

Inversiones extranjeras directas y configuración de las Industrias Agroalimentarias durante los años '90.

Pablo José Lavarello*

La industria agroalimentaria argentina se caracteriza por una importante heterogeneidad, tanto a nivel sectorial como a nivel inter-firma. Sus estructuras sectoriales muestran diferencias importantes, característica general de las industrias agroalimentarias (IAA), que se manifiesta de forma aun más pronunciada en los países semi-industrializados.¹ Estas diferencias no solo se expresan en diferentes desempeños (exportaciones, beneficios) sino también a nivel de las estructuras de mercado. En Argentina esta heterogeneidad estructural, lejos de disminuir, se refuerza. Mientras que ciertas ramas especializadas en la exportación de materias primas indiferenciadas presentan estructuras concentradas, dada la existencia de importantes economías de escala en la transformación industrial o en la infraestructura de puertos y transportes privatizados durante los '90, otras ramas "tradicionales" presentan una mayor fragmentación de su oferta, dada la inexistencia

* Doctor en Ciencias Económicas Universidad Paris XIII, Profesor UNLP, UNQUI.

1. En términos generales, esta heterogeneidad se expresa en la co-existencia de ramas de fuerte productividad exportadora de materias primas de bajo valor agregado local y ramas de baja productividad que orientan su producción al mercado domestico. La Argentina siempre se caracterizó por una menor heterogeneidad comparativa que otros países subdesarrollados, sin embargo la incapacidad de articular el crecimiento del mercado interno con las exportaciones a través del desarrollo institucional pertinente impidió la reducción de dicha heterogeneidad. Para revisar este enfoque véase: A. Pinto (1970), « Naturaleza e implicancias de la 'heterogeneidad estructural' en America Latina », *El trimestre económico*, vol. 37 (1), n°145, México D.F., Fondo de Cultura Economica, Enero-marzo.

de economías de escala y la ausencia de activos intangibles (tecnologías, marcas, etc...) que induzcan a una mayor concentración.

Sin embargo, esta heterogeneidad estructural podría modificarse mediante los procesos de "descomoditización" y diferenciación de productos. Durante los años 90, las IAA –al igual que toda la industria manufacturera– enfrentaron un nuevo contexto competitivo en el cual la llegada de Inversiones Extranjeras Directas (IED) explicó la entrada de nuevos competidores en un sector donde los costos de transporte asociados a la inocuidad de los alimentos, la rivalidad creciente de la gran distribución y la importancia de la cercanía al consumidor justifican la instalación de filiales locales contra la simple importación de bienes. Este proceso de IED se explica tanto por determinantes propios a la mayor rivalidad en el oligopolio mundial (Perez, 1996) como por determinantes internos. Entre estos últimos podemos destacar la preexistencia local de importantes plantas y largas trayectorias de aprendizaje en tecnología de productos y/o procesos adaptados a los clientes locales, así como de ventajas logísticas que permiten a las firmas extranjeras ahorrar tiempo y costos mediante la adquisición de las mismas. Esta estrategia de entrada rápida pudo haber sido orientada tanto a la búsqueda de mercados en el caso de bienes diferenciados (estrategia horizontal), como al aprovisionamiento internacional de materias primas en el caso de *commodities* (estrategia vertical) (Caves, 1974; Markusen, 1995).

En ese nuevo contexto competitivo nosotros nos preguntaremos si las IED de los 90 se orientaron hacia aquellas configuraciones concentradas asociadas a la producción de *commodities* o si se dirigieron hacia estructuras caracterizadas por la diferenciación de productos. En este caso particular analizaremos empíricamente en qué medida la diferenciación se asocia a estructuras de mercado fragmentadas o concentradas.

A fin de responder a esta pregunta, comenzaremos por discutir en la segunda sección los principales determinantes macroeconómicos de esta nueva ola de IED y presentaremos las estadísticas disponibles de IED. En la tercera sección clasificaremos las distintas ramas de las IAA a partir de información de la encuesta tecnológica elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (1997). Esto nos permitirá identificar el tipo de estructura de mercado donde la IED fue más importante y la medida en la cual la IED se orienta hacia ramas caracterizadas por la producción de *commodities* o de productos diferenciados. Finalmente, presentaremos ciertas consideraciones finales, intentando identificar los interrogantes principales de los efectos de las IED en las IAA de aquí al futuro.

2. La inversión extranjera directa en las IAA argentinas

Las inversiones extranjeras directas (IED) son señaladas hoy en día, luego de las inversiones de cartera, como la segunda forma de integración de las economías nacionales a la economía mundial. Sin embargo, es importante aclarar que pese al lugar secundario que este tipo de internacionalización ocupó en la bibliografía de

la corriente principal hasta fines de los 80 –que adoptó una metodología normativa basada en los rígidos supuestos del enfoque de las ventajas comparativas–, la novedad de la toma de conciencia de la importancia de las IED no puede confundirse con la novedad del fenómeno en si mismo. Es por ello que conviene introducir el tema desde un enfoque histórico, siguiendo como marco analítico de referencia los trabajos de los autores franceses de la mundialización del capital (Chesnais, 1994; Michalet, 1985, 1999).

2.1. Las IED en Argentina en las distintas etapas de la mundialización del capital

Como adelantáramos en el párrafo anterior, las IED no son un fenómeno nuevo, y muchas veces el comercio estuvo fuertemente asociado –cuando no subordinado– a la internacionalización del capital productivo. Nuestro país es un buen ejemplo de esta afirmación. La inserción de la Argentina como exportador de materias primas agroalimentarias no obedece exclusivamente a la disponibilidad de recursos naturales. Su integración como productor y exportador de *commodities* es el resultado de las IED en la infraestructura de transporte, muchas veces financiada por el estado nacional a partir de 1880, que alcanzaron los 33 miles de kilómetros en 1914 (Ford, 1962). Durante las primeras décadas del siglo XX, las IED verticales se orientaron hacia el sector frigorífico. Entre 1895 y 1905 se instalaron en Argentina varias filiales inglesas de aprovisionamiento de carnes, seguidas a partir de 1907 por sus rivales de EE.UU. En 1909, las exportaciones argentinas de carne transformada aumentaron con tasas de crecimiento cuatro veces superiores a las de EE.UU. Esto estuvo al origen de una fuerte rivalidad entre los capitales ingleses y norteamericanos por la dominación de las fuentes de aprovisionamiento argentinas, que terminó con el control de la industria por parte de los transformadores norteamericanos, que relocizaron sus plantas en su país de origen. Durante este período de la internacionalización del capital, denominado por ciertos autores franceses como período de la “economía internacional” (Michalet, 1999), las estrategias verticales entendidas como “second best” frente al comercio internacional fueron las que caracterizaron a las IED. La Argentina fue durante el mencionado periodo uno de los principales países que atrajeron este tipo de IED.

Después de la crisis del 30 y de la Segunda Guerra, en la cual las IED no fueron significativas, a partir de los años 50 las IED en Argentina se enmarcaron en el denominado proceso de Industrialización por Substitución de Importaciones (ISI). Durante este periodo denominado de la “multinacionalización clásica” (Michalet, 1999), en el caso de la Argentina las IED fueron de tipo horizontal y se concentraron en las industrias química y automotriz, fuertemente protegidas por tarifas. Las IAA estuvieron fuera del interés de las empresas multinacionales extranjeras. Sólo algunas filiales de líderes mundiales en lo agroalimentario se desarrollaron durante este periodo. Mas allá de estos casos, las empresas domésticas llevaron adelan-

te un importante proceso de expansión hacia el mercado interno, que más tarde daría lugar a procesos de internacionalización de firmas locales.

Entre los años 70 y 90, nuestro país experimentó una importante expansión en la frontera de explotación de los recursos naturales en las actividades de granos, resultantes de la "co-evolución" entre factores institucionales y tecnológicos, que contribuyeron a la emergencia de un sistema de innovación sectorial basado en la difusión y adaptación de nuevos insumos a las condiciones específicas,² en las importantes ventajas de escala en la etapa de transformación en aquellos casos en los cuales los esquemas de impuestos a las exportaciones favorecieron el desarrollo incipiente de encadenamientos (complejo oleaginoso).

Sin embargo, mas allá de ciertas inversiones puntuales, no es hasta principios de los '90 que este importante avance en la frontera agrícola y los encadenamientos asociados se plasman en el interés concreto de los grandes grupos multinacionales. Sin lugar a dudas, las empresas extranjeras adoptaron un comportamiento de espera frente a la incertidumbre macroeconómica resultante del primer fracaso de la experiencia de liberalización financiera y comercial de la Argentina. Durante los 80, en el marco de la capitalización de la deuda externa (Basualdo y Fuchs, 1989), ciertas empresas realizaron IED gracias a las transferencias de recursos del estado. Sin embargo, la lógica de valorización financiera desplazó a cualquier comportamiento de ampliación mayor de las capacidades instaladas.

Recién durante los '90, una nueva experiencia de privatización y estabilidad de precios daría lugar a una nueva ola de IED en Argentina, en la cual las IAA ocuparon un lugar importante. La dirección y el perfil de las Inversiones Extranjeras Directas van a asumir una modalidad particular dada la configuración de la rivalidad en el oligopolio mundial, en el marco de la "mundialización financiera" (Chesnais, 1997), y las características del plan de estabilización y de la forma de inserción de la Argentina durante los '90.

El proceso de inversión extranjera en Argentina se inscribe en un marco más general, que obedece a la adopción de las condiciones del "Consenso de Washington". Esto no es más que el intento de la dirigencia y el empresariado local de "adaptarse" a las instituciones de la mundialización financiera (a las reglas de juego y de comportamiento compartidas por los principales centros de decisión privados y públicos internacionales), como condición necesaria para la "fuga hacia delante" frente a los problemas de sobre-endeudamiento resultantes de la anterior experiencia de liberalización. Más precisamente podemos resaltar cuatro determinantes generales que favorecieron el aumento de la presencia del capital extranjero en el sector:

- La renegociación de la deuda externa, en el marco del plan Brady, que hizo disminuir la tasa de descuento de los proyectos de inversión realizadas en Argentina.

2. En los cuales los institutos de investigación agronómica y las asociaciones privadas de investigación juegan un rol fundamental.

- La adopción de un régimen cambiario y monetario basado en una “caja de conversión” peso-dólar –que generó una drástica reducción de las tasas de inflación resultante del plan de estabilización de inicios de los ‘90–, alarga el horizonte de planeamiento de la inversión y permite un crecimiento de la demanda interna de bienes diferenciados de consumo alimentario, por el aumento del ingreso disponible asociado a la disminución del impuesto inflacionario.

- Las políticas de reforma estructurales, fundamentalmente la privatización y la desregulación favorecen en particular al complejo oleaginoso, en la medida en que la desregulación de puertos y su privatización disminuyen sensiblemente los costos de transporte de las empresas beneficiarias. Las ventajas absolutas asociadas a las escalas de producción y a la introducción de nuevos insumos agrícolas son reforzadas por estas reformas.

- En particular, la supresión de toda restricción a la entrada de capital extranjero a partir de la promulgación de la ley de “emergencia económica” y el decreto de desregulación de 1991.

- La liberalización comercial y la flexibilización de los mecanismos de liberación de nuevas variedades genéticas, que posibilitaron la introducción de nuevos paquetes tecnológicos impulsados por el sector privado extranjero.

Esta conjunción de factores macroeconómicos e institucionales domésticos se articulan con la mayor rivalidad en el oligopolio mundial para explicar el boom de inversiones extranjeras directas en las IAA durante los 90.

2.2. El peso de la IED agroalimentaria en el proceso de transnacionalización de la economía

En el cuadro 1 presentamos los datos disponibles de flujo de inversión extranjera directa en Argentina durante el período; a partir de los datos publicados por la dirección de cuentas internacionales del ministerio de economía.³ Allí podemos apreciar que las industrias agroalimentarias son de los sectores que más interés han generado en el capital extranjero luego de la extracción petrolera y los servicios privatizados. Constituyen las actividades manufactureras que más inversiones extranjeras directas (IED) atrajeron durante los ‘90. Cerca del 30% del stock de IED en el sector manufacturero obedecen a estas industrias, seguidas por las industrias químicas y por el sector automotriz.

3. Estos datos reflejan los resultados de la revisión y actualización de las estadísticas del balance de pagos y de la posición de inversión internacional encarado por la Subsecretaría de Programación Macroeconómica a partir de julio de 1995.

Cuadro 1

Inversión Extranjera Directa en Argentina: todos los sectores

	Flujos						Stock 2001		
	1992-1994		1995-1998		1999-2001		Millones U\$S	%	
	Promedio Mill U\$S	%	Promedio Mill U\$S	%	Promedio Mill U\$S	%		S/ Total	S/ Ind. Manuf.
Petróleo	667	18,4%	529	7,3%	7.240	56,0%	18.703	24,6%	
Minería	5	0,1%	298	4,1%	(8)	-0,1%	1.045	1,4%	
Industria Manufacturera	1.097	30,3%	2.757	38,1%	1.427	11,0%	20.940	27,6%	
Alimentos, bebidas y tabaco	579	16,0%	519	7,2%	658	5,1%	6.059	8,0%	28,9%
Textil y curtidos	7	0,2%	43	0,6%	(9)	-0,1%	249	0,3%	1,2%
Papel	(15)	-0,4%	276	3,8%	186	1,4%	1.814	2,4%	8,7%
Química, caucho y plástico	297	8,2%	833	11,5%	358	2,8%	5.614	7,4%	26,8%
Cemento y cerámicos	35	1,0%	35	0,5%	(1)	0,0%	770	1,0%	3,7%
Metales comunes y elab. de met.	50	1,4%	208	2,9%	35	0,3%	1.458	1,9%	7,0%
Maquinarias y equipos	(42)	-1,2%	93	1,3%	124	1,0%	1.425	1,9%	6,8%
Ind. automotriz y eq. de Transp..	184	5,1%	749	10,3%	76	0,6%	3.551	4,7%	17,0%
Electricidad, Gas y Agua	1.120	30,9%	1.106	15,3%	480	3,7%	8.794	11,6%	
Comercio	155	4,3%	330	4,6%	496	3,8%	3.747	4,9%	
Transporte y Comunicaciones	87	2,4%	541	7,5%	1.717	13,3%	9.634	12,7%	
Bancos	256	7,1%	1.208	16,7%	728	5,6%	7.012	9,2%	
Otros	233	6,4%	469	6,5%	854	6,6%	6.122	8,1%	
TOTAL	3.620	100 %	7.239	100%	12.933	100,0%	75.998	100,0%	

Fuente: Elaboración propia a partir de DNCI-MEYOSP

Sin embargo es importante mencionar que la intensidad de dicho flujo fue variable durante el mencionado período, concentrándose temporalmente entre 1994 y 1996 para luego perder importancia relativa hacia el final de la década. Esto obedece -como veremos mas abajo- a las estrategias de mercado de bienes diferenciados que predominaron en las IAA durante la corta fase expansiva del Plan de Convertibilidad.

2.3. La importancia de las fusiones-adquisiciones

Una de las características más remarcables de las IED de los '90 en las IAA fue la importancia de las fusiones y adquisiciones de empresas existentes. Podemos ver en el cuadro 2^a que la inversión de las firmas extranjeras durante el periodo 1992-2000 en el complejo agroalimentario alcanza los 6640 millones, cifra que difiere con la registrada según la metodología del balance de pagos. Mas allá de los problemas de calidad estadística, estos datos son el único testimonio existente del peso de los distintos tipos de inversión de empresas extranjeras en las industrias agroalimentarias. Las fusiones y adquisiciones representan cerca de la mitad de las IFE, seguidas por la ampliación de plantas existentes. La apertura de plantas nuevas no representa más que el 20% de la inversión de las firmas extranjeras.

Cuadro 2

Inversión de Firmas Extranjeras según tipo
(millones de dólares ó % según corresponda)

	Promedio 92-93		Promedio 94-96		Promedio 97-2000		Acumulado 90-2000	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Extranjera	217,5	100%	989,5	100%	756,2	100%	6.640,6	100%
Greenfield	19,8	9%	213,1	22%	71,5	9%	1.228,7	19%
Ampliación	94,7	44%	251,2	25%	328,3	43%	2.139,6	32%
Adquisición-fusión	103,1	47%	525,1	53%	356,4	47%	3.272,4	49%

Fuente: Elaboración propia a partir de Centro de Estudios para la Producción de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

4. La fuente de información no es la misma que la presentada en el cuadro 1. Esta es elaborada por el Centro de Estudios para la Producción y no refleja la Inversión Extranjera Directa sino un concepto similar que es el de Inversión de Firmas Extranjeras. En este caso las inversiones no siguen la metodología del balance de pagos ni son comparables internacionalmente, dado que no se basan en el criterio de financiamiento sino en el de proyecto de inversión. La recopilación de los proyectos se realiza a partir de artículos periodísticos y de revistas especializadas. Si bien la información es diferente de la presentada con anterioridad, permite una apertura por sector, tipo de inversión y posibilita su comparación con las inversiones de firmas nacionales.

Esto relativiza la noción de inversión utilizada para describir el comportamiento de las empresas multinacionales. Sin negar los efectos que puedan tener los cambios de manos sobre las capacidades existentes al integrar las empresas domésticas en redes internacionales de tecnología, comercio y financiamiento, es importante remarcar que la entrada de las empresas multinacionales en el sector obedeció a una lógica diferente a la de la acumulación de nuevas capacidades productivas y de la concentración del capital.⁵ La lógica predominante fue la de la centralización, es decir la de la fusión en un mismo holding o grupo (internacional) de capacidades existentes, donde la acumulaciones asimilable a la del capital financiero.

Sin embargo, una comprensión de las motivaciones de dicho proceso exige identificar que tipo de IAA son elegidas por el capital extranjero durante los 90. Comúnmente se asocia las IED en las industrias agroalimentarias al aprovisionamiento internacional de materias primas de base agrícola, donde las ventajas comparativas y la dotación de recursos naturales serían las principales razones de la instalación del capital extranjero. Sin embargo, las IAA son un conjunto heterogéneo de actividades con configuraciones de mercado muy dispares. Antes de analizar el perfil de la Inversión Extranjera Directa en las IAA argentinas, es necesario introducir un marco analítico sintético que nos permita distinguir entre las distintas estructuras de las IAA argentinas.

3. Una taxonomía de las IAA a partir de las hipótesis de la Organización Industrial

Las IAA pueden clasificarse de diferentes maneras. Una de ellas es el tipo de proceso productivo (continuo o discontinuo), el tipo de fuente de cambio tecnológico (a partir de la ciencia, de los proveedores, etc.), a partir del tipo de encadenamiento (cadenas largas, cortas, etc.) Sin lugar a dudas el análisis de cadenas es el más adecuado para estudiar los aspectos sistémicos de la competitividad en las IAA.⁶ Sin embargo, nuestro análisis busca identificar el tipo de competencia "horizontal" en cada rama, independientemente de su posición en la cadena. Para ello, adoptamos un criterio que comprende de manera estilizada las posibles configuraciones del mercado a partir del marco analítico de la Organización Industrial (Tirole, 1984; Chevalier, 1995). Para ello tomamos en cuenta tanto la concentración como la dinámica de la competencia (o rivalidad) que lo caracteriza. Es posible luego clasificar las ramas según el tipo de bien producido (diferenciado o indiferenciado) y por el grado de concentración (fragmentado, concentrado).

5. Para analizar la diferencia entre centralización y concentración del capital, véase Marx, *Le Capital*, éd. Francesa La Pléiade, p. 1138.

6. Para una presentación sintética de los principales enfoques implícitos en los análisis de cadenas véase, P. Lavarello (2002).

Por así que podemos plantear cuatro tipos de ramas:

1. Ramas fragmentadas que producen bienes relativamente homogéneos, con una estructura que caracteriza a la producción de *commodities* agrícolas, pero también a ciertas actividades de primera transformación de dichas *commodities* en las cuales las escalas no son importantes. Dado que las barreras a la entrada y a la salida son bajas, la competencia es fundamentalmente vía precio.

2. Ramas que también producen bienes indiferenciados, pero debido a la inversión en importantes plantas de transformación o en infraestructura de almacenamiento y transporte, existen importantes barreras a la entrada asociadas a las escalas o a las ventajas absolutas de costo. En este caso la competencia es fundamentalmente por cantidades (o más precisamente por ampliación de las capacidades de producción). En la medida que existan costos hundidos, esto puede dar lugar a barreras a la salida de estas ramas.

3. Ramas en las que existe una fuerte fragmentación pero los bienes producidos no son homogéneos sino diferenciados. En ausencia de costos hundidos significativos —dada su posible valorización en otros productos o actividades— la competencia es básicamente por ampliación de la gama de productos, en búsqueda de cuasi-rentas de la diferenciación.

4. En fin, ramas en las que también existe diferenciación pero que debido a los altos costos irrecuperables la reputación de la marca, las economías de escala de la publicidad o en menor grado la investigación y desarrollo, en este caso las empresas segmentan el mercado a partir de la ampliación de la gama de productos evitando la introducción de nuevos productos por rivales potenciales.

Aun si esta taxonomía presenta limitaciones asociadas al carácter estático de cada rama analizada, en particular no tomando en cuenta las estrategias de las empresas, representa un punto de partida a fin de identificar el tipo de configuración en el que las empresas extranjeras decidieron invertir.

Esta taxonomía, si bien está relativamente limitada a los encadenamientos, es consistente con las tipologías de firmas agroalimentarias presentadas en la literatura empírica sobre las IAA argentinas (Gatto y Gutman, 1990). Por un lado tenemos ciertas IAA que pertenecen al segundo grupo, productoras de bienes indiferenciados, intensivas en recursos naturales pero donde la dinámica de la competencia responde a la presencia de economías de escala en la producción o en la logística. Sus procesos de producción en continuo son tecnológicamente determinados por la compra de bienes de equipo e ingeniería de proceso. Por otro lado, están las IAA pertenecientes al primer grupo, también intensivas en recursos naturales, pero que sin embargo no presentan indivisibilidades en su producción, sus métodos productivos son altamente convencionales y luego la competencia se explica por el precio. Este es el caso de ciertas molineras tradicionales y la industria frigorífica (Scarlato, 1999). Las IAA del cuarto grupo comprenden los lácteos y otras actividades; la diferenciación de productos combinada economías de escala y de *scope* permiten segmentar el mercado a partir de la capacidad de lanzar nuevos productos con mayor velocidad y menores costos que los competidores potenciales. El cuarto grupo en donde la entrada de nuevas firmas con nuevos

productos incita a las existentes a ampliar su gama de productos en un contexto de mayor competencia efectiva en el mercado, este grupo en la presencia de IED puede tener mayores efectos positivos sobre la diferenciación de productos.

A fin de hacer operativa esta tipología, tomamos como referencia dos tipos de indicadores:

- Información cualitativa sobre el tipo de competencia en cada rama. Para ello utilizamos la encuesta tecnológica realizada por el INDEC en 1997. Esta abarca a 367 empresas alimentarias argentinas. Se procedió a calcular un índice de intensidad de la diferenciación de producto en cada rama considerada. Este índice representa el porcentaje de las empresas que respondieron haber orientado la innovación a la ampliación de la gama de productos durante el periodo 1992-1996.

- Un índice de concentración de Hirschman-Herfindalh (HHH) que cumple todos los requisitos necesarios para medir la dispersión en el tamaño de las empresas existentes en un sector. Cuanto más cerca de 1 se encuentre la estructura de mercado más concentrada es (si $HHH=1$ es el caso de monopolio).

A partir de estos dos indicadores, procedimos a clasificar las ramas en los cuatro tipos discutidos más arriba, según se encuentren arriba o debajo de la media de la totalidad de las IAA (cuadro 3).

En el caso de las ramas fragmentadas con baja diferenciación de productos, la competencia atomizada según el precio domina la ampliación de la gama de productos. Este es el caso de ciertas ramas tradicionales, como la transformación de carne bovina. Aquí las posibilidades de diferenciación son fuertemente sub-explotadas y la competencia está limitada al precio dada la ausencia de una cadena articulada, la presencia de una multiplicidad de agentes intermediarios y la informalidad que impide avanzar hacia las condiciones mínimas de sanidad. Sin embargo, podemos ver que el 13% de los establecimientos buscaron introducir nuevos productos asociados seguramente a la modificación de los cortes, a fin de adecuarlos a la demanda de los consumidores extranjeros, a las mejoras en el empaque o al desarrollo de marcas. Más allá de estos cambios menores en la oferta de productos, podemos decir que la configuración de esta rama se explica fundamentalmente por el precio, más que por la construcción de una reputación asociada a marcas y el desarrollo de economías de escala.

Cuadro 3

Las configuraciones de mercado de las Industrias Agroalimentarias Argentinas

Formas	Configuraciones	% Empresas por rama con diferenciación ⁽¹⁾	Índice Concentración Hirschman Herfindahl
Chuchudos	1. Indiferenciado-	0,0%	0,07
Preparación de arroz	Fragmentado	7,1%	0,04
Polvillo		12,8%	0,02
Frutas y Legumbres	2. Diferenciado-	20,0%	0,07
Pastar	fragmentado	16,7%	0,06
Vino		40,0%	0,04
Panificación		36,6%	0,01
Alimentos para animales	3. Segmentado-	0,0%	0,37
Molendas de otros cereales	indiferenciado	14,3%	0,31
Aceites y subproductos		8,3%	0,18
Gaseosas	4. Segmentado-	50,0% ⁽²⁾	0,48
Cerveza	diferenciado	23,5%	0,38
Molenda Húmeda de Maíz		28,6%	0,27
Jugos de frutas y otras bebidas.		23,1%	0,21
Caceno y golosinas		20,0%	0,13
Té, Mate, Café		16,7%	0,12
Leche y productos lácteos		20,0%	0,11
Galletitas		30,0%	0,11
Mediana		16,0%	0,09

(1) Este indicador se construye sobre la respuesta cualitativa de las empresas a las encuestas tecnológicas INDEC (1997)

(2) Dado que esta rama se caracteriza por una baja concentración económica (0,06) y por una dominación de formas cuasi-integradas de control por las grandes marcas, tomamos la concentración en función de la marca.

Fuente: A partir de Encuesta sobre el comportamiento tecnológico de la industria manufacturera (INDEC, 1997)

En el caso de las industrias relativamente segmentadas con bajo grado de diferenciación, la competencia se basa en el aumento de escalas de producción y de logística. Es el caso del complejo oleaginoso y de los alimentos para animales, en el cual los determinantes clásicos del oligopolio –elevado tamaño mínimo eficiente en la extracción y el refinado– explican la concentración. Aquí el bajo margen por unidad justifica la importancia de la escala en la producción y la logística. Las empresas argentinas, muchas de ellas filiales de firmas extranjeras, utilizan las

mejores técnicas disponibles y las plantas más grandes a nivel internacional (existiendo una planta de 12.000 toneladas trituradas por día). Sin embargo, los rendimientos a escala son estáticos –dependen de la cantidad producida y no presentan posibilidades importantes de reducción de costos a partir de aprendizajes internos–. La fuente fundamental de reducción de costos es externa a la rama y está asociadas “aguas arriba” a mejoras en la calidad física o en la composición de la materia prima, “aguas abajo” a las mejoras en los costos logísticos. En los últimos años, ciertos trabajos señalan una tendencia a la *descommoditization*, aunque hasta el momento esto parece ser bastante limitado (Gutman, 2000), tal como se evidencia en el cuadro donde el porcentaje de empresas que introdujo nuevos productos se encuentra bajo la media.

Las ramas segmentadas con fuerte diferenciación comprenden tanto las industrias caracterizadas por la importancia de las marcas, tales como las ramas láctea, bebidas, cerveza, golósinas, galletitas, como industrias de la molienda húmeda, donde la diferenciación no se basa en la defensa de una marca sino en la valorización de un *savoir faire* tecnológico en múltiples productos intermedios derivados del maíz. Mientras que en las primeras, la diferenciación se centra en el refuerzo de la reputación de una marca líder frente a la rivalidad de la gran distribución alimentaria mediante la introducción de nuevos productos, las segundas apuntan a construir activos tecnológicos hundidos.

En fin, es posible apreciar también ramas con diferenciación y bajos grados de concentración en relación a la media. Aquí la competencia es de tipo monopolística y la introducción de nuevos productos substituye al precio en el contexto de una gran fluidez del mercado. A diferencia del caso anterior, la competencia no es potencial sino efectiva y los beneficios altos son transitorios. Este es el caso del vino, donde el grado de concentración es menor en los 90 dada la entrada de numerosas IED. Aquí la diferenciación no se basa en grandes presupuestos de investigación y desarrollo sino en los saberes acumulados de viñateros y enólogos, que son internalizados y valorizados por las firmas a partir de una estrategia activa de publicidad y el acceso a mercados internacionales, en el caso de las empresas multinacionales. Es importante señalar, como veremos más abajo, que aquí la competencia en el mercado de bienes puede ser desplazada por la centralización resultante de procesos de fusión–adquisición. El caso de frutas y legumbres merece una aclaración al margen. Sus bajos grados de concentración están explicados por la baja concentración técnica y no toman en cuenta la posibilidad de diversos tipos de integraciones y/o cuasi–integraciones al interior de la rama, que podrían convertir al sector en una rama del tipo precedente.

Una vez clasificadas las ramas según sus diferentes configuraciones estructurales, pasaremos a identificar cuáles son las configuraciones elegidas por las empresas multinacionales y de esa manera discernir si las IED de los 90 se orientaron hacia una mayor diferenciación y competencia o por el contrario buscaron simplemente sobrepasar las barreras domesticas desplazando a las firmas existentes.

4. *La inversión de las firmas extranjeras en las distintas configuraciones sectoriales.*

A partir de las estadísticas de IFE, podemos presentar la participación por rama de la misma. En el cuadro 4 se puede apreciar que las primeras cinco ramas (bebidas no alcohólicas, productos lácteos, galletitas, cerveza y aceites) atrajeron el 70% de las IFE al sector. Las golosinas y los vinos siguen en orden de importancia. Esto nos muestra que la IFE se concentra en mayor medida en ramas caracterizadas por los productos de marca y/o diferenciados, donde la cercanía al consumidor final se agrega a las tradicionales ventajas asociadas a la disponibilidad relativa de recursos naturales.

Cuadro 4

Inversión de firmas extranjeras por rama

Ramas	Promedio en millones de dólares			Accumulado
	1990-1993	1994-1996	1997-2000	1993-2000
Bebidas no alcohólicas	56,5	256,0	150,3	1595,4
Productos lácteos	31,2	64,3	172,3	1006,5
Galletitas	0,0	201,4	16,9	671,8
Cerveza	3,5	116,7	75,3	665,0
Aceites vegetales	9,9	77,0	61,3	515,6
Chocolates y golosinas	4,0	61,6	21,3	285,6
Vinos	3,8	10,4	54,8	265,4
Frigorífico	0,0	76,2	3,7	243,3
Panadería industrial	0,0	10,5	50,7	234,1
Conservas de Frutas y Legumbres	0,2	56,0	16,3	234,0
Otras IAA	13,6	59,7	12,0	231,5
Pastas frescas	0,0	12,7	12,5	88,1
Molienda húmeda de maíz	0,0	1,3	20,3	85,0
Jugos de fruta y otras bebidas n.a.	0,3	2,6	18,5	83,2
Arroz	0,0	0,0	9,4	37,5
Molienda de trigo	1,0	0,0	7,5	34,0
Alimentos balanceados	0,6	3,4	3,1	25,0
Molienda de otros cereales	0,0	7,7	0,2	24,0
Azúcar	0,0	3,4	1,0	14,2
Sidra	0,0	0,0	3,5	14,0
Embutidos	0,0	3,3	0,5	12,0
Café, te y especias	0,0	0,0	0,0	0,0
Total IAA	126,8	1024,2	718,6	6181,6

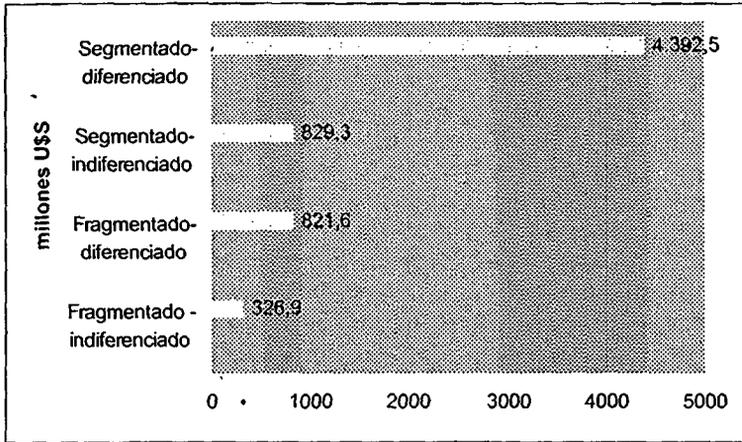
Fuente: elaboración propia a partir del CEP.

Si ordenamos las ramas según la tipología presentada en la subsección precedente (gráfico 1), podemos ver que las configuraciones que más IFE han atraído son las segmentadas de productos diferenciados, abarcando aproximadamente dos tercios del total. Es decir, se desprende de la taxonomía utilizada que las ventajas fundamentales de las empresas transnacionales no están asociadas en forma mayoritaria a la reducción de costos de la logística y la disponibilidad de materias primas (estrategia vertical). Durante los 90, la ventaja fundamental estuvo asociada a la valorización de activos intangibles (una marca, la publicidad) mediante el aprovechamiento de diferenciaciones horizontales y economías de alcance (*scope*). Coherente con la trayectoria de este tipo de empresa donde se la extracción de rentas de activos intangibles, las mismas no solo valorizan el activo en diversos productos sino también en diversas localizaciones, presentando una ventaja frente a las empresas locales de baja diferenciación y transnacionalización.

El segundo destino de la IFE son las ramas productoras de *commodities* e intensivas en escala. Sin embargo es interesante recalcar que las inversiones se concentran en una rama, la de las oleaginosas. Esto nos muestra que la disponibilidad de recursos naturales por si sola no es la fuente de atracción del capital extranjero, sino toda una serie de cambios institucionales y tecnológicos fuertes. Entre las primeras, es indispensable recordar que los principales grupos de la rama se beneficiaron de una serie de "externalidades" que supieron "internalizar". Entre ellas la disminución del papel del estado -y su consecuente privatización- en la logística del transporte, la existencia de retenciones menores respecto al agro, que permitió expandir durante las dos décadas precedentes la capacidad instalada (Obchatko, 1997); en fin, la total libertad a la difusión de innovaciones transgénicas desarrolladas en el extranjero y los cambios organizacionales en la agricultura que alcanzaron una magnitud asombrosa en la región pampeana. Todo ello contribuye a la configuración oligopólica basada en la construcción de barreras a las entradas y a las salidas individuales y compartidas por los operadores que tienen presencia local. Contrariamente, vemos que las actividades productoras de *commodities* que no tuvieron la capacidad de apropiar efectos sistémicos tan importantes fueron relegadas a una participación marginal en la atracción de IFE, tal como es el caso de las carnes y otras ramas "fragmentadas e indiferenciadas".

Gráfico 1

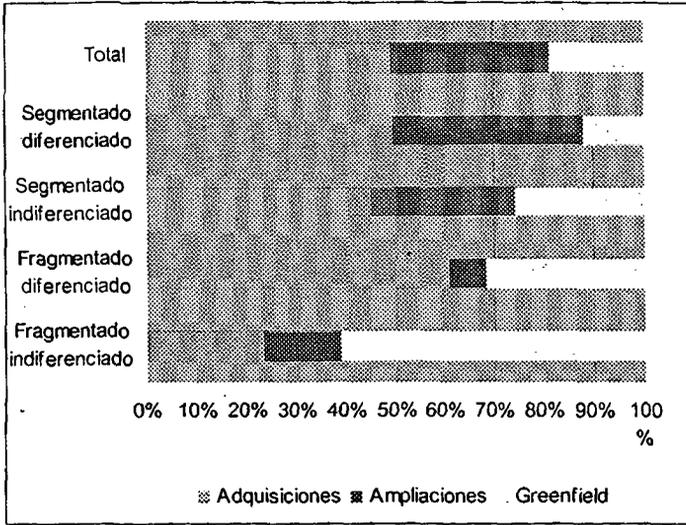
Inversión extranjera directa según configuración de los mercados



Por último, las ramas caracterizadas por la competencia monopolística –fragmentadas y con diferenciación– fueron las terceras en importancia en la atracción de IFE. La más significativa es la rama vitivinícola. Sin embargo, conviene resaltar que en este tipo de configuración el bajo nivel de concentración pareciera ser una fase transitoria en el proceso de recomposición del oligopolio. Las empresas extranjeras vieron la oportunidad de aprovechar oportunidades inexploradas en el desarrollo de cepas de alta calidad fuertemente demandadas en los países desarrollados. Esto alteró la configuración existente de tipo mixto, en la cual coexistían empresas grandes nacionales con una multiplicidad de empresas medianas. Sin embargo, la forma de expansión del capital extranjero se basó fuertemente en la adquisición de bodegas existentes (gráfico 2). Este aspecto permite especular sobre el paso a una mayor concentración resultante de la tendencia a la centralización de los capitales.

Grafico 2

IFE según configuración y forma de entrada



5. Conclusión

Durante los años 90, las IAA han sido uno de los sectores que más IED han atraído. Esto obedece a determinantes generales, asociados al nuevo régimen de incentivos y macroeconómicos factores. Sin embargo, cuando analizamos los sectores en los cuales las IED se ha concentrado vemos que a excepción de los oleaginosos, se han orientado hacia la preservación/ampliación de sus posiciones oligopólicas a partir de la ampliación de la gama de productos. Las configuraciones concentradas y diferenciadas son las más importantes en términos de flujos de IED. Esto es consistente con las explicaciones de IED en términos de comportamientos en el oligopolio a fin de impedir la entrada (o en respuesta) a sus rivales mundiales. Asimismo, en esta dinámica del oligopolio, la velocidad de respuesta es clave; esto explica el peso de la centralización frente a la simple concentración tal como lo muestran la importancia de fusiones-adquisiciones.

Durante los años 90 las empresas extranjeras han invertido en ramas en las que su presencia había sido secundaria las décadas precedentes. La absorción de empresas locales, intensivas en un *savoir faire* resultante de aprendizajes respecto a las características de los clientes, les ha permitido incorporar las principales ventajas del capital doméstico. Hoy nos preguntamos en qué medida esta primera etapa de IED puedan llegar a profundizar una trayectoria que vaya más allá de la preservación/ampliación de mercados y permita una diversificación productiva

a partir de las IAA. Esto seguramente estará condicionado por una serie de interrogantes:

- La medida en la cual las empresas locales competidoras o la entrada de nuevos jugadores domésticos sostengan la capacidad de responder a la presencia de empresas extranjeras introduciendo innovaciones de productos y procesos. De lo contrario es muy posible que la dinámica de la centralización de capacidades existentes domine a la competencia en el mercado de bienes.

- La capacidad de absorción y asimilación de tecnología de proveedores y clientes, que les permita llevar adelante procesos de aprendizaje por interacción tecnológica en la cadena.

- Las políticas de protección arancelaria y para-arancelaria (etiquetado de transgénicos) de los países desarrollados frente a los productos con mayor valor agregado.

- Una estrategia de negociación del gobierno argentino con los países del mercosur como mercado interno "ampliado", etapa inevitable en todo proceso de diferenciación, en particular en el caso de los alimentos elaborados, donde las distancias geográficas, culturales y los problemas de conservación son menos importantes.

RESUMEN

En este trabajo se analiza el proceso de Inversión Extranjera Directa (IED) en las Industrias Agroalimentarias. Se analizan los determinantes asociados al nuevo régimen de incentivos y los *macroeconómicos*, así como la forma de competencia de los sectores en los cuales la IED se ha concentrado. A partir de la introducción de una tipología sectorial que analiza la concentración y el tipo de competencia (precio, cantidad, diferenciación) vemos que a excepción, de los oleaginosos, las configuraciones concentradas y con estrategias de diferenciación de productos son las más importantes en términos de flujos de IED. Esto es consistente con las explicaciones de IED en términos de comportamientos en el oligopolio, afín de impedir la entrada (o en respuesta) sus rivales mundiales. Asimismo en esta dinámica del oligopolio, la velocidad de respuesta es clave, esto explica el peso de la centralización frente a la simple concentración tal como lo muestran la importancia de fusiones-adquisiciones.

ABSTRACT

This paper analyzes the process of Direct Foreign Investment (Inversión Extranjera Directa-IED) in the Agrarian Food Industries. An analysis is made of the determining factors associated with the new incentives regime and macro-economic elements, as well as the type of competition in the sectors where IED has been concentrated. Based on a sectorial typology that analyzes concentration and the kind of competition (price, quantity, differentiation), we can see that, except for the oleaginous crops, concentrated structures with product differentiation strategies are most important in terms of IED flows.