

Empresas extranjeras en la Argentina: perfiles y transformaciones de las cien mayores firmas en el período 1913-1960*

Andrea Lluch

(CONICET-UNLPam, CEHDE-UdeSA)

Norma Lanciotti

(CONICET-UNR)

Introducción

Esta ponencia pretende contribuir al estudio del rol histórico de las empresas multinacionales y de las características de las diferentes etapas de inversión extranjera directa en Argentina desde la perspectiva de la historia de empresas. Para ello, nuestro trabajo analiza el perfil de las cien empresas extranjeras más grandes (en términos de capital invertido) desde el estallido de la primera Guerra Mundial (año base 1913), los dinámicos años 20 (años bases 1924 y 1930), pasando luego por un periodo de transición entre 1930 y el final de la segunda guerra mundial (1930, 1937 y 1944) hasta llegar a los inicios del nuevo auge de inversiones extranjeras directas en la Argentina (año base 1959), en donde se podrán evaluar el impacto inmediato de la legislación sobre capitales extranjeros aprobada en 1958 (Ley 14.780). El período analizado ofrece un interés particular en tanto la literatura previa ha privilegiado el período temprano de auge de la inversión externa (1870- 1914); y la reestructuración e ingreso de nuevas empresas multinacionales y grupos económicos desde mediados de los 1960 hasta el 2001.

Tomando como referencia las teorías sobre la internacionalización de las empresas, la ponencia analiza la dinámica en la radicación de las grandes empresas extranjeras, el país de origen, las estrategias de entrada, las actividades y los principales determinantes de la inversión externa directa en la economía argentina entre 1913 y 1959. También se ponderan los principales parámetros políticos que habrían incidido en las decisiones de inversión en el largo plazo (políticas cambiarias, impositivas, legislativas). En último lugar, evaluamos el impacto de los cambios de la economía internacional en las empresas extranjeras, especialmente durante el período de entre guerras cuando la inversión extranjera directa en servicios públicos, transportes y finanzas se desplazó hacia las actividades industriales.

El enfoque metodológico consiste en la identificación y sistematización de información sobre el conjunto de empresas extranjeras (tanto a las inscriptas como extranjeras como a aquellas registradas en la Argentina) que operaban en el país, considerando el país de origen, la fecha de creación, la forma organizativa, la actividad principal, el tipo de inversión (greenfield, brownfield y joint-ventures) y el capital social, durante años seleccionados (1913, 1924, 1930, 1937, 1944, 1959). Estos datos se han obtenido a partir del procesamiento de distintas Guía de Sociedades Anónimas¹ y

* El presente trabajo es parte del proyecto titulado “Empresas e inversiones extranjeras en la economía argentina. Un análisis histórico de largo plazo. 1870-2001”, PICT- 2010-0501/ Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.

¹ Las principales fuentes utilizadas son: Guía el accionista de sociedades anónimas 1959-1960. Buenos Aires : El Accionista, 1960. 2 v Cámara de Sociedades Anónimas. Guía de sociedades anónimas 1944/45,

otras fuentes complementarias. A partir de la base de datos resultante, hemos elaborado los rankings de las 100 mayores empresas extranjeras y de las 100 mayores empresas industriales extranjeras para cada uno de los años seleccionados, tomando como variable el capital social de las mismas en la Argentina.

Como inversión extranjera directa definimos la inversión realizada por compañías extranjeras que mantuvieron el control directivo de las empresas en la Argentina, incluyendo aquellas multinacionales típicas que establecieron filiales u oficinas en el país, compañías autónomas (free standing companies) creadas específicamente para desarrollar negocios en la Argentina y compañías de propiedad y dirección extranjera registradas como sociedades argentinas.

Sección I. Marco conceptual

La literatura teórica sobre la expansión de las multinacionales y la inversión extranjera directa es muy vasta, por lo cual a continuación sólo expondremos los enfoques que contribuyen al análisis del período en estudio. Las teorías económicas que explican la internacionalización de empresas provienen principalmente de tres fuentes: las teorías de la organización industrial, las teorías del comercio y la teoría de los costos de transacción. La teoría neoclásica del comercio exterior que analiza las decisiones de IED a cargo de las multinacionales como resultado de la movilidad del factor capital según las diferencias en los tipos de interés entre países ha sido revisada críticamente tanto por los teóricos de la organización industrial como por los partidarios de la internalización basada en los costos de transacción.²

Los teóricos de la organización industrial explican la expansión de las multinacionales como efecto de la competencia en mercados oligopólicos en base a ventajas adquiridas previamente. Particularmente difundida fue la teoría de la ventaja monopolística o ventaja competitiva exclusiva formulada por Hymer y Kindleberger, según la cual sólo las empresas que hubieran desarrollado ventajas competitivas exclusivas en la producción, en la tecnología, en la organización, en la diferenciación de productos o en el estilo de dirección o comercialización, realizarían inversión directa en el extranjero. Estas ventajas, de naturaleza monopolística, debían ser fácilmente transferibles al exterior o de suficiente magnitud para soportar la erosión competitiva de posibles rivales. Según el grado de imperfección de los mercados de bienes y factores, las empresas multinacionales optarán por conceder licencias o bien por crear filiales en el exterior para prevenir el desarrollo de empresas locales, protegiendo así sus cuotas en un mercado global. El otorgamiento de licencias produciría menores beneficios por las imperfecciones del mercado, a la par que la inversión directa generaría beneficios adicionales cuando se aprovecharan diferencias en los precios de los factores o en el nivel de protección arancelaria, y conocimientos locales.³

Como señala Fieldhouse, la teoría de Hymer- Kindleberger ya se basaba en el concepto no explícito de “internalización” al plantear la posibilidad de que las empresas

responsabilidad limitada y cooperativas. Buenos Aires: Cámara de Sociedades Anónimas, 1946. 592 p. la *Guía de Sociedades Anónimas. Anuario 1924* (Buenos Aires, Argentina, 1924); *Guía de Sociedades Anónimas. Anuario 1930* (Buenos Aires, Argentina, 1931), y *Guía de Sociedades Anónimas, responsabilidad limitada y cooperativas, 1937-1938*, (Buenos Aires, 1938).

² Jean-François Hennart, “Theories of the Multinational Enterprise”, op. cit., pp. 127-149.

³ Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Havens, 1969, pp. 1-36. Stephen Hymer, *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*, vol. 14, Cambridge, 1960.

otorgaran licencias para explotar el monopolio de los mencionados activos o las utilizaran por sí mismas.⁴ No obstante, la difusión del enfoque neoinstitucionalista y la teoría de los costos de transacción dieron mayor protagonismo a la teoría de la internalización, explícitamente formulada por Casson y Buckley en 1976. El fundamento de esta teoría es que las multinacionales representan un mecanismo alternativo al mercado en la asignación de recursos y en la gestión de actividades de valor por fuera de las fronteras de cada país. Con el objetivo de maximizar ganancias, la decisión de desarrollar inversiones directas dependerá de las ventajas de localizar las actividades en el exterior en razón de menores costos unitarios de producción respecto a los costos de producir una mercancía en el país de origen y exportarla. Desde este enfoque, los beneficios de la internalización surgen de la posibilidad de eludir los costes asociados a las imperfecciones de los mercados externos, al evitar conflictos derivados de la concentración bilateral de poder, reducir el precio de transferencia de la tecnología y eludir aranceles y restricciones al movimiento de capitales.⁵

John Dunning, quien intenta reconciliar todas las explicaciones de corte económico, incorporó la teoría de la internalización a su paradigma ecléctico. Dunning establece que las empresas se internacionalizan en razón de tres condiciones: la posesión de ventajas de propiedad, de ventajas de localización y de los beneficios derivados de la internalización de transacciones en mercados imperfectos o limitados por la intervención gubernamental. Entre las denominadas ventajas de propiedad, Dunning distingue el acceso a mercados o a recursos naturales no disponibles para sus competidores, la posesión exclusiva de activos intangibles como por ejemplo patentes, marcas registradas y capacidades directivas u organizativas, y también ventajas asociadas a economías de escala, diversificación y alcance. También define como ventaja de propiedad, aquella que posee una empresa ya instalada sobre las nuevas empresas: conocimiento del mercado, procedimientos contables centralizados, o experiencia administrativa derivada del gobierno común de una red de activos.

En segundo lugar, a la empresa debe resultarle rentable localizar parte de su producción en el exterior, dependiendo del atractivo de determinadas localizaciones en cuanto a su dotación específica de factores no transferibles a lo largo de sus fronteras. En tal sentido, las denominadas ventajas de localización se asocian a la distribución espacial de recursos, mercados y costos de factores, los costos de comunicación y transporte internacional, la infraestructura, el marco institucional, la existencia de barreras arancelarias, las diferencias ideológicas o culturales, los incentivos impositivos y los costos laborales.

El tercer determinante de la inversión directa externa remite a la decisión de las empresas, i.e.: “la necesidad, deseo y habilidad” de las empresas para internalizar las ventajas que resultan de la posesión de los mencionados recursos para eludir las imperfecciones de los mercados y evitar o explotar restricciones gubernamentales.⁶

Por otra parte, la historia económica y la historia de empresas ha señalado la dificultad de explicar las decisiones de internacionalización de las empresas basándose en una única teoría, enfatizando en cambio, la dimensión histórica de los negocios internacionales, y particularmente, los aspectos políticos y culturales que inciden en las

⁴ David Fieldhouse, “La multinacional: crítica de un concepto”, en Alice Teichova, Maurice Lévy-Leboyer y Helga Nussbaum (comp), *Empresas Multinacionales, Finanzas, Mercados y Gobiernos en el siglo XX*, Madrid, 1990, pp. 38-42.

⁵ Peter Buckley & Mark Casson, *The Multinational Enterprise Revisited*, London, 2010

⁶ John H. Dunning, *International production and the multinational enterprise*, London, 1981, pp.26-36. Una revisión en John Dunning, «The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future», *International Journal of the Economics of Business* 8, no. 2 (2001): 173–190

formas de inversión directa en el largo plazo tanto como los factores económicos.⁷ Mira Wilkins, por ejemplo, distingue cinco conjuntos de condiciones que explican las decisiones de inversión de las multinacionales: las oportunidades asociadas a los recursos naturales y la perspectiva de crecimiento de los mercados externos; parámetros políticos tales como estabilidad, actitud respecto a las inversiones extranjeras y políticas tarifarias; la familiaridad cultural o geográfica entre los países origen y destino de la inversión; la cercanía a un “tercer país” en el que previamente se hayan instalado filiales; y finalmente el parámetro corporativo que refiere a factores particulares como la experiencia o el estilo corporativo de la empresa.⁸

No obstante las diferencias en la sistematización de los determinantes de la inversión extranjera directa según los enfoques descriptos, se observan factores comunes en las distintas teorías: por un lado, la propiedad de activos intangibles que darían origen a ventajas competitivas exclusivas de las empresas; por otro las condiciones económicas y políticas de los países receptores de la inversión directa externa que representan ventajas de localización. La importancia que adquiere cada uno de estos factores y particularmente la naturaleza de los activos y de las ventajas de localización que fundamentarían la decisión de internalizar transacciones por parte de las empresas ha variado en función de los cambios de la economía mundial. De modo que evaluaremos los determinantes del ingreso de las grandes empresas extranjeras en Argentina en diferentes coyunturas, considerando las teorías mencionadas como marco de referencia.

Sección II: La inversión externa directa, 1913-1959: tendencias generales y nueva evidencia desde la perspectiva de las empresas

Durante la primera economía global, las empresas oriundas de los países industrializados invirtieron masivamente en los países periféricos. En este periodo, el crecimiento económico argentino fue apoyado por el ingreso significativo de capitales extranjeros. Hacia 1900, el país había atraído más capitales extranjeros que cualquier otra nación latinoamericana. Según los datos de CEPAL, en 1913, el stock de capital externo sobre el total de inversiones alcanzó su máximo en Argentina (Cuadro 1). Complejizando este diagnóstico, la reconstrucción nominal de la presencia de empresas extranjeras en el país, y tal como se observa en Cuadro n° 3, permite determinar que el número de firmas extranjeras que operaban en la Argentina aumentó notablemente desde la primera globalización hasta 1930.

La expansión del mercado interno motorizada por la transferencia de los recursos obtenidos por la exportación hacia las economías urbanas, e impulsado además por el aumento relativo de la protección industrial resultante de la caída de los valores sobre los cuales se aplicaban los derechos de importación (particularmente durante el gobierno de Alvear en 1922-28), contribuyeron a consolidar la penetración de la IED

⁷ Ver por ejemplo: Peter Hertner and Geoffrey Jones, *Multinationals: Theory and History*, Aldershot, 1986, pp. 1-17; William H. Davidson, "The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects," *Journal of International Business Studies* (Fall 1980): 9-22; Harm Schröter, «Risk and Control in Multinational Enterprise: German Businesses in Scandinavia, 1918-1939», *The Business History Review* 62, n.o 3 (1988): 420-443; David Fieldhouse, “La multinacional: crítica de un concepto”, op. cit., pp. 19-46. Ver también John Dunning, "Changes in the Level and Structure of International Business," in Mark Casson (ed.), *The Growth of International Business*, London, 1983.

⁸ Mira Wilkins, “Comparative Hosts”, *Business History*, 36, no. 1 (1994), pp. 18-50

en Argentina hasta 1930.⁹

Desde la Gran Depresión hasta la segunda postguerra, el número de empresas extranjeras en el país continuó incrementándose aunque a una tasa inferior a la del período previo. Las políticas adoptadas como respuesta a la crisis de 1930 (devaluación del peso, control de cambios, restricciones al envío de remesas) no hicieron que las grandes multinacionales repatriaran sus inversiones ni desalentaron la entrada de nuevas firmas. Por el contrario, la política de control de cambios y el incremento de los aranceles de importación contribuyó al cambio de estrategia de las empresas extranjeras que optaron por establecer filiales o subsidiarias para producir en el país lo que antes exportaban. Un mercado interno protegido brindó a las compañías nuevos incentivos para la inversión en la producción local, resultando en el incremento de su participación en nuevas ramas industriales, particularmente en la producción de textiles, químicos y derivados del caucho, tal como veremos más adelante.¹⁰

Es importante indicar que en este periodo, y en relación a regulaciones que pudieran haber afectado la dinámica global de la inversión extranjera directa, no hubo reglamentaciones específicas. Los gobiernos nacional, provinciales y municipales consideraban que dicha inversión contribuiría al crecimiento económico, por lo tanto, las compañías extranjeras estaban sujetas a las mismas regulaciones que las empresas nacionales. Los impuestos eran muy bajos y muchas de sus actividades principales (ferrocarriles y servicios públicos) estaban exentas de los impuestos a la importación de insumos y maquinaria.

En cuanto al stock de capital externo, los datos agregados disponibles estiman que su pico máximo llegó en 1931. Mientras que hacia 1941, el total de inversión extranjera se estimaba en 9.057 billones de pesos (US\$ 2.5 billones). En este nivel, la nueva evidencia aportada por nuestro trabajo, encuentra que el capital invertido por las 100 mayores empresas extranjeras alcanzó su máximo en 1930 (Cuadro 3). No obstante, esta misma información no identifica una caída del capital externo invertido en la primera postguerra. Por el contrario, se observa una tendencia creciente acentuada hasta 1930, momento de inflexión de la tendencia que se vuelve descendente hasta finales del período analizado.¹¹

Desde este enfoque, el declive del capital extranjero que siguió a la Gran Depresión habría sido producto de las restricciones del mercado internacional de capitales causadas por la crisis mundial y de las medidas adoptadas por el gobierno argentino en respuesta a ella. El establecimiento de un régimen de control de cambios en 1931 y la restricción de la salida de utilidades al exterior, hicieron subir los costos financieros de las empresas extranjeras, impulsando la caída de los beneficios. Asimismo, la depreciación del peso contribuyó al declive de las utilidades y a la devaluación de los stocks de capital invertido.¹ La mayoría de las 100 empresas extranjeras más grandes no invirtieron nuevo capital en los 1930s, limitándose a reinvertir utilidades durante el período de restricción en el envío de divisas (1931-1934).¹²

⁹ Sobre la incidencia de la tarifa de avalúos en el nivel arancelario durante los años veinte, ver Eduardo Jorge. *Industria y concentración económica*, op.cit., pp. 59-80.

¹⁰ J.Villanueva, "El origen de la industrialización argentina", *Desarrollo Económico*, n° 47, October–December 1972, p. 451-476.

¹¹ Lanciotti y Lluch "Foreign Direct Investment in Argentina: Timing of Entry and Business Activities of Foreign Companies (1860-1950)", op. cit, pp. 45-46.

¹² Así, el crecimiento leve de la inversión norteamericana en industria y refinación de petróleo se debió a la reinversión de utilidades que no podían remitirse a las matrices.

La segunda posguerra

Desde lo estructural, los años cuarenta aparejaron grandes cambios en el volumen y la composición de la IED, lo cual se explica en gran medida por la política económica del gobierno militar de 1943-1946, y posteriormente, la del gobierno peronista. Varias causas contribuyeron a acentuar el descenso del stock de IED (Cuadros 1 y 2), entre las cuales se destacan la política de rescate de la deuda pública externa consolidada, la confiscación de bienes enemigos durante la guerra¹³, la nacionalización de empresas de servicios públicos y la posterior liquidación voluntaria de empresas extranjeras. Sin embargo, es importante destacar que estos cambios no se debieron a la instauración de una legislación contraria o discriminatoria a las compañías extranjeras, ya que éstas continuaron sujetas al mismo régimen impositivo que las compañías locales.

Sin dudas, el principal cambio se produjo en el área de servicios públicos y en las industrias extractivas en el marco del plan de desarrollo de la industria nacional que encaró el régimen militar instaurado en 1943. La creación de agencias estatales para regular la industria eléctrica y la expropiación de varias compañías norteamericanas de electricidad llevada adelante por los gobiernos provinciales se inscriben en dicho plan. Dichas expropiaciones afectaron especialmente a las empresas norteamericanas como respuesta al aumento de la tensión diplomática entre Estados Unidos y Argentina por la posición neutral asumida por el país durante la segunda guerra.¹⁴

Los lineamientos incorporados por el régimen de 1943 fueron formalizados en el Plan Económico Nacional del gobierno peronista (1946-1955), que hizo de la nacionalización de las empresas de servicios públicos una política de estado. Dicha nacionalización incluyó la adquisición de los ferrocarriles (única alternativa posible para recuperar el saldo comercial en divisas inconvertibles que adeudaba Gran Bretaña), las compañías británicas de gas y salubridad, y la telefónica norteamericana ITT. Se expropió además la *Compañía de Electricidad del Sud Argentino*, subsidiaria del holding American & Foreign Power.¹⁵

La nacionalización de las compañías británicas fue en parte el final de un proceso iniciado en los años treinta. Después de la crisis, las diferencias en el tipo de cambio habían provocado la caída de la rentabilidad de estas empresas, a partir de lo cual sus directivos comenzaron a evaluar la transferencia al estado previendo el vencimiento de las concesiones en la década posterior.¹⁶ Desde finales de la segunda guerra, la inflación y el congelamiento de las tarifas impactaron negativamente en los ingresos de estas

¹³ Las compañías alemanas fueron privatizadas nuevamente en 1958. Algunas fueron adquiridas por sus antiguos propietarios, otras fueron vendidas a inversores argentinos, y un grupo continuó siendo estatal. Claudio Belini, "Reestructurando el estado industrial: el caso de la privatización de DiNIE, 1955-1962" *Desarrollo Económico*, Bs. As., vol. 81, n° 1, abril-junio de 2006, p. 89-116. Sobre la controversia entre el gobierno y el grupo Bemberg, ver Claudio Belini, "Monopolios, poder y política. Perón contra el grupo Bemberg, 1948-1959", *Secuencia. Revista de Historia y Ciencias Sociales* n° 70, enero-abril de 2008, México, p. 101-128.

¹⁴ N. S. Lanciotti, «Foreign Investments in Electric Utilities: A Comparative Analysis of Belgian and American Companies in Argentina, 1890-1960», *Business History Review* 82, n.º 3 (2010).

¹⁵ N.S. Lanciotti, "Del estado garante al estado empresario. La relación entre Estado y empresas de servicios públicos urbanos en Argentina, 1880-1955", en Geoffrey Jones y Andrea Lluch (eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*, Editorial Temas, 2011

¹⁶ P. R. Skupch, «Nacionalización, libras bloqueadas y sustitución de importaciones», *Desarrollo Económico* 12, n.º 47 (1972): 477-493.

compañías, favoreciendo la opción de venderlas al estado.¹⁷ Aún así, no todas las compañías extranjeras de servicios públicos fueron nacionalizadas.

Un factor adicional que contribuyó al cambio en la composición y volumen de la IED fue la declaración de la guerra al eje realizada por el Estado argentino en 1945 y la adhesión al tratado de Chapultepec que implicó la intervención de las empresas alemanas por considerarlas propiedad enemiga. Como consecuencia, treinta de estas empresas fueron nacionalizadas e integradas a la Dirección Nacional de Industrias del Estado (D. I. N. I. E.), en 1947.¹⁸

En conjunto, y como consecuencia de estos procesos, entre 1945 y 1950, el volumen y la distribución de la IED cambiaron radicalmente (Cuadros 1 y 2). Teniendo en cuenta que en 1945, 38.1 % de los capitales externos estaban invertidos en ferrocarriles, resulta claro que la adquisición de las compañías ferroviarias impactó profundamente en el stock y composición del capital externo invertido. Sumado a esto, la expropiación de las compañías eléctricas norteamericanas y la confiscación de las empresas alemanas, junto al incremento del capital local invertido, determinaron la reducción del stock de capital extranjero del 15.4 % al 5.4% del capital fijo entre 1945 y 1949 (Cuadro 2)¹⁹. Por otra parte, estos cambios implicaron el final del predominio británico, y la inversión norteamericana ocupó por primera vez el primer lugar en términos de stock de IED. Las políticas antes descriptas paralizaron también los movimientos de capital norteamericano, el cual quedó limitado a la reinversión de sus utilidades las que se calculan entre 1945 y 1952 en unos 100 millones de dólares, operaciones casi obligadas en razón de la suspensión de las transferencias de fondos al exterior.²⁰

Los años cincuenta

La crisis económica de 1951-52, indujo a una revisión de las políticas hacia las inversiones extranjeras. Hasta 1948 la radicación de capitales extranjeros había estado regida por circulares del Banco Central.²¹ En la década de 1950 se produjeron una serie de reformas que pretendieron asignarle al capital extranjero un rol complementario al de las inversiones privadas nacionales y al sector estatal. En 1953 se sancionó el primer régimen legal orgánico para la radicación de capitales extranjeros. La ley 14.222 establecía que las inversiones debían dedicarse a la producción de bienes y servicios que significaran ahorro de divisas o que las obtuvieran vía exportaciones. La ley aseguraba a las empresas extranjeras autorizadas por el poder ejecutivo, condiciones equivalentes a las vigentes para las compañías argentinas, pero además les aseguraba la exención de

¹⁷ UN Report, 1955, p. 28.

¹⁸ Claudio Belini, "DI. NIE y los límites de la política industrial peronista, 1947-1955", Op. cit., pp. 97-119.

¹⁹ Para el período posterior a los 1950s, ver F. Gatto y B. Kosacoff, *Inversiones extranjeras en América Latina: política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales*, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina, Inter American Development Bank, 1984.

²⁰ Revista Competencia, *Las inversiones norteamericanas*, 7 de Julio de 1967, Nro 7, Buenos Aires.

²¹ Estas disposiciones no llegaron a constituir un régimen de radicación; el mayor defecto de este mecanismo era que no fijaba los criterios de selección ni los límites y procedimientos de fiscalización. Ver Altimir, Oscar; Santamaría, Horacio y Sourrouille, Juan (1967), "Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra", *Desarrollo Económico*, no27, 1967.

derechos aduaneros para el ingreso de bienes físicos, aunque imponía un límite al envío de utilidades del 8% sobre la inversión registrada.²²

Al amparo de esta medida se reinició lentamente la inversión y se calcula que hasta mediados de 1955 se otorgaron permisos por valor de 15 millones de dólares de los cuales un 40% eran de origen norteamericano.²³ Una encuesta del Banco Central arrojaba para 1955 las siguientes participaciones en las existencias de capital extranjero: USA 33%, GB 23%, Bélgica 11% Suiza 9% y Francia 7%²⁴. Durante el gobierno provisional de 1955 a 1958, las inversiones extranjeras totalizaron 80 millones de dólares y casi el 80% provino de los Estados Unidos, de las cuales 36 eran nuevas inversiones y 25 constituyeron reinversiones. El pico más alto se logró en 1957 con inversiones por un valor de 33 millones de dólares.²⁵

Las compañías extranjeras incrementaron aún más su presencia en la actividad industrial durante la etapa del gobierno de Arturo Frondizi (1958-1962). En 1958, fue aprobada una nueva ley de inversiones extranjeras (14.780) que a las ya condiciones favorables dispuestas por la ley anterior, sumaba otras como la eliminación del límite a la remisión de utilidades y a la repatriación de capitales.²⁶ Como consecuencia, y en consonancia con la expansión internacional de las empresas multinacionales, se produjo una nueva oleada de radicación de empresas extranjeras, principalmente estadounidenses que duró hasta los primeros años de la década del setenta.²⁷

Desde la perspectiva agregada se ha indicado acerca de la dificultad para determinar con exactitud el monto efectivamente invertido en este último período, ya que las fuentes difieren en cuanto a las autorizaciones concedidas por el gobierno y también debido a una serie de dificultades metodológicas.²⁸ Según datos de la Dirección

²² Se admitirá la transferencia de hasta un 8% de utilidad, libre de impuestos, mientras que la repatriación del capital podía efectuarse en cuotas anuales a partir del décimo año de realizada la inversión. Adolfo Dorfman, *Historia de la industria argentina*, Buenos Aires, Ediciones Solar, 1983 pp. 449-455.

²³ Fischer, Peter W. *El capital externo en el desarrollo económico de Argentina: 1880-1964*. Santiago de Chile : Instituto Latinoamericano de Investigación Social, 1973. 158 p

²⁴ BCRA *Evolución de las inversiones de capitales extranjeros*, Buenos Aires, 1968, p 11.

²⁵ Los problemas estadísticos difieren entre autorizaciones acordadas y realizadas. Las estadísticas de Estados Unidos además solo registran las salidas físicas de capital o las reinversiones realizadas por las empresas que ya están instaladas.

²⁶ Se aprobó además un acuerdo de garantías entre Argentina y los Estados Unidos que aseguraba las inversiones oriundas de este país frente a las posibles pérdidas por inconvertibilidad de la moneda argentina. Todas las disputas y compensaciones pendientes desde el gobierno peronista, se resolvieron mediante acuerdos entre el estado y las empresas. El control de cambios fue eliminado, y se mantuvo un alto grado de protección para la actividad industrial desarrollada en el país. Mallon R. and Sourrouille J., *Economic policy-making in a conflict society: The Argentine case*, Harvard University Press, 1975, p. 19. La aprobación de leyes similares al igual que los acuerdos de convertibilidad con los Estados Unidos se extendieron por toda Latinoamérica en los años 1960. Al respecto ver Méndez Silva, Ricardo, *El régimen jurídico de las inversiones extranjeras en México*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1969, cap. 2

²⁷ Sourrouille, Juan V., Francisco Gatto y Bernardo Kosacoff, 1984, "Inversiones extranjeras en América Latina. Política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales", Buenos Aires, INTAL/BID.

²⁸ Por ejemplo, el monto de las inversiones aprobadas durante el año 1959 varía significativamente de acuerdo con la fuente de información: \$ 147.7 millones según la *Review of the River Plate* (June 30, 1961, p. 26), \$ 195 millones según el Banco Central de la República Argentina (*Memoria Anual*, 1959), \$ 269 millones según el *Boletín Techint* (# 137, Diciembre, 1963). Villanueva, Javier, 1987, "Industrial Development in Argentina: the Process up to the 1960s", Instituto Torcuato Di Tella and Universidad Católica Argentina, p. 115.

Nacional de Política Económica y Financiera, dependiente del Ministerio de Economía, al cabo de tres años de vigencia de la Ley 14.780 se habrían radicado en el país inversiones por un total de 387 millones de dólares.²⁹ En cuanto al origen de los fondos, todas las fuentes coinciden en señalar que se consolidó definitivamente el predominio del capital norteamericano. En términos generales, más del 60 por ciento de estos nuevos flujos provinieron de los Estados Unidos.³⁰ Este mismo panorama se ratifica en nuestro estudio nominal de las 100 mayores empresas extranjeras industriales de 1959, como veremos en las secciones siguientes.

Siendo un tema que deberá ser profundizado, nuestro estudio arroja también nuevas evidencias al mostrar que, a pesar de este boom de IED, en 1959 el capital invertido por las top-100 compañías extranjeras era apenas un tercio del total invertido en 1930. Esto parecería sugerir que el ingreso de nuevas firmas extranjeras en un mercado protegido no implicó la entrada de un elevado flujo de capital externo. Asimismo, también podría considerarse que el monto invertido era aún pequeño en este período, en la medida en que las nuevas compañías recién estaban empezando a operar.

Sin embargo, y más allá del debate sobre el monto efectivamente invertido en los años 1950s, su ingreso marca el inicio de un nuevo modelo de inversión que se consolidaría a finales de los años 1950 (y década posterior). Este clivaje es confirmado por los datos sobre la participación del capital de las empresas industriales extranjeras sobre el capital invertido por las mayores firmas extranjeras. Ya que aún cuando el capital invertido por las 100 primeras empresas industriales haya caído entre 1930 y 1959 (cuadro 3, columna 3), la participación de la industria aumentó en forma consistente durante el mismo período. La columna 4 revela que la participación de las empresas industriales extranjeras creció hasta alcanzar el máximo en 1959, denotando un cambio en los factores determinantes de la IED, tal como veremos en las secciones siguientes. Asimismo, y desde nuestra perspectiva, el stock decreciente de capital externo ilustra el final del ciclo británico de negocios (o modelo de inversión externa) orientado a la explotación de recursos naturales, la exportación de productos primarios y la inversión en infraestructura y servicios predominante hasta entonces.

Sección III. Distribución geográfica de las 100 mayores empresas extranjeras por origen.

Desde la perspectiva agregada, la información disponible es contundente acerca del claro predominio de Gran Bretaña como el mayor país inversor (Cuadro 1).³¹ Asimismo, es conocido cómo después de la primera Guerra mundial se produjeron cambios significativos en cuanto al origen de las inversiones ya que si bien la inversión europea comenzó a crecer nuevamente en 1923, lo hizo a una tasa menor a la precedente; y a fines de la década del veinte la entrada de capital norteamericano superó

²⁹ Otro balance general de las inversiones extranjeras durante el periodo 1958-1962 arroja las siguientes cifras: una inversión total de 730 millones de dólares compuestos por 460 millones provenientes de operaciones realizadas bajo la ley 14780 y 270 millones correspondientes a contratos petroleros.

³⁰ Mato Daniel y Colman Marta, Características y análisis histórico de las inversiones extranjeras en la Argentina, 1930-1973, Buenos Aires, Editorial El Coloquio, 1974, p 29.

³¹ E. Jorge, Industria y concentración económica, Buenos Aires, 1986.

el ingreso de capital británico.³²

Al respecto, nuestro enfoque también encuentra que durante el primer ciclo de inversiones extranjeras, la amplia mayoría de compañías eran británicas y confirma así el conocido predominio de este país como principal inversor (Cuadro 4). Pero este mismo cuadro muestra que las firmas británicas fueron predominantes hasta la Segunda Guerra Mundial, a pesar del mencionado declive de la inversión británica en el exterior iniciado en la primera postguerra. El número de firmas norteamericanas se incrementó durante los 1920s sin alcanzar el primer lugar como país de origen de las empresas extranjeras hasta mucho tiempo después, en 1959. En principio, las firmas norteamericanas se concentraron en actividades industriales y de servicios generales, manteniéndose alejadas de los sectores dominados por empresas europeas, i.e.: finanzas, servicios públicos, y transportes. Poco después, se desplazaron hacia la distribución de bienes de consumo y la intermediación. Hacia 1923, se destaca además la entrada de nuevas firmas europeas, provenientes de Bélgica, Alemania y Francia.

El liderazgo británico se basó en las ventajas de propiedad de activos intangibles de sus empresas. Al igual que los directivos de las firmas belgas y alemanas, los hombres de negocios británicos poseían conocimientos específicos sobre las oportunidades de negocios y fuertes vínculos personales y comerciales con la dirigencia económica y política argentina. Pero además tenían un mejor acceso al mercado londinense de capitales, una larga experiencia de inversión en sistemas ferroviarios, bancos, servicios públicos y compañías hipotecarias en el exterior, y una red de directivos profesionales expertos en gestionar empresas de este tipo en coyunturas de crisis financieras, en base a su experiencia en Estados Unidos y en Australia. La ventaja de propiedad de las firmas británicas sobre sus competidores al igual que el hecho de haber sido los primeros en desarrollar negocios en Argentina, aseguraron su posición dominante en la medida en que las condiciones de crecimiento económico del mercado argentino continuaran dependiendo de la exportación de productos primarios.

Argentina era por entonces una sociedad abierta, y especialmente vinculada a los inversores europeos por relaciones comerciales y financieras de larga data, factor que implicaba una relativa familiaridad entre las regiones de origen y destino de la inversión. El parámetro de familiaridad señalado por Wilkins, es particularmente útil para explicar el atractivo del país como receptor de inversión en los albores de la primera guerra. La emergencia de una comunidad de negocios en Argentina estuvo asociada a la inmigración de comerciantes británicos, belgas y alemanes al Río de la Plata desde mediados del siglo XIX. Principalmente radicados en las ciudades portuarias de la región (Buenos Aires, Montevideo and Rosario), estos comerciantes manejaban la exportación de lana y cueros al norte de Europa, así como la importación de metales, carbón y bienes manufacturados que salía de los puertos de origen (London, Liverpool, Amberes).³³

Las multinacionales europeas experimentaron en este periodo poco de la alegada “desventaja de ser extranjero”. De hecho, puede afirmarse que estas empresas

³² United Nations. Foreign capital in Latin America, p. 7. Ver también R.Mikesell, Foreign investments in Latin America, Washington: Dept. of Economic and Social Affairs, Pan American Union, 1955; R.Grosse. Multinationals in Latin America, London, New York, Routledge, 1989, p. 10.

³³ Sobre la formación de estas comunidades empresariales, ver el dossier “Empresarios inmigrantes, redes sociales y la formación de comunidades de negocios en Argentina, siglos XIX y XX”, coordinado por Carina Frid y Norma Lanciotti, en Estudios Migratorios Latinoamericanos n° 65, 2009, pp. 3-121. Sobre la comunidad anglo-argentina, el clásico estudio de Vera Blinn Reber, British Mercantile Houses in Buenos Aires, 1810-1880, Cambridge, 1979; también Charles Jones, International Business in the Nineteenth Century. The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoise, Brighton, 1987

capturaban muchos de los beneficios de ser “insiders” en sus sistemas de negocios.³⁴ Estas condiciones fundamentan la expansión de redes internacionales de negocios y la creación de grupos en el Río de la Plata, que canalizaron recursos de capital e información a través del Atlántico. A pesar de la distancia geográfica, la proximidad cultural basada en una cultura corporativa común enraizada en redes de negocios anglo-argentinas y belgo-alemanas-argentinas explica la significativa presencia de compañías británicas, belgas y alemanas en Argentina.

A fines de 1950, las ventajas de propiedad de este tipo de activos intangibles, al igual que las iniciales ventajas de localización asociadas a la explotación de recursos naturales y a la familiaridad entre las regiones origen y destino de la inversión habían perdido protagonismo. Desde la primera postguerra, la internacionalización de las empresas ya no dependió de la localización de los recursos y la propiedad de conocimientos específicos sobre las economías en crecimiento, sino de la creciente competencia en el mercado mundial entre aquellas empresas que tuvieran ventajas competitivas exclusivas en la producción, tecnología, comercialización y distribución de productos diferenciados. Esto explica que Estados Unidos se convirtiera en el origen principal de las multinacionales radicadas en Argentina. En el segundo ciclo de inversiones extranjeras, el 60% de las nuevas MNEs eran de origen norteamericano, y sus actividades principales fueron la industria química, petrolera y petroquímica, transporte, metalurgia, maquinaria eléctrica y agrícola, tal como veremos en detalle en el próximo apartado.³⁵

Sección IV: Actividades de las 100 mayores empresas extranjeras

La evolución general de las actividades desarrolladas por las 100 mayores empresas extranjeras sistematizada en el Cuadro 5, permite identificar las principales tendencias en la distribución sectorial de las firmas hasta 1960. Hacia 1913, las actividades principales se relacionaban con las ventajas de localización de la economía argentina. En la primera globalización, el parámetro de la oportunidad explicaría la distribución sectorial basada en la exportación de productos primarios, y el predominio de los sectores de finanzas, transportes y almacenamiento. Estas actividades declinaron gradualmente en la medida en que se incrementaban las firmas industriales.

La evolución por tipo de actividad de las 100 firmas extranjeras de mayor tamaño muestra la estabilidad de las firmas del sector primario (A) y comercial (G), así como de actividades asociadas como las finanzas (K) entre 1913 y 1959. También las grandes firmas de transporte, almacenamiento y servicios públicos (H, D, E) fueron preponderantes pero sólo hasta la segunda postguerra. Desde entonces su participación experimentó una profunda caída, motivada por las políticas intervencionistas de los distintos gobiernos después de 1943, tal como se explicó en la sección II.

La participación de las firmas industriales comenzó a ser predominante en los años 20. Esta tendencia se consolidó en los años cuarenta, cuando las inversiones extranjeras en el sector industrial prácticamente duplicaron el valor de 1913. El importante incremento de las empresas industriales confirma la capacidad de atracción de la economía argentina durante el periodo de entreguerras. Esto también confirma que la mencionada suba del nivel de protección en los 1930s incentivó la instalación de

³⁴ Jones, 2011

³⁵Sourrouille, Kosacoff & Lucangeli, 1985.

sucursales de ventas y compañías afiliadas a empresas internacionales, que comenzaron a invertir en la producción de bienes industriales orientados al mercado interno, eludiendo de este modo las elevadas tarifas.³⁶

A finales de los años cincuenta es notable el predominio de las firmas industriales, ya que representaban el 51% de las 100 mayores. Este cambio, si bien se vincula con el impacto de la política del gobierno de Frondizi, también fue parte de un fenómeno global. En la segunda posguerra, las multinacionales ocuparon un lugar central en las políticas de industrialización de las economías de mayor tamaño de América Latina, introduciendo especificidades a los patrones del desarrollo local durante la etapa conocida de industrialización promovida por el estado o de sustitución de importaciones.

Sección V: Actividades de las 100 mayores empresas industriales extranjeras por rama.

El análisis de las 100 mayores empresas industriales brinda una visión más precisa de los determinantes de la inversión extranjera en la industria después de la primera guerra. La industria alimenticia fue el principal destino de inversión de las grandes empresas hasta los 1950s. (Cuadro 6). El segundo lugar corresponde a los servicios públicos (producción y distribución de gas, agua potable y electricidad), lo cual confirma la importante demanda de infraestructura que produjo la urbanización del litoral pampeano. La producción y refinación de petróleo, y luego la minería atrajeron una inversión creciente en los años 1920s. El incremento de las compañías químicas y farmacéuticas comenzó en los 1930s, pero se consolidó en los 1950s, al igual que la manufactura de metales, maquinaria eléctrica y equipamiento. En el rubro otras industrias, las mayores firmas eran constructoras especializadas en obras y servicios públicos.

El declive de las firmas textiles fue consecuencia de las deseconomías a escala que afectaron a esta rama, producto de su baja intensidad tecnológica y de las dificultades para importar maquinaria durante la Segunda Guerra, combinadas con un mercado interno limitado.³⁷ Condiciones similares afectaron a las industrias metálicas básicas, donde la temprana inversión de firmas locales previno la entrada de empresas extranjeras antes de la Segunda Guerra mundial.

En términos generales, las 100 mayores empresas industriales se dedicaron prioritariamente a las ramas de alimentos, electricidad, petróleo y minería antes de la década de 1950. La inversión en estas industrias fue motivada por las ventajas de localización asociadas a la disponibilidad de recursos naturales y al parámetro político – en términos de Wilkins- representado por los bajos impuestos y la apertura económica hasta los 1940s.

En este punto, es adecuado explicar los determinantes de la inversión apelando a la teoría de las ventajas competitivas exclusivas o ventajas monopólicas de Kindleberger- Hymer. Según Hymer, las multinacionales inician negocios en el exterior con el objetivo de proteger o expandir su participación en el mercado mundial, en razón de las ventajas competitivas exclusivas que tienen respecto a sus rivales locales. En este sentido, puede interpretarse la entrada de las multinacionales americanas en la industria

³⁶ Javier Villanueva, “El origen de la industrialización argentina”, *Desarrollo Económico* 47 (octubre-diciembre 1972), p. 451-476.

³⁷ Claudio Belini, *La industria Peronista*, Edhasa, Buenos Aires, 2009, 146-149

frigorífica antes de la Primera Guerra y en la industria petrolera en la primera postguerra.

En el período temprano, las inversiones norteamericanas mejor conocidas fueron realizadas en la industria frigorífica. Swift & Co. compró la planta procesadora de carne más grande de la Argentina, La Plata Cold Storage Co. en 1907. El segundo paso de la penetración norteamericana fue la compra de La Blanca [una empacadora argentina] por parte de la National Packing Company, luego controlada por Armour and Morris.³⁸ Hacia 1914, Sulzerberger & Sons (luego Wilson & Co.) tenía una planta empacadora en la provincia de Buenos Aires. Las compañías norteamericanas adquirieron las plantas existentes, las ampliaron y modernizaron, con el objetivo de sostener el comercio de carne enfriada con Inglaterra (como estrategia defensiva frente a la legislación anti-trust en Estados Unidos). Una vez instaladas en Argentina, la expansión norteamericana se orientó a desplazar a las firmas británicas de la industria frigorífica, en base a ventajas competitivas exclusivas en la tecnología del proceso de enfriado y almacenamiento.

Esta estrategia también fue adoptada por las empresas farmacéuticas norteamericanas (Rohm & Haas; Warner Co., Sidney Ross, Johnson & Johnson, Sharp & Dome, Suarry) y alemanas en el período de entreguerras. La presencia norteamericana en las ramas química y farmacéutica se incrementó a fin de competir con las firmas pioneras alemanas. Las multinacionales alemanas y suizas como Merck, Schering, Bayer, IG Farben, Klockner, Beiersdorf, Ciba and the BioChemist Institute, consolidaron su posición en los años de entreguerras también en base a sus ventajas competitivas exclusivas en la tecnología de empaquetado, en el transporte y en la diferenciación de productos mediante el uso de marcas comerciales y estrategias publicitarias, particularmente visible en la industria cosmética y de perfumes.

La distribución de las actividades industriales desarrolladas por firmas extranjeras también confirma que las condiciones estructurales de la economía argentina empezaron a cambiar en los 1920s, pero sólo se consolidaron en los 1950s, cuando las nuevas industrias efectivamente lideraron el sector. Hacia finales del período, 43 de las cien mayores firmas industriales extranjeras se agrupaban en las ramas química, farmacéutica, maquinaria eléctrica y agrícola, motores y vehículos.

La industria automotriz experimentó un impulso por la política de atracción de las firmas extranjeras del segundo gobierno peronista (1952-1955). En este período, se firmaron los acuerdos del gobierno argentino con Kaiser, Fiat and Mercedes Benz para producir automóviles, y con Fiat, Deutz, Fahr and Hanomag para producir tractores.³⁹

No obstante, cabe destacar que la Argentina constituyó un mercado atractivo para la industria automotriz tempranamente, razón por la cual Ford, General Motors and Chrysler, en ese orden, instalaron plantas ensambladoras entre 1918 y 1932. También la italiana Fiat operaba desde tiempo antes en el país, ya que en 1919, inauguró su primera filial comercial en Buenos Aires. En 1923, se constituyó Fiat Argentina para vender vehículos y proveer asistencia técnica a los usuarios.⁴⁰ Hacia 1927, Italia era el segundo

³⁸ La National Packing Company era una joint-venture de Swift, Morris, and Armour. Cuando la compañía fue liquidada en 1912 para evitar un juicio civil, Swift se retiró de La Blanca, que quedó en manos de Armour y Morris. Simon G. Hanson, *Argentine Meat and the British Market: Chapters in the History of the Argentine Meat Industry* (Stanford, 1938), 149.

³⁹ Al respecto, ver C. Belini, *La industria Peronista*, op.cit.

⁴⁰ Fiat Argentina fue la octava subsidiaria de la empresa italiana en exterior y la primera fuera de Europa. Bigazzi 1991, p. 79.

exportador de autos y camiones a la Argentina, delante de Francia y Gran Bretaña, aunque a una gran distancia del segundo exportador, los Estados Unidos.⁴¹

Hacia 1930, el stock de automóviles alcanzaba las 436,000 unidades (un auto cada 26 habitantes, proporción similar a la de Francia y Gran Bretaña). Pero, alrededor del 80% de los nuevos automóviles comercializados en el país, eran ensamblados localmente. La producción local sólo comenzó en los 1950s y se consolidó en los 1960s. Esta industria estaba claramente dominada por firmas extranjeras, cuya penetración temprana evitó el surgimiento de grandes empresas locales. Este ejemplo nos muestra que las políticas de promoción de la inversión externa directa aplicadas en los años cincuenta, facilitaron el ingreso de inversión en actividades productivas en ramas que tenían una trayectoria previa en el país desde la importación, al ensamblado, llegando finalmente a la producción local.

El ingreso de firmas extranjeras atraídas por las ventajas de localización vinculadas a la expansión del mercado interno, en base a las ventajas competitivas exclusivas ya mencionadas, se expresa asimismo en la evolución de las empresas extranjeras por origen.

Como se observa en el Cuadro nº 7, las firmas británicas encabezaron el ranking de empresas industriales hasta la Segunda Guerra Mundial, cuando fueron desplazadas del primer lugar por las firmas norteamericanas. El extenso ciclo de vida de las firmas británicas en Argentina dependió de la persistencia de las condiciones que atrajeron la inversión directa temprana, en función de las ventajas de propiedad y de localización ya mencionadas. El crecimiento económico y la apertura del mercado continuo asegurando beneficios satisfactorios a las firmas británicas hasta la segunda guerra, salvo en las empresas ferroviarias y tranviarias que a partir de 1930 fueron afectadas por el tipo de cambio y por la competencia con otros medios de transporte. Las empresas frigoríficas y eléctricas de origen británico, habían sido mayormente adquiridas por multinacionales norteamericanas, alemanas y belgas desde antes de la primera guerra mundial, por lo cual su declive en 1944 fue consecuencia del aumento de otras empresas industriales con ventajas competitivas exclusivas en nuevas industrias. Como mencionamos anteriormente, en los 1940s, las compañías británicas ferroviarias y de servicios públicos (gas, aguas corrientes, cloacas) fueron adquiridas por el estado nacional y sus activos fueron transferidos a empresas públicas, lo cual explica la caída final de la participación británica.

En este sentido, se confirma que los parámetros de oportunidad, familiaridad y el parámetro político, definidos por Wilkins, perdieron su relevancia en la segunda postguerra, cuando las firmas norteamericanas prevalecieron en el mercado mundial y en el mercado argentino. La mayoría de las firmas norteamericanas incluidas entre las 100 firmas industriales más grandes en 1959 fueron creadas antes de la segunda posguerra, y cubrían casi todas las ramas (petróleo, cemento, minería, alimentos, textiles, productos farmacéuticos y químicos, equipamiento, motores y vehículos, electricidad). El caso norteamericano confirma que el cambio de paradigma tecnológico coincidió con el cambio en el origen de las empresas extranjeras en Argentina.

La entrada de la inversión directa norteamericana es bien explicada por la teoría de Hymer-Kindleberger. Las firmas norteamericanas ingresaron a la Argentina para controlar el mercado interno y aumentar su participación en el mercado mundial. Primero lo hicieron las frigoríficas, luego las químicas y farmacéuticas, finalmente las automotrices y las productoras de maquinaria agrícola, todas ellas basadas en ventajas

⁴¹ Fiat contaba con un 1.5% de cuota de Mercado, después de no menos de 12 competidores norteamericanos. Solberg 1979, p. 204.

monopolísticas en la tecnología, en la diferenciación de productos y en el desarrollo de habilidades especiales de marketing. Esta estrategia fue también seguida por las empresas alemanas y suizas después de la primera Guerra, y explica la expansión de las nuevas inversiones en las industrias metálicas-mecánicas, químicas y farmacéuticas durante el período de entreguerras. La baja intensidad tecnológica de la industria argentina así como la continuidad de políticas favorables a la inversión externa directa en la actividad industrial fortaleció el éxito de estas estrategias.

En esta fase se consolidaron las ventajas competitivas exclusivas de las grandes multinacionales industriales: las norteamericanas avanzaron en la industria de maquinaria agrícola, automotriz y química, las suizas eran importantes en las industrias química, farmacéutica y electromecánica, y las alemanas dominaban en la química avanzada y en la metalmecánica. En los 1950s, once nuevas firmas americanas entraron al país, para fabricar dichos productos, entre ellas Monsanto, Dow, Pfizer, Essex, John Deere (y otras, como la International Harvester, amplió su inversión y se reorganizó como empresa con domicilio nacional).

En este momento, predominaron las inversiones extranjeras en industrias de alta intensidad tecnológica orientadas por las ventajas de internalización relacionadas con la minimización de los costos por transferencia de tecnología, manifestando el creciente papel de la propiedad de activos específicos relativos al conocimiento tecnológico que caracterizará la oleada de inversión extranjera entre 1950 y 1970. Al mismo tiempo, otra de las razones que promovieron la internalización de las ventajas competitivas, según la teoría de Casson & Buckley, fue la posibilidad de eludir aranceles. Por lo cual las elevadas barreras comerciales que protegían el mercado interno argentino en esos años, fortalecieron la estrategia de internalización llevada adelante por las grandes multinacionales industriales.

La baja intensidad tecnológica y las diseconomías de escala que afectaban el desarrollo de la industria local de maquinarias y vehículos constituyeron obstáculos que el Estado argentino intentó superar mediante la creación de joint-ventures con multinacionales extranjeras en los años cincuenta. El fracaso de esta iniciativa hizo que la promoción de la inversión extranjera directa fuera considerada por el gobierno de Frondizi como la única vía para el desarrollo económico. A partir de entonces, los responsables de la política económica argentina adoptaron las instrucciones de los economistas del desarrollo seguidores del modelo de Robert Solow, según el cual las compañías multinacionales constituían el vector del desarrollo que produciría el cambio tecnológico y el aumento de la productividad. La concentración de firmas en las ramas industriales más dinámicas en búsqueda de aumentar su cuota en los mercados locales y consolidar sus posiciones a nivel global, no parece haber atraído grandes inversiones de capital, como pudimos ver en el Cuadro n° 3.⁴² Pero además, dichas compañías se concentraron en las ramas dinámicas, configurando oligopolios que modificaron la estructura industrial argentina, minimizando la participación de empresas locales que operaban en sectores vegetativos.⁴³ Asimismo, cabe destacar que mientras las autorizaciones al ingreso de nuevas firmas extranjeras en 1958-1962 cubrían

⁴² Además, sus ventas en el país constituían solo una pequeña parte de las ventas internacionales de los grupos a los cuales pertenecían estas empresas. Ver Juan Sourrouille, *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de Argentina*, Documento de trabajo, OIT, 1976, p 29.

⁴³ Numerosos estudios han detectado la fuerte tendencia a formar o consolidar mercados con alto grado de concentración por parte de estas empresas, fundamentalmente como consecuencia de su dimensión económica, su superioridad financiera y tecnológica respecto del mercado local. Jorge Katz, *Características estructurales del crecimiento industrial*, p 69. Pedro Skupch, "Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966", *Desarrollo Económico*, abr.-jun. 1971. vol. 11, n. 41, pp. 3-14.

prácticamente todas las actividades industriales, no hubo proyectos orientados a la explotación a escala internacional de las ventajas relativas del país en base a sus recursos humanos y naturales.

Hacia finales del período, tanto las antiguas como las nuevas firmas participaron en actividades que merced a la presencia de una fuerte demanda insatisfecha, alcanzaron un rápido ritmo de penetración en la economía nacional. Las empresas extranjeras incrementaron entonces su participación en el producto industrial, desde menos de la quinta parte en 1955 a cerca de un tercio del producto a comienzos de la década del 70.⁴⁴ Según Katz, el crecimiento de la industria argentina entre 1956 y 1961, había arrojado el resultado de que en la mayoría de los ramos industriales se había producido un considerable aumento de la concentración, siendo especialmente llamativa esa evolución en los sectores en que actuaban empresas extranjeras.⁴⁵

Sección VI. Modalidades de entrada de las firmas extranjeras

Un indicador relevante de la interacción entre la economía receptora y los inversionistas extranjeros surge de identificar las estrategias de entrada, esto es, la forma en que la inversión es efectivamente consumada. El cuadro 8 sintetiza las estrategias de entrada de las empresas extranjeras en la Argentina entre 1913 y 1959:

En la Argentina, donde no existieron barreras o regulaciones contrarias a la radicación de capitales extranjeros, sobresale el alto predominio de las inversiones denominadas como “greenfield”, aún a finales del período, cuando las industrias nacionales habían madurado en otras economías de industrialización tardía. Este rasgo ilustra el dominio de las multinacionales con ventajas de propiedad de activos intangibles, y/o con ventajas competitivas exclusivas en tecnología, que aprovecharon las ventajas de localización representadas por la apertura de la economía al capital extranjero, las condiciones políticas, económicas y culturales favorables y la ausencia o la debilidad de los actores empresariales locales.

El moderado número de adquisiciones y joint-ventures, muestra que entre 1944 y 1959, la mencionada concentración de cuotas de mercado en determinados rubros industriales por las multinacionales no implicó el desplazamiento de industrias locales. La instalación o ampliación de la mayoría de firmas extranjeras estuvo asociada con la manufactura de nuevos productos, lo cual explica también la alta preponderancia de establecer empresas. Por ello, si sólo consideramos a las 100 mayores, son dominantes los casos en donde las empresas se instalaron como subsidiarias o sucursales, y donde el capital local no tuvo casi participación. Este rasgo se ratifica con datos disponibles para compañías subsidiarias pertenecientes total o casi enteramente a compañías estadounidenses, las cuales representaron el 68% de 1957 y el 89% de 1939. Las empresas manufactureras subsidiarias en las cuales el capital estadounidense era minoritario (menos 50%) constituyeron apenas el 16% en 1967, el 11% en 1957 y eran casi nula en 1939.⁴⁶ De acuerdo a Sourrouille, este rasgo se debía a que las empresas extranjeras: “*exploiting a protected domestic market there is no great concern over outside competition in the local market nor is there a pressing need to produce at costs*

⁴⁴ Fischer, Peter W. El capital externo en el desarrollo económico de Argentina: 1880-1964. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano de Investigación Social, 1973.

⁴⁵ Katz, Características estructurales del crecimiento industrial, p 69.

⁴⁶ Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, Las inversiones extranjeras en la Argentina, Buenos Aires, 1973, p. 47 (tomando datos del estudio Raymond Vernon sobre multinacionales norteamericanas).

*compatible with the prices on the international market to compete with other producers”.*⁴⁷

Las inversiones tipo “greenfield” dominaron todo el periodo. En 1930, se fortalecieron otro tipo de estrategias: la organización de empresas conjuntas y las adquisiciones, las cuales se caracterizan por constituir fórmulas de inversión alternativas que permiten a la empresa invertir en un mercado extranjero accediendo a recursos específicos del mismo. Estudios comparativos con otros países como Italia indican que este es un elemento clave para evaluar el impacto diferencial de las empresas extranjeras en las economías receptoras, en la medida en que un número creciente de adquisiciones y joint-ventures sugieren una industria local más madura.⁴⁸ La presencia de potenciales o reales competidores domésticos (de origen local o extranjero) era vital para considerar una u otra opción.

Al respecto, nuestro análisis no desconoce que existieron algunas adquisiciones tempranas pero este rasgo no fue algo extendido y comprendió mayormente a compras de empresas británicas, por parte de empresas belgas, alemanas y norteamericanas. La escasa proporción de adquisiciones y joint ventures y el hecho de que la mayoría de ellas haya sido emprendida por empresas extranjeras ilustran las dificultades que la industria local tuvo para desarrollarse. Como resultado, al menos hasta 1959, no se detectó una importante transferencia de empresas locales a empresas extranjeras. En los años 1960, algunos autores han identificado el comienzo de un proceso de transferencia de control de empresas locales a intereses extranjeros, favorecido por las devaluaciones de la moneda local (85 % en 1962 y 40% en 1968), y combinado con la caída en el nivel de demanda interna y las dificultades para acceder a créditos de largo plazo.⁴⁹

En cuanto a las empresas conjuntas (joint-ventures) éstas crecieron lentamente y se iniciaron en los años treinta, por iniciativa de las empresas multinacionales de la industria química y de equipos eléctricos. La iniciativa más importante en este período fue la creación de Duperial en 1939, una alianza de la British Imperial Chemical Industries, la americana Du Pont y Anilinas Alemanas, subsidiaria de la empresa alemana IG Farben. En los cincuenta, la formación de joint-ventures respondió a la ya mencionada colaboración entre el estado y multinacionales de origen alemán e italiano (como Deutz, Hanomag, Mercedes Benz y Fiat), con el propósito de promover la fabricación local de maquinaria agrícola y automotores. Sin embargo, la amplia mayoría de la nueva inversión directa en 1959 se constituyó fue medio de empresas en las que los capitales locales tuvieron una participación menor o inexistente, y ello es un rasgo clave para evaluar el proceso de inversión extranjera directa en la Argentina.⁵⁰

⁴⁷ Sourrouille, op.cit, 1976.

⁴⁸ Colli, Lanciotti y Lluch, “Foreign Companies in Italy and Argentina: Investment Patterns and Organizational Forms, 1914-1959”, ponencia presentada en la EBHC-BHSJ Conference, París, 1 de Septiembre, 2012.

⁴⁹ El más clásico ejemplo fueron las ventas de empresas de cigarrillos, bancos y empresas financieras. También se produjo transferencia de empresas de metalurgia y de autopartes. Estimaciones disponibles indican que estas transferencias afectaron al 1,5% de la producción total industrial en 1967, y a un 6.5 % de la producción de las empresas extranjeras.

⁵⁰ En 1970 este rasgo aún se mantenía, y algunas estimaciones indican que al menos el 50% de la producción de las empresas extranjeras se asociaba a empresas que no tenían participación de capital nacional, y este porcentaje se elevaba al 75% si se tomaba una participación local del menos del 50%. En conjunto, la participación local en el capital de todas las empresas extranjeras operando en el país era calculada alrededor del 15% del total. Sourrouille, op. Cit. 1976, p. 32.

Conclusiones

Desde la perspectiva de la historia de empresas, esta ponencia examinó la dinámica en la radicación, el país de origen, las estrategias de entrada y las actividades de las 100 mayores empresas extranjeras en la Argentina entre 1913 y 1959. El enfoque metodológico propuesto también permitió identificar los factores dominantes en las decisiones de inversión de las mayores firmas extranjeras en este periodo. Consideramos que estas evidencias complementan y complejizan perspectivas previas sobre inversión extranjera en la Argentina que basan sus conclusiones en el análisis de flujos y stock de capitales. En tal sentido, el trabajo ha mostrado que los factores determinantes de la inversión fueron múltiples y dinámicos, y que la utilización de distintos enfoques teóricos permite analizar con mayor precisión los determinantes de la inversión extranjera directa en el largo plazo.

La evidencia presentada ha mostrado cómo el número de firmas extranjeras que operaban en Argentina aumentó sostenidamente desde la primera globalización hasta 1930. Los datos de 1913 manifiestan que entre las 100 más grandes empresas predominaban las empresas europeas (organizadas en su mayoría como *Free Standing Companies*), asociadas en grupos económicos y redes empresariales de capital británico, belga, alemán y francés, cuyo ingreso fue promovido por la combinación de ventajas de propiedad y ventajas de localización del país receptor. Las decisiones de inversión en esta temprana etapa también respondieron a parámetros políticos (una economía abierta, favorable a la inversión extranjera, con bajos niveles de imposición tributaria) y de “familiaridad” entre las regiones de origen y destino de la inversión por la presencia de redes y relaciones económicas y culturales de larga data.

En cuanto a las actividades desarrolladas por las mayores empresas, hemos identificado que la disponibilidad de abundantes recursos agropecuarios y forestales determinó que dominaran las actividades primarias, transportes, así como también el comercio (asociado en algunos casos a la exportación de productos primarios) y las finanzas. Estos dos últimos rubros, además, presentaron una mayor estabilidad a lo largo del período estudiado entre las 100 mayores. En lo que refiere a la actividad manufacturera, y hasta 1944, las mayores empresas extranjeras intervinieron prioritariamente en la elaboración de alimentos y bebidas, y en industrias de tecnología ya madura, como era la construcción y explotación de sistemas ferroviarios y de servicios públicos (electricidad, gas y agua).

Hacia 1923, la principal novedad es que las actividades industriales se convirtieron en predominantes y el país que ganó protagonismo –poco a poco– fue Estados Unidos. También aumentó, aunque en menor medida, la actividad comercial. Al respecto, el aumento de la preponderancia de las actividades industriales (y en menor medida el comercio) fue asociado con la emergencia de ventajas de localización derivadas de la expansión del mercado interno y la diversificación del consumo. Por lo tanto, se postuló que en el período de entreguerras, el mayor peso de este tipo de empresas refleja cómo la internacionalización se expandió en base a ventajas competitivas exclusivas en tecnología, organización, comercialización y distribución de productos diferenciados, en el marco de la creciente competencia entre grandes empresas por la captación de nuevos mercados.

A partir de 1930 estos procesos se consolidaron. Las restricciones cambiarias y las condiciones políticas de la economía argentina, contribuyeron a consolidar la opción de internalizar las transacciones para eludir conflictos, prevenir el crecimiento de competidores y maximizar ganancias o asegurar los activos externos. Las nuevas medidas económicas implicaron la emergencia de otros factores de atracción de la IED.

Esto se evidenció en el leve aumento de empresas extranjeras totales entre 1930 y 1937. Al respecto, es interesante puntualizar que este estudio confirma que el mayor peso que adquieren las empresas orientadas a aprovechar las oportunidades creadas por la expansión del mercado interno no fue el resultado de la incorporación de políticas proteccionistas asociadas a la crisis de 1930, sino que precedió a dicha crisis. Ello se desprende por ejemplo, en el leve incremento de firmas alemanas y francesas entre las 100 más grandes entre 1937 y 1944. En este contexto, la posición de las empresas norteamericanas se mantuvo en ascenso, en función de la producción y distribución de los nuevos bienes industriales.

Las ventajas en tecnología, diferenciación de productos y marketing diferencial por la organización de redes de distribución y de servicios post-venta devinieron claves en la entrada y expansión de multinacionales industriales en la Argentina entre 1930 y 1960. Pero, es importante destacar que hasta 1959 no se produjo una disminución del número de empresas europeas, dentro de las cuales las firmas británicas conservaron el liderazgo. Al respecto, indicamos que las firmas británicas manifiestan ciclos de vida muy extendidos en razón de la persistencia de las condiciones que atrajeron la inversión directa temprana, asociadas a ventajas de propiedad y de localización iniciales.

El cambio de país dominante entre las 100 más grandes recién se cristalizó en la muestra de 1959, dando cuenta claramente de un cambio de paradigma tecnológico en la inversión extranjera directa. Los datos de fines de los cincuenta ilustran un gran cambio en el perfil de las grandes firmas extranjeras promovido, primero, por las nacionalizaciones de empresas de servicios públicos y ferrocarriles (ocurridas luego de 1945) y segundo, por las políticas de apertura hacia el capital externo aplicadas en los cincuenta para promover la industrialización (1953 y 1958). En este contexto, los Estados Unidos se convirtió en el país de origen dominante de las 100 empresas más grandes, y las actividades industriales superaron el 50% del total de la muestra. Para entonces, también se produjo un explosivo incremento de las ramas química y farmacéutica, que desplazaron -por primera vez- a la rama de alimentación y bebidas. Ello se explica porque en esta segunda oleada de IED, las inversiones extranjeras se concentraron en industrias de alta intensidad tecnológica, cuya penetración se basó en las ventajas de internalización de las firmas norteamericanas, orientadas a minimizar los costos de transferencia de tecnología (marcando el dominio de las ventajas de propiedad de activos específicos como el conocimiento tecnológico) y a eludir el elevado nivel de protección del mercado interno.

La escasa presencia de adquisiciones y joint-ventures, y la continuidad de inversiones tipo “greenfield” como estrategia de entrada dominante manifiestan asimismo que las empresas locales no lograron competir con las empresas extranjeras en las industrias dinámicas aún en los años 1950. Como indicamos en el trabajo, las empresas multinacionales ingresaron al mercado argentino para competir con otras multinacionales a fin de incrementar sus cuotas de mercado.

La perspectiva general de la evolución de las firmas extranjeras en el país reconstruida por nuestro trabajo muestra el incremento constante del número de empresas en el marco de dos modelos diferentes de inversión externa. Aún cuando los factores de atracción y los determinantes de la inversión hayan variado, el atractivo de la economía argentina se mantuvo vigente a lo largo del período estudiado por la continuidad de los parámetros políticos que estimularon la temprana inversión externa directa, su apertura económica, la baja presión impositiva, y la legislación favorable al ingreso de la IED. En contraste con el incremento del número de firmas señalado, observamos que el capital invertido alcanzó su máximo en 1930, lo que implica que el importante ingreso de nuevas firmas extranjeras en un mercado protegido no

necesariamente implicó la entrada de un elevado flujo de capital externo, en comparación con el capital invertido en 1930.

Cuadro 1
Inversión privada de largo plazo en Argentina, 1900-1955
(En millones de dólares)

Years	Great Britain	United States	Other countries	Total
1913	1860	39	1237	3136
1923	1906	193	989	3088
1927	2002	487	984	3474
1931	2026	654	981	3661
1934	1813	743	929	3485
1945	1414	565	672	2651
1955	324	466	747	1537

Fuente: United Nations, Economic Commission for Latin America. *El Desarrollo Económico de la Argentina*, México, CEPAL, 1959, p.251.

Cuadro 2

Capital extranjero y Capital fijo Total acumulativos invertidos en la Argentina, 1900-1957				
Year	Capital Fijo	Capital Extranjero	Capital Argentino	Percentage
	(I)	(II)		II/I
1900	6347	2020	4327	32%
1909	12966	5250	7716	40%
1913	17237	8230	9007	48%
1917	17517	7980	9537	46%
1920	17464	7300	10164	42%
1923	19061	7100	11961	37%
1927	22030	7580	14450	34%
1929	24474	7835	16639	32%
1931	25582	7640	17942	30%
1934	25479	6920	18559	27%
1940	27365	5570	21795	20%
1945	27654	4260	23394	15%
1949	32118	1740	30378	5%
1953	35149	1870	33279	5%
1955	36784	1860	34924	5%
1957	38000	2247	35753	6%
Note Valores en millones de dolares ajustados a nivel de precios constantes de 1950				
Fuente: El desarrollo economico de la Argentina, I, CEPAL, Mexico, 1959. Citado por CEAL/FIEL 1973:276				
* los datos excluyen la rama petrolera.				
Fuente ultimas 2 columnas Beveraggi Allende Walter (1954), citado en FIEL 1973, page 247				

Cuadro 3
Empresas Extranjeras en Argentina, 1913-1959

Año	Número de firmas	Capital de las top-100 empresas extranjeras (dólares USA)	Capital de las top - 100 empresas industriales extranjeras (Dólares USA)	Capital top 100 industriales/ capital top 100 extranjeras %
1913	282	1.112.752.301	139.762.811	12,56
1923	427	1.327.898.513	185.226.286	13,95
1930	548	2.194.956.960	706.549.988	32,19
1937	597	1.653.034.951	581.482.356	35,18
1944	600	1.584.681.255	583.656.366	36,83
1959	882	720.175.160	341.893.120	47,47

Fuente: Elaboración propia sobre base de datos del Proyecto "Empresas e inversiones extranjeras en la economía argentina. Un análisis histórico de largo plazo. 1870-2001".

Cuadro n° 4

Distribución de las 100 mayores empresas extranjeras por país de origen, 1913-1959

País de origen	1913	1923	1930	1937	1944	1959
GREAT BRITAIN	77	56	46	43	39	26
BELGIUM	8	8	9	10	6	1
GERMANY	1	7	6	10	12	5
FRANCE	5	6	6	6	10	4
NETHERLANDS	2	5	2	3	1	4
ITALY		2	2	1	1	6
SWITZERLAND	1	1	1	1	1	5
SWEDEN				1		
SPAIN		1	1		0	2
US+CA	6	11	23	22	25	41
CHILE		2	3	3	4	1
URUGUAY			1		0	5
PARAGUAY		1	0		1	
	100	100	100	100	100	100

Fuentes: ibídem cuadro n° 4

Cuadro n° 5

Actividades de las 100 mayores empresas extranjeras, 1913-1959

ACTIVIDAD, CLASIFICACION ISIC	1913	1923	1930	1937	1944	1959

A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	11	13	8	9	6	9
B	Explotación de minas y canteras	1	1	6	6	8	5
C	Industrias manufactureras	16	22	24	21	30	51
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	10	6	14	11	10	2
E	Suministro de agua; evacuación de aguas residuales,	4	4	4	4	4	0
F	Construcción	2	3	1	3	5	3
G	Comercio al por mayor y al por menor	9	12	7	7	10	7
H	Transporte y almacenamiento	26	17	18	17	15	4
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	1	0	0		0	0
J	Información y comunicaciones	1	2	5	4	3	2
K	Actividades financieras y de seguros	14	16	9	14	8	16
L	Actividades inmobiliarias	5	4	4	4	1	1
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas			0		0	0
Total		100	100	100	100	100	100

Fuentes: ibídem cuadro n° 4

Cuadro n° 6
Actividades de las 100 mayores empresas industriales extranjeras por rama, 1913-1959

INDUSTRY ISIC	1914	1923	1930	1937	1944	1959
MINING	1	4	3	3	4	3
FOOD AND BEVERAGES	25	25	27	23	22	15
TEXTILES AND APPAREL	3	5	8	8	4	7
PULP AND PAPER; PUBLISHING		4	1		3	3
COKE AND REFINED PETROLEUM	4	7	8	5	5	2
CHEMICALS AND PHARMACEUTICALS	1	5	5	5	8	24
RUBBER AND PLASTICS				5	3	5
NON-METALLIC MINERALS					2	3
BASIC METALS	3	5	2		3	
FABRICATED METALS		3	3	5	8	3
MACHINERY AND EQUIPMENT	2	5	6	5	4	11
OFFICE MACHINERY						1
ELECTRICAL MACHINERY	1	3	3	5	5	8
COMMUNICATION EQUIPMENT						
PRECISION INSTRUMENTS				1		
MOTOR VEHICLES AND OTHER TRANSPORT EQUIPMENT		6	3	1	1	7

OTHER MANUFACTURING	9	17	11	16	3	2
ELECTRICITY, GAS AND WATER	18	11	20	18	25	6
PRODUCTION AND DISTRIBUTION						
total	67	100	100	100	100	100

Fuentes: ibídem cuadro nº 4

Cuadro 7
Distribución de las 100 mayores empresas industriales extranjeras por país de origen, 1913-1959

País de origen	1913	1923	1930	1937	1944	1959
GREAT BRITAIN	41	37	32	39	25	17
GERMANY	5	10	7	8	18	5
BELGICA	6	4	8	6	5	1
ITALY	2	5	4	2	2	6
FRANCE	5	6	6	6	8	7
NETHERLANDS		5	6	5	2	3
SWITZERLAND	1	2	2	3	2	6
SWEDEN		1				1
SPAIN		2	1			2
US+CA	8	26	31	30	35	49
CHILE			2	1	2	
URUGUAY			1			1
PARAGUAY		1			1	
BOLIVIA		1				
s.d.						2
Total	68	100	100	100	100	100

Fuentes: Ibídem cuadro nº 4

Cuadro 8

Estrategia de entrada	1913	1923	1930	1937	1944	1959
Nuevas empresas (greenfields)	91	81	75	72	71	74
Adquisiciones (Brownfields)	9	17	23	23	21	15
Joint-ventures	0	2	2	5	8	11
Total	100	100	100	100	100	100

Fuentes: Ibídem cuadro nº 4