

# Notas

## *de la Economía Real*

N°9  
Diciembre

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN

PRESIDENTE DE LA NACIÓN

*Dr. Carlos Saúl Menem*

MINISTRO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS

*Dr. Roque Benjamín Fernández*

SECRETARIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA

*Dr. Alieto Aldo Guadagni*

SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA

*Dr. Miguel Angel Cuervo*

DIRECTOR NACIONAL DE INDUSTRIA

*Lic. Alberto José Valle*

SUBSECRETARIO DE COMERCIO EXTERIOR

*Dr. Félix Peña*

COORDINADOR GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR

*Lic. Guillermo Toranzos Torino*

DIRECTOR NACIONAL DE GESTIÓN COMERCIAL EXTERNA

*Lic. Juan Carlos Esteves*

DIRECTOR NACIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA

*Lic. Adrián Makuc*

SUBSECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR

*Ing. Silvio Peist*

SUBSECRETARIO DE MINERÍA

*Lic. Daniel Meilán*

DIRECTOR NACIONAL DE MINERÍA

*Dr. Miguel Angel Guerrero*

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

*Embajador Jesús Sabra*

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

*Lic. Jorge Marcelo Garriga*

PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL (INTI)

*Ing. Leónidas Montaña*

PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (INPI)

*Dra. Norma Félix*

PRESIDENTE DEL SERVICIO GEOLÓGICO MINERO ARGENTINO (SEGEMAR)

*Ing. Hugo Jorge Nielson*

DIRECTOR DE LA AGENCIA DE DESARROLLO DE INVERSIONES

*Lic. Lisandro Barry*

DIRECTOR DEL CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN

*Lic. Pablo Goldin*

**Las Notas de la Economía Real** del Centro de Estudios para la Producción (CEP) tienen por objeto ayudar a interpretar los principales fenómenos observados en el campo de la producción -en Argentina, el Mercosur y el mundo-, destacando los resultados y comportamientos más importantes en materia de crecimiento económico, comercio internacional, inversiones, sectores y precios, esperando que éstas resulten un aporte útil al proceso de modernización y desarrollo integral de la estructura productiva nacional.

Las opiniones y/o contenidos de estas **Notas** no representan, necesariamente, la posición oficial de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

Los números anteriores de las **Notas de la Economía Real** pueden ser consultadas en Internet [www.mecon.ar/cep](http://www.mecon.ar/cep).

# NOTAS DE LA ECONOMÍA REAL IX

## INDICE

### ARGENTINA

---

#### EL NUEVO EMPLEO INDUSTRIAL

*EL NIVEL EDUCATIVO DE LA FUERZA DE TRABAJO  
EN EL SECTOR MANUFACTURERO 1991-1997*

#### LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES Y SUS INVERSIONES EN ARGENTINA

#### CARNES: DE LA TRADICION AL MARKETING

#### LA MINERIA TRADICIONAL TAMBIEN EXISTE

### MERCOSUR

---

#### EL MERCOSUR PARA LA UE: ¿ACUERDO PELIGROSO O MERCADO FUNDAMENTAL?

#### LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMERICA LATINA Y EL MERCOSUR.

#### LA INDUSTRIA SIDERURGICA EN ARGENTINA Y BRASIL.

### ECONOMÍA INTERNACIONAL

---

#### UNA APROXIMACIÓN A LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN EN EL MUNDO.

#### INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: MIRANDO AL FUTURO.

Colaboraron en la presente  
Notas de la Economía Real, los  
siguientes integrantes del  
Centro de Estudios para la  
Producción:

Mauricio Butera  
Jorge Galmes  
Eduardo Hecker  
Luciano Kasakoff  
Matías Kulfas  
Facundo M. Maino  
Silvana Mateu  
Gillermo Celso Oglietti  
Daniela Ramos  
Guillermo Watanabe

Edición:  
Federico Ambrosio

# ARGENTINA

# EL NUEVO EMPLEO INDUSTRIAL<sup>1</sup>

## EL NIVEL EDUCATIVO DE LA FUERZA DE TRABAJO EN EL SECTOR MANUFACTURERO 1991-1997

---

La década del '90 ha sido, para la industria argentina, una etapa de grandes transformaciones. En primer lugar, el cambio en el marco macroeconómico e institucional alteró significativamente el entorno en el cual se desenvolvía el sector, generando ganadores y perdedores y alterando el mapa productivo del país. La apertura económica, la estabilidad monetaria, el dinamismo de la demanda doméstica, la puesta en marcha del Mercosur y las fuertes inversiones extranjeras fueron todos factores claves en esta transformación.

Durante los 8 años transcurridos desde 1990, la producción industrial creció un 50%, las exportaciones manufactureras un 67% y la productividad por ocupado se incrementó un 70% al tiempo que la participación del sector en el empleo total de la economía caía del 23% al 18.7%<sup>2</sup>.

La industria argentina llega así al fin de siglo más integrada al mundo que en ningún otro momento desde la posguerra, con una fuerte presencia de firmas extranjeras -que ayudaron a crear un entorno tecnológico más próximo a la frontera internacional- y con un creciente nivel de internacionalización de la producción.

Todo este proceso ha ido acompañado de importantes cambios en el empleo industrial, tanto desde el punto de vista cuantitativo como también cualitativo. La modernización del stock de capital del sector -que derivó en funciones de producción más intensivas en la utilización del capital en muchos sectores- es la contracara de un cambio en el tipo de tareas, su grado de complejidad y el tipo de calificaciones que demanda la industria actualmente.

En esta nota se presentan algunos de los principales cambios en la morfología del empleo industrial durante la década del '90, intentando extraer algunas conclusiones acerca del perfil de la demanda actual de mano de obra en el sector manufacturero y los posibles cambios organizacionales y de división del trabajo ocurridos al interior del mismo.

La fuente de información básica utilizada para esta primera etapa es la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, correspondiente al Gran Buenos Aires (GBA) -que incluye a la Capital Federal y los partidos del conurbano bonaerense-. Cabe desatacar que esta región concentra alrededor del 37% de la fuerza de trabajo del país y el 48% del empleo en el sector manufacturero y genera el 54% del valor agregado total del sector industrial<sup>3</sup>, por lo que la misma posee una alta representatividad a nivel nacional.

### LA VINCULACIÓN ENTRE EL CAMBIO OCUPACIONAL Y LAS CALIFICACIONES

El nexo que existe entre el nivel de calificaciones de los trabajadores, su productividad y la complejidad de las tareas realizadas es una relación difícil de

---

<sup>1</sup> Esta nota adelanta algunos resultados del estudio "El nuevo empleo industrial en Argentina" de próxima publicación por el CEP.

<sup>2</sup> El dato de empleo corresponde al Gran Buenos Aires (Capital y partidos del conurbano bonaerense)

<sup>3</sup> Los datos corresponden al Censo Nacional Económico 1994. INDEC

establecer y que no está exenta de debate.

Usualmente, las variables utilizadas para “medir” el nivel de calificaciones de un trabajador están basadas en criterios educativos o bien en el carácter y calificación de las ocupaciones. El primer criterio toma como variable determinante al nivel de educación formal de los trabajadores, es decir, los años de escolarización alcanzados por los mismos. El segundo enfoque se basa en el tipo y complejidad de las tareas realizadas, dando lugar a clasificaciones del tipo trabajadores calificados/no calificados, de cuello blanco o azul, de producción y no de producción, etc.

Cabe destacar que ambas clasificaciones no son excluyentes y cada una de ellas merece algunos comentarios particulares. En primer lugar, medir el nivel de calificaciones de un trabajador de acuerdo a su nivel de educación formal implica dejar de lado el hecho que gran parte de la formación del trabajador se da en el lugar de trabajo, ya sea mediante procesos formales o informales de aprendizaje. En consecuencia, si bien es de esperar que un mayor número de años de escolarización incrementará la capacidad de aprendizaje, es factible que trabajadores con niveles de educación similares (diferentes) posean una productividad muy desigual (similar) producto de un proceso de formación en el lugar de trabajo también distinta. Por otra parte, si existe una fuerte competencia en el mercado laboral, es posible que los trabajadores con mayor nivel de educación ocupen puestos de trabajo que requieren un nivel de calificaciones muy inferior al que estos poseen, desplazando a los trabajadores con menos años de escolarización en la “cola laboral”<sup>4</sup>. Por último, subsiste el problema de ajustar las diferencias en la calidad de la educación (OECD, 1997).

En este contexto, el llamado “credencialismo” postula que la educación se ha convertido en el principal recurso de selección, a pesar de no reflejar necesariamente el verdadero costo de formación del trabajador, convirtiéndose por lo tanto en una herramienta indispensable para la obtención de empleo.

Por otra parte, el análisis del nivel de calificaciones de los ocupados puede reflejar solamente en parte los requerimientos reales (o ideales) de la demanda de empleo en un sector debido, fundamentalmente, a la existencia de costos de rotación para las empresas. Estos costos incluyen tanto a aquellos derivados del proceso de búsqueda y selección de trabajadores cuyas calificaciones se ajusten a los requerimientos de la demanda, como el costo de terminación del contrato de trabajo<sup>5</sup>.

## **TENDENCIAS DEL EMPLEO INDUSTRIAL EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS<sup>6</sup>**

Desde el punto de vista cualitativo, el sector manufacturero en el mundo desarrollado ha mostrado, a lo largo de las últimas dos décadas, importantes cambios en su estructura ocupacional. Esta transformación se dio en un contexto de estancamiento o retroceso del empleo industrial y de un incremento sostenido del nivel de educación de la fuerza de trabajo y ha impactado de manera directa sobre la situación relativa de los distintos grupos de trabajadores en el mercado laboral.

---

<sup>4</sup> Cabe destacar que, entre otras cosas, bajo este enfoque los diferenciales de salarios no responden, como en la teoría neoclásica, a diferenciales de productividad. Thurow, *op. cit.*

<sup>5</sup> La especificidad del puesto de trabajo y de la tecnología implica que gran parte del costo de formación del trabajador deberá ser pagado por el empleador -ya sea a través del menor nivel de productividad inicial del empleado, por vía de la disminución de la productividad de los trabajadores que deben enseñar la tarea al nuevo trabajador o directamente a través del pago del costo de formación específica. Por esta razón, el empleador estará interesado en contratar aquellos trabajadores cuyo costo de formación (en el trabajo) se considera menor.

<sup>6</sup> Esta sección se basa en Berman et al (1994), OIT (1996) y OECD (1997).

Entre los principales cambios observados se encuentra la creciente participación de actividades que no son de tipo productivo -al menos entendidas en el sentido "tradicional"- dentro de la estructura ocupacional industrial y la consiguiente pérdida de importancia de las ocupaciones de producción u operativas. Uno de los determinantes fundamentales de este cambio ha sido el vertiginoso desarrollo tecnológico -que, entre otras cosas, redujo el componente "costo salarial directo" dentro del precio final del producto-, modificando fuertemente las aptitudes técnicas demandadas por el sector empresarial para sostener o acrecentar la competitividad industrial<sup>7</sup>.

En EE.UU., por ejemplo, el número de trabajadores "de producción" en el sector manufacturero cayó un 15% entre 1979 y 1989 mientras que el empleo en las tareas "no de producción" se incrementó un 3% en ese lapso. Un proceso similar se dio con la participación de los trabajadores de producción dentro de la fuerza de trabajo total en Canadá, Japón y los principales países de Europa entre 1984 y 1991.

En términos generales, en el mundo desarrollado el cambio en la demanda de empleo en la industria ha sido en favor del trabajo calificado. En muchos países, esto trajo aparejado un deterioro en la situación relativa de los trabajadores menos calificados y un ensanchamiento de la brecha de ingresos y de los niveles de desocupación entre ambos grupos de trabajadores. Este último fenómeno se dio, por ejemplo, en Australia, Canadá, Dinamarca, Francia, Italia, Nueva Zelanda, EE.UU., el Reino Unido y España entre 1989 y 1994.

No obstante, es importante destacar que, si bien en términos relativos ha habido un ensanchamiento de la brecha, en la mayoría de estos países, la tasa de desocupación creció, en valores absolutos, en todos los niveles educativos.

## LA OFERTA DE CALIFICACIONES EN LA ARGENTINA

La Argentina muestra un incremento permanente en los años de escolarización de la población en general y de la fuerza de trabajo en particular. Según los datos del último censo de población, en el año 1991 el 78% de los jefes de hogar que conformaban la fuerza laboral del país poseía, al menos, 7 años de escolarización, en

CUADRO 1  
NIVEL DE EDUCACIÓN DE LA OFERTA DE TRABAJO EN EL GBA  
En porcentajes de la PEA

	Total	Primario incompleto	Primario completo	Secundario incompleto	Secundario completo	Superior y universitario incompleto	Superior y universitario completo	Sin instruc- ción	Ns/Nr
oct-74	100	20.1	29.1	14.4	9.9	5.7	4.3	2.6	13.9
oct-80	100	15.4	30.1	15.6	11.8	6.6	6.1	1.1	13.3
abr-87	100	11.9	26.9	17.2	13.1	8.1	9.2	0.9	12.6
jun-91	100	9.9	31.1	19.6	17.1	9.3	11.4	0.9	0.7
may-98	100	8.2	25.2	22.4	15.7	13.9	13.4	0.5	0.0

Fuente: CEP en base a datos de EPH, GBA, INDEC.

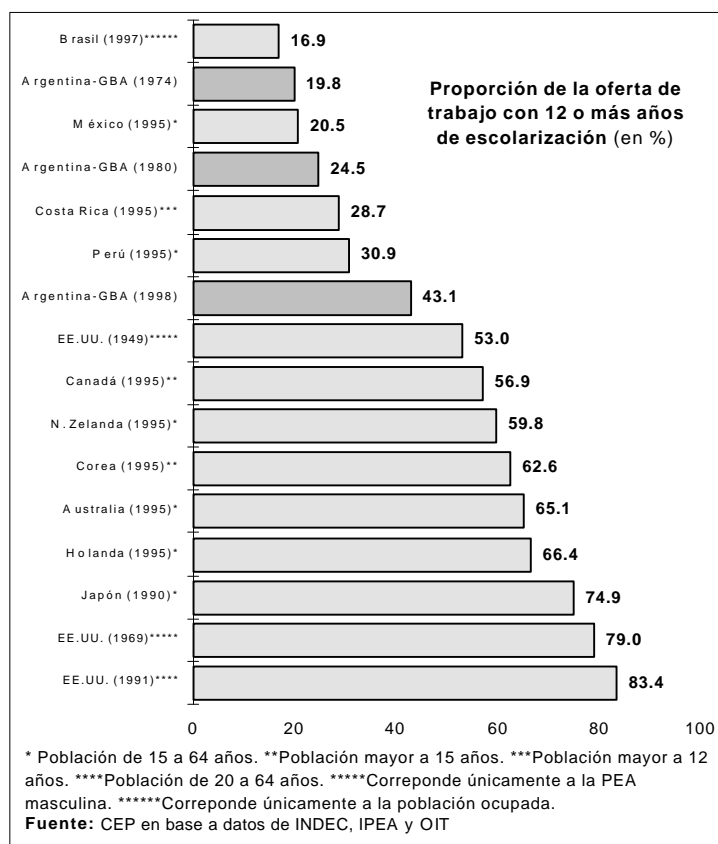
Nota: para comparaciones entre años, debe tenerse en cuenta que en 1974, 1980 y 1987 existe un alto porcentaje de Ns/Nr, debido a diferencias metodológicas de la EPH.

tanto que el 27% de ellos había, como mínimo, completado el nivel medio de enseñanza. Llach (1987) señala que "hacia 1970 el 60.7% de la PEA tenía 7 o más años

<sup>7</sup> En este proceso también juegan un papel muy importante las crecientes corrientes de comercio entre países con diferentes dotaciones de recursos y capital humano, las olas de inversiones, el establecimiento de redes de outsourcing, la "deslocalización" de tareas productivas, todos estos fenómenos que tienden a alterar, de una forma u otra, la división del trabajo entre países y entre sectores.



de escolarización y en 1980 dicha proporción se elevó al 70%. Comparativamente, en 1970 el mismo concepto alcanzaba a sólo el 13.3% en el Brasil y al 12.9% en México”.



En el GBA, la proporción de la población económicamente activa (PEA) que posee 7 o más años de escolarización pasó del 63% en 1974 al 90.6% en 1998<sup>8</sup> en tanto que la participación de aquellos que lograron completar, como mínimo, sus estudios secundarios pasó del 38% al 43% del PEA entre esos años (cuadro 1).

Desde el punto de vista cuantitativo -y dejando de lado la dificultad de ajustar las comparaciones con algún parámetro de calidad-, la oferta de calificaciones en la Argentina es muy superior a la que existe en otros países de Latinoamérica pero menor a la observada en la mayoría de los países desarrollados. Y al igual que en estos últimos, el incremento en el número de años de escolarización parece estar relacionado de manera bastante directa con menores tasas de desocupación específica, especialmente en momentos de alto desempleo abierto.

En el GBA, en mayo de 1998, la tasa de desocupación de los trabajadores que no lograron completar el secundario es 2.7 veces más alta que la de los trabajadores con alta educación (universitarios). Esta diferencia no se observa, sin embargo, en años en que la economía presenta bajos niveles de desempleo abierto, como 1974 o 1980, y se vuelve, en cambio creciente con el incremento en la tasa de desocupación general de la economía (cuadro 2).

<sup>8</sup> El aumento en la participación está sobrestimado debido a que, en 1974 el porcentaje de no respondientes llegaba al 14%, proporción que se redujo a cero en 1997. Si se elimina el porcentaje de Ns/Nr, la proporción de personas con más de 7 años de escolarización dentro de la PEA se eleva, en 1974 al 74%.

**CUADRO 2**  
**TASA DE DESOCUPACIÓN ESPECÍFICA SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN - GBA**

En porcentajes y variación en veces					
	Total	Bajo	Medio	Alto	Dif.absoluta Alto/Bajo (pp)
oct-74	2.4	2.5	3.3	2.0	-0.5
oct-80	2.3	2.2	2.0	2.4	0.2
abr-87	5.4	6.3	5.5	3.3	-3.0
jun-91	6.3	7.1	6.2	2.2	-4.9
may-98	14.0	16.4	13.8	6.0	-10.4
Var. 98/91 (en veces)		2.3	2.2	2.7	2.1

Fuente: CEP en base a datos de EPH, GBA

Bajo: hasta secundario incompleto. Medio: secundario completo y terciario o universitario incompleto.

Alto: Terciario o universitario completos

Como ya se mencionó, el aumento de la brecha de desocupación entre distintos grupos de trabajadores, en un contexto de aumento generalizado del nivel absoluto de desocupación en todos ellos, es una característica que la Argentina comparte con muchos países desarrollados.

La contracara de este diferencial entre tasas de desocupación es la brecha en el nivel de empleo. En el GBA, este diferencial es actualmente de 24 puntos porcentuales entre los jefes de hogar, con una tasa de empleo del 84% entre aquellos que poseen alta educación frente a una tasa del 60% para los jefes de hogar con bajo nivel educativo<sup>9</sup>.

Los resultados hasta aquí planteados, pueden ser el reflejo de una falta de adecuación entre la oferta de calificaciones y la demanda de éstas en el mercado laboral. Bajo este enfoque el acento está puesto en los llamados problemas de "empleabilidad" de ciertos grupos de trabajadores cuya formación es escasa o se ha tornado obsoleta con el correr del tiempo. Sin embargo, el hecho de que la tasa de desocupación se haya incrementado de manera generalizada entre todos los niveles educativos se convierte en un elemento adicional a tener en cuenta y que da lugar, al mismo tiempo, a otras interpretaciones posibles del fenómeno. Por ejemplo, la profundización de la brecha entre trabajadores podría estar explicada por el hecho que, en un contexto de alta desocupación como el que afecta a la Argentina, los trabajadores mejor formados aceptan ocupaciones para las cuales poseen un exceso de calificaciones, desplazando a los menos calificados de las oportunidades de empleo. Esta situación -que constituye un fenómeno de "subocupación oculta" y una fuente de ineficiencias dentro del sistema económico- tiene implicancias de política diferentes, dado que bajo esta segunda alternativa, el problema no reside exclusivamente en la oferta de calificaciones sino también en la demanda de empleo de la economía.

## **ESTRUCTURA OCUPACIONAL Y NIVEL DE EDUCACIÓN EN LA INDUSTRIA ARGENTINA**

El empleo en la industria manufacturera argentina presenta, en las últimas décadas, un comportamiento errático derivado de la yuxtaposición de fenómenos de diversa índole. Comparando los niveles de ocupación industrial de los '90 con los de décadas anteriores, a nivel censal, se observa una caída en la cantidad de trabajadores empleados que pasó de 1.5 millones en 1974 a 1.4 millones en 1984 y a poco más de 1 millón de ocupados en el último censo de 1993.

<sup>9</sup> Esta brecha (24 pp) es similar a la observada en EE.UU., el Reino Unido, Nueva Zelanda, Dinamarca o Canadá entre la oferta de trabajo masculina con alto y bajo nivel educativo.

Según la encuesta industrial argentina, entre 1990 y 1997 el índice de obreros ocupados en la industria se redujo un 17.7%, a pesar que durante 1997, el empleo en el sector se incrementó un 2%.

La pérdida de la importancia de la industria como generadora de empleo es un fenómeno mundial. En la Argentina, los datos de la EPH revelan que, en todos los centros urbanos encuestados -con excepción de la capital santacruceña-, la industria concentra actualmente, una porción menor del empleo total que a comienzos de la década.

Esta errática evolución ha ido acompañada de cambios importantes en el perfil de los ocupados en el sector y en el carácter y calificación de las tareas que desempeñan los trabajadores del sector. Para analizar los cambios, se clasificaron a los trabajadores en función del máximo nivel de educación alcanzado y al tipo de tareas según el carácter y el grado de complejidad de las mismas. Las categorías, tal como se agruparon, son las siguientes:

- **Nivel educativo**
  - Alto: superior y universitario completo
  - Medio no técnico: secundario (no técnico) completo
  - Medio técnico: secundario técnico completo o universitario incompleto
  - Bajo: hasta secundario (técnico o no técnico) incompleto
- **Carácter de la tarea**
  - Administrativas: incluye tareas administrativas, presupuestarias, jurídico-legales, etc.
  - Comercialización
  - Producción: incluye la producción y reparación de bienes
  - Transporte, vigilancia y seguridad
- **Calificación de la tarea**

todas las tareas pueden clasificarse en :

- calificadas: incluye las tareas de calificación profesional, técnica u operativa
- no calificadas: son aquellas tareas que requieren muy pocas o ninguna habilidad o conocimiento específico para ejecutar el proceso de trabajo.

La presente nota tomó como unidad de análisis al GBA durante el período 1990-1997<sup>10</sup>.

## **NIVEL DE EDUCACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO INDUSTRIAL**

El análisis del empleo industrial en función del nivel de educación arroja un primer resultado claro: **el crecimiento relativo y absoluto del empleo de trabajadores con mayor nivel educacional simultáneo a la caída del empleo de trabajadores de baja educación.**

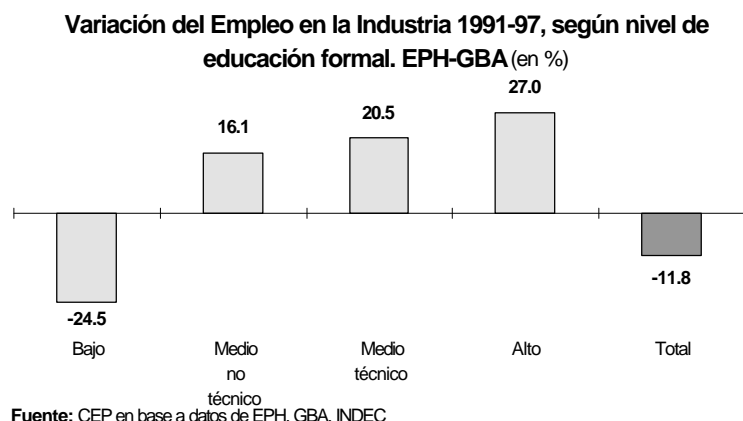
En efecto, según los datos de la EPH, entre 1991 y 1997 el empleo industrial en el GBA se redujo un 12% (lo que significa cerca de 116 mil puestos menos de trabajo<sup>11</sup>). Esta

---

<sup>10</sup> El Estudio en preparación incluirá, también, al año 1998.

<sup>11</sup> Cabe destacar que, debido a las diferencias metodológicas, los datos de la EPH y de los Censos Económicos y la Encuesta Industrial, en lo que se refiere al número de ocupados no son comparables entre sí.

caída se debió, exclusivamente, a la disminución del empleo de trabajadores de baja educación -que cayó un 24% durante esos años- mientras que el número de ocupados de educación media y alta se incrementó un 18.7% y 27%, respectivamente.

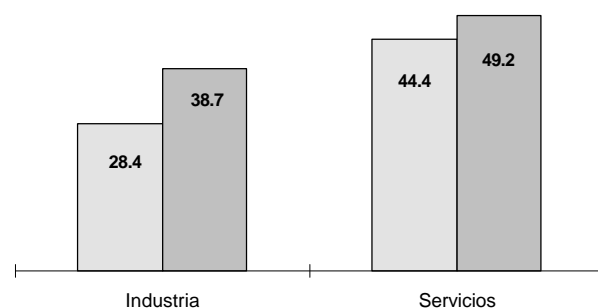


Es decir que, entre 1990 y 1997, se ha verificado en la industria una alta correlación entre las variaciones del empleo y el grado de instrucción formal. A su vez, este desplazamiento de obreros de bajo nivel educativo generó cambios relativos en la estructura del empleo industrial. Así, la

participación de los trabajadores de baja educación -mayoritarios dentro de la fuerza de trabajo industrial- cayó del 72% en mayo de 1991 al 61% en mayo de 1997 mientras que la de los trabajadores de educación alta pasó del 4.4% al 6.4% durante esos años.

Es importante señalar que esta tendencia se ha verificado también en otros sectores de la economía, lo cual es consistente con el incremento en la oferta de calificaciones ya mencionado- aunque en el caso del sector manufacturero, el incremento en la participación relativa de los trabajadores con educación media y alta ha sido mucho más notorio.

**Participación de los trabajadores de educación media y alta en el total de ocupados, por sector. EPH-GBA (en %)**



Fuente: CEP en base a datos de EPH, GBA, INDEC

Esta tendencia se repite en los grandes sectores industriales en lo que se refiere a los niveles de educación alto y bajo, aunque para el caso de educación media resulta interesante hacer algunas distinciones. El cuadro adjunto muestra la tendencia para cuatro grandes sectores industriales.

CUADRO 3

<i>Participación del Empleo por Nivel Educativo entre 1991 y 1997</i>				
Variables	Sectores Industriales			
	Alimentos, Bebidas y Tabaco	Textil, Confecciones y Calzados	Metales, Maquinaria y Equipos	Química y Refinación del Petróleo
<i>Nivel de Educación</i>				
Alto	↑	↑	↑	↑
Bajo	↓	↓	↓	↓
Medio No Técnico	↑	↑	↓	↑
Medio Técnico	↑	↑	↑	↓

Las conclusiones que se desprenden del análisis sectorial son:

- a) La participación de trabajadores con educación alta aumenta en todos los sectores, y con mayor énfasis en el sector de productos químicos y refinados del petróleo, cuya participación pasó del 2.7% en 1991 al 10.6% en 1997. Es de destacar que todos estos incrementos de participación fueron acompañados de un incremento también en valores absolutos, excepto en el sector productor de metales y maquinaria. Entre 1991 y 1997, el número de ocupados con educación alta creció un 55% en el sector de Alimentos, Bebidas y Tabaco; 9.2% en Textiles, Confecciones y Calzados y 386% en Químicos y Refinación de Petróleo, en tanto que cayó un 2.3% en las industrias de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipos.
- b) La participación de trabajadores con educación baja disminuyó en todos los sectores industriales analizados entre 1991 y 1997. La pérdida de participación fue especialmente marcada en el caso de Productos Metálicos y Maquinaria y Químicos y Refinados de Petróleo. En ambos casos, la participación disminuyó 12 puntos porcentuales, pasando de 76.4% a 65.5% y 61.1% a 48.9%, respectivamente. El único sector en el cual el número de ocupados de bajo nivel educativo creció en valores absolutos fue en Alimentos, Bebidas y Tabaco.
- c) Los trabajadores con nivel educativo medio no técnico incrementaron su participación en todos los sectores, excepto en Metales, Maquinaria y Equipos. En este sector es donde se produjo la mayor caída absoluta de trabajadores: 18.7% entre 1991 y 1997. El otro sector en el que se observa una disminución en el número de ocupados con este nivel educativo es en Textiles, Confecciones y Calzados (-1.6%), en tanto que en los restantes sectores la variación del empleo fue positiva.
- d) Los trabajadores con nivel educativo medio técnico muestran una participación creciente dentro de la planta de trabajadores de todos los sectores manufactureros analizados, con excepción del caso de Químicos y Refinados de Petróleo –la rama industrial en la cual se ha producido el mayor cambio a favor de los trabajadores de educación alta-.

Los aspectos hasta aquí analizados constituyen sólo una dimensión de la transformación ocurrida en el empleo industrial durante la presente década. Los cambios también se observan en otros aspectos importantes relacionados con el cambio en la estructura organizacional y el cambio tecnológico que afectó al sector en estos años. Ejemplo de esto es lo ocurrido con el tipo de tareas y la calificación de las mismas.

Respecto del primer aspecto, es de destacar la pérdida de participación de los trabajadores que realizan tareas de Producción y Administración en favor de aquellos en ocupaciones de Comercialización y Transporte, Seguridad y Vigilancia. En valores absolutos, el número de ocupados cayó un 18.7% y 19% en las dos primeras categorías y se incrementó un 46% y 18.8% en las dos segundas (cuadro 4).

Por otra parte, las tareas calificadas han disminuido su participación en el empleo industrial en general y en los cuatro sectores industriales analizados, en particular y consecuentemente han crecido las ocupaciones no calificadas.

CUADRO 4  
ESTRUCTURA DEL EMPLEO INDUSTRIAL SEGÚN CARÁCTER DE LA OCUPACIÓN  
EPH - GBA. En porcentajes

	Producción y reparación de bienes	Administrativas	Comercialización	Transporte, vigilancia y seguridad	Total
1991	70.9	15.2	6.4	7.5	100
1997	65.3	14.0	10.6	10.1	100
Var. ocupados (%)	-18.7	-19.0	46.0	18.8	-11.8

Fuente: CEP en base a datos de EPH, GBA, INDEC. Onda de mayo de cada año

También ha podido verificarse la creación de empleo en tareas de producción no calificadas, al tiempo en que se reducía el correspondiente a tareas calificadas, dando cuenta de un proceso de simplificación relativa en este tipo de labores. Si consideramos que, simultáneamente, se produce un proceso de reemplazo de trabajadores con bajo nivel educativo, el resultado presenta algunas ambigüedades, indicando que no siempre la explicación parte del grado de correlación entre nivel educativo y la complejidad de la tarea.

Para analizar estos resultados habrá que considerar el fuerte proceso de inversión, reconversión y modernización verificado en la industria en los años noventa. Como resultado del mismo buena parte de las ganancias de eficiencia productiva derivadas de la inversión en nuevas tecnologías parecieran haber trasladado la búsqueda de mayor competitividad hacia otras esferas, tales como la comercialización, administración y otras actividades subsidiarias. De allí que resulte necesaria una mayor formación de los trabajadores de esas áreas para maximizar las disputas por una mayor competitividad. Pero tampoco puede dejar de tenerse en cuenta el incremento de la tasa de desempleo que, probablemente, haya inducido a trabajadores de mayor formación a aceptar empleos con bajos requerimientos de calificación.

Sin embargo, el testeo de esta hipótesis o de otras posibles podrá ser contrastado mediante la profundización de este y otros aspectos que constituyen el objeto de análisis del Estudio en curso.

## BIBLIOGRAFÍA

- Revista de Trabajo. OCDE: Perspectivas del Empleo - 1994. Buenos Aires, febrero 1995.
- Berman, E., Bound, J., Griliches, Z. "Changes in the demand for skilled labor within U.S. manufacturing: evidence from the annual survey of manufactures". The Quarterly Journal of Economics, May 1994.
- L. Thurow. "Un modelo de competencia por los puestos de trabajo".
- OECD. "Employment Outlook". Julio 1997.
- Williamson, Wachter, Harris. "La relación de empleo: el análisis del intercambio idiosincrático" (1975)
- Doeringer - Piore. "Los mercados internos de trabajo".
- Llach, J. "Esctructura y dinámica del empleo en la Argentina: diagnóstico y perspectiva". Boletín Informativo Techint. Buenos Aires, noviembre - diciembre 1987
- Censo Nacional Económico 1994. INDEC
- OIT. "El empleo en el mundo 1996/97: Las políticas nacionales en la era de la mundialización". Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 1996
- ONUDI. "Desarrollo Industrial. Informe Mundial 1996". (1996)
- INDEC. "Clasificador Nacional de Ocupaciones. Antecedentes, características y perspectivas". Serie Metodologías n° 7. INDEC, 1994
- INDEC "Censo Nacional de Población y Vivienda 1991. Serie I n° 1: Sistema clasificatorio de lugares geográficos, actividades económicas, ocupaciones y hogares particulares". Buenos Aires, 1997.●

# LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES Y SUS INVERSIONES EN ARGENTINA

---

Las corporaciones transnacionales (CTs) de origen estadounidense han sido las principales inversoras extranjeras en Argentina durante la presente década. En un marco caracterizado por una fuerte oleada de inversión extranjera, las CTs estadounidenses participaron activamente de todas las etapas y modalidades y con un amplio grado de diversificación sectorial.

Ya sea analizando las estimaciones de Inversión de Firmas Extranjeras (IFE) que realiza el CEP<sup>1</sup> como las de Inversión Extranjera Directa (IED), registradas en la balanza de pagos, puede confirmarse este fenómeno, en tanto:

- Analizando las componentes de la IFE puede apreciarse un claro predominio de las inversiones estadounidenses. Las empresas estadounidenses desembolsaron 4.914 millones de dólares entre 1990 y 1997 en la adquisición de empresas públicas transferidas en el marco del proceso de privatizaciones, representando dicha cifra el 47,1% del total desembolsado por inversores extranjeros por dicha modalidad.
- Asimismo, las transnacionales estadounidenses desembolsaron 11.519 millones de dólares entre 1990 y 1997 en la adquisición de empresas, absorbiendo el 48,7% del total de fusiones y adquisiciones realizadas por inversores extranjeros.
- También predominan las inversiones estadounidenses en el desarrollo de nuevos emprendimientos productivos, comerciales y de servicios y la ampliación de los ya existentes. Los desembolsos por greenfields ascendieron a 11.032 millones de dólares entre 1990 y 1997 (29,6% del total) mientras que los correspondientes a ampliaciones fueron de 9.906 millones de dólares en igual período, comprendiendo el 43,2% del total.
- La IED estadounidense materializada entre 1992 y 1996 ascendió a 7.183 millones de dólares, equivalente al 33% del total de ese período y superando a la IED aportado por el total de los países europeos (30%). Por su parte, la renta de la inversión estadounidense superó el 36% del total generado en ese mismo período<sup>2</sup>.
- El stock de IED (IED acumulada) correspondiente a las CTs estadounidenses asciende a 8.694 millones de dólares, representando el 28,6% del total.

En suma, cualquiera sea la modalidad y forma bajo análisis, EE.UU. aparece al tope de los rankings de países inversores en Argentina, dando cuenta del papel predominante que juegan las inversiones de ese país en los años noventa.

Asimismo, considerando las ventas de las primeras cien empresas durante 1997 puede constatar que el 26,1% del total corresponde a empresas, o bien controladas o con

---

<sup>1</sup> Para una explicación de las diferencias conceptuales y metodológicas entre ambas estimaciones véase La inversión extranjera en la Argentina de los años '90. Tendencias y perspectivas, CEP, Serie Estudios de la Economía Real Nro. 10, octubre de 1998, Capítulo I.

<sup>2</sup> Es importante destacar que la asignación geográfica de los flujos de IED suele presentar algunas dificultades y distorsiones. Ello se debe a que, por lo general, se considera como país de origen de la inversión aquel que la filial consigna como lugar de residencia de la empresa controlante. Ello da lugar a dos tipos de dificultades. En primer lugar, muchas CTs encaran estrategias de expansión desde filiales ubicadas en terceros países (el caso típico en ello es la expansión de CTs europeas y estadounidenses ejecutadas desde sus filiales chilenas, situación que termina inflando la IED de origen chileno) y el segundo aspecto problemático es la IED materializada desde empresas con domicilio en paraísos fiscales. Por lo general, estas empresas suelen ser filiales de grandes CTs, pero al no realizarse corrección alguna, la asignación final no se corresponde con el país donde reside el último controlante.

una participación significativa de inversores estadounidenses<sup>3</sup>. Este indicador refleja el alto grado de importancia que han adquirido los inversores estadounidenses como integrantes de los segmentos mejor posicionados del empresariado.

En esta nota se precisarán algunas características de las inversiones estadounidenses en Argentina, en cuanto a los aspectos inherentes al rol que juega la Argentina en la estrategia global de las CTs estadounidenses y las diferencias que se presentan respecto de su accionar y perfil productivo respecto de otros países y regiones.

#### LA INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE EN EL MUNDO<sup>4</sup>

EE.UU. es en la actualidad el principal país inversor en el mundo. Ha tenido ese papel predominante durante períodos prolongados a lo largo del presente siglo. En la década del ochenta perdió su liderazgo a manos de Japón, país que realizó el 18,7% de la IED mundial entre 1983 y 1989 mientras que a la IED estadounidense correspondió el 12,8%. Como resultado de este proceso, el stock de inversión directa en el extranjero de EE.UU. cae, del 42% del total mundial en 1980 al 25,5% en 1990. Paralelamente, el stock correspondiente a los inversores japoneses se incrementa vertiginosamente, del 3,7% al 11,8% del total mundial entre 1980 y 1990.

Durante la década del noventa tal tendencia se revierte. Los flujos de IED registrados entre 1990 y 1997 muestran a EE.UU. nuevamente en la cúspide, realizando el 23,2% del total mundial. La pérdida de posiciones de Japón es notoria, comenzando en 1992. En 1997, EE.UU. seguía siendo el país con mayor stock de inversión directa en el exterior (23,2% del total), seguida por Gran Bretaña (11,0%), Alemania (9,1%), Francia (9,0%) y, recién en quinto lugar, Japón (8,8%).

CUADRO 1  
País de Origen de los Flujos Mundiales  
de Inversión Extranjera Directa

1983-1989		1990-1997	
Japón	18.7%	EE.UU.	23.2%
Gran Bretaña	17.3%	Gran Bretaña	11.0%
EE.UU.	12.8%	Alemania	9.1%
Francia	8.1%	Francia	9.0%
Alemania	8.0%	Japón	8.8%

FUENTE: CEP, en base a datos de UNCTAD "World Investment Report", varias ediciones

Diversos factores tecnológicos y de competitividad han influenciado este proceso, tanto la pérdida de peso relativo a manos de Japón como su posterior recuperación a costa de este último. Durante los años noventa se ha verificado el predominio estadounidense en las áreas de microelectrónica y telecomunicaciones, es decir, el núcleo que compone la vanguardia del cambio tecnológico. Asimismo, las CTs estadounidenses encararon estrategias destinadas a ganar competitividad, realizando inversiones en México y países del Caribe y Centroamérica para la instalación de maquiladoras<sup>5</sup>. De este modo se buscaba recuperar porciones del mercado estadounidense perdidas a manos de empresas asiáticas.

<sup>3</sup> La información sobre ventas de las primeras cien empresas en Argentina fue obtenida de la Revista Mercado.

<sup>4</sup> Los datos de la presente sección fueron extraídos o elaborados a partir de información publicada por el Bureau of Economic Analyses (BEA), *Survey of Current Business*, y de U.S. Department of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad*, salvo indicación puntual.

<sup>5</sup> Evidentemente esta temática es de sumo interés, pero su abordaje en extensión excede los objetivos de esta nota. No obstante cabe realizar una breve acotación respecto de las modalidades de inversión en el



En los años ochenta la Posición de Inversión Internacional de EE.UU. (inversión estadounidense en el exterior, neta de inversiones extranjeras en EE.UU.) arroja saldos positivos pero decrecientes, llegando en 1989 a un piso histórico con valores poco inferiores a los 13 mil millones de dólares. Así, mientras la inversión estadounidense en el exterior creció un 84% entre 1982 y 1989, la inversión extranjera en EE.UU. casi se triplicó. En los noventa se revierte dicha tendencia. Al tiempo que la inversión estadounidense en el exterior se duplica, la inversión extranjera en EE.UU. crece a una tasa del 72,6%, determinando un incremento en la Posición Internacional de Inversión estadounidense, que en 1997 alcanza los 179.072 millones de dólares, cifra cinco veces superior a la registrada en 1990.

**CUADRO 2**  
**Posición de Inversión Internacional de EE.UU.**  
**Montos en millones de dólares**

	Inversión en el exterior		Inversión extranjera en EE.UU.		Saldo	
	Millones de dólares	Tasa de crecimiento	Millones de dólares	Tasa de crecimiento	Millones de dólares	Tasa de crecimiento
1982	207,752		124,677		83,075	
1983	212,150	2.1%	137,061	9.9%	75,089	-9.6%
1984	218,093	2.8%	164,583	20.1%	53,510	-28.7%
1985	238,369	9.3%	184,615	12.2%	53,754	0.5%
1986	270,472	13.5%	220,414	19.4%	50,058	-6.9%
1987	326,253	20.6%	263,394	19.5%	62,859	25.6%
1988	347,179	6.4%	314,754	19.5%	32,425	-48.4%
1989	381,781	10.0%	368,924	17.2%	12,857	-60.3%
1990	430,521	12.8%	394,911	7.0%	35,610	177.0%
1991	467,844	8.7%	419,108	6.1%	48,736	36.9%
1992	502,063	7.3%	423,131	1.0%	78,932	62.0%
1993	564,283	12.4%	467,412	10.5%	96,871	22.7%
1994	612,893	8.6%	480,667	2.8%	132,226	36.5%
1995	699,015	14.1%	535,553	11.4%	163,462	23.6%
1996	777,203	11.2%	594,088	10.9%	183,115	12.0%
1997	860,723	10.7%	681,651	14.7%	179,072	-2.2%
T.a.a.		9.9%		12.0%		5.3%

FUENTE: CEP, en base a datos de BEA, *Survey of Current Business*

## LA EXPANSIÓN MUNDIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES

Las CTs estadounidenses tienen un importante peso en la economía mundial. Si bien existe una importante cantidad de CTs de ese país operando mundialmente el grado de concentración es muy significativo. Como ejemplo de ello cabe señalar que,

---

extranjero que le permitieron a las CTs estadounidenses recuperarse frente al avance japonés. En particular, la aplicación de la regla HTS 9802 sobre aranceles, que permitía a las empresas estadounidenses exportar componentes de ese país para su ensamblaje en el exterior debiendo pagar en su retorno sólo el arancel correspondiente al valor agregado en el exterior (básicamente salarios, en su mayor parte) y otros mecanismos legales tales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), que entregó a estos países preferencias arancelarias y alivio de cuotas en el mercado de EE.UU., mejoraron significativamente la competitividad estadounidense permitiendo recuperar el terreno perdido. Como ejemplo, cabe citar que los países asiáticos habían llegado a dominar las importaciones estadounidenses de textiles y ropa, absorbiendo el 72% del total mientras México y el Caribe sólo aportaban el 10%. En 1996 la participación asiática se había reducido al 59% mientras la de México y el Caribe crecía al 22%. Para un análisis más detallado véase el trabajo de Michael Mortimore sobre la IED estadounidense en América Latina, incluido en el libro **Inversión Extranjera Directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores**, BID-IRELA, Madrid, 1998.

considerando el producto bruto generado por las CTs estadounidenses durante 1994, las cuatro empresas más importantes concentraron el 9% del total. Tal cifra se eleva al 14% y al 24% si se considera a las primeras ocho y veinte respectivamente. Asimismo, las filiales de las cuatro primeras CTs estadounidenses concentran el 9% del producto bruto generado por la totalidad de las filiales de CTs estadounidenses, elevando tal proporción al 17% y al 32% si se considera a las primeras ocho y veinte CTs respectivamente. En algunos sectores el grado de concentración es aún mayor. Tal es el caso del sector petrolero (las primeras veinte CTs concentran el 87% del producto bruto al tiempo que sus filiales concentran el 96% del producto bruto) y de la producción de equipo de transporte.

Asimismo, las CTs de EE.UU. tienen un importante peso en la estructura económica de su país. **Más del 25% del producto bruto interno estadounidense es generado por sus CTs, pero considerando sólo a la industria manufacturera más del 60% del PBI corresponde a las CTs.**

En consonancia con las tendencias mundiales, las CTs estadounidenses han profundizado su transnacionalización en los últimos años. Ello puede ser constatado comparando el peso relativo que poseen las filiales en el extranjero en la actividad de la corporación para diferentes periodos.

Considerando a las CTs como el agregado de las actividades de la casa matriz y las filiales en el extranjero con participación mayoritaria (FEPM)<sup>6</sup> se verifica un crecimiento de la participación de estas últimas en el total. Mientras en 1982 las FEPM aportaban el 21,9% del producto bruto generado por las CTs de EE.UU., en 1996 tal participación se elevó al 25,4%. Este es un indicador de transnacionalización en tanto indica que crece la producción en el exterior en mayor medida que en el país de origen. El producto bruto de las empresas petroleras correspondientes a FEPM representó el 45,6% del total, mientras en 1982 ascendía al 36,7%. Es decir, el petróleo es una de las actividades económicas más transnacionalizadas. También ingresan en este grupo la industria de maquinarias y equipos (35,5% del producto bruto fue generado por FEPM en 1996), la industria química (35,4%), la metalurgia (33,1%), alimentos (32,7%) y electrónicos (28,1%). Asimismo, las actividades que más se transnacionalizaron entre 1982 y 1996 (entendidas como aquellas en que se produjo el mayor incremento de la participación de las FEPM en el total) fueron la metalurgia y la electrónica.

Una tendencia similar puede apreciarse al analizar la evolución del empleo de las CTs estadounidenses. Mientras en 1982 las FEPM empleaban al 21,2% del total correspondiente a las CTs, en 1996 tal proporción se elevó al 24,7%. La industria química es la que tiene la mayor proporción de empleados en el exterior (39,9%),

seguida por electrónicos (37,2%) y maquinaria y equipos (36%). Asimismo, los sectores que más se transnacionalizaron, de acuerdo a este indicador, son los servicios, electrónicos y metalurgia.

También puede verificarse esta

**CUADRO 3**  
**Participación de las Filiales\* en la Generación del Producto Bruto, Empleo, Inversiones y Ganancias de las CTs de EE.UU.**  
**Diferencial de Productividad entre Matrices y Filiales**

	1982	1996
Producto bruto	21.9%	25.4%
Empleo	21.2%	24.7%
Inversiones	18.3%	23.8%
Ganancias	31.2%	27.9%
Diferencial de productividad**	4,7%	3,6%

\* Filiales extranjeras de participación mayoritaria (FEPM)

\*\* Productividad de las filiales / productividad de las matrices

FUENTE: CEP, en base a datos de BEA, *Survey of Current Business*

<sup>6</sup> En rigor, también deberían ser consideradas las filiales con participación menor al 50%, que comprenden una porción muy significativa de los flujos de inversión y de las actividades de las corporaciones. Tal omisión obedece a la carencia de información al respecto.

tendencia analizando las inversiones. Mientras las inversiones realizadas por las casas matrices crecieron un 29,2% entre 1982 y 1996, las realizadas por FEPM lo hicieron en un 81%, es decir, en términos relativos las empresas estadounidenses han invertido más en el exterior que en su propio país. Así, mientras en 1982 las inversiones de las FEPM representaban el 18,3% del total, en 1996 tal proporción creció al 23,8%. Asimismo, este es el indicador que, cuantitativamente, más refleja el grado de transnacionalización de las empresas estadounidenses. En este caso, el sector que posee un mayor grado de transnacionalización es el petrolero (42,7%), seguido por material y equipo de transporte (36,3%) y la industria química (33,4%). Por su parte, los sectores que, en función de este indicador, más se transnacionalizaron entre 1982 y 1996 han sido la industria electrónica, la petrolera y los servicios.

Finalmente, analizando las ganancias obtenidas por matrices y filiales estadounidenses se encontraría *-a priori-* evidencia que entraría en contradicción con los indicadores antes señalados. Si bien se produjo un extraordinario crecimiento de las ganancias obtenidas, tanto por casas matrices como por filiales, en el primer caso el crecimiento experimentado entre 1982 y 1996 alcanzó el 167%, mientras que en el caso de las filiales lo hicieron en un 129%. De todas maneras es importante señalar que las ganancias (o pérdidas) de una CT no siempre se generan en el sitio donde se registran. Ello puede deberse a las diferentes estrategias financieras, comerciales, de posicionamiento frente a los diferentes regímenes legales, impositivos, etc.<sup>7</sup>

## LOS DIFERENCIALES DE PRODUCTIVIDAD EN LAS FILIALES EXTRANJERAS

Entre los determinantes de la inversión en el extranjero, la búsqueda de algún tipo de ventaja (ya sea de racionalización, abundancia de recursos, aspectos cuantitativos y cualitativos de la mano de obra) suele desempeñar un papel importante. En el caso de las CTs estadounidenses este es un hecho notorio: la productividad agregada de las filiales en el extranjero es superior a la de las casas matrices y ello se verifica a lo largo de todo el período analizado.

Las ganancias de productividad han sido de gran importancia, tanto en matrices como FEPM. Entre 1982 y 1996 se incrementaron en un 83,6% y 81,7% respectivamente. La productividad de las FEPM ha sido siempre superior a la de las matrices, ascendiendo dicho diferencial al 4,7%, 12,4% y 3,6% en 1982, 1989 y 1996 respectivamente.

Los sectores en que más se incrementó la productividad de las FEPM entre 1982 y 1996 han sido la industria alimenticia (264,9%), el sector financiero (excluida la banca, 262,3%), la metalurgia (220,1%), el sector petrolero (177,8%) y la industria química (153,3%). Por su parte, el diferencial de productividad entre matrices y FEPM refleja un importante grado de heterogeneidad a nivel sectorial. En las cifras del año 1996 se verifica la existencia de una importante cantidad de sectores económicos en los que la productividad de la FEPM supera a la de las matrices pero también de otros sectores en que la situación se da a la inversa. En un extremo, la productividad de las FEPM petroleras más que duplica a la de las matrices (123% superior). También se ubican en

---

<sup>7</sup> Existe una importante cantidad de casos en que las ganancias generadas por las actividades desarrolladas a través de una filial en el extranjero terminan siendo registradas en la casa matriz o en otra filial. Ejemplo de ello es la operatoria financiera dada por el crédito intrafirma. De este modo, la casa matriz, en lugar de realizar un aporte de capital para financiar a su filial, le concede un préstamo. En la cancelación de los intereses devengados por dicho préstamo pueden estar contenidas, de manera implícita, las ganancias (totales o parciales) derivadas de las actividades desarrolladas por la filial. También existen otros mecanismos inherentes al comercio intrafirma y otras modalidades contenidas en la vasta literatura escrita sobre la problemática de los *precios de transferencia*. Dichos aspectos involucran no sólo transacciones de bienes sino también de servicios.

este grupo los sectores financiero (60,6%), metalúrgico (19,6%) y alimenticio (12,1%). El resto de los sectores para los que se poseen datos registran productividades de FEPM inferiores a las de las matrices. En el caso extremo, la industria de equipo de transporte registra, en sus casas matrices, una productividad superior en un 54,5% a la de las FEPM.

Comparando los diferenciales de productividad registrados en 1982 y 1996 puede apreciarse un comportamiento heterogéneo. Por un lado, en algunos sectores cuyo diferencial exhibía una productividad mayor en las FEPM en 1982, se profundizó tal aspecto (tal es el caso de la industria petrolera y las finanzas). Dos sectores cuyo diferencial favorecía a las matrices en 1982 exhibieron el fenómeno inverso en 1996 (alimentos y metalurgia), mientras que otros dos cuyo diferencial favorecía a las filiales en 1982 registraron el fenómeno opuesto en 1996 (maquinaria y equipo y servicios). Los sectores en que más se incrementó el diferencial de productividad fueron el metalúrgico, el alimenticio y el electrónico, mientras que los sectores que exhibieron la mayor depresión de tal indicador fueron el comercio, equipo de transporte y maquinaria y equipo.

### **LA DINÁMICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE LAS CTs ESTADOUNIDENSES**

El 65% de las exportaciones y el 40% de las importaciones estadounidenses son realizadas por sus CTs. Si bien tales participaciones se han reducido (en 1982 exportaban el 77% e importaban el 50% de los totales estadounidenses) se ha podido verificar una tendencia creciente en el comercio intrafirma. En el periodo en cuestión se ha profundizado el comercio entre las matrices y sus filiales, así como también entre matrices y filiales de otras CTs. Este rasgo está estrechamente asociado a la dinámica de la inversión en el extranjero.

Las exportaciones de las matrices estadounidenses a sus filiales crecen, del 21,9% al 26% del total de exportaciones estadounidenses, entre 1982 y 1996. Asimismo, el 34,1% de las exportaciones estadounidenses fue realizado por CTs cuyo destino era la filial de otra CT.

En el caso de las importaciones, la proporción correspondiente a comercio intrafirma se ha mantenido estable en un 17%. En otros términos, **en el período bajo análisis las CTs estadounidenses han profundizado la provisión de bienes a sus filiales pero han preservado fija la cuota correspondiente a compras desde sus filiales.**

En 1994, los países limítrofes (e incluidos en el Tratado de Libre Comercio -TLC-) eran los principales focos del comercio intrafirma. Las FEPM de México y Canadá han absorbido el 42% y el 58% de las exportaciones e importaciones intrafirma respectivamente. Ambos países actúan como proveedores netos de los EE.UU., con una balanza comercial negativa para las matrices. Por su parte, Europa es el destino del 31% de las exportaciones intrafirma al tiempo que provee el 15% de las importaciones, aportando un saldo comercial de más de 19 mil millones de dólares, cifra que casi triplica el saldo correspondiente al superávit que arroja el comercio entre matrices y FEPM. Japón es otro sitio ampliamente superavitario, con un saldo de 6.631 millones de dólares. En la región asiática cobra especial importancia el caso de Singapur, país desde el cual las FEPM remiten a las matrices un flujo de casi 10 mil millones de dólares, recibiendo poco más de 4.600 millones.

En el caso de América Latina, las matrices estadounidenses exportan a sus FEPM el 15% del total e importan el 18%. El saldo se altera significativamente si se incluye o no a México. Excluyendo a su socio latinoamericano del TLC, el saldo comercial con

América Latina arroja un superávit de 1.347 millones de dólares. En suma, existen tres países o regiones cuyas filiales estadounidenses actúan como proveedores netos: Canadá, Singapur y el continente africano. En sentido opuesto, Europa, Japón, Australia, Hong Kong y América Latina son predominantemente espacios demandantes de bienes exportados por las matrices estadounidenses.

En cuanto a los tipos de bienes comercializados, las exportaciones de las matrices a las FEPM se concentran en maquinarias (45,9%), vehículos y sus partes (22%) y químicos (14,3%). Más del 80% queda comprendido en estos tres tipos de productos. Por su parte, los principales artículos importados por EE.UU. desde FEPM son vehículos y sus partes (39%), maquinarias (34,4%), petróleo y derivados (6,6%) y químicos (4,7%). Considerando este tipo de comercio, EE.UU. es exportador neto principalmente de maquinarias y químicos, e importador neto de vehículos y sus partes y de petróleo y derivados.

Considerando el uso económico puede observarse que las exportaciones de las matrices a las FEPM se reparten en un 54% destinado al equipamiento y provisión de filiales (bienes de capital e insumos para la industria) y un 46% destinado a la venta final.

### **LOS GASTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN LA ESTRUCTURA GLOBAL DE LAS CTs DE EE.UU.**

Durante 1994 las empresas estadounidenses destinaron 222.905 millones de dólares para investigación y desarrollo (I+D). El 85% fue destinado a empresas privadas y el resto al gobierno federal. Las CTs invirtieron el 46,3% del gasto total en I+D de EE.UU., de los cuales el 85% fue empleado en gasto para la misma empresa, 11% para el gobierno federal y el resto para otras empresas. Por su parte, las FEPM poseen una modesta participación en el total de I+D, absorbiendo el 11,7% del total invertido, es decir, este tipo de gasto sigue siendo preservado por la casa matriz en su mayor parte.

El grueso del gasto en I+D corresponde a la industria manufacturera (82,9%), destacándose vehículos y sus partes, farmacéutica, computadoras y equipos de oficina y componentes electrónicos. También el sector petrolero tiene una participación significativa en este gasto (2,5% del total) al igual que los servicios de computación y procesamiento de datos (2,6% del gasto total). En el caso de las FEPM, el gasto en I+D de la industria manufacturera y del sector petrolero pierde participación en favor de comercio y servicios.

### **ESTRATEGIAS Y CARACTERÍSTICAS DE LAS CTs ESTADOUNIDENSES EN ARGENTINA Y AMÉRICA LATINA**

Si bien la mayor parte de la inversión de las CTs estadounidenses fuera de su país se concentra en Europa y Canadá, en los últimos años se han verificado flujos crecientes hacia América Latina. Entre 1982 y 1996 la participación de América Latina en el total de IED estadounidense creció del 13% al 18%. La contracara de ello es la caída en la participación de Canadá, del 21% al 12% del total en ese mismo periodo.

CUADRO 4  
Flujos Netos de IED Estadounidense Hacia América Latina  
Excluye paraísos fiscales

	Promedio anual		Millones de dólares							%	
	1980-89	1990-96	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1980-89	1990-96
Argentina	123	836	164	415	558	1,079	931	2,291	415	8.3%	10.2%
Brasil	663	2,674	1,054	869	2,054	3,263	3,517	4,899	3,064	45.0%	32.8%
Chile	106	682	293	226	106	198	1,554	1,406	994	7.2%	8.4%
Colombia	-116	181	115	39	406	4	368	195	138	-7.9%	2.2%
México	357	2,478	1,949	2,183	1,320	2,516	3,674	2,955	2,747	24.2%	30.4%
Paraguay	...	6	...	...	2	15	3	4	21	...	0.1%
Perú	26	138	-346	-26	-3	-8	231	317	800	1.8%	1.7%
Uruguay	...	34	...	...	81	12	33	59	50	...	0.4%
Venezuela	-27	589	39	1,248	692	555	644	554	390	-1.8%	7.2%
Otros	342	543	66	27	-122	1,498	624	795	915	23.2%	6.7%
<b>TOTAL</b>	<b>1,474</b>	<b>8,161</b>	<b>3,334</b>	<b>4,981</b>	<b>5,094</b>	<b>9,132</b>	<b>11,579</b>	<b>13,475</b>	<b>9,534</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

FUENTE: CEP, en base a datos de BID/IRELA

Las CTs estadounidenses han aprovechado las oportunidades brindadas por la apertura económica de la región y los procesos privatizatorios. "El carácter de las inversiones ha cambiado sustancialmente con respecto a las inversiones tradicionales, de acuerdo a las exigencias y oportunidades que imponen el proceso de globalización y los procesos de reforma estructural en la región. Así, se han identificado dos tipos de estrategias que las CTs de EE.UU. han estado siguiendo en la región en los últimos años. La primera consiste en invertir en países específicos de la región para exportar al mercado de EE.UU. y adquirir ventajas competitivas, particularmente con respecto a competidores asiáticos. Esta estrategia puede observarse en las operaciones de inversión en América Latina de compañías automovilísticas y empresas de ensamblaje (maquiladoras) en otros sectores manufactureros. Una segunda estrategia tiene como objetivo ganar mercados regionales, particularmente en las áreas energéticas y en el sector servicios. Esta estrategia, que aprovecha en muchos casos los procesos de privatizaciones que están ocurriendo en la región, ha sido posibilitada por la apertura de América Latina a la inversión y el comercio y forma parte de las estrategias de competencia global de estas empresas"<sup>8</sup>.

La actividad de FEPM de CTs estadounidenses en Argentina ha crecido de manera exponencial en los años noventa. Mientras en 1989 dichas empresas poseían activos por un valor inferior a los 4 mil millones de dólares, cifra que superaba en sólo 50% a la registrada en 1977, los valores registrados en 1996 casi quintuplican a los de 1989. De este modo, **no sólo creció la presencia de filiales estadounidenses en Argentina sino que también se elevó, aunque de manera modesta, la importancia de Argentina en la estrategia global de las inversiones estadounidenses.** En particular, los activos estadounidenses en Argentina pasaron de representar el 0,4% del total mundial en 1989 al 0,7% en 1996, mientras que considerando América Latina (sin Caribe<sup>9</sup>) la participación creció, del 6,2% en 1989 al 12% en 1996.

Asimismo, las ventas de bienes y servicios de las filiales argentinas se cuadruplicaron entre 1989 y 1996 al tiempo que duplicaron su participación en el total mundial (del 0,4% al 0,9%) y latinoamericano (del 6% al 11,2%). **También mejoraron notoriamente sus**

<sup>8</sup> Mortimore, M, *o p . c i t .*, p. 79-80.

<sup>9</sup> Cuando en esta sección se haga mención a América Latina se excluirá al Caribe. Ello se debe a que gran parte de la actividad registrada en esa región corresponde en realidad a inversiones en paraísos fiscales que, en muchos casos, operan como intermediadores de la inversión, en tanto desde allí se canalizan hacia otros países, muchos de ellos de América Latina. En virtud de ello su inclusión genera serias distorsiones.

resultados: mientras en 1989 acumularon pérdidas por 265 millones de dólares en 1996 se llegó a una cifra récord de 906 millones de dólares de utilidades, acumulando casi 4 mil millones de dólares de ganancias entre 1990 y 1996. Por su parte, el gasto en I+D, si bien sigue siendo modesto, se cuadruplicó entre 1989 y 1996, alcanzando los 42 millones de dólares.

**CUADRO 5**  
**Características de las Filiales\* Estadounidenses en Argentina:**  
**Activos, Ventas, Ganancias y Gasto en Investigación y Desarrollo**  
Montos en millones de dólares

	1977	1989	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Activos totales</b>	<b>2,585</b>	<b>3,866</b>	<b>5,592</b>	<b>7,783</b>	<b>10,315</b>	<b>13,498</b>	<b>18,560</b>
% todas las filiales mundiales	0.7%	0.4%	0.4%	0.4%	0.5%	0.6%	0.7%
% filiales de América Latina	8.1%	6.2%	6.7%	8.1%	9.2%	10.6%	12.0%
<b>Ventas</b>	<b>3,615</b>	<b>4,057</b>	<b>7,628</b>	<b>8,239</b>	<b>11,545</b>	<b>12,372</b>	<b>16,729</b>
% todas las filiales mundiales	0.7%	0.4%	0.6%	0.6%	0.8%	0.7%	0.9%
% filiales de América Latina	9.3%	6.0%	8.7%	8.6%	10.4%	10.1%	11.2%
<b>Ganancias</b>	<b>255</b>	<b>-265</b>	<b>491</b>	<b>529</b>	<b>853</b>	<b>706</b>	<b>906</b>
% todas las filiales mundiales	1.3%	-0.4%	0.8%	0.8%	1.1%	0.6%	0.8%
% filiales de América Latina	12.2%	-4.5%	6.9%	6.7%	8.7%	6.8%	8.2%
<b>Gasto en I+D</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>15</b>	<b>26</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>42</b>
% todas las filiales mundiales	0.8%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.3%
% filiales de América Latina	14.8%	6.6%	5.2%	6.8%	4.4%	5.7%	6.1%

\* Filiales extranjeras de participación mayoritaria (FEPM)

FUENTE: CEP, en base a datos de BEA, *Survey of Current Business, Operations of US Multinational Companies*, 1994-1995-1996

**CUADRO 6**  
**Producto Bruto generado por las Filiales Estadounidenses en Argentina**  
Montos en millones de dólares

	1993	1994	1995	1996	1993-1996**	
<b>TOTAL</b>	<b>4,176</b>	<b>4,246</b>	<b>5,474</b>	<b>6,114</b>	<b>5,002</b>	<b>100%</b>
Petróleo	978	979	1,041	1,220	1,055	21.1%
Industria Manufacturera	2,662	2,312	3,302	3,559	2,959	59.1%
Alimentos y afines	832	992	984	920	932	18.6%
Químicos y afines	500	650	761	918	707	14.1%
Metalurgia	73	70	90	91	81	1.6%
Maquinaria y equipo	10	48	19	11	22	0.4%
Electrónicos y otros equipos electrónicos	43	47	29	36	39	0.8%
Material de transporte	22	29	34	200	71	1.4%
Otras industrias manufactureras	1,182	476	1,385	1,383	1,107	22.1%
Comercio mayorista	310	530	528	358	432	8.6%
Finanzas, seguros e inmobiliaria	0	77	81	142	75	1.5%
Servicios	40	117	124	342	156	3.1%
Otros	186	231	398	493	327	6.5%
% total mundial	1.2%	1.1%	1.2%	1.2%	1.2%	
% América Latina	11.2%	10.9%	12.8%	12.8%	11.9%	

\* Filiales extranjeras de participación mayoritaria (FEPM)

\*\* Promedio anual

FUENTE: CEP, en base a datos de BEA, *Survey of Current Business, Operations of US Multinational Companies*, 1994-1995-1996

El valor agregado generado por las FEPM estadounidenses en Argentina ascendió a 6.114 millones de dólares durante 1996. De este modo, las FEPM estadounidense aportaron el 2,1% del PBI argentino de ese período, y la participación exhibe una tendencia creciente, en tanto en 1993 alcanzaba el 1,3% (debe recordarse que este

indicador no refleja en su totalidad la participación de las empresas estadounidenses en la actividad local por cuanto no se posee información sobre las filiales de participación minoritaria ni otras formas de inversión tales como los fondos de inversión directa, que en los años noventa han adquirido gran importancia, y como ejemplo de ello cabe citar al Exxel Group).

La mayor parte del valor agregado generado por FEPM estadounidenses en 1996 corresponde a petróleo (21% del total), alimentos (19%) y químicos (14%). La industria manufacturera en su conjunto genera el 59% del total, mientras que a comercio y servicios corresponde el 11%.

## COMERCIO EXTERIOR Y ORIENTACIÓN DE LAS INVERSIONES

La orientación de las FEPM estadounidenses instaladas en Argentina exhibe una dinámica diferente a la de otros países latinoamericanos o del sudeste asiático. Mientras las importaciones de las FEPM mostraron un explosivo despegue en los noventa, sus exportaciones hacia EE.UU. exhibieron un alto grado de estancamiento. Las importaciones se multiplican por 3,7 y las exportaciones de 1996 fueron prácticamente iguales a las de 1989, a pesar de haberse recuperado respecto de bajos niveles en 1992 y 1993.

CUADRO 7  
Comercio Exterior entre EE.UU. y las Filiales\* de sus CTs en Argentina

	Montos en millones de dólares						
	1977	1989	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Exportaciones estadounidenses hacia filiales* argentinas</b>	<b>186</b>	<b>275</b>	<b>419</b>	<b>569</b>	<b>892</b>	<b>946</b>	<b>1,017</b>
% total mundial	0.5%	0.3%	0.4%	0.5%	0.6%	0.6%	0.5%
% América Latina (sin Caribe)	5.4%	2.7%	2.6%	3.3%	4.3%	4.1%	3.6%
<b>Importaciones estadounidenses desde filiales* argentinas</b>	<b>24</b>	<b>132</b>	<b>72</b>	<b>85</b>	<b>104</b>	<b>84</b>	<b>130</b>
% total mundial	0.0%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
% América Latina (sin Caribe)	1.3%	1.4%	0.5%	0.6%	0.5%	0.4%	0.5%
<b>Exportaciones / Ventas</b>	<b>5.1%</b>	<b>6.8%</b>	<b>5.5%</b>	<b>6.9%</b>	<b>7.7%</b>	<b>7.6%</b>	<b>6.1%</b>
<b>Importaciones / Ventas</b>	<b>0.7%</b>	<b>3.3%</b>	<b>0.9%</b>	<b>1.0%</b>	<b>0.9%</b>	<b>0.7%</b>	<b>0.8%</b>
<b>Expo + Impo / 2 / Ventas</b>	<b>2.9%</b>	<b>5.0%</b>	<b>3.2%</b>	<b>4.0%</b>	<b>4.3%</b>	<b>4.2%</b>	<b>3.4%</b>
<b>Exportaciones / Importaciones</b>	<b>7.8</b>	<b>2.1</b>	<b>5.8</b>	<b>6.7</b>	<b>8.6</b>	<b>11.3</b>	<b>7.8</b>

\* Filiales extranjeras de participación mayoritaria (FEPM)

FUENTE: CEP, en base a datos de BEA, *Survey of Current Business, Operations of US Multinational Companies*, 1994-1995-1996

Esta situación es inversa al fenómeno latinoamericano. En particular, Brasil exhibe un saldo comercial positivo en relación al comercio entre matrices y FEPM y levemente negativo si se contabiliza el comercio de FEPM con toda la economía estadounidense. En el caso de México su saldo comercial es positivo cualquiera sea la comparación, aunque el caso mexicano debe ser analizado separadamente por el alto grado de integración que posee con EE.UU. en virtud de la cercanía geográfica, la historia y los acuerdos de integración económica. También el caso de países del sudeste asiático como Singapur se contraponen al argentino.

Este tipo de resultados podría llevar a la conclusión de que el mercado interno es el objetivo central de las actividades de las CTs estadounidenses en Argentina. Sin embargo, si bien dicha hipótesis encuentra otros elementos en que sustentarse (además de los mencionados), una buena parte de las exportaciones de las FEPM estadounidenses se dirige hacia Brasil y otros destinos. En particular, cabe citar el ejemplo de las actividades agropecuarias desarrolladas por FEPM estadounidenses, tradicionalmente antagónicas con la posibilidad de ingresar al mercado



estadounidense pero con amplia llegada en otros mercados internacionales. En este segmento cabe mencionar los casos de empresas aceiteras y comercializadoras de granos tales como Cargill, Continental Grains y Conagra. También entran en este tipo de consideraciones empresas cárnicas como Swift (filial de Cambell Soup), las petroleras Esso (filial de Exxon Corporation) y Amoco y las automotrices Ford, General Motors y Chrysler, exportadoras en virtud de un régimen legal especial que promueve la exportación de vehículos en el marco del Mercosur.

En suma, la situación de las filiales argentinas difiere substancialmente respecto de las de otros países de América Latina, en las que las CTs son intermediarias de un flujo comercial bilateral. En el caso argentino, y tal como ha ocurrido de diferentes maneras a lo largo del presente siglo, se da una estructura triangular, en la que las filiales reciben importantes inversiones y flujos de importaciones pero su materialización se ejerce, además del mercado interno, en otros mercados internacionales diferentes al norteamericano.

**CUADRO 8**  
**Propensión a Exportar de las Filiales Estadounidenses en Argentina**

<i>Sector</i>	EXPORTACIONES		VENTAS		PROPENSIÓN A EXPORTAR	
	1991	1997	1991	1997	1991	1997
Alimentos, bebidas y tabaco	136	162	333	578	40.8%	28.0%
Automotriz y autopartes	60	1,051	642	2,811	9.4%	37.4%
Celulosa y papel	2	14	116	115	1.8%	12.0%
Electrónicos y electrodomésticos	1	66	20	170	5.9%	38.5%
Maquinaria y equipo	0	27	0	207	...	12.9%
Metalurgia y siderurgia	0	12	0	49	...	24.1%
Neumáticos	5	24	95	151	5.3%	15.6%
Petróleo y gas	74	233	1,261	1,939	5.9%	12.0%
Primario y aceites	732	1,817	899	2,358	81.4%	77.1%
Química y petroquímica	106	236	774	1,285	13.6%	18.4%
Textil, prendas, cuero y derivados	40	100	159	374	25.2%	26.6%
<b>TOTAL</b>	<b>1,155</b>	<b>3,741</b>	<b>4,297</b>	<b>10,036</b>	<b>26.9%</b>	<b>37.3%</b>

**FUENTE:** CEP, en base a datos de la Revista Mercado

**NOTA:** se trata de una muestra compuesta por las principales 29 exportadoras argentinas que son filiales de empresas estadounidenses

Como muestra de lo indicado puede analizarse la evolución de las exportaciones y de la propensión a exportar (medida como el cociente entre las exportaciones y las ventas) de las filiales en Argentina. Considerando a las principales 29 empresas exportadoras argentinas que son filiales de CTs estadounidenses, puede apreciarse un importante crecimiento en las ventas y en la propensión a exportar. En particular, las exportaciones de este conjunto de empresas se multiplicaron por 3,2 entre 1991 y 1997, pasando de 1.155 a 3.741 millones de dólares, cifra que representó el 14,3% del total de las exportaciones argentinas, mientras en 1991 tal relación era del 9,6%. Asimismo, la propensión a exportar creció un 38,7%, pasando del 26,9% en 1991 al 37,3% en 1997. En un contexto de crecimiento de las ventas, se verifica que las filiales estadounidenses no han descuidado y han promovido las estrategias exportadoras.

Si bien sobresale el sector automotriz (que posee un régimen específico) también han cobrado relevancia el sector petrolero y química y petroquímica como sectores que han experimentado un fuerte empuje exportador con una importante incidencia sobre la propensión a exportar.

## SALARIOS, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD

Los resultados de la operatoria de las CTs estadounidenses en Argentina en los noventa arrojan resultados un tanto sorprendentes sobre estos aspectos. Entre 1989 y 1996 la masa salarial se multiplicó por 4,5 mientras que el empleo, tras una fase de estancamiento entre 1989 y 1993, creció un 60,5%. En ese período, el salario promedio por empleado se multiplicó por 2,8 y achicó la brecha existente respecto del promedio mundial pagado por las CTs estadounidenses (en 1989 el salario argentino era un 60% más bajo que el del promedio mundial mientras que en 1996 la brecha fue del 15%). Asimismo, la brecha respecto del promedio de las filiales latinoamericanas, si bien se redujo sensiblemente, ha sido elevada, llegando a pagarse un 77% más en Argentina que en el promedio latinoamericano.

CUADRO 9  
Salarios y Empleo de las Filiales\* Estadounidenses en Argentina

	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Salarios pagados</b> (millones de dólares)	<b>1,131</b>	<b>1,357</b>	<b>1,664</b>	<b>1,934</b>	<b>2,271</b>
% total mundial	0.7%	0.8%	0.9%	1.0%	1.1%
% América Latina (sin Caribe)	9.3%	9.8%	11.2%	12.1%	12.3%
<b>Cantidad de empleados</b> (miles)	<b>47</b>	<b>47</b>	<b>60</b>	<b>65</b>	<b>78</b>
Petróleo	4	4	4	4	6
Industria Manufacturera	33	32	37	39	45
Alimentos y afines	13	13	17	18	16
Químicos y afines	9	9	9	9	10
Metalurgia	...	1	1	2	2
Maquinaria y equipo	1	1	1	0	0
Electrónicos y otros equipos electrónicos	1	1	1	1	1
Material de transporte	...	1	1	2	8
Otras industrias manufactureras	7	7	7	8	8
Comercio mayorista	5	4	6	5	4
Finanzas, seguros e inmobiliaria	...	1	1	2	2
Servicios	2	2	11	8	11
Otros	...	4	2	6	9
% total mundial	0.9%	0.9%	1.1%	1.1%	1.3%
% América Latina	4.9%	5.0%	5.7%	6.1%	6.9%
<b>Salario promedio</b> (dólares)	<b>23,911</b>	<b>28,750</b>	<b>27,595</b>	<b>29,984</b>	<b>29,303</b>
Mundo	31,647	31,866	32,169	33,713	34,529
América Latina	12,554	14,459	14,006	15,032	16,526

\* Filiales extranjeras de participación mayoritaria (FEPM)

FUENTE: CEP, en base a datos de BEA, *Survey of Current Business, Operations of US Multinational Companies*, 1994-1995-1996

Este aspecto, del que podría llegar a inferirse un factor negativo respecto a la competitividad de las filiales argentinas, encuentra su factor de sobrecompensación en los diferenciales de productividad. En efecto, **la productividad de las filiales argentinas correspondiente al cuatrienio 1993-1996 duplicó a la correspondiente al promedio de las filiales latinoamericanas y superó en un 7% al promedio mundial.**

Comparando las productividades sectoriales puede apreciarse una *performance* argentina por debajo del promedio mundial en petróleo (por encima del 50%), comercio, finanzas y servicios. Las filiales argentinas de la industria manufacturera en su conjunto poseen productividades por encima del promedio

mundial, particularmente en metalurgia. Respecto a las filiales latinoamericanas, las filiales argentinas exhiben una significativa superioridad, con excepción de la industria de material de transporte y los servicios.

**CUADRO 10**  
**Productividad de la Mano de Obra de las Filiales\* Estadounidenses en Argentina**

	Valor agregado por trabajador, en dólares			
	1993	1994	1995	1996
<b>TOTAL</b>	<b>88,475</b>	<b>70,415</b>	<b>84,868</b>	<b>78,890</b>
Petróleo	244,500	244,750	242,093	190,625
Industria Manufacturera	82,928	62,997	83,807	78,565
Alimentos y afines	64,000	59,048	55,281	57,500
Químicos y afines	57,471	76,471	84,556	90,891
Metalurgia	60,833	58,333	52,941	56,875
Maquinaria y equipo	14,286	34,286	95,000	55,000
Electrónicos y otros equipos electrónicos	61,429	78,333	32,222	27,692
Material de transporte	16,923	24,167	17,895	25,316
Otras industrias manufactureras	181,846	68,000	175,316	168,659
Comercio mayorista	72,093	94,643	107,755	91,795
Finanzas, seguros e inmobiliaria	0	59,231	50,625	67,619
Servicios	22,222	10,541	14,762	30,265
Otros	46,500	144,375	67,458	58,000

\* Filiales extranjeras de participación mayoritaria (FEPM)

FUENTE: CEP, en base a datos de BEA, *Survey of Current Business, Operations of US Multinational Companies*, 1994-1995-1996

**CUADRO 11**  
**Productividad de las Filiales Argentinas, Latinoamericanas y Mundiales: Diferenciales de Productividad**

	Productividad promedio 1993-96			Diferencial de productividad	
	Argentina	América Latina**	Total mundial	Argentina/ América Latina	Argentina/ Total mundial
<b>TOTAL</b>	<b>80,200</b>	<b>39,802</b>	<b>75,045</b>	<b>101.5%</b>	<b>6.9%</b>
Petróleo	225,561	172,538	560,856	30.7%	-59.8%
Industria Manufacturera	77,101	37,492	64,260	105.6%	20.0%
Alimentos y afines	58,616	36,158	59,130	62.1%	-0.9%
Químicos y afines	77,934	53,011	84,981	47.0%	-8.3%
Metalurgia	56,842	39,481	51,167	44.0%	11.1%
Maquinaria y equipo	35,200	34,087	65,199	3.3%	-46.0%
Electrónicos y otros equipos electrónicos	44,286	10,253	31,191	331.9%	42.0%
Material de transporte	23,171	51,073	64,779	-54.6%	-64.2%
Otras industrias manufactureras	149,527	44,922	72,176	232.9%	107.2%
Comercio mayorista	92,299	70,076	96,911	31.7%	-4.8%
Finanzas, seguros e inmobiliaria	50,000	17,701	76,481	182.5%	-34.6%
Servicios	19,110	25,120	49,445	-23.9%	-61.4%
Otros	65,400	23,761	30,339	175.2%	115.6%

\* Filiales extranjeras de participación mayoritaria (FEPM)

\*\* No incluye paraísos fiscales

FUENTE: CEP, en base a datos de BEA, *Survey of Current Business, Operations of US Multinational Companies*, 1994-1995-1996

Como conclusión, habrá que destacar el notable dinamismo exhibido por las empresas estadounidenses durante la década del noventa, recuperando con claridad su papel de liderazgo en la economía mundial. Su desempeño en la Argentina ha tenido un rol muy significativo, siendo –con creces– los principales inversores extranjeros y registrando importantes resultados en materia de productividad y ganancias. En este sentido, han sabido administrar las ganancias de productividad como factor de competitividad y recuperación de la rentabilidad.●

# CARNES: DE LA TRADICIÓN AL MARKETING<sup>1</sup>

---

## INTRODUCCIÓN

La presente nota tiene como objetivo analizar las causas del virtual estancamiento de la industria frigorífica, en un contexto de notable crecimiento de la industria de alimentos; en especial, de algunas de sus ramas como por ejemplo: lácteos y aceites vegetales.

El artículo comienza con una breve descripción del sector, y continúa con un recorrido a través de las distintas etapas de su evolución<sup>2</sup> a fin de comprender la estructura actual del mercado, las causas que motivan su escaso dinamismo y las estrategias adoptadas por las empresas frente a los cambios operados en el contexto interno e internacional.

## ASPECTOS GENERALES

La producción de carne vacuna ha ido disminuyendo su participación en el Producto Bruto de la Industria de Alimentos y Bebidas durante la última década, pasando del 22,2% en 1984 al 19,3% en 1994.

También es notoria la desaceleración de la dinámica exportadora del sector. Mientras que en la década del '40 las exportaciones de carnes bobinas representaban el 40% de la producción, en 1970 dicha participación alcanzó el 25,4%; finalmente, en 1997 el coeficiente de exportaciones fue del 16%. Para este año se espera una reducción mayor, pues se prevé una caída de las exportaciones del orden del 31% respecto a 1997. Esto se debe a que 1998 fue un año de recomposición del stock ganadero; razón por la cual los sucesivos incrementos en el precio del novillo influyeron en forma negativa sobre las exportaciones.

En cuanto al posicionamiento de la industria frigorífica en el ranking mundial, Argentina pasó de ocupar el primer lugar en la década del '30, con una participación del 58% sobre el total exportado, al quinto puesto en 1997, con una participación de apenas el 8,5%.

Por otra parte, el consumo interno per cápita de carne vacuna ha disminuido en forma constante a lo largo de la última década y media. El consumo promedio entre 1980 y 1987 fue de 89,5 kg/cápita y actualmente es de solo 64 kg/cápita.

La causa principal de la caída en el consumo está relacionada con el cambio en los hábitos alimentarios y con la presencia de sustitutos cercanos de menor precio. Por otra parte, su reducción no derivó en un incremento de la actividad exportadora; debido al peso creciente que han tenido las restricciones en el comercio internacional.

---

<sup>1</sup> Se agradece la colaboración del Lic. Luis M. Bameule (Presidente de Quickfood); del Ing. A. De Las Carreras (CERA); CPN Guillermo González (UNICA); Ing. Cristina H. Ras (IICA).

<sup>2</sup> La importancia de la industria frigorífica reside en cuestiones de tipo económico y, además, en las connotaciones políticas y sociales que ha generado a lo largo de la historia económica del país.

De todos modos, estos niveles de consumo son muy altos en comparación con países desarrollados como EE.UU. (44 kg/cápita) o la Unión Europea (22 kg/cápita); como consecuencia de los mayores precios de la carne vacuna, y de la oferta abundante de otras clases de carne. Japón es uno de los países que aumentó en forma considerable el consumo de este tipo de carne (12 kg/cápita), aunque aún es muy bajo.

Es interesante observar que la referida situación de estancamiento ocurre en un contexto de gran dinamismo para otras industrias, ya se trate de producciones destinadas al mercado interno, como por ejemplo la industria láctea; o de otras con mayor orientación exportadora, como la industria de aceites y harinas proteicas.

En este marco la pregunta a formular es, ¿por qué el comportamiento del sector ha sido diferente del resto?.

Los factores a tener en cuenta a fin de analizar el desempeño que ha mostrado la industria cárnica, son los siguientes:

- En primer lugar cabe destacar que el principal mercado es el interno, que absorbe el 84% de la producción.
- En segundo lugar, debido a la importancia que reviste el consumo interno, el precio del ganado se determina en el mercado local. La fuerza del mercado doméstico quedó claramente expuesta cuando, entre los meses de junio y agosto de este año, la suba en el precio del novillo repercutió en los mercados de Uruguay, Paraguay y Brasil.
- Finalmente, el sector está inevitablemente afectado por las fluctuaciones del ciclo ganadero y por las variaciones de tipo estacional; así como también, por los vaivenes del mercado mundial.

## **CUANDO LA HISTORIA DIBUJA EL PERFIL**

La industria frigorífica argentina surgió en el año 1882 con la instalación del frigorífico "Terrasón", de origen nacional<sup>3</sup>. Luego llegaron Santinena (1884), The River Plate (1902), Smithfield (1904), Liebig y Bovril (1904), La Blanca (1912), Wilson (1915), Swift (1920), y La Anglo y Gualeguaychú (1927).

Esta estructura industrial se mantuvo hasta fines de la década del '50. La industria frigorífica estuvo concentrada, hasta ese entonces, en un grupo que osciló entre nueve y once empresas: cinco pertenecientes a capitales de origen estadounidense (Armour, Swift, con dos plantas, La Blanca, y Wilson); cuatro pertenecientes a capitales de origen inglés (Bovril, La Anglo, Liebig y Smithfield); y dos de capitales de origen nacional (Gualeguaychú y Santinena).

A partir de 1958 estas empresas comenzaron a retirarse del mercado. Algunas fueron adquiridas por grupos argentinos y otras pasaron a ser administradas por el Estado. Es importante reiterar, que hasta fines de la década del '40 las exportaciones de carnes representaron más del 40% de la producción del sector; y que, además, el principal mercado de destino fue Gran Bretaña.

---

<sup>3</sup> Posteriormente, fue arrendado por frigoríficos extranjeros que lo mantuvieron cerrado asegurándose su predominio en el mercado local.

En 1956 los mataderos bonaerenses fueron reabiertos<sup>4</sup> y con ellos aparecieron pequeñas y medianas plantas faenadoras que se convertirán, de allí en más, en los agentes de cambio del sector y, posteriormente, de la industria exportadora.

Entre 1960 y 1970 se inició un proceso de reestructuración del sector sobre la base del surgimiento de la mediana industria frigorífica que, a través de importantes inversiones, llevó a cabo la reconversión de la estructura productiva a fin de adaptarse a los nuevos requerimientos de la demanda externa. De allí en más, la industria quedaría conformada por plantas de menor escala, con una capacidad de faena de entre 500 y 1000 cabezas diarias, todas de capital nacional<sup>5</sup>. Paralelamente a este proceso, hubo una diversificación de los mercados de exportación y de productos.

Sin embargo, en la década del '70 se produjeron algunos hechos que condicionaron el futuro desempeño del sector:

- Los cambios en el comercio mundial, resultado de las políticas de autoabastecimiento iniciadas por las economías más desarrolladas y de las restricciones sanitarias impuestas por la CEE, contrajeron la demanda. Además, en 1978 los países de la CEE comenzaron a participar como exportadores en el mercado mundial.
- Las políticas puestas en marcha a mediados de los '70 provocaron una fuerte contracción del mercado interno<sup>6</sup>.
- Durante esta década se inició el "proceso de agriculturización", de la mano de un conjunto de innovaciones tecnológicas que intensificaron el uso de la tierra y su productividad. De esta forma, la expansión de los cultivos oleaginosos impulsados por el crecimiento de la demanda mundial de aceites y de harinas proteicas y por el alza de los precios internacionales, se produjo simultáneamente con el desplazamiento de la actividad ganadera hacia zonas cada vez más marginales<sup>7</sup>.

Los cambios en el contexto interno e internacional tuvieron una influencia decisiva en la dinámica del sector. En efecto, las exportaciones de carnes en 1970 representaron el 20% de las ventas totales al exterior; mientras que, en 1980, no alcanzaron al 10% del total exportado; y en 1997 constituyeron alrededor del 4% del total. Por otra parte, en 1971 la Argentina participaba del 14,8% del mercado mundial de carnes, esa participación fue del 11,5% en 1980 y diez años después, del 9,6%.

En 1970, cuando se retiraron los frigoríficos extranjeros, la industria frigorífica se orientó hacia el mercado externo, dada la mayor rentabilidad que ofrecía el negocio. Pero, posteriormente, cuando las condiciones en ese mercado se tornaron poco favorables, los altos costos con que operaba el sector exportador de la industria hicieron difícil su participación en el mercado interno.

---

<sup>4</sup> Entre 1952, por intermedio del IAPI, y hasta 1956 la industria frigorífica de exportación tuvo el monopolio del mercado local, a fin de evitar que la caída de la producción agropecuaria afectase el consumo interno. Esta referencia corresponde al Gran Buenos Aires, pues en el interior la situación fue distinta.

<sup>5</sup> Actualmente el único frigorífico de capital extranjero es Swift, que cesó sus actividades en 1971 por quiebra fraudulenta. Luego pasó a ser administrado por la CAP, hasta que en 1980 fue adquirido por el grupo Campbell-Soup.

<sup>6</sup> Cabe recordar el carácter de bien salario de la carne, razón por la cual la faena variaba con el salario real.

<sup>7</sup> Las industrias aceitera y frigorífica mantuvieron comportamientos asimétricos. Mientras que la primera se encontraba en una etapa de plena expansión y reconversión, desplegando un amplio dinamismo exportador; la industria frigorífica mostraba crecientes signos de atraso y desaceleración en su dinámica exportadora. Estos cambios tuvieron como trasfondo por un lado, precios internacionales altos y una creciente demanda mundial, en el caso de los aceites y harinas proteicas; y por el otro, el cierre de los principales mercados y precios internacionales deprimidos, en el caso de la carne.

Efectivamente, la industria consumera (abastecedora del mercado interno) tenía costos operativos más bajos, derivados de las menores exigencias sanitarias e impositivas que de hecho cumplían. Si bien el objetivo de la legislación vigente era el de asegurar condiciones de calidad y estándares sanitarios idénticos para ambos mercados; lo cierto es que existió cierta laxitud en el cumplimiento de tales normas a fin de garantizar precios bajos para la carne en el mercado interno, por su carácter de bien salario.

Nuevamente, los grupos que participan en el procesamiento de carnes son dos: por un lado los frigoríficos exportadores, que no pueden acceder al mercado interno y, por el otro, los frigoríficos consumidores. A partir de entonces, la industria frigorífica presenta importantes heterogeneidades, tanto en lo que se refiere al tamaño de los establecimientos, como a las condiciones tecnológicas, sanitarias y ambientales.

## LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL

### TIPO DE EMPRESAS

Las empresas que intervienen en el proceso de industrialización<sup>8</sup> se clasifican en:

- Frigoríficos de ciclo completo.
- Frigoríficos de ciclo I.
- Frigoríficos de ciclo II.
- Matarifes.

Los frigoríficos de Ciclo Completo son frigoríficos exportadores, que realizan el proceso de faena y de preparación de la carne. Además, abastecen el consumo con cortes o productos de mayor industrialización, como: hamburguesas, salchichas, milanesas y embutidos. Los frigoríficos de Ciclo I llevan a cabo el proceso de faenamiento, pueden estar habilitados para exportar, pero en general destinan su producción al mercado local. Los de Ciclo II no realizan el proceso de faena, sino que efectúan la preparación de la carne que fue faenada en otras plantas. Abastecen a la exportación y al mercado interno, son proveedores de restaurantes y hoteles o instituciones.

Por último, el matarife (también llamado usuario), cuya actividad<sup>9</sup> tiene únicamente carácter comercial, compra la hacienda y alquila las instalaciones de algún frigorífico para que éste realice las tareas de faena, entregando los subproductos<sup>10</sup> al frigorífico<sup>11</sup> en parte de pago. En general, el valor de los subproductos excede al costo de la faena; por lo cual, es el frigorífico quien termina abonando al matarife la diferencia (recupero). Finalmente, los usuarios distribuyen las medias reses en carnicerías y supermercados.

Las clasificaciones mencionadas responden a lo dispuesto por la Ley Federal de Carnes y por el Digesto Sanitario Nacional. Dicha legislación establece distintos niveles de control según el tipo de establecimiento, limitaciones en cuanto a la cantidad de reses faenadas y restricciones respecto al área de comercialización de cada uno; pero supone que la calidad y los estándares sanitarios deben ser los mismos en todos los casos.

---

<sup>8</sup> El proceso de industrialización se divide en dos etapas: faena y deshuesado.

<sup>9</sup> Las críticas formuladas por parte de los frigoríficos se vinculan a las dificultades de los organismos recaudadores para ejercer los controles impositivos a que están expuestos, provocando distorsiones en el mercado interno.

<sup>10</sup> Los subproductos están formados por: cueros, menudencias, cabeza, pezuñas, sebo, sangre y huesos. El cuero es el subproducto de mayor valor (40% del valor total de todos los subproductos).

<sup>11</sup> Los frigoríficos tratan de atraer a los matarifes, a través del ofrecimiento de buenos recuperos, a fin de reducir sus costos industriales mediante el aumento de su actividad.

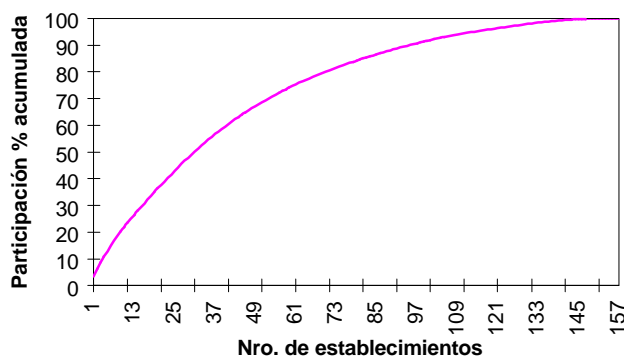


Debido a que el cumplimiento de la legislación es parcial, tanto en el aspecto sanitario como en el impositivo y ambiental, se considera que existe un doble estándar sanitario e impositivo dentro de la industria que genera distorsiones en el mercado.

## LA CONCENTRACIÓN DE LA INDUSTRIA

La industria procesadora presenta un bajo grado de concentración. En 1997 las cinco primeras empresas, que constituían el 2,5% del total de las firmas con habilitación de SENASA, participaron del 13% de la faena total. En los primeros ocho meses de 1998, las cinco primeras empresas (3% del total habilitado por SENASA) concentraron el 15% del total faenado.

**Grado de concentracion de la faena en 1997**



Fuente: SENASA

Pero, si se considera al sector exportador únicamente, el nivel de concentración es mayor. Esta observación surge del cuadro que se presenta más abajo.

En 1997 la cuota Hilton<sup>12</sup> se distribuyó entre 66 empresas, los principales destinos fueron: Alemania, Gran Bretaña, Holanda, España y Francia. En cuanto a las exportaciones de carnes frescas

(considerando las enfriadas y congeladas en conjunto), los embarques se dirigieron principalmente a: Chile, Brasil, Israel, Estados Unidos, Alemania, Italia, Gran Bretaña, y Francia. Asimismo, Estados Unidos, Gran Bretaña, Holanda y Alemania constituyeron los principales destinos de las carnes procesadas.

Año	Participación % de las primeras cinco empresas en tn.		
	Hilton	Carnes frescas	Carnes procesadas
1994	54%	43%	91%
1995	50%	37%	91%
1996	46%	38%	91%
1997	43%	41%	92%
1998 <sup>(1)</sup>	46%	51%	89%

FUENTE: SENASA. (1) información al 30/10/98.

La composición de las exportaciones muestra una creciente participación de los cortes enfriados, que son los que reciben el mejor precio (5.524<sup>13</sup> U\$/tn); los mayores volúmenes exportados corresponden a cortes congelados (2.836 U\$/tn), que son de calidad inferior y que se destinan a un proceso de elaboración posterior, como por ejemplo: hamburguesas. Le

siguen en orden de importancia las menudencias (906 U\$/tn), el corned beef (2.590

<sup>12</sup> La cuota Hilton está formada por cortes vacunos de alta calidad (bife angosto, lomo y cuadril); la otorga la Unión Europea y Argentina está autorizada a exportar 28.000 tn.. Dicha cuota está libre de prelievos, que tornan inaccesible el ingreso de las carnes argentinas a ese mercado. Sus precios oscilan entre los U\$S 13.000 y U\$S 8.500 la tonelada.

<sup>13</sup> Incluye los cortes enfriados sin hueso exportados dentro del Cupo Hilton.

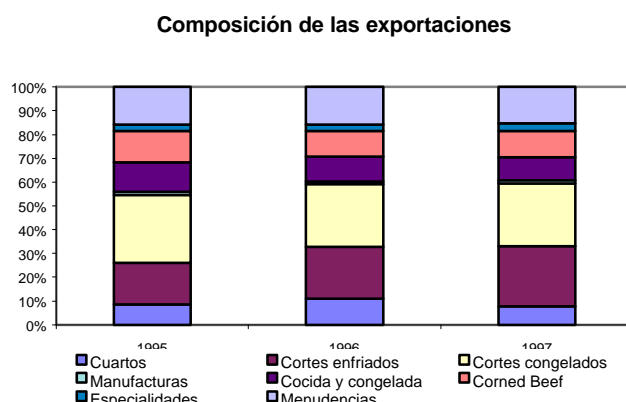
U\$/tn, que es un producto de escaso dinamismo mundial), la carne cocida y congelada (4.315 U\$/ton), los cuartos (1.639 U\$/tn), las especialidades<sup>14</sup> (3.333 U\$/tn) y la carne para manufactura (1.581U\$).

Precios promedio de exportación de productos vacunos								
Año	Cuartos	Cortes		Manufactura	Carne cocida y congelada	Corned Beef	Especialidades	Menudencias
		Enfriados*	Congelados					
1991	1655	6897	2742	1378	3472	2494	2571	1003
1992	1625	7760	3262	1567	3705	2106	2788	1304
1993	1283	6900	2831	1401	3832	2290	2724	1293
1994	1075	5876	2430	1305	3769	2467	3574	1163
1995	1223	5908	2670	1506	4043	2760	3953	1230
1996	1216	4873	2430	1363	3862	2337	3498	1163
1997	1369	4809	2495	1537	3880	2388	2997	1006
1998	1639	5524	2836	1581	4315	2590	3337	906

Dólares FOB por tonelada

(\*) Incluye los cortes enfriados sin hueso exportados dentro del Cupo Hilton

FUENTE: Mercados Ganaderos, SAGPyA



Fuente: Mercados ganaderos, SAGPyA

Evidentemente, alrededor del 65% de las exportaciones corresponde, todavía, al segmento de los productos de menor valor.

La capacidad instalada de la industria se estima en 20 millones de cabezas anuales<sup>15</sup>; con lo cual, si se tiene en cuenta que la faena en 1997 fue de 12,7 millones de cabezas, la capacidad ociosa de la industria en su conjunto alcanza el 40%<sup>16</sup>.

## LA REESTRUCTURACIÓN DE LOS '90.

Ante la caída de los volúmenes exportados y de los precios internacionales, la industria desarrolló una estrategia tendiente a integrar el mercado interno y externo. En este último, concentró su oferta en los productos de mayor grado de elaboración: termoprocesados<sup>17</sup>, y en aquellos de alto valor unitario: cortes Hilton.

La inserción en el mercado interno se logró a través de distintas estrategias; la más importante fue la diferenciación de productos por calidad y por marcas, a través de la segmentación de la demanda. La idea fue la de convertir un commodity en un producto diferenciado. Dicha estrategia estuvo ligada a los cambios en los hábitos de consumo y a la modernización en la comercialización de alimentos. Básicamente, se trata de productos con algún grado de elaboración como: hamburguesas, carnes rebozadas, productos de fácil preparación, cortes con marca envasados al vacío y, últimamente, se han introducido comidas preparadas.

<sup>14</sup> El rubro especialidades incluye a las comidas preparadas. Es el segmento más dinámico a nivel mundial, y Argentina no logró insertarse, todavía, en él.

<sup>15</sup> PROCAR, marzo de 1998.

<sup>16</sup> Este porcentaje es mayor para la industria exportadora, ascendiendo al 50%; se considera que las plantas consumeras trabajan con un menor grado de ociosidad, debido a su mejor inserción en el mercado interno.

<sup>17</sup> Se trata de: carnes cocidas y congeladas, carnes enlatadas y carnes preparadas.

Sin embargo, avanzar en este tipo de estrategias fue difícil hasta fines de los '80 debido al atraso tecnológico del sector. La apertura de la economía ayudó en este aspecto, pues facilitó la importación de maquinarias y equipos.

Para la industria exportadora las razones por las cuales es necesario lograr la integración de ambos mercados son principalmente dos:

- En primer lugar, permite maximizar el retorno de cada uno de los cortes, pues es posible ofrecer cada producto en el mercado que mejor los pague. Por ejemplo, las piernas que son muy baratas en el mercado doméstico se comenzaron a comercializar en forma fresca y congelada en EE.UU., donde tienen gran aceptación.
- En segundo lugar, participar en el mercado interno, cuya importancia reside en el volumen de la producción que absorbe y en la estabilidad de la demanda, brinda la plataforma de lanzamiento necesaria para lograr una inserción exitosa en el mercado internacional.

Otras estrategias implementadas por las empresas fueron:

- a) La diversificación del mix de producción, que se orientó hacia otros sectores como el pesquero, avícola, y el de legumbres y hortalizas congeladas, básicamente por la utilización de la cadena de frío<sup>18</sup>.
- b) La venta de carnes frescas con marca. Esto fue posible mediante acuerdos realizados entre productores de diversas razas (Aberdeen Angus, Hereford, Shorton) y algunos frigoríficos líderes. Así, se logró promocionar esas razas y alcanzar un mejor posicionamiento de este tipo de carnes mediante estrategias de diferenciación de productos, a través de su inserción en segmentos de mercado muy selectos que demandan carne de alta calidad. En el ámbito interno se instalaron restaurantes con el nombre del productor; también se venden cortes, con exclusividad, en algunos supermercados. La exportación la realizan en conjunto, productores y frigoríficos, abasteciendo cadenas de restaurantes, hoteles y también las góndolas del Corte Inglés, Harrod's, o de otras cadenas de venta como Eroski, en España. Ejemplos exitosos de este tipo de emprendimientos son: Cabaña las Lilas, Pilagá, y Ecopampa<sup>19</sup>.
- c) Se desarrollaron procesos de integración vertical. Algunos surgieron a partir de la iniciativa de los productores, que decidieron vincularse con determinadas cadenas de supermercados; en otros casos fueron los supermercados los que realizaron acuerdos con frigoríficos o productores específicos. También se establecieron compromisos entre frigoríficos y productores.

## **CAMBIOS RECIENTES**

Desde hace seis o siete años se introdujeron algunos cambios que mejoraron la situación de la industria exportadora:

- En primer lugar se quitaron los derechos a la exportación, con lo cual se logró achicar la brecha entre las empresas exportadoras y las consumidoras. Estos productos están comprendidos en el régimen de reintegros impositivos; los niveles de reintegro varían dependiendo del grado de elaboración del producto y del tipo de envase utilizado.
- Se logró erradicar la fiebre aftosa<sup>20</sup>, posibilitando el ingreso de las carnes argentinas en mercados hasta entonces vedados. Actualmente, la Argentina está en la

---

<sup>18</sup> Realidad Económica, N° 153.

<sup>19</sup> Se trata de estrategias de diferenciación de producto por calidad, en el caso de Cabañas Las Lilas; trazabilidad, en el caso de Pilagá; y de productos orgánicos, en el caso de Ecopampa.

<sup>20</sup> El Plan de Control y Erradicación de Fiebre Aftosa, se realizó entre 1993 y 1997. El 30 de mayo de 1997 la Argentina fue declarada por la OIE "país libre de aftosa que practica la vacunación". En la actualidad

categoría de país libre de aftosa con vacunación y se está trabajando para poder alcanzar la categoría de país libre de aftosa sin vacunación. De esta forma, Argentina ingresaría al circuito no aftósico para el 2000; un mercado donde los precios de la carne son mucho más altos.

- También se trató de establecer una nueva forma de comercialización que contribuyera a mejorar los estándares sanitarios, a promover la transparencia en el comercio de carnes (caracterizado por un alto grado de informalidad), y a favorecer la integración de los frigoríficos exportadores al mercado doméstico; pero, finalmente, la iniciativa no prosperó<sup>21</sup>.

Cabe aclarar, que la distribución de la carne en cortes en lugar de media reses es una práctica ampliamente difundida a nivel mundial, que tiende a optimizar la producción y el consumo de carnes, además de ofrecer importantes ventajas sanitarias<sup>22</sup>. Las principales razones son:

- Permite ajustar la oferta a la demanda. La distribución de la media res, tanto en carnicerías como en supermercados, significa enviar todos los cortes (de calidad y precio diferentes) a zonas de distinto poder adquisitivo, que tienen demandas distintas.
- El deshuesado en comercios minoristas deriva en una pérdida de calidad de los huesos y de las grasas y, por lo tanto, en menor valor de los productos que se elaboran a partir de ellos, debido a que no se procesan en forma inmediata.
- También, permite separar la etapa industrial (faena y el deshuesado<sup>23</sup>), de la etapa comercial (que consiste en el fraccionamiento y presentación de los distintos cortes). Esta industria tiene la peculiaridad de que el proceso industrial termina de realizarse en los establecimientos minoristas, que no están sujetos a las normas sanitarias de la fase industrial. En síntesis, tanto carnicerías, como supermercados intervienen en ambas etapas de la cadena de valor.

La reciente reducción del IVA al 10,5% mejoró la inserción de las empresas en el mercado interno; pues dicha rebaja las colocó en una posición más favorable para competir en el mercado local, tanto con productos elaborados, como en la venta de carnes frescas. Además, contribuye positivamente con la situación financiera y económica de las empresas, y tiende a disminuir la evasión dentro del sector. Por otra parte, la mayor participación de los supermercados en el abastecimiento de alimentos impulsó el desarrollo del Boxed Beef<sup>24</sup>, que permite la asignación eficiente de los cortes en el mercado interno, adecuando la oferta a las necesidades de la demanda.

En términos generales se puede concluir que los últimos cambios introducidos en el sector han ayudado a su modernización, a incrementar la productividad y eficiencia; y, además, han favorecido la integración de los mercados interno y externo, sobre la base de:

- Mejor asignación de los cortes.
- Mayor integración de los mercados.
- Mejora de los aspectos sanitarios.

---

existen dos regiones con status sanitario diferente: al norte del Río Negro y la Pcia. de Neuquén: zona libre de aftosa con vacunación obligatoria; y al sur de ese límite: la zona libre de aftosa sin vacunación.

<sup>21</sup> En octubre de 1992 se sancionó el régimen sanitario denominado "Corte por lo Sano", que establecía la distribución mayorista de reses vacunas en cuartos de media res, como mínimo; las que, además, debían ser enfriadas en origen a 7 °C y envueltas en bolsas plásticas. La carne distribuida debía estar acompañada por un comprobante de su origen e identificación impositiva.

<sup>22</sup> A. De Las Carreras, "La modernización del consumo de carnes" (1996).

<sup>23</sup> El deshuesado es un proceso industrial pues implica un proceso de transformación del producto, a partir del cual se obtienen cortes, huesos y grasas.

<sup>24</sup> Es el producto listo para exhibir, empaquetado por trozos.

## TECNOLOGÍA Y CAPACIDAD INSTALADA

En los aspectos tecnológicos vinculados a cuestiones sanitarias, la industria exportadora ha alcanzado los mejores estándares internacionales<sup>25</sup>; sin embargo, en cuanto a tecnologías de proceso industrial la situación es variable. Hay plantas que utilizan tecnologías de última generación y otras que poseen equipos de uso más difundido y menos sofisticados. Solamente, algunas de las empresas que están primeras en el ranking de exportaciones han realizado importantes esfuerzos de reingeniería de procesos y desarrollos en logística.

En este sentido, son notables los esfuerzos que se realizan desde los centros de investigación como el INTA y el INTI, orientados al desarrollo de envases, tecnología de procesos y de nuevos productos. La investigación se desarrolla, a veces, a partir del requerimiento del sector privado, principalmente, de empresas líderes.

La capacidad de faena de la industria es un tema controvertido. Pese a que en el mundo, se observa una tendencia generalizada hacia un mayor grado de concentración de la industria y hacia un aumento de la capacidad de faena de las plantas, con el objetivo de lograr economías de escala en la producción, este fenómeno difiere entre regiones.

En Argentina, por ejemplo, la industria está muy fragmentada en comparación con otros países; mientras que las cinco primeras empresas en Argentina concentran entre el 13% y el 15% de la faena, en EE.UU. esa proporción alcanza el 82% y en la Unión Europea es del 60% aproximadamente.

Respecto a la capacidad de faena, las empresas exportadoras han sido prudentes en cuanto a su expansión, principalmente, porque la industria exportadora satisface un amplio mix de producción, pero en cantidades muy pequeñas para cada mercado<sup>26</sup>. Esta circunstancia, unida a las características de su inserción en el mercado local, conduce a la utilización de plantas de menor escala, pero suficientemente flexibles como para abastecer una demanda muy diversificada.

En términos generales, una planta en Argentina faena entre 800 y 1200 animales por día, este promedio es superior al de las empresas europeas, que faenan unas 750 cabezas diarias; pero inferior al de los Estados Unidos donde las más pequeñas tienen una capacidad de faena de 2500 cabezas diarias, y las mayores alcanzan las 4000 y 5000 cabezas por día.

La Unión Europea también tiene problemas de exceso de capacidad, que se generó a partir del cierre de plantas. Los factores condicionantes fueron dos:

- Pon un lado, los estrictos estándares de sanidad forzaron al cese de actividades de varias plantas de alcance local.
- Por otro, la modernización requerida en las plantas exportadoras también actuó incrementando la capacidad ociosa.

Evidentemente, las mayores exigencias tecnológicas y sanitarias, conjuntamente con la utilización de la capacidad instalada, se relacionan en forma directa con el grado de concentración en la industria.

---

<sup>25</sup> Se implementaron programas como el SSOP (Sanitary Standard Operating Procedures), el PRP (Pathogens Reduction Program), el GMP (Good Manufacture Practice) y el HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points), además, se realizan controles de contaminación residual, pruebas para detectar pesticidas, hormonas, antibióticos, antiparasitarios y algunos metales pesados.

<sup>26</sup> Se preparan unos 50 cortes para diferentes mercados.

Es probable entonces, que la industria frigorífica argentina tienda hacia un mayor grado de concentración, si los estándares sanitarios se uniforman y, si se regulariza la situación impositiva<sup>27</sup> de una parte importante de la industria frigorífica.

## **LA COMERCIALIZACIÓN**

La comercialización de los productos termoprocesados se ha visto favorecida por la creciente participación que han tenido los super e hipermercados en la venta de alimentos; además, es notorio el progresivo énfasis que estas empresas están poniendo en la oferta de productos frescos.

Las ventajas que ofrecen este tipo de productos a los supermercados son básicamente dos:

- 1- En primer lugar, por tratarse de productos de alta rotación, o de un mayor grado de elaboración, permiten a los super e hipermercados incrementar los márgenes comerciales.
- 2- En segundo lugar, la estrategia en este tipo de productos consiste en transformar un commodity en un producto diferenciado, tratando de ocupar aquellos segmentos de mercado de mayor valor agregado.

Los supermercados compran una parte de carne en reses (que deshuesan y preparan ellos mismos) y otra en cortes, o en boxed beef (que venden con la marca del frigorífico, o con marca propia). Pero en la medida que la Gran Distribución se ha ido expandiendo, la proporción de cortes que adquiere es cada vez mayor. Ello se debe a que, hoy en día, el eje del negocio de los supermercados tiene que ver con la optimización del uso de las superficies de venta. Evidentemente, el costo derivado del espacio que se requiere para realizar el deshuesado de las reses (que forma parte de la etapa industrial), el depósito de las grasas, de los huesos y de las articulaciones, es mayor que el de comprar productos listos para su comercialización.

Para la industria frigorífica moderna el avance del supermercadismo permitirá desarrollar la venta de carne fresca en cortes, e identificar a los distintos tipos de consumidores a través de los canales de distribución; de esta forma, los frigoríficos podrán optimizar el destino de cada corte de acuerdo con los requerimientos de cada mercado.

## **LAS INVERSIONES**

A diferencia de otros sectores de la rama Alimentos y bebidas, que durante el período 1991-1997 recibieron inversiones de firmas extranjeras por un total de 2.817 millones de dólares<sup>28</sup>, la industria frigorífica no resultó un sector atractivo para los capitales extranjeros. Sin embargo, en los últimos cuatro años se observaron movimientos de capital dentro del sector correspondientes a greenfields (63,6%), ampliaciones (14%) y adquisiciones (22,4%). Las inversiones de firmas extranjeras representan el 79,8% de los nuevos emprendimientos del sector, siendo Swift-Armour la única empresa extranjera del rubro.

Es probable que el renovado impulso que adquirieron los flujos de capital en los dos últimos años, se deba a la oportunidad de acceder a nuevos mercados, principalmente, a partir del cambio en el status sanitario del país.

---

<sup>27</sup> Según un estudio realizado por Defensa de la Competencia, la evasión impositiva en el sector es cercana al 30%; y adopta distintas modalidades como: compraventa de ganado en negro, subfacturación de kilos, de precios, y categorías.

<sup>28</sup> Se consideran las ampliaciones y greenfields.

También, en estos años algunas empresas cruzaron la frontera y se expandieron hacia países vecinos; tal es el caso de Quickfood, que en 1994 adquirió Establecimientos Colonia S.A., un frigorífico exportador uruguayo de ciclo completo en el cual ya lleva invertidos unos 10 millones de dólares<sup>29</sup>.

Las inversiones, fusiones y adquisiciones, y los proyectos de inversión, relevados hasta el momento se exponen a continuación:

Inversiones 1990-1997 y 1998-2005			
Empresa	Año	Mill. de U\$S	Observaciones
Swift Armour	1994	125	Nueva planta.
		15	Inversión en nuevas instalaciones.
	1995	38	Construcción de un centro de distribución.
	1998	10	Construcción de una planta de almacenamiento en Pilar.
CEPA	1998	7	Proyecto para desarrollar nuevos productos.
	1998	83	Adquisición. El 70% del paquete accionario pasa a manos del Grupo Garovaglio y Zorraquín.
	1998	s/d	Adquisición del 50% de SAMPCO y del 60% de Argentine Natural Beef (dos distribuidoras norteamericanas de cortes y manufacturas de carne).
Top Meat	1997	4,5	Construcción de una planta de procesamiento de carne para exportación.
Frig. Rafaela	1997	3	Compra del frigorífico Carcarañá.
Rasic Hnos.	1998-2005	45	Planta de procesamiento y distribución en Ezeiza para la marca Cresta Roja.
La Piamontesa	1998-2005	3	Inversión en ampliación de planta.
Nutryte - Friar	1998	s/d	Fusión. Mediante esta estrategia las firmas completaron un proceso de integración vertical y de expansión geográfica, logrando así, un mejor posicionamiento en el mercado interno y economías de escala.
Frig. Rioplatense	1997	51	Joint - Venture para producir una línea de supercongelados.
Total		384,5	

F U E N T E: CEP.

Analistas del sector opinan que frigoríficos líderes estarían dispuestos a realizar inversiones destinadas incrementar su capacidad de faena de 300.000 o 400.000 cabezas por año a 600.000 o 700.000 cabezas por año, si se progresara en el control sanitario e impositivo que afectan la competitividad del sector.

Las inversiones realizadas en el sector ganadero merecen un renglón aparte, debido a la importancia que reviste la producción primaria para la industria. Desde 1997, paralelamente a las inversiones realizadas en el procesamiento de carnes, se registraron compras de grandes extensiones de campo por parte de inversores extranjeros. En este sentido, CRESUD es la firma que posee el mayor número de cabezas de ganado vacuno del país (170.000) y alrededor de 500.000 ha. de campos destinados a la producción agropecuaria.

Otro de los cambios recientes ha sido la introducción del feed-lot (o engorde a corral), que está modificando el tradicional sistema de producción ganadera a campo abierto. Esta forma de producción aparece como una alternativa para intensificar la producción ganadera. El feed-lot ha tenido gran aceptación, pues la terminación de los últimos 100 kg. del animal con suplementación a grano, permite obtener carne con cualidades muy buscadas por el consumidor como: terneza, sabor y consistencia; y alcanzar el nivel de veteado exigido por cada mercado.

<sup>29</sup> La operación apuntó a aprovechar las ventajas estratégicas de Uruguay en cuanto a su status sanitario superior: es un país libre de aftosa sin vacunación; por otra parte, la planta está ubicada muy cerca del eje vial del cono sur.

## ABRIENDO MERCADOS

Conjuntamente con los cambios que se están produciendo en el mercado interno, resulta imprescindible recuperar el espacio perdido en las últimas décadas en el comercio mundial de carnes, a fin de devolver al sector el dinamismo que lo caracterizó siempre.



La erradicación de la fiebre aftosa contribuyó en la conquista de nuevos mercados; a partir de entonces, países pertenecientes al circuito no aftósico<sup>30</sup> permitieron el ingreso de carnes enfriadas y congeladas sin hueso<sup>31</sup>.

El eje de la actual estrategia, consiste en lograr la apertura de mercados de alto poder adquisitivo con una demanda creciente, donde poder ingresar los cortes de mayor valor. En este sentido, si bien el mercado asiático en su conjunto presenta amplias posibilidades de crecimiento, Corea y Japón<sup>32</sup> aparecen como los mercados más relevantes.

Las experiencias realizadas por algunas empresas en países como: Hong Kong, Malasia y Singapur, demostraron que conviene concentrar esfuerzos en desarrollar segmentos de mercado para los cortes de alto valor en los mercados más exigentes e importantes por su tamaño y su potencial, a través de estrategias de diferenciación de producto; en lugar de intentar penetrar en aquellos mercados donde los cortes congelados y de calidad media compiten sin problemas, pero no ocurre lo mismo con los cortes especiales y enfriados, que son los más rentables<sup>33</sup>.

<sup>30</sup> El mercado mundial se divide en dos zonas: a) El circuito no aftósico, o de riesgo cero, formado por países como Japón, Hong Kong, Malasia, Singapur. Esta zona se caracteriza por los altos precios de la carne, por tener una demanda muy exigente y en expansión, y por el alto poder adquisitivo de los mercados que la componen. B) El circuito aftósico, o de riesgo sanitario asumido, en el cual los precios de la carne son muy inferiores al anterior. Este mercado es abastecido, principalmente, por la Unión Europea por lo cual es muy difícil entrar en él. Argentina pertenece a esta zona.

<sup>31</sup> Se considera que el hueso es el agente transmisor de la enfermedad.

<sup>32</sup> Actualmente a Japón se envían productos procesados y semiprocados para la elaboración de embutidos.

<sup>33</sup> Los cortes congelados y de calidad media compitieron sin problemas con carnes provenientes de Nueva Zelanda o Australia; sin embargo en el segmento de los cortes especiales y enfriados los resultados no fueron positivos. A la hora de elegir los consumidores se inclinaron por los productos provenientes de EE.UU. y de Australia, preferidos por su marmoleo interno.



De todos modos, se estima que a partir del momento en que Argentina sea declarada país libre de aftosa sin vacunación se requerirán dos o tres años más para poder ingresar en ellos; pues estos países no permiten el ingreso de carne proveniente de animales que alguna vez fueron vacunados.

Actualmente convendría orientar los cursos de acción hacia:

- El desarrollo de aquellos mercados que ya se abrieron, como EE.UU. y la Unión Europea, donde la demanda de productos argentinos es aún muy reducida.
- Tratar de mantener una oferta estable en el mercado externo. Hoy esta posibilidad está limitada por el stock ganadero, que requiere tiempo para incrementar su oferta (alrededor de 3 o 4 años).

## ESCENARIO FUTURO

Inevitablemente, la reducción de los niveles de informalidad en la industria frigorífica; la introducción de nuevas modalidades en la comercialización y en el consumo de carnes; la apertura de nuevos mercados; y la integración entre el mercado interno e internacional, conducirán hacia un mayor grado de eficiencia, competitividad y concentración de la industria; así como también, a un incremento en el precio de todos los cortes.

Por otra parte, estas transformaciones requerirán de la introducción de algunos cambios en la producción ganadera e industrial, a fin de ajustar el desempeño del sector al nuevo contexto competitivo. Los aspectos a tener en cuenta son:

- En el caso de la producción primaria, será necesario estabilizar la oferta de ganado. Para ello, los principales ejes de trabajo son: a) mejorar la calidad de los vientres, b) acortar el periodo de destete, c) incrementar el porcentaje de terneros logrados, d) aumentar el peso medio de la faena, e) aumentar la retención de vientres, f) combinar la producción de ganado y de granos de forma tal de maximizar los beneficios de la producción agrícola y pecuaria, logrando una mejor asignación de los recursos. Estos seis factores permitirán aumentar la producción de carne y, por lo tanto, asegurar el abastecimiento de los mercados interno y externo.
- La industria deberá continuar incorporando nueva tecnología de productos y de procesos, y desarrollando aspectos logísticos como: cadenas de distribución propias, tecnología informática para su sistema de distribución, ampliación de bodegas y capacidad de despacho.
- Será preciso avanzar en la integración de la cadena productiva, con el objeto de que los productores ganaderos ganen en apoyo técnico y financiamiento, y la industria tenga mayor previsibilidad en cuanto a calidad, precio y oferta de ganado<sup>34</sup>.
- Avanzar en la implementación de sistemas de trazabilidad<sup>35</sup>, pues los cortes que ingresen en la Unión Europea a partir del 2001 deberán tener certificado de origen (trazabilidad). Con la aparición de la Encefalopatía Espongiforme Bobina (BSE), los productores europeos debieron implementar un sistema capaz de brindar a los

---

<sup>34</sup> Durante el mes de noviembre se establecieron vínculos entre frigoríficos líderes como Nutryte-Friar y CEPA, y algunos productores ganaderos.

<sup>35</sup> La trazabilidad es un sistema de información que permite identificar el ganado desde su nacimiento, a través de toda la cadena de comercialización. El sistema está formado por elementos de identificación animal, de transmisión y de recepción de información. El flujo de información parte desde el corral y se transmite mediante tecnología informática y de telecomunicaciones hasta la base de datos, a la cual están conectados organismos oficiales de control. La identificación se realiza mediante un microchip que contiene un número de identificación y que permitirá conocer el origen, sexo, estado sanitario y alimentación del animal. La información se lee mediante lectores ópticos, o colectores de datos portátiles y luego se transfiere a un banco de datos.

consumidores mayores garantías respecto de los productos que consumen. En este sentido, la trazabilidad es la estrategia dirigida a recuperar la confianza de los consumidores y a revertir la caída de la demanda.

- Respecto al sector externo, las perspectivas son de progreso. Sin embargo, los nuevos mercados como Corea, Japón, Malasia, Singapur y Taiwán poseen modalidades de consumo y de distribución distintas a las de otros mercados; por lo tanto, se requerirá de una inversión adecuada y específica a fin de lograr una inserción exitosa. En este sentido, habrá que desarrollar campañas de promoción y de marketing sostenibles en el tiempo, en especial, cuando se compense el ciclo ganadero y exista una oferta consolidada.

## **BIBLIOGRAFÍA**

De Las Carreras, Alberto (1996). La modernización del consumo de carnes.

Giberti, Horacio (1974). Historia económica de la ganadería argentina.

Gutman, Graciela; Gatto, Francisco (1990). Agroindustrias en Argentina, cambios organizativos y productivos.

Junta Nacional de Carnes, Industria Frigorífica, Escuela de Capacitación Técnica (1977).

PROCAR, varios números.

Revista Mercado, agosto de 1998.●

# LA MINERÍA TRADICIONAL TAMBIÉN EXISTE

---

## INTRODUCCIÓN

El auge actual de la minería es reconocido por los grandes proyectos puestos en marcha en los últimos dos años( Bajo de la Alumbraera, Salar de el Hombre Muerto y Cerro Vanguardia). Éstos impulsaron el crecimiento del sector hasta alcanzar en 1998 \$1.150 millones de valor de la producción, \$584 millones de exportaciones y \$ 1.760 de inversión acumulada en producción desde 1993. Este “boom” de la minería metalífera concentró la atención y dejó en un segundo plano a la que, desde entonces, fue llamada “minería tradicional”. Ésta esta industria se compone de un conjunto heterogéneo de pequeñas y medianas empresas productoras de rocas de aplicación, minerales no metalíferos de uso industrial y piedras semipreciosas. En 1992, el valor de su producción era de \$480 millones, las exportaciones fueron \$16 millones y la inversión anual de \$23 millones. En 1997 la “minería tradicional” produjo por un valor de \$576 millones, exportó por \$33 millones e invirtió \$40 millones. Esto quiere decir que ,simultáneamente al auge metalífero, la minería tradicional también se comportó dinámicamente con incrementos del 20%, 109% y 74% en cada uno de los indicadores precedentes.

En esta nota se apuntan una serie de observaciones que pretenden dar cuenta de las perspectivas de la minería no metalífera y de sus posibilidades de crecimiento futuro.

## LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE MINERALES NO-METALÍFEROS.

En la Tabla 1 se registran las exportaciones de una selección de minerales no metalíferos que son producidos en Argentina, tienen reservas probadas en alta calidad y cantidad, y presentan posibilidades para incrementar su producción y competitividad.

En los años anteriores a la puesta en marcha de los grandes proyectos metalíferos la exportación minera más importante era la de boratos naturales. Desde 1992 hasta 1997 los envíos de ese mineral al exterior se incrementaron a una tasa anual promedio del 54,2%. La producción de boratos naturales en 1997 fue de 350.000 ton de las cuales se exportaron 17.000 ton (5%), y los destinos principales de las mismas fueron Brasil (70%), España (12%) y Australia (6%). Los boratos naturales se producen en el noroeste del país en las provincias de Salta, Jujuy y Catamarca, en las que se localizan cinco empresas principales (Bórax Argentina, Gavenda, Norquímica, Ulex y Química del Norte). Se trata de los minerales bórax tincal, ulexita y colemanita-hidroboracita y los productos elaborados son el bórax anhidro, bórax decahidratado, bórax pentahidratado, el ácido bórico y el ácido bórico anhidro alta pureza.

En 1997, las exportaciones de bentonita ocuparon el segundo lugar en importancia de las exportaciones de minerales no metalíferos, después de los boratos naturales. Se trató de 35 mil toneladas que significaron \$5,8 millones de dólares, y que tuvieron por destino principal a Brasil (94%). La tasa de crecimiento anual promedio de estas exportaciones (1992/97) fue del 23%.

La producción nacional de bentonita alcanza las 136 mil toneladas y tiene lugar en las provincias de San Juan, Río Negro, Chubut, Mendoza y La Pampa, y la mayoría es llevada a cabo por seis empresas (Auca Mahuida, Petroex, Minera José Cholino e Hijos, Minerales de La Pampa, Castiglioni, Pes y Cía, Compañía Corral MICSA y otras.)

Tabla 1

**EXPORTACIONES ARGENTINAS DE MINERALES NO METALÍFEROS SELECCIONADOS**

PRODUCTO	1992	1997	V.anual 97/92
ARCILLAS	9,623	73,277	50.1%
ARENAS SILICEAS Y CUARZOSAS	9,031	53,018	42.5%
ASFALTITAS	29,564	1,660,602	123.8%
BARITINA	18,170	67,584	30.0%
BENTONITA	2,073,666	5,846,459	23.0%
BORATOS NATURALES	1,920,453	16,767,690	54.2%
CAOLIN	468,891	1,536,502	26.8%
CUARZO	88,249	206,882	18.6%
DOLOMITA	168,938	803,424	36.6%
FELDESPATO	127,199	573,768	35.2%
FLUORITA	69,542	78,002	2.3%
GRANITO	1,079,733	2,559,234	18.8%
PERLITA SIN DILATAR	s/d	714,105	s/d
PIZARRA	10,829	140,558	67.0%
SAL	1,121,485	3,457,195	25.3%
TURBA	15,000	192,950	66.7%

Otras exportaciones de minerales no metalíferos se han incrementado desde 1992. Tal es el caso, en orden de importancia por su participación en las exportaciones mineras totales, de sal, granito, asphaltita, caolín, dolomita, perlita, yeso y feldespato. Las exportaciones de sal crecieron a un promedio del 25,3% anual entre 1992 y 1997 alcanzando los \$3,5 millones; las de granito lo hicieron al 18.8%; las de asphaltita al 123%, las de caolín al 26,7%; las de dolomita al 36,6% y las de feldespato al 35,2%.

**EL COMERCIO INTERNACIONAL DE MINERALES NO METALÍFEROS**

La posibilidad de inserción de los minerales no metalíferos y las rocas de aplicación en los mercados extranjeros depende en general de la capacidad de añadir valor al producto hasta superar las restricciones de costos de transporte.

En el cuadro que sigue se registra la demanda de importaciones de extrazona (aquella parte que no es satisfecha por los socios de los países vecinos) de los distintos bloques económicos referidas a los minerales no metalíferos seleccionados.

**Tabla 2**  
**COMERCIO ENTRE BLOQUES DE MINERALES SELECCIONADOS**

EN MILES DE U\$S	IMPORTACIONES DE ORIGEN EXTRABLOQUE						
MINERALES	AUSTRALASIA	CEE	NAFTA	P. ANDINOS	MERCOSUR	P. DEL ESTE	TOTAL
ARCILLAS	23,096	65,112	3,545	895	1,328	5,272	99,248
ARENAS SILICEAS Y CUARZOSAS	24,219	35,816	4,667	3,046	1,529	3,871	73,148
BARITINA	7,696	21,103	71,460	267	215	2,834	103,575
BENTONITA	61,986	37,459	7,711	3,521	2,716	6,400	119,793
BORATOS NATURALES	43,142	92,013	9,103	6	3,217	3,131	150,612
CAOLIN	381,489	270,981	4,596	5,730	5,179	15,515	683,490
CUARZO	15,951	13,887	3,700	61	238	2,891	36,728
DOLOMITA	6,637	17,069	2,361	1,739	994	5,002	33,802
FELDESPATO	12,778	26,755	62	650	1,365	6,622	48,232
FLUORITA	9,318	44,506		262	1,713	7,190	62,989
GRANITO	350,756	530,186	15,153	339	34	21,196	917,664
PERLITA SIN DILATAR	9,315	33,026	16,617		264		59,222
PIZARRA	7,704	7,820	1,563		154	392	17,633
SAL	150,539	24,692	92,480	799	5,233	53,523	327,266
TURBA	50,240	60,350	720	683	733	2,591	115,317
TOTAL GENERAL	1,154,866	1,280,775	233,738	17,998	24,912	136,430	2,848,719

Fuente: CEP en base a UNCTAD

El valor total comercializado extrabloque de boratos naturales fue \$150 millones. El 61% fue importado por la Unión Europea y un 28,6% por Asia Oriental y Oceanía. En el primero de estos mercados las exportaciones argentinas tuvieron una participación del 3,8% siendo el segundo país después de Turquía que tuvo una del 95%. El valor total comercializado extrabloque de bentonita fue \$120 millones; el 51,7% fueron compras de Asia Oriental y Oceanía, el 31,3% de la Unión Europea; 6,4% del Nafta. Las importaciones extrazona de bentonita del Mercosur, destino del total de las exportaciones argentinas de ese mineral, sumaron \$3,2 millones. El 44,2% provinieron de Bolivia, el 43,3% de Perú, el 11,3% de Chile y el restante 1,2% de EEUU.

## CONCLUSIÓN

La minería ha ganado espacio en virtud del tamaño de los nuevos proyectos metalíferos. Si bien estos proyectos son la base del "boom" minero, la minería no metalífera muestra un crecimiento sostenido en la generación de valor agregado desde 1994. El desafío de las pequeñas y medianas empresas de la "minería tradicional" es la búsqueda de estrategias que les permitan incorporar capital y nuevas tecnologías que agreguen valor, y superar así la restricción de costos de flete. En este sentido, en el caso de los boratos, cabe señalar que las exportaciones de Chile a Asia y Australia representan el 3,5% de la demanda extrabloque de esos mercados. Las observaciones apuntadas sugieren que hay un conjunto de productos minerales no metalíferos que han incrementado el valor de las exportaciones en los últimos años y que no han agotado sus posibilidades de crecimiento en mercados del exterior. ●

# MERCOSUR

# EL MERCOSUR PARA LA UE: ¿ACUERDO PELIGROSO O MERCADO FUNDAMENTAL?

---

## I. LA APERTURA DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

Uno de los hechos más notorios de la evolución reciente de la economía argentina es el fuerte dinamismo que muestran sus compras externas. Como consecuencia del proceso de apertura y crecimiento económico iniciado a comienzos de la presente década, las importaciones se multiplicaron por ocho, pasando de poco más de u\$s 4.000 millones en 1990 a un valor que rondará los U\$S 32.000 en 1998 (esto significa un incremento promedio del 30% anual acumulativo).

El proceso de integración regional del Mercosur motorizó una parte de este incremento al promover un mayor intercambio entre los países miembros. Pero el aumento de las importaciones extra-Mercosur explicó casi las tres cuartas partes del incremento total registrado durante el periodo 1991-98. De hecho, las importaciones extra Mercosur se incrementaron a una tasa superior al 28% anual, valor que duplica al crecimiento de importaciones observado en países como México o China y es cuatro veces superior al incremento de las importaciones mundiales y de economías como EE.UU. o Japón durante los mismos años. Argentina, a pesar de la existencia del Mercosur, adquiere un 75% de sus importaciones fuera de la unión aduanera. El caso de Brasil es similar, ya que menos del 20% de sus compras son efectuadas a sus socios regionales. O sea que, el Mercosur es claramente un "global-trader", mostrando valores de comercio intra-bloque muy inferiores a los registrados en otras experiencias de integración, como son los casos de la Unión Europea, el Nafta y el área Asia-Pacífico.

## II. MODERNIZACIÓN Y REEQUIPAMIENTO PRODUCTIVO: MOTOR DEL AUMENTO DE IMPORTACIONES

El principal generador del fuerte crecimiento de importaciones argentinas ha sido el proceso de reconversión productiva y modernización tecnológica que están llevando a cabo vastos sectores, hecho que ha posibilitado la gradual renovación del stock de capital de la economía. El resultado directo fue el rejuvenecimiento del stock de maquinarias y equipos, que pasó de casi 9 años en 1989 a poco más de cinco en 1997, siendo éste el más bajo de los últimos 30 años.

Las importaciones de bienes de capital y sus partes tuvieron, durante la presente década, una dinámica muy superior a la del resto de las compras externas. Entre 1991 y 1998 las importaciones de este tipo de bienes se incrementaron a una tasa anual del 35% frente a un crecimiento del 26,8% para el resto de las importaciones (si se excluyen las compras de vehículos automotores –que crecieron a un ritmo del 87% anual, el aumento es del 25% anual). De esta forma, los bienes de capital y sus partes explicaron casi la mitad del aumento total de importaciones (cuadro 1).

**CUADRO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS 1991-1998**

	Var. prom. anual 1991/98 (%)	Contribución al incremento (%)
Bienes de Capital y sus partes	35	46
Vehículos Automotores	87	6
Resto	25	48
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: CEP en base a INDEC

### **III. EL PAPEL DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL "BOOM IMPORTADOR" ARGENTINO**

La Unión Europea ha sido, históricamente, el principal proveedor de importaciones de la Argentina, superando en importancia tanto a los países que hoy conforman el Mercosur como al NAFTA y al Asia-Pacífico. Esta situación se mantiene en la actualidad aunque ya la diferencia relativa con el Mercosur es menor. La Unión Europea representa el 26,6% de las importaciones argentinas, un 26% proviene del Mercosur, 22,2% del NAFTA, 5,6% del ASEAN y 5% de Japón, entre los principales orígenes. Pero, a lo largo de los años 90, Europa, Estados Unidos y Japón han ido perdiendo participación a favor del Mercosur y de los países del SE Asiático (cuadro 2).

Por otra parte, al interior de las importaciones extra-Mercosur, la participación de la UE se encuentra estancada en torno al 34% -promedio- desde, por lo menos, principios de los años 70. Por el contrario, el NAFTA y el SE Asiático ganaron peso como proveedores de la Argentina, en especial durante la última década. Mientras que Japón ha ido perdiendo participación relativa en los 90, aunque en 1998 el crecimiento de sus importaciones es relevante (explicado fundamentalmente por el ingreso de bienes de capital).

**CUADRO 2**  
**ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS POR ORIGEN**  
Participación promedio, por décadas

Participación de:	1970/79	1980/89	1990/98*
<b>UE:</b>			
en las importaciones totales	31.0	28.2	26.6
en las importaciones Extra-Mercosur	34.9	34.2	34.7
<b>NAFTA:</b>			
en las importaciones totales	23,1	22,5	22,2
en las importaciones Extra-Mercosur	26,0	27,2	29,0
<b>JAPÓN:</b>			
en las importaciones totales	8,5	7,5	5,0
en las importaciones Extra-Mercosur	9,6	9,1	6,5
<b>SE ASIÁTICO:</b>			
en las importaciones totales	1,1	2,3	5,6
en las importaciones Extra-Mercosur	1,2	2,7	7,3

Fuente: CEP en base a INDEC - (\*) Los datos de 1998 corresponden al período enero-septiembre



#### IV. LAS OPORTUNIDADES NO APROVECHADOS POR LA UNIÓN EUROPEA

El mercado de importaciones argentino ha generado y continuará generando importantes oportunidades para las exportaciones europeas, especialmente en los sectores vinculados al proceso de modernización y equipamiento de la economía, como también en los sectores de electrónica y vehículos automotores, rubros con un alto contenido tecnológico y en los que la UE lidera el comercio a nivel mundial. Se trata, pues, de una canasta de bienes categorizados en seis grupos: Maquinaria de uso general, equipos y partes, Equipos de Informática, Maquinaria Industrial y Agrícola, Vehículos Automotores, Otros Materiales de Transporte (naval, aéreo, ferroviario) y Electrónica.

Esta canasta de productos, que pasó de una participación en las importaciones totales argentinas del 30% en 1990 a casi el 50% en 1997, representa el núcleo central de las compras argentinas desde las economías más avanzadas. Así, en 1997, el 55% de las importaciones desde la UE pertenecían a este grupo de productos. En el caso de las compras provenientes del NAFTA y Japón, la participación de estos sectores es del 52% y 66.5%, respectivamente. Con la sola excepción de los automotores -donde el Mercosur significa casi la mitad de las importaciones-, el resto de las importaciones de estos rubros son provistos casi exclusivamente por los países desarrollados (cuadro 3).

CUADRO 3

##### IMPORTACIONES ARGENTINAS DE MAQUINARIA, EQUIPOS, VEHÍCULOS E INFORMÁTICA

AÑO 1997. En millones de dólares

	Extra-Mercosur	Totales	Extra Mercosur / Total (%)
Automotores	2.771,8	4.908,2	56.5
Electrónica de consumo	1.942,2	2.079,9	93.4
Informática	1.052,9	1.125,0	93.6
Maquinaria de uso general y motores	3.193,6	3.713,9	86.0
Maquinaria Industrial y agrícola	1.952,0	2.353,5	82.9
Otro material de transporte	573,6	601,3	95.4
S>ubtotal	11.486,2	14.782,0	77.7

Fuente: CEP en base a INDEC

Sin embargo, pese al fuerte incremento de importaciones de Maquinaria, Equipos, Vehículos e Informática – que pasaron de poco más de 7.000 millones de dólares en 1992 a casi 15.000 millones en 1997-, a que la UE ocupa el primer lugar como proveedor con el 40% del mercado extra Mercosur y a que su participación en esta canasta aumentó 1,5 puntos porcentuales en estos últimos años, puede afirmarse que el bloque europeo no aprovechó plenamente la ampliación de este mercado (cuadro 4). En primer lugar, es importante destacar que el único sector en el cual la UE aumentó su participación respecto de 1992 es en vehículos automotores. En el resto, la inserción de la UE se mantuvo estable o se redujo con relación a ese año.

CUADRO 4

##### PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS EXTRA-MERCOSUR

En porcentajes

	1992	1997
Automotores	40.8	60.4
Electrónica	21.5	20.6
Informática	9.1	9.4
Maquinaria de uso general, equipos y partes	49.4	44.4
Maquinaria Industrial y agrícola	61.8	47.4
Otro material de transporte	12.8	12.4

CUADRO 4 (cont.)

**PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS EXTRA-MERCOSUR**

En porcentajes

	1992	1997
<b>Total canasta de productos</b>	<b>38.4</b>	<b>39.9</b>
<b>Total sin automotores</b>	<b>38.0</b>	<b>33.4</b>

Fuente: CEP en base a INDEC

Si se excluyen los vehículos automotores, se concluye que la participación europea en la canasta de referencia no solo no aumentó sino que, por el contrario, cayó del 38% al 33,4%. O sea que, las importaciones de estos productos, si se excluyen los automóviles, provenientes de la UE se incrementaron durante el período 1992-97, a una tasa menor que las del NAFTA y también menor al promedio de las importaciones extra Mercosur, (cuadro 5).

CUADRO 5

**VARIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS EXTRA-MERCOSUR, POR ORIGEN 1992-1997 – En %**

	UE	NAFTA	JAPÓN	RESTO	TOTAL EXTRA MERCOSUR
Electrónica de consumo	72.2	134.2	4.1	65.1	79.7
Informática	111.3	23.1	366.0	965.2	103.5
Maquinaria de uso general, equipos y partes	55.3	127.4	-10.5	73.7	72.7
Maquinaria Industrial y agrícola	102.4	194.8	216.7	519.7	164.0
Otro material de transporte	112.0	77.0	408.0	386.9	118.7
<b>Subtotal</b>	<b>73.1</b>	<b>103.8</b>	<b>54.1</b>	<b>140.9</b>	<b>95.9</b>
Automotores	300.8	124.3	31.6	97.1	171.3
<b>Total grupo de sectores</b>	<b>118.4</b>	<b>106.0</b>	<b>44.7</b>	<b>132.7</b>	<b>109.9</b>

Fuente: CEP en base a INDEC

Aunque la participación de la UE en las importaciones argentinas extra-Mercosur es elevada en Automóviles, Maquinaria de uso general y Maquinaria Agrícola e Industrial, en los 2 últimos grupos perdió fuertemente participación entre 1992 y 1997. En el caso de Maquinaria de uso general, la inserción de la UE en las importaciones extra Mercosur cayó del 50% en 1992 al 44% en 1997, en tanto que en Maquinaria Agrícola e Industrial la participación pasó del 62% al 47% entre esos años. En este último sector, la pérdida de participación de la UE fue compensada parcialmente por el incremento en la inserción del NAFTA -que posee el 30% del mercado- y de Japón (4.4% de las importaciones extra-Mercosur). Otros proveedores de importancia son China, Corea, Suiza y Taiwán.

La participación de la UE es relativamente baja en Electrónica y Material de Transporte (naval, ferroviario y aéreo) y muy escasa en Informática -el bloque tiene menos del 10% del mercado de importaciones argentinas extra Mercosur-. En el caso de Electrónica de consumo, las importaciones están lideradas por el NAFTA -que concentra el 37% del mercado extra-Mercosur-, seguido por Corea, China, Japón y Malasia.

En conclusión, con la única excepción del sector de vehículos automotores, en los restantes casos la UE posee una porción de mercado escasa o perdió fuertemente participación a lo largo de la presente década. Paralelamente, la Argentina ha reemplazado a lo largo de estos años a la UE como proveedor de estos bienes.

## UN COMENTARIO ACERCA DE BRASIL

Brasil, la otra economía principal del Mercosur, también ha acrecentado fuertemente sus compras externas durante la presente década. Las importaciones pasaron de alrededor de U\$S 20.000 millones en 1992 a una cifra cercana a los U\$S 63.000 millones en 1998, lo que significa un incremento del orden del 21% anual acumulativo.

Las importaciones de bienes con un alto contenido tecnológico mostraron, al igual que en el caso argentino, un dinamismo aún mayor, creciendo a una tasa anual del 32% en el quinquenio 1993-97. Así, estos sectores pasaron de representar el 31% de las importaciones totales brasileñas en 1992 al 43.5% en 1997. Se trata de un mercado cercano a los U\$S 27.000 millones anuales, de los cuales casi U\$S 24.000 -el 88.5%- provienen desde fuera del Mercosur.

Al igual que en Argentina, el balance de la década no ha sido del todo favorable para la UE, a pesar de la importancia que tiene este bloque como proveedor de Brasil -especialmente en Maquinaria, Equipos y Automóviles-. La participación de la UE en las importaciones brasileñas extra-zona de los sectores aquí analizados cayó del 38.3% en 1992 al 37.4% en 1997 y, si se excluyen los vehículos automotores, la caída se acentúa, pasando del 37.2% al 35.8% (cuadro 6).

Durante estos años, la UE sólo logró mejorar su inserción en dos sectores: vehículos automotores y material de transporte no automotriz; en tanto que redujo su participación en Maquinaria de uso general y agrícola y en Electrónica de consumo -fundamentalmente a manos del NAFTA- y permaneció estancada en Informática -sector en el que el bloque europeo posee una participación muy escasa, con sólo el 10% del mercado-.

**CUADRO 6**  
**PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DE BRASIL EXTRA MERCOSUR**  
**En %**

	1992	1997
Informática	9.9	10.0
Electrónica de consumo	19.8	17.1
Maquinaria de uso general, equipos y partes	41.4	38.6
Maquinaria industrial y agrícola	58.4	55.9
Automotores	47.0	48.3
Material de transporte no automotriz	12.7	24.3
<b>Total grupo</b>	<b>38.3</b>	<b>37.4</b>
<b>Total sin automotores</b>	<b>37.2</b>	<b>35.8</b>

Fuente: CEP en base a datos de SECEX

La evaluación de estos hechos lleva a concluir que la UE no ha aprovechado plenamente el boom de importaciones de este tipo de bienes que se produjo en la Argentina y en Brasil durante la presente década. A pesar de mantenerse como el principal proveedor de Argentina y compartir ese liderazgo con el NAFTA en el caso de Brasil, en muchos de estos sectores ha sido aventajada en dinamismo por este último bloque, Japón y algunos países del Sudeste Asiático. Este hecho adquiere una significatividad especial teniendo en cuenta la abundante oferta de este tipo de productos que posee el bloque europeo.

Los sectores mencionados conforman una parte muy importante y, a la vez creciente, de la oferta exportable de la UE y todos ellos mostraron incrementos relativamente importantes de sus exportaciones en los últimos años, con excepción de Material de Transporte no automotriz. De esta forma, la participación de estos

bienes en las exportaciones totales de la UE pasó del 32% en 1992 al 38% en 1995<sup>1</sup>. En ese año, el bloque exportó cerca de U\$S 300.000 millones de maquinaria y equipo de uso general, más de U\$S 200.000 millones de automóviles y alrededor de U\$S 90.000 millones de maquinaria agrícola e industrial (cuadro 7).

**CUADRO 7**  
**EXPORTACIONES EUROPEAS DE MAQUINARIA, MATERIAL DE TRANSPORTE E INFORMÁTICA**  
En millones de dólares

	1992	Part. %	1995	Part. %	Var. % anual
Maquinaria de uso general, equipos y partes	213,672	11.2	262,815	13.8	7.1
Vehículos automotores	179,028	9.4	208,596	10.9	5.2
Maquinaria industrial y agrícola	83,260	4.4	92,095	4.8	3.4
Informática y telecomunicaciones	49,685	2.6	73,316	3.8	13.8
Material de transporte no automotriz	50,963	2.7	46,208	2.4	-3.2
Electrónica	31,371	1.6	44,778	2.3	12.6
<b>Subtotal grupo de productos</b>	<b>607,979</b>	<b>31.9</b>	<b>727,808</b>	<b>38.2</b>	<b>6.2</b>
<b>Total exportaciones</b>	<b>1,575,272</b>	<b>100.0</b>	<b>1,907,520</b>	<b>100.0</b>	<b>6.6</b>

Fuente: CEP en base a datos de UNCTAD

Para el año 1995, del total de exportaciones de este grupo de sectores, la UE destinó a la Argentina apenas un 0.4%. En el caso de Brasil, este país posee una participación del 1% en las exportaciones de la UE para los sectores analizados, destacándose su importancia como mercado de exportación para la UE en Maquinaria Agrícola e Industrial (2.17%), Vehículos Automotores (1.31%) y Maquinaria de Uso General (0.93%) (cuadro 8).

**CUADRO 8**  
**PARTICIPACIÓN DE LA ARGENTINA Y BRASIL EN LAS EXPORTACIONES DE LA UE**  
Maquinaria, material de transporte e informática. Año 1995

	Argentina	Brasil
Maquinaria de uso general, equipos y partes	0.43	0.93
Vehículos automotores	0.45	1.31
Maquinaria industrial y agrícola	0.64	2.17
Informática	0.09	0.16
Material de transporte no automotriz	0.14	0.13
Electrónica	0.65	0.66
<b>Subtotal grupo de productos</b>	<b>0.42</b>	<b>1.05</b>
<b>Total Exportaciones</b>	<b>0.28</b>	<b>0.71</b>

Fuente: CEP en base a datos de UNCTAD, IMF, INDEC y SECEX

## V. EL FUTURO: UNA NUEVA OPORTUNIDAD PARA LA UE

En los próximos años, el Mercosur continuará incrementando sus compras en los mercados mundiales, al tiempo que seguirá destacándose por su dinamismo, la canasta de productos que involucra a los bienes de capital, electrónica y material de transporte. Esta segunda etapa de actualización tecnológica ofrece enormes oportunidades y la Unión Europea puede reasumir el liderazgo como proveedor en la región.

En lo que va de la presente década, Argentina promedió un crecimiento del producto superior al 6% anual, y por cada punto porcentual de aumento del PBI, las

<sup>1</sup> Último año con información desagregada disponible.

importaciones de esta canasta de productos se incrementaron en casi cuatro puntos. En un primer escenario de proyección, si la economía argentina creciera en torno al 4% anual a lo largo de los próximos años, y aún suponiendo una progresiva disminución en la sensibilidad a incrementos en el producto de la demanda de bienes de capital y productos con un alto contenido tecnológico como vehículos, telecomunicaciones y electrónica, el tamaño del mercado para este tipo de bienes alcanzaría en el año 2005 un valor superior a los 50.000 millones de dólares y en el 2010 esta cifra podría ser mayor a los 90.000 millones. Si la economía argentina lograra crecer al 5% promedio anual, estas importaciones rondarían los 65.000 millones de dólares en el 2005 y los 120.000 millones hacia el año 2010 (cuadro 9).

**CUADRO 9**

**IMPORTACIONES ARGENTINAS DE MAQUINARIA, EQUIPOS, MATERIAL DE TRANSPORTE E INFORMÁTICA (En mill. de U\$S)**

					<b>ESCENARIO 1</b>		<b>ESCENARIO 2</b>	
					<b>Var. PBI 4% anual</b>		<b>Var. PBI 5% anual</b>	
<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
7.073	8.982	10.968	14.782	16.845	52.000	91.000	67.000	123.000

Fuente: CEP

No sólo la Argentina representa una oportunidad importante para la UE. Al incremento de importaciones argentinas, se le debe sumar el fuerte aumento de las compras externas de Brasil.

**CUADRO 10**

**IMPORTACIONES BRASILEÑAS DE MAQUINARIA, EQUIPOS, MATERIAL DE TRANSPORTE E INFORMÁTICA (En mill. de U\$S)**

					<b>ESCENARIO 1</b>		<b>ESCENARIO 2</b>	
					<b>Var. PBI 3% anual</b>		<b>Var. PBI 4% anual</b>	
<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
6.335	19.804	20.199	26.231	25.313	57.000	98.000	75.000	130.000

Fuente: CEP

Se estima que las importaciones brasileñas de bienes de capital y productos con un alto contenido tecnológico, suponiendo un crecimiento económico en torno al 3% anual para los próximos años -una vez superada la actual fase recesiva-, podrían alcanzar hacia el año 2005 los 57.000 millones de dólares y casi 100.000 millones en el 2010. Si Brasil lograra crecer al 4% anual, al año 2005 y 2010 estas cifras rondarían los 75.000 y 130.000 millones de dólares, respectivamente. Se destaca que, en los últimos tres años, por cada punto de aumento del PBI estas importaciones crecían cuatro puntos (esta medida de sensibilidad -que fue la utilizada para el ejercicio de proyección- representa una hipótesis de mínima si consideramos que entre 1992 y 1995 la relación era 1 a 8),.

En conclusión, en 10 años más, el Mercosur se transformará en un mercado demandante de equipamiento, automotores y productos de electrónica superior a los 200.000 millones de dólares.

## **VI. EL OTORGAMIENTO DE PREFERENCIAS EN EL MARCO DE LA NEGOCIACIÓN UE-MERCOSUR**

En pocos años más, el Mercosur habrá finalizado el proceso de convergencia arancelaria hacia el arancel externo común (AEC), consolidando así su estructura definitiva. Los sectores analizados en este documento presentarán gravámenes a la importación que irán desde el 12% para informática y telecomunicaciones hasta el

35% para el sector automotriz (los bienes de capital no producidos en el Mercosur ingresarán con arancel cero) (cuadro 11).

Para el bloque europeo, la posibilidad de obtener preferencias arancelarias en algunos sectores puede resultar clave para aumentar su inserción en el Mercosur y la mejor vía para contrarrestar la creciente competencia que hoy enfrenta en varios sectores, ganando así participación dentro del mercado regional.

El beneficio que el acuerdo podría significar para la UE puede dimensionarse fácilmente a partir de las proyecciones de incremento de importaciones que se espera tendrá el Mercosur en los próximos años. En términos generales, el acceso preferencial del que podría gozar el bloque europeo significaría la posibilidad cierta de acrecentar su inserción en el Mercosur y recuperar el espacio perdido durante la última década.

Por otra parte, la existencia de sectores en los cuales no resulta fácil la sustitución de bienes provenientes de distintos orígenes debido a la especificidad de la demanda ofrece un campo propicio para el aprovechamiento de preferencias. Bajo las mismas, la UE podría mejorar su posición relativa en sectores en los cuales se encuentra hoy en desventaja frente a sus principales competidores -EE.UU. y Japón- contrarrestando las preferencias de origen a través de la competencia vía precios.

En el caso del sector automotriz, la UE es actualmente el principal proveedor extra-zona del Mercosur, hecho que se ve favorecido por la preferencia que muestran los consumidores locales por los vehículos europeos. Sin embargo, este liderazgo podría debilitarse en poco tiempo teniendo en cuenta el fuerte incremento que están registrando las importaciones de automóviles provenientes desde otros orígenes, particularmente de Corea<sup>2</sup>. En este sector, las preferencias arancelarias de las que podría gozar la UE constituyen una herramienta clave para mantener, e incluso acrecentar, su posicionamiento dentro del Mercosur, contrarrestando la creciente penetración de otros competidores en uno de los sectores con mayor dinamismo importador de la región.

El Acuerdo Unión Europea-Mercosur debe convertirse en el instrumento que permita al bloque europeo reasumir el liderazgo como proveedor de la región, aprovechando las eventuales preferencias a las que pudieran acceder sus productos vis a vis el NAFTA y el Asia-Pacífico y, simultáneamente, transformarse en el canal que posibilite una mayor y más permanente inserción de las producciones del campo y de la agroindustria del Mercosur en los mercados europeos.

---

<sup>2</sup> Las importaciones argentinas de vehículos automotores y carrocerías provenientes desde la UE crecieron un 318% entre 1992 y 1997 frente a un incremento del 408% en el caso de Corea.

Cuadro 11

SECTOR	ESCENARIO 2005		ESCENARIO 2010		PRINCIPALES PRODUCTOS
	Importaciones del Mercosur (en mill. de US\$)	Arancel medio ponderado por volumen de importaciones 1997	Importaciones del Mercosur (en mill. de US\$)	Arancel medio ponderado por volumen de importaciones 1997	
Bienes de capital (*)	45.000 – 60.000	12%	78.000 – 105.000	12%	Maquinaria para la industria en general, motores, bombas, turbinas, calderas, máquinas herramienta.
Informática y telecomunicaciones	27.000 – 35.000	11,5%	46.000 – 63.000	11,5%	Computadoras, calculadoras, cuadros, paneles, consolas, teléfonos celulares, circuitos integrados.
Electrónica de consumo	14.000 – 18.000	15%	24.000 – 33.000	15%	Aparatos de grabación, televisores, radios, cámaras, tocadiscos, micrófonos.
Vehículos automotores	18.000 – 24.000	35%	31.000 – 42.000	35%	Vehículos para el transporte de pasajeros y mercancías.
Otro material de transporte (no automotriz)	4.000 – 5.000	14%	7.000 – 10.000	14%	Aviones, helicópteros, remolques, buques.

Fuente: CEP. (\*) **NOTA:** Existe un grupo de productos no producidos en el MERCOSUR para el cual regirá un Arancel Externo Común de 6%.

# LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA Y EL MERCOSUR

---

Uno de los aspectos novedosos de la oleada de inversión extranjera, que tiene lugar en los años noventa en América Latina, ha sido el destacado rol de las empresas españolas. De jugar, en épocas anteriores, un papel marginal y rezagado respecto de otros inversores europeos ha pasado a desempeñar un rol protagónico, transformándose en el segundo país proveedor de inversión extranjera en Argentina y Brasil, y virtualmente en el primero de la economía chilena según las estimaciones registradas en la Base de Inversiones del CEP.

En la presente nota se examina el proceso que condujo a la situación descrita, se analizan algunas de las principales características de las inversiones españolas en la región y se presentan algunas de las perspectivas vinculadas al futuro próximo, en particular para Argentina, Brasil y Chile, a partir de una serie de estimaciones elaboradas por el CEP.

## LA TRANSFORMACIÓN DE ESPAÑA EN UN PAÍS EXPORTADOR DE CAPITALES

A diferencia de lo ocurrido en otros países europeos como Alemania, Francia, Suiza o Gran Bretaña, las empresas españolas no se caracterizaban por invertir montos significativos fuera de las fronteras de su país. La transformación de España en país exportador de capitales es el resultado de un proceso de maduración que parte de los cambios estructurales acontecidos en su economía entre la década del sesenta y comienzos de los años setenta. La conformación de una estructura industrial madura y competitiva será el punto de partido para un proceso que se consolidará a mediados de los años ochenta y encontrará su apogeo en los noventa.

Hasta 1973 las inversiones en el exterior eran poco significativas, alcanzando un stock de 247 millones de dólares<sup>1</sup>. En 1974 se produce un importante estímulo que se reforzará a comienzos de la década del ochenta, cuando las inversiones en el exterior crecieran fomentadas por el gobierno a través de la generación de mecanismos de financiación de exportaciones, teniendo también gran importancia la inversión en el sector financiero. En este último caso, se produjeron adquisiciones de entidades bancarias en Chile, Puerto Rico y Uruguay, además de flujos orientados hacia paraísos fiscales como Panamá y las Antillas holandesas. En este período, América Latina y el Caribe absorbió el 60% de la inversión española en el exterior<sup>2</sup>, pero a partir de la crisis de la deuda externa las inversiones españolas (y las de otros países) se reducen drásticamente en la región.

Es a partir de 1986, con la incorporación de España a la Unión Europea, el año en que las inversiones de España en el exterior experimentan un salto decisivo. Dentro de este período las inversiones españolas en los países de la región se concentraban en pocos sectores, en cada uno de los cuales operaba un reducido número de empresas. En general se privilegiaban las ampliaciones de capital en empresas existentes y, en

---

<sup>1</sup> BID/IRELA: *“Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores”*, capítulo IV, (elaborado por Alfredo Arahuetes), Madrid, 1998.

<sup>2</sup> BID/IRELA: *o p . c i t .*, p. 108.



segundo lugar, pero con creciente importancia, las adquisiciones. Los recursos destinados a la constitución de nuevas empresas representaron una parte muy reducida de las inversiones españolas.

Entre ese año y 1990 las empresas españolas invierten en el exterior un promedio anual de 2.000 millones de dólares. De ese total, el 10% se destinó a América Latina y si bien la participación relativa de la región fue baja, en términos absolutos los flujos invertidos fueron muy superiores a los del primer lustro de los años ochenta. Durante este período las inversiones españolas se concentraron en las actividades financieras y comerciales. Sólo a partir de 1990 empiezan a destacarse las telecomunicaciones y el transporte con el comienzo de la expansión de Telefónica e Iberia en América Latina<sup>3</sup>.

## LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA EN LOS AÑOS NOVENTA

Las inversiones españolas en América Latina, registradas entre 1990 y 1996, más que quintuplicaron a las concretadas durante la década del ochenta. Entre 1991 y 1993 la participación de América Latina continuaba siendo reducida (12% del total mundial), pero desde 1994 pasan a ser la principal región de interés de los inversores españoles, absorbiendo el 40% del total. Una buena parte de las mismas se destina a paraísos fiscales, jugando un rol de intermediación para realizar inversiones en la región. Por ejemplo, Telefónica Internacional registraba inversiones por US\$ 549 millones en Islas Vírgenes, pero su destino final eran las inversiones en Argentina y Chile.

Asimismo, se verifica un cambio en el patrón sectorial de las inversiones españolas. La tradicional hegemonía y renovada importancia de las actividades financieras es acompañada por un significativo incremento de las inversiones en telecomunicaciones y, en menor medida, en transporte aéreo.

Dentro de las empresas españolas que operan en la región, pueden distinguirse dos grupos diferentes:

- 1) Empresas situadas en sectores oligopólicos o empresas públicas que operaban en mercados regulados. Este grupo absorbe un 75% de las inversiones en la región.
- 2) Empresas medianas que cuentan con ventajas de propiedad y que invierten en el exterior para estimular la actividad exportadora, producir en mercados protegidos de gran dimensión, adquirir activos estratégicos o proveerse de materias primas o productos de alta demanda en el mercado español. Este grupo tiene una participación menor pero creciente en el total de inversiones españolas en la región<sup>4</sup>.

Además, han continuado prevaleciendo las adquisiciones y ampliaciones de capital. Una parte significativa se ha realizado mediante *s o c i e d a d e s h o l d i n g s*. En su estrategia inversora en la región han sido determinantes las ventajas de propiedad y de localización, en desmedro de las de internacionalización. En este sentido, un alto porcentaje de las inversiones españolas han sido realizadas por un pequeño grupo de empresas como Telefónica, Endesa, Iberdrola, Repsol etc.

---

<sup>3</sup> BID/IRELA: *o p . c i t .*, p. 109.

<sup>4</sup> BID/IRELA, *o p . c i t .*, p. 121.

CUADRO 1  
**Inversión Española en América Latina**

	Promedio anual		<i>M i l l o n e s   d e   d ó l a r e s</i>							Total 1990-1996	
	1980-1989	1990-1996	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Mill. US\$	%
Argentina	21	206	87	18	79	27	65	555	610	1,441	21.5%
Brasil	11	32	15	51	17	1	28	73	37	222	3.3%
Chile	37	41	9	37	32	4	96	24	82	284	4.2%
Colombia	2	68	3	10	8	28	24	30	376	479	7.1%
México	21	86	37	15	21	46	184	207	94	604	9.0%
Perú	3	294	0	0	0	0	1,616	170	275	2,061	30.7%
Centros Financieros	51	235	210	307	123	59	213	154	581	1,647	24.5%
Otros	35	-3	10	110	28	-12	59	-330	107	-28	-0.4%
<b>TOTAL</b>	<b>181</b>	<b>959</b>	<b>371</b>	<b>548</b>	<b>308</b>	<b>153</b>	<b>2,285</b>	<b>883</b>	<b>2,162</b>	<b>6,710</b>	<b>100%</b>

FUENTE: BID/IRELA (1998)

**Actualmente las inversiones en América Latina representan más de la mitad del total invertido por las empresas españolas en el exterior, alcanzando en 1997 los 6.600 millones de dólares.**

Argentina es el principal destino de las inversiones españolas, considerando también aquellas que arriban al país a través de los paraísos fiscales. Entre las principales inversiones realizadas cabe destacar la participación en el proceso de privatizaciones de las empresas de aerolíneas, teléfonos, distribución de gas, electricidad y agua. También han tenido un importante desarrollo en el sector petrolero, adjudicándose áreas para exploración y explotación de petróleo y gas y adquiriendo empresas locales a través de la firma Repsol. Finalmente, en el sector financiero destaca la expansión de los bancos Santander (adquiere el Banco Río) y Banco Bilbao Vizcaya (comprador de los bancos Crédito Argentino y Francés).

En segundo lugar aparece Perú, país en el que se realizan importantes inversiones a partir de 1994, en particular a partir de la privatización de la empresa telefónica. En México, las actividades financieras absorben el 38% de la inversión española, pero se ha verificado una importante diversificación que incluye desembolsos en alimentos, bebidas y tabaco (25%) y transformación de metales y material de transporte (14%). También han desarrollado inversiones en la industria química y las actividades turísticas. También en Colombia han jugado un rol fundamental las inversiones en el sector financiero (80% del total), muy por encima de otras actividades, tales como papel y artes gráficas (6%). En el caso de Chile el sector financiero concentra el 87%, desarrollándose también actividades en la pesca, papel, construcción, agua y energía. Finalmente, en el caso de Brasil destacan las inversiones en la industria manufacturera (45% del total), destinadas en su mayor parte a la fabricación de autopartes, electrónicos, productos metálicos, papel y químicos.

En suma, la expansión de la banca española ha jugado un rol fundamental en las inversiones de ese país en la región. Entre 1990 y 1997 los bancos españoles han invertido más de US\$ 6.500 millones en América Latina, destacándose el Banco Santander (US\$ 3.400 millones), Banco Bilbao Vizcaya (BBV) (US\$ 2.200 millones) y Banco Central Hispanoamericano (BCH) (US\$ 500 millones).

Sumado a ello, aparecen los servicios públicos, y en particular las telecomunicaciones. En pocos años Telefónica de España ha pasado de constituir un monopolio estatal a ser una empresa privada de propiedad difundida y a convertirse en una de las grandes compañías del sector a nivel internacional. Aprovechando los programas de privatización y los monopolios transitorios que les otorgaban los Gobiernos, compró

varias compañías de telecomunicaciones (Argentina, Brasil, Chile, Perú y Puerto Rico) y amplió significativamente la infraestructura del sector. Desde 1988 posee el 43% de la Compañía de Telecomunicaciones de Chile (CTC), prestando el servicio de telefonía básica, larga distancia y móvil. A partir de 1990, a través de Telefónica de Argentina, gestiona las telecomunicaciones de la zona sur del país. Prestando servicio telefónico básico, larga distancia (50% de la propiedad) y más recientemente, telefonía móvil. En mayo de 1994, pagó más de US\$ 2000 millones por el 35% de la Compañía Peruana de Telecomunicaciones (CPT) y de ENTEL Perú, fusionándolas en Telefónica del Perú. En enero de 1997, participa del consorcio que compró el 35% de la Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT) por US\$ 681 millones. En julio de 1998 participó con el 53% del consorcio que se adjudicó TELESP, 51,79% del consorcio adjudicatario de TELE SUDESTE CELULAR y también participa de la compra de TELE LESTE CELULAR. Las inversiones ascendieron a los US\$ 3.404 millones. En ese mismo año finaliza el monopolio de Telefónica de España y se espera para los próximos años que las empresas controladas por Telefónica Internacional (TISA) REGION LATINOAMERICA, representen cerca de la mitad de los ingresos totales de la compañía.

Finalmente, cabe destacar la reciente expansión en actividades vinculadas a recursos naturales, y en particular la estrategia del grupo Repsol, una de las primeras empresas privatizadas<sup>5</sup>. Frente a la creciente competencia en su mercado nacional la compañía ha redefinido su estrategia corporativa desarrollando un fuerte proceso de expansión hacia América Latina y la incursión en el sector eléctrico. En poco más de dos años ha invertido cerca de US\$ 2000 millones de dólares en América Latina y planea invertir US\$ 3000 millones más en los próximos 5 años. De esta manera se espera que la región represente el 25% de sus ingresos a comienzos del siglo XXI. A pesar de que Repsol inició operaciones en Ecuador, Perú y México, centró su proceso de expansión regional en la Argentina, en donde sus primeras actividades fueron la exploración petrolífera (en asociación con Astra) y de exploración, producción y distribución de gas, después de la compra de Gas Natural Buenos Aires Norte (GASBAN) en 1992. A mediados de 1996, intensifica su participación en la región con la compra del 37,7% de Astra por unos US\$ 360 millones. En 1997 aumenta su participación al 56,7% con lo que su inversión acumulada en la empresa alcanza los US\$ 659 millones. A través de Astra, Repsol ha seguido incrementado sus activos en Argentina y pretende invertir en los próximos 5 años US\$ 2000 millones. En 1997 adquirió el 45% de la compañía Pluspetrol Energy S.A. (US\$ 340 millones) y el 67% de Mexpetrol Argentina S.A. (US\$ 204 millones), empresas dedicadas a la exploración y producción de hidrocarburos. En mayo de 1997, logra el control de una red de 700 estaciones de servicio en Argentina (US\$ 345 millones). De esta manera Repsol adquiere una participación del 13% de la distribución de combustibles en Argentina, su actividad principal en España. Por último en julio de 1997, compra Algas S.A. (US\$ 79,2 millones de dólares) dedicada a la distribución y almacenamiento de gas licuado. También ha incursionado en el negocio eléctrico y ha profundizado su participación en la distribución de gas natural.

Además de Argentina, Repsol posee importantes negocios en Perú, Venezuela, Colombia, Bolivia, México y Ecuador. En Perú destaca su participación en el consorcio que se adjudicó el 60% de la refinería La Pampilla (US\$ 180 millones de dólares); en las adquisiciones de dos empresas de envasado y distribución de gas licuado (Rimac y Solgas).

---

<sup>5</sup> La privatización de Repsol finalizó en abril de 1997, cuando el Estado español vende el 10% de las acciones que aún permanecían en su poder.

## INVERSIONES DE ESPAÑA EN ARGENTINA, BRASIL Y CHILE: PERSPECTIVAS PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

CUADRO 2

### Las Inversiones Españolas en Argentina, Brasil y Chile: Magnitud e Importancia

	ARGENTINA	BRASIL	CHILE
Lugar que ocupan las inversiones españolas en el ranking de inversores extranjeros, 1998-2000	2do.	2do.	1ro.
Participación en el total de Inversión de Firms Extranjeros, período 1998-2000	11,1%	21,8%	30,3%

FUENTE: CEP, Base de Inversiones

Durante la presente década España se ha transformado en uno de los principales inversores extranjeros de este conjunto de países, registrando proyectos para el período 1998-2000 por un valor conjunto de US\$ 32.264 millones.

Una aproximación sectorial da cuenta de una marcada preponderancia de las Comunicaciones, que junto con el sector eléctrico absorben más de las dos terceras partes del total. Este comportamiento se encuentra relacionado con el proceso de privatizaciones que está desarrollando Brasil, el cual ha tenido su etapa más significativa durante 1998, año en que fue privatizado el sistema de telecomunicaciones Telebras, mediante el cual se recaudaron alrededor de US\$ 20.000 millones. En dicha privatización las empresas españolas Telefónica, Iberdrola y el BBV participaron con el 25%.

Los sectores de Energía Eléctrica y Transporte representan el 13% y 6% del total, destacándose las inversiones en sectores como la generación de energía, en los que tanto Chile como Brasil, presentan una gran demanda insatisfecha, y la ampliación de la flota aérea de Aerolíneas Argentinas. Por último se destaca el sector financiero, en el cual los bancos españoles continúan profundizando su participación a través de las compras y ampliaciones dentro de toda la región.

Las inversiones españolas, si bien exhiben un notorio grado de concentración en torno a unos pocos sectores, presentan un mayor grado de diversificación en Argentina, país en el que seis sectores concentran el 90% del total de las inversiones (dichos sectores son comunicaciones, transporte, petróleo y gas, hoteles, seguros y electricidad). Por su parte, en el caso de Chile son cuatro los sectores que absorben el 90% de la inversión española (comunicaciones, electricidad, construcción y bancos), mientras que en Brasil en sólo dos sectores se concentra el 90% (comunicaciones y electricidad).

CUADRO 3

### Inversión de Firms Españolas en Argentina, Brasil y Chile, 1998-2000\*

Montos en millones de dólares

	ARGENTINA		BRASIL		CHILE		TOTAL	
Comunicaciones	1,795	30.5%	17,329	81.2%	1,481	29.4%	20,605	63.9%
Energía eléctrica	318	5.4%	2,719	12.7%	1,168	23.2%	4,205	13.0%
Transporte	1,496	25.4%	243	1.1%	382	7.6%	2,121	6.6%
Bancos y servicios financieros	117	2.0%	786	3.7%	751	14.9%	1,653	5.1%
Construcción	105	1.8%	120	0.6%	1,109	22.0%	1,334	4.1%
Petróleo y gas	820	13.9%	0	0.0%	0	0.0%	820	2.5%
Seguros y fondos de jubilaciones y pensiones	360	6.1%	0	0.0%	129	2.5%	489	1.5%

Hoteles y restaurantes	411	7.0%	0	0.0%	0	0.0%	411	1.3%
------------------------	-----	------	---	------	---	------	-----	------

**CUADRO 3 (CONT.)**  
**Inversión de Firmas Españolas en Argentina, Brasil y Chile, 1998-2000\***  
Montos en millones de dólares

	ARGENTINA		BRASIL		CHILE		TOTAL	
Transporte y distribución de gas natural	156	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	156	0.5%
Agua y saneamiento	116	2.0%	0	0.0%	21	0.4%	138	0.4%
Materiales para la construcción	103	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	103	0.3%
Automotriz y Autopartes	0	0.0%	70	0.3%	0	0.0%	70	0.2%
Alimentos y bebidas	0	0.0%	65	0.3%	4	0.1%	69	0.2%
Medicina prepaga	33	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	33	0.1%
Otros	58	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	58	0.2%
<b>TOTAL</b>	<b>5,888</b>	<b>100.0%</b>	<b>21,332</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,044</b>	<b>100.0%</b>	<b>32,264</b>	<b>100.0%</b>

\* Incluye proyectos de inversión concretados durante 1998 y otros proyectados hasta el año 2000. En algunos casos se incluyen proyectos cuya etapa de ejecución tal vez exceda el año 2000.

FUENTE: CEP, Base de Inversiones

Por último se observa el predominio de las inversiones en formación bruta de capital (ampliaciones y greenfield) con el 68,6% del total. Este comportamiento podría justificarse por las inversiones relacionadas a las ampliaciones que deben realizar en las empresas recientemente adquiridas. Por ejemplo, Telefónica S.A. ha anunciado proyectos del orden de los US\$ 12.000 millones para aplicar sólo en Brasil.

**CUADRO 4**  
**Modalidades de Inversión de Firmas Españolas en Argentina, Brasil y Chile, 1998-2000\***

	ARGENTINA		BRASIL		CHILE		TOTAL	
Formación de capital	5,010	85.1%	14,192	66.5%	2,927	58.0%	22,129	68.6%
Greenfield	655	11.1%	1,047	4.9%	534	10.6%	2,236	6.9%
Ampliaciones	4,355	74.0%	13,145	61.6%	2,393	47.4%	19,893	61.7%
Compras	878	14.9%	7,140	33.5%	2,117	42.0%	10,135	31.4%
Privatizaciones	0	0.0%	6,474	30.4%	531	10.5%	7,005	21.7%
Fusiones y adquisiciones	878	14.9%	666	3.1%	1,587	31.5%	3,130	9.7%
<b>TOTAL</b>	<b>5,888</b>	<b>100.0%</b>	<b>21,332</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,044</b>	<b>100.0%</b>	<b>32,264</b>	<b>100.0%</b>

\* Incluye proyectos de inversión concretados durante 1998 y otros proyectados hasta el año 2000. En algunos casos se incluyen proyectos cuya etapa de ejecución tal vez exceda el año 2000.

FUENTE: CEP, Base de Inversiones

## CONCLUSIÓN

Durante la década del noventa las inversiones españolas en América Latina adquirieron una notoria importancia. Entre 1991 y 1993 la participación de América Latina continuaba siendo reducida (12% del total mundial), pero desde 1994 pasa a ser la principal región de interés de los inversores españoles, absorbiendo el 40% del total.

Destaca la perspectiva regional desarrollada por las empresas españolas en sus estrategias de expansión, en tanto su presencia se verifica con claridad en los principales países de la región y con características muy similares en cada uno de ellos. En este sentido, las estrategias se presentan de manera compacta y coherente. El seguimiento de este proceso tiene relevancia, en tanto pueda ejercer un "efecto demostración" en la región para las economías de otros países europeos.●

# ECONOMÍA INTERNACIONAL

# LA INDUSTRIA SIDERÚRGICA EN ARGENTINA Y BRASIL<sup>1</sup>

---

Lic. Jorge Lucángeli  
Centro de Estudios  
para el Cambio Estructural  
**CECE**

La evolución durante la década de los noventa de la industria siderúrgica argentina y brasileña exhibe más coincidencias que discrepancias. Quizás, el hecho más destacable que hubo de transitar el sector en ambos países haya sido el proceso de privatización de empresas en manos del Estado y que significó una profunda transformación ya que estuvo acompañada, paralelamente, por un proceso de significativa desregulación de la actividad.

Este fenómeno estuvo acompañado por una manifiesta concentración de la actividad siderúrgica en un número reducido de empresas, tanto en Argentina como en Brasil. Esto dio lugar a un proceso de especialización de la producción, lo que posibilitó importantes ganancias de eficiencia. La industria siderurgia muestra un crecimiento de la productividad de envergadura, muy superior al que registra la industria manufacturera en su conjunto.

Tanto la industria siderúrgica argentina como la brasileña tienen una presencia importante en el mercado mundial. Brasil es un importante exportador de productos siderúrgicos, especialmente de semiterminados; Argentina, por el contrario, si bien con volúmenes bastante menores, tiene una presencia destacable en productos terminados, especialmente en tubos sin costura. De todos modos, a diferencia de lo que sucede en los países europeos, el intercambio intra-industrial entre Argentina y Brasil es muy poco significativo. Todavía la ampliación del mercado del MERCOSUR no ha dado lugar a la especialización regional.

## **EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN Y DESREGULACIÓN DE LA INDUSTRIA**

En 1992 se concretó la privatización de dos empresas productoras del sector: SOMISA, que quedó en manos del grupo Techint, bajo la denominación de SIDERAR y Altos Hornos Zapla, actualmente en manos de un consorcio controlado por la francesa Aubert Duval y el grupo Citicorp Equity Investments (CEI), bajo la razón jurídica ACEROS ZAPLA.

En 1992, Propulsora Siderúrgica S.A. adquirió el 80% del capital de Aceros Paraná S.A., empresa formada por el gobierno argentino para la privatización de SOMISA. Luego se produjo la fusión de Aceros Paraná con propulsora Siderúrgica, Aceros Revestidos y otras empresas menores de la organización Techint, cambiando su denominación por SIDERAR S.A.I.C.

SIDERAR concentró su actividad en la fabricación exclusiva de laminados planos, eliminando de su producción a los no planos (tochos y palanquillas) con el objetivo de alcanzar economías de escala y eficiencia productiva. La otra gran línea de

---

<sup>1</sup> Esta nota está basada en el estudio realizado para el Centro de Estudios para la Producción por el Centro de Estudios para el Cambio Estructural, el que será publicado oportunamente.

trabajo de SIDERAR fue “tercerizar” gran parte de tareas antes integradas a la firma para concentrarse en los aspectos netamente siderúrgicos del proceso productivo.

En julio de 1992, los dos grupos accionarios que adquirieron Altos Hornos Zapla (ahora Aceros Zapla S.A.) tomaron posesión del Complejo Industrial, iniciando un proceso de reconversión. La nueva dirección diseñó un plan de negocios que define a Aceros Zapla como proveedor principal de aceros especiales para la industria argentina con potencial para acceder a otros mercados para los que su escala de producción es apropiada. Además, se ha encarado un plan de relocalización de funciones intentándose concentrar en la planta industrial el grueso de sus actividades y, al igual que en SIDERAR, se están tercerizando algunas actividades periféricas.

Desde fines de los años ochenta se produjeron numerosas modificaciones en el marco regulatorio del sector con fuertes repercusiones en las estrategias empresariales. Los pivotes de esos cambios han sido las leyes de emergencia económica y reforma del Estado de fines de 1989, las privatizaciones, las modificaciones a los regímenes de importación y exportación, los acuerdos sectoriales de precios de abril de 1991 y la flexibilización legal o por convenio de normas laborales y la política global de desregulación. En este sentido, merece destacarse:

- La eliminación de trabas para-arancelarias a las importaciones que comenzaron a concretarse con el decreto 345/88 de marzo de 1988, que suprimió los requisitos de aprobación previa y licencias arancelarias otorgadas por la Dirección General de Fabricaciones Militares (D.G.F.M.) para la importación de productos siderúrgicos.
- La reducción de los derechos arancelarios.
- La reducción de los estímulos a las exportaciones y la suspensión temporal de los mismos durante la vigencia de la ley de emergencia económica. Los reembolsos fueron restablecidos en 1993.

La primera privatización en Brasil fue la empresa COSIM, en septiembre de 1988, que en realidad se trató de una reprivatización, ya que se había nacionalizado en los setenta para formar parte de Siderbrás, el holding estatal que controlaba a las empresas públicas siderúrgicas<sup>2</sup>.

La segunda privatización de una empresa estatal correspondió a Cimetel, en noviembre de 1988. Igual que en el caso de Cosim, se trataba de una reprivatización. La empresa poseía una usina integrada a carbón vegetal, otra usina productora de arrabio y 7 altos hornos a carbón vegetal, todos ubicados en el estado de Minas Gerais. A esta privatización le siguió Cofavi (Acero de Vitoria) en julio de 1989. También fue adquirida por Duferco (la distribuidora que participó de la primera privatización), pero en una segunda licitación ya que la primera se había declarado desierta.

La cuarta privatización de una empresa pública siderúrgica fue la de Usiba (en el estado nordestino de Bahía) en octubre de 1989. Nuevamente el proceso estuvo a cargo del BaNaDe, a pesar de pertenecer a Sidebrás. Y en julio de 1988 se

---

<sup>2</sup> Siderbras fue creado en el año 1973 e inició sus actividades en 1974 y fue oficialmente liquidada en agosto de 1997. A pesar del objetivo para el cual fue pensada – coordinar las actividades de las empresas siderúrgicas - nunca tuvo un papel preponderante en el sector y más que otra cosa, se caracterizó por ser una administradora de las crisis al centralizar la gestión de los fondos de corto plazo de las empresas, canalizando excedentes de las empresas superavitarias para las deficitarias.



privatizó la porción estatal de la usina Nossa Senhora Aparecida (el 49%). El BaNaDe financió este emprendimiento a 12 años. Todas estas empresas eran productoras de aceros no planos, básicamente. La venta de esas usinas aumentó el poder del mercado de los grupos Gerdau y Villares, produciéndose un proceso de concentración en el sector y de entrelazamiento de los grupos económicos que luego daría lugar a sospechas de cartelización.

Las privatizaciones en el sector adquirieron una nueva dinámica a partir de la década del noventa. A través del Programa Nacional de Desestatización (PND) se privatizó, entre 1991 y 1993, todas las industrias del sector siderúrgico controladas por el Estado: Usiminas (considerada en el mundo una de las empresas de mayor calidad de sus productos), Cosinor, Aceros Finos Piratini, Cía. Siderúrgica de Tubarão (CST), Acesita, Cía Siderúrgica Nacional, Cosipa y Acominas. En 1991 estas empresas producían 17,5 millones de toneladas de acero bruto, alrededor del 70% de la producción nacional total de acero.

Previo a la venta de los activos, se estableció un Plan de Saneamiento del Sistema de Sidebrás para la recuperación financiera de las empresas a fin de que las mismas fueran privatizadas con sus activos "limpios". Eso elevó la capacidad de acceso al financiamiento, post-privatización, en condiciones favorables.

La industria siderúrgica fue el primer tramo de todas las privatizaciones brasileñas lo que encuentra su explicación en distintos motivos: i) porque este era el sector que tenía el menor número de obstáculos jurídicos para el traspaso de los activos; ii) porque era en donde las empresas públicas presentaban ventajas productivas/tecnológicas con relación a otras empresas estatales; iii) porque, además, contaban con una situación financiera general, controlada. Como consecuencia de las privatizaciones surgieron nuevos liderazgos en el mercado brasileño, destacándose Usiminas y CST.

La privatización fue acompañada por la liberalización del sector: la desregulación interna (por ejemplo, el desmantelamiento del sistema de control sobre los precios mínimos) y un sistemático aumento de libertad de flujos con el exterior, tanto para los productos siderúrgicos como para la importación de tecnología, reduciendo las alícuotas de importación y las barreras no tarifarias.

El gerenciamiento de las empresas privatizadas no sufrió modificaciones significativas, ya que hubo una importante participación de los trabajadores y el consorcio vencedor fue, en muchos casos, articulado con la propia cúpula administrativa del momento de la privatización. En ese sentido, los nuevos dueños mantuvieron varios procesos de reestructuración administrativa y productiva que se habían iniciado antes de la privatización.

## **EL DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA**

La producción siderúrgica argentina se incrementó en un 30% entre 1990 y 1997 -55% entre 1991 y 1997-. La producción siderúrgica básica creció, entre 1990 y 1997, un 17,3%, destacándose el acero que fue del 20,6%, mientras que el hierro primario lo hizo al 14,7%. Pasado el punto de inflexión dado por las privatizaciones, el año 1993 marca el inicio de la fase ascendente que prosigue en la actualidad. Entre 1993 y 1997 la producción de acero crudo creció el 44,9%.

Los productos semiterminados tuvieron una evolución similar: 44,9% entre 1993 y 1997. El principal rubro son los planchones de acero destinado a la elaboración de

chapas. La producción de palanquillas creció el 22,8%, confirmando el predominio del grupo Acindar, la pérdida de posición de Aceros Bragado y la consolidación de Aceros Zapla como segundo productor del rubro.

La producción de productos terminados exhibió un mayor dinamismo que la producción básica, creciendo un 52,3% entre 1990 y 1997 (52,9% entre 1993 y 1997), destacándose la fabricación de laminados en frío cuya producción creció un 76,5%.

El crecimiento de la producción se vio acompañado por un fuerte incremento de la productividad del trabajo. Ésta aumentó un 130% entre 1991 y 1996, lo cual tuvo como consecuencia una significativa reducción del empleo ya que disminuyó en alrededor del 40%. Este fenómeno se explica mayormente por la fase de laminación, cuyo incremento casi duplicó al registrado en la producción de acero (entre 1990 y 1995, la productividad en laminados creció 134% y en acero, el 73%).<sup>3</sup>

Pero el proceso de privatizaciones contribuyó, también, a profundizar el proceso de concentración. En la actualidad existen 3 empresas con un elevado grado de integración que conforman el núcleo central del sector (Acindar, SIDERCA y SIDERAR, estas 2 últimas del grupo Techint).

El grupo Acindar produce, principalmente, materiales para la construcción y para el sector agropecuario. Techint es proveedora de materiales de infraestructura petrolera (SIDERCA) y laminados para la industria automotriz y de electrodomésticos (SIDERAR). Acindar es la cabeza de un conglomerado de más de 20 empresas comerciales, de servicios y financieras vinculadas a la producción de materiales para el agro. El grupo Techint ha desarrollado una estrategia de crecimiento e inserción internacional global expandiendo sus actividades hacia otros países estando bajo su control Dálmine (Italia), Tamsa (México) y Siderúrgica del Orinoco (Venezuela). El eje SIDERCA-Dálmine-Tamsa es líder mundial en la producción de tubos de acero sin costura (20% del mercado mundial y 30% si se considera lo destinado a la industria siderúrgica).

El grado de concentración se profundiza a medida que se avanza en la fase de elaboración. La producción básica es elaborada por 5 empresas (SIDERAR y SIDERCA con el 67% del total producido, Acindar, con el 27%, Aceros Zapla, el 4% y Aceros Bragado, el 2%). En productos semiterminados, la producción de palanquillas corresponde a Acindar (81%) y el resto Aceros Zapla (11%) y Aceros Bragado (8%). En el resto de los productos semiterminados prevalece una situación de monopolio en el que SIDERAR absorbe la totalidad de la producción de planchones para laminar chapas; Acindar, los planchones para laminar flejes y SIDERCA, barras de tubos de colada continua.

Los productos terminados exhiben características similares. Pero mientras en laminados no planos en caliente coexisten unos pocos productores (barras redondas para hormigones se reparte entre 4 empresas: Acindar, 68%; Aceros Bragado, 16%; Clima, 11% y Aceros Zapla, 5%), en el resto de los productos terminados prevalece una situación de monopolio (Aceros Zapla absorbe la totalidad de la producción de palanquillas y barras forjadas).

---

<sup>3</sup> El aumento de la productividad promedio para la industria manufacturera entre 1990 y 1997 fue del 52%, lo cual muestra el buen comportamiento de la industria siderúrgica en términos de productividad. Esto confirma los resultados encontrados por J.Katz en un trabajo sobre la industria manufacturera latinoamericana. J.Katz encuentra que la rama "Hierro y acero" es en la que la productividad creció más aceleradamente, acercándose a los estándares de EE.UU. Jorge Katz: *Crecimiento, cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria manufacturera latinoamericana en el período 1970-1996*, CEPAL, Santiago, 1998.

Brasil es el séptimo productor mundial de acero y el mayor de América Latina: produce cerca del 50% de la producción latinoamericana. Produce 6 veces más de acero crudo que Argentina y el doble que México, el segundo productor latinoamericano. A su vez, es el mayor exportador latinoamericano de acero: en 1997, aproximadamente una tercera parte de su producción se dirigió al sector externo. Sin embargo, exporta los saldos del comercio interno, es decir que la industria brasileña (como casi toda la industria siderúrgica mundial) se orienta hacia el consumo interno. Es una exportadora muy importante en el mundo, pero en el segmento de bienes semiterminados.

En cuanto a los productos, la producción siderúrgica brasileña de los últimos años muestra la importancia ganada por los productos planos (un 12,5% entre 1993 y 1997) frente a un decrecimiento de los no planos de un 10,4% en igual período. Por su parte, la producción de acero bruto y de productos semiterminados no superó el 4% en los últimos 5 años

El consumo per cápita de acero, que alcanzó un pico de 105 kg en 1986, se llegó a reducir hasta 65 kg/habitante en 1991, uno de los más bajos entre los países productores de acero, inclusive inferior a los consumos de México o de Argentina. En 1996, el consumo per cápita creció a 91 kg/habitante siguiendo la línea de crecimiento iniciada en 1993. En 1997, el consumo aparente alcanzó los 15,3 millones de toneladas y el consumo por habitante superó el récord histórico de 1986, 107 kg.

Los principales sectores demandantes brasileños de la producción siderúrgica son el sector automotriz y la construcción civil que, en conjunto, absorbieron, en 1997, casi el 26% de las ventas internas de laminados y semiterminados. La producción siderúrgica acompaña la tendencia de la industria mundial en el sentido de atender las demandas de los segmentos de bienes de consumo durable (industria automovilística y línea blanca) que, en términos de producto significa una participación creciente de los laminados planos con relación a los productos largos, de menor valor agregado.

La expansión de la producción y la privatización del sector contribuyeron a que en los últimos 10 años la productividad de la industria brasileña se incrementara en más del 170%, lo que se explica, básicamente por la reducción de personal de las grandes empresas en un proceso que se inicia antes de la privatización y que se profundiza luego de ésta (la industria ocupaba 167 mil empleados en 1989 y 63 mil en 1997) sino también por los cambios gerenciales y las fuertes inversiones en modernización de las unidades productivas.

Tanto la industria argentina como la brasileña encararon importantes programas de inversiones a posteriori de las privatizaciones. Las inversiones de los años noventa se dirigieron a incrementar la capacidad productiva y la modernización tecnológica a fin de ganar competitividad internacional y hacer frente a la competencia externa.

En el caso argentino, SIDERCA se encuentra desarrollando un plan de inversiones de 150 millones de dólares que incluye la apertura de una nueva planta de tratamiento térmico. SIDERAR desarrolló un plan de inversiones por 450 millones de dólares en la transformación de la planta ex SOMISA. Además de adquirir a la firma Comesi en 65 millones de dólares, implementó un proceso de complementación con Propulsora Siderúrgica y otras empresas del grupo y modernizó la planta de Florencio Varela, destinada a la producción de bienes para la industria automotriz.

Acindar redefinió el papel de sus plantas concentrando las actividades en Villa Constitución e incluso abrió una nueva planta en Villa (por u\$s 40 millones) para la producción de caños con costura que hasta entonces se hacían en La Tablada que se complementan con un plan de inversiones de u\$s 91 millones sobre un programa que se realiza con apoyo del CFI equivalente a u\$s 126 millones cuyo objetivo central es la ampliación de la capacidad productiva de acero en un 40% a partir de este año 1998. También han ampliado la capacidad de reducción directa de la planta en un 20%.

Por su parte, Aceros Zapla ha realizado inversiones por u\$s 6 millones para la construcción de un horno, otros u\$s 8 millones para la instalación de un nuevo horno cuchara y actualmente está modernizando y ampliando su planta con una inversión de u\$s 30 millones; la intención de la empresa es exportar 20% de su producción a Brasil.

La industria siderúrgica brasileña también realizó, luego de la privatización, fuertes inversiones. Para el período 1994/2000, entre las inversiones ya efectuadas y las programadas, se habrá invertido unos 10.500 millones de dólares.

Pero otro esfuerzo de la industria siderúrgica brasileña fue la mejora significativa en la calidad de los productos gracias a la adhesión de las empresas a las normas ISO 9000. En términos generales, la gran mayoría de las empresas brasileñas está llevando a cabo proyectos de mejoras en la calidad y en la productividad, que se engloban dentro del concepto genérico de Control de Calidad Total. Según un estudio realizado en 1993 *-Estudio de la competitividad de la industria brasileña*, uno de los estudios más profundos realizados sobre la cuestión de la competitividad y la calidad de la industria siderúrgica brasileña- uno de los principales obstáculos al desarrollo de los programas de calidad y productividad, se refieren a la baja calificación de los trabajadores, por un lado, y a los reducidos recursos destinados al entrenamiento de la mano de obra, por el otro. Según datos del IBS, las inversiones en entrenamiento de personal deben incrementarse en estos próximos años en unos u\$s 40 millones. Por su parte, las investigaciones en desarrollo de procesos demandarán no menos de u\$s 45 millones.

## **EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE PRODUCTOS SIDERÚRGICOS**

Las exportaciones argentinas de productos siderúrgicos se caracterizan por la presencia -casi absoluta- de productos terminados (al igual que las importaciones). En efecto, más del 93% del valor de las exportaciones siderúrgicas argentinas de 1997 se explican por estos productos.

En mucha menor medida se exportan materias primas para acería, entre las que tienen relevancia las de arrabio, por cuanto se reiniciaron en 1995 luego de muchos años. Esto se explica por la puesta en marcha del 2º horno N° 2 de SIDERAR, en 1995, lo que permitió abastecer a la demanda interna para la fabricación de desbastes propios y contar con un saldo exportable considerable.

El destino de las exportaciones siderúrgicas tiene una gran diversidad, exportándose, actualmente, a unos 80 países. El 37% de las exportaciones se dirigen a países de Latinoamérica, el 32% a Asia, el 12% a América del Norte, el 13% a Europa y el 6% al resto del mundo. Entre 1995 y 1996, el destino principal de las exportaciones argentinas fueron los EE.UU., prevaleciendo las exportaciones de tubos sin costura,

barras y chapas laminadas en frío y revestidas. China y Tailandia son los países asiáticos demandantes de productos argentinos (chapa laminada en frío y en caliente, en el caso de Tailandia y alambrón, chapas laminadas en frío y tubos, en el caso de China). Por su parte, México es principal comprador de materias primas, con la totalidad del arrabio exportado en 1997.

Las importaciones siderúrgicas comprenden materias primas, semiterminados, terminados y productos diversos de acero. Luego del auge de 1992, las importaciones de laminados terminados, que implican el grueso de las importaciones siderúrgicas, disminuyeron sustancialmente a partir de 1993, en que se ubicaron en alrededor de las 2/3 partes del total. Entre las razones de esa disminución estuvo la acción gubernamental al aplicar las normas legales contra las prácticas del comercio desleal como así también el mayor abastecimiento por parte de las firmas siderúrgicas nacionales. Por otro lado, la reconversión del sector llevó a que las importaciones se dirijan a adquirir productos no producidos en la Argentina o, en casos especiales, producidos parcialmente.

Las importaciones de productos semiterminados aumentaron notablemente en 1994 alcanzando un total de 500.000 toneladas. Los planchones importados se destinaron a cubrir el déficit de acero que se produjo en SIDERAR por la baja producción de arrabio como consecuencia de tener el alto horno N° 2 en proceso de remodelación. Superado ese déficit, luego de la puesta en marcha de ese alto horno en septiembre de 1995, las importaciones cayeron abruptamente en los años siguientes.

Brasil es el país de donde provienen entre el 70% y 75% del total de las importaciones siderúrgicas argentinas. Prácticamente todo el mineral de hierro utilizado por las empresas siderúrgicas integradas proviene de Brasil. Las importaciones de semiterminados y de chapa laminada en caliente y en frío, son de origen brasileño en su casi totalidad. En los restantes productos, si bien la participación de Brasil es menor, sigue siendo el principal proveedor con la excepción de algunos productos revestidos o con calidades especiales, en donde los países europeos tienen la primacía, confirmando la especialización internacional de la industria siderúrgica mundial.

En el caso de Brasil, este país es altamente superavitario en su comercio siderúrgico, aunque el saldo del intercambio es muy dependiente del nivel de actividad: con la estabilización de la economía brasileña, a partir de 1994, el saldo de la balanza comercial siderúrgica inició su trayectoria descendente. En 1997 registró el más bajo de la década con unos 2.300 millones de dólares frente a los u\$s 3.400 millones del año 1993, su pico histórico.

Sus principales destinos son los países asiáticos, principalmente, y los países de América Latina y Norteamérica; pero, a diferencia de Argentina, sus exportaciones se concentran en semiterminados. En este sentido, su papel de gran exportador enfrenta una cantidad muy grande de procesos anti-dumping y anti-subsidios abiertos por Estados Unidos.

Pero aunque es el séptimo productor mundial de acero, Brasil se está transformando en un firme importador de productos siderúrgicos, en virtud del crecimiento de la demanda interna. Las importaciones se duplicaron entre 1996 y 1997 y se cuadruplicaron en los últimos 5 años, proviniendo –principalmente– de los países europeos y en segundo lugar de países latinoamericanos.●

# UNA APROXIMACIÓN A LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN EN EL MUNDO

---

Desde el punto de vista de la macroeconomía, la importancia de la inversión no solamente se debe a que es uno de los componentes principales del producto bruto, sino a que determina la capacidad productiva del futuro al expandir la frontera de posibilidades de producción. Puede considerarse como el sacrificio de consumo que hace una sociedad en el presente para aumentar la capacidad de consumo en el futuro. La inversión es un flujo que anualmente engrosa el stock de capital de una economía, y por lo tanto, el stock de riqueza de una sociedad. A pesar de su trascendencia, es el componente de mayor volatilidad de la demanda agregada debido a que su comportamiento depende de las decisiones microeconómicas influenciadas por las expectativas de los agentes sobre el desempeño futuro de la economía y de variables de difícil previsión como los riesgos intrínsecos de los proyectos y del sistema económico. La volatilidad de la inversión se justifica en la variabilidad que se observa en los componentes que la explican y en la dificultad para predecir el futuro.

La maximización de beneficios es el móvil principal que justifica las decisiones de inversión de una economía capitalista. Las decisiones de inversión de los agentes son tomadas en base al objetivo microeconómico de maximizar sus beneficios. La decisión de invertir y la localización de los proyectos depende de las previsiones de rentabilidad que arrojen las evaluaciones contables en comparación con otras opciones de inversión y localizaciones alternativas.

**A pesar de desempeñar un papel tan importante dentro de los incentivos que movilizan las fuerzas del mercado en el sistema capitalista, es una paradoja que la rentabilidad de la economía sea una caja negra, debido a la ausencia casi total de información o a la dificultad que implica medir la rentabilidad en un mundo con gran heterogeneidad de exigencias contables y regímenes tributarios que enfrentan las empresas de distintos sectores productivos, países y regiones.**

El flujo creciente de capitales en la forma de inversiones extranjeras directas orientado hacia las economías emergentes es un indicador de que la rentabilidad de estas inversiones es superior a la que brindaría de ser realizada en las naciones desarrolladas. El grado de inmadurez o falta de desarrollo relativo de una economía ofrece ventajas en la forma de mayor rentabilidad para las inversiones. Para las naciones en desarrollo, en especial América Latina que por su bajo stock de riqueza presenta grandes necesidades de financiamiento externo, es de importancia vital conocer la rentabilidad que ofrecen las inversiones de la región, ya que de ésta dependerá el ingreso futuro de capitales externos.

En esta nota se analiza la eficiencia de la inversión medida como el cociente entre la tasa de inversión de una economía (Inversión como porcentaje del PBI) y la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno (ver apéndice metodológico). Este indicador es una aproximación a la rentabilidad de las inversiones de una economía, ya que el resultado muestra la capacidad de la inversión para generar crecimiento económico. El indicador obtenido puede ser interpretado como los puntos porcentuales de inversión (con respecto al PBI) necesarios para generar un punto

porcentual de crecimiento, un indicador elevado (por ejemplo 10) significa baja eficiencia de la inversión, ya que serán necesarios 10 puntos porcentuales de inversión para generar cada punto porcentual de crecimiento del producto. Por lo tanto, mientras menor sea el indicador, menores serán los puntos porcentuales de inversión sobre producto requeridos para alcanzar un punto porcentual de crecimiento.

## LA EFICIENCIA DE LA INVERSIÓN A NIVEL MUNDIAL Y REGIONAL

Los resultados alcanzados indican que la tasa mundial de eficiencia de la inversión registra, al menos desde la década del 60, una tendencia decreciente (el indicador aumenta), pasando de valores en torno al 4.1 hasta el 8.5 en la década actual. El comportamiento del indicador a escala mundial se halla especialmente influenciado por la evolución de los países avanzados, la mayoría de los cuales se encuentran en Europa y América del Norte, que registran una tendencia a la disminución de la eficiencia de la inversión. El origen del descenso en la eficiencia de la inversión mundial se origina exclusivamente en un descenso de la tasa de crecimiento del producto bruto mundial que cayó a la mitad del que estaba registrando en la década del 60, ya que el otro componente del cociente, la tasa de inversión mundial, también registró un descenso (lo que elevaría la eficiencia de la inversión) pero en una proporción menor.

Para analizar la evolución del indicador de eficiencia de la inversión se decidió dividir la muestra entre países avanzados y emergentes de acuerdo a sus características de desarrollo, y en las siguientes regiones geográficas; América Latina, Asia-Pacífico, Mercosur y Europa y América del Norte.

Considerando el grupo de economías emergentes, la eficiencia de la inversión también tiende a ser menor que en el pasado aunque actualmente se encuentra en valores que duplican la eficiencia del grupo de naciones avanzadas. Se destaca la pérdida de eficiencia durante la década del 80, (que disminuyó a la mitad) y la recuperación durante la década actual. Para el grupo de **economías avanzadas** el indicador empeora tendencialmente alcanzando en esta última década la mitad de la eficiencia que en los años 60.

### Indicador de Eficiencia de la Inversión en el Mundo

	Indicador de Eficiencia de la inversión				Tasa de inversión como % del PBI (mediana de la década)				Tasa de crecimiento del PBI real (promedio simple de la década)			
	60's	70's	80's	90's	60's	70's	80's	90's	60's	70's	80's	90's
Mundo	4.11	6.81	7.45	8.53	23.6	24.3	22.1	21.0	5.7	3.6	3.0	2.5
Países Avanzados	4.27	7.84	7.67	9.91	24.0	24.3	21.9	20.2	5.6	3.1	2.8	2.0
Países Emergentes	2.97	3.86	6.45	5.15	19.4	24.6	23.7	25.4	6.5	6.4	3.7	4.9
Asia-Pacífico (excl. Japón y China)	3.13	4.25	4.54	5.20	20.8	24.9	27.3	29.6	6.7	5.9	6.0	5.7
Asia-Pacífico (excl. China)	3.28	6.41	6.03	9.90	30.4	31.8	28.7	29.7	9.3	5.0	4.8	3.0
Europa y América del Norte	4.84	7.83	7.96	8.48	20.9	21.7	20.0	17.9	4.3	2.8	2.5	2.1
América Latina	3.33	3.77	14.98	5.33	19.1	24.0	20.3	20.6	5.7	6.4	1.4	3.9
Mercosur		3.72	19.59	5.06		25.4	20.1	19.9		6.8	1.0	3.9

Al observar los componentes del indicador se destaca que los países avanzados siguen una trayectoria semejante a la mundial, ya que la disminución de la eficiencia se origina en la disminución del ritmo de crecimiento del producto bruto (la tasa de

inversión desciende 4 puntos), mientras que el pequeño descenso con respecto a la década del 60 de la tasa de eficiencia de la inversión para los países emergentes se origina en el aumento de la tasa de inversión de 6 puntos, ya que la tasa de crecimiento del producto permanece relativamente estable.

Debido a que el objetivo del análisis es observar el mundo desde el punto de vista del atractivo de rentabilidad que ofrece una economía para atraer inversiones, resulta conveniente excluir del agrupamiento Asia-Pacífico a Japón, por tener una ponderación muy importante sobre la región y distorsionar los resultados alcanzados debido su comportamiento típico de naciones avanzadas. También se excluyó a China de este agrupamiento para aislar el efecto de su incorporación a la muestra en la última década, lo que tergiversaría la comparación de la serie.

Con la información disponible hasta 1997, la región Asia-Pacífico (excluido Japón y China) presenta el mejor indicador de eficiencia de la inversión de la década de los 90, seguido por América Latina que dispone de un indicador inferior pero prácticamente en el mismo nivel. **Latinoamérica es la única región que registra una mejora en la eficiencia de la inversión durante la década del 90.** En la década del 80, el mejor indicador lo presentó nuevamente la región Asia-Pacífico, y el peor le correspondió a Latinoamérica cuya eficiencia de la inversión resultó la mitad de la correspondiente al grupo América del Norte y Europa. **En la década del 70 el mejor indicador lo presenta América Latina, explicado principalmente por el desempeño de Brasil.** En la década del 60 nuevamente la región de mayor eficiencia es Asia-Pacífico, seguida muy de cerca por Latinoamérica y América del Norte y Europa. En esta última década, las diferencias de eficiencia entre las regiones no eran tan pronunciadas como en las posteriores, señalando que el incremento del diferencial a partir de entonces puede haber justificado el crecimiento de la inversión extranjera en las décadas posteriores.

La brecha de eficiencia entre las naciones avanzadas y las emergentes se amplió paulatinamente desde los años 60, pasando de tan sólo 1.2 puntos a cerca de 5 puntos en la década del 90. Esto significa que **en la década del 60 cada porcentaje de tasa de inversión en los países emergentes generaba tan sólo 1.2 punto porcentual más de producto que en las naciones avanzadas, mientras que en la década del 90, cada punto de inversión en los países emergentes genera cerca de 5 puntos porcentuales más de crecimiento de la producción que en las naciones de mayor desarrollo relativo.**

Para el agrupamiento Asia-Pacífico (excluyendo China y Japón), los indicadores registran solamente un modesto deterioro durante la década del 90. China, de quien sólo se dispone información para la última década presenta el mejor indicador de eficiencia de toda la muestra después de Irlanda, por lo que la efectividad de la inversión regional aumentaría significativamente en el caso de ser incorporado en el agrupamiento en la década de los 90. Si se incorporara Japón, que durante los 90 se ubicó entre los países de menor eficiencia, el indicador regional empeoraría significativamente debido a la elevada ponderación de este país dentro de la región.

En cuanto a los componentes del indicador, se destaca que en la región Asia-Pacífico (excl. China y Japón) y en América Latina la tasa de inversión aumentó, pasando del 20.8% en los 60's al 29.6% en la década actual para la primer región y en más de un punto porcentual en Latinoamérica. En cambio, en la región América del Norte y Europa, la tasa de inversión bajó en más de 3 puntos porcentuales entre un periodo y otro.



El indicador de eficiencia que mostraba Latinoamérica y el Mercosur en la década del 80 es el peor de todos los agrupamientos para todos los períodos considerados. La mejora en los indicadores de eficiencia de la inversión en la región latinoamericana durante la presente década explica parcialmente el crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa hacia la zona. Si bien América Latina muestra muy buenos indicadores de eficiencia de la inversión en todos los períodos considerados excepto la década del 80, los flujos de inversiones extranjeras dirigidos a la zona comienzan a crecer significativamente recién a partir de la mejora en el riesgo país como consecuencia de las reformas estructurales iniciadas en la región durante la década del 90. La participación de América del Sur en los flujos anuales de inversiones extranjeras directas pasó del 2.6% promedio en el período 86-91 al 9.7% en 1997, mientras que en Argentina el stock recibido de inversiones extranjeras directas se duplicó, pasando del 0.4% en 1990, hasta el 1.0% en 1997. Se destaca por lo tanto, que la elevada eficiencia de la inversión no alcanzó a compensar el riesgo que implicaba invertir en estas economías, y sólo se revierte la situación a partir de la mejora en los indicadores de riesgo país iniciada en los 90 para la mayoría de los países de la región.

Otra de las razones que justifican el diferencial de rentabilidad entre las naciones avanzadas y las emergentes, en especial América Latina, es que el menor costo del financiamiento de los proyectos de inversión en las naciones avanzadas permite la realización de proyectos de inversión de menor rentabilidad. En cambio, **a raíz del efecto del riesgo soberano sobre las tasas de interés, los proyectos de inversión realizados en América Latina tienen que solventar los elevados costos financieros, y por lo tanto, se requiere que ofrezcan una rentabilidad más elevada.**

Si bien a raíz de los acontecimientos desatados en Asia desde mediados del año 97, se ha comenzado a cuestionar el modelo de capitalismo dirigista que han seguido las economías asiáticas, en especial la sobreexpansión de la capacidad productiva de algunas economías asiáticas originadas en la promoción y soporte del estado a la inversión, no alcanza a observarse un deterioro relativo de los indicadores de eficiencia de la inversión en la región si se excluye del agrupamiento a la economía japonesa. A pesar del incremento del indicador desde 3.1 en los 60 hasta 5.2 en los 90, los resultados alcanzados indican que la brecha de eficiencia entre esta región y el agrupamiento América del Norte y Europa pasó de 2.5 puntos en los 80 hasta casi 3.5 puntos en la década actual, mejorando notablemente las posiciones relativas. La brecha de eficiencia entre esta región y Latinoamérica no presenta grandes diferencias con excepción de la década del 80, aunque es necesario aclarar que Asia-Pacífico alcanza un indicador de eficiencia semejante a Latinoamérica con mayores tasas de inversión y mayores tasas de crecimiento de la producción.

El Mercosur presentó una trayectoria similar a la de América Latina, aunque se destaca que la eficiencia de la inversión de esta década es superior a América Latina y a la región Asia-Pacífico.

#### **APÉNDICE: LA EFICIENCIA DE LA INVERSIÓN POR PAÍSES**

Un total de 23 sobre los 41 países de la muestra disponible aumentaron la eficiencia de la inversión en esta década con respecto a los 80. De estos, solamente se registraron 11 casos en los que aumentó la tasa de inversión y Alemania es el único país avanzado dentro de este grupo. Australia, Nueva Zelanda y Singapur aumentaron su eficiencia gracias al efecto dominante de la disminución en la tasa de inversión, mientras que en el resto el efecto dominante fue el crecimiento del producto.

En Alemania, el indicador mejoró paulatinamente desde la década del 70, y actualmente se encuentra entre los de mejor desempeño del grupo de naciones avanzadas. También se destaca Irlanda, que pasó estar por debajo de la media mundial en la década de los 60, hasta ubicarse en la primera posición de toda la muestra en los 90 gracias al efecto simultáneo de una tasa de inversión relativamente baja y una tasa de crecimiento promedio superior al 6%.

#### Indicador de Eficiencia de la Inversión por países

	Indicador de Eficiencia de la inversión				Tasa de inversión como % del PBI (mediana de la década)				Tasa de crecimiento del PBI real (promedio simple de la década)			
	60's	70's	80's	90's	60's	70's	80's	90's	60's	70's	80's	90's
Estados Unidos	4.87	6.82	7.18	7.31	18.5	19.0	18.8	16.3	3.8	2.8	2.6	2.2
Canadá	4.70	5.20	7.21	10.00	24.4	23.9	21.3	18.4	5.2	4.6	3.0	1.8
Australia	4.91	7.50	7.61	7.17	27.8	25.2	24.6	21.0	5.7	3.4	3.2	2.9
Japón	3.34	7.70	7.01	16.92	34.9	35.0	29.3	29.7	10.4	4.6	4.2	1.8
N. Zelandia	6.72	12.48	11.12	9.41	25.0	25.7	23.7	19.8	3.7	2.1	2.1	2.1
Austria	6.30	7.80	11.02	13.11	28.3	28.5	23.9	25.5	4.5	3.7	2.2	1.9
Bélgica	4.64	6.76	8.84	11.84	23.0	22.5	16.8	18.1	5.0	3.3	1.9	1.5
Dinamarca	5.22	10.29	8.93	6.80	24.1	23.4	18.2	16.0	4.6	2.3	2.0	2.4
Finlandia	5.18	8.50	7.20	17.69	25.5	29.5	25.1	15.9	4.9	3.5	3.5	0.9
Francia	4.67	7.89	8.77	13.46	25.5	26.0	20.8	18.3	5.5	3.3	2.4	1.4
Alemania		23.03	9.93	7.02		23.0	22.5	22.6		1.0	2.3	3.2
Grecia	3.11	5.93	13.59	12.19	23.8	28.3	21.1	21.6	7.7	4.8	1.6	1.8
Islandia	6.81	4.23	6.98	8.41	28.7	28.1	19.3	16.9	4.2	6.6	2.8	2.0
Irlanda	5.11	5.77	5.35	2.97	22.0	26.3	21.1	18.1	4.3	4.6	3.9	6.1
Italia	3.91	6.67	9.98	14.21	20.8	25.3	22.3	17.9	5.3	3.8	2.2	1.3
Holanda	4.18	7.67	9.39	8.69	27.6	22.5	20.3	20.0	6.6	2.9	2.2	2.3
Noruega	6.98	6.42	10.45	5.86	29.1	30.6	26.5	22.5	4.2	4.8	2.5	3.8
Portugal	3.50	5.66	10.95	6.93	24.4	28.0	29.1	25.3	7.0	5.0	2.7	3.7
España	3.90	6.55	7.24	11.74	24.3	25.8	21.8	21.0	6.2	3.9	3.0	1.8
Suecia	5.53	11.09	8.21	20.27	24.8	22.0	18.8	14.8	4.5	2.0	2.3	0.7
Suiza	7.06	18.44	12.57	-	29.6	26.7	25.5	22.6	4.2	1.5	2.0	0.1
Reino Unido	6.73	9.97	6.39	8.96	19.8	19.8	17.2	15.5	2.9	2.0	2.7	1.7
China				3.02				33.9				11.2
India	4.19	6.06	3.91	4.34	16.5	20.1	23.0	24.0	3.9	3.3	5.9	5.5
Indonesia	1.32	2.43	5.12	4.68	7.5	19.4	28.2	32.6	5.7	8.0	5.5	7.0
Corea	2.44	3.32	3.22	5.14	23.5	27.5	29.7	36.8	9.6	8.3	9.2	7.2
Malasia		3.08	5.03	4.20	15.8	24.6	30.3	35.8	0.0	8.0	6.0	8.5
Filipinas	4.21	4.36	12.26	7.39	20.6	26.8	21.5	23.1	4.9	6.1	1.8	3.1
Singapur	2.36	4.42	5.99	4.24	23.0	40.1	44.1	34.8	9.7	9.1	7.4	8.2
Tailandia	2.76	3.80	3.61	6.08	24.2	25.8	28.7	41.0	8.8	6.8	7.9	6.7
Argentina	4.29	8.89	-	3.82	19.0	22.8	17.9	21.3	4.4	2.6	-	5.6
Bolivia	2.57	4.48	-	4.13	15.9	20.3	13.6	16.3	6.2	4.5	0.0	3.9
Brasil		3.10	12.06	5.94		26.9	21.1	19.4	0.0	8.7	1.8	3.3
Chile	4.14	5.24	5.85	3.66	15.8	14.7	18.9	26.8	3.8	2.8	3.2	7.3
Colombia		3.39	5.80	5.05		18.8	19.9	20.3	0.0	5.5	3.4	4.0
Ecuador	3.82	2.61	9.73	6.24	16.9	23.6	21.1	20.1	4.4	9.1	2.2	3.2
México	2.62	3.45	11.70	7.74	19.7	22.8	21.0	22.4	7.5	6.6	1.8	2.9
Paraguay	3.60	2.68	7.72	7.84	15.8	22.3	24.2	23.5	4.4	8.3	3.1	3.0
Perú	3.71	4.26	-	3.75	17.9	16.6	22.0	20.2	4.8	3.9	-	5.4
Uruguay	5.52	4.37	21.53	3.19	11.6	12.9	12.9	13.4	2.1	3.0	0.6	4.2
Venezuela	4.00	7.33	19.22	5.41	22.9	30.1	21.0	16.7	5.7	4.1	1.1	3.1

Japón, Italia y Suecia, debido al deficiente crecimiento de la producción registraron los peores indicadores de la muestra durante los 90.

Con excepción de la década del 60, en EE.UU. la eficiencia de la inversión se mostró siempre superior al agrupamiento de países avanzados y al mundial, aunque nunca superó el alcanzado por los países emergentes. En comparación con Japón, la segunda economía de la muestra, EE.UU. presentó mejores indicadores de eficiencia en la década del 70 y 90, mientras que éste fue superior en los 60 y 80.

La India es uno de los pocos países que mantuvieron casi invariable el indicador de eficiencia de la inversión desde la década del 60. Adicionalmente, se destaca por el aumento del 3.9% al 5.5% en el crecimiento de su economía, cuyo efecto positivo sobre el indicador de eficiencia de la inversión fue amortiguado por el crecimiento de la tasa de inversión desde el 16% al 24% entre las décadas del 60 y 90.

**Argentina presentó uno de los peores indicadores de eficiencia de la inversión en las décadas del 60, 70 y 80, y en los tres períodos la eficiencia de la inversión resultó menor que la eficiencia regional y mundial. La posición relativa alcanzada en los tres períodos se origina principalmente en tasas de crecimiento inferiores a las de la región ya que las tasas de inversión se encontraron en niveles muy cercanos a los de la región.**

**En la década del 90 la eficiencia de la inversión de Argentina se ubica en el quinto lugar de toda la muestra y en la tercera posición en América Latina, explicada principalmente por el crecimiento del producto, ya que la tasa de inversión es semejante a la regional y mundial. La primera y segunda posición de América Latina corresponden a Perú y Uruguay respectivamente.**

## **NOTA METODOLÓGICA**

El indicador de eficiencia de la inversión se obtiene con base en la siguiente construcción:

$ei_t = \text{Tasa de Inversión} / \text{Tasa de Crecimiento del PBI}$

$$ei_t = ( \text{Inversión}_t / \text{PBI}_t ) / ( \text{PBI}_t / \text{PBI}_{t-1} - 1 ) \quad 0 < ei_t < \infty$$

Debido a que el denominador, la tasa de crecimiento anual del PBI, tiene un comportamiento inestable en la mayoría de los países analizados y puede asumir valores negativos, derivando en un indicador negativo, se decidió emplear una tasa de crecimiento del producto real de características más tendenciales, calculando una tasa de crecimiento promedio simple de para todo los años disponibles de la década para evitar el efecto sobre el indicador de oscilaciones bruscas en el producto anual.

Con igual criterio, para calcular la tasa de inversión de una década se decidió emplear la mediana de las tasas de inversión de los años disponibles de la década.

Para obtener los agrupamientos por zonas geográficas y de desarrollo económico, los resultados de cada país fueron ponderados por la participación del PBI en el PBI total de la muestra de países, tomando el PBI en dólares promedio 92-96.

El rango de valores que puede asumir el indicador varía entre 0 e infinito. En el caso de que la tasa de crecimiento anual del producto sea negativa, la eficiencia de la inversión es nula ya que la inversión no generó crecimiento, y en ese caso el indicador toma el valor de infinito. Cuando se presentaron casos en los que la tasa de crecimiento de la década presentaba valores negativos, cero o muy cercanos a cero, el indicador fue reemplazado por el símbolo “-” que representa que durante la década respectiva la eficiencia de la inversión fue nula.

La información de tasa de inversión de la economía Argentina fue tomada de Cuentas Nacionales, mientras que el resto de la información de tasas de inversión y crecimiento del producto fue extraída del Fondo Monetario Internacional "Estadísticas Financieras Internacionales". Los ponderadores del PBI correspondientes a cada uno de los 41 países de la muestra fueron extraídos de esta última fuente y de publicaciones de consultoras internacionales. ●

# INVERSION EXTRANJERA DIRECTA: MIRANDO AL FUTURO

---

## INTRODUCCION

En su informe de 1998 (World Investment Report, Trends and Determinants), la UNCTAD traza un interesante panorama sobre la evolución reciente de la inversión extranjera directa en el mundo. Esta calificación no sólo obedece al pormenorizado análisis de lo acontecido a nivel regional y global. También hace una referencia muy especial al análisis de los factores que de alguna forma condicionan la dirección, la magnitud y el ritmo de la inversión extranjera directa (IED). En este sentido, su valor radica en la revalorización de estos factores y la individualización de nuevos elementos.

Desde el punto de vista de los responsables de política, desconocer las implicancias dinámicas del proceso de IED e ignorar la irrupción de estos elementos puede relegar a un país como polo de atracción de nuevas inversiones. Ello como consecuencia del proceso de igualación, que en menor o mayor medida, se ha dado en el plano de las condiciones destinadas a atraer inversiones. En este sentido los cambios se han dado en dos niveles. Las que antes se suponían como condiciones iniciales imprescindibles ahora se dan por sentadas. Asimismo, la mayoría de las veces los países han acelerado sus procesos de reforma para no quedar al margen del proceso de globalización. Ello los coloca en pie de igualdad que sólo podrán explotar aquellos que en el margen logren interpretar cuales son los nuevos elementos en juego.

## CIFRAS Y TENDENCIAS DE LA IED EN 1997

La crisis en los países del Sudeste Asiático, que irrumpiera con mayor fuerza en la segunda mitad de 1997, no logró frenar el proceso de expansión de la IED que mostró un crecimiento próximo al 19 % en dicho año, con flujos del orden de US\$ 400000 millones. Con 53000 corporaciones transnacionales (CTN) y 450000 empresas afiliadas en el extranjero, el stock de capital acumulado como consecuencia del proceso de IED ascendió a US\$ 3.5 trillones en tanto que las ventas globales de las afiliadas representaron US\$ 9.5 trillones.

Otra forma de medir la gravitación de la IED es considerando su relación con los grandes agregados. Desde esta óptica, la suma de los flujos de IED sobre el PBI mundial equivalen al 21% del mismo. Las exportaciones de las empresas afiliadas representan un tercio de las exportaciones mundiales, en tanto que el valor agregado por esas empresas alcanza a 7% del PBI mundial. Por otra parte, las ventas de las filiales de las CTN han crecido por encima de las exportaciones mundiales de bienes y servicios mientras que la razón entre el volumen de los flujos de IED y el PBI mundial han aumentado a un ritmo 2 veces superior al cociente entre importaciones y exportaciones sobre el PBI mundial. De ello es posible deducir que la expansión de la producción internacional ha profundizado el grado de interdependencia de la economía mundial más allá de aquel conseguido por el comercio exterior si se lo considera aisladamente.

Es conveniente también observar qué ha ocurrido a nivel de empresas. Las compañías transnacionales con sede en los países desarrollados, con una participación cercana al 66% en los flujos de entrada y del 90% en los de salida, conservan una posición dominante en lo que a los flujos de IED respecta, aunque su posición se ha debilitado en los últimos años. Las 50 mayores CTN con sede en países en desarrollo han elevado considerablemente la proporción de activos en el exterior como porcentaje de sus activos totales, en sus esfuerzos por alcanzar un mayor grado de transnacionalización, entre 1993 y 1996 si se las compara con las mayores 100 CTN. Para las primeras, el índice de transnacionalización<sup>1</sup> llegaba a 35% en 1996 frente al 55% de las segundas. Si bien el valor del índice es mayor para las primeras 100 CTN, también debe decirse que no se han registrado cambios importantes entre 1990 y 1995, mientras que en el caso de la CTN de los países en desarrollo ha mostrado un crecimiento sostenido a lo largo de dicho período. Otro aspecto a tener en cuenta es que el índice de transnacionalización es mayor en aquellas empresas que cuentan en sus países con mercados reducidos.

¿Se puede inferir algún patrón en lo que respecta a los rubros involucrados en el proceso de transnacionalización?. Así parece ser. En relación a las 50 CTN de los países en desarrollo los rubros claves son los de transporte, comunicaciones, construcción y comercio. En cambio entre las 100 CTN de los países desarrollados los sectores relevantes son los de alimentos, bebidas, químico, farmacéutico, electrónica y equipos electrónicos.

Los países en desarrollo se han beneficiado en los últimos años por una mayor participación en la recepción de los flujos de IED. Mientras que en 1990 sólo recibieron cerca de un quinto del total de IED (US\$ 34000 millones), en 1997 su participación aumentó a más de un tercio (US\$ 149000 millones). De todas maneras y en forma paralela también se han acelerado los flujos de IED hacia los países desarrollados en el curso de los últimos años. Entre las principales razones pueden citarse: el sostenido y vigoroso proceso de crecimiento de la economía estadounidense, el mejor desenvolvimiento económico en numerosas economías occidentales (Reino Unido y más recientemente el resto de Europa) y el auge de las fusiones y adquisiciones (F y A).

Este último fenómeno merece algunas consideraciones especiales<sup>2</sup>. Generalmente el proceso de F y A se encontraba fuertemente correlacionado con el ciclo económico. La quiebra y el debilitamiento de empresas en las fases de depresión y crisis potenciaba su absorción por otras. En lo que respecta específicamente a F y A el panorama comienza a cambiar drásticamente. Es así como,

- 1) el proceso de globalización elimina barreras, facilitando la movilidad de capitales, flexibilizando las trabas legales e institucionales que obstaculizan la IED, promoviendo un "entorno amigable", que se ve complementado con,
- 2) avances en materia de información y comunicaciones que permiten disponer de un más rápido y eficaz acceso a datos claves
- 3) para la toma de decisiones estratégicas en lo que respecta a la restructuración de firmas y posicionamiento en nuevos mercados, todo ello potenciando las F y A que

---

<sup>1</sup> El índice de transnacionalización surge de la suma de las siguientes relaciones: activos externos sobre activos totales, ventas externas sobre ventas totales y empleo de trabajadores extranjeros sobre empleados totales. Los tres términos reciben igual ponderación.

<sup>2</sup> Ver La Inversión Extranjera en la Argentina de los años '90, Tendencias y Perspectivas, Estudios de la Economía Real N° 10, CEP, Octubre de 1998.

4) a su vez se ven facilitadas por la liquidez reinante en los mercados financieros globales que contribuyen a financiar gran parte de estas operaciones.

Este proceso motoriza a su vez determinadas fuerzas que tienden a potenciar esta dinámica de F y A. Por un lado, las anteriores competidoras de las firmas fusionadas o adquiridas se ven en desventaja en relación a la dimensión de sus rivales, localización, posibilidades de acceso a los mercados y al financiamiento. Por lo tanto cuentan con alicientes para seguir el mismo camino. Adicionalmente para expandirse necesitan redimensionar el espectro de sus negocios, esto es deshacerse de sus negocios que no representan su actividad central a fin de invertir, en la forma de fusiones y adquisiciones, en el rubro o actividad principal en el cual cuentan con ventajas competitivas. Otro motivo válido se encuentra en las economías y adelantos logrados mediante F y A en materia de Investigación y Desarrollo (I + D).

Los procesos de F y A se concretaron principalmente en los países desarrollados. Casi el 90% de los propietarios de las fusiones y adquisiciones concretadas hasta 1997 se localizaban en dichos países<sup>3</sup>. También en dicho año, las F y A alcanzaron un volumen de US\$ 236000 millones representando las tres quintas partes de los flujos de ingreso de IED frente a la mitad en 1996. Otra característica que se aprecia es la significatividad de las cifras involucradas: en 58 de las F y A concretadas, los montos superaron los US\$ 1000 millones. Los sectores en los que predominaron este tipo de operaciones son: banca, seguros, químico, farmacéutico y telecomunicaciones. A manera de hipótesis tentativa podría expresarse que la introducción del euro podría estar motivando una nueva búsqueda de mercados por parte de los bancos europeos en tanto que los estadounidenses se encontrarían reaccionando a esta ofensiva. Los elevados costos de investigación caracterizan a los sectores químico y farmacéutico por lo que el redimensionamiento de las firmas, la explotación de nuevas marcas y también las conocidas, como así también el lanzamiento de nuevos productos forman parte de la estrategia de las firmas para obtener la delantera en un medio altamente competitivo. Finalmente, los avances en los sistemas de comunicación, intensivos en capital y tecnología de punta parecen acelerar la convergencia hacia un número reducido de firmas de alcance global. En síntesis, el proceso se encamina hacia un número menor de firmas, preferentemente CTN, en cada una de los sectores mencionados.

A fin de ilustrar adecuadamente la reciente aceleración en el proceso de F y A baste anunciar **sólo algunas** de las verificadas en los últimos meses: Daimler Benz (Alemania) y Chrysler (EE.UU), British Petroleum (RU) y Amoco (EE.UU), Hoescht (Alemania) y Rhône Pulenc (Francia), Exxon (EE.UU) y Mobil (EE.UU), Total (Francia) y Petrofina (Bélgica), BMW (Alemania) y Rover (RU), Scottish Power (RU) y PacificCorp (EE.UU), Boston Edison (EE.UU) y Energy System (EE.UU), Deutsche Bank (Alemania) y Bankers Trust (EE.UU), ATT (EE.UU) e IBM Data Network (EE.UU) y por último, Zeneca (RU) y Astra (Suecia)<sup>4</sup>.

Otra forma de integración que en los últimos años ha ganado terreno es el acuerdo entre firmas (especialmente en los sectores de automóviles y de información aunque también en el farmacéutico). Esencialmente estos acuerdos se refieren a cuestiones tecnológicas y obedecen a la necesidad de contar con un conocimiento cada vez mayor sobre aspectos que hacen al desarrollo y generación de nuevos productos en un contexto donde su ciclo de vida es cada vez menor por lo que se hace necesario

---

<sup>3</sup> Los países donde mayoritariamente se radican las firmas que participaron en F y A son Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Alemania.

<sup>4</sup> Una síntesis de lo ocurrido en la materia en años anteriores puede encontrarse en "La inversión Extranjera en la Argentina de los años '90", Estudios de la economía Real, Nro. 10, Octubre de 1998, CEP, Secretaría de Industria Comercio y Minería.

encontrar respuestas a una frontera tecnológica en constante expansión. Entre 1980 y 1996 se concretaron 8260 acuerdos entre firmas. No obstante su ritmo muestra matices diferentes: mientras que a comienzos de los años '80 promediaban los 300 al año, a mediados de los '90 alcanzaban los 600 anuales.

¿Qué puede decirse del contexto global en relación al tema de la IED?. Como reflejo de su creciente rol en la economía mundial y el interés de los países en fomentarla, en 1997 se produjeron 151 cambios en los regímenes regulatorios de la IED en 76 países. De las modificaciones efectuadas, el 89% está destinada a facilitar el proceso de radicación de inversiones. También en el año anterior, 36 países introdujeron nuevos instrumentos en materia de incentivos en tanto que los acuerdos bilaterales llegaron a 1513. Aquellos destinados a evitar la doble imposición totalizaban 1794, de los cuales 108 se concluyeron en 1997.

Es interesante observar si estos esfuerzos tuvieron su correlato en el crecimiento de los flujos de IED. En este sentido, y pese a la crisis, la IED volvió a aumentar en el transcurso de 1997, con un incremento del 19% en relación al año anterior. Estados Unidos registró ingresos por US\$ 91000 millones en tanto que los egresos llegaron a US\$ 115000 millones. En la Unión Europea la introducción del euro potenció las inversiones dentro del bloque mientras que los "outflows" totalizaron US\$ 180000 millones. Alemania y Japón representan dos países atípicos. En el primer caso y por segundo año consecutivo los flujos netos de IED fueron negativos mientras que Japón con ingresos por US\$ 3000 millones alcanzó una cifra récord, no obstante lo cual aún permanece muy por debajo del resto de las economías desarrolladas. A su vez las inversiones de sus empresas en el exterior totalizaron US\$ 26000 millones. El Reino Unido registró ingresos por IED que alcanzaron a US\$ 37000 millones.

El gran interrogante se planteaba con los países de la Cuenca Asia Pacífico. En el curso de 1997 recibieron ingresos por US\$ 87000 millones lo que representó las tres quintas partes de lo recibido por todos los países en desarrollo. En lo que a la región más afectada por la crisis se refiere, los países del este y sudeste de Asia, se registró un pequeño incremento del 6%<sup>5</sup> en los flujos de ingresos durante el último año pero difícilmente este ritmo pueda sostenerse en el futuro inmediato. En el caso específico de los cinco países en los que más severamente impactó la crisis (Corea, Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas) la IED alcanzó en el último año cifras similares a las de 1996.

En materia de perspectivas bien podría afirmarse que existen factores negativos y positivos que emergen para la región en su conjunto. Entre los primeros, es innegable que los problemas disminuyeron sensiblemente los flujos de IED de carácter intrarregional. Pero también es muy probable que las firmas enfrentadas a una significativa contracción de la demanda interna (en particular las empresas del sector servicios), menores perspectivas de crecimiento en el corto plazo y una sensible retracción del crédito posterguen sus proyectos de inversión. Más complicado se presenta el panorama para las empresas dependientes de materias primas o bienes intermedios provenientes del exterior, debido a la desaparición o aumento del costo de las líneas de crédito y las considerables devaluaciones ocurridas.

Pero por otra parte, existen elementos que actuarían en sentido contrario. El costo de adquirir activos domésticos por parte de extranjeros se redujo sensiblemente. La liberalización de la política de F y A junto a un número mayor de firmas locales buscando asociarse con otras firmas puede promover el ingreso de empresas

---

<sup>5</sup> No ocurrió lo mismo con los préstamos bancarios y las inversiones de cartera hacia la región que mostraron tasas de variación negativas.



extranjeras. Entre estas últimas, aquellas interesadas en posicionarse estratégicamente o en expandir sus operaciones pueden aprovechar el favorable contexto actual, dada la reducción de costos y aumento de la competitividad registrados en el último año. Sumado a todo ello, los países más afectados han encarado una activa política para promocionar las IED. Como prueba del peso de los factores enunciados las CTN europeas, que habían mirado a la región con mucho recelo en el pasado, están comenzado lentamente a ingresar en la región.

En cambio, las condiciones no se presentan tan favorables para China en el corto plazo. Pese a que el “boom” de IED se extendió por sexto año consecutivo, la tasa de aumento se redujo sensiblemente en 1997, llegando a 11% frente al 147% del año anterior. Los motivos para esta retracción son numerosos: desaceleración del crecimiento económico, capacidad ociosa en varios sectores industriales originado en el exceso de inversiones o en la retracción de la demanda, incrementos salariales en las regiones costeras (allí donde la IED se radicó en virtud de las ventajas que proporcionaba la localización para desarrollar actividades intensivas en trabajo), falta de infraestructura adecuada en aquellas regiones del interior donde el costo de la mano de obra sigue siendo bajo, las devaluaciones practicadas en el resto de los países de la región han erosionado la competitividad de las filiales extranjeras que direccionaban su producción hacia dichos mercados y por último condiciones económicas adversas en aquellas economías vecinas desde donde se originaban las IED.

Con un incremento del 28%<sup>6</sup> en relación a 1996, América Latina y el Caribe continuaron evidenciando un comportamiento favorable. Los ingresos alcanzaron a US\$ 56000 millones en tanto que las inversiones de casas matrices en el exterior llegaron a US\$ 9000 millones. La novedad más importante es que Brasil desplazó a México del primer lugar como receptor de inversiones: US\$ 16000 millones contra US\$ 12000 millones de México y US\$ 6000 millones de Argentina<sup>7</sup>. Las primeras inversoras en la región siguen siendo las empresas estadounidenses con US\$ 24000 millones en 1997, invertidos mayoritariamente en los sectores automotrices, de equipos electrónicos, electrónica y manufacturero.

Parte de este comportamiento lo explica la consolidación del Mercosur que sirve como polo de atracción tanto a la IED extrarregional (en especial en el sector automotriz y químico por parte de empresas europeas, estadounidenses y asiáticas) como intrarregional. A diferencia de México y los países del Caribe donde la IED fue de naturaleza “efficiency seeking”, en un principio en América del Sur estuvo orientada hacia el “market seeking”, favorecida por los programas de estabilización y privatizaciones. Sin embargo, en los últimos años y en ambas regiones, la naturaleza de la IED se modificó tornándose más orientada hacia la búsqueda de exportaciones, básicamente inducida por el comportamiento de las filiales de empresas estadounidenses radicadas en la región.

Si bien se descontaba que la explotación de los recursos naturales era una actividad básicamente orientada hacia los mercados externos, ello también se va haciendo extensivo a las inversiones en los sectores de servicios y manufacturero. Así, en el primero de ellos, ciertos servicios que son comercializables han incrementado indirectamente las exportaciones al encontrarse íntimamente ligados a la actividad manufacturera. En este último sector, la integración de las filiales extranjeras a las

---

<sup>6</sup> De hecho el incremento en los “inflows” hacia América Latina contribuye a explicar el 67% del incremento de la IED hacia todos los países en desarrollo.

<sup>7</sup> Es necesario destacar que la definición utilizada aquí de IED difiere de la de IFE, utilizada en los trabajos del CEP, en que la primera incluye modalidades de financiamiento que en realidad pueden o no representar una inversión real como ser aportes de capital, crédito intrafirma o utilidades reinvertidas. El segundo concepto es más “puro” en el sentido de que hace abstracción de estos últimos conceptos.

redes globales de producción ha generado un proceso de creación de exportaciones que, hasta el momento, se observa con mayor nitidez en México y los países del Caribe pero que paulatinamente se va extendiendo a otras naciones.

África es quizás la región donde la naturaleza de las inversiones cambió en mayor medida en los últimos años. Entre 1991 y 1993 promediaron US\$ 3200 millones para aumentar a US\$ 5200 millones en el período 1994-1996 y pasar a US\$ 4700 millones en 1997. Este comportamiento podría explicarse por tasas de retorno por encima de las que obtienen en otras regiones las empresas inversoras que provienen mayoritariamente de Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos. El aspecto sobresaliente en esta región es que el sector primario ha perdido la hegemonía como único receptor de IED. No obstante, este aumento no es uniforme sino que un grupo de siete naciones<sup>8</sup> ha tomado considerable ventaja sobre el resto, sustentado en el rápido crecimiento de sus mercados nacionales, conveniente acceso a extensos mercados regionales, importantes programas de privatizaciones, condiciones favorables al establecimiento de actividades orientadas hacia la exportación y "efficiency seeking" IED en los respectivos países. A estos factores deben sumarse las mejoras introducidas en los marcos regulatorios de cada país y la fortalecimiento de la estabilidad política y macroeconómica.

Europa Central y del Este poseen un muy bajo stock de IED: sólo el 1.8% del stock global. Ello se debe a que la política de liberalización y apertura no se encuentra todavía consolidada dado lo reciente del proceso de reforma, así como también a problemas en los marcos legal y regulatorio. De todas formas también aquí se encuentran diferenciadas las inversiones por su naturaleza según la región que se considere. Mientras que en Europa Central y del Este predominan las de los sectores manufacturero y servicios, en Rusia se privilegiaron los de recursos naturales y de materias primas.

## **DETERMINANTES DE LA IED**

Para entender el proceso de IED es necesario entender también los criterios que utilizan las CTN para decidir una potencial radicación. Si bien la decisión última saldrá de los beneficios que surjan de la conjunción de las ventajas de la CTN como propietaria de determinados conocimientos, tecnologías, know-how, etc., con aquellas propias de la localización que se decida, es necesario aislar adecuadamente los elementos que juegan un rol crucial a la hora de la decisión final desde la perspectiva de los países receptores. Ello, sin dejar de considerar que las localizaciones también son función de otros factores, esta vez desde la perspectiva del inversor, tales como el tipo de inversión, la industria específica, la magnitud de la IED y la estrategia del inversor.

Los determinantes desde la perspectiva de los países receptores pueden agruparse en tres grandes grupos:

I) Marco Referencial de Política: aglutina factores tales como la estabilidad (política, económica y social), estándares de tratamiento para filiales extranjeras, la normativa específica sobre el ingreso de IED, políticas que afectan el funcionamiento y la estructura de los mercados, acuerdos internacionales concretados por el país receptor en materia de IED, política de privatizaciones, política impositiva, política comercial relacionada con la IED.

---

<sup>8</sup> Estos países son Botswana, Guinea Ecuatorial, Ghana, Mozambique, Namibia, Túnez y Uganda.

II) Determinantes económicos: estos se encuentran estrechamente asociados a la naturaleza de la ventaja que la firma inversora encuentre en el país receptor y se agrupan a su vez en tres grandes categorías:

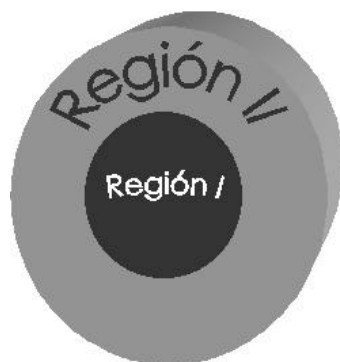
II.a) Buscadoras de Mercado (market seeking): incluye factores tales como el tamaño y crecimiento del mercado, ingreso per capita, facilidades de acceso a mercados regionales e internacionales, preferencias específicas de los consumidores y estructura del mercado. Esta motivación ha perdido gravitación en relación al panorama de los '60 y '70, cuando la IED era atraída por mercados altamente protegidos, a través de aranceles y cuotas de importación, de la competencia externa<sup>9</sup>. Asimismo, si bien la dimensión y el crecimiento del mercado doméstico son relevantes, el avance tecnológico ha posibilitado la integración de afiliadas con diferentes localizaciones, elemento que, como se analizará luego, juega un rol crucial en contexto de la IED actual.

II.b) Buscadoras de Recursos/Activos (Resource/asset Seeking): se encuentra ligada a la dotación de recursos. Involucra la disponibilidad en el país receptor de: materias primas, bajo costo de la mano de obra no especializada, disponibilidad de mano de obra especializada, activos tecnológicos creados e infraestructura física. Si bien esta motivación no ha perdido importancia, sí la ha perdido el sector primario. Por otra parte han surgido firmas domésticas, algunas de ellas estatales, con la tecnología y conocimientos suficientes como para explotar y comercializar los recursos. Es por ello que últimamente la participación de las CTN en este tipo de actividades se da a través de acuerdos que no implican el cambio del paquete accionario, con empresas de origen nacional.

II.c) Buscadoras de Eficiencia (Efficiency Seeking): el costo de los recursos y los activos citados en el ítem anterior ajustados por la productividad del recurso trabajo; otros costos directos (transportes y comunicaciones) e intermedios, y por último, participación en acuerdos de integración regional conducentes al establecimiento de redes de trabajo corporativas de magnitud regional.

III) Facilidades para los negocios: se entienden por aquellos factores, algunos de naturaleza endógena y otros exógena, destinados a facilitar la IED. Regulaciones en materia de promoción de inversiones, incentivos, factores sociales (colegios bilingües por ejemplo) y los llamados "hassle costs" o costos molestos (corrupción, ineficiencia administrativa).

Una categorización alternativa, pero menos detallada que la anterior es la que se expone a continuación.



En la Región I se ubicarían aquellas medidas de política denominadas "core" es decir que hacen a los aspectos centrales de la decisión definitiva de la radicación de una IED, por ejemplo, su nexos con la política comercial. En la Región II, se ubican factores de política que no han sido designados específicamente para la IED pero que la afectan (acuerdos de integración regional, política fiscal, monetaria y cambiaria) así como también otros elementos que son exógenos desde el punto de vista de los decisores de política (por ejemplo, tamaño y crecimiento del mercado doméstico).

---

<sup>9</sup> En relación a los servicios y la infraestructura, el contexto legal era sumamente restrictivo dado que en dichos sectores sólo podían llegar a desempeñarse empresas de capital nacional (caso bancos y seguros) o estatales (transportes, gas, telecomunicaciones, electricidad, obras sanitarias, puertos).

Esta visión excesivamente simplificada debe ser observada con cautela debido a que el límite entre una región y otra tiende a hacerse cada vez más indefinido<sup>10</sup>. Es que debido a los procesos de globalización y liberalización de la IED una región ejerce presiones sobre la otra y viceversa. Ello ha generado la siguiente situación: en la actualidad las CTN enfrentan un panorama global donde las posibilidades de localización se encuentran en constante crecimiento por lo que las ha tornado más selectivas a la hora de adoptar la decisión final. Visualizado desde la perspectiva de los países receptores, ello se traduce en la pérdida de efectividad de las políticas destinadas a atraer IED, dado que las que antes era consideradas como condiciones imprescindibles hoy se dan por sentadas, debido a la igualación que se ha producido a nivel de los potenciales países receptores.

En otros términos, la importancia relativa de los factores que determinan la localización de la IED se ha modificado sustancialmente. **No debe interpretarse que los elementos que hace unos años jugaban papeles dominantes en la decisión final de las CTN hayan desaparecido sino que por el contrario poseen otra ponderación en la estructura de preferencias y por lo tanto se incorporan al cuadro de decisión según cual sea la política de las compañías en su estrategia de transnacionalización.** Esta última ha variado, la mayoría de las veces, desde la gran filial extranjera de carácter autónomo, a la unidad productiva integrada caracterizada por fuertes nexos entre la casa matriz y las filiales o incluso entre estas últimas. Ello se da especialmente en aquellas actividades trabajo intensivas. En condiciones de simple integración estratégica, la experiencia actual demuestra que la provisión de abundante mano de obra no especializada se convierte en el factor determinante de la localización. Otros determinantes complementarios estarían dados por confiabilidad de la provisión de mano de obra y una adecuada infraestructura para la exportación de los productos finales. No obstante, en la medida que los costos laborales declinan en relación a los costos totales de producción y la IED se hace más trasladable en virtud de las estrategias de integración, los países se ven impelidos a suministrar ventajas adicionales para la radicación de aquellas.

Simultáneamente, en la medida que más y más productos y procesos intermedios son accesibles mediante la introducción de nuevas tecnologías, las estrategias de las CTN cambian desde formas de integración simples a formas más complejas, segmentando la actividad específica de cada una de las afiliadas, cuando ello es beneficioso desde el punto de vista de la rentabilidad y/o competitividad. **Se llega así a un esquema donde las CTN posee una cartera de activos (filiales) cuya naturaleza diferenciada se encuentra dada por las distintas localizaciones y donde cada uno de los elementos de dicha cartera realiza su aporte para maximizar la competitividad de la CTN.**

Sin embargo, en términos del peso relativo de los determinantes de la IED, el cambio más importante que se ha detectado en los últimos años se encuentra en el plano de los "recursos creados", por oposición a los recursos naturales. El acceso a nuevas tecnologías y a la capacidad innovativa se han convertido en elementos esenciales para atraer IED. Esta última puede ser estimulada por los países anfitriones y afectada favorablemente por los gobiernos. **Reforzar los mecanismos de innovación, alentar la difusión de nuevas tecnologías y fortalecer la formación de recursos humanos calificados son elementos centrales en las estrategias actuales para la atracción de las CTN.** En síntesis, el desafío que se les presenta a los gobiernos es mantener un adecuado equilibrio entre los determinantes de la IED y los nuevos elementos que surgen como respuesta de las CTN en pos de un mayor competitividad.●

---

<sup>10</sup> En el caso de los países desarrollados los círculos se superponen.