



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Las tesis de Belgrano

Facultad de Estudios para Graduados
Maestría en Política Económica Internacional

Inversión extranjera directa de las empresas italianas
en Argentina durante el período 1980-2000

N° 76

Daniele Milani

Tutor: Rubén Marx

Departamento de Investigaciones
Agosto 2013

Universidad de Belgrano
Zabala 1837 (C1426DQ6)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
Tel.: 011-4788-5400 int. 2533
e-mail: invest@ub.edu.ar
url: <http://www.ub.edu.ar/investigaciones>



5 de Junio de 2012

Tesis de Maestría

*Inversión extranjera directa de las empresas
italianas en Argentina durante el período 1980-2000*

Tesista: Milani Daniele

Matrícula 603- 9361

Maestría en Política Económica Internacional

Tutor: Profesor R. Marx

Índice

Índice	Página 2
Resumen	5
Introducción	5
I. Preguntas.....	5
II. Objetivos.....	6
III. Hipótesis.....	6
IV. Tema.....	7
V. Marco Teórico.....	8
VI. Justificación.....	10
VII. Estructura del trabajo.....	10
VIII. Agradecimientos.....	11
1. Desde la cooperación al desarrollo hacia la inversión extranjera directa	12
1.1. La política de cooperación al desarrollo en los años 80.....	12
1.2. La política italiana de cooperación con los países en desarrollo y el acuerdo entre Argentina y Italia.....	16
1.2.1. La política italiana de cooperación al desarrollo.....	17
1.2.2. El programa de Apoyo al Desarrollo Económico Argentino del Tratado entre Argentina e Italia.....	20
1.2.3. El Tratado de Roma de 1987: análisis crítica y reflexiones.....	23
2. El desarrollo de la inversión extranjera directa italiana en la Argentina	29
2.1. El histórico rezago de la internacionalización productiva italiana y sus causas estructurales.....	29
2.2. Inversión extranjera directa en la Argentina.....	32
2.2.1. Distribución sectorial de la IED en Argentina.....	35
2.2.1.1. Distribución por Países de procedencia.....	36
2.3. Tamaño de los inversionistas y principales protagonistas.....	37
2.4. Tipos y formas de inversión dominantes.....	41

2.4.1. Tipos de inversión: la preeminencia de las adquisiciones.....	41
2.4.1.1. Formas de inversión: joint-ventures e inversiones controladas.....	42
2.5. Las ventajas y desventajas de Argentina como destino de inversiones directas italianas.....	46
2.5.1. Las ventajas de localización preexistentes.....	46
2.5.2. Las nuevas ventajas de localización.....	47
2.5.3. Desventajas de localización.....	48
2.5.4. Conclusiones.....	49
3. Internacionalización de las empresas italianas.....	50
3.1. Evolución histórica.....	50
3.2. Factores explicativos de la internacionalización productiva de las empresas italianas.....	56
3.2.1. Los determinantes de la IED hasta los años 1980.....	56
3.2.2. Factores explicativos del proceso de inversiones directas en el exterior desde los años 1980.....	57
3.2.3. Los factores endógenos: la reestructuración industrial.....	57
3.2.4. Los factores exógenos.....	59
3.3. Situación de la IED en la última década del siglo XX.....	62
3.4. Aspectos legales relativos a las inversiones extranjeras directas.....	63
3.4.1. Reglamentación de la IED.....	63
3.4.1.1. Tratamiento del útil y del capital (Decreto Ley 1853/93).....	65
3.4.1.2. Tránsito de tecnología y los derechos de utilización.....	65
3.4.2. Tipología de organizaciones empresariales.....	65
4. Análisis crítico de las inversiones directas realizadas.....	71
4.1. Análisis de la población.....	71
4.1.1. Dinámica temporal de IED.....	71
4.1.2. Sector de pertenencia.....	72
4.1.3. Tipología de inversiones directas extranjeras realizadas.....	73
4.2. Los objetivos de las inversiones directas italianas en Argentina.....	74

4.3. <i>Las determinantes de las inversiones directas italianas en la Argentina</i>	75
4.4. <i>La incidencia de las “variables sociales” en la decisión de localización en Argentina</i>	78
4.5. <i>El sector de la ingeniería industrial: el caso Techydro srl</i>	80
4.5.1. <i>El sector de la ingeniería industrial</i>	81
4.5.2. <i>Proceso de internacionalización de Techydro srl</i>	82
4.6. <i>Conclusiones</i>	84
Conclusiones	86
Bibliografía	89
Anexo I	92
Anexo II	102
Anexo III A.	106
Anexo III B.	107

Resumen

La atención del trabajo de tesis está dirigida hacia el análisis de los procesos y de las estrategias de internacionalización de las empresas italianas hacia el mercado argentino y, específicamente, al estudio de una tipología particular de internacionalización: la inversión extranjera directa (IED). El trabajo comienza focalizando la atención sobre la internacionalización, haciendo un análisis general del contexto económico y comercial de las últimas dos décadas del siglo pasado, entrando sucesivamente en lo específico a través de dos estudios de caso; el primero en donde se argumentan y se esquematizan las decisiones que han llevado algunas Pymes italianas a invertir en Argentina, el segundo describe el proceso de internacionalización de la firma *Techydro*, una pequeña y mediana empresa operante en el sector de la energía, que hace algunos años hizo inversiones importantes en la Argentina.

Introducción

Desde algunos años, parte de la literatura en materia de economía industrial ha dirigido la propia atención sobre el análisis teórico y empírico de la internacionalización de las empresas. En una definición más amplia, el concepto de proceso de internacionalización comprende todos los posibles senderos de crecimiento que las empresas pueden realizar en los mercados extranjeros. En tal definición podemos incluir todos los intercambios con sujetos localizados afuera del país de origen (abastecimiento de proveedores extranjeros, flujos financieros de intermediarios extranjeros, búsqueda, exportación e inversiones extranjeras directas).

Entonces, para efectuar un proceso de internacionalización de las Pymes son necesarias una serie de estrategias complejas, pero al mismo tiempo muy interesante, que por fin pueden dar a dichas empresas una grande ventaja competitiva. Objetivo de este trabajo es lo de tener ideas más clara sobre una estrategia, la de internacionalización, hoy en día fundamental para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

I. Preguntas

Las preguntas que surgen son: ¿porqué las empresas italianas, en particular las Pymes, decidieron de empezar a mirar afuera de su propio mercado nacional? ¿De qué manera pudieron financiarse y cómo las instituciones italianas¹ facilitaron los procesos de internacionalización de las empresas? Y ¿porqué la elección de un país cómo Argentina, aunque su inestabilidad macroeconómica no auspició a un destino para las IED?

¹ Anexo III A

II. Objetivos

Objetivo de mi trabajo es analizar en qué manera las empresas italianas decidieron invertir capitales en Argentina a partir de los años 1980 hasta el 2000. A partir de la década de los setenta empezó una reestructuración industrial como respuesta al surgimiento de nuevas condiciones competitivas a escala mundial, a fenómenos de tipo coyuntural, básicamente los shocks petroleros de 1973-74 y de 1979-80, y a la conflictiva relación empresas/sindicatos. El objetivo primario de mi trabajo es lo de buscar y analizar en que manera y con cuales instrumentos las empresas privadas empezaron a internacionalizarse, mirando hacia los mercados argentinos.

III. Hipótesis

Las hipótesis que voy a tratar de confirmar durante el desarrollo de mi trabajo son las siguientes:

- ✓ las inversiones italianas, facilitadas sobre todo por la cercanía cultural que caracteriza los dos países, constituyen un importante soporte al proceso de reestructuración del sistema industrial argentino, en particular modo por cuanto concierne las expectativas de desarrollo de un sistema de pequeñas y medianas empresas (Pymes) eficientes y competitivas;
- ✓ las *joint ventures* constituyeron una ventajosa alternativa para los países en desarrollo, sobre todo porque dichas inversiones estaban vinculadas a la internacionalización productiva de las pequeñas y medianas empresas de los países industrializados;
- ✓ el panorama industrial de los dos países ha sido favorable para el desarrollo industrial y económico tanto de Italia que de Argentina; las IED italiana tuvieron como objetivo aquello de adquirir externalidades positivas para las empresas a través de la presencia directa en el país en desarrollo;
- ✓ Argentina ofrece a los empresarios italianos que quieren penetrar en su mercado algunas ventajas de localización específicas que ponen el país sudamericano en posición favorable con respecto a otros países de la región.

Para que mis hipótesis puedan ser confirmadas, tienen que combinarse muchas variables, desde las decisiones políticas de los dos países, en particular Argentina, y macroeconómicas, hasta las ventajas competitivas y comparativas que tenían las empresas italianas con respecto a las argentinas, sin olvidar las tradicionales relaciones entre los dos países, en especial las culturales. Al fin de confirmar lo que he planteado arriba, utilizaré también los estudios de casos para analizar las variables que juegan adentro de mis afirmaciones, además de profundizar los

temas a través del análisis de los autores expertos en la esfera mundial de la internacionalización.

IV. Tema

El sistema, visto por la óptica argentina, puede ser definido cómo *export oriented*, y resulta muy interesante por el empresariado local. En efecto, ellos permitieron, por un acuerdo con el socio italiano, el acceso no sólo a útil tecnología, sino también a los recursos que les faltaban a los argentinos: los mercados extranjeros y el *know how* por su gestión.

Desde el punto de vista italiano, en cambio, tal sistema pudo ser considerado una propuesta de internacionalización *cost saving oriented*. En este sentido, las empresas italianas deberían ser atraídas por la estructura más favorable de los gastos en la Argentina, sobre todo por cuánto concierne el costo de mano de obra, especialmente la que es calificada, por la disponibilidad de algunas materias primas para que venga sometida a transformación en loco, economizando por lo tanto sobre los costos de transporte, y también de la existencia de fuentes de energía a bajo costo. Se trata, por lo tanto, de explotar las así llamadas ventajas de localización de la Argentina, entre los que no sería irrelevante el desarrollo relativamente elevado de la industria local. El sistema, analizado en esta óptica, se conforma perfectamente con la ideología en la cual se inspira la nueva cooperación italiana al desarrollo. De un lado favorece la estrategia de crecimiento de uno de los países más importantes del continente sudamericano, orientando la ayuda hacia proyectos que permitan una inserción de la Argentina en los mercados internacionales. Del otro, intenta maximizar el retorno económico de los fondos asignados, también animando el proceso de internacionalización productiva de la industria italiana, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Por cuánto concierne mi estudio, ello se detendrá exclusivamente sobre el sector privado, sobre todo en relación con el programa de sostén a las "Pymes" previstas por el Programa de Apoyo al Desarrollo Económico Argentino del Tratado entre Argentina e Italia que constituye el verdadero corazón del acuerdo ítalo argentino. El PADEA es esencialmente un mecanismo financiero de promoción de asociaciones entre empresarios de ambos países. Los créditos de ayuda para la importación de equipos, el financiamiento concesional del Estado italiano a los aportes de capital de riesgo de empresas de ese país, y los beneficios promocionales que el Gobierno argentino otorga para la realización de inversiones productivas, constituyen un conjunto de incentivos financieros.

Ahora bien, los países en desarrollo ocupan un lugar marginal en las estrategias de internacionalización de las empresas italianas, con excepción de la explotación de recursos naturales. A su vez, de acuerdo a la evolución reciente de las empresas italianas no pareciera que la obtención de financiamiento sea un obstáculo para el desenvolvimiento de las firmas. Al contrario, la reestructuración industrial de los años 1970 ha significado aumentar notoriamente

el autofinanciamiento del proceso de inversión, aún en el caso de las firmas medianas. Por lo tanto, si la cuestión financiera no es una barrera a la internacionalización productiva y las inversiones directas en el extranjero en las últimas décadas del siglo pasado no priorizan una localización en los países en desarrollo, el mecanismo promocional planteado por el Tratado no sería suficiente para movilizar capitales italianos hacia Argentina.

Los nuevos desafíos que enfrentaron las empresas italianas de mirar hacia afuera de los confines nacionales, fueron sostenidos sobre todo por el Tratado firmado en Roma el 10 de Diciembre 1987 entre Italia y Argentina, que representó el instrumento fundamental para la actuación de un diseño de cooperación entre los dos países. La cooperación entre empresas italianas y argentinas representa a uno de los pilares del Tratado, por todos los efectos positivos que pueden derivar como inversiones definidas de "nuevo tipo", las *joint ventures*.

Entonces, para lograr el objetivo primario, después de una reelaboración de la bibliografía a disposición, utilizaré un estudio de caso específico para contestar a mis preguntas.

V. Marco teórico

Los panoramas industriales de Argentina e Italia son bien argumentados y explicados por muchos autores expertos. Vale la pena mencionar lo que opinan sobre la importancia del apoyo del Gobierno para las Pymes argentina; *Bloch*² afirma que el rol del gobierno es muy importante, debido a que las Pymes serán capaces de crecer con las medidas de apoyo gubernamental; la estabilidad y el crecimiento de las empresas competitivas serán materializados en el desarrollo de un ambiente empresarial favorable, con programas de apoyo adecuados. En una economía de cambio, estos programas de apoyo gubernamental deben cambiar o mejorarse de acuerdo a las necesidades de las Pymes.

Entrando en lo específico de cada sector industrial, Chudnovsky y Del Bello³ explican como Italia haya tenido ventajas comparativas dinámicas en diversas ramas industriales de bienes de consumo (textiles, confecciones, calzado, muebles, cerámica, etc...) y de proveedores especializados, más específicamente de maquinaria no eléctrica, especializada para la agricultura, el tratamiento de los metales, de la madera, para el complejo industrial textil, la industria alimentaria, etc.

Estas industrias tienen atractivos especiales para el desarrollo industrial argentino. Siempre Bloch muestra a través de sus trabajos de investigación como en Argentina predominan las

² Bloch, Roberto D. (junio 2002). *Las pequeñas y medianas empresas. La experiencia en Italia y en la Argentina*. Ed. Ad Hoc, Buenos Aires.

³ Chudnovsky, Daniel y Del Bello, Juan Carlos (agosto 1988). *Especialización y competitividad de la industria italiana en el comercio internacional*. Centro de economía internacional, Buenos Aires.

empresas de pequeño y mediano tamaño (lo cual es compatible con el criterio de apoyar estas empresas en el marco del Tratado de Roma); estas Pymes son industrias intensivas en mano de obra y contribuyen a objetivos de empleo, las ramas de proveedores especializados, como por ejemplo la amplia gama de rubros de maquinaria no eléctrica, son intensivas en recursos humanos calificados.

Entonces, como argumenta *Brugnoli*⁴, privilegiar la asociación económica con Italia significa promover actividades manufactureras intensivas en mano de obra calificada, como las de bienes de capital, y las tradicionales de bienes de consumo, a partir de la difusión de tecnologías de proceso y nuevas formas de organización de la producción y la comercialización. Para el desarrollo de este conjunto de industrias el mercado interno es fundamental, lo cual hace desde un inicio compatibles objetivos de crecimiento, pero las exportaciones desempeñan un papel decisivo para lograr competitividad en base a incrementos en la productividad.

Muchos estudiosos como *Girandi*⁵, *Boscherini*⁶ y *Committeri*⁷, expertos en el tema de la cooperación entre Italia y Argentina durante las últimas dos décadas del siglo XX, en sus propios textos y revistas hablan de una alianza entre un país emergente y uno desarrollado; la razón de esta afirmación tenemos que buscarla en una hipótesis de base, que será una de las hipótesis sobre las cuales se desarrolla mi trabajo de tesis, de donde esos autores han destacado algunas profundizaciones: de un lado, las inversiones italianas constituyen un instrumento importante para soportar el proceso de reestructuración del sistema industrial argentino, en particular modo las expectativas de desarrollo de un sistema industrial caracterizado por pequeñas y medianas empresas (Pymes) eficientes y competitivas; por otro lado, Argentina ofrece algunas ventajas de localización específicas a los empresarios italianos que quieren penetrar en su mercado, que pone el país sudamericano en una posición favorable con respecto a otros.

⁴ Brugnoli, Alberto (1999). *Italia Argentina, un' alleanza di successo? Investimenti diretti e joint venture delle imprese italiane in Argentina*. Ed. EGEA, Milán.

⁵ Girandi, Andrea (2001). *L'evoluzione recente degli accordi economici tra Italia e Argentina nel quadro delle relazioni con l'Unione Europea*. Ed. ISPI, Milán.

⁶ Boscherini, Fabio (2008). *La experiencia de los Distritos Industriales Italianos: el proceso de adaptación frente a los cambios de los años '80 y la renovada eficiencia y competitividad en los años '90*. Boletín Techint, Buenos Aires.

⁷ Committeri M. (1999) *Gli investimenti diretti nel mondo: la posizione dell'Italia*, Sipi, Roma.

VI. Justificación

La decisión de llevar a cabo esta investigación surgió desde el momento en que decidí venir a la Argentina; mi experiencia de trabajo en Italia tuvo que ver con Pymes italianas y sus procesos de búsquedas de nuevos desafíos: me llamó mucho a la atención la voluntad y los esfuerzos que esas empresas tenían en buscar salidas hacia los mercados extranjeros, en algunos casos aplicando verdaderos procesos de internacionalización. Desde el momento en que entré en contacto con la Cámara de Comercio Italiana en Buenos Aires, descubrí la multitud de empresas (grandes y pequeñas) que decidieron invertir capitales en la Argentina durante las últimas dos décadas del siglo pasado, aunque los antecedentes políticos y económicos del país anfitrión no parecían los más deseables para un inversor extranjero. La curiosidad de investigar cuáles fueron las motivaciones que llevaron a las empresas transnacionales italianas a invertir en Argentina en el período 1980-2000 me empujó hacia el desarrollo del siguiente trabajo de tesis, en el cual trato de contestar a esa pregunta, entre otras.

VII. Estructura del trabajo

En el primer capítulo he intentado describir el proceso que desde la cooperación al desarrollo llevó a los países industrializados a realizar inversiones extranjeras directas; traté de buscar los elementos que más que otros han ayudado a Italia para entrar con más energía en el mercado argentino: un instrumento importante fue el Tratado de Roma, firmado en el 1987 por los gobiernos de Italia y Argentina. El Tratado estableció el Programa de Apoyo al Desarrollo Económico Argentino que tuvo como objetivo la generación de inversiones en la Argentina por un monto global de aproximadamente 5.000 millones de dólares en el quinquenio 1988-1992.

En el segundo capítulo he tomado en cuenta el desarrollo de las inversiones directas italianas en la Argentina, analizando primero la historia y la estructura de la internacionalización productiva italiana y sucesivamente presentando, con la ayuda de algunos datos, la distribución sectorial y la inversión extranjera directa en la Argentina por países de procedencia durante las últimas dos décadas del siglo XX. El capítulo se concluye con el análisis de las ventajas y desventajas de Argentina como destino de inversiones directas italianas.

El tercer capítulo explica la evolución histórica de la internacionalización de las empresas italianas, pasando por el análisis de los factores explicativos del proceso de inversiones directas italianas en el exterior desde los años 1980 hasta el nuevo milenio. En fin se han profundizado los aspectos legales relativos a las inversiones extranjeras directas en la Argentina.

El cuarto y último capítulo trata sobre los estudios de caso y es estructurado en tres partes. En la primera he tomado en cuenta los objetivos que han conducto las empresas entrevistadas (33 Pymes) en sus procesos de internacionalización y los factores que han determinado la orientación de tal proceso hacia la Argentina y su organización en la forma de inversión directa. En la segunda parte he profundizado la relevancia que han tenido las variables sociales en las fases de *start-up* y de desarrollo de las IED italianas en Argentina. En la última parte del trabajo, he analizado con más profundidad el caso de la firma *Techydro s.r.l.*; luego de delinear el perfil de la empresa, útil para poder enfocarnos en el ámbito de pertenencia, he seguido con la delineación de las peculiaridades del sector, de la demanda y del producto, proveyendo indicaciones sobre las dinámicas competitivas, y luego he pasado al análisis de la fase de internacionalización de la empresa, describiendo sobretodo las motivaciones que han llevado la empresa a efectuar inversiones en mercados afuera del país nativo y entonces la importancia estratégica de dichos mercados.

VIII. Agradecimientos

Por último, pero no menos importante, quiero agradecer a todas las personas que me han permitido de desarrollar este trabajo de tesis, sobretodo un cariño especial es para mis padres y toda mi familia que siempre me han apoyado. Quiero agradecer a *Toby* y *Ryan*, que han sido para mí cómo dos hermanos, el Profesor Marx que me ha acompañado en el camino difícil de la tesis, y todos mis amigos con quien he compartido momentos, viajes y experiencias únicos acá en la Argentina.

1. Desde la cooperación al desarrollo hacia la inversión extranjera directa.

1.1. La política de cooperación al desarrollo en los años 80.

El contexto internacional de los años Ochenta en el cual operó la política de asistencia al desarrollo de Italia se ha presentado como particularmente difícil con respecto de cada iniciativa, de parte de estados individuales o de organizaciones internacionales, de llevar a la práctica aquellas formas de colaboración entre Norte y Sur del mundo que, en las perspectivas de la década anterior, parecían poder institucionalizarse de manera definitiva. Las razones a la base del sustancial paso atrás de los Países industrializados han sido múltiples, de hecho en una dirección opuesta a la que habría podido conducir al concreto desarrollo de las regiones económicamente más retrasadas del planeta.

El cambio de ruta determinado por la política de la Administración *Reagan* en los Estados Unidos, fuertemente acompañada por análogas decisiones de *Margaret Thatcher* en Gran Bretaña; la segunda crisis petrolera del 1979; la recesión económica internacional; la consiguiente crisis de la deuda que aúna países de cada continente y las cada vez más catastróficas emergencias humanitarias presentes en las zonas "periféricas", representaron algunos aspectos de lo que es definido "*the lost development decade*"⁸. Una década "perdida", los años Ochenta, no solamente por el empeoramiento general de la situación de los Países en desarrollo, sino también por la evolución, o mejor la involución, de la misma ideología de la cooperación al desarrollo, que en este período pareció perder aquel cargo positivo de venganzas sociales que caracterizaron en pasado el aproche a los problemas del subdesarrollo, los que no han podido y no pueden todavía ser solucionados prescindiendo de las necesidades fundamentales que cada ser humano tiene, o al menos debería tener, el derecho a satisfacer.

A la luz de eso, resulta particularmente interesante analizar la política de asistencia conducida en los mismos años por Italia, no solamente por los esfuerzos realizados en el sector y por las performance documentadas por los resultados estadísticos sobre las ayudas⁹, qué han colocado la política de la ayuda a los Países en desarrollo en una posición central de la política extranjera en el período analizado, pero también por la posición de primer lugar que el País ha logrado recortarse rápidamente en el ámbito de las relaciones internacionales.¹⁰

⁸ F. Turp, *Foreign Aid and Development*, London and New York, Routledge, 2000, p.33.

⁹ Del Bello J. y Ramos A. (1988), *La internacionalización italiana en los años 1980*. Centro de Economía Internacional. Ed. MIMEO, Buenos Aires.

¹⁰ Isernia, *La cooperazione allo sviluppo...*, Bologna, Il Mulino, 1995, p.19.

Si en el curso de los años Setenta la política de los Gobiernos de Aldo Moro primero y luego de Giulio Andreotti fue aquel de posicionarse explícitamente en la zona de operaciones mundial como "puente" entre Norte y Sur - en particular entre Europa y África -, los años Ochenta señalaron un discreto éxito en esta dirección. La cooperación al desarrollo, en este sentido, pudo configurarse como importante factor de consolidación de una política extranjera, aquella italiana, aparentemente capaz de emanciparse de las tendencias generales emergentes del comportamiento de la mayor parte de los otros países industrializados - encabezados por Estados Unidos - además de como elemento de aceleración de la total reorganización institucional, empezadas por la necesidad de racionalizar las competencias en el sector.

El cuadro internacional.

La crisis de la política internacional de cooperación al desarrollo fue el resultado de una serie de acontecimientos y estrategias que se perfilaron en los primeros años Ochenta. Ante todo la coyuntura económica desfavorable de comienzo de década devolvió los Países industrializados propensos a destinar los propios recursos, resurgió para el crecimiento de los Países en desarrollo; el segundo *shock* petrolero, en efecto, ha representado el anuncio de una fase de disminución de velocidad del crecimiento que golpeó en mucha medida todas las economías nacionales, incluida la estadounidense, en dificultad por el creciente déficit público en la balanza comercial. La reacción del Presidente Reagan, elegido en 1980, fue favorecer el levantamiento de los tipos de interés que, acompañado a políticas monetarias restrictivas hechas para lograr a una fuerte reducción del gasto estatal, con particular referencia propia a los capítulos de asistencia al desarrollo, ha determinado un incremento sin precedentes del valor de la deuda de muchos países, los cuales debieron hacer frente a un grave retraso sobre el plan tecnológico y pues productivo. La situación de los Países en desarrollo se hizo cada vez más crítica. Desde los años Setenta sus crecimientos dependieron cada vez más de las financiaciones y de los préstamos extranjeros, consistentes por la mayoría en créditos privados que provinieron de la Europa Occidental y de los Estados Unidos; y por eso, en esta década analizada, los mismos Países que tienen mayor necesidad de capital para desarrollarse se encuentran a deber devolver en poco tiempo ingentes cantidades de dinero a los acreedores. A la luz de tales dinámicas, la crisis de la deuda de los Países en desarrollo adquiere rápidamente gran relevancia y se convierte en uno de los temas centrales en la lucha al subdesarrollo, que representa hoy todavía un grave obstáculo por su sustancial emancipación económica y política. El ejemplo de la Argentina, en donde México en el 1982 declara unilateralmente la moratoria sobre el pago de los servicios de la deuda externa, seguida sucesivamente por México y Brasil, parece confirmar las preocupaciones emergidas en las mismas organizaciones creadas para regular el sistema económico internacional como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; es suficiente observar la naturaleza de los debates en las reuniones oficiales para entender cuanto sea considerada peligrosa la situación por el correcto funcionamiento del aparato financiero internacional. No solamente existía el

riesgo real que los Países en desarrollo se negaron colectivamente de solucionar las enormes deudas acumuladas, o al menos de pagar los intereses, como ya ocurrió, pero también que una "salida" general de las instituciones financieras y monetarias pudiese llevar al colapso el sistema¹¹.

Efectivamente, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional afrontaron el problema con gran cautela, teniendo siempre en consideración las necesidades de los países acreedores y deudores o bien, respectivamente, la solvencia de parte de los Países en desarrollo y la garantía de prestar nuevas sumas de dinero a los otros; al fin en cambio, sea el plan Baker¹² que el plan Brady¹³ (1989) se revelaron totalmente ineficaces; En todo caso, el fracaso de los planes solo es visible desde el punto de vista de los deudores. Porqué esos planes sí lograron cumplir con las expectativas de los acreedores. En la edición del 12 de diciembre de 1992 de la revista *The Economist*, se publicó un artículo suscrito por *William Rhodes*, Vicepresidente del Citibank, uno de los tres principales acreedores de América Latina.

El artículo fue publicado bajo el siguiente título: '*La Deuda del Tercer Mundo: el desastre que nunca ocurrió*'.¹⁴

Ese título se encontraba plenamente justificado por la certeza de que, después de haber transcurrido una década desde que México destapó la insolvencia de América Latina, el peligro de que los principales bancos sufran alguna pérdida, había sido sepultado.

El entierro, desde luego, no había sido ejecutado de manera violenta, sino que había sido perfeccionado a lo largo de dos jornadas: en la primera jornada, se consumaron los mecanismos de '*nacionalización de la deuda*', con los cuales se logró transferir a los gobiernos la obligación de pagar la deuda contraída por algunos individuos y empresas del sector privado; mientras que en la segunda jornada, utilizando como armas de ejecución los 'planes Baker y Brady', se logró que los pagarés de la deuda, cuyo riesgo de cobro debía recaer en los bancos que habían patrocinado el endeudamiento de América Latina, se conviertan en papeles

¹¹ F. Turp, *Foreign Aid and Development*, London and New York, Routledge, 2000, p.53.

¹² El Plan Baker fue lanzado en octubre del 1985 al mitin del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, por parte de James Baker, Secretario al Tesoro de los Estados Unidos, con la finalidad de combatir la crisis internacional de la deuda pública.

Este plan fue ideado como medida para evitar que la amenaza del presidente peruano Alan García antes, y de los países latinoamericanos del Grupo de Cartagena después, se unieran en una asociación multilateral capaz de crear un grupo de presión fuerte contra el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL tal de lograr conseguir condiciones mejores por el reembolso de la deuda pública de cada Estado, cuyo siguió la amenaza de proceder de modo autónomo al reembolso de las deudas consideradas demasiado excesivas, definidas por el Ministro argentino de la economía, Bernardo Grinspun, como deuda odiosa.

¹³ Programa propuesto al final de los años Ochenta (1989) por voluntad del secretario del Tesoro americano Nicholas Brady, por la reducción de la deuda externa de los países en desarrollo, como México, Argentina, Brasil, Perú, que atravesaron un estado de insolvencia tal que en aquel período, asustó la estabilidad del entero sistema financiero mundial. El plan previó una reducción voluntaria de la deuda por parte de los acreedores y la concesión, por parte de bancos y organismos multinacionales, de ayudas por el pago de los intereses; y todo, a condición que los Países en desarrollo adoptaran políticas económicas, como antinflación y *market-oriented*.

El primer país a beneficiarse del Plan Brady fue México en el 1990, y en los años siguientes han presentado recurso otros Países en desarrollo. Los resultados han sido a la altura de las expectativas.

¹⁴ El título original es: '*Third-World Debt: the Disaster that didn't happen*'.

oficiales o 'bonos', cuyo trámite de cobro quedaba en manos del FMI, del Banco Mundial y de las otras instituciones del Grupo Multilateral.

El resultado final es ampliamente conocido: en 1982 las dos terceras partes de la deuda externa de América Latina recaían sobre los préstamos otorgados bajo el riesgo de los acreedores privados, pero una década después cerca del 90 por ciento de esa deuda había sido trasladada a manos de los acreedores oficiales. Así, el título del artículo escrito a fines de 1992 por el Vicepresidente del Citibank, quedaba ampliamente justificado: en efecto y desde la perspectiva de los bancos acreedores, se podía asegurar que el desastre financiero de América Latina *nunca ocurrió*.

No obstante, en América Latina el desastre *sí ocurrió*. Todos los indicadores económicos, financieros y sociales, demuestran que, entre 1982 y 1992, la región no solo que se paralizó, sino que retrocedió. Así y por consenso, ese período fue bautizado como '*la década perdida*'; denominación que eventualmente resultó benigna, frente al hecho de que abrió el camino para otra década incluso más desastrosa: '*la década trágica*', la década de los años 90.

En este clima de general inestabilidad, la política de cooperación internacional al desarrollo también padeció grandes transformaciones por la difusión de la ideología neoliberal en Occidente promovida por el Presidente americano Ronald Reagan y la Primera Ministra británica Margaret Thatcher. En continuidad con la línea de pensamiento neoclásico resumida con el principio "*getting the price right*"¹⁵, los nuevos jefes de gobierno se preocuparon de reducir el papel del Estado en el sector de la economía, siendo el gobierno el mayor responsable del malo funcionamiento del sistema económico internacional; en tal ámbito, un gobierno realmente eficiente tuvo que limitarse a promover medidas que prevengan los graves riesgos inflacionísticos del período. Las líneas guía mencionadas determinaron una vuelta real en las políticas de asistencia de los países industrializados, en particular de aquellos anglosajones, que dispusieron naturalmente de mayores recursos financieros. Hoy lo que es considerado por muchos un "ataque radical" a las políticas de ayuda al desarrollo¹⁶, en aquel entonces se configuró no solamente como una significativa reducción de los programas de asistencia de los gobiernos que los adoptan, en particular de los de Washington y Londres, pero también como un general re direccionamiento, no motivado por necesidad de vínculos de balance o de particulares dificultades económicas, sino en términos de utilidad socio-económica y oportunidad moral. Las tradicionales políticas de cooperación al desarrollo, en la nueva ideología, se presentaron como factores de obstáculo al normal funcionamiento del mercado y a la penetración por parte de las empresas extranjeras en los países en desarrollo

¹⁵ F. Turp, *Foreign Aid and Development*, London and New York, Routledge, 2000, p.51.

¹⁶ Isernia, *La cooperazione allo sviluppo...*, Bologna, Il Mulino, 1995, p.57.

tuvo que ocurrir afuera del cuadro general de tales políticas; es innegable que a ellos fueron necesarios los recursos externos, pero éstas tuvieron que ser aseguradas a través de inversiones privadas.

1.2. La política italiana de cooperación con los países en desarrollo y el acuerdo entre Argentina e Italia.

Los Gobiernos de Argentina e Italia firmaron en 1987 un Tratado en el que convinieron establecer relaciones económicas, políticas y sociales de cooperación para el desarrollo, fundamentadas en un principio asociativo para alcanzar formas particulares de colaboración. El Tratado estableció una relación asociativa particular, que constituyó una expresión de voluntad a nivel político tendiente a *“fortalecer y profundizar las relaciones especiales que tradicionalmente existen entre los dos países y transmitir a las mismas un renovado impulso cuantitativo y cualitativo”*... *“en razón de la comunión de sangre y cultura”*... y como experiencia con *“carácter innovador en las relaciones entre países industrializados y países en desarrollo”*¹⁷.

En el marco del Tratado se convino promover un Programa de Apoyo al Desarrollo Económico Argentino, que procuró movilizar recursos financieros para inversiones productivas en Argentina, por un monto global de alrededor de 5.000 millones de dólares estadounidenses, del cual una tercera parte eran recursos de crédito de ayuda.

Este acuerdo tuvo lugar en un contexto en el que las economías latinoamericanas atravesaban por severas dificultades el haberse transformado en exportadoras netas de capitales, a raíz de la transferencia de recursos por el pago de los servicios de la deuda externa y la drástica reducción de los flujos de préstamos pese a la elevada liquidez del sistema financiero internacional.

En los años recientes se han presentado en América Latina algunas experiencias de préstamos de país a país, casi únicamente orientados a financiar obras públicas con la explícita condición del empleo del régimen de contratación directa con firmas del país prestamista. El Tratado entre Argentina e Italia previó también la realización de obras públicas mediante contratación directa, pero cómo se verá más adelante, el componente central del acuerdo es la promoción de inversiones productivas en el sector privado.

Teniendo en cuenta la crisis económica de los países latinoamericanos y la naturaleza de las actuales relaciones entre países desarrollados y en desarrollo, este Tratado constituyó un caso atípico de relaciones Norte – Sur, particularmente si se consideran los objetivos principales del acuerdo, las condiciones en que se otorgaron los créditos de ayuda, especialmente las muy

¹⁷ Del Bello, Juan Carlos (noviembre 1988). *Perspectivas de las relaciones económicas entre Argentina e Italia a la luz del tratado de asociación particular*. Centro de economía internacional, Buenos Aires.

bajas tasas de interés y el apoyo privilegiado a inversiones productivas en el sector privado, con énfasis en proyectos de tamaño pequeño y mediano, y que hayan asociado a empresarios italianos y argentinos en emprendimientos conjuntos. En síntesis, tal como ha quedado planteada la asociación económica entre ambos países a la luz del Tratado, y más específicamente del Programa de Apoyo al Desarrollo Económico Argentino, este acuerdo fue claramente un caso excepcional en las relaciones económicas del Norte con el Sur, y más especialmente con países en desarrollo fuertemente endeudados. Al margen de esta valoración, las nuevas condiciones político institucionales que resultaron del Tratado no fueron suficientes para garantizar relaciones económicas efectivas entre los agentes económicos de ambos países, sobre todo teniendo en cuenta que la economía mundial mostró claras tendencias de convergencia entre los países industrializados y considerando los diferentes contextos de ambos países: Italia, preocupada esencialmente por el desafío de la integración europea del 1992 registró un notable aumento de inversiones directas en el exterior especialmente hacia los países desarrollados, y Argentina, envuelta en una profunda crisis de estancamiento económico y endeudamiento externo.

Considerando estas dificultades, pero teniendo en cuenta la voluntad política manifestada por los dos Gobiernos, y contando con un conocimiento acerca de la situación y la dinámica de las dos economías nacionales en las últimas dos décadas del siglo XX, en este capítulo se presentará la política italiana de cooperación con países en desarrollo en período 1980-2000. Dicha política constituyó el marco de referencia institucional en que se inscribió el Tratado, así como las reglas de juego acordadas por los Gobiernos de Argentina e Italia que han encuadrado las iniciativas empresarias ítalo-argentinas.

1.2.1. La política italiana de cooperación al desarrollo

Hasta los años 1980 Italia no desempeñaba un papel activo en la cooperación internacional para el desarrollo, principalmente por los modestos medios financieros con que contaba la política de cooperación y por la falta de una estructura administrativa adecuada para gestionar esa política. No obstante, en los debates internacionales sobre el desarrollo del Tercer Mundo, Italia tradicionalmente estuvo a favor de la propuesta de los países en desarrollo de procurar una negociación Norte-Sur¹⁸. La dilación de tal tratamiento y la sustancial negativa de los Estados Unidos, acompañada también por la Rep. Federal Alemana y Gran Bretaña, imposibilitaron concretar esa propuesta, hasta que finalmente la Conferencia de Cancún de 1981 significó la defunción de las propuestas tercermundistas de un tratamiento global de la problemática del subdesarrollo y de marchar a un nuevo orden económico internacional. Fue también el punto de inflexión del pasaje del multilateralismo al bilateralismo en el cual

¹⁸ Guelfi (1985), *Il difficile riequilibrio delle relazioni economiche internazionali* en *L'Italia e la cooperazione allo sviluppo*. Política internazionale. Ed. IPALMO, Roma.

prevalecen los intereses político-estratégicos y comerciales, sobre los de la cooperación en sentido estricto.

En este contexto, en el que la mayoría de los países industrializados tendieron a limitar sus esfuerzos en favor del Tercer Mundo y a reducir medios y posibilidad de acciones de los organismos internacionales, Italia potenció sus políticas de cooperación, privilegiando el tema de la seguridad alimentaria y del hambre en el mundo, o sea con un carácter esencialmente asistencialista. No es casual entonces que los países africanos (Etiopía, Níger, Mozambique, Ghana, Somalia, Tanzania, y otros) fueran los principales beneficiarios de tal política¹⁹.

En febrero de 1987 se produjo un cambio sustantivo en la política italiana de cooperación para el desarrollo con la promulgación de la Ley 49. La nueva legislación, además de los elementos asistencialistas y humanitarios de la concepción italiana de la cooperación al desarrollo, incorporó la posibilidad de intervención en problemas globales y estructurales (endeudamiento, sistema financiero, comercio internacional, cambios en la división internacional del trabajo y inversiones). Concretamente previó la posibilidad de financiar la participación de empresas italianas en sociedades mixtas constituidas en los países en desarrollo, concediendo créditos de ayuda para financiar los aportes de capital, con cargo al fondo rotativo operacionalizado por el Medio crédito Central. El financiamiento fue parcial, sobre la cuota de capital de riesgo en “empresas mixtas a constituirse en países en vías de desarrollo con participación de inversores, públicos o privados, del país destinatario...”²⁰. Esto constituyó una verdadera innovación en la cooperación al desarrollo de Italia: la posibilidad de financiar iniciativas de constitución de *joint ventures* en países en desarrollo.

Esta nueva política tuvo algunos antecedentes. Primero, un programa de incentivos a la colaboración industrial (entendida como complemento a las exportaciones) del Instituto Nacional para el Comercio Exterior. La justificación de esa política es la necesidad de buscar otras opciones alternativas a las exportaciones como modalidad de penetración económica en los mercados de los países en desarrollo, a raíz de que la crisis de endeudamiento externo y deterioro de los términos de intercambio en el Tercer Mundo había influido en la caída de las corrientes de comercio y, por fin, de las exportaciones italianas hacia esos países. Los acuerdos de colaboración industrial constituían una forma de penetración económica diferenciada de la simple exportación de bienes y servicios en la que había que poner el acento en los años 1980²¹. Segundo, el fuerte crecimiento de la ayuda bilateral que ha pasado a

¹⁹ Además de razones humanitarias (apoyo a Etiopía, Mozambique y otros países con graves problemas alimentarios), también han prevalecido criterios políticos (política exterior que promueve la descolonización) o geopolíticos (Argelia, Libia y Egipto).

²⁰ art 7, numeral 1, ley 49

²¹ Casciotti F. y Passaro F. (1983), *La collaborazione industriale: una politica alternativa all'esportazione*. Ed Mimeo. Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma.

constituir la principal modalidad de cooperación internacional al representar en 1985 alrededor del 60% de los montos italianos, cuando en los años 1970 la ayuda multilateral ocupaba entre el 60-90% de los recursos totales italianos²².

A esto se sumó el notable crecimiento de las contribuciones voluntarias a organismos internacionales, que han colocado a Italia en el primer puesto como donante entre los países desarrollados. Lo curioso de los aportes voluntarios es que se trataron de proyectos de naturaleza bilateral; el organismo multilateral estaba obligado a seguir condiciones precisas, tales como: a) que el aprovisionamiento de bienes de capital haya sido hecho desde Italia; b) que los expertos, técnicos y jefes de proyecto hayan sido reclutados preferentemente entre personal italiano; c) que en el caso de que el país beneficiario requiera la ejecución parcial o total de los proyectos por empresas del extranjero, estas deberán ser empresas especializadas italianas²³. A esta modalidad de intervención Maurizio la denomina “*instrumento multilateral*” la que ha sido fuertemente cuestionada por los países nórdicos, Suiza, Países Bajos y Canadá, que acusan a Italia de “*corromper las instituciones multilaterales*”.

En definitiva, Italia ha modificado su política de cooperación al desarrollo, ampliando la concepción tradicional. A su vez, si bien el bilateralismo impulsado por Italia no fue sustancialmente diferente al que aplicaron otros países industrializados, quienes también cada vez más promovieron modalidades como la italiana, el apoyo a la constitución de *joint ventures* en los países de destino con los fondos de cooperación constituyó una fórmula atípica y distintiva de este país industrializado. En la adopción de esta fórmula habrían primado los siguientes factores:

- ✓ a tradicional postura italiana de que el desarrollo de los países del Sur debe sustentarse sobre bases endógenas y no en la exportación del modelo de desarrollo de los países industrializados, razón por la cual las *joint ventures* son más aconsejables que las inversiones directas de control absoluto;
- ✓ el lugar destacado que ocupan las *joint ventures* como modalidad de inversión directa italiana en el extranjero;
- ✓ el carácter que adoptó el debate político en el que se inscribió el dictado de la nueva

²² Maurizio (1985), *Luci e ombre del canale multilaterale*, en *L'Italia e la cooperazione allo sviluppo*. Política internazionale, sommario del numero 8-10. Ed. IPALMO. Roma.

²³ Maurizio (1985), *Luci e ombre del canale multilaterale*, en *L'Italia e la cooperazione allo sviluppo*. Política internazionale, sommario del numero 8-10. Ed. IPALMO. Roma.

legislación, que tiene por antecedentes legislativos la cooperación entendida sólo por razones humanitarias y de justicia²⁴.

En este marco se inscribió el acuerdo alcanzado entre Italia y la Argentina, que constituyó el primer caso en la aplicación de la nueva política de cooperación para el desarrollo. A tal punto fue así que aún no ha sido reglamentado el otorgamiento de créditos para el aporte de capital de riesgo de las empresas italianas en las *joint ventures* constituidos en el exterior.

1.2.2. El programa de Apoyo al Desarrollo Económico Argentino del Tratado entre Argentina e Italia.

Con anterioridad a la firma del Tratado, Argentina había sido favorecida en 1986 con la concesión de un crédito de ayuda por un monto de 120 millones de ECU²⁵ y por un nuevo préstamo en 1987 en magnitud y condiciones similares. Estas iniciativas son expresión del apoyo explícito del Gobierno italiano a la reconstrucción de la democracia en Argentina.

Ahora bien, no obstante que este antecedente expresa la voluntad política del Gobierno italiano de apoyar a la República Argentina empleando un mecanismo hasta entonces sólo utilizado en la cooperación con los países en desarrollo más pobres del mundo, sería una simplificación deducir mecánicamente que Italia propuso el Tratado finalmente acordado como primer caso de aplicación de las nuevas políticas de cooperación para el desarrollo. En realidad el Tratado ha sido producto, primero, del evidente respaldo del Gobierno italiano a la democracia argentina y en especial del Canciller Andreotti y de la Democracia Cristiana a Alfonsín y el gobierno radical²⁶ y, segundo, de la iniciativa del Gobierno argentino de avanzar en la relación

²⁴ Algunos especialistas en temas de cooperación internacional plantean muy bien los términos del debate. Los políticos que defendían la tradicional forma en que se realizaba la cooperación al desarrollo cuestionan severamente el cambio adoptado ya que las nuevas formas de la cooperación significan incentivar actividades que se muevan sólo por la lógica empresarial de alcanzar beneficios privados. Sergi (1985) sostiene que el acento en los objetivos de solidaridad, razones de justicia y humanitarismo planteados en la nueva ley 49 es una hipocresía. Por su parte, Somogyi (1985) sostiene que es más efectiva una política de cooperación que promueva la “*transferencia de capitales privados en el marco de la lógica de mercado, en vez de distribuir los recursos a través de donaciones y préstamos de gobierno a gobierno, sobre la base de criterios formales de utilidad pública, pero en realidad condicionados a intereses particulares*”. Este autor a su vez señala que debe evitarse caer en la simplista justificación de principios éticos, morales y humanitarios de la política al desarrollo, así como el otro extremo de que la cooperación en realidad se explica exclusivamente en la necesidad de crear un espacio de mercado a las empresas.

²⁵ El ECU (European Currency Unit, en español Unidad Monetaria Europea), fue una unidad de cuenta usada en la Comunidad Europea – actualmente Unión Europea- con propósitos monetarios. Creado en 1979, la ECU fue hasta el 31 de diciembre de 1998 la unidad de cuenta del Sistema Monetario Europeo (SME) y de los documentos jurídicos y financieros de la UE, se empleó en créditos sindicales y en las operaciones comerciales del mercado monetario, siendo reemplazada por el Euro el 1 de enero de 1999. Se trataba de una *moneda cesta*, compuesta por la suma de cantidades fijas de doce de las quince monedas de los Estados miembros, estimándose el porcentaje de cada una de ellas en función de tres criterios: la participación de cada una de las divisas en el conjunto del comercio intracomunitario, el Producto Interno Bruto de cada país y su cuota en el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECM).

²⁶ El apoyo al sistema democrático argentino es elocuente en el texto mismo del Tratado, que en su primer párrafo dice así: “*La República Argentina y la República italiana, inspiradas en los valores comunes de libertad, democracia y*

económica con Italia (a partir del antecedente de los créditos de ayuda otorgados desde 1986) encuadrando las negociaciones en el marco de las nuevas políticas de cooperación del Gobierno italiano.

Como resultado de la convergencia de iniciativas e intereses políticos el Tratado implicó complejas negociaciones entre los dos Gobiernos. Además del componente medular referido a la promoción de inversiones productivas en el sector privado a la que se hará referencia a continuación, el Tratado contempla:

- ✓ la adjudicación y asignación directa de obras públicas que sean objeto de financiamiento concesional;
- ✓ concede a un consorcio de empresas argentinas e italianas un periodo de exclusividad de 60 días para la presentación de una oferta técnico-económica para la ejecución de proyectos de digitalización en el área de telecomunicaciones;
- ✓ encomienda el *Ente Nazionale Idrocarburi (ENI)* a la construcción y provisión de una planta de separación de etano a localizar en el proyectado polo petrolquímico de Loma de la Lata.

Asimismo, cabe de agregar que el Tratado fue firmado con posterioridad a la autorización del Banco Central de la República Argentina de la adquisición del Banco de Italia y Río de la Plata por parte de la *Banca Nazionale del Lavoro (BNL)*, la que se efectuó en parte con capitalización de títulos de la deuda externa argentina. Puede apreciarse entonces que el Tratado confirió importantes ventajas para Italia, ya sea ex-ante como es el caso de la operación del BNL como potenciales en cuanto a las obras públicas previstas.

El Tratado establece el Programa de Apoyo al Desarrollo Económico Argentino que tiene como objetivo *“la generación de inversiones en la Argentina por un monto global de aproximadamente 5.000 millones de dólares en el quinquenio 1988-1992”*.

Los fondos del Programa fueron integrados, en proporciones similares, por los siguientes componentes: créditos de ayuda italianos, inversiones directas italianas e inversiones argentinas. Esto significa que el Programa quiso movilizar recursos financieros del sector privado de ambos países, los que supuestamente han debido duplicar los recursos aportados por el financiamiento concesional del Gobierno italiano.

Las inversiones en el sector privado realizadas en el marco del Programa de Apoyo fueron beneficiadas con:

- ✓ financiamiento concesional para la importación de bienes de capital de origen italiano;

progreso social que animan a los pueblos; comprobando solemnemente que la consolidación de las instituciones democráticas en la República Argentina representa un factor esencialmente relevante para una fase política nueva en Latinoamérica y es condición permanente de la expansión de las relaciones entre los dos países.”

- ✓ exención arancelaria para las importaciones de bienes de capital de origen italiano financiadas con crédito de ayuda;
- ✓ financiamiento concesional del Gobierno italiano a los inversionistas italianos, de acuerdo al régimen legal establecido en ese país (artículo 7 de la Ley 49);
- ✓ garantía cruzada sobre las inversiones directas italianas, o sea:
 - el Gobierno italiano favoreció las inversiones directas italianas privadas y de participación estatal, mediante el seguro SACE²⁷ al capital y a los dividendos, conforme a la Ley 227 del 1977 (la cuota máxima asegurables hasta el 70% del valor total de la inversión y la prima a pagar es hasta el 0,80% del valor asegurado)²⁸.
 - el Gobierno argentino garantizó la libre repatriación de capitales y la transferencia de utilidades de las inversiones italianas²⁹; garantía que no es aplicable a los aportes de capital realizados bajo el régimen de capitalización de la deuda externa.
- ✓ promoción de inversiones por parte del Gobierno argentino, para lo cual se evaluó la elegibilidad de los proyectos a los fines de la adjudicación de fondos de capitalización de deuda externa de conformidad con la legislación vigente.

En cuanto a los proyectos de inversión a promover en el marco del Programa de Apoyo, ambos Gobiernos convinieron a *“alentar la constitución en la Argentina de emprendimientos conjuntos (joint ventures) que tengan por objeto el desarrollo del sector industrial”,* y prestar *“especial atención al desarrollo de proyectos presentados por pequeñas y medianas empresas (Pymes) con énfasis en la renovación y modernización del parque industrial argentino”*. La promoción de los emprendimientos conjuntos fue dada, entonces, por la priorización de los créditos de ayuda en proyectos de inversión productiva que hayan movilizado simultáneamente capital de riesgo de empresarios argentinos e italianos. Respecto al énfasis en la pequeña y mediana empresa

²⁷ Sección especial para el seguro de crédito a la exportación.

²⁸ La Ley 227, de mayo 1977, contiene disposiciones sobre la aseguración al financiamiento de créditos inherentes a la exportación de bienes y servicios, a la ejecución de trabajos en el exterior y a operaciones de inversiones directas en el extranjero. El seguro a las inversiones extranjeras cubre las operaciones constituidas por aportes de capital destinados al aprovisionamiento de materias primas, contratos de producción de bienes y servicios, aportes de tecnología, bienes de capital, servicio de diseño, de dirección de trabajos, gestión y comercialización (art. 15, párrafo E).

Para ser asegurable la inversión debe:

- ✓ estar exenta de la obligación del depósito previo (50% del valor de la inversión en liras);
- ✓ ser destinada a países no pertenecientes al área OECD;
- ✓ tener una duración no inferior a 3 años y no superior a 15, salvo posibilidad de renovación.

Los riesgos asumibles en garantía son: nacionalizaciones, expropiaciones sin adecuada indemnización, confiscación de la empresa constituida en el exterior por parte de la autoridad extranjera, u otros procedimientos o comportamientos de la autoridad extranjera que impidan la transferencia de fondos a la empresa nacional dependiente por actos arbitrarios, guerras, revoluciones, tumultos populares y catástrofes (art. 14, numeral 7).

²⁹ La garantía a las inversiones italianas implica la no aplicación de las restricciones a la transferencia de utilidades (por dificultades en los pagos externos). Para acceder a la garantía precitada las inversiones deben estar registradas conforme a la Ley 21.382 de inversiones extranjeras.

el Programa de Apoyo señaló que se tienen especialmente en cuenta, además de los proyectos presentados por Pymes, aquellos proyectos de pequeño y mediano tamaño (art. 5).

1.2.3. *El Tratado de Roma de 1987: análisis crítica y reflexiones*

El Tratado de Roma del 10 de diciembre 1987 constituyó el contexto normativo-institucional dentro del cual fue reglamentado el flujo de las inversiones desde Italia hacia la Argentina, establecido por el nuevo modelo de cooperación entre los dos países.

Este tratado estableció un principio y algunos instrumentos para conseguirlo. El principio: la promoción de las inversiones privadas de nuevo tipo³⁰, para expandir hacia la exportación la industria local asociada a la industria italiana en un doble proceso de colaboración productiva. Los instrumentos: una serie de estímulos explícitos e implícitos que trataron de hacer apetecible por las empresas de ambos los países algunas nuevas inversiones que analizaremos sucesivamente. Todo esto en el ámbito de una relación entre los dos países definida como “asociación particular”.

Con el Tratado empezó un “Programa de ayuda al desarrollo económico argentino” (PADEA), articulado en tres tipos de inversiones:

- ✓ *Joint ventures*. Cómo prioridad absoluta se impulsó la constitución de empresas mixtas entre pequeñas y medianas empresas de ambos los países. El mecanismo de asignación de los beneficios ha privilegiado los acuerdos de colaboración productiva, ante todo del tipo *equity*, o sea capital propio más capitales de terceros, orientado a la explotación de las materias primas y semi elaborados locales cuya producción sea destinada de modo prioritario a la exportación (art. 5 del Tratado, criterios de selección de los proyectos previstos en las Resoluciones 796/88 e 1113/89 de la “Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE)” de la República Argentina);
- ✓ *transferencias de tecnología vinculadas*. Cómo alternativa *second best*, fueron promovidos los acuerdos no *equity* basados sobre el traslado de tecnología italiana capaz de aumentar la capacidad de exportación de la industria argentina. Además fue necesario que estos acuerdos contengan un cierto grado de compromiso entre el *partner* argentino y el italiano;

³⁰ El concepto de “nuevo tipo” es desarrollado por C. Oman, *New form of international investment in developing countries*, París, Oecd, 1984 y se refiere a todas las operaciones internacionales Norte-Sur que no sean las simples exportaciones o la IED a control total o mayoritario, que serían las formas tradicionales de inversiones en los países en desarrollo.

- ✓ *transferencias de tecnología no vinculadas*. Aunque sean considerados como alternativa marginal en la clasificación de las preferencias, los simples acuerdos de transferencia de tecnología sin repartición de los riesgos fueron facilitados a condición de que hayan favorecido la reestructuración de la industria argentina y reforzado su capacidad de exportación (Resoluciones 796 e 1113 SICE).

El sistema, visto por la óptica argentina fue definido como *export oriented*, y resultó interesante por el empresariado local, al menos por cuánto concierne los primeros dos tipos de inversiones promovidas. En efecto, ellos permitieron, por un acuerdo con el socio italiano, el acceso no sólo a tecnología útil, sino también a los recursos que les faltaban a los argentinos: los mercados extranjeros y el *know how* por su gestión.

Desde el punto de vista italiano, en cambio, tal sistema pudo ser considerado una propuesta de internacionalización *cost saving oriented*. En este sentido, las empresas italianas deberían ser atraídas por la estructura más favorable de los gastos en la Argentina, sobre todo por cuánto concierne el costo de mano de obra, especialmente la que es calificada, por la disponibilidad de algunas materias primas para que venga sometida a transformación en loco, economizando por lo tanto sobre los costos de transporte, y también de la existencia de fuentes de energía a bajo costo. Se trató, por lo tanto, de explotar las así llamadas ventajas de localización de la Argentina, entre los que no sería irrelevante el desarrollo relativamente elevado de la industria local. El sistema, analizado en esta óptica, se conformó perfectamente con la ideología en la cual se inspiró la nueva cooperación italiana al desarrollo. De un lado ha favorecido la estrategia de crecimiento de uno de los países más importantes del continente suramericano, orientando la ayuda hacia proyectos que permitieron una inserción de la Argentina en los mercados internacionales. Del otro, intentó maximizar el retorno económico de los fondos asignados, también animando el proceso de internacionalización productiva de la industria italiana, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Tal incentivo provisto para las Pymes además debería contribuir a corregir el atraso de las industrias italianas respecto a las colegas de otros países industrializados, que han aprendido ya desde hace tiempo a utilizar la descentralización productiva hacia el extranjero cuál mejor estrategia para ganar competitividad sobre los mercados internacionales, en particular en aquellos sectores dónde la competitividad depende sobre todo de los costos. A pesar de los privilegios para el sector privado, el sistema creado por el Tratado no descuidó sin embargo el sector público.

De hecho, un porcentaje importante de los recursos movilizado por parte italiana fue destinado a la financiación de obras públicas. Éste ha sido, sin duda, una excepción al principio que atribuye la prioridad a la actividad privada. Los motivos debieron ser

investigados sobre todo en la urgencia de enfrentar algunas obras públicas consideradas estratégicas y fundamentales por el desarrollo económico del País y por las que no había disponibilidad de fondos (se puede pensar por ejemplo en la mudanza de la Capital Federal Argentina a la ciudad de Viedma, en el sur del País, un proyecto propuesto por el gobierno radical en fin descartado por los peronistas). Pero también en el interés italiano de asegurar importantes obras a grandes empresas y entes públicos nacionales³¹.

Sin embargo, la promoción de las inversiones en el sector público fue limitada por el mismo Tratado sólo al primer bienio (1987 -1989, según el punto 1 de las "Actas" incluidas). A pesar de eso, la fallida utilización de los fondos asignado por la promoción de las inversiones privadas provocó el desplazamiento de una notable cantidad de recursos financieros de los proyectos privados a aquellos públicos, y determinó el deslizamiento de aquel plazo hasta el 1992.

Por cuánto concierne mi estudio, ello se detendrá exclusivamente sobre el sector privado, sobre todo en relación con el programa de sostén a las Pymes previstas por el Programa de Ayuda al Desarrollo Económico Argentino (PADEA) que constituyó el verdadero corazón del acuerdo ítalo argentino. El PADEA del Tratado entre Argentina e Italia fue esencialmente un mecanismo financiero de promoción de asociaciones entre empresarios de ambos países. Los créditos de ayuda para la importación de equipos, el financiamiento concesional del Estado italiano a los aportes de capital de riesgo de empresas de ese país, y los beneficios promocionales que el Gobierno argentino otorgó para la realización de inversiones productivas, constituyeron un conjunto de incentivos financieros.

Ahora bien, los países en desarrollo ocuparon un lugar marginal en las estrategias de internacionalización de las empresas italianas, con excepción de la explotación de recursos naturales. A su vez, de acuerdo a la evolución de las empresas italianas no pareciera que la obtención de financiamiento haya sido un obstáculo para el desenvolvimiento de las firmas. Al contrario, la reestructuración industrial de los años 1980 ha significado aumentar notoriamente el autofinanciamiento del proceso de inversión, aún en el caso de las firmas medianas. Por lo tanto, si la cuestión financiera no fue una barrera a la internacionalización productiva y las inversiones directas en el extranjero en las décadas pasadas no priorizaron

³¹ En las "apéndices" I y II a las Actas del Tratado, y en las actas de la tercera Reunión de la Secretaría Permanente Italo-Argentina (SPA) de 24 de abril 1990 se señala a una lista de proyectos hechos *ad hoc* por Italia y en algunos casos, juntados directamente a empresas o a entes determinados: la instalación de transformación de gas líquido en la provincia del Neuquén (originariamente "reservado" a ENI –Ente Nazionale Idrocarburi-), algunas obras del complejo hidroeléctrico de Yaciretá, la extensión del recorrido del Subte de Buenos Aires (al cual está interesada el Intermetro) una central termoeléctrica a Buenos Aires (Ansaldo), la informatización de los Tribunales del Trabajo de la ciudad de Buenos Aires (Olivetti), la digitalización de la red telefónica de la ciudad de Buenos Aires (Italtel y Telettra) y la realización de un sistema tele informático destinado a la gestión de la red de los gasoductos (Snam Proyectos). Algunas de estas obras, por una explícita norma del Tratado (art.2), habrían sido adjudicadas y asignadas directamente, sin necesidad de competiciones de contrata.

una localización en los países en desarrollo, el mecanismo promocional planteado por el Tratado no sería suficiente para movilizar capitales italianos hacia Argentina.

Al comienzo de 1989 se puso en marcha el proceso de asociación económica planteada en el Tratado. A estos efectos se ha definido un mecanismo operativo que incluye un examen de los proyectos por parte de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE) para determinar la elegibilidad de las propuestas en base a una serie de criterios que fueran definidos mediante la Resolución 796³². Concretamente, se evaluaron preferentemente aquellos proyectos que fueron emprendimientos de pequeñas y medianas empresas, que implicaron una asociación efectiva de empresas italianas y argentinas, aportando un mayor capital de riesgo de los inversores en relación al total del emprendimiento, generando mayor valor agregado, significaron una participación elevada de las exportaciones en relación a la producción total del proyecto, previeron un balance positivo de divisas en forma acelerada, incorporaron nuevas tecnologías, utilizaron materias primas o semi elaborados de la región de localización del proyecto y que previeron una localización geográfica descentralizada al fin de dirigir las inversiones a un desarrollo integral de todas las regiones del país.

Cuadro 1.1 Factores y características consideradas para la aprobación de un proyecto.

Factor	Característica
1. Financiero (20 puntos)	A. Velocidad de reembolso del crédito B. Esquema de financiamiento
2. Sector externo (27 puntos)	A. Exportaciones B. Capacidad de generar divisas
3. Características de la empresa promotora (28 puntos)	A. Dimensión de la empresa B. Tipo de asociación entre las empresas involucradas
4. Localización geográfica (10 puntos)	A. Posición geográfica B. Utilización de materias primas de la región de localización
5. Aporte tecnológico (15 puntos)	A. Incorporación de tecnología B. Valor agregado

Fuente: Resoluciones 796/88 y 1113/89 SICE

³² Los bancos comerciales con actividad en comercio exterior comenzaron a recibir los proyectos, constituyendo la primera instancia evaluadora, centralizada especialmente en el análisis del riesgo financiero que ofrecen las empresas. El banco avala la operación (asumiendo la responsabilidad de la deuda ante el Banco Central) y canaliza la iniciativa al Consejo Técnico Financiero, organismo nuevo integrado por bancos argentinos e italianos que examina los proyectos en cuanto a su viabilidad técnico-económica. Después la propuesta pasa a la SICE quien verifica si los proyectos cumplen con determinados criterios de elegibilidad. Finalmente los proyectos elegibles son elevados para su aprobación a un Comité Directivo, en donde están representados los dos Gobiernos.

Cuadro 1.2 Método de cálculo de valor atribuido a las características de un proyecto

Características	Valor máximo a	Valor mínimo a
1. Velocidad de reembolso del crédito	Proyectos que prevean el plazo más corto para el reembolso del préstamo	
2. Esquema de financiamiento	Relación inversamente proporcional entre el monto del crédito de ayuda total de la inversión: Menor relación → mayor valor.	
3. Exportaciones	Relación proporcional entre el total de las exportaciones previstas y el total de las ventas: Mayor incidencia export. → mayor valor	
4. Capacidad de generar divisas	Proyectos que puedan equilibrar más rápidamente sus balance internos de divisas	
5. Dimensión de la empresa	Proyectos presentados por las Pymes	Proyectos presentados por las empresas grandes
6. Tipo de asociación entre las empresas involucradas	Orden de preferencia de las asociaciones posibles: A. as. a carácter permanente con aporte de capital de riesgo italiano; B. as. a carácter permanente sin aporte de capital de riesgo italiano pero con aporte de tecnología; C. contratos de colaboración empresarial de la Ley argentina (Unión Transitoria de Empresas; Agrupaciones de colaboración); D. Contratos de transferencia de tecnología y cesión de licencias con participación italiana a los riesgos; E. Contratos de transferencia de tecnología y cesión de licencias sin participación italiana a los riesgos;	
7. Posición geográfica	Proyectos localizados en zonas fronterizas	Proyectos localizados en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y provincia
	Los proyectos ubicados en otras áreas del País tendrán valor intermedio	

8. Utilización de materias primas de la región de localización	Relación directamente proporcional entre el porcentaje de las materias primas de la región donde está localizado el proyecto y la producción total: Mayor relación → mayor valor	
9. Componente tecnológica	Proyectos que prevean integrar (agregar) tecnología	Proyectos que no prevean integrar (agregar) tecnología
10. Valor agregado	Serán evaluados principalmente los proyectos capaces de generar el valor agregado más alto. El va se mide restando del valor total de la producción el costo de las materias primas importadas, más los costos de financiamiento externo, más los costos de licencias y royalties cobradas afuera del país.	

Fuente: Resoluciones 796/88 y 1113/89 SICE.

No hay ningún criterio de elegibilidad de proyectos relativo a prioridades sectoriales. Como surge del análisis de autores que trataron y profundizaron el tema³³, a los dos países les convino promover actividades manufactureras específicas por dos razones. Primero, porque si la demanda supera a la oferta de recursos la definición de prioridades sectoriales contribuye a una mejor selección de proyectos. Segundo, en el supuesto que no haya límites en cuanto al financiamiento concesional deberían adoptarse acciones de promoción, sobre todo teniendo en cuenta las restricciones para atraer inversiones directas italianas. Si bien no se excluye la promoción activa en términos globales o genéricos, se pueden adoptar acciones de promoción de tipo sectorial.

En el próximo capítulo analizaremos la estructura de la industria italiana y su historia de internacionalización productiva durante los años, y vamos a conocer a fondo las ventajas y desventajas de Argentina como destino de inversiones directas italianas. Una manera de analizar eventuales prioridades sectoriales consiste en identificar aquellas actividades en las que Italia tenga una superioridad neta sobre otros países. Este sería un criterio de política de relaciones económicas bilaterales con países desarrollados. Una forma de expresión de tal

³³ Girandi, Andrea (2001). *L'evoluzione recente degli accordi economici tra Italia e Argentina nel quadro delle relazioni con l'Unione Europea*. Ed. ISPI, Milán.

Brugnoli, Alberto (1999). *Italia Argentina, un' alleanza di successo? Investimenti diretti e joint venture delle imprese italiane in Argentina*. Ed. EGEA, Milán

superioridad son las *ventajas comparativas dinámicas en el comercio internacional de manufacturas*³⁴.

2. El desarrollo de la inversión extranjera directa italiana en la Argentina

En los años 1980 las inversiones extranjeras directas (IED) registraron un dinamismo mayor que el comercio internacional y cambios profundos en cuanto a sus principales protagonistas. En efecto, a la vez que declinó vertiginosamente la IED de los Estados Unidos, que se convirtió en el principal destino de las IED globales, emergieron nuevos inversores, específicamente Japón, Italia y Canadá.

Para IED se entiende aquellos flujos de capital entre países que se constituyen en activos con los se emprende y controla (totalmente o en parte) una actividad productiva; el principal vehículo de este tipo de inversiones son las empresas transnacionales (ET)³⁵. El análisis de la IED italiana se encuentra acotado a las operaciones manufactureras definidas en un sentido amplio, cómo el agregado de actividades extractivas y propiamente industriales.

El presente capítulo se ha dividido en cuatro secciones en los que se abordan los siguientes temas. En el primer párrafo se trazará un panorama sobre el rezago que ha tenido la IED italiana con relación a otros países industrializados, así como de las principales causas explicativas de tal situación; en el segundo párrafo se examinará el papel de Italia en la

³⁴ Brugnoli, Alberto (1999). *Italia Argentina, un' alleanza di successo? Investimenti diretti e joint venture delle imprese italiane in Argentina*. Ed. EGEA, Milán.

³⁵ "... La IED se diferencia de las inversiones en cartera ya que estas consisten en préstamos que en caso de estar destinados a la formación de activos productivos, implican el control de los mismos por el deudor. Es usual que el control de una empresa, propio de la IED, se traduzca en la disponibilidad de al menos un 10% del capital accionario de la filial o subsidiaria por parte de la matriz extranjera..."; Ramos, Alejandro y Del Bello, Juan Carlos (diciembre 1988). *Características estructurales y expansión reciente de la inversión directa italiana en el exterior*. Centro de economía internacional, Buenos Aires.

dinámica global de la IED en Argentina; las principales características estructurales de la inversión italiana en el exterior son objeto del tercer párrafo. Se analizará la IED en comparación a la inserción comercial de la industria, la especialización sectorial, los protagonistas y los tipos y formas de inversión dominantes, finalizando con el análisis del destino geográfico de las inversiones externas; el cuarto párrafo estará dedicado a analizar las ventajas y desventajas de Argentina como destino de inversiones directas italianas. Por último el capítulo culminará con las conclusiones.

2.1. El histórico rezago de la internacionalización productiva italiana y sus causas estructurales

A pesar de tener una historia de larga data, la inversión directa italiana en el exterior ha mantenido un ritmo rezagado con respecto al de otros países industrializados. La primera operación italiana de inversión en el exterior se efectuó prácticamente con el inicio del siglo XX: en 1902 *Pirelli* estableció una fábrica de cables cerca de Barcelona. En el largo período que siguió antes de la II Guerra Mundial, *Pirelli* expandió sus operaciones externas y a éstas se unieron *Fiat*, *Olivetti*, *Martini* y *Buitoni*, con emprendimientos dedicados a la fabricación en el exterior de automóviles, máquinas de escribir y productos alimenticios.

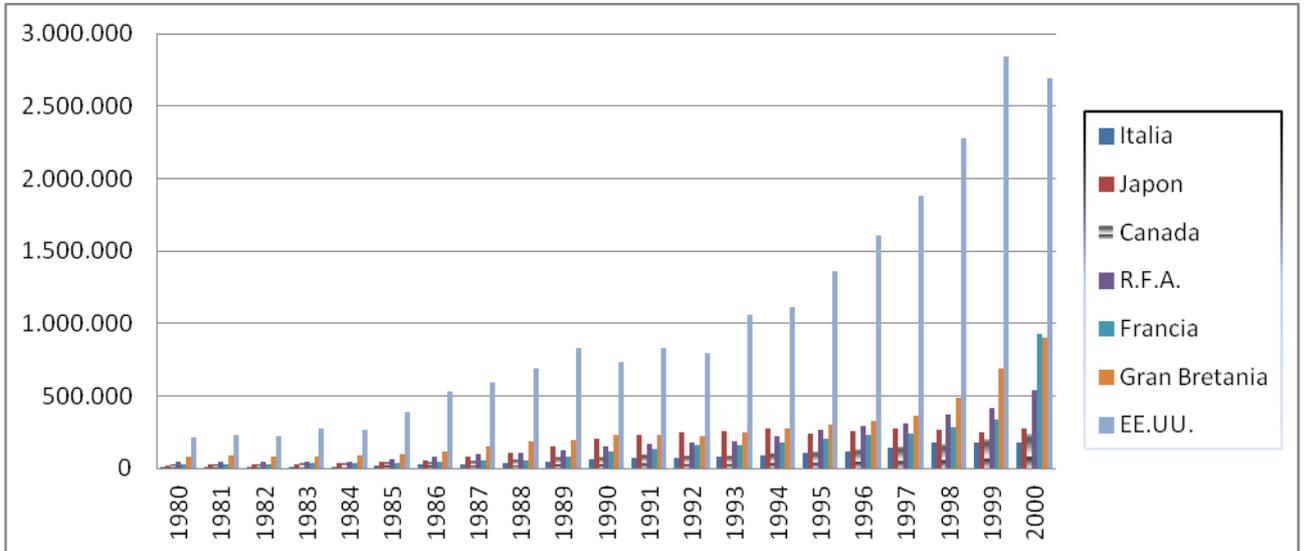
En los años 1950 y 1960 las empresas italianas se internacionalizaron en otros países europeos y en América Latina. Casos significativos fueron los de *Piaggio* (motocicletas), *Ferrero* (alimentos), *SGS* (componentes electrónicos), *Farmitalia* (farmacéuticos) y *AGIP* (empresa estatal dependiente de ENI dedicada a la actividad petrolera). En América Latina la vanguardia de la inversión italiana fue tomada por la instalación de *Fiat* en Argentina y por las operaciones de ingeniería de la estatal *Finsider* que comenzó la instalación de plantas siderúrgicas en Argentina (*Dalmine-Siderca*) y Brasil (*Companhia Siderurgica de Tubarao*) conservando después participaciones minoritarias en dichas empresas.

En los años 1970 el rasgo más significativo fue la internacionalización de pequeñas empresas y algunas medianas, tales como el grupo *Miroglio* y *Benetton* en el sector de confecciones, y de algunas grandes empresas que profundizaron o iniciaron su expansión al exterior, como el grupo *Ferruzzi* en el sector agroalimentario.

Al inicio de los años 1980 se observaba una aparente consolidación del rezago italiano respecto a otros países: en 1980 el stock italiano de IED representaba apenas el 1,5% del total mundial. El retardo se manifiesta con claridad a nivel macroeconómico cuando se comparan las proporciones del Producto Bruto Industrial (PBI) y de la IED (stock) italianos con el de otros países. Mientras que en 1981 el PBI británico era sólo 1,3 veces el italiano, la IED de dicho origen representaba casi 11 veces la de Italia. En el caso de Alemania Federal dichas proporciones eran, respectivamente 2,2 y 5; un país como Canadá tenía, en 1974, un PBI que representaba 0,7 veces el de Italia pero había efectuado una inversión en el exterior 2,6 veces

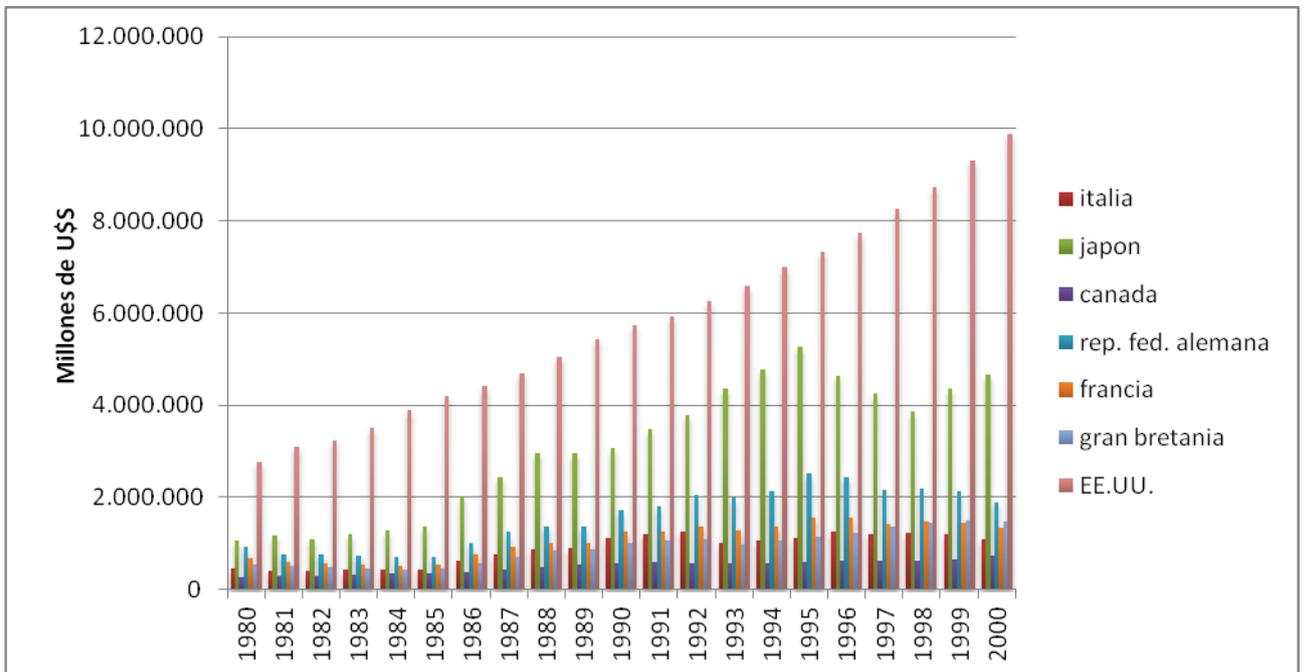
mayor que la realizada por Italia. En 1981 el promedio del PBI de EEUU, Gran Bretaña, Alemania y Japón era 3,5 veces el italiano, mientras que la IED guardaba una proporción de 14 a 1.

Cuadro 2.1: IED en millones de U\$D



Fuentes: elaboración propia, con base en <http://unctadstat.unctad.org>

Cuadro 2.2 PBI en millones de U\$D



Fuentes: elaboración propia, con base en <http://data.worldbank.org/indicador>

El menor número de empresas italianas involucradas en actividades de IED y de filiales de dichas empresas en el exterior, respecto a las de otros países industrializados pone claramente

de manifiesto la menor proyección externa de la economía italiana a través de inversiones directas. En el grupo de países más desarrollados, en el que puede incluirse a Japón y Canadá además de Italia, se observa que este último país presentó una cantidad notablemente menor de casas matrices y de filiales; algo similar ocurrió en relación a economías tales como la de Francia Alemania o Gran Bretaña. Por supuesto en relación con EE.UU., país que encabezó vigorosamente la internacionalización productiva en la postguerra, la brecha fue mucho mayor.

Cuadro 2.3 Numero de matrices y filiales según país de origen -cifras absolutas-

Países	Año	Matrices	Filiales
Italia	1987	253	672
Japón	1978	Nd	3567
Canadá	1978/1981	1081	2483
RFA	1983	1700	13811
Francia	1983	700	Nd
Países Bajos	1980	99	327
Gran Bretaña	1981	1509	9092
EE.UU.	1977/1980	3540	35789

Fuentes: Elaboración propia, con base en (Del bello, Chudnovsky)

2.2. Inversión extranjera directa en la Argentina

Según los datos del *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) publicados en el *World Investment Report* del 2012, el flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) en Latinoamérica y Caribe, luego de ser triplicados en la segunda mitad de los años 90, en el 2000 disminuyeron de 22%, instalándose a 86 billones de dólares. Sin embargo dicha flexión no indica un cambio de tendencia, si no que representa una corrección con respecto al 1999, cuando las inversiones en dicha región fueron influenciadas por privatizaciones y adquisiciones de empresas extranjeras en el sector de las telecomunicaciones y petrolero.

Cuadro 2.4 Flujos de IED en ingreso en millones de U\$D

	1980-1984*	1985-1989*	1990-1994*	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Latinoam. y Caribe	6248	6905	17506	32311	51279	71152	83200	110285	86172
Sudamérica	3363	3792	7647	19546	30694	45264	53303	75863	55081
Argentina	439	737	3027	5609	6949	9162	7281	24147	11152
Bolivia	34	26	108	374	426	879	955	1014	731
Brasil	2075	1368	1519	5475	10496	18743	28480	31362	33547
Chile	242	721	1207	2956	4633	5219	4638	9221	3674
Colombia	398	559	818	1321	1880	2933	4186	4002	273
Ecuador	54	116	303	470	491	695	831	636	708
Guyana	2	1	69	74	93	53	47	48	67
Paraguay	22	13	92	98	144	230	336	66	96
Perú	30	28	801	2048	3242	1697	1880	1969	556
Surinam	16	-128	-38	-21	19	-9	9	-18	-12
Uruguay	67	33	68	157	137	126	164	229	180
Venezuela	-15	328	835	985	2183	5536	4495	3187	4110

* Promedio anual

Fuentes: elaboración propia, con base en UNCTADSTAT (2012)

Las privatizaciones disminuyeron (-28%) en el 2000, pero son las operaciones que todavía representan un quinto de los flujos globales. También las adquisiciones y las fusiones han mantenido mucha importancia hasta el 2000 y han interesado sobre todo el sector terciario.

Una de las transacciones principales fue la así llamada "Operación Verónica", con la cual Telefónica de España llegó a casi el 100% de participación en las afiliadas en la Argentina, Brasil y Perú.

En Sudamérica la cantidad de IED se ha reducido de 27%, bajando a un monto de 55 billones de dólares; la variable *stock* pasó de 330 a 385 billones de dólares, registrando un aumento de 16,6% (Cuadro 2.5):

Cuadro 2.5 Stock de IED por área geográfica, en millones de U\$D

	1980	1985	1990	1995	2000
Mundo	615.18	893.6	1888.7	2937.7	6314.3
P.desarrollados	374.9	546.3	1397.9	2051.7	4210.3
P. en desarrollo	240.8	347.2	487.7	849.4	1979.3
✓ África	16.2	24.8	39.4	60.9	95.4
✓ LatinoA. y Caribe	49.9	79.7	116.7	201.6	606.9
✓ Sudamérica	29.2	42.1	66.7	112.2	385.7
✓ Asia	174.5	242.4	330.4	583.6	1265.5
PECO*	...	0.05	2.9	36.4	124.7

* Países de Europa Central y Oriental

Fuentes: elaboración propia, con base en UNCTADSTAT (2011)

Entre los países de Latinoamérica, Argentina es segunda solamente a Brasil, y tiene el 20% de las IED regionales totales: en 2000 el stock de IED subió hasta 73,4 billones de dólares, 18% más que el año anterior (tab.2.4)

El aumento del flujo de IED para la Argentina empezó en los años 90 gracias a la política de conversión de la deuda en capital y a las políticas de promoción de las inversiones extranjeras desde el comienzo de los 90. También hay que señalar la importancia de la creciente estabilidad macroeconómica, los acuerdos especiales en el sector automóvil, la pertenencia al Mercosur y las políticas de privatización.

Durante la segunda mitad de los años 90, el porcentaje de participación de la IED en Argentina se reduce con respecto a la IED total en América del sur: las principales causas de la pérdida progresiva de inversiones son la “conclusión de la primera fase del proceso de privatización, la fuerte competencia con Brasil (alternativa de localización para las multinacionales en América del sur), la recesión económica mundial después de la crisis financiera mexicana en 1994 y después de la devaluación brasilera del 1999”³⁶.

Cuadro 2.6 Stock de IED en ingreso, en millones de U\$D

	1980	1985	1990	1995	2000
Am.Lat. y Caribe	49960	79673	116678	201616	606907
América del sur	29253	42136	66699	112159	385709
Argentina	5344	6563	9085	27828	73441
Bolivia	420	592	1026	1564	5574
Brasil	17480	25664	37143	42530	197652
Chile	886	2310	10067	15547	42933
Colombia	1061	2231	3500	6407	19682
Ecuador	719	982	1626	3434	6796
Guyana	366	673
Paraguay	218	298	396	884	1756
Perú	898	1152	1330	5991	9900
Uruguay	727	794	1007	1464	2300
Venezuela	20707	37536	49979	89457	221198

Fuentes: elaboración propia, con base en UNCTADSTAT (2011)

³⁶ Brugnoli, Alberto (2001). *Le guide Paese Argentina. I contesti di riferimento per ogni attività economica*. Ed. EGEA, Milán.

En 1998, por la inestabilidad del continente asiático, muchos inversores volvieron nuevamente hacia Latino América, registrando un aumento de IED de casi 11%; especialmente Argentina ha recibido el 8% de los flujos totales de la región.

En 1999, Argentina triplicó el nivel de los flujos en entrada hasta llegar a 24 billones de dólares gracias a las privatizaciones: sólo la venta de la compañía petrolera del Estado fue de 15 billones de dólares.

En el 2000 la situación volvió a la normalidad, mientras que en el primer semestre de 2001 la IED tuvo una fuerte bajada; las causas fueron un descenso de la actividad económica, de la producción y del consumo, los temores de un posible *default* y el miedo de una devaluación; a pesar de las medidas adoptadas por el Ministro Cavallo para luchar contra la crisis económica, todas estas razones contribuyeron a alimentar la crisis de confianza de los inversores internacionales.

2.2.1. Distribución sectorial de la IED en Argentina

La distribución sectorial de la IED en Argentina no ha tenido un esquema temporal uniforme. Durante los años Ochenta, la IED se concentraba en el sector agro-industrial y explotación de recursos naturales (gas y petróleo); en la década después, en cambio, el sector en donde se concentró más IED fue en los servicios públicos, en particular el sector de las telecomunicaciones. Este cambio es debido por un lado a la privatización de las principales empresas públicas y por el otro a la mayor apertura de los mercados tanto unilateralmente que multilateralmente bajo el empuje de la pertenencia al Mercosur.

El sector petrolero ha atraído muchos flujos de capitales en 1999 con la venta de la compañía petrolera YPF, y quedó un sector atractivo también en los años después.

En 2000 casi se dobló la afluencia de capitales hacia el sector bancario: los institutos bancarios extranjeros han adquirido mucha importancia en este año, sobre todo los institutos de créditos europeos, que tienen la posibilidad de abrir filiales o comprar cuotas de compañías argentinas sin ninguna restricción.

Cuadro 2.7 Flujos de IED por actividad económica, en millones de U\$D

Sectores	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Petróleo	502	436	1046	105	1313	17830	2487
Minería	14	140	682	72	11	15	9
Manufacturero	1798	2186	2776	3308	1147	1950	2404
✓ alimentario	1014	793	405	360	256	1192	600
✓ textil	-18	80	15	36	-5	-49	19
✓ papel	31	119	375	335	89	15	580
✓ químico	325	792	937	770	232	762	537
✓ metales	245	-31	86	569	96	-18	130
✓ maquinarias	60	8	165	106	111	360	-56
✓ Automotivo y transportes	116	392	774	1082	65	-313	591
Electricidad, gas y agua	124	1111	681	1527	932	951	361
Comercio	339	318	523	150	699	742	147
Comunicaciones y transportes	245	634	145	845	260	714	3793
Bancario	160	512	747	2366	1757	746	1445
Otros	452	271	350	784	1172	983	1102
Total	3637	5610	6951	9157	7291	23929	11102

Fuente: www.mecon.gov.ar

Los flujos del período 1994-1998 estuvieron relacionados fundamentalmente con la entrada de nuevos grupos económicos de relevancia mundial en el sector comercio y con transferencias accionarias en favor de no residentes de los sistemas de televisión por cable (Comunicaciones y Transportes), de las empresas privatizadas (Electricidad, Gas y Agua), de las entidades financieras y de un gran número de empresas pertenecientes a distintos subsectores de la Industria Manufacturera.

2.2.1.1. Distribución por Países de procedencia

Las principales fuentes de IED en Argentina fueron históricamente Estados Unidos, Unión Europea, Chile y Brasil.

Estados Unidos y España son los países que en los años 90 han contribuido mayormente al flujo de capitales hacia Argentina. Entre 1994 y 2000, la cuota país con respecto al total de los flujos de entrada fue de 31,6% para Estados Unidos y de 27,7% para España.

España aumentó su presencia en Argentina sobre todo por las adquisiciones de empresas públicas en los sectores de servicios (Telefónica) y energía (Repsol); por su parte Italia entró en el sector de servicios por las adquisiciones de Telecom S.p.A. y también en el sector

energético con la Camuzzi Gazometri, empresa que empezó a operar en Argentina desde 1992.

Cuadro 2.8 Flujos de IED hacia Argentina por Países, en millones de U\$D

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Francia	31	92	310	56	438	339	760	475
Alemania	-83	50	142	315	878	10559	243	237
Italia	10	9	51	63	142	42	109	86
Países Bajos	242	39	259	331	168	39	293	280
España	79	301	279	568	657	1385	1435	16243
Reino Unido	96	155	75	46	137	156	668	385
EE.UU.	558	1079	1455	2048	371	1701	1252	1740
Japón	18	34	21	98	14	58	125	8

Fuente: Elaboración propia, sobre base de datos OECD, www.oecd.org

Los sectores principales para las inversiones italianas son la industria automóvil, la industria agro-alimentar y las telecomunicaciones. Los grandes espacios, la tierra barata y la ganadería de bovinos más accesibles con respeto a los ganados intensivos europeos determinan un notable interés por la industria agroalimentaria, en particular de la carne. Las privatizaciones en los sectores de los servicios han favorecido los inversores italianos a dirigirse hacia estas actividades.

2.3. Tamaño de los inversionistas y principales protagonistas

Una característica distintiva de la IED italiana es su estructura profundamente polarizada en términos del tamaño de las empresas inversoras. Por un lado la mayor parte de las matrices mundiales son empresas con menos de 500 empleados y por otro las grandes empresas (con más de 2000 empleados) poseen el 56% de las filiales mundiales.

Si bien, como veremos más adelante las empresas pequeñas en los años '90 tuvieron un dinámico desempeño, las grandes empresas continuaron a ser los principales agentes de inversión: 87% de los ocupados y 88% de las ventas³⁷.

³⁷ Boscherini, Fabio (2008). *La experiencia de los Distritos Industriales Italianos: el proceso de adaptación frente a los cambios de los años '80 y la renovada eficiencia y competitividad en los años '90*. Boletín Techint, Buenos Aires.

La importancia de las empresas de pequeño porte en la IED italiana es prácticamente insignificante en términos de ocupados y facturación, especialmente en el caso de las firmas con menos de 100 ocupados.

Las presencias de los pequeños inversionistas se ha explicado tradicionalmente por una estructura industrial que incorpora firmas fuertemente especializadas en *nichos de mercado*, que gozan de especiales ventajas de propiedad a internalizar en una inversión en el exterior. Más aún, para estas empresas la diversificación geográfica es una opción necesaria debido a que su fuerte especialización les inhibe una diversificación productiva. Aunque para estas firmas la internacionalización es una necesidad de sobrevivencia, la cantidad de operaciones que pueden realizar en el exterior es relativamente limitada dada la carencia de recursos financieros y de organización que les permitan extenderlo.

Las empresas medianas parecen ser las grandes ausentes de la revitalización de la IED italiana, al disminuir en los años 90 la cantidad de inversores, de filiales y de personal ocupado y crecer en menor magnitud relativa sus ventas. No obstante, dentro de los procesos de recomposición de la industria italiana dentro de las tendencias emergentes es el aumento dimensional de las firmas, no tanto como unidades aisladas sino en términos de consorcios, o sea pequeños conglomerados dentro de cuya estrategia actúan.

Como se afirmó anteriormente, las grandes empresas tienen un rol hegemónico dentro de la IED italiana en el periodo de tiempo 1980-2000, en donde está concentrado un número muy pequeño de firmas.

Examinando exclusivamente la IED italiana localizada en filiales *controladas*, con participación mayoritaria o absoluta, que como veremos en el párrafo siguiente es la modalidad más importante de inversión, sólo 5 grandes grupos económicos italianos, públicos y privados (*ENI, Ferruzzi- Montedison, IFI-Fiat*³⁸, *CIR-Olivetti y Pirelli*) generaron el 61% de las ventas realizadas por las empresas italianas en el exterior en el segmento de filiales controladas y ocupan el 56% del personal ocupado total en 1997 (cuadro 2.7).

Si se consideran los 10 principales grupos inversores (agregando a Ferrero, IRI, *Fornara*³⁹, Grupo GIM y *Candy*) estas cifras suben al 66% de las ventas y al 61% de la ocupación. Dentro del escalafón pueden encontrarse algunos grupos medianos tales como el grupo mecano-textil *Pezzoli*, algunos importantes protagonistas de las confecciones italianas tales como *Zegna*, *Miroglio* y el *Gruppo Finanziario Tessile*.

³⁸ La importancia de IFI-Fiat aumentó en el 1999 al adquirir, a través de Marelli, la empresa Carello.

³⁹ En 1999 Fornara cede el control de la actividad internacional de CEAT a Pirelli, saliendo con ello de las primeras 20 Empresas Transnacionales italianas.

Conviene reseñar algunas de la más destacadas operaciones de las empresas transnacionales italianas en las últimas dos décadas del siglo XX. Uno de los comportamientos más expansivos lo ha tenido el grupo *Ferruzzi*, quien ha elegido a la internacionalización productiva como eje de su expansión en los años 1980. EL grupo ingresó a la comercialización de cereales convirtiéndose en el líder europeo en el sector agroindustrial y sumió un perfil multinacional. Este grupo ocupa el segundo puesto entre los grupos privados italianos (después de Fiat).

Cuadro 2.9 Ocupados y ventas de los principales protagonistas de la IED italiana (1997), cifras absolutas y relativas, en millones de U\$D

	FIRMAS	OCUPADOS	(%)	VENTAS*	(%)	% ACUM.
1	Eni	5075	1.6	4826	13.7	13.7
	Agip	4040	1.3	4709	13.4	
2	Ferruzzi A.F.	23371	7.3	4680	13.3	27.0
	Eridania	6850	2.1	1164	3.3	
	Montedison	5637	1.8	1622	4.6	
3	IFI	49249	15.4	4526	12.9	39.9
	Fiat Auto	13568	4.2	657	1.9	
	Iveco	13474	4.2	1686	4.8	
	Magneti Marelli	12435	3.9	1272	3.6	
4	CIR	54807	17.1	4203	11.9	51.8
	Cir Intl	34200	10.7	2210	6.3	
	Olivetti	17708	5.5	1427	4.1	
5	Pirelli	45531	14.2	3131	8.9	60.7
6	Ferrero	2963	0.9	648	1.8	62.5
7	IRI	5065	1.6	444	1.3	63.8
	Sgs Micr.	4536	1.4	388	1.1	
8	Fornara	2799	0.9	344	1.0	64.8
9	Grupo Gim	3200	1.0	335	1.0	65.7
10	Candy	2097	0.7	233	0.7	66.4
11	G.Fin.Tessile	735	0.2	155	0.4	66.8
12	Fidea	nd	nd	144	0.4	67.3
13	Paf	1980	0.6	114	0.3	67.6
14	Fausto Carello	1600	0.5	109	0.3	67.9
15	G.Radici	nd	nd	108	0.3	68.2
16	Merloni Fin.	1191	0.4	107	0.3	68.5
17	G.Zegna	920	0.3	87	0.2	68.7
18	Nebiolo Macc.	nd	nd	86	0.2	69
19	Cinzano	1017	0.3	84	0.2	69.2
20	Siv (Efim)	1137	0.4	74	0.2	69.4
21	Bassani Ticino	610	0.2	nd	nd	Nd
22	G.Pezzoli	943	0.3	nd	nd	Nd
23	G.Miroglio	847	0.3	nd	nd	Nd
	Total	320613	100.0	35195	100.0	

Fuente: elaboración propia con datos de Brugnoli, 1999.

En el área de la química el grupo *Ferruzzi* a través de *Montedison*, la mayor empresa italiana en el sector, que adquirió en 1986, pasó a controlar más del 72% del paquete accionario de la *Himont*, de *Ausimont* y *Erbamont* (farmacéutica), todas en los Estados Unidos. Pero este proceso acelerado de inversiones, sobre todo adquisiciones, no ha sido totalmente exitoso. Las adquisiciones realizadas en Estados Unidos se efectuaron principalmente con anterioridad a la

devaluación del dólar. La utilización de recursos financieros de terceros (mediante la suscripción de acciones en la bolsa italiana) y la pérdida sufrida por la desvalorización de la moneda americana, y por ende de los activos valuados en ella, ha constituido para el grupo un duro golpe.

Otro notable caso ha sido el de *CIR-Olivetti*. La transnacionalización de este grupo, que no es un caso atípico en el sector de electrónica y telecomunicaciones, es un fiel reflejo de la nueva dinámica de los grandes grupos italianos. La asociación con *ATT* y *Alcatel* (Francia) en *Olivetti-Italia*, con *Volkswagen* en la *Triumph Adler*, con *Toshiba* en *Olivetti-Japón*, la compra del 48% de *Acorn* (Inglaterra) fabricante de microprocesadores, y los acuerdos tecnológicos sobre *PABX* con *Northern Telecom* (Canadá), *Intercom* (USA) y *Plessey* (Inglaterra) son indicativos del esfuerzo de transnacionalización impulsado por el grupo de Carlo Di Benedetti.

El grupo *Fiat* abrió una planta de fabricación de tapas de cilindro de aluminio en Tennessee, Estados Unidos, para proveer a la *Chrysler*, en Carolina del Norte fabrica carburadores para la *Ford* y en New Jersey ha resucitado una sociedad de bioingeniería que trabaja con la *Dupont*. En Francia ha constituido una empresa de capital mixto con *Matra* (a través de *Marelli*), con mayoría de *Fiat*. En Inglaterra ha ingresado a la sociedad de fabricación de helicópteros *Westland* con la estadounidense *United Technologies*. En países en desarrollo, la filial brasileña es de lejos la más importante del grupo y juega un rol central dentro de la estrategia global, tanto en lo referente a los mercados latinoamericanos como en cuanto a las exportaciones hacia Europa.

El grupo *Pirelli*, tradicionalmente a la cabeza de la transnacionalización productiva italiana, facturando un 70% de sus ventas totales en concepto de exportaciones y ventas de sus filiales en el extranjero, ha adquirido una fracción del capital de la empresa alemana *Metzeler*, productora de neumáticos para moto y bicicletas, y autopartes. En 1989 ha tomado el control de la *Pirelli* fabricante de cables en Australia adquiriendo el paquete accionario a la sueca *Ericsson* y en los últimos años del siglo XX *Pirelli Cavi e Sistemi* refuerza su liderazgo en la energía con las adquisiciones de las actividades *Siemens* (1998) y *Metal Manufactures Ltd y Draka Holding* (1999).

Dentro de los emprendimientos llevados a cabo por empresas de menor dimensión (incluso grupos medianos) cabe mencionar las inversiones del *Grupo Financiero Tessile* en los Estados Unidos y en China mediante un *joint-venture* destinado a producir confecciones; de SIV en la producción de vidrio en España; del grupo *Radici* (alfombras y moquette) que ha ingresado en Alemania y luego en Suiza y Bélgica; y la *Parmalat* que ha establecido una planta de quesos en Alemania. Otras empresas medianas han alcanzado un importante grado de internacionalización: *Farmacia Paderno Dugnano*, fabricantes de colorantes químicos que

factura más en EEUU que en Italia; *Segafredo* (venta de café al público) que adquirió *Vaodour Danon* (Francia); *Merlone Ariston* que invirtió en Portugal y Inglaterra.

Un caso digno de atención lo constituye *Benetton*, una empresa de confecciones que ni siquiera figura en el escalafón del cuadro 2.7, con un crecimiento sustentado en un importante flexibilidad productiva (basado en una red de subcontratistas) y la introducción de innovaciones en el área de comercialización, que permite un seguimiento de la demanda y la reducción de los stocks. Esta empresa ha privilegiado una expansión externa mediante redes comerciales, la mayoría mediante acuerdos de franquicia, pero que en los años 1990 ha comenzado a insertarse productivamente en el ámbito internacional. Para ello ha adquirido una planta en Carolina del Norte para la producción de prendas de algodón, como medida preventiva al eventual proteccionismo americano. Su subsidiaria *Divarese* de calzados se ha movido hacia los países con bajo costo de mano de obra como forma de hacer frente a las pérdidas de competitividad de la producción italiana de zapatos.

En otro terreno la *SGS Microelettronica*, una empresa perteneciente al grupo estatal *IRI*, ha realizado inversiones en Malasia, Singapur y Malta, también ha radicado capitales de riesgo en los EEUU con un objetivo *technology-oriented*, e incluso ha creado un avanzado centro de investigación en Arizona con el fin de mantener un estrecho contacto con la sofisticada demanda norteamericana. Por otra parte ha realizado acuerdos con *IBM* y con la francesa *Thomson*.

2.4. Tipos y formas de inversión dominantes

2.4.1. Tipos de inversión: la preeminencia de las adquisiciones

En línea con la tendencia internacional, la IED italiana está orientada básicamente a la compra de paquetes accionarios (total o parcialmente) de empresas preexistentes. En 1999 solo un 12% de las operaciones italianas de IED han significado la instalación de empresas *ex novo*⁴⁰, lo que confirma el predominio de este tipo de inversión en relación al pasado en que eran más relevantes las operaciones *greenfield* (formación de nuevo capital).

En muchos casos las operaciones de adquisición han tenido características notorias en la esfera financiera. Un caso conocido es el de Carlo di Benedetti quien después de comprar Buitoni la vende en una suma cercana a los 1.000 millones de dólares (valor ocho veces superior al de compra en 1985) para reforzar su posición financiera en el frustrado intento (en abril de 1988) de lograr el control de la *Société de Belgique*. Tales operaciones financieras se

⁴⁰ Brugnoli, Alberto (2001). *Le guide Paese Argentina. I contesti di riferimento per ogni attività economica*. Ed. EGEA, Milán.

realizan con cuotas de riesgo altas y en el contexto de la inestabilidad de las Bolsas a partir del *crash* bursátil de octubre 1987⁴¹.

En términos de valor, las inversiones en empresas preexistentes en el exterior están muy concentradas. Los grandes grupos económicos italianos, tanto privados como públicos, dominan ampliamente el escenario de la IED de los últimos años del siglo XX. La mayoría de las compras de paquetes accionarios de firmas del exterior se concentra en empresas de tipo mono sectorial, o sea firmas que no pertenecen a conglomerados económicos. Por otra parte, 45 adquisiciones en 1996 consistieron en la compra del 100% de las acciones, sólo 11 fueron adquisiciones bajo la modalidad de *joint-ventures* (incluidos los de control mayoritario).

2.4.1.1. *Formas de inversión: joint-ventures e inversiones controladas*

En el caso italiano es fundamental hacer algunas consideraciones acerca de las distintas modalidades en que se lleva a cabo el proceso de inversiones en el exterior, debido al notable peso que han tenido históricamente los *joint ventures* como forma de inversión. En la literatura sobre inversión extranjera se define a los *joint ventures* como forma de inversión intermedia, distinta del control accionario total que caracterizó las primeras fases de despliegue de los capitales en el exterior y la internacionalización productiva de las empresas transnacionales estadounidenses. Algunos autores tales como Del Bello y Ramos caracterizan a los *joint ventures* como “*forma de inversión intermedia*”; según Brugnoli⁴² los *joint ventures* son “aquellos acuerdos que implican inversiones de capital en una empresa en el exterior, en el que el capital está dividido en cuotas cuyos propietarios son uno o más inversores locales y uno o más inversores externos, que detentan una participación accionaria paritaria o minoritaria [...] y también aquellos acuerdos *non-equity*, relativos a tecnología, gestión, marketing, etc.. que desde el punto de vista de la empresa extranjera constituyen un elemento de inversión”.

Los *joint ventures* no son un fenómeno nuevo, pero han cobrado importancia en los últimos años entre otras razones por la creciente internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de los países desarrollados y porque han sido vistos como alternativa a la IED convencional de matriz o filial para los países en desarrollo.

Italia es uno de los países desarrollados en que los *joint ventures* han tenido mayor relevancia en la IED aunque las razones de ello no sólo se vinculan a la internacionalización de las Pymes

⁴¹ Según autores como Del Bello y Ramos, este tipo de operaciones de IED no encuentran una explicación directa en la teoría de la IED que hace hincapié en la organización industrial. Esta supone implícitamente que las inversiones se producen con un objetivo productivo, y no de tipo financiero especulativo.

⁴² Brugnoli, Alberto (2001). *Le guide Paese Argentina. I contesti di riferimento per ogni attività economica*. Ed. EGEA, Milán.

sino sobre todo a ciertos rasgos peculiares de la IED italiana. En todo caso, esta modalidad de IED sigue teniendo, a pesar de la reciente expansión de formas controladas, gran importancia.

El peso de los *joint ventures*, definido como participaciones minoritarias o paritarias en un emprendimiento internacional⁴³, dentro de la internacionalización productiva italiana, queda ilustrada en el Cuadro 2.10.

Cuadro 2.10 Filiales italianas en el exterior por forma de inversión según clase dimensional (1997)

TAMAÑO*	CONTROL	MINORIT/PARIT	TOTAL
1-99	30.2	69.8	100.0
100-199	35.7	64.3	100.0
200-499	58.3	41.7	100.0
500-999	48.8	51.2	100.0
1000-1999	69.4	30.6	100.0
2000-9999	76.3	23.8	100.0
>10.000	70.9	29.1	100.0
TOTAL	62.4	37.6	100.0

* En cantidad de ocupados de la matriz, no incluye inversiones de personas físicas.

Fuente: elaboración propia con datos de ISLA (*Istituto di Studi Latino-Americani*)

Como puede observarse el 38% de las empresas en el exterior con participación accionaria italiana son *joint ventures*, las que ocupan el 30% del personal total empleado en el exterior y generan el 24% de las ventas.

Al contrario de lo que ocurre con las inversiones de Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania, que son ampliamente de tipo control total o mayoritario, las inversiones de origen italiano se efectúan en una importante proporción mediante acuerdos asociativos en los cuales el inversionista no tiene mayoría accionaria. En términos de número de empresas que se han internacionalizado a través de *joint ventures*, los datos revelan que la importancia relativa de esta modalidad de inversión (casi el 38%) es superior a la de Japón (31%), otro país que en donde han sido tradicionalmente importantes⁴⁴. Sin embargo, en términos de ocupados y facturación los *joint ventures* tienen una participación relativa sensiblemente menor.

Los *joint ventures* han venido declinando en términos relativos sistemáticamente desde 1983, o sea crecen a un ritmo mucho menor que las inversiones de control. En número de filiales los

⁴³ En este documento, siguiendo la información actualizada de la base de datos CESPRI, se trabaja con la tipología de inversiones que distingue entre inversiones controladas, en las cuales la casa matriz posee el 100% de las acciones o una cuota en general superior al 50%, que le garantiza el poder decisorio sobre toda la actividad de la empresa, y la inversión con participación paritaria o minoritaria, o sea *joint ventures*.

⁴⁴ Brugnoli, Alberto (1999). *Italia Argentina, un' alleanza di successo? Investimenti diretti e joint venture delle imprese italiane in Argentina*. Ed. EGEA, Milán.

joint ventures que en 1993 eran el 48% del total, en 1995 habían descendido al 45% y en 1997 al 38%. Los ocupados en *joint ventures* representaban en 1993 el 36.5% del total, participación que disminuyó al 30%; mientras que en facturación bajó de diez puntos porcentuales.

En otras palabras los flujos de IED en la última década del siglo XX han significado esencialmente inversiones de control. Esto está muy asociado a la preeminencia de las adquisiciones en la IED italiana; o sea que la estrategia de adquirir acciones de firmas preexistentes es con el propósito de alcanzar el control de las empresas adquiridas.

Dos tipos de factores explican los *joint ventures* como modalidad de la IED italiana. Por un lado la fuerte correlación entre inversiones con participación minoritaria, pequeños inversionistas y países en desarrollo como destino de IED, relaciones que se confirman también para la IED de otros países desarrollados, y por otro lado, las características particulares de internacionalización de las grandes empresas públicas italianas y los procesos de racionalización de algunos grandes grupos, o sea razones propias y distintivas de la IED italiana.

En primer lugar el cuadro 2.8 muestra que cuanto menor es la dimensión de la empresa inversionista mayor es la propensión a la participación accionaria minoritaria. En 1997 el 70% de los emprendimientos en el exterior de empresas de menos de 100 personas ocupadas son *joint ventures*, aunque cabe advertir que tal porcentaje se elevaba acerca de 80% a mediados de los Ochentas⁴⁵, lo cual indica una mayor internacionalización a través de inversiones de control en este segmento de empresas que sigue la tendencia de las empresas medianas y grandes.

Esta evidencia no es tan diferente de la que registran otros países industrializados y se explica por la limitada disponibilidad de recursos de capital de las pequeñas empresas lo cual constituye un obstáculo a su internacionalización. Y también, el hecho de que gran parte de los inversionistas italianos en el exterior son de pequeña dimensión realza la importancia de las formas asociativas de internacionalización.

En segundo lugar, la evidencia también muestra que las inversiones en países en desarrollo, tradicionalmente de gran importancia en la IED italiana, han sido predominantemente de participación minoritaria. En África y Asia la participación de *joint ventures* sobre el total de filiales supera el 50% de los casos.

Por otro lado es interesante observar que si bien las inversiones de control dominan el escenario de la IED italiana de los años '80 y '90 sobre todo en aquellas inversiones orientadas hacia las regiones geográficas desarrolladas, los *joint ventures* en algunos países

⁴⁵ Ramos, Alejandro y Del Bello, Juan Carlos (diciembre 1988). *Características estructurales y expansión reciente de la inversión directa italiana en el exterior*. Centro de economía internacional, Buenos Aires.

desarrollados como Francia, Alemania, Inglaterra han tenido tasas de crecimiento muy elevadas, sobre todo por algunas operaciones particulares en industrias intensivas en IyD⁴⁶ (helicópteros en Gran Bretaña; maquinas de oficina en Alemania). El crecimiento de los *joint ventures* en algunos países europeos se refleja también en el aumento del personal ocupado en esta modalidad de inversión.

En términos globales dos elementos inciden en la propensión a los *joint ventures* en los países en desarrollo:

- ✓ la marcada tendencia de los pequeños inversionistas italianos a invertir en países como la Argentina;
- ✓ en muchos casos los *joint ventures* son la única solución contractual posible para efectuar las inversiones debido a las políticas del país anfitrión.

En conjunto la articulación o correlación entre estos elementos (pequeños inversionistas, países en desarrollo y participaciones minoritarias) actúan sinérgicamente sobre las variables del riesgo país, o sea recursos limitados de capital financiero e inexperiencia de internacionalización productiva. Estos elementos causales son, como decíamos antes, comunes como motivación a los *joint ventures* de Italia y otros países desarrollados.

El otro grupo de factores que explican la IED italiana con participación minoritaria y paritaria está asociado a la naturaleza propia de la internacionalización productiva italiana. Primero, una parte de las participaciones accionarias correspondiente a las empresas públicas italianas fueron un resultado de contratos de provisión de plantas *llaves en mano* o de contratos de gestión. En parte de pago la empresa proveedora obtuvo una cuota minoritaria del capital de la empresa receptora⁴⁷. Este es el caso por ejemplo de las plantas siderúrgicas, químicas, de refinación de petróleo e inversiones extractivas no petrolíferas en países en desarrollo. Segundo, en las inversiones en industrias intensivas en escala (como por ejemplo la industria automotriz) si bien hubo una marcada propensión a las inversiones controladas, los *joint ventures* tienen una frecuencia superior a las que registran las empresas transnacionales competidoras de países desarrollados.

En este caso dichas participaciones accionarias minoritarias están vinculadas esencialmente a un proceso de racionalización productiva a escala mundial que incluye la bajada de inversiones concretas, como la de Fiat en Argentina a partir de la segunda mitad de los años '70.

⁴⁶Investigación y desarrollo

⁴⁷ Autores cuales Bloch y Onida califican como una de las formas de *joint venture anómala* aquella asociación en la que la participación de un inversionista extranjero en el capital de la firma receptora es un concepto de parte de pago de un servicio brindado (como la provisión de una planta *llave en mano*) y siempre que el inversionista no haya tenido ni tenga especial interés en la producción de la empresa, sino sólo en la provisión del servicio.

La IED italiana muestra un rasgo distintivo respecto a las inversiones en el exterior de otros países desarrollados: una mayor propensión a la asociación con empresas del país anfitrión a través de la constitución de *joint ventures* con participación accionaria paritaria o minoritaria durante los años '80; no obstante, esta modalidad de IED se fue declinando en los años '90 a raíz de la fuerte expansión de las inversiones de control.

En cuanto a los factores explicativos de los *joint ventures* en la IED italiana se constatan un conjunto de razones que afectarían a la internacionalización de las Pymes de ese país, lo cual no diferiría de la IED de otros países desarrollados en este segmento de tamaño de firmas (aunque sí en magnitudes), y a cuestiones propias de Italia que tienen que ver con la IED en algunas industrias intensivas en escala y extractivas lo cual está vinculado con estrategias y políticas de las grandes empresas inversoras, en particular las de propiedad estatal.

La declinación de las *joint ventures* en los años '90 está vinculada con el auge de las inversiones de control a lo largo de todos los sectores productivos con la sola excepción del sector extractivo⁴⁸. Industrias como las de proveedores especializados en las que aún los *joint ventures* ocupan un lugar destacado en la internacionalización productiva son claramente propensas al fin de los años '90 a las inversiones de control; lo mismo ocurre con las industrias tradicionales de bienes de consumo, como textiles y confecciones en las que previo a los años '90 predominaba la IED de las pequeñas empresas y en la última década del siglo XX se incrementa la importancia de los grupos económicos medios.

2.5. Las ventajas y desventajas de Argentina como destino de inversiones directas italianas

Desde la firma del Tratado, específicamente el Programa de Apoyo convenido por los Gobiernos de Italia y Argentina, objetivamente se han mejorado las ventajas de localización de Argentina como posible destino de flujos de inversión directa italiana, y entonces se han potenciado ciertas ventajas preexistentes a su firma.

2.5.1. Las ventajas de localización preexistentes

Como ventajas de localización con existencia previa a la firma del Tratado resaltan:

- ✓ los recursos naturales no renovables con que cuenta Argentina, específicamente petróleo y gas;
- ✓ la producción de materias primas agroindustriales, alimentarias y no alimentarias (frutas y hortalizas, madera, lana, cuero, etc...);

⁴⁸ Bloch, Roberto D. (junio 2002). *Las pequeñas y medianas empresas. La experiencia en Italia y en la Argentina*. ED. Ad Hoc, Buenos Aires.

- ✓ la existencia de recursos humanos calificados, ventaja relativa que sigue teniendo Argentina en comparación a otros países en desarrollo, aún cuando en los últimos quince años la misma se haya reducido significativamente, y
- ✓ un menor costo de la mano de obra calificada en comparación con otros países en desarrollo, como Brasil.

Otras ventajas preexistentes están vinculadas, primero, a las tradicionales relaciones entre los dos países, especialmente las culturales, que en el Tratado lúcidamente se plantea como “comunidad de sangre y cultura”, lo cual permite sostener que Argentina no es un país “distante y ajeno” para los empresarios italianos⁴⁹. Segundo, el no desdeñable flujo histórico de inversiones italianas hacia Argentina, que se manifiesta en la presencia en el mercado local de las principales grandes empresas privadas italianas, como *Fiat y Pirelli*, de empresas constructoras como *Impregilo*, y de empresas mixtas como *Techint*. Si bien los años 1950 y 1960 fueron el período histórico de apogeo de las inversiones italianas en Argentina, en las últimas dos décadas del siglo XX no han dejado de ser importantes en términos comparativos con las originarias de otros países industrializados. Las inversiones italianas en Argentina para este período ocuparon el segundo lugar en importancia, después de las estadounidenses (CEPAL, 2012).

2.5.2. Las nuevas ventajas de localización

Entendemos como nuevas ventajas de localización aquellas que resultan de la firma del Tratado. Entre estas se destaca la garantía del Gobierno argentino a las inversiones, lo cual constituyó una política de signo opuesto a la que tradicionalmente ha tenido Argentina sobre capitales extranjeros. Concretamente, en el marco de un régimen de inversiones extranjeras relativamente flexible, las inversiones italianas efectuadas en el marco del Tratado han gozado de un tratamiento preferencial.

También sobresale SACE⁵⁰, o sea la garantía a la internacionalización que cubre los financiamientos otorgados para actividades de Pymes italianas y el financiamiento concesional para la importación de bienes de capital de origen italiano y el aporte de capital correspondiente a la parte italiana en los emprendimientos conjuntos con arreglo a la nueva legislación (Ley 49) de cooperación al desarrollo.

El compromiso del Gobierno argentino de movilizar inversiones, y particularmente canalizar inversiones italo-argentinas en el mecanismo de capitalización de la deuda externa, constituyó

⁴⁹ Según Bloch, para los inversionistas italianos, la “distancia psíquica” de la Argentina es menor que la distancia geográfica.

⁵⁰ Sezione speciale per l’Assicurazione del Credito all’Esportazione. (Sección especial para el Seguro del Crédito a la Exportación). Pruzzo H. (1991).

otra ventaja en el supuesto de que los proyectos específicos ítalo-argentinos han tenido un tratamiento preferencial.

En resumen, los inversionistas italianos contaron con nuevas ventajas para realizar operaciones en Argentina. Primero, el Gobierno italiano empezó a conceder financiamiento parcial para los aportes de capital de los inversionistas italianos; segundo, una parte del capital suscrito vino integrado con crédito, también concesional, destinados a la incorporación de bienes de capital de origen italiano; tercero, eventualmente una fracción de los aportes de capital pudieron tener un subsidio del Estado argentino, mediante el régimen de capitalización de deuda externa o los regímenes de promoción industrial vigentes, y cuarto, las inversiones contaron con una garantía cruzada que cubre el riesgo país.

2.5.3. Desventajas de localización

Sin pretender terminar un posible listado de desventajas de Argentina como espacio económico para la localización de inversiones directas extranjeras, independientemente de su origen, es posible señalar algunas, advirtiendo que en la enumeración y desarrollo de las mismas no se vierte un juicio valorativo, sino que se presentan como tales desde lo que se supone sería el punto de vista de los intereses económicos de los inversionistas extranjeros.

✓ Regresión industrial y crisis de acumulación de capital

El Tratado propone la promoción de inversiones productivas en el sector manufacturero. No obstante, los indicadores globales y ciertos datos estructurales ponen de relieve una clara regresión de dicho sector en los últimos años del siglo XX.

De una estructura industrial con elevados niveles de concentración industrial, liderazgo de firmas de capital extranjero y un amplio espectro de pequeñas y medianas empresas desarrolladas bajo la protección del modelo sustitutivo de importaciones de los años 1970, se ha pasado a una nueva estructura industrial con mayores niveles de concentración y centralización económica, liderazgo de grupos económicos locales, mayor relevancia de producción manufacturera de productos intermedios y con una crisis de la pequeña y mediana industria orientada al mercado interno. En este nuevo contexto estructural, el proceso de acumulación de capital experimenta una aguda crisis debida especialmente a las bajas tasas de inversión. Asimismo, el sistema financiero ofrece rentas muy superiores a las que pueden obtenerse en los mercados internacionales, lo cual incentiva las inversiones especulativas y exagera la búsqueda de subsidios para inversiones productivas a fin de garantizar niveles de rentabilidad del capital superiores a los que se obtienen en los mercados financieros. Este cuadro de funcionamiento de la economía local delineado al fin del siglo XX obviamente no es favorable a inversiones productivas de origen extranjero.

✓ Elevada inflación

Aún cuando es discutible el nivel de precios que diferencia situaciones inflacionarias e hiperinflacionarias, puede plantearse que para inversionistas provenientes de los países industrializados el nivel que alcanza la variación del índice de precios internos es claramente descomunal o hiperinflacionario. Obviamente, el problema inflacionario recurrente de la economía argentina no alienta la inversión productiva y sin duda alguna contribuye a explicar el comportamiento económico de los empresarios locales. Este rasgo de la economía argentina desmoraliza inversiones productivas de origen extranjero.

✓ Inmovilización económico, endeudamiento externo y estabilidad política

Regresión industrial, crisis de acumulación y estancamiento económico como resultante, no están desligados del espectacular endeudamiento externo del país, factores que se articulan en un proceso de causación circular y crisis del desarrollo capitalista argentino, que provocaron una gradual distribución regresiva de los ingresos, y formas crecientes de injusticia y agravamiento del conflicto social. No obstante que Argentina haya recuperado las instituciones democráticas en los años 1980, siguen los problemas de estabilidad política en el contexto económico.

✓ Costo relativamente elevado de la mano de obra no calificada

Si bien los costos salariales en los años 1980 han experimentado una declinación espectacular desde 1976, siguen siendo superiores a los que registran Brasil, México, la India, seguramente algunos NICs⁵¹ asiáticos y otros países en desarrollo en el segmento de obreros no calificados. Desde el punto de vista de los inversores extranjeros esta variable es importante para aquellas inversiones orientadas a los mercados externos en las industrias tradicionales de bienes de consumo masivos y estandarizados, generalmente intensivas en mano de obra barata.

2.5.4. Conclusiones

En resumen, el acuerdo celebrado por los Gobiernos de Argentina e Italia constituye una experiencia nueva entre los dos países, que desde lo político se plantea como innovadora para las relaciones entre países industrializados y en desarrollo, y en lo económico, específicamente en cuanto a movilización de inversiones italianas, amplía las ventajas de localización del país anfitrión (Argentina). Sin embargo, viejas y nuevas ventajas de localización se relativizan, por la crisis de estancamiento económico, los problemas derivados del endeudamiento externo y los espectaculares índices de inflación de los años 1980, la peculiar aversión al riesgo de quienes lideran el proceso de acumulación en Argentina, y la inexistencia de ciertos elementos de atracción de inversiones extranjeras, tales como el costo del segmento no calificado de la mano de obra.

⁵¹ País recientemente industrializado o NIC (del inglés *Newly Industrialized Country*) es un término socioeconómico que se aplica a varios países del mundo, y es empleado por economistas y estudiosos de las ciencias políticas.

No obstante, aún con las limitaciones comentadas, la presencia de ventajas de localización constituye un elemento a considerar en el examen sobre las perspectivas de inversiones italianas en este contexto temporal.

3. Internacionalización de las empresas italianas

3.1. Evolución histórica

Cada fenómeno de internacionalización de las empresas tiene que ser considerado junto a los cambios ambientales. El ambiente en donde operan las empresas vive de continuos cambios. A la transformación ambiental sigue la de la organización de las empresas, de las modalidades competitivas. Para las empresas se abren nuevas perspectivas competitivas que se basan sobre la capacidad de capturar nuevas oportunidades y de enfrentar nuevas amenazas.

Para internacionalización se entiende un “proceso de apertura hacia el exterior por parte de unidades económicas nacionales⁵²”. Una de las distinciones inmediatas que tenemos que hacer primero es diferenciar entre:

- ✓ Internacionalización de la economía
- ✓ Internacionalización del sector
- ✓ Internacionalización de las empresas.

Internacionalización de la economía concierne la interacción entre sistemas económicos nacionales, desde “cerrados” hacia “abiertos” y conectados entre ellos. El ejemplo más claro y actualizado son los mercados financieros y la posibilidad de mover capitales entre países diferentes.

Para internacionalización del sector se entiende la internacionalización de todas las empresas sectoriales, o sea cuando el fenómeno desde individual llega a ser colectivo. Un sector es internacionalizado aun que la empresa no tiene intereses hacia afuera, pero tiene *foreign competitors* en el específico mercado nacional. Entonces una empresa puede empezar el proceso o “ser empujada” por la tendencia sectorial común.

Desde el punto de vista de la empresa, se habla de internacionalización cuando algunas operaciones de gestión son hechas al exterior. Un típico enfoque distingue la internacionalización en tres formas diferentes:

- ✓ mercantil, exportación de bienes y servicios;
- ✓ productiva, unidades productivas constituidas por inversión extranjera directa;

⁵² *Enciclopedia dell'economia Garzanti*, Garzanti, Milano: 1992

- ✓ “nuevas formas”, formas difundidas recientemente, como *franchising, licensing, joint venture, etc.*.

Por globalización se entiende la finalización del proceso de internacionalización. El término tiene origen anglosajón y fue utilizado por primera vez en 1969, al mismo tiempo, por dos futuristas americanos⁵³.

La empresa puede ser definida internacional en cuanto opera con un número limitado de naciones. La empresa global significa una manera diferente de organizar la producción y la gestión. Como por el término internacionalización, también el término globalización puede referirse a sector, economía y empresa; la única diferencia es la dimensión: por empresa global se entiende generalmente una grande empresa.

El doble sentido (económico y socio-cultural) de globalización sugiere que los efectos económicos pueden ser en alguna manera causados por eventos socio-culturales. Por ejemplo: la tendencia general hacia la democracia, las televisiones por cable, los viajes internacionales de turismo, la progresiva conformación de los niveles de instrucción y de los valores culturales son todos factores que ayudan los individuos a mantener estilos de vida parecidos en cualquier lugar en el mundo, y sobre todo a estandarizar la compras de productos globales por parte del “consumidor universal”.

Los orígenes del fenómeno de la internacionalización resalen a la antigüedad, sin embargo, hablar de internacionalización es un tema actual y en los últimos años ha asumido una importancia mucho más relevante.

Periodo de las multinacionales (años 1950-1960)

La internacionalización, en la versión moderna, comenzó con el fin de la segunda guerra mundial. El pasado fue caracterizado por dos factores: el colonialismo y el comercio entre empresas autónomas, de países diferentes.

En los años '50 y '60, también en ámbito internacional prevaleció el paradigma de la grande empresa y de la producción masiva. En este periodo muchas más pequeñas y medianas empresas operaron al exterior solo exportando la producción interna.

En los años 1970 se delinearon muchísimos cambios:

- entraron en juego multinacionales de diferentes nacionalidades (japonesas, alemanas, inglesas, de países arabos);

⁵³ M. Mc Luhan, *War and peace in the global village* y Z. Brzezinski, *between two ages. America's role in the technotronic era.*

- las multinacionales resintieron de la crisis económica (devaluación del dólar en el 1971, crisis petroleras, inflación, debilidad de liderazgo norteamericano en el mundo;
- comenzó la “era de la turbulencia”;
- los problemas no dependieron solo por el aumento de los costos y la inestabilidad ambiental; fue el mismo paradigma de la grande empresa que viene discutido.

En los años '70 empezaron a surgir exigencias de flexibilidad productiva y organizacional, especialmente por la relación entre costos fijos y variables. De otro lado, el aumento del PIB per cápita ha conllevado a una demanda de bienes diferenciados, en contra de los productos estandarizados de bajo costo.

En las relaciones internacionales entraron en juego nuevas figuras económicas, como las pequeñas y medianas empresas.

Hace pocos años atrás, la interdependencia entre los mercados de las principales áreas geopolíticas del mundo parecía bastante liviana. Entonces el ámbito de referencia de la mayoría de las empresas pudo ser localizado en el estado de pertenencia.

Hoy en día dicho ámbito no puede ser delimitado con precisión en sentido espacial; nuestro planeta se está transformando en un “pueblo global”, que acerca cada día más las diferentes áreas del sistema económico mundial; Dicho fenómeno es conocido con el término de globalización, expresión que quiere indicar la formación de mercados unitarios sobre escala mundial; este fenómeno no implica solo a las grandes empresas, nacionales e internacionales, sino también todo el sistema económico, compuesto por la mayoría de pequeñas y medianas empresas.

Esto hace que todas las empresas, también las más chiquitas, tienen que compararse con la economía mundial.

El ambiente en donde nacen, se mueven y crecen las empresas es radicalmente cambiado en la última década.

La amplitud geográfica de los mercados ha subido un incremento sin precedentes, los tradicionales confines de los sectores desaparecieron, nuevas tecnologías revolucionarias han tomado lugar en todos los repartos: son mutadas entonces las características de los mecanismos competitivos.

La competitividad ha asumido formas muy diferentes con respecto al pasado y las causas que están a la base de estos cambios son estrechamente interrelacionadas:

- la globalización de los mercados: a nivel de economía mundial, para globalización se entiende una relación estrecha entre los problemas, las decisiones y las consecuencias relativas que cada país tiene que afrontar y el resultado habrá repercusiones sobre otros países más o menos geográficamente lejanos;
- la competitividad ampliada: entendida como competencia que anda más allá de los límites tradicionales de un sector y capaz de revolver conceptos como lo de la competitividad tradicional entre empresas y de estrategia competitiva;
- la cooperación como instrumento competitivo.

Italia es un país en donde el tejido industrial está caracterizado por una elevada presencia de Pymes, cuyo modelo de desarrollo está en crisis por la llegada de estos nuevos elementos. Esto pasa porqué son limitadas en las decisiones estratégicas sobre todo por los escasos recursos financieros, de la óptica gerencial muchas veces identificable con la del empresario y por la falta de un enfoque estratégico de medio-largo plazo.

El territorio de Italia está compuesto por 20 regiones, 102 provincias y 8102 comunas y se divide en tres importantes zonas: Norte, Centro y *Mezzogiorno*. Hoy en día la población italiana es de 59.464.644, según el último censo de la población del 2011⁵⁴. El mercado italiano se caracteriza por una declinación en el índice de crecimiento de la población, escasos recursos naturales y un crecimiento económico lento. Asimismo continúa la transformación hacia una economía orientada hacia la prestación de servicios en forma complementaria a una economía tradicionalmente productora de bienes. El consumidor italiano es, en términos generales, muy exigente con respecto a la calidad y a las características del producto y se caracteriza por un profundo sentimiento tradicionalista: estas preferencias han delineado la fisonomía del mercado italiano por muchos años, dando una fuerte valorización al comercio minorista conformado en la mayoría por empresas pequeñas familiares. La creciente interdependencia de la economía mundial, ha generado la necesidad de crear una arquitectura adaptada a la gestión de políticas y temáticas comerciales cada día más interrelacionadas. En este sentido, en Italia se ha iniciado un proceso de reestructuración interna a partir de los años '70; los cambios propuestos han provocado un conflicto interno entre las preferencias del consumidor y el mercado interno, generando un lento proceso de mutación. Como argumenta *Bloch*, "el desarrollo italiano se ha caracterizado cada vez más con el paso del tiempo por la presencia de un sistema organizado de pequeñas y medianas empresas, que son las principales claves del éxito de la economía italiana, y ha favorecido la penetración en mercados externos"⁵⁵.

⁵⁴ Fuente de datos: ISTAT <http://istat.it/it/archivio/60154>

⁵⁵ Bloch, Roberto D. (junio 2002). *Las pequeñas y medianas empresas. La experiencia en Italia y en la Argentina*. Ed.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Italia experimentó un proceso de desarrollo rápido que se consolidó en la segunda mitad de la década del '60. Al final de los sesenta el tema del desarrollo basado en la Pyme tomó relevancia en el debate económico y político; durante la década del '70, el desarrollo local ha estado caracterizado por el papel de descentralización de la producción que ha jugado la pequeña y mediana empresa frente a la grande, gracias a la mayor flexibilidad de la primera.

En los años '80, el sistema industrial italiano experimentó profundas transformaciones, difundiéndose nuevos paradigmas tecnológicos que influyen en todos los sectores económicos, impulsando al desarrollo de la actividad creativa y la introducción de novedades de tipo radical. La flexibilidad de producción y organización del modelo posibilitó una rápida adecuación a las indicaciones procedentes del mercado y permitió adoptar innovaciones tecnológicas en poco tiempo. La evolución en los años '90 de las Pymes se caracterizó por los profundos y continuos cambios que se produjeron en los procesos de organización, producción y comercialización, y que representaron un incentivo para la tercerización, con la progresiva externalización de numerosas actividades de servicios necesarios para conseguir un rendimiento satisfactorio.

Otro elemento del modelo italiano es su capacidad de difusión: Italia está caracterizada por una constelación de empresas con características diferentes, debido en primer lugar a las peculiaridades de los marcos territoriales en que se hallan. Por lo tanto, la profunda raíz en la realidad local constituye uno de los factores decisivos de estos sistemas, aun cuando muchas empresas desarrollan su actividad a nivel internacional.

La característica más interesante y original del desarrollo de las Pymes italianas la constituye la formación de sistemas integrados de empresas que se han llamado "Distritos Industriales". El desarrollo de estos distritos ha sido principalmente en industrias tradicionales, donde el volumen de capital fijo es bajo y la innovación es de tipo incremental, basada en la difusión y satisfacción de tecnología a través del proceso de aprendizaje.

Un Distrito Industrial es un ámbito que incluye localidades distinguidas con cierta concentración de empleos, donde la mayoría de la población residente puede encontrar trabajo (y cambiar de trabajo) sin cambiar su lugar de residencia. El fenómeno de los Distritos Industriales y las ventajas de las Pymes allí localizadas se asocia con la industria liviana (textil, calzado, vestimenta, cuero, muebles, ingeniería eléctrica y mecánica, juguetes). En virtud que las Pymes pertenecientes a un Distrito Industrial se relacionan verticalmente y operan solo en algunas de las etapas del proceso de producción, sus características no son asimilables a las de otras Pymes fuera del Distrito Industrial. Lo que mantiene unidas a esta población de empresas es una red de economías, externa a ellas consideradas individualmente, pero interna al Distrito Industrial, que les permite aprovechar la interacción dinámica entre una creciente división del trabajo y la apertura de nuevos mercados para el Distrito en su conjunto. Si bien la

formación de Distritos Industriales se debe, en muchos casos, a la existencia de ventajas comparativas tradicionales, precios de los factores, etc., a largo plazo las causas tenemos que buscarlas en las relaciones que se organizan a nivel local, la acumulación de *know how*, las capacidades de innovación y la cooperación entre empresas.

Un caso para destacar es la región de Véneto: allí las empresas gozan de las ventajas de la cooperación entre empresarios combinadas por medio del *franchising*. En esta región se producen los casos más exitosos de los Distritos Industriales.

Igualmente numerosas realidades disponen de recursos que son únicos y muy importantes, como el *know-how* y la calidad, que, si los juntamos con una mayor capacidad de penetración en los mercados exteriores, podría constituir uno de los mejores *driver* de crecimiento; un ejemplo claro de Pyme italiana que tiene estas características y supo disfrutarlas internacionalizándose, lo veremos en el próximo capítulo cuando analizaremos el caso de la empresa *Techydro*.

Las pequeñas y medianas empresas tanto en Italia que a nivel europeo, constituyen un importante “motor” de la economía. Mirando a algunos datos estadísticos⁵⁶, se descubre que más de 99% de los 18 millones de empresas de la Unión Europea en los sectores de mercado no agrícola son Pymes. Ellas ocupan el 66% de la mano de obra privada y producen el 55% del volumen de venta total.⁵⁷

Todos estos aspectos han obligado a las Pymes de empezar un proceso de expansión en el extranjero, o sea un proceso de internacionalización; tal concepto se refiere a todos los procesos de crecimiento que las empresas emprenden en los mercados de otros países. Con el pasar del tiempo, el mismo término ha asumido un significado cada día más amplio hasta que hoy en día con internacionalización no nos referimos solo al desarrollo de actividades en el exterior y a la consecuencial presencia de las empresas al exterior, sino que nos hablamos de una homogeneización a nivel internacional de modalidades y metodologías operativas, de características de los productos, de reglamentaciones y comportamientos.⁵⁸

La internacionalización es un fenómeno que se explica tanto en la producción como en la compra de bienes intermedios y finales afuera de los confines nacionales.

Dicha operación, que determina una ampliación de tales confines, puede ser substitutiva (en el caso en que todos los productos locales no sean competitivos en término de costos) o

⁵⁶ Fuente de los datos estadísticos: Girardi Andrea. *L'evoluzione recente degli accordi economici tra Italia e Argentina nel quadro delle relazioni con l'Unione Europea*. Ed. ISPI, Milán, 2001.

⁵⁷ Bloch, R. *Las Pequeñas y Medianas Empresas. La Experiencia en Italia y en la Argentina*. Buenos Aires, Ad-hoc, 2002.

⁵⁸ Dunning, H. J. (1993). *Multinational enterprise and the Global Economy*, Addison Wesley, Reading, Mass.

simplemente adicional (en el caso en que haya un acuerdo tecnológico-productivo y/o comercial-distributivo) con respeto a las producciones locales.

Concluyendo podemos afirmar que el proceso de internacionalización asume la configuración de un normal proceso evolutivo de las empresas, es decir casi obligatorio, que determina formas de empeño siempre mayores (a nivel cualitativo y cuantitativo) con respeto a los mercados extranjeros, poniendo a dura prueba a las mismas empresas.

3.2. Factores explicativos de la internacionalización productiva de las empresas italianas

3.2.1. Los determinantes de la IED hasta los años 1980

Hasta 1980 Italia registraba un rezago significativo respecto a otros países desarrollados en materia de inversiones directas en el exterior. Este fenómeno se explica por la conjunción de un conjunto de factores como:

- la pequeña dimensión del núcleo oligopólico y del tamaño medio de las firmas;
- la existencia de una periferia interna y de subsidios estatales para orientar la inversión hacia esta así como de procesos de reorganización industrial que incentivaron estructuras productivas poco concentradas;
- la especialización sectorial y las modalidades de organización industrial en los sectores competitivos en el comercio exterior;
- la brecha tecnológica existente entre la industria italiana y la de otras economías desarrolladas;
- los problemas de Balanza de Pagos que se han traducido en políticas restrictivas con respeto a flujos de capital.

Por otra parte, si a estos elementos se agrega la carencia de recursos naturales no renovable en el país se comprende la importancia de las inversiones destinadas a la explotación de dichos recursos en el exterior. A su vez, la internacionalización productiva en el sector extractivo contribuye a explicar el papel destacado de las empresas públicas en la IED italiana.

La combinación de los factores reseñados explica no sólo el retardo estructural de Italia en la internacionalización productiva de su industria, sino también los principales rasgos que dicha forma de internacionalización ha tenido históricamente: las inversiones en recursos naturales y en algunas pocas industrias intensivas en escala, la elevada propensión a invertir en países en desarrollo y los *joint ventures* como forma de inversión dominante.

Los países en desarrollo como principal destino de inversiones directas han estado asociados especialmente a factores de localización:

- dotación de recursos naturales;

- políticas sustitutivas de importaciones vigentes en los años 1960 y parte de los setentas, que promovieron inversiones directas orientadas a los mercados locales, incentivando la internacionalización productiva de los grandes grupos económicos;
- afinidad cultural y lingüística y otros factores similares son los que posibilitaron compensar las escasas ventajas de propiedad con ventajas de localización

En este sentido la tenencia de activos monopólicos no sólo ha influido en la magnitud de las inversiones directas, sino también en la localización espacial de las mismas y la cuota media de participación accionaria.

Finalmente, la gravitación de las formas intermedias de inversión han estado asociadas con las limitadas ventajas monopólicas derivadas de la propiedad de activos tecnológicos, la propensión de las pequeñas y medianas empresas a la constitución de *joint ventures* minoritarias y el comportamiento histórico de las empresas públicas italianas en las inversiones intensivas en recursos naturales, a favor de las *joint ventures*.

3.2.2. Factores explicativos del proceso de inversiones directas en el exterior desde los años 1980

En los años 1980 Italia se ha transformado de país importador en país exportador neto de capitales de riesgo en el sector manufacturero, modificándose sustancialmente esta modalidad de inserción internacional de la industria italiana. Como se ha visto, en términos de flujos de inversión en los años ochentas Italia ha registrado un desempeño no sólo comparable con el de otros países desarrollados sino superior, aunque en términos de stock aún resta un largo trecho para que este país alcance órdenes de magnitud de internacionalización productiva similares a los otros principales países más desarrollados.

Por lo tanto es conveniente hacer un esquema explicativo que permita valorar la profundidad, perspectivas y obstáculos de la situación por la que atraviesa la internacionalización productiva italiana en las últimas dos décadas del siglo XX. Con fines analíticos se puede hacer una separación entre los factores endógenos y exógenos a la economía italiana que se conforman a las tendencias de la IED de dicho país.

3.2.3. Los factores endógenos: la reestructuración industrial de los años '70

En primer término hay que aclarar que el contexto macroeconómico ha sido muy favorable para Italia en la década de los ochentas. Italia ha registrado las mayores tasas de crecimiento del PBI entre los países europeos, así como del valor agregado industrial, la productividad de la

industria manufacturera y el coeficiente de inversión⁵⁹. El desempeño económico en general y en la Cuenta Corriente del Balance de Pagos en particular, ha permitido un mejoramiento de la cotización de la Lira, cuya debilidad en el pasado constituyó uno de los principales incentivos macroeconómicos para consolidar estrategias de internacionalización basadas en las exportaciones⁶⁰. A su vez, la mejora en la Balanza Comercial permitió la aplicación de una política más flexible sobre salida de divisas, cuando hasta hace años atrás regían políticas restrictivas a las inversiones en el exterior.

Esta situación de auge relativo es resultado de un profundo proceso de reestructuración industrial, que se inició tempranamente y cuyo resultado más general es la recuperación de la rentabilidad del conjunto de las empresas privadas.

La reestructuración industrial italiana puede analizarse tanto en su dimensión real como financiera, esferas, por supuesto, ligadas entre sí. La reestructuración se inició en los años setenta como respuesta al surgimiento de nuevas condiciones competitivas a escala mundial, a fenómenos de tipo coyuntural, básicamente los shocks petroleros de 1973-74 y de 1979-80, y a la conflictiva relación empresas/sindicatos. Este proceso significó un convulso y complejo proceso de ajuste, que permitió la recuperación de los márgenes de ganancia para las firmas, especialmente de las grandes.

El primer aspecto de la reestructuración concierne a la esfera real o productiva de la economía e involucra al menos tres aspectos diferenciables. Por una parte, un conjunto de medidas de política económica, estrategias empresariales y cambios sociales permitieron descomprimir la situación crítica de las grandes empresas. Los casos más significativos han sido la recuperación del control sobre el uso de la fuerza de trabajo a nivel de planta y la progresiva desindexación de las remuneraciones y los subsidios estatales para reducir el costo de la mano de obra⁶¹.

Por otro lado, siempre adentro de los cambios operados en la esfera productiva, la reestructuración ha involucrado un conjunto de transformaciones tecnológicas y organizativas tales como la difusión de tecnologías de automatización, una reducción del personal ocupado y una mayor eficiencia en los procesos productivos⁶²; esto ha producido una fuerte oleada de

⁵⁹ La inversión bruta fija/PBI para Italia fue del 21,5% entre 1980-1989 contra 21% en Francia, 20% en Alemania y 18% en Inglaterra (Del Bello y Ramos).

⁶⁰ La persistencia de una política cambiaria ya no basada en la constante depreciación de la Lira, como medida destinada a resolver los problemas de la Cuenta Corriente, ha estimulado tanto la IED como la mejoría en la productividad y otras fuentes genuinas de productividad (Biasco.)

⁶¹ Desgravaciones de los aportes por cargas sociales y el sistema de la *Cassa Integrazione Guadagni* para subvencionar a los trabajadores transitoriamente fuera del proceso de trabajo por la reestructuración.

⁶² Por ejemplo, la racionalización en el manejo de inventarios resultante de las altas tasas de interés.

innovaciones de proceso y producto y un crecimiento de la productividad del trabajo dentro de esquemas de automatización flexibles; de tales proceso no han estado al margen pequeñas y medianas empresas.

En tercer lugar, las bases brindadas por estos cambios han sido reforzadas por modificaciones en la política económica general que han mejorado las condiciones de competencia generales en los mercados. Así, significativamente, el Estado trazó una política monetaria dirigida a reducir las expectativas inflacionarias y estableció incentivos fiscales para la desgravación del capital patrimonial con el fin de promover fusiones y adquisiciones⁶³.

En cuanto a la recomposición financiera de las firmas ésta se vio alimentada por la provisión de liquidez resultante de los cambios operados en la esfera real pero se llevó a cabo como un proceso con rasgos propios. El efecto más significativo de la reestructuración financiera ha sido la progresiva caída en el nivel de endeudamiento de las firmas (generado durante los años de crisis), tendencia que en los ochenta incluso *“las ha puesto en condiciones de ejercitar algunas funciones crediticias y, en algunos casos de intentar escaladas sobre la Banca”*⁶⁴. En los setenta, dentro de los mecanismos puramente financieros que permitieron la caída en el nivel de endeudamiento de las empresas cabe citar la transferencia de acreedores a deudores vía inflación, la contracción en la inversión real y las emisiones en el mercado accionario.

Los nuevos recursos financieros liberados, juntos a la política monetaria vigente en los años 1980 posibilitaron un crecimiento notable de la Bolsa⁶⁵, que permitió la capitalización de las grandes empresas gracias al fuerte interés de instituciones e inversores privados por participar, a través de fondos comunes de inversión, en dicho mercado. La estabilización de la Lira permitió el ingreso de inversionistas extranjeros; esto alimentó el acceso por parte de las empresas a volúmenes importantes de recursos financieros que fueron utilizados para transferir dichos recursos al exterior en el marco de menores regulaciones y controles.

El proceso de reconversión industrial en Italia ha tenido consecuencias sobre la estructura industrial y sobre la importancia de los flujos financieros de la economía que conviene examinar en detalle. Tales efectos se traducen en un fortalecimiento del núcleo oligopólico de la industria y en una financiación de la actividad de las empresas.

3.2.4. *Los factores exógenos*

⁶³ Onida y Viesti (1988). *The Italian Multinationals*, Croom Helm, London.

⁶⁴ Campanini y Frey (1987). *I rapporti attuali tra industria e finanza in Italia: Atti di un Seminario*, Economia e politica industriale, Roma.

⁶⁵ En 1989 la Bolsa Italiana alcanzó un coeficiente de capitalización/Prod. Nac. Bruto similar al de Francia y Alemania, con mercados financieros evolucionados.

La reestructuración interna de la economía italiana se encuentra inserta en un escenario internacional que ha actuado como un elemento favorable a las nuevas posibilidades brindadas a la internacionalización productiva. El balance neto de los factores exógenos ha sido positivo para el despegue de la IED italiana descrito en los párrafos precedentes. Enumeramos esquemáticamente cinco factores de esta naturaleza.

✓ *La presión competitiva y la globalización de los mercados*

Si algo caracteriza a la economía mundial en los años ochenta y principios de los noventa es el bajo crecimiento y agudos desequilibrios en países clave. Este contexto a la vez que ha resaltado la competencia oligopólica, han vuelto los liderazgos y las posiciones crecientemente inestables. En esta línea influye la difusión de las nuevas tecnologías que, en primer lugar, amplían las posibilidades de flexibilizar la organización industrial y permiten acortar el ciclo de vida útil de los productos. Los mercados internacionales tienden a una progresiva integración dando lugar a la globalización (como proceso contrario a la nacionalización), aun cuando este proceso se concentre en estructuras de bloques de naciones que erigen barreras proteccionistas frente a terceros.

Este factor externo incide en el boom de la IED italiana a partir de los años 1980. En efecto, las grandes empresas italianas a partir de su recuperación y dotadas de un mayor poder competitivo para operar sobre los grandes mercados internacionales, incursionan en formas de internacionalización productiva como parte de sus estrategias de competencia oligopólica en mercados globalizados.

Para Italia es particularmente importante el proceso de consolidación que tuvo la CEE en 1992. Desde entonces, para las empresas italianas resulta indistinta la localización de sus plantas industriales, y es fundamental la presencia en todos los mercados nacionales que conforman la CEE, ahora UE. A esos efectos, fortalecer la presencia comercial y tomar mercados de la manera más ventajosa, constituye un factor clave en las estrategias de expansión de las empresas a escala internacional.

Otra característica de las estrategias de internacionalización de los grandes grupos, y también de algunos medianos, son las inversiones en redes de distribución y en actividades *market-making*. Es decir, se privilegia la consolidación de una presencia comercial en los mercados internacionales por sobre la actividad estrictamente productiva.

✓ *La situación cambiaria y comercial de Estados Unidos*

La internacionalización productiva de las empresas italianas no sólo se concentra en los países de la Comunidad Económica Europea, también los Estados Unidos han constituido un mercado muy atractivo por su enorme tamaño, sobre todo a partir de la persistente devaluación del dólar desde 1985 y la consecuente revaluación de la Lira respecto a la moneda americana.

A mitad de los años 1980, los activos en dólares más baratos han impulsado gran parte de las inversiones de empresas italianas en los Estados Unidos, bajo la modalidad predominante de adquisiciones con control mayoritario. También contribuye a explicar el notable flujo de inversiones directas hacia ese país la previa inserción a través de las exportaciones durante estos años, cuando la revalorización del dólar mejoró la competitividad de las exportaciones italianas. Al principio de los años 1990, cuando las relaciones de cambio se han invertido, una forma de consolidar la presencia en dicho mercado es a través de inversiones directas.

A las pequeñas y medianas empresas, la posesión de *know-how* de producción y *skills* de gestión, y la capacidad económica y financiera desarrollada en los años 1970 y potenciada con la expansión de la economía nacional en los años 1980, les han permitido invertir en los Estados Unidos en el marco de una estrategia complementaria a las exportaciones como modalidad básica de inserción internacional.

✓ *La competencia con los países de mano de obra barata*

En el segundo capítulo vimos que se han producido inversiones directas de parte de grupos económicos de tamaño medio en industrias que cuentan con ventajas comparativas dinámicas en el comercio internacional, tales como confecciones. Estos sectores desde la segunda mitad de los ochenta experimentan una erosión en su competitividad debida a la competencia de países emergentes con costos laborales mucho más bajos. Esto induce a formas de internacionalización no comercial tendientes a mantener las posiciones competitivas alcanzadas mediante la reducción de costos variables unitarios (mano de obra y/o insumos) efectuando inversiones en los países en desarrollo orientadas a la exportación.

✓ *La recesión de los países altamente endeudados*

Una de las áreas privilegiadas de expansión productiva italiana en los años 1970 era el conjunto de países con estrategias sustitutivas de importaciones, en particular América Latina. La situación a veces recesiva de estos países en las últimas dos décadas del siglo XX, derivada de la carga de endeudamiento externo, desincentiva procesos de inversión ya sea local o externa.

✓ *La financiación internacional*

La capacidad de operar sobre estos mercados ha constituido un factor decisivo en el proceso de internacionalización italiano en las últimas dos décadas del siglo pasado, factor caracterizado por operaciones de *takeover* más que por la implantación de nuevos establecimientos productivos. La mayor parte de las operaciones de IED son adquisiciones, las que desde el punto de vista estratégico persiguen objetivos de índole financiera o de consolidación de la presencia e imagen comercial, más que la ampliación de la estructura productiva multinacional. Si bien las estrategias de grupos económicos como Fiat y Olivetti

tendieron a la concentración de operaciones en el corazón de sus negocios, muchas de las operaciones internacionales de adquisición de empresas han estado alejadas de dicho corazón, pero por ello no desligadas de una estrategia tendiente a incrementar el tamaño y potencia de los grupos.

3.3. Situación de la IED en la última década del siglo XX

Durante la última década del siglo XX, se ha asistido a un cambio radical en las políticas comerciales argentinas, con un proceso de progresiva liberalización de las importaciones. A diferencia de cómo se actuó en los años 1970, dicho proceso ha sido acompañado por una atenta valoración de la situación macroeconómica del país y ha sido realizado sin provocar desequilibrios sobre las principales variables reales y financieras. Pues, con la reducción de las barreras a las importaciones, se han reducidos notablemente los costos de transacción y se han cambiado las principales ventajas que derivan de la penetración en el mercado argentino a través de la IED.

Primero, ha variado la dimensión de referencia: el mercado objetivo de la mayoría de los operadores italianos en Argentina se ha convertido en el MERCOSUR. En este sentido, las ventajas en término de reducción de costos de transacción por barreras a la importación no son evaluadas más con referencia a las políticas argentina, si no aquellas de la región en su complejo⁶⁶. Entonces, en esta última década del siglo XX, los operadores *market seeker*⁶⁷ han decidido de utilizar la IED cómo forma de penetración en el mercado argentino, no tanto para reducir los costos de transacciones ligados a las barreras a las importaciones, si no que ha sido utilizada para adquirir externalidades positivas desde la presencia directa, para reducir los costos de información y, en el caso de bienes de inversión, para garantizar un servicio más complejo, comprensivo de asistencia post-venta.

En síntesis, a pesar de la progresiva evolución de los mercados latino-americanos, las firmas extranjeras han entendido la importancia que tiene la presencia directa en un mercado en constante evolución y la cuya demanda de bienes, servicios e instalaciones se hace siempre más compleja, crítica y exigente de servicios adicionales.

Las empresas italianas que han realizado inversiones directas en Argentina detienen, en general, una ventaja competitiva basada sobre la elevada calidad de los productos y de los servicios ofrecidos y sobre *intangibile asset* cómo la capacidad de innovación de producto y de proceso y la cultura empresarial. La decisión de internacionalizarse hacia Argentina es

⁶⁶ desde enero 1995 se han introducido los primeros aranceles externos comunes entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

⁶⁷ las empresas *market seeker* son “aquellas empresas que tienen interés a ofrecer bienes y servicios en el nuevo mercado y en los mercados adyacentes”; Dunning, 1993. Trataremos el argumento en el cuarto capítulo también.

fuertemente determinada por “variables sociales”, cómo las características culturales y psicológicas de los argentinos. En fin, la decisión de internacionalizarse por medio de una IED, ha sido determinada primero por un alto nivel de los aranceles aplicados a las importaciones, y más recientemente, por los beneficios adquiribles a través del efecto presencia.

3.4. Aspectos legales relativos a las inversiones extranjeras directas.

Para calificar una inversión cómo extranjero, tiene que satisfacer determinados requisitos:

- ✓ hecho por un “*inversor extranjero*”;
- ✓ considerado una “*inversión de capitales extranjeros*”;
- ✓ consistir en “*moneda extranjera o actividad especificadas*”.⁶⁸

es considerado *inversor extranjero*: cualquiera, individuo o entidad legalmente reconocida al exterior, que efectúe una inversión en Argentina; o bien, cualquiera empresa local, controlada por capital extranjero, que invierta en una otra empresa argentina. Por eso, una empresa local se dice controlada por capital extranjero cuando individuos o entidades, domiciliadas al exterior, detienen. Directamente o indirectamente, el 49% del capital o un número de votos para garantizar el control.

Es considerada una *inversión de capital extranjero* cada aporte de capital extranjero para ejercer una actividad económica en Argentina.

El capital de inversión puede ser compuesto por: divisa extranjera libremente convertible en divisa local, bienes capitales, ganancias o capitales en moneda local que son invertidos in loco, capitalización de préstamos y créditos de extranjeros, actividades inmateriales. No son consideradas inversiones extranjeras los préstamos de sujetos no residentes hacia empresas locales.

3.4.1. Reglamentación de la IED

La Ley de Inversiones Extranjeras (Ley 21.382 del 1976, modificada con el Decreto 1853 del 1993), garantiza paridad de tratamiento entre capital nacional y capital extranjero. Entonces las inversiones extranjeras que promueven las nuevas actividades económicas tienen los mismos derechos que los inversores locales.

El objetivo de la normativa vigente es lo de promover la entrada de capitales extranjeros destinados a la actividad económica, entendida como actividad industrial, minería, de la agricultura, de la ganadería, comercial, financiera, de servicios y cada actividad conectada con la producción o intercambio de bienes y servicios.

⁶⁸ Pruzzo, Hugo A. (1991). *I nuovi investimenti italiani in Argentina. Aspetti operativi e contrattuali*. Ed. Unicopli, Milán: 1997.

Más garantías para los inversores llegan desde los acuerdos de tutela firmados por el país, con los cuales la Argentina se empeña a no adoptar medidas restrictivas de derecho de propiedad y a cuidar las inversiones extranjeras para que no tengan el riesgo de ser nacionalizadas, expropiadas u otras medidas similares. Cabe de mencionar el acuerdo sobre la promoción y tutela de las inversiones italianas en Argentina, firmado en Buenos Aires en el 1990, y en vigor desde 1993.

A la luz de la nueva Constitución argentina de 1994, que confiere estatus constitucional a los tratados internacionales, los acuerdos de tutela refuerzan las garantías contenidas en las leyes sobre inversiones extranjeras y protegen los inversores, en particular italianos, en caso de futuros cambios legislativos, sobre todo por lo que concierne la libre transferencia al exterior de las ganancias y otras entradas que derivan de las inversiones.

En general, no existen limitaciones de ningún tipo a las inversiones extranjeras: pueden representar el 100% de una empresa local. Existen restricciones sólo en determinados sectores, entre los cuales hidrocarburos, petróleo y material nuclear.

La actividad puede empezar instituyendo una empresa *ex novo*, entrando a hacer parte de una empresa local o creando una filial de una sociedad que ya opera afuera del país. Quien instituye una nueva empresa con capital extranjero puede adoptar cualquiera de las formas sociales previstas por la legislación argentina. El tipo de organización más común entre los extranjeros es la Sociedad Anónima.

El inversor extranjero tiene que registrar el estatuto de la sociedad en el Registro Público del Comercio y nombrar un representante legal por el territorio.

Las sociedades financieras necesitan una autorización del Banco Central de la República Argentina.

Las filiales de empresas que ya operan al exterior tienen que cumplir estos pasos:

- ✓ depositar el Artículo de Incorporación y el estatuto cerca del Registro Público de Comercio;
- ✓ compilar un certificado que prueba la existencia de la sociedad según la ley del país en dónde se desarrolla la actividad;
- ✓ compilar una copia de la resolución de la empresa que califica la filial, nombra los representantes legales para Argentina y establece el domicilio en el país;
- ✓ cumplir con todas las obligaciones previstas por la constitución de sociedades argentinas;
- ✓ definir el capital atribuido a la sucursal; eso es obligatorio en caso de bancos o compañías de seguros.

3.4.1.1. Tratamiento del útil y del capital (Decreto Ley 1853/93)

Tanto el útil como el capital de una actividad económica que se desarrolla en Argentina no son sujetas a ningún tipo de restricciones.

El tratamiento de las ganancias no está sujeto a ninguna regla particular, si no aquellas por la legislación para todas las ganancias que llegan desde actividades desarrolladas en el territorio argentino.

Los inversores extranjeros, independientemente de la declaración de sus inversiones, pueden transferir las ganancias, que derivan de sus actividades en Argentina, al exterior sin límites cuantitativos o restricciones temporales. Y pueden a la misma manera repatriar el capital.

3.4.1.2. Tránsito de tecnología y los derechos de utilización

La constitución argentina reconoce a los autores e inventores los derechos de las obras realizadas por ellos. La ley sobre la protección de los derechos de autor, Ley 11723, quiere proteger las creaciones literarias y artísticas que han sido registradas a la Oficina argentina de los Derechos de Autor. Un otro decreto del 2000 pone también los software informáticos entre las categorías protegidas por la Ley. Las patentes industriales y los proyectos son protegidos si son registrados a la Oficina de las Licencias.

La ley 22362, que reglamenta la problemática de las marcas comerciales, establece protección jurídica a los que están registrados a la Oficina Marcas.

Argentina adhiere a los acuerdos internacionales sobre la propiedad intelectual, haciendo parte de la Convención de París, y también ha ratificado la Ronda Uruguay del GATT.

La transferencia de tecnologías desde el exterior hacia individuos domiciliados en Argentina es reglamentada por la Ley 22426 de marzo de 1981 (Ley sobre transferencia de Tecnología). La transferencia de tecnología es definida como la venta o la licencia al uso de patentes, modelos industriales y cualquiera otra tecnología que puede ayudar a producir bienes o por la prestación de servicios.

Según la ley, los contratos que han como objeto, tanto principal como secundario, la transferencia al exterior de los derechos descriptos arriba no requieren algún tipo de autorización.

3.4.2. Tipología de organizaciones empresariales.

Cada empresa en Argentina es considerada por la ley como una entidad identificable legalmente, separada de la de los socios que la constituyeron, a los cuales se confieren

derechos y obligaciones. Cada contrato que instituye una empresa tiene que ser registrado a la Oficina Impuestos, sea la nacional que la local.

Siempre en la esfera de las organizaciones empresariales privadas, la ley argentina establece que sólo algunos tipos de organizaciones pueden ser sometidas a la supervisión permanente de la autoridad de control público; estas organizaciones son:

- ✓ empresas que ofrecen títulos al público o emiten obligaciones;
- ✓ organizaciones con capital superior a los 2.100.000 dólares. El límite puede variar a discreción de la autoridad argentina;
- ✓ empresas controladas por el Estado o empresas a participación mixta;
- ✓ empresas del sector bancario y de seguros;
- ✓ sociedades que se ocupan de concesiones gubernamentales o empresas de servicios públicos;
- ✓ cualquiera de las sociedades que controlen o sean controladas por otra que pertenece a una de las categorías descriptas arriba.

En particular, las sociedades cotizadas en la bolsa son controladas por la Comisión Nacional de Valores, los bancos y las sociedades financieras por el Banco Central, las compañías de seguros por la Superintendencia Nacional de Seguros y las cooperativas por el Instituto Nacional de Actividades Cooperativas⁶⁹.

Todos los otros tipos de sociedades tienen que tener un contrato de constitución regular; y también tienen que depositar el balance económico anual y la relativa documentación a las asambleas de los accionistas.

✓ *Sociedad Colectiva*

La Sociedad Colectiva se constituye con un contrato de asociación entre dos o más personas que tiene como objeto el desarrollo de una actividad comercial. El nombre de la sociedad tiene que incluir el nombre de un socio por lo menos, y también las palabras “y compañía” y “Sociedad colectiva” o si no una abreviación de ellas. Todos los socios son responsables solidariamente e ilimitadamente de las obligaciones de la sociedad.

El acta constitutiva es el acuerdo entre las partes que reglamenta las modalidades de administración de la actividad comercial y cada socio puede participar a la actividad managerial. Sin embargo los socios pueden nombrar un administrador externo, que puede ser removido de su encargo con una decisión a mayoría de los socios.

⁶⁹ Brugnoli, Alberto (1999). *Italia Argentina, un' alleanza di successo? Investimenti diretti e joint venture delle imprese italiane in Argentina*. Ed. EGEA, Milán.

Todas las modificaciones del acta constitutiva tienen que ser aprobadas por unanimidad; las otras decisiones, en cambio, son tomadas por mayoría.

Si no tiene el consentimiento de todos sus socios, el socio no puede tomar decisiones por si mismo, ni tampoco por terceros que puedan ser en competencia con la sociedad.

✓ *Sociedad Anónima, SA*

La Sociedad Anónima SA se constituye por socios que tienen responsabilidad limitada en relación al número de acciones que poseen.

Los órganos de gestión son la asamblea de los socios y el consejo de administración. La asamblea general de los socios es el máximo organismo de decisiones y tiene que reunirse por lo menos una vez cada año. En cambio, el consejo de administración se encarga de la gestión operativa, o sea de las decisiones de los socios en materia de gestión extraordinaria.

Su constitución se cumple por voluntad de privados o por una pública suscripción y tiene que ser registrado por el Público Registro de Comercio.

Los requisitos para la constitución de una SA son:

- ✓ los accionistas que subscriben el capital de la sociedad tienen que ser 2 o más. Sus responsabilidades son limitadas al número de acciones que tienen;
- ✓ Los socios no tienen vínculos de nacionalidad o domicilio; pueden ser todos extranjeros;
- ✓ el gobierno establece periódicamente el mínimo del capital legal;
- ✓ el capital tiene que ser enteramente suscrito por entero al momento de la acta constitucional y puede ser conferido bajo forma de dinero o de bienes;
- ✓ todas las contribuciones en forma de bienes tienen que ser conferidos inicialmente, cuando se constituye la sociedad; las contribuciones en dinero, en cambio, tienen que ser transferidos por el 25% al comienzo y el 75% en máximo dos años;
- ✓ las acciones que representan el capital tienen que ser registradas (Ley 24.587).

Las acciones dan el derecho de pago de los dividendos, del voto y de la participación a la asamblea de los socios. La transferencia de la propiedad de las acciones es libre, pero la cesión a terceros puede ser limitada por el estatuto de la sociedad que tiene fuerza de ley entre las partes.

El Consejo de Administración tiene un rol bien definido, o sea lo de administrar la actividad de la sociedad. No existe un número mínimo de componentes, pero para las sociedades con acciones cotizadas en la bolsa tienen que ser por lo menos 3 sujetos. Encima, la mitad de los componentes tiene que ser domiciliada en Argentina y todos tienen que declarar el domicilio. El consejo es nombrado por la Asamblea Ordinaria de los socios; los miembros quedan en cargo

por un máximo de 3 años, pero pueden ser reemplazados cuando la asamblea lo quiere. El Presidente del Consejo de Administración es elegido por los miembros y tiene todos los poderes de decisiones.

✓ *Sociedad de Responsabilidad Limitada, SRL.*

La SRL argentina es muy similar a la italiana. Es constituida de socios (máximo 50) que, para las obligaciones sociales, tienen responsabilidad limitada al capital suscrito. Los derechos de propiedad del capital son representados por las cuotas, o sea por títulos que representan el capital suscrito. Las cuotas pueden ser negociadas libremente, pero los socios pueden limitar las transferencias.

El capital tiene que ser puesto bajo firma completamente en el acta de la constitución. El 25% de lo conferido en dinero tiene que ser transferido en el mismo momento y lo que queda, 75%, en 2 años.

La constitución puede ocurrir a través de acta pública o privada. En el primer caso, el estatuto viene registrado por una oficina notarial; en el segundo caso se trata de un documento privado, pero la firma de todos los socios tiene que ser autenticada por un oficial público o por la Inspección General de Justicia.

La gestión de la sociedad es conferida a un *manager* nombrado por los socios. Si el capital supera un monto mínimo, un supervisor tiene que controlar el operado de la gestión.

✓ *Sociedad en Comandita Simple*

La Sociedad en Comandita Simple es compuesta de 2 o más socios de los cuales solo algunos tienen un papel activo en la administración de los asuntos de la sociedad. De todos modos, la gestión de la sociedad puede ser conferida a terceros. Los criterios que regulan la sociedad en comandita simple son los mismos de la sociedad colectiva, integrados por las normas específicas.

Los socios con responsabilidad limitada pierden el derecho si interfieren con la gestión de los asuntos sociales. Sin embargo, pueden visionar los libros contables y los documentos de la sociedad.

En caso de bancarrota, muerte o incapacidad de los socios comanditarios, los comandantes pueden desarrollar los asuntos urgentes de la sociedad hasta que la situación vuelve a normalizarse, sin incurrir en la responsabilidad ilimitada. Esta situación es reglamentada por la ley por un período de 3 meses, luego de los cuales, si no volvió la situación de dualidad de los socios, la sociedad quiebra.

✓ *Sociedad en Comandita por Acciones, SCA*

Este tipo de sociedad es una mezcla de las reglas existentes por las sociedades de individuos y las de capital. Los socios comanditarios responden de las obligaciones sociales cómo en la sociedad de individuos, mientras que los socios comandantes son accionistas.

Administrador de la sociedad puede ser una persona elegida entre los socios o externa, afuera de la sociedad. En las asambleas pueden participar todos los socios y los administradores, pero sólo los socios tienen derecho de voto.

✓ *Joint venture*

En el sistema antecedente a la reforma de la Ley sobre las Sociedades del 1983, la cooperación entre empresas era muy difícil porqué la ley prohibía a las sociedades por acciones y en comandita la participación en sociedades de tipo diferente. La reforma introdujo en la Argentina los contratos de colaboración empresarial, permitiendo nuevas formas de cooperación: Agrupación en Colaboración y Unión Transitoria de Empresas. Estas agrupaciones no son verdaderas sociedades, si no que son formas contractuales a carácter asociativo en donde pueden participar sociedad y personas físicas argentinas y extranjeras que estipulan contratos multilaterales de organización. Sin embargo las agrupaciones presentan algunas características típicas de las sociedades: denominación, sede, patrimonio y administración.

En la mayoría de los países donde existe la *joint venture*, hay una ausencia de una regularización integral, lo que permite que esta figura sea más una práctica que una norma. Así, la *joint venture* puede ser utilizada para emprender toda clase de actividades económicas, por no existir norma legal que lo prohíbe, como lo que ocurre en la industria de la construcción, minera, petróleo y otros importantes sectores de la economía. La experiencia internacional nos muestra día a día los innumerables casos de *joint ventures* que se constituyen entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo.

Joint ventures contractuales

Las *joint ventures* contractuales pueden realizarse con diferentes modalidades: de hecho, todos los contratos de agencia, licencia comercial, *franchising* y otros son instrumentos a través de los cuales las sociedades extranjeras pueden operar como si fueran sujetos jurídicos argentinos.

Agrupaciones en Colaboración

Las agrupaciones en colaboración son dirigidas para facilitar o desarrollar determinadas etapas de la actividad empresarial. Generalmente son finalizadas para el uso común de los servicios

de búsqueda, informatización, comercialización, compra de materias primas, difusión de propaganda y participación a ferias específicas, servicios de asistencia técnica; son muy similares a los “*consorzi y società consortili*” italianos.

La ley argentina establece que las agrupaciones no constituyen sociedades ni son sujetos de derecho. Las sociedades constituidas en el extranjero podrán integrar agrupaciones pero antes deben cumplir ciertas disposiciones, como por ejemplo acreditar la existencia de la sociedad con arreglo de las leyes de su país y fijar un domicilio en la República Argentina, cumpliendo con la publicación e inscripción exigidas por esta ley.

✓ Uniones Transitorias de Empresas, UTE

Se trata de la forma de *joint venture* más utilizada en la Argentina y tiene como fin la realización de un proyecto o la prestación de un servicio, a través de la asociación temporánea de empresas. Aunque la ley argentina reglamenta directamente la administración y el desarrollo operativo, estas organizaciones no son consideradas como personas jurídicas.

En caso de quiebra de uno de los componentes, la UTE puede sobrevivir si los otros socios asumen las obligaciones del quebrado.

La posibilidad de conseguir el fin de lucro y una organización más compleja son las causas principales de la flexibilidad del contrato UTE que resulta ser el más apto para una relación de colaboración internacional.

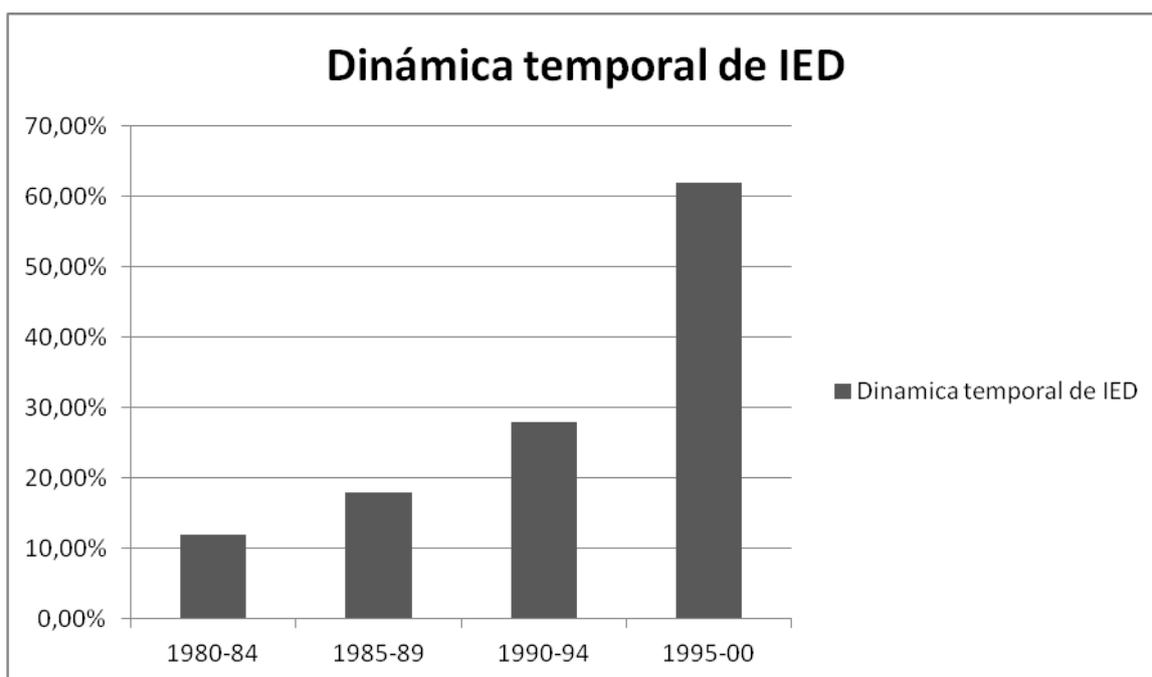
4. Análisis crítico de las inversiones directas realizadas

4.1. Análisis de la población

Para la construcción del *database* para el análisis explicado y desarrollado en este capítulo, he contactado las mayores instituciones italianas y argentinas a nivel nacional y local y las más importantes organizaciones empresariales italianas. He seleccionado entonces más de 120 posibles interlocutores (70 en Italia y 55 en Argentina), que han sido contactados. Sobre la base de las informaciones obtenidas, he individuado 33 firmas (pequeñas y medianas empresas) italianas que han realizado IED en Argentina durante el periodo de tiempo 1980-2000 y que son, hasta el día de hoy, operativos. He reclasificado estas firmas por año de realización de la inversión, sector y tipología de la inversión efectuada.

4.1.1. Dinámica temporal de IED

Cuadro 4.1 Dinámica temporal de IED



Fuente: elaboración propia

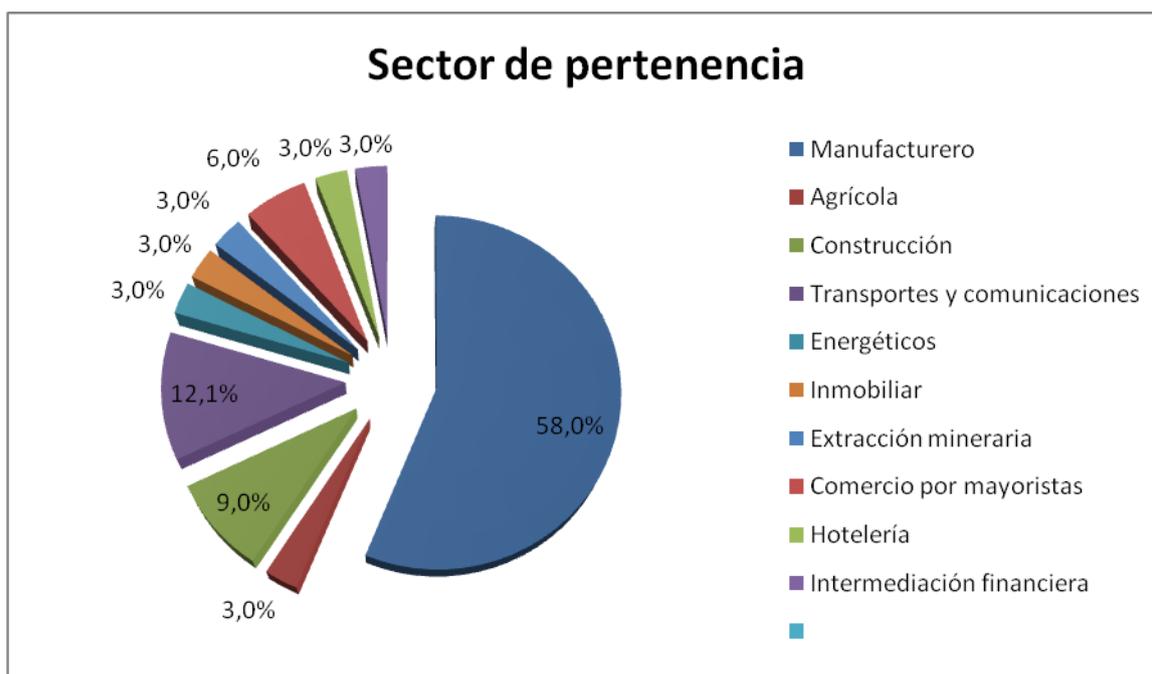
Este gráfico muestra con cierta claridad el impacto que la política económica del gobierno argentino en los años Noventa tuvo sobre las decisiones estratégicas de las Pymes italianas. En efecto, desde el comienzo de su mandato, el gobierno liderado por Carlos Menem quiso obtener estabilidad macroeconómica, liberalización de los mercados, privatizaciones. Más específicamente, fueron 3 los elementos decisivos en tal política:

- ✓ el así llamado Plan de Convertibilidad, ideado y realizado por el Ministro Domingo Cavallo durante el 1991;
- ✓ la Ley de Inversiones Extranjeras (Ley 21.382), con la cual en 1993 el gobierno argentino ha introducido una reglamentación extremadamente favorable a las inversiones extranjeras;
- ✓ El programa de cesión de las empresas publicas en los sectores petrolquímico, radiotelevisivo, de las telecomunicaciones, del transporte aéreo y ferrocarriles, de la producción y distribución de la energía, gas y agua actuado por el gobierno de Menem en los años 1990

El análisis de la distribución temporal de las IED italianas permite también de evidenciar la importancia de la progresiva integración de Argentina en el mercado común del MERCOSUR.

4.1.2. Sector de pertenencia

Cuadro 4.2 Sector de pertenencia



Fuente: elaboración propia

El análisis sectorial de las Pymes italianas que han realizado inversiones directas en Argentina evidencia la dominancia del sector manufacturero, en particular empresas productoras de componentes por automóvil, electrodomésticos, maquinas industriales. Los factores determinantes por la internacionalización de dichas firmas son:

- ✓ en el sector de la producción de componentes por automóvil, las inversiones directas extranjeras de las mayores casas de automóviles europeas;

- ✓ en el sector de la producción de electrodomésticos, el aumento de la demanda local de bienes de consumo de alta calidad;
- ✓ en el sector de la producción de maquinas industriales, las expectativas de crecimiento de la demanda de instalaciones de elevada calidad

Afuera del sector manufacturero, tienen cierta importancia el sector de los transportes y lo de la construcción.

4.1.3. Tipología de inversiones directas extranjeras realizadas

La tercera y última variable utilizada por la reclasificación es la tipología de IED realizadas por las empresas entrevistadas. Tal variable es definida en este contexto según dos aspectos fundamentales.

Ante de todo, las inversiones son divididas en tres tipos: adquisiciones, *greenfield* y *joint ventures*.

- ✓ Las adquisiciones conciernen aquellas inversiones que han llevado las empresas italianas a comprar cuotas de participación en empresas ya existentes en el mercado argentino.
- ✓ El término *greenfield* identifica aquellas inversiones que han llevado las empresas a realizar ex novo en el mercado argentino una sucursal, una asociada o una empresa completamente controlada.
- ✓ *Joint ventures* son aquellas inversiones que han llevado dos empresas independientes a realizar una empresa de capital mixto en el mercado argentino.

En segundo lugar, las inversiones son diferenciadas sobre la base del tipo de actividad que ejercen. En este sentido, he distinguido las empresas en dos categorías: inversiones por actividades comerciales e inversiones por actividades productivas. La primera categoría asocia todos los casos de empresas que quieren comercializar propios productos en el mercado argentino: oficina de representación, sucursales por la distribución de productos importados de Italia, y también formas más complejas, cuales *joint ventures* con empresas distribuidoras locales.

La segunda categoría incluye todos los casos por los cuales se han invertido capitales para la producción en loco⁷⁰.

En el cuadro siguiente se muestra el cruce entre tipologías y categorías de IED realizadas por las empresas italianas en Argentina.

⁷⁰ No siempre los bienes producidos son destinados al mercado argentino. Hay también casos en donde las empresas producen en Argentina por motivos ligados a factores de producción, y luego exportan hacia otros mercados.

Cuadro 4.3 Cruce entre tipologías y categorías de las IED italianas en Argentina

Tipología	Categoría				Total	
	Comercial		Productiva		n.	%
	n.	%	n.	%		
<i>Greenfield</i>	5	15.1%	12	36.4%	17	51.5%
<i>Adquisición</i>	2	6.1%	7	21.2%	9	27.3%
<i>Joint-venture</i>	1	3%	6	18.2%	7	21.2%
Total	8	24.2%	25	75.8%	33	100%

Fuente: elaboración propia

Resulta que las IED realizadas son por la mayoría *greenfield* (51.5%) y pertenecen a la categoría de empresas productivas (75.8%). Analizando el cruce entre las dos variables, categoría y tipología, se nota que el binomio *greenfield/productivo* es el más frecuente, seguido por *adquisición/productivo* y luego por *joint-venture/productivo* y *greenfield/comercial*.

4.2. Los objetivos de las inversiones directas italianas en Argentina

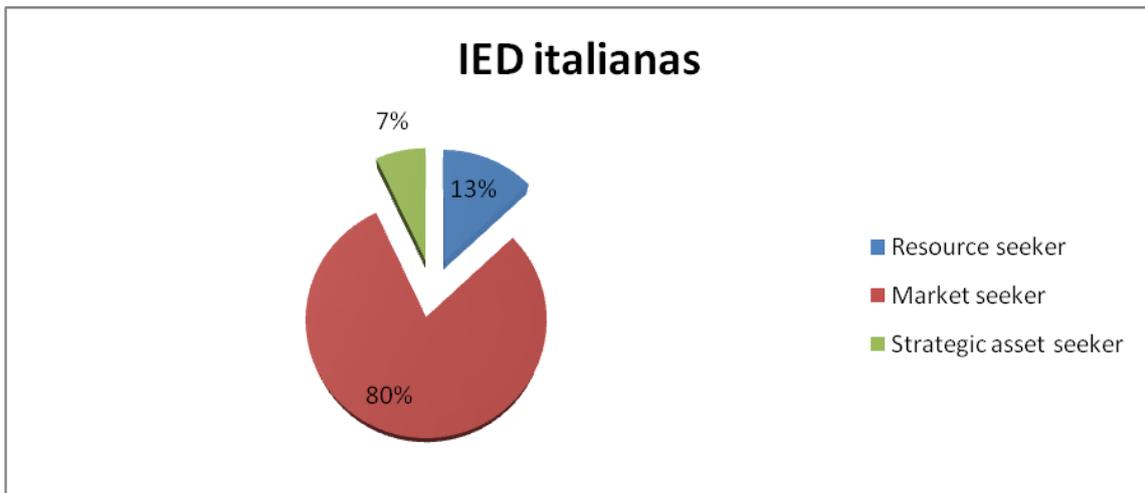
Para clasificar las motivaciones que han empujado las empresas entrevistadas a realizar inversiones directas, he analizado y tomado en cuenta el esquema teórico propuesto por *Dunning* en el 1993⁷¹. Dicho esquema presenta cuatro categorías principales:

- ✓ empresas *resource seeker*;
- ✓ empresas *market seeker*;
- ✓ empresas *efficiency seeker*;
- ✓ empresas *strategic asset seeker*.

Sobre la base de las informaciones obtenidas durante las entrevistas, por cada una de las 33 empresas ha sido atribuida a la internacionalización una motivación dominante, o sea la que según los entrevistados ha sido la más importante y decisiva (cuadro 4.4).

⁷¹ Dunning, H. J. (1993). *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison Wesley, Reading, Mass.

Cuadro 4.4 IED italianas en Argentina reclasificados por motivaciones



Fuente: elaboración propia

La de las empresas entrevistadas han declarado de haber realizado las IED por motivaciones principalmente de tipo *market seeking*, o sea con el objetivo de adquirir a corto-medio plazo nuevos mercados de salida.

Las empresas *resource seeker* son por la mayoría conectadas al sector de la alimentación y energético. Tal resultado queda en línea con las características estructurales de Argentina; el país no ofrece particulares ventajas en término de recursos, si no por cuanto concierne el costo y disponibilidad de terrenos y algunos recursos del subsuelo.

Las motivaciones típicas de los *strategic asset seeker*, han sido señaladas por empresas del sector de transportes y comunicaciones y de intermediación financiera.

Las empresas manufactureras, en cambio, han invertido en Argentina solamente luego de poder estabilizar la propia posición en el mercado latino-americano, sustituyendo una estrategia de exportaciones por la producción directa en el país anfitrión.

Por ende, ninguna de las empresas contactadas ha declarado de haber realizado IED por objetivos de tipo *efficiency seeking*, con el fin de optimizar sus recursos y actividades a nivel de multinacional. Dichos objetivos son perseguidos por grandes corporaciones, ya fuertemente internacionalizadas, con un atento control a la eficiencia.

4.3. Las determinantes de las inversiones directas italianas en la Argentina

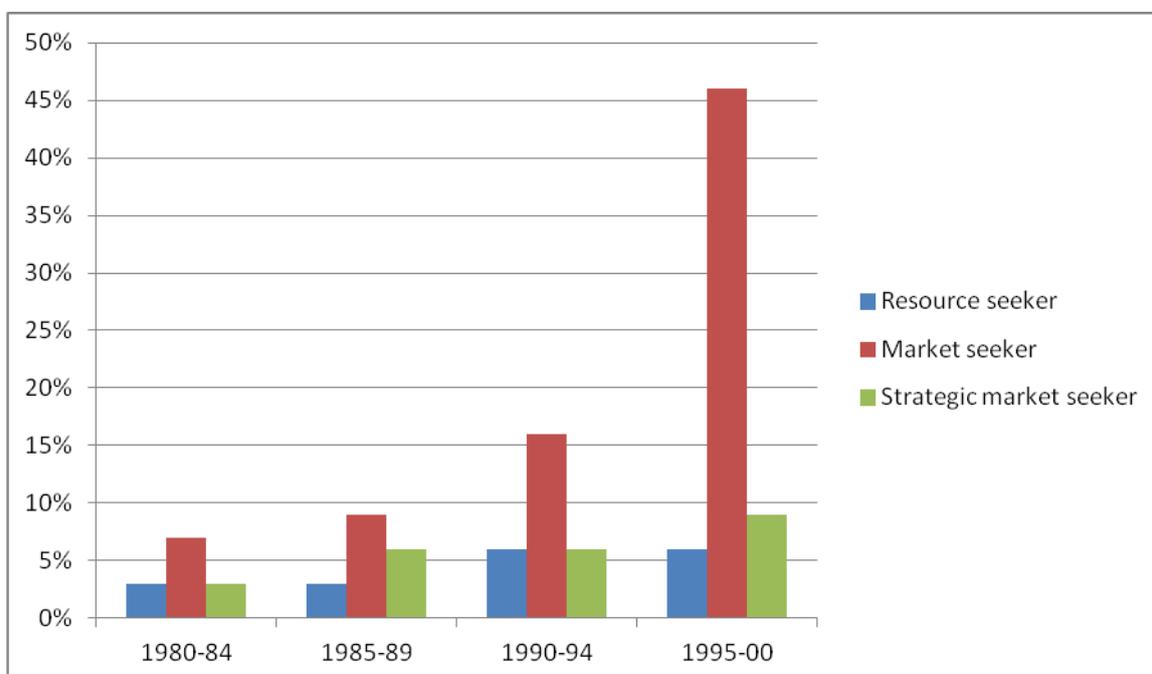
Las empresas *market seeker* y *strategic seeker* han declarado de haber comenzado el proceso de internacionalización porque tienen una ventaja competitiva, o sea la alta calidad de sus productos o de sus servicios ofrecidos.

Las empresas *source seeker*, en cambio, dicen de tener una notable disponibilidad de capitales destinados a las inversiones y una buena fuerza contractual.

Las ventajas de localización que han atraído las IED de los *market seeker* italianos en Argentina son conectadas a las características del mercado interno que, a pesar del alto porcentaje de población de origen italiana, ha siempre remarcado la voluntad de comprar y consumir productos italianos. Sin embargo, en los últimos años, ha crecido también la atracción de inversiones por parte de los distintos mercados del MERCOSUR. Las dimensiones potenciales de este mercado, junto a una política extremadamente favorable a las IED en la última década del siglo pasado, han empujado muchas empresas italianas a instalar empresas productivas que lleguen a servir por entero el MERCOSUR. Encima, siendo que la ventaja competitiva señaladas por diferentes empresas es un *asset* intangible, han sido fundamentales las ventajas de localización de natura no estrictamente económica, como, por ejemplo, el optimo nivel de educación de la fuerza laboral argentina, la cercanía cultural y la facilidad del idioma.

Por fin, voy a analizar las ventajas de internacionalización que han convencido las empresas italianas a recorrer a las IED como forma de internacionalización hacia Argentina. Para entender todas las características de tales ventajas, es útil analizar la distribución temporal de las IED, agrupados por objetivos perseguidos (cuadro 4.5).

Cuadro 4.5 IED de Pymes manufactureras italianas en Argentina reclasificadas por motivaciones (porcentaje sobre el núm. tot. de IED considerados)



Fuente: elaboración propia

Es posible remarcar como la incidencia de las inversiones *market seeking* subió constantemente hasta el quinquenio 1995-2000 en donde se nota una subida mucho más importante.

Como dije precedentemente, el interés que llevó las empresas italianas a realizar IED en Argentina es desde siempre conexo al potencial de este mercado, sea en términos de consumos que de inversiones. Por ese motivo, también las IED de tipo *strategic asset seeking* han sido siempre realizadas por empezar o reforzar una posición adentro de los mercados latinoamericanos en el medio-largo plazo.

Hasta la toma del poder por parte de los militares en 1976, la economía argentina fue caracterizada por una política de sustitución de las importaciones con barreras arancelarias y no arancelarias, aun que Italia siempre tuvo acuerdos preferenciales que mitigaban la intensidad.

En el periodo entre 1976 y 1984 hubo una notable reducción de dichas barreras; sin embargo, una crisis profunda debida a la falta y al desorden de los parámetros fundamentales de la economía, volvió incierta y riesgosa cualquier tipo de relación con Argentina.

Durante el periodo sucesivo, desde 1985 hasta 1989, han sido reintroducidas barreras para proteger la industria nacional, fuertemente debilitada por el régimen militar.

Entonces, a excepción del periodo entre 1976 y 1983⁷², la política Argentina desde el posguerra hasta 1990 ha sido una política de protección. Por ese motivo, frecuentemente, las empresas extranjeras que lograban consolidarse en dicho mercado, con el fin de reducir los costos de transacciones ligados a los aranceles, pasaban de la simple importación hacia la presencia directa en el mercado a través de inversiones de capitales.

En la última década del siglo pasado se asistió a un cambio radical en las políticas comerciales argentinas, con un proceso de liberalización progresiva de las importaciones. A diferencia del tentativo en los años '70, tal proceso fue acompañado por una valoración muy bien detallada de la situación macroeconómica del país y fue realizado sin provocar desequilibrios en las principales variables reales y financieras. Pues, con la reducción de las barreras a las importaciones, se han reducidos los costos de transacciones, y, entonces, han cambiadas las principales ventajas consiguientes de la penetración en el mercado argentino a través de IED. Primero, ha cambiado la dimensión de referencia: como ya hemos visto, el mercado objetivo de los empresarios italianos presentes en Argentina llegó a ser el MERCOSUR. En este sentido, las ventajas en término de reducción de costos de transacción por las barreras a las importaciones no son calculadas con referencia a las políticas argentinas, sino aquellas de la

⁷² En aquel periodo las relaciones entre Italia y Argentina eran prácticamente inexistentes.

región por entero⁷³. Entonces, en la última década del siglo XX, los operadores *market seeker* muchas veces han decididos de utilizar la IED como forma de penetración en el mercado argentino para adquirir externalidades positivas consiguientes de la presencia directa, para reducir los costos de información, y, en el caso de bienes de inversión, para garantizar un servicio más completo, incluida la asistencia post-venta.

4.4. La incidencia de las “variables sociales” en la decisión de localización en Argentina

Profundizando el análisis de los factores que han empujado empresarios italianos a elegir Argentina para localizar sus inversiones en América Latina, emerge, sobre todo por las IED realizadas en los años noventa, un dato muy significativo. Además de los factores comunes de la literatura en materia, cuales son la receptividad, la dimensión del mercado local y una normativa muy favorable con respecto a las IED, pudimos verificar la notable importancia de las “variables sociales”. Con esta expresión identificamos aquel conjunto de factores no estrechamente económicos o político-normativos que caracterizan una población y que influyen indirectamente en la actividad económica. Las variables sociales han asumido un rol cada vez más significativo para los inversores cuyas ventajas competitivas son fundadas sobre *intangible asset* y que a través de la IED piensan de poder conseguir beneficios consiguientes del efecto presencia.

Dunning, en su texto del 1993⁷⁴, en donde explica como las variables de propiedad (*Ownership*), ubicación (*Location*) y internas (*Internalisation*), OLI⁷⁵, puedan variar en función de particulares circunstancias conexas al país, al sector o a la empresa, identifica entre los factores *country specific* dos variables sociales, una es la distancia psicológica y la otra distancia cultural y empresarial, a las cuales atribuye importancia marginal. Empezando por dichas variables, y utilizando un modelo de estudio propuesto por *Brugnoli*⁷⁶, he utilizado este tipo de cuadro:

⁷³ Desde enero de 1995 ha sido introducido el primer arancel externo común entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

⁷⁴ Dunning, H. J. (1993). *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison Wesley, Reading, Mass.

⁷⁵ Según Dunning, la empresa elige la IED cuando:

1. sea dueña de un asset (p.e. una licencia) que puede ser utilizada en mas de una planta de producción;
2. cuando el mercado de interés para la empresa manifiesta características favorables para una localización de la producción (menores costos de producción, elevada distancia desde el mercado domestico y entonces altos costos de transporte, beneficios asociados a la cercanía con el cliente);
3. la empresa tenga beneficios manteniendo el control de la producción y entonces elija la IED con respecto a soluciones alternativas como la concesión de licencias de producción (la empresa teme por ejemplo que el licenciatarario pueda utilizar su *know-how* y llegar a ser un concurrente).

⁷⁶ Brugnoli, Alberto (1999). *Italia Argentina, un'alleanza di successo? Investimenti diretti e joint venture delle imprese italiane in Argentina*. Ed. EGEA, Milán.

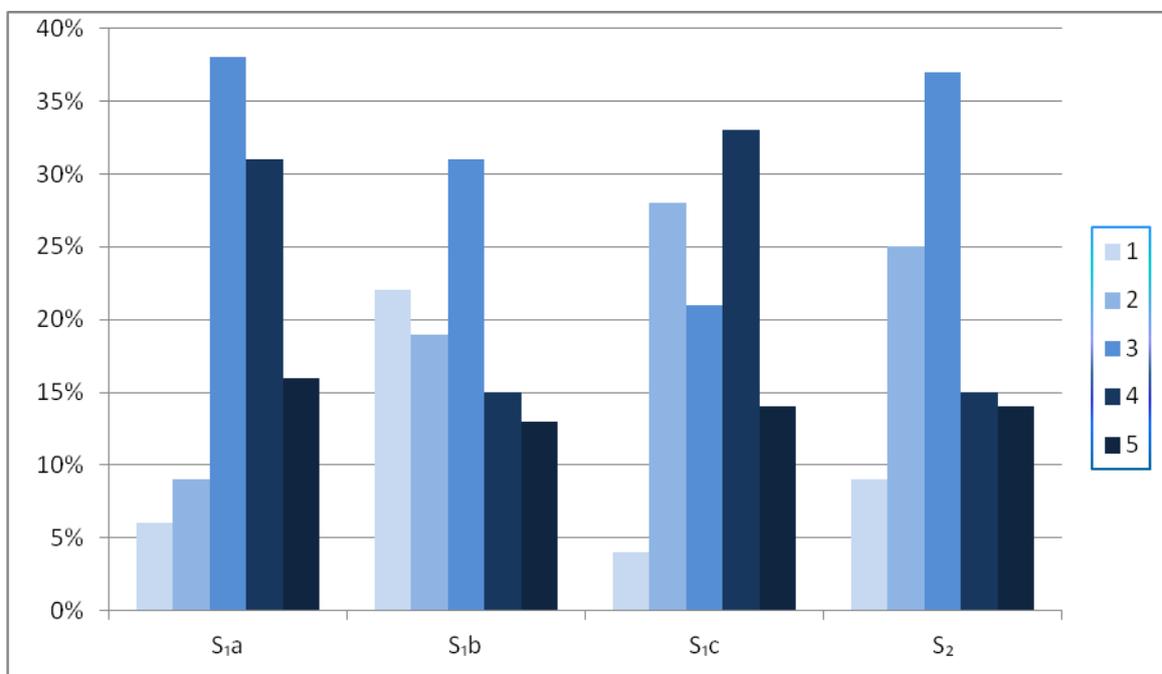
S_1 : distancia cultural y psicológica entre los dos países

- a. idioma parecido entre empresario italiano y contraparte argentina;
- b. cercanía étnica y familiar existente entre las dos poblaciones;
- c. cercanía de estilo de vida y de valores colectivos.

S_2 : enfoque similar al trabajo

Para evaluar estas ventajas de localización, he preguntado a las 33 pequeñas y medianas empresas entrevistadas de explicar en que modo las variables S_1 y S_2 hayan influido en las decisiones de elegir Argentina, utilizando una escala desde 1 (relevancia menor) hasta 5 (relevancia máxima).

Grafico 4.6 Incidencia de las variables sociales sobre las decisiones de IED.



Fuente: elaboración propia.

En promedio, los resultados de la investigación resaltan la importancia que tiene el factor “idioma” y cultural de los empresarios italianos en elegir Argentina como país para localizar las inversiones.

El valor promedio de S_2 muestra como los inversores italianos esperaban de tener algunas ventajas en el enfoque similar al trabajo, aunque conocían y conocen las diferencias existentes.

No es lo mismo para la cercanía étnica, en donde se nota una tendencia decreciente, que puede ser atribuido al cambio de la perspectiva de mercado, mutando desde un mercado interno hacia un mercado regional, en donde el factor de cercanía familiar entre argentinos y italianos pierde valor.

Cuadro 4.7 Incidencia de las variables sociales sobre las decisiones de IED

Variable	Promedio
S _{1a} idioma parecido entre empresario italiano y contraparte argentina	34%
S _{1b} cercanía étnica y familiar existente entre las dos poblaciones	27%
S _{1c} cercanía de estilo de vida y de valores colectivos	32%
S ₂ enfoque similar al trabajo	30%

Fuente: elaboración propia

4.5. El sector de la ingeniería industrial: el caso Techydro srl

En este subcapítulo voy a analizar cuales fueron las causas y como la empresa *Techydro srl* decidió de invertir sus capitales en la Argentina.

TECHYDRO es una sociedad italiana con elevado nivel de especialización, operante en el campo de la transformación de energía hidráulica, con una larga y vasta experiencia en la ingeniería de proyecto, en la construcción y en las actividades de consultoría.

La actividad de la sociedad es dirigida principalmente hacia los productores de energía hidroeléctrica y a los constructores de maquinaria hidroeléctrica.

Tiene una participación en la empresa argentina Aceros Italianos, que fue adquirida por parte de un consorcio de Pymes italianas en el año 1995 en el marco del Tratado de Roma. El objetivo estratégico que justificó la inversión de capital en la Argentina fue lo de obtener una ventaja de costos sobre las materias primas utilizadas para la producción manufacturera italiana y también tener acceso y desarrollar la participación a un mercado grande y muy atractivo, cómo el MERCOSUR.

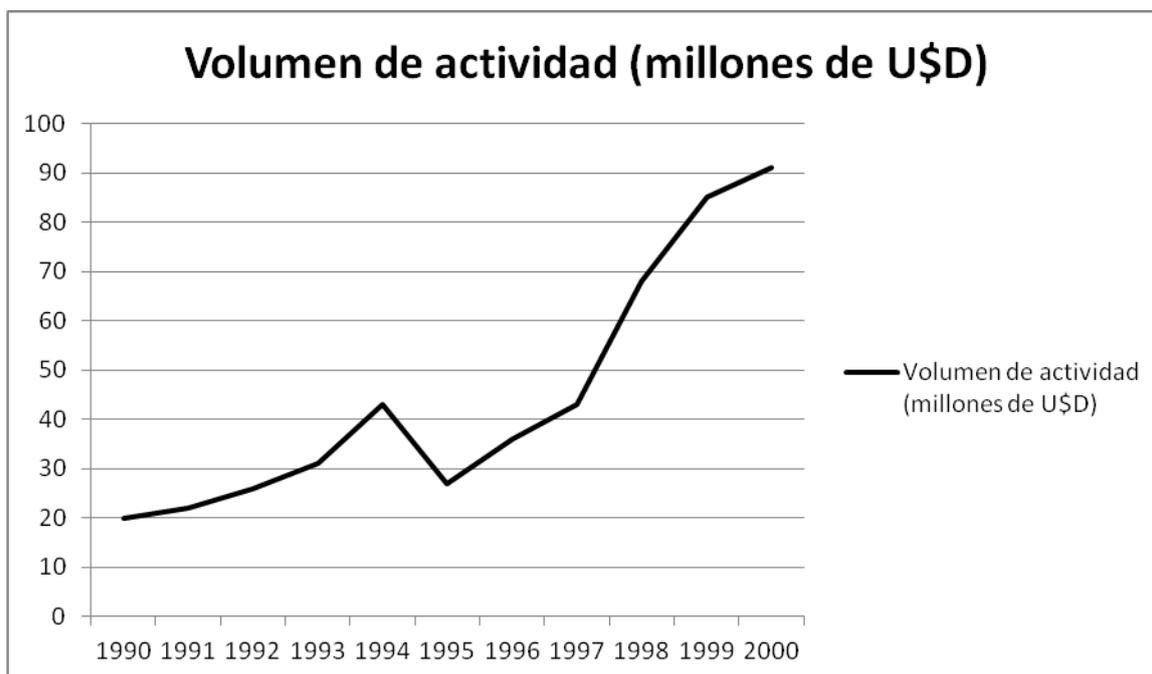
En primer lugar tenemos que profundizar la situación del sector de ingeniería industrial argentino en que se iba a confrontar *Techydro srl* al momento de la decisión de invertir capitales en la Argentina; segundo analizaremos como haya entrado en el mercado argentino y cuales son sus expectativas y *feedback* derivantes de la participación en la empresa *Aceros Italianos*, empresa creada en loco por parte de un grupo de pequeñas y medianas empresas italianas, a través de una inversión *greenfield*. En último consideraremos las ventajas y desventajas que hayan surgido después de la decisión de invertir capitales en Argentina a través de Inversión Extranjera Directa.

4.5.1. El sector de la ingeniería industrial

Por razones históricas y sociales, la relación entre Italia y Argentina ha sido siempre positiva, especialmente durante las últimas dos décadas del siglo XX. Esta situación favorable se ha traducido, por cuanto concierne el sector analizado, en la consolidación de una fuerte presencia de firmas italianas en Argentina, tanto en forma de inversiones directas, que en la más flexible de acuerdos y alianzas.

En términos generales, no es fácil calcular cuanto sea grande el tamaño de este sector; pero podemos afirmar que el sector creció constantemente (a excepción de 1995) a partir de los años 90, como se ve en el siguiente gráfico⁷⁷:

Cuadro 4.8 Actividades de construcción de grandes obras



Camera de comercio italiana en Buenos Aires⁷⁸.

Esos datos muestran una realidad de interés significativo, en donde la llegada al poder de Menem, la crisis institucional durante los años '90 y el apoyo liberal del Ministro Cavallo han cambiado las reglas del juego competitivo tanto a nivel nacional que para los inversionistas extranjeros.

La historia del sector en Argentina, hasta el fin de los años '80, giraba alrededor de tres actores: Techint, SADE y Maqui (de origen estadounidense). Estas tres empresas se dividían el 80% del mercado, dejando a unas 4-5 empresas locales las cuotas que quedaban. La grave

⁷⁷ datos proveídos por la Camera de Comercio italiana en Buenos Aires; se analiza solamente la década de los '90 porque los datos de la década anterior son muy imprecisos.

⁷⁸ <http://ccbaires.com.ar>

crisis económica que afectó el País al final de los años Ochenta hubo fuertes repercusiones en la estructura del sector.

En primer lugar, la crisis llevó una fuerte contracción de las inversiones infraestructurales, en seguida de la demanda estructural, y por fin una crisis por parte de la oferta. Y a esta crisis sobrevivió solamente Techint, que es un grupo operante en muchos sectores tanto en campo industrial que en lo de servicios; y muchos que requieren actividad de ingeniería que alimentan un mercado interno autosuficiente.

En segundo lugar, la crisis de comienzo años '90 modificó completamente las reglas del juego competitivo. El inicio del programa de privatizaciones querido por la presidencia Menem ha determinado un reequilibrio entre las dos demandas, públicas y privadas, y ha generado un aumento de la competitividad.

Las privatizaciones abrieron nuevas ventanas para el ingreso en el sistema productivo argentino de nuevos grupos extranjeros. Estos nuevos actores han determinado un cambio en la dirección de la demanda; antes del proceso de internacionalización, las sociedades estatales argentinas tenían entre ellas un acuerdo de negocio privilegiado; en los años '90 las empresas argentinas tienen que ser más atentas a los costos, a la reputación internacional y a la capacidad de administrar proyectos complejos, de grandes dimensiones y de compleja administración a nivel financiero; todo debido a una fuerte presión competitiva sobre la demanda y a una estructura empresarial caracterizada internacionalmente.

4.5.2. Proceso de internacionalización de Techydro srl

La empresa *Techydro srl* es una empresa que ofrece servicios de consultoría, planeamiento, análisis y cálculos, producción en el sector de la ingeniería industrial, más específicamente el sector de la energía hidroeléctrica. Su único cliente en Argentina es la empresa IMPSA, empresa centenaria dedicada a proveer soluciones integrales para la generación de energía eléctrica a partir de recursos renovables, equipos para la industria de procesos y servicios ambientales.

IMPSA tiene diferentes unidades de negocios: IMPSA Hydro, IMPSA Wind e IMPSA Energy, que proveen soluciones integrales para la generación sustentable de electricidad; IMPSA Process, proporciona equipos para la industria de procesos; e IMPSA Servicios Ambientales, dedicada a la gestión de residuos y su tratamiento.

A partir de 1989, *Techydro srl* provee bombas y válvulas especiales a las divisiones IMPSA Hydro y IMPSA Energy, acompañando la venta de los productos con estudios de factibilidad, proyectos de modernización de las instalaciones ya activas en América del Sur (Brasil, Argentina, Chile, Paraguay, Venezuela, Colombia). Los contactos y los intercambios de

mercadería entre *IMPESA* y *Techydro srl* empezaron a partir del fin de los años 80, cuando los acuerdos económicos suscritos por los Gobiernos de Argentina e Italia facilitaron la movilización de productos y capitales entre los dos países. La decisión de crear una sociedad argentina para comercializar productos manufactureros italianos nació en la cabeza de 5 Pymes italianas, específicamente *Bruno Presezzi*, oficinas metalmecánicas; *Forgital Italy spa*; *Lucchini spa*; *S.A.F.A.S.* y *Techydro srl*. Todas esas empresas hacen parte del sector siderúrgico italiano, transforman aceros especiales y son proveedores de proyectos y estudios de ingeniería industrial.

En 1995 crearon la empresa comercial Aceros Italianos, con sede en Buenos Aires, a través de una inversión de capitales italianas y una pequeña participación de un empresario local que ayudó a las empresas en los procesos de burocracias y consolidación del proyecto. Hoy en día Aceros Italianos registra volumen de transacciones menos importantes de lo que registró durante la década de los Noventa, debido sobre todo a la fuerte crisis económica argentina del 2001 que afectó el mercado local y, por supuesto, los inversores extranjeros.

Durante la década de las privatizaciones, precisamente en el a *Techydro srl* participó a las construcciones de la represa embalse Potrerillos, la nueva Central Hidroeléctrica Cacheuta, la ampliación y modernización de la Central Hidroeléctrica Álvarez Condarco y otras instalaciones complementarias, ubicadas sobre el Río Mendoza, Provincia de Mendoza, Argentina, proveyendo a IMPESA no solo de partes mecánicas como bombas y válvulas, sino que estudió, junto a la división de ingeniería de IMPESA, nuevas soluciones para la represa del agua a través de una válvula especial esférica rotativa por saltos elevados.

El recorrido de internacionalización de *Techydro srl* puede ser ilustrado en el cuadro siguiente. Dada la entidad y la complejidad de los pedidos a nivel internacional, es común que las Pymes del sector se agrupan en consorcios, para compartir los costos y riesgos de dichas operaciones. Una vez que consiguieron los pedidos de diferentes clientes (o, en el caso nuestro, el mismo cliente) se constituye una *joint venture ad hoc*, el cuyo objetivo es lo de permitir la gestión de colaboración que puede seguir en el tiempo. Y también, como en el caso de *Techydro srl* y *Aceros Italianos*, se intenta de favorecer la participación de empresas locales⁷⁹.

Aceros Italianos volvió a ser una empresa de capitales mixtos, y todavía sigue existiendo, gracias a un alto nivel de demanda por las empresas del sector de ingeniería industrial argentino.

⁷⁹ sobre todo cuando los clientes son empresas del sector público.

Cuadro 4.9 Proceso de internacionalización de *Techydro srl*.

Análisis del proceso de internacionalización de *Techydro srl*

Objetivos:

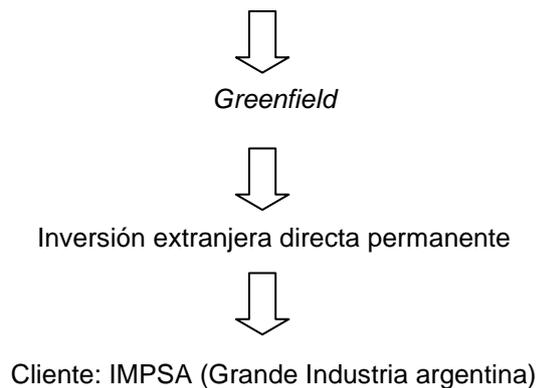
- I. *market seeker*

Determinantes:

- II. proceso de restructuración del sistema industrial y infraestructural argentino

Tipología de internacionalización:

- III. *Joint venture* permanente entre Pymes italianas (con participación de Pyme argentina)



Elaboración propia

4.6. Conclusiones

En el curso del análisis, en primer lugar, he tenido la confirmación de las principales conclusiones recibidas por el estudio efectuado sobre la población de empresas italianas en Argentina. Los empresarios de este sector han confirmado la existencia de una ventaja étnica y cultural de las empresas italianas con respecto a la concurrencia de los otros países europeos, asiáticos y norteamericanos, determinada, sobretodo, por la presencia en el país de una comunidad ítalo-argentina muy fuerte. Sin embargo, analizando específicamente el caso *Techydro srl*, tal cercanía ha llevado los empresarios italianos a subvalorar algunos problemas intercultural; si de un lado ha sido reconocida la optima preparación profesional del personal argentino a todos los niveles, por otro lado, ha sido remarcada la necesidad de mantener en todo caso un fuerte control sobre la gestión de las actividades locales.

En segundo lugar, por cuanto concierne más específicamente las relaciones con el mundo político institucional, se ha podido constatar una cierta inquietud respecto a las instituciones italianas propuestas para la promoción de la IED. En particular modo, durante la entrevista con el responsable en Buenos Aires de *Aceros Italianos*, Ing. Molinari, han emergido críticas hacia las instituciones italianas en comparación con otras instituciones de países desarrollados como Alemania, Francia y EEUU.

Desde mi punto de vista, confirmado por las declaraciones de los empresarios entrevistados, ese dato tiene que ser redimensionado por el hecho que muchas veces las empresas italianas se presentan en los mercados internacionales con un nivel de preparación inferior a lo de los países extranjeros, pues tienen expectativas de un soporte institucional superiores, en particular por cuanto concierne la obtención de financiaciones.

Otro elemento relevante del análisis efectuado resulta ser el proceso de transferencia de *know how* entre empresas italianas y argentinas. En este campo, podemos aclarar que la calidad de las competencias italianas es reconocida y constituyen un notable soporte al desarrollo de Argentina.

Conclusiones

El estudio conducido ha presentado los cambios en el mundo de la cooperación internacional y de la IED durante las últimas dos décadas del siglo XX; en los primeros años '80 la cooperación al desarrollo era el instrumento más utilizado por parte de los gobiernos de los países desarrollados para establecer vínculos y acuerdos político-comerciales con los países en desarrollo.

Los años '80 han sido caracterizados por el fin de la dictadura y la vuelta a la democracia en Argentina y la voluntad italiana de abrir sus propias industrias hacia los mercados internacionales; en esta dirección los gobiernos de Italia y Argentina establecieron algunos acuerdos comerciales, entre los cuales el Tratado de Roma, firmado en 1987.

El Tratado, específicamente el Programa de Apoyo convenido por los Gobiernos de Italia y Argentina ha mejorado las ventajas de localización de Argentina como posible destino de flujos de inversión directa italiana y potenciado ciertas ventajas preexistentes a su firma.

Como ventajas de localización con existencia previa a la firma del Tratado resaltan:

- ✓ los recursos naturales no renovables con que cuenta Argentina, específicamente petróleo y gas;
- ✓ la producción de materias primas agroindustriales, alimentarias y no alimentarias (frutas y hortalizas, madera, lana, cuero, etc...);
- ✓ la existencia de recursos humanos calificados, ventaja relativa que sigue teniendo Argentina en comparación a otros países en desarrollo;
- ✓ un menor costo de la mano de obra calificada.

Otras ventajas están vinculadas, primero, a las tradicionales relaciones entre los dos países, en especial las culturales, que en el Tratado se plantean como “comunidad de sangre y cultura”. Segundo, el flujo histórico de inversiones italianas hacia Argentina, que se manifiesta en la presencia en el mercado local de las principales grandes empresas privadas italianas, como *Fiat*, *Olivetti* y *Pirelli*, de empresas constructoras como *Impregilo*, y de empresas mixtas como *Techint*.

Como nuevas ventajas de localización surgió, entre otras, la garantía del Gobierno argentino a las inversiones; concretamente, en el marco de un régimen de inversiones extranjeras relativamente flexible, las inversiones italianas que se efectuaron en el marco del Tratado gozaron de un tratamiento preferencial. También sobresale la garantía SACE⁸⁰ a esas inversiones y el financiamiento concesional para la importación de bienes de capital de origen

⁸⁰ Sezione speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione. (Sección especial para el Seguro del Crédito a la Exportación). Pruzzo H. (1991).

italiano y el aporte de capital correspondiente a la parte italiana en los emprendimientos conjuntos con arreglo a la nueva legislación (Ley 49) de cooperación al desarrollo.

Un cambio significativo ocurrió en la última década del siglo XX con el comienzo de políticas liberales en Argentina, juntas a las privatizaciones de grandes empresas estatales por parte del Presidente Menem, que han permitido a muchas firmas, tanto corporaciones que Pymes, a “viajar” hacia América latina a través de diferentes modalidades de internacionalización, dentro de las cuales se destaca la Inversión Extranjera Directa, en particular la creación de *joint ventures*.

Propio la creación de una *joint venture* ha sido el enfoque del desarrollo investigativo de mi trabajo de tesis, el caso de la Pyme italiana *Techydro srl*. Junto al estudio del caso específico, he obtenido informaciones útiles para confirmar la hipótesis inicial gracias también a una investigación sobre una población de 33 firmas italianas que han realizado IED en Argentina durante el periodo de tiempo 1980-2000 y que son, hasta el día de hoy, operativas.

Por cuanto concierne las ventajas de internacionalización, es posible remarcar como la incidencia de las inversiones *market seeking* subió constantemente hasta el quinquenio 1995-2000 en donde se destaca una subida mucho más importante. Tenemos que aclarar que la constitución del MERCOSUR en los primeros años '90 fue por Argentina una etapa muy importante a nivel de política exterior, sobre todo por la reducción de costos de transacción que son calculadas con referencia a las políticas de la región por entero. Entonces, en la última década del siglo XX, los operadores *market seeker* muchas veces han decididos de utilizar la IED como forma de penetración en el mercado argentino para adquirir externalidades positivas consiguientes de la presencia directa.

De ambas las investigaciones salió como punto de fuerza entre los dos países, la importancia de la cercanía cultural y la facilidad del idioma, sin olvidar el óptimo nivel de educación de la fuerza laboral argentina, confirmado por los empresarios italianos de la firma *Aceros Italianos*.

Esta es seguramente una ventaja importante por cuanto concierne desarrollo y crecimiento de *partnership* entre los dos países, muy lejanos geográficamente pero al mismo tiempo muy cercanos en sus propias estructuras industrial y en la acostumbre laboral.

A pesar de que las ventajas existentes y las nuevas ventajas de localización entre los dos países resultaron ser fundamentales para el desarrollo de los procesos de internacionalización, lo mismo no se puede decir con respecto al rol de las instituciones italianas que, teóricamente, habrían debido ayudar y apoyar a nivel burocrático a las Pymes durante el proceso de internacionalización; antes de terminar este trabajo de tesis me siento de hacer una crítica hija de la experiencia que hice durante mi investigación, entrevistando las empresas y las instituciones italianas presentes en Argentina; mi opinión es que las empresas que decidieron

de invertir capitales en la República Argentina han sido abandonadas a sus propios conocimientos y competencias, sin ser soportadas en manera adecuada por las instituciones radicadas en el país. Sin embargo, es absolutamente verdadero que en muchas ocasiones las Pymes no tienen las capacidades o un nivel de conocimiento tal para invertir capitales en el exterior y terminan por quebrar o perderse, decidiendo de abandonar el proceso y en algunos casos perdiendo cifras importantes de capitales.

La mejor solución que podemos buscar sería un correcto equilibrio entre las partes; las dificultades se encuentran justamente en el hecho de entender hasta donde una empresa tiene que ser acompañada durante el proceso de internacionalización y cuando tiene que empezar a “caminar con sus propias piernas”.

Bibliografía

- ✓ Bloch, Roberto D. (junio 2002). *Las pequeñas y medianas empresas. La experiencia en Italia y en la Argentina*. Ad Hoc, Buenos Aires.
- ✓ Brugnoli, Alberto (2001). *Le guide Paese Argentina. I contesti di riferimento per ogni attività economica*. Ed. EGEA, Milán.
- ✓ Brugnoli, Alberto (1999). *Italia Argentina, un' alleanza di successo? Investimenti diretti e joint venture delle imprese italiane in Argentina*. Ed. EGEA, Milán.
- ✓ Campanini y Frey (1987). *I rapporti attuali tra industria e finanza in Italia: Atti di un Seminario*, Economia e politica industriale, Roma.
- ✓ Carapabella B. e Da Venezia A.S. (1998). *Business nel Mercosur. Opportunità per le piccole e medie imprese in Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay*, Ed. Franco Angeli, Milán.
- ✓ Chudnovsky, Daniel y Del Bello, Juan Carlos (agosto 1988). *Especialización y competitividad de la industria italiana en el comercio internacional*. Centro de economía internacional, Buenos Aires.
- ✓ Committeri M. (1999) *Gli investimenti diretti nel mondo: la posizione dell'Italia*, Ed. Sipi, Roma.
- ✓ Del Bello J. y Ramos A. (1988), *La internacionalización italiana en los años 1980*. Centro de Economía Internacional. Ed. MIMEO, Buenos Aires.
- ✓ Dunning, H. J. (1993). *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison Welsey, Reading, Mass.
- ✓ Girandi, Andrea (2001). *L'evoluzione recente degli accordi economici tra Italia e Argentina nel quadro delle relazioni con l'Unione Europea*. Ed. ISPI, Milán.
- ✓ Guelfi (1985), *Il difficile riequilibrio delle relazioni economiche internazionali en L'Italia e la cooperazione allo sviluppo*. Política internazionale. Ed. IPALMO, Roma.
- ✓ Lorenzoni G. (2002). *L'architettura di sviluppo delle imprese minori*. Ed. Il Mulino, Boloña.
- ✓ Majocchi A. (1997). *Economia e strategia dei processi di internazionalizzazione delle imprese*. Ed. Giuffrè, Milán.
- ✓ Onida y Viesti, (1988). *The Italian Multinationals*, Ed. Croom Helm, Londres.
- ✓ Pruzzo, Hugo A. (1991). *I nuovi investimenti italiani in Argentina. Aspetti operativi e contrattuali*. Ed. Unicopli, Milán: 1997.

- ✓ Secchi C. e Alessandrini A. (1998). *La cooperazione produttiva e commerciale tra l'Italia e l'America Latina*. Ed. ISLA, Milán.
- ✓ Turati C. (1990), *Organizzazione delle joint venture*, Ed. EGEA, Milán.

Artículos y documentos oficiales

- ✓ Beccatini G. y Rullani E., (1993) "Sistema locale e mercato globale", en *Economía e política industrial*, n.80.
- ✓ CEPAL, (2000), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*.
- ✓ Del Bello, Juan Carlos (noviembre 1988). *Perspectivas de las relaciones económicas entre Argentina e Italia a la luz del tratado de asociación particular*. Centro de economía internacional, Buenos Aires.
- ✓ Dunning H.J. (1997). "Trade location of economic activity and MNE: a search for an eclectic approach", en *The international allocation of the economic activity*, Ed. MacMillan, Londres.
- ✓ Kanenguiser M., (08/11/98), *Pronostico sobre la economía argentina: La crisis todavía puede tener efectos colaterales*, La Nación.
- ✓ Ramos, Alejandro y Del Bello, Juan Carlos (diciembre 1988). *Características estructurales y expansión reciente de la inversión directa italiana en el exterior*. Centro de economía internacional, Buenos Aires.
- ✓ Secchi C., (1993). "Factors Influencing Private Investment in Argentina", en C.I. Bradford, jr. ed., *International Investment for Latin America*, OECD Development Centre, Banco Interamericano de Desarrollo, Paris, 1993, pag. 175-202.

Revistas

- ✓ Boscherini, Fabio (2008). *La experiencia de los Distritos Industriales Italianos: el proceso de adaptación frente a los cambios de los años '80 y la renovada eficiencia y competitividad en los años '90*. Boletín Techint, Buenos Aires.
- ✓ Brugnoli A., (1996). "Variabili social e investimenti diretti esteri: spunti di riflessione dell'esperienza di tre piccole e medie imprese italiane in Brasile", en *Economía e política industrial*, n.89.
- ✓ Conti G., Menghinello S. (1998) *Modelli di impresa e industria nei contesti di competizione globale*, L'industria, revista n.2.
- ✓ ICE (2000). *Rapporto sul commercio estero*. Ed. Italia Multinazionale, Roma.

- ✓ ICE (2008). *Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*. Ed. Italia Multinazionale, Roma.
- ✓ JP Morgan, *Latin American Economic Outlook*, varios números.
- ✓ Mecon, (2000). Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos, *Economic Activity and Financial Market Report*, varios números.
- ✓ UNCTAD, (2000), *World Investment Report*, "United Nations", Ginebra.

Sitiografía

- ✓ <http://bcra.gov.ar>
- ✓ <http://ccibaires.com.ar>
- ✓ <http://cei.gov.ar/es/node>
- ✓ <http://cei.gov.ar/es/node/2>
- ✓ <http://cepal.org>
- ✓ <http://esteri.it>
- ✓ <http://ice.gov.it>
- ✓ <http://ilsole24ore.com>
- ✓ <http://indec.gov.ar>
- ✓ <http://isla.unibocconi.it>
- ✓ <http://istat.it/it/archivio>
- ✓ <http://latin-focus.com>
- ✓ <http://lib.unibocconi.it>
- ✓ <http://mecon.ar>
- ✓ <http://mrecic.gov.ar/portal>
- ✓ <http://oedc.com>
- ✓ <http://tratados.cancilleria.gob.ar>
- ✓ <http://unctad.org/en/pages/Statistics>
- ✓ <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders>

Anexo I

Tratado entre la República Argentina y la República Italiana para la creación de una relación asociativa particular.

Título: Tratado para la Creación de una Relación Asociativa Particular entre la República Argentina y la República Italiana y Acta de 10/12/1987

Tipo de tratado: Bilaterales con Países

Controparte: Italia

Fecha de Firma: 10/12/1987

Lugar de Firma: Roma

Fecha ent. en vigor: 06/03/1989

Estado: Vigente

Norma Aprobatoria: Ley n.23.591

Fecha de la norma aprobatoria: 03/08/1988

Fecha ratificación: 06/03/1989

Firmante: Raúl Alfonsín

Firmante controparte: Giovanni Gorla

Texto:

La República Argentina y la República Italiana, Inspiradas en los valores comunes de libertad, democracia y progreso social que animan a sus pueblos; Comprobando solemnemente que la consolidación de las instituciones democráticas en la República Argentina representa un factor esencialmente relevante para una fase política nueva en Latinoamérica y es condición permanente de la expansión de las relaciones entre los dos Países; Deseando fortalecer y profundizar las relaciones especiales que tradicionalmente existen entre los dos países y transmitir a las mismas un renovado impulso cuantitativo y cualitativo; Convencidas de que el mantenimiento de la paz y la estabilidad internacionales, la difusión de nuevas formas de convivencia y la afirmación de un orden económico más justo, puede recibir una notable contribución con la identificación y el ejemplo de modelos originales de colaboración entre países pertenecientes a áreas geográficas distintas y que enfrentan problemas de desarrollo diferentes;

Motivadas por las respectivas experiencias históricas que han demostrado cómo el desarrollo económico, el progreso social, las relaciones culturales y educacionales, la investigación científica y la modernización tecnológica contribuyen de manera decisiva a la consolidación de las instituciones democráticas; Conscientes de que la pertenencia de la Argentina a Latinoamérica, por un lado y la de Italia a la Comunidad Europea, por el otro, los comprometen a construir las estructuras regionales de integración susceptibles de contribuir eficazmente al fortalecimiento de vínculos de cooperación y a la apertura recíproca entre las áreas respectivas; Convencidas de que el sentimiento de antigua y profunda solidaridad existente entre los dos Países pueda hallar un marco de referencia permanente y orgánico, articulado en una serie de instrumentos originales y concretos.

Considerando la exigencia de completar mediante un acuerdo de carácter general lo ya dispuesto en virtud de acuerdos específicos en materia política, económica, financiera, industrial, cultural y de cooperación técnica y de otros convenios actualmente en vigor o que se pongan en marcha sobre la base de este Tratado;

Teniendo en cuenta la Declaración del 30 de abril de 1987 que destaca la voluntad de establecer una relación asociativa de carácter partidario entre la Argentina e Italia en razón de la comunión de sangre y cultura y augurando que esta experiencia tenga carácter innovador en las relaciones entre países industrializados y países en desarrollo y una repercusión favorable en el contexto Norte-Sur;

Convienen lo siguiente:

Artículo 1

Las relaciones políticas, sociales económicas, industriales, financieras, culturales, de cooperación para el desarrollo, tecnológicas y científicas entre los dos Países se fundamentarán en un principio asociativo con el objetivo de llegar a formas particulares de colaboración, intercambio de información, simplificación de procedimientos y complementariedad, a través de instrumentos bilaterales apropiados y conforme a las modalidades y términos previstos en los artículos siguientes.

Artículo 2:

El principio expresado en el artículo precedente tendrá una aplicación compatible con los compromisos internacionales de cada uno de los dos Países.

Las decisiones de cada una de las Partes deberán -en lo posible- inspirarse en fortalecer la realización de programas conjuntos. En el mismo criterio también se inspirarán las decisiones

de las dos Partes, las cuales podrán abarcar: la provisión de instalaciones, maquinarias y servicios; la transferencia de recursos, tecnologías, conocimientos científicos y técnico-científicos; la realización de inversiones; el otorgamiento de créditos que puedan ser aplicados a la compra de bienes y servicios de la Parte que otorga el crédito; la adjudicación y asignación directa de proyectos y contratos que sean objeto de financiamiento concesional cuando este último otorgue en virtud de la legislación nacional sobre cooperación al desarrollo vigente en el Estado que concede el financiamiento; y toda otra forma de colaboración en todos los demás sectores que las dos Partes consideren prioritarios para el desarrollo y la modernización tecnológica.

Las dos Partes se comprometen a utilizar entes e instituciones existentes y a crear, si fuera necesario, entes e instituciones conjuntas para la investigación y la realización de proyectos útiles al desarrollo de la economía y también con la tarea de facilitar los procedimientos relacionados con su implementación.

Las dos Partes también se comprometen a orientar a sus administraciones públicas en el sentido de facilitar las labores de dichos entes e instituciones.

Artículo 3:

Las dos Partes se comprometen, en el ámbito de los procesos de integración regional en los que participan y que piensan firmemente alentar como garantía de paz e interdependencia y como trayectoria obligada hacia un orden internacional más justo, a favorecer el diálogo entre las dos áreas a las cuales pertenecen.

Se proponen también adoptar en el contexto de las instituciones internacionales y regionales, posiciones coherentes con el espíritu del presente Trabajo, empeñándose activamente para facilitar la identificación de soluciones apropiadas cada vez que se encuentren en presencia de cuestiones particulares que hagan a los intereses de cada uno de los Países firmantes.

Artículo 4:

Los derechos e intereses de los ciudadanos de una de las Partes que en virtud de la relación asociativa particular se desplacen para desempeñar tareas en el territorio del otro Estado contratante estarán amparados por los acuerdos ya vigentes entre las Partes o que éstas decidan celebrar en materia de protección de trabajadores, seguridad social, asistencia consular, estado civil, deportes y otras.

Artículo 5:

Las dos Partes favorecerán la creación de las condiciones adecuadas para una mayor cooperación económica entre los dos países, especialmente para estimular las inversiones de capitales por parte de inversores de un Estado contratante en el territorio del otro, reconociendo que la promoción y la protección recíproca de dichas inversiones contribuyen a estimular iniciativas empresariales, acrecentando la prosperidad de ambas Partes.

Cada uno de los Estados contratantes asegurará siempre un tratamiento justo y equitativo a las inversiones públicas y privadas del otro. Cada uno de los Estados contratantes garantizará que la gestión, el mantenimiento, el uso, la transferencia de utilidades y la repatriación de las inversiones efectuadas en su territorio por inversores del otro Estado contratante no sean afectadas por medidas injustificadas o discriminatorias.

En este contexto, destacan que los emprendimientos conjuntos (joint ventures) en el sector de la pequeña y mediana empresa constituyen uno de los instrumentos más aptos para dar un impulso renovado a la colaboración económica tanto en ámbito bilateral como en el de las respectivas áreas de integración.

En el mismo espíritu, ambas Partes favorecerán el ingreso y permanencia en sus territorios de argentinos o italianos en forma compatible con las exigencias de los mercados de trabajo de cada uno de ellos y sin perjuicio de las obligaciones derivadas de la pertenencia a sus respectivas organizaciones regionales.

Artículo 6:

La importación de todos los equipos y bienes de capital de origen italiano para la realización de proyectos de desarrollo a efectuarse en cumplimiento del presente Tratado estará exenta del pago de derechos arancelarios, cuando tales importaciones tengan financiamiento concesional en base a la legislación italiana sobre cooperación al desarrollo.

Artículo 7:

Las dos Partes, deseando incrementar la cooperación en el campo de la ciencia y de la tecnología impulsarán la creación del Club Tecnológico Italia-Argentina, que permitirá la puesta en marcha de acciones conjuntas de investigación y desarrollo científico y tecnológico, con especial referencia a aquéllas que comportan la expansión de la actividad productiva.

Artículo 8:

Ambas partes, convencidas de la necesidad de llegar a formas de colaboración y difusión de actividades en el ámbito cultural que permitan consolidar las instituciones democráticas en la Argentina, se comprometen a adoptar todas las medidas posibles tendientes a favorecer esos objetivos.

Las dos Partes favorecerán la formación, la actualización y el intercambio de docentes de las respectivas lenguas en las escuelas de los distintos órdenes y grado, y adoptarán medidas tendientes a una mayor difusión de la lengua española en Italia y de la lengua italiana en la Argentina.

Ambas Partes favorecerán la celebración de acuerdos interuniversitarios y entre otras instituciones de estudio superiores e investigación. Se compromete además a examinar la posibilidad de reconocer los títulos finales de estudio otorgados por las escuelas, institutos o universidades y otras instituciones de estudios superiores e investigación de la otra Parte. También adoptarán medidas tendientes a favorecer la difusión de la imagen de una de las Partes en el territorio de la otra a través de prensa y otros medios de comunicación y a promover la traducción y la difusión de libros argentinos en Italia e italianos en la Argentina.

Artículo 9:

Se constituye un Secretario Permanente compuesto por cuatro funcionarios de alto nivel y por sus suplentes de cada país, designados por los respectivos Ministerios de Relaciones Exteriores. Dicho Secretariado será presidido alternativamente, durante un año por el funcionario de rango más elevado designado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Italiana y durante el siguiente por el funcionario de rango más elevado designado por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina.

El Secretariado tendrá a su cargo el examen de la evolución de la aplicación del presente Tratado y de las demás materias conexas que las Partes deseen encomendarle.

Asimismo, será tarea del Secretariado individualizar procedimientos administrativos rápidos y simplificados para la realización de las actividades acordadas en las instancias correspondientes.

El Secretariado presentará periódicamente un informe a las Partes sobre el estado de realización de las decisiones ya adoptadas y sobre la programación y elaboración de nuevas iniciativas.

Artículo 10:

Las Comisiones Mixtas argentino-italianas, previstas en el Convenio Cultural del 12 de abril de 1961, en el Acuerdo de Cooperación Económica, Industrial y Financiera del 12 de junio de 1979 y en el Convenio de Cooperación Técnica del 30 de setiembre de 1986 reunidas preferentemente en forma conjunta, examinarán, entre otras cosas, las indicaciones del Secretariado Permanente.

Referencias Normativas:

- Ley N. 23531

Artículo 11:

Las dos Partes confirman, en lo que respecta a las consultas políticas, lo acordado mediante el Memorándum del 11 de marzo de 1985, que forma parte integrante del presente Tratado.

Artículo 12:

Además de lo dispuesto por el artículo 1 de Memorándum mencionado en el artículo anterior, a los efectos de impulsar el desarrollo de las relaciones que considera el presente documento, se realizarán, preferentemente con frecuencia anual, reuniones cumbre entre el Presidente de la Nación Argentina y el Presidente del Consejo de Ministros de la República Italiana, acompañados por los Ministros de Relaciones Exteriores de ambos Países.

Artículo 13:

La fecha, el orden del día de los trabajos y la composición de las delegaciones de las reuniones cumbre y de la Comisión Mixta conjunta serán acordadas por vía diplomática.

De mutuo acuerdo, podrán convocarse reuniones extraordinarias.

Artículo 14:

Ambas Partes favorecerán encuentros periódicos entre Delegaciones de los respectivos Parlamentos y entre las Comisiones Parlamentarias competentes en materias específicas.

Artículo 15:

Para la ejecución de las actividades previstas en el presente Tratado, las Partes podrán concluir acuerdos complementarios.

Artículo 16:

Las dos Partes se comprometen a determinar los procedimientos idóneos tendientes a facilitar la realización del presente Tratado.

Artículo 17:

El presente Tratado entrará en vigor en la fecha en que las Partes intercambien los instrumentos de ratificación.

Artículo 18 ACTA:

Teniendo en cuenta la voluntad de crear una Relación Asociativa Particular entre los dos Países, según lo establecido en los encuentros precedentes realizados por el Ministro de Relaciones Exteriores y Culto, Lic. Dante M. CAPUTO por una parte- y por el Ministro de Asuntos Exteriores, Hon. Giulio ANDREOTTI y el Ministro de Comercio Exterior, Embajador Renato RUGGIERO por la otra- y formalizada en el Tratado entre la Argentina e Italia hoy firmado; El Presidente de la Nación Argentina, Dr. RAUL R. ALFONSIN y el Presidente del Consejo de Ministros de la República Italiana, Hon. Giovanni GORIA;

Considerando que dicha relación asociativa debe permitir iniciar la ejecución de un modelo de colaboración innovador en las relaciones Norte-Sur, entre un país industrializado y un país afectado por su deuda externa, en el ámbito de los principios establecidos por las organizaciones internacionales;

Considerando que dicho esquema de colaboración debe facilitar las inversiones industriales manufacturadas en el sector privado de la Argentina, con la participación de inversores italianos y argentinos; Considerando, también, la importancia de fomentar experiencias conjuntas de producción que favorezcan la modernización y el aumento de la productividad de la economía argentina; Han tomado nota de las siguientes líneas de acción común:

El Gobierno argentino y el Gobierno italiano promoverán un Programa de Apoyo al desarrollo Económico Argentino que tendrá como objetivo la generación de inversiones en la Argentina por un monto global de aproximadamente 5000 millones de dólares en el quinquenio 1988 1992. Los fondos del programa estarán integrados, en proporciones similares, por los tres

siguientes componentes: créditos de ayuda italianos, inversiones directas italianas e inversiones directas argentinas.

1) El Gobierno italiano se compromete a conceder al Gobierno argentino, para el bienio 1988/89, créditos de ayuda por un monto de hasta 600 millones de dólares para la realización de proyectos de cooperación en la Argentina individualizados de común acuerdo.

Una cuota de alrededor de la mitad de dicho monto estará reservada a proyectos productivos argentinos con exclusión del sector público. En este sentido, las Partes se empeñarán en alentar la constitución en la Argentina de emprendimientos conjuntos (joint ventures) que tengan por objeto el desarrollo del sector industrial.

Se definirán criterios y modalidades, que serán sometidas a la aprobación de los órganos competentes de decisión italianos, para las asignaciones parciales de los financiamientos concesionales a proyectos que realizarán las sociedades argentino-italianas o bien a promover el aporte conjunto de capital en los sectores productivos argentinos individualizados de común acuerdo.

Para asegurar la mejor continuidad en la actividad de cooperación con la Argentina - coherentemente con la Relación Asociativa Particular instaurada entre ambos Países- el Gobierno italiano se compromete a perseguir el objetivo de conceder financiamientos concesionales en medida análoga para los años 1990/1992 a fin de incentivar inversiones directas en el sector productivo, con exclusión de las grandes obras de infraestructura pública.

Los créditos concesionales deberán favorecer la modernización tecnológica y mejorar la competitividad de la industria argentina.

El Gobierno italiano se interesará, además, a fin de que sean concedidos, en el sentido del artículo 7 de la Ley 49 del 26 de febrero de 1987, financiamientos concesionales a las empresas italianas inversoras y facilitará, asimismo, a través de la cuota de créditos de ayuda destinada al financiamiento de los costos locales, la adquisición de bienes a destinar como aporte argentino al capital de riesgo en iniciativas conjuntas a realizarse en la Argentina.

Las partes procederán anualmente a una verificación del cumplimiento de los compromisos convenidos en la presente acta a fin de adoptar las medidas ulteriores que se crean necesarias para el óptimo desarrollo de las relaciones de colaboración argentino italianas.

2) El Gobierno italiano favorecerá, asimismo, inversiones directas italianas privadas y de participación estatal, mediante el seguro SACE al capital y a los dividendos, conforme a las disposiciones de la Ley 227 de 1977.

3) El Gobierno argentino se compromete, por su parte, a facilitar la movilización de inversiones, para la constitución de empresas productivas, por un importe equivalente a uno de los otros dos componentes del esquema de colaboración (créditos de ayuda e inversiones italianas).

Como parte de su esfuerzo en la promoción de inversiones, el Gobierno argentino evaluará la elegibilidad de los proyectos en el sector privado incluidos en este Programa, a los fines de la adjudicación de fondos de capitalización de deuda externa de conformidad con la legislación vigente.

El Gobierno argentino garantizará a las inversiones italianas realizadas en el marco de este Programa, la libre repatriación de capitales y la transferencia de las utilidades, derogando las restricciones locales aplicadas en caso de dificultades en los pagos externos.

Las inversiones que gocen de esta garantía deberán estar registradas conforme a la Ley 21.382, texto ordenado en 1980.

Esta garantía no se aplicará a los aportes de capital realizados bajo el régimen de capitalización de deuda externa.

Ambos Gobiernos destinarán los créditos e inversiones teniendo en cuenta la necesidad de aumentar la capacidad de exportación de productos industriales argentinos.

El Programa prestará especial atención al desarrollo de proyectos presentados por pequeñas y medianas empresas con énfasis en la renovación y modernización del parque industrial argentino.

A fin de dar aplicación práctica al esquema de colaboración antes delineado, los dos Gobiernos concuerdan en la oportunidad de crear un organismo financiero que se constituirá antes del 30 de junio de 1988, al cual el Gobierno argentino, con una normativa específica, delegará la gestión de los compromisos derivados del presente esquema de colaboración financiera. Ambas Partes tendrán participación igualitaria en la toma de decisiones de este organismo a fin de asegurar que éstas reflejan la voluntad de sus respectivos Gobiernos.

El esquema de colaboración financiera y los compromisos convenidos en la presente Acta deberán ser verificados anualmente por el Secretariado previsto en el Tratado para la Creación de una Relación Asociativa Particular para asegurar el armónico desarrollo y la utilización de cada uno de los tres componentes financieros previstos por este Acta.

Referencias Normativas:

- Ley N. 21382

FIRMANTES

PUGLIESE - MARTINEZ - BEYAR – MACRIS

Anexo II

Gráficos estadísticos de variables macroeconómicas (periodo 1980-2000)

Fuentes:

- ✓ para datos sobre Argentina: INDEC, <http://indec.com.ar/indec.gov.ar.htm>
- ✓ para datos sobre Italia: ISTAT, <http://www.istat.it/it/prodotti/banche-dati>

Gráfico I: variación del PBI real en millones de U\$D, respecto a el año precedente.

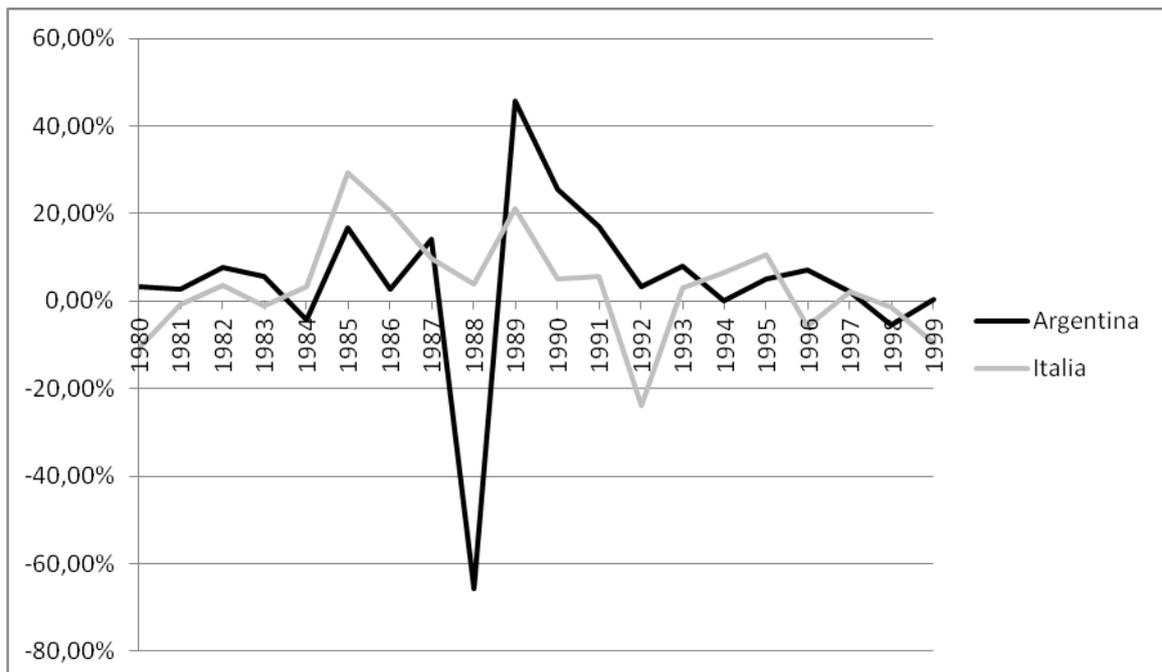


Gráfico II Tasa de desempleo en porcentaje sobre la fuerza de trabajo

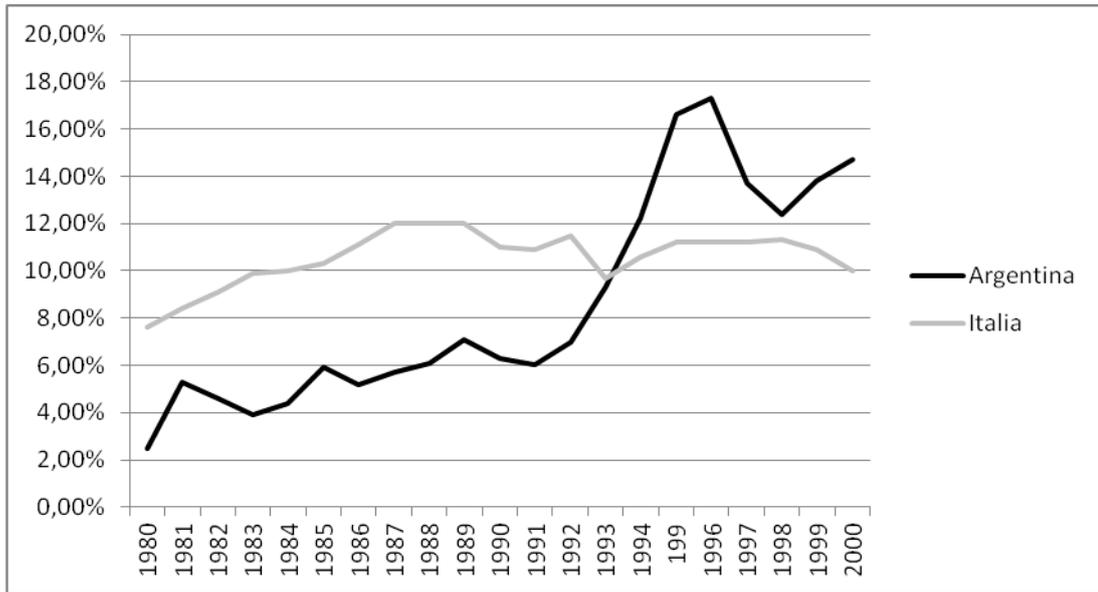


Gráfico III: Índice de los precios al consumidor (IPC). Base de datos: año antecedente

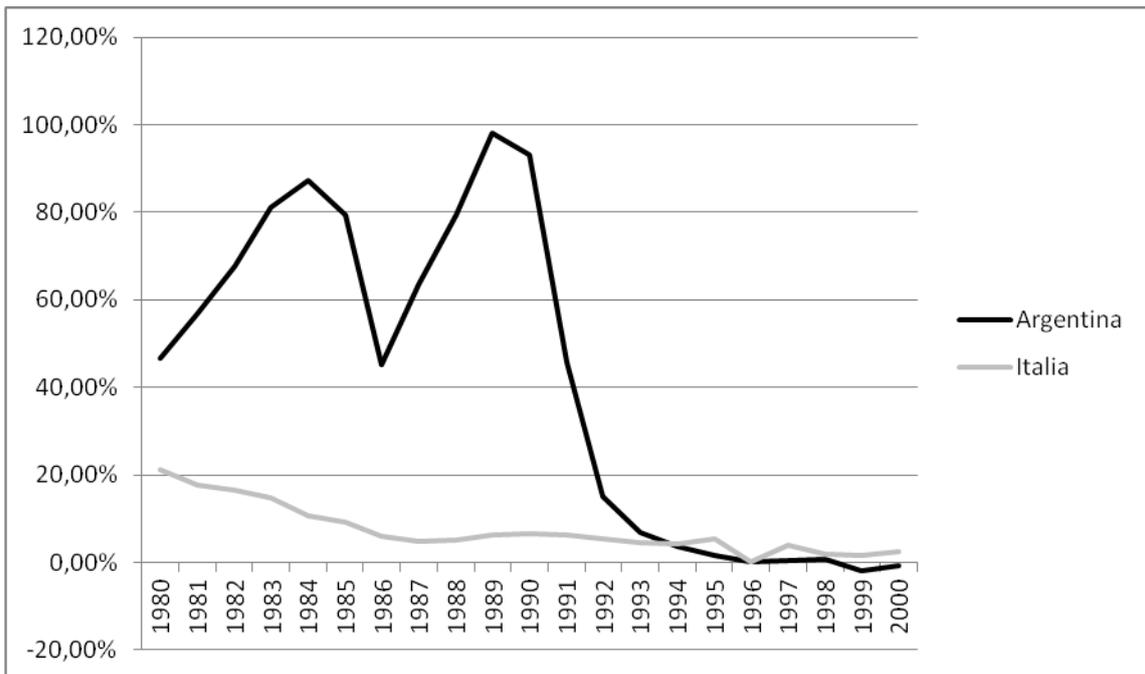


Gráfico IV: Saldo neto en balanza de pagos, en millones de U\$D

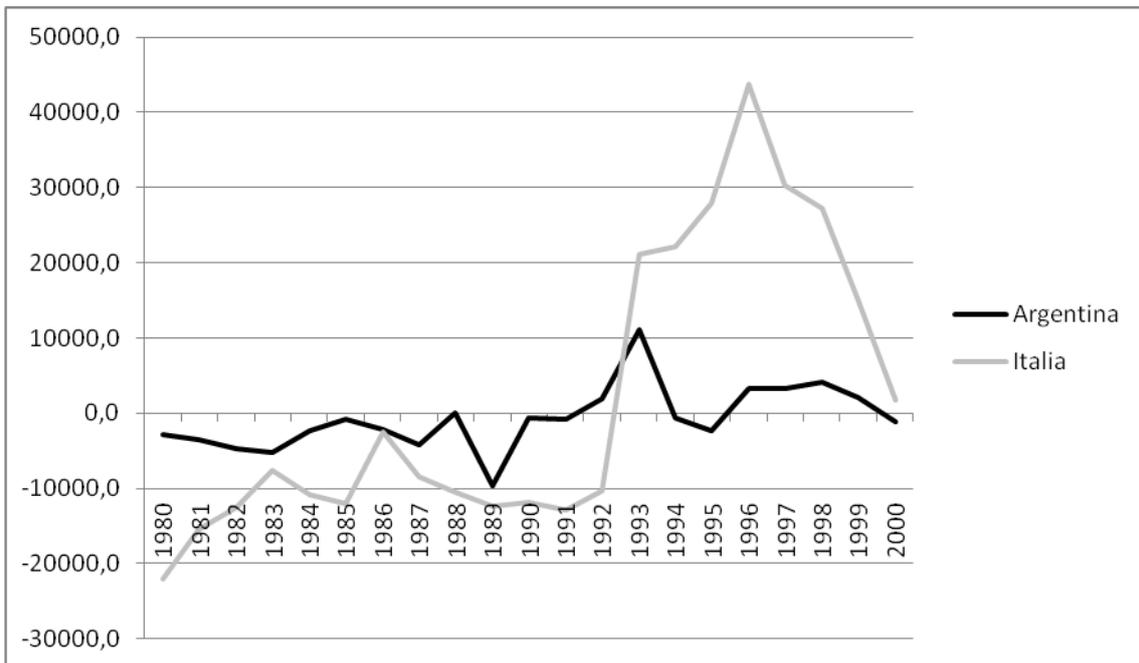
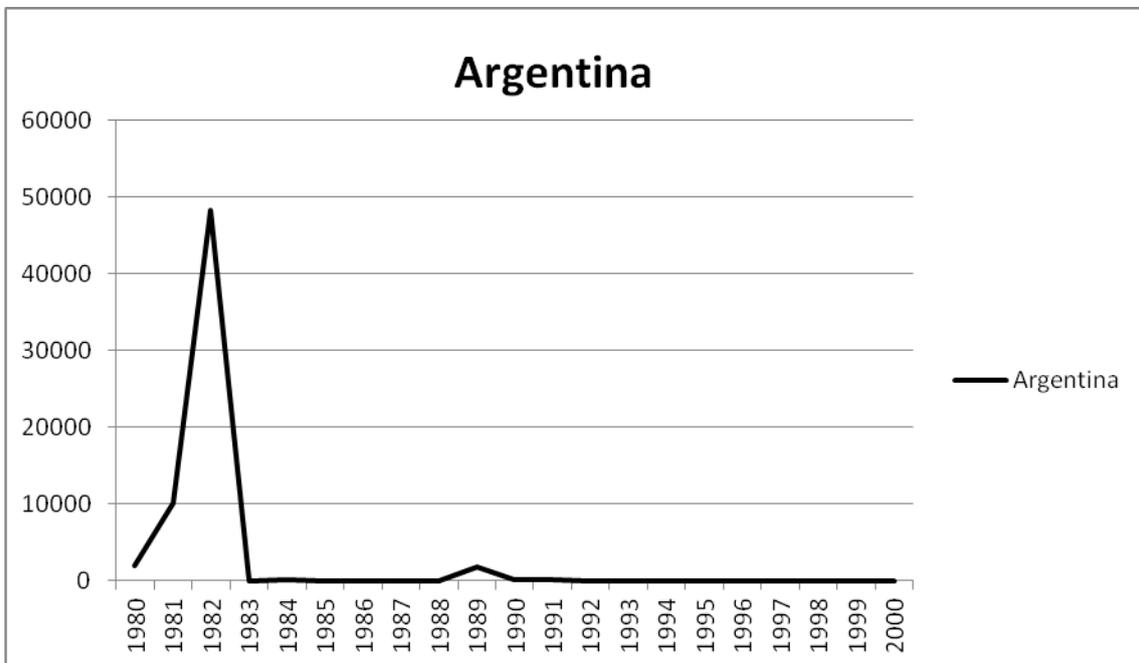


Gráfico V: Tipo de cambio argentino respecto al dólar estadounidense

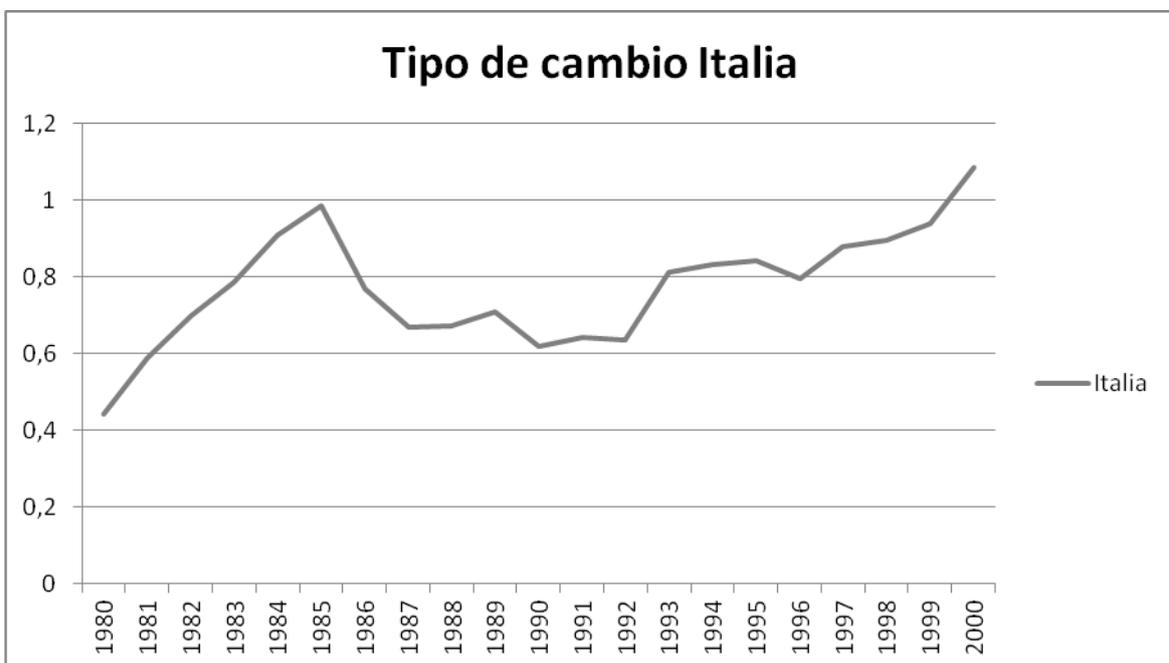


El tipo de cambio se expresa en:

- I. Enero de 1914 - diciembre de 1969: pesos moneda nacional

- II. Enero de 1970 - mayo de 1983: pesos ley (eliminación de 2 ceros, 1 peso ley = 100 pesos moneda nacional)
- III. Junio de 1983 - mayo de 1985: pesos argentinos (eliminación de 4 ceros, 1 peso argentino = 10.000 pesos ley)
- IV. Junio de 1985 - diciembre de 1991: australes (eliminación de 3 ceros, 1 austral = 1.000 pesos argentinos)
- V. Enero de 1992 - enero de 2002: pesos convertibles (eliminación de 4 ceros, 1 peso convertible = 10.000 australes)
- VI. Enero de 2002 - presente: Peso (no hubo eliminación de ceros, solo el fin de la convertibilidad con el dólar estadounidense)

Gráfico VI: Tipo de cambio italiano respecto al dólar estadounidense



Vigencia de EUR: desde 1/1/2002; conversión 1EUR= 1366.27 Liras italianas

Anexo III

A. Entes y Organizaciones italianas presentes en la República Argentina.

Embajada Italiana

Billinghamurst 2577, 1425 Buenos Aires, Argentina. <http://ambbuenosaires.esteri.it>

Consulado italiano en Buenos Aires

Reconquista 572, 1003 Buenos Aires, Argentina. <http://consbuenosaires.esteri.it>

Consulado italiano en Mar del Plata

Falucho 1416, 7600 Mar del Plata, Bs As, Argentina. <http://consmardelplata.esteri.it>

Consulado italiano en Mendoza

Necochea 712, 5500 Mendoza, Argentina. <http://consmendoza.esteri.it>

Consulado italiano en Bahía Blanca

Av. Colón 446, 8000 Bahía Blanca, Argentina. <http://consbahianblanca.esteri.it>

Consulado general en Córdoba

Av. Vélez Sarsfield 360, 5000 Córdoba, Argentina. <http://conscordoba.esteri.it>

Consulado general en La Plata

Calle 48 n.869, 1900 La Plata, Bs As, Argentina. [Http://conslaplata.esteri.it](http://conslaplata.esteri.it)

Consulado general en Rosario

Montevideo 2182, 2000 Rosario, Argentina. <http://consrosario.esteri.it>

Institutos italianos de Cultura

M.T. de Alvear 1119, 1058 Buenos Aires, Argentina. <http://iicbuenosaires.esteri.it>

Av. Vélez Sarsfield 370, 5000 Córdoba, Argentina. <http://iiccordoba.esteri.it>

Oficina ICE

Av. del Libertador 1068, 1112 Buenos Aires, Argentina. <http://ice.gov.it>

B. Principales asociaciones industriales argentinas del Comercio.

Cámara argentina de comercio

Av. L. N. Alem 36, 1003 Buenos Aires, Argentina. <http://cac.com.ar>

Cámara de Comercio Exterior de Córdoba

Rosario de Santa Fe 231, 5000 Córdoba, Argentina. <http://camcomext.com.ar>

Cámara de Comercio, Industria y Producción de la República Argentina

Florida 1, 1005 Buenos Aires, Argentina. <http://cacipra.org.ar>

Cámara de Importadores de la República Argentina

Av. Belgrano 427, 1092 Buenos Aires, Argentina. <http://cira.org.ar>

Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina

Av. Belgrano 124, 1092 Buenos Aires, Argentina. <http://aiera.org>

Sociedad Rural Argentina

Florida 460, 1005 Buenos Aires, Argentina. <http://ruralarg.org.ar>

Unión Industrial Argentina

Av. de Mayo 1147/57, 1085 Buenos Aires, Argentina. <http://uia.org.ar>