



Artículo

Las grandes empresas extranjeras en la Argentina: características y transformaciones entre 1913 y 1960

Norma Lanciotti^{a,b} y Andrea Lluch^{a,c,*}^a Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina^b Escuela de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas, Universidad Nacional de Rosario, Bv. Oroño 1261, Rosario (2000), Argentina^c Instituto de Estudios Socio-Históricos, Universidad Nacional de La Pampa, Gil 353, Santa Rosa (6300), Argentina

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 15 de octubre de 2013

Aceptado el 30 de septiembre de 2014

On-line el 31 de diciembre de 2014

Códigos JEL:

F230

N760

N860

Palabras clave:

Argentina

Multinationales

Internacionalización de empresas

Inversión externa directa

R E S U M E N

El artículo evalúa el rol histórico de las empresas multinacionales y sus características en Argentina desde la perspectiva de la historia de empresas. A partir de la información sistematizada en nuestra base de datos de empresas extranjeras en Argentina, se identifican las formas organizativas, la distribución sectorial y las estrategias de entrada de las mayores empresas extranjeras que operaban en el país, así como sus principales transformaciones desde el estallido de la Primera Guerra Mundial hasta el comienzo de un nuevo ciclo de auge de la inversión externa directa a finales de la década de 1950. El estudio muestra que las ventajas de propiedad de activos intangibles asociadas a la posesión exclusiva de capacidades directivas, el acceso diferencial al mercado y a los recursos del país, la familiaridad entre los países de origen de las empresas y la economía argentina, así como la continuidad de condiciones políticas y jurídicas favorables al ingreso de inversión externa directa constituyeron los principales determinantes de la radicación de empresas extranjeras en Argentina hasta la Segunda Guerra Mundial.

© 2013 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L.U.

Todos los derechos reservados.

Large foreign companies in Argentina: Profile and changes from 1913 to 1960

A B S T R A C T

From a Business History approach, the article examines the historical role of multinational firms and its characteristics in Argentina. Based on a new database of foreign companies in Argentina (Foreign Companies in Argentina Database - FCAD), we identify the organizational forms, the sectoral distribution, the entry strategies and investment decisions of the top-100 foreign companies since the outbreak of the First World War to a new boom of FDI in the late 1950s. The study shows that the main drivers of FDI until World War II were the competitive advantages based on intangible assets, the exclusive possession of managerial skills and differential access to markets and resources; the familiarity between the country of origin and the host economy and also a favorable political and legal environment to FDI.

© 2013 Asociación Española de Historia Económica. Published by Elsevier España, S.L.U. All rights reserved.

JEL classification:

F230

N760

N860

Keywords:

Argentina

Multinationals

Firms' internationalization

Foreign direct investment

Este artículo se propone 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, el trabajo presenta el perfil de las 100 mayores empresas extranjeras (en términos del capital invertido) que operaban en el país desde el estallido de la Primera Guerra Mundial (año base 1913), los dinámicos años 20 (años base 1924 y 1930), pasando luego por un período de transición entre 1930 y el final de la Segunda Guerra Mundial (1930, 1937 y 1944) hasta llegar al comienzo de un nuevo auge de la inversión

* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: alluch@conicet.gov.ar (A. Lluch).

extranjera directa (años base 1959-1960), en donde se podrá 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 la etapa temprana de auge de la inversión externa (1870-1914), y la reestructuración e ingreso de nuevas empresas multinacionales y grupos económicos desde mediados de la década de 1960 hasta el año 2001.

A partir de una novedosa evidencia, el artículo 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 (IED) en la economía argentina entre 1913 y 1960. También pondera los principales parámetros políticos que habrían incidido en las decisiones de inversión en el largo plazo (políticas cambiarias, impositivas, legislativas). En último lugar, evalúa el impacto de los cambios de la economía internacional en las empresas extranjeras, especialmente durante el período de entreguerras, cuando la inversión extranjera directa en servicios públicos, transportes y finanzas se desplazó hacia las actividades industriales.

El trabajo propone, en conjunto, una nueva interpretación y narrativa analítica para dimensionar las características y transformaciones de las grandes empresas extranjeras en la Argentina y de sus ciclos de inversión, al complementar y renovar las visiones dominantes hasta la actualidad, construidas a partir del análisis de flujos y *stock* de inversión extranjera directa. Nuestro trabajo argumenta que a pesar de las fluctuaciones de la economía global, el cambio de paradigma tecnológico en la inversión extranjera directa y las políticas adoptadas por distintos gobiernos luego de la Gran Depresión, la Argentina continuó siendo una economía atractiva para inversores externos, salvo en el interregno de la inmediata segunda posguerra. No obstante, propondremos que en el caso argentino, donde en general las multinacionales se radicaban con el fin de incrementar sus cuotas de mercado y competir entre ellas y no con empresas locales, los determinantes de su radicación cambiaron a lo largo del período, lo cual impulsa la decisión de apelar críticamente en este trabajo a distintos enfoques teóricos sobre la internacionalización de empresas.

El enfoque metodológico sustenta la novedad de la propuesta, pues consiste en la identificación y sistematización de información sobre el conjunto de empresas extranjeras (tanto las inscritas como extranjeras como 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, 1959-1960). Estos datos se han obtenido a partir del procesamiento de distintas guías de sociedades anónimas y otras fuentes complementarias. Una vez procesada la información se realizaron análisis nominales complementarios por medio del entrecruzamiento de distintas fuentes. Como resultado final se construyó la Base de datos de Empresas Extranjeras en Argentina/*Foreign Companies in Argentina Database* (PICT 2010/0501)¹. A partir de esta base, y para este trabajo en particular, se han 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 Argentina².

La inversión extranjera directa es definida como aquella realizada por compañías foráneas que mantuvieron el control directivo

de las empresas en la Argentina, incluyendo 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.

1. La internacionalización de empresas y los factores determinantes de la radicación de firmas extranjeras: enfoques teóricos

Los factores determinantes de la internacionalización de empresas han sido materia de un intenso debate, destacándose una diversidad de enfoques explicativos provenientes de la economía, la dirección estratégica y la teoría de las organizaciones. Tres principales líneas de análisis han atravesado los distintos enfoques: las teorías del comercio exterior por un lado, y luego, desde una perspectiva centrada en las decisiones de las empresas, las teorías de la organización industrial (cuyo exponente principal ha sido S. Hymer) y la teoría de los costos de transacción formulada por Buckley y Casson en 1976 (Hennart, 2009).

La teoría de la ventaja monopolística formulada por Hymer (1960) y Kindleberger (1969) para explicar los motivos de la internacionalización en el período de entreguerras expuso con precisión cómo se expandieron las multinacionales como resultado de la competencia en mercados oligopólicos con base en ventajas adquiridas previamente (ventajas monopolísticas o 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. Como veremos en el caso analizado, según el grado de imperfección de los mercados de bienes y factores (por ejemplo, por cambios en los tipos de cambio o costes de información), las empresas multinacionales optaron por conceder licencias o bien por crear filiales en el exterior para prevenir el desarrollo o expansión de empresas locales, protegiendo así sus cuotas en un mercado global. La creación de filiales generaría así beneficios adicionales al aprovecharse las diferencias en los precios de los factores o en el nivel de protección arancelaria, y conocimientos locales.

El concepto no explícito de «internalización» esbozado por la teoría de Hymer-Kindleberger (Fieldhouse, 1990) devino luego central en la teoría de Buckley y Casson (2010), que nos permite comprender la dinámica de radicación de firmas industriales en la Argentina de la segunda posguerra. Según este enfoque, los beneficios de la internalización surgen de la oportunidad de eludir los costes asociados a las imperfecciones de los mercados externos. Al internalizar transacciones, la empresa evita conflictos derivados de la concentración bilateral de poder, reduce los precios de transferencia de la tecnología y elude aranceles y restricciones al movimiento de capitales.

Por otra parte, los historiadores de empresas han señalado la dificultad de explicar las decisiones de internacionalización de las empresas basándose en una única teoría, considerando la dimensión histórica de los negocios internacionales, así como los aspectos políticos y culturales que inciden en las formas de inversión directa tanto como los factores económicos (Hertner y Jones, 1986; Davidson, 1980; Schröter, 1988; Fieldhouse, 1990; Dunning, 1983). En esta línea, consideramos fundamental el planteo de Wilkins (1994), quien propuso 5 parámetros para explicar la internacionalización de empresas: 1) las oportunidades asociadas a los recursos naturales y a las perspectivas de crecimiento del mercado; 2) las condiciones políticas favorables a la IED en el país anfitrión, tales como la estabilidad, la actitud respecto a las inversiones extranjeras y las políticas tarifarias; 3) la familiaridad cultural (idiomática, ideológica) o geográfica entre los países origen y destino de la inversión, postulándose que a mayor familiaridad,

¹ Para la construcción de la base de datos se utilizaron las guías de sociedades anónimas registradas y/o autorizadas a operar en el país, según se detalla en la sección de fuentes.

² Un análisis de los determinantes de la inversión directa en Italia bajo un enfoque metodológico equivalente puede encontrarse en Colli (forthcoming 2014).

Download English Version:

<https://daneshyari.com/en/article/1159375>

Download Persian Version:

<https://daneshyari.com/article/1159375>

[Daneshyari.com](https://daneshyari.com)