

# Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des)encadenamientos tecnológicos\*

GRACIELA E. GUTMAN\*\* y PABLO J. LAVARELLO\*\*\*

## 1. Introducción

El objeto de este trabajo es el análisis de la evolución reciente de las industrias de la alimentación (IAA), y las agroindustrias en general en Argentina. Estas industrias han sido uno de los sectores económicos de emergencia más temprana en el país, teniendo en cuenta las indudables ventajas comparativas de la producción primaria. Al referirnos a las industrias agroalimentarias resaltamos el carácter heterogéneo de dichas actividades, heterogeneidad que persiste y se profundiza en el contexto de importantes y veloces cambios en el marco regulatorio local e internacional.

Durante varias décadas, el desarrollo de las IAA tuvo lugar en un contexto de mercados fuertemente protegidos y, muchas veces, subsidiados, lo que permitió la consolidación temprana de mercados oligopóli-

\* Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el Congreso Mundial de Historia Económica, Simposio "Historia y actualidad de la Estructura Agraria Pampeana". Buenos Aires, junio, 2002.

\*\* Economista, Investigadora del Conicet, CEUR, Profesora de la UBA.

\*\*\* Economista, docente de la UNQUI y de la UNLP.

cos, controlados mayoritariamente por un reducido número de grandes empresas y conglomerados de capitales nacionales y extranjeros. A partir de los años 90 se manifiesta un fuerte cambio en el entorno competitivo resultante de la segunda experiencia de liberalización y desregulación de la economía. Es en este marco que tuvieron su expresión en el país, muchas veces en forma desfasada e incompleta, las grandes tendencias que se desarrollaron y consolidaron desde mediados de los 70 en los sistemas agroalimentarios mundiales: nuevos paradigmas tecnológicos y organizativos, internacionalización y cambios en las modalidades de rivalidad inter-empresarial con la emergencia de los núcleos de comando en las de distribución de los alimentos.

Frente a los cambios drásticos a nivel internacional y local, las IAA se han caracterizado, al igual que otras actividades económicas, por la coexistencia de dos fuerzas contradictorias: por un lado aquellas que profundizan la heterogeneidad inter e intra rama, y por el otro, las que tienden a la homogenización impulsadas por el actual proceso de globalización. Este movimiento contradictorio es más significativo en las industrias agroalimentarias porque obedece a las restricciones específicas asociadas a la base natural de su producción, y a los condicionantes biológicos y sociales de los procesos productivos y de consumo. Estas industrias responden, asimismo, a las nuevas exigencias de valorización financiera (Chesnais, 1994), que inducen cortos ciclos de vida de los productos, la importancia de los segmentos de comercialización y una tendencia a la "centralización" de capacidades existentes.

Como resultado de esta doble tendencia, las IAA presentan una diversidad de trayectorias tecnológicas y organizativas, con la coexistencia de: un denso entramado de pequeñas y medianas empresas de carácter semi-artesanal y grandes corporaciones multi-producto y multi-planta; empresas de propiedad nacional y extranjeras; establecimientos trabajo intensivos de baja productividad con modernas plantas "intensivas en escala"; aprendizajes incrementales específicos y difusión de tecnologías genéricas; ramas y empresas con fuerte dependencia de flujos externos de tecnología y empresas con fuentes internas de cambio técnico.

El objetivo de este trabajo es analizar cómo este doble proceso de diversidad y homogenización se fue consolidando durante las recientes décadas en Argentina. Para ello en la sección 2 se realiza una síntesis de las principales transformaciones ocurridas entre en los años cuarenta y fines de los años 70, durante la primera y segunda etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones, abarcando las drásticas modificaciones de los patrones de organización social y económica del país impuestas por el gobierno militar que se prolonga hasta fines de los ochenta. En

la tercer sección, presentaremos las transformaciones recientes que se inician con los profundos cambios en el contexto regulatorio de los noventa y se extiende hasta fines del 2001. En las Consideraciones Finales se presentarán los principales interrogantes y desafíos para estas industrias en la hora actual.

## **2. Evolución de las IAA entre 1950 y fines de los ochenta**

Dejando de lado las oscilaciones coyunturales, a lo largo de la década de los cincuenta, las industrias de la alimentación mostraron un fuerte crecimiento, impulsado por la demanda creciente de un mercado urbano en expansión. En estos años se avanza rápidamente en el autoabastecimiento alimentario: hacia 1955 sólo un 4,4% de la oferta interna total conjunta de los sectores alimentos y textiles provenía del exterior. Se registra un importante crecimiento de las industrias del segundo procesamiento industrial (bienes diferenciados); el sector amplía y renueva parcialmente la capacidad productiva instalada, con excepción de las industrias frigoríficas, que fueron una de las actividades industriales más rezagadas del período. Todavía a inicios de la década de los 50's, las industrias de la Alimentación, Bebidas y Tabaco alcanzaban al 26% del producto bruto industrial (Gatto y Gutman, 1990).

A lo largo de los años sesenta se profundizan las estrategias empresariales de diferenciación de productos y de diversificación de la estructura industrial, orientadas al mercado interno. En algunas actividades, las empresas comienzan a ampliar su *mix* de producción para atender a una demanda cada vez mas estratificada; las industrias lácteas son un ejemplo resaltante de esta estrategia. En estos años se registran algunas innovaciones tecnológicas de carácter genérico, en particular en las etapas de conservación de los alimentos, y comienzan a desarrollarse nuevas modalidades de comercialización. En un contexto en el que la comercialización minorista de alimentos estaba mayoritariamente a cargo de una multiplicidad de pequeños comercios tradicionales especializados, se instalan en el país los primeros grandes supermercados minoristas, estimulados por leyes laborales e impositivas y por regulaciones comerciales favorables. Estas primeras experiencias si bien condujeron a una homogenización en las formas de comercialización minorista no produjeron transformaciones significativas en los circuitos logísticos, a diferencia de lo que ocurrirá dos décadas después (Gutman, 1998).

Las IAA, al igual que el conjunto del sector industrial del país, sufrieron los impactos negativos de las políticas de apertura externa, desre-

gulación financiera, liberalización de los mercados y racionalización laboral, implementadas por el gobierno militar a partir de mediados de los años setenta. Este drástico cambio del contexto regulatorio da lugar a un período de fuertes crisis y profundas modificaciones en la estructura productiva y en el patrón de acumulación imperantes previamente (ver, entre otros, Katz y Kosacoff, 1989; Kosacoff y Azpiazu, 1989).

A partir de estos años se inicia un período de reestructuración productiva y tecnológica de un conjunto significativo de producciones alimentarias, impulsado por una serie de factores: la mencionada caída en el consumo interno; políticas de estímulo a las exportaciones con el propósito de generar divisas para la atención de los servicios de la deuda externa; nuevas oportunidades de exportación abiertas en los mercados mundiales (Gutman, 1993). La severa contracción del mercado interno, bajo el doble impacto de la disminución de los salarios reales y de la ocupación, fue particularmente significativa para las industrias alimentarias, las que registran caídas del orden del 4% en 1977 y del 6% en 1978, traduciéndose en una pérdida de importancia de las industrias agroalimentarias en la industria manufacturera.

Los Censos Industriales de 1973 y 1984 nos permiten apreciar los cambios ocurridos en las IAA en el período. En el contexto de alta inflación que caracterizó a estos años, las IAA perdieron peso relativo tanto en el valor agregado como en el valor de producción industrial, aumentándose la brecha de productividad relativa de estas industrias.

No obstante estos resultados, algunas producciones de alimentos mostraron importantes dinámicas productivas y comerciales. Este fue el caso de las industrias exportadoras de aceites vegetales -sector con una fuerte orientación exportadora, que registró en el período importantes aumentos en la productividad, la que creció más de cinco veces en relación a sus niveles previos-, las industrias lácteas, y las producciones de azúcar, pesca y frutas y legumbres. En el extremo opuesto, las industrias frigoríficas registraron las mayores caídas en la producción.

La orientación exportadora de la producción de alimentos se reafirma en la década de los ochenta. La mayor parte de las exportaciones se concentra en un número reducido de productos, provenientes de las industrias de aceites y harinas vegetales y de carne vacuna, que en conjunto alcanzan entre el 70% y el 80% del total de las exportaciones en los últimos años de la década. Su evolución, sin embargo, fue distinta: mientras que las exportaciones del complejo oleaginoso mostraron un dinamismo excepcional, que las colocará a la cabeza del ranking de exportaciones del país en la década siguiente, las de carnes registraron una fuerte tendencia decreciente.

Este cambio en la estructura entre las distintas ramas fue complementario con modificaciones significativas al interior de las mismas. La reestructuración productiva en el período intercensal englobó casos de aumento en la concentración técnica (disminución de plantas y aumento del tamaño medio) notablemente en las industrias lácteas, aceiteras, y vitivinícolas; casos de expansión en el número de plantas y en el empleo, como en la elaboración de frutas y hortalizas; y casos de reestructuración con racionalización del empleo (disminución de plantas y de ocupados), como en frigoríficos y elaboración de cerveza.

Como resultado de esta evolución, a mediados de los años ochenta las IAA presentaban significativos y elevados niveles de concentración, tanto en la estructura de la producción y de los mercados como en las exportaciones, tendencias que se reforzarán en años posteriores. Algunas cifras ilustran estos procesos:

- Cerca el 50% de la producción de alimentos se concentró en sólo cuatro actividades, tres de ellas con fuerte gravitación en la región pampeana: frigoríficos, aceites, lácteos y azúcar. Las seis siguientes ramas de la industria de la alimentación, en términos de su valor de producción (panaderías, bebidas gaseosas, fiambre y embutidos, molienda de trigo, vinos, y chocolate y cacao) sólo aportaron el 21% del total; y las diez siguientes, poco más del 18%.

- Elevados niveles de concentración económica: en varias industrias, más del 60% del valor de producción (en algunos casos hasta el 90%) estaba en manos de las ocho (a veces de las cuatro) mayores empresas; tal es el caso de lácteos, aceites, arroz, azúcar, galletitas y bizcochos, entre otras. Las pequeñas y medias empresas de la alimentación (pymes), si bien están presentes en prácticamente todas las producciones de alimentos, son significativas en pocas actividades: panaderías, envasado de frutas y legumbres y la elaboración de vinos; en el resto de las industrias su presencia es marginal y su producción se orienta a mercados locales, o bien son subsidiarias de grandes firmas.

- Altos niveles de concentración absoluta en la producción total de alimentos: las mayores 50 empresas multiplantas de la alimentación daban cuenta en 1984 del 40% del valor de la producción del sector de alimentos y bebidas.<sup>1</sup>

- Niveles de concentración absoluta de las exportaciones superiores a los de la producción: en 1987, las 10 mayores empresas exportadoras de productos agroalimentarios eran responsables del 80% de las ex-

1. Si bien el número de plantas que engloban estas empresas es elevado, la magnitud de la concentración absoluta de la industria cobra significado al considerar que en 1984 ésta estaba conformada por más de 28.300 establecimientos.

portaciones del sector y del 22% de las exportaciones industriales totales. Entre ellas se encontraban varias importantes firmas transnacionales: Swift, Cargill, Dreyfuss, y grandes empresas nacionales: Molinos Río de la Plata, SAFRA, Guipeba, Buyatti y Sancor.

La participación del capital extranjero en estas producciones fue significativa desde los inicios del desarrollo agroalimentario del país, a pesar de la deslocalización de algunas filiales extranjeras a lo largo de estos años, particularmente en las industrias frigoríficas. Estas inversiones alcanzaron en 1984 al 20% del total de la producción conjunta de alimentos, bebidas y tabaco. La participación del capital extranjero se eleva considerablemente en algunas producciones particulares; por ejemplo, alcanzó al 84% en la producción de cerveza; al 79% en la producción de alimentos para animales; al 74% en bebidas alcohólicas; al 67% en bebidas no alcohólicas; al 32% en la elaboración de chocolates y cacao, y al 31% en la producción de dulces y mermeladas (Kosacoff y Azpiazu, 1989).

La dinámica tecnológica y productiva de las empresas agroalimentarias, nacionales y extranjeras durante estos años se basó, en algunos casos, en la oferta nacional de equipos y bienes de capital -las industrias lácteas y aceiteras-. Por el contrario, en parte como consecuencia del débil desarrollo en el país de la industria de bienes de capitales complejos, las empresas de la segunda o tercera etapa de transformación industrial se equiparon con bienes importados, como fue el caso de productos de confitería y chocolate, o de elaboración de fiambres y embutidos.

Cabe subrayar que las inversiones en estas actividades, al igual que en el resto del sector industrial, se sustentaron, en proporciones apreciables, en el acceso diferencial a fuentes de financiamiento subsidiadas, mecanismo que aceleró el proceso de concentración de los capitales. Los regímenes de promoción industrial (que beneficiaron particularmente a empresas de capital nacional) y los programas de capitalización de la deuda externa (a los que han recurrido principalmente empresas transnacionales) -y en menor medida los acuerdos de cooperación técnica y productiva con algunos países europeos- fueron los principales mecanismos de financiamiento externo de las empresas en esos años (Basualdo y Fuchs, 1989).

Como consecuencia de esta evolución, la estructura productiva de las IAA a fines de los ochenta difiere significativamente de la imperante a mediados del siglo XX. Entre los cambios más notorios se encuentran la fuerte caída en la importancia de los frigoríficos y el notable crecimiento de las industrias exportadoras como es el caso de las aceiteras (del complejo oleaginoso en general), cuya dinámica fue impulsada por políticas de diferenciación arancelaria que estimularon el procesamiento in-

terno de los granos oleaginosos (Obschatko 1997, Gutman y Feldman, 1990). Se profundizan las tendencias hacia la concentración y centralización de los capitales, manteniéndose las capacidades de expansión asociadas a la apropiación de rentas, naturales y monopólicas.

En resumen, en la década de los ochenta, en un contexto económico recesivo y con una reducida tasa de crecimiento global de las IAA -el producto bruto del sector creció a una tasa del 0,5% anual acumulativa-, un conjunto de industrias creció a tasas importantes. La dispar evolución de las industrias alimentarias permite elaborar la siguiente tipología de empresas (Gutman G., 1993):

- nuevas industrias de exportación, de gran crecimiento en el período: aceites y harinas vegetales, conservas de pescado, subsectores de la elaboración de frutas y hortalizas;
- modernas empresas orientadas a los mercados internos, con estrategias de diferenciación de productos y segmentación de mercados, y fuertes estrategias de marketing y de desarrollo de marcas: derivados lácteos, galletitas y bizcochos, subsectores de frutas y hortalizas; alimentos diversos;
- industrias tradicionales dirigidas a mercados de consumo masivo, y ampliamente integradas a la dieta básica de la población, con productos poco diferenciados, que mostraron procesos de estancamiento o de retroceso productivo: frigoríficos, azúcar, vinos comunes, molienda de cereales, panaderías.

### **3. Las IAA en la década de los noventa**

La dinámica económica de los años noventa modifica el panorama sectorial. Los cambios en las condiciones competitivas y en los marcos regulatorios en los que se desenvuelven estas producciones, marcos internos (apertura comercial, desregulación, privatizaciones) e internacionales; el avance de los procesos de globalización y regionalización; y el acelerado cambio tecnológico, impulsaron un sendero de profundas reestructuraciones empresariales, nuevas modalidades de coordinación intra e intersectorial, y la redefinición de las estrategias de las firmas, varias de las cuales se colocaron a la cabeza de los ranking productivos y comerciales del país.

Estas industrias enfrentan un nuevo entorno competitivo caracterizado por:

- La expansión en los mercados nacionales y regionales de grandes empresas internacionales de la alimentación.

- El creciente poder económico de la gran distribución minorista concentrada de alimentos, con capacidad para imponer a sus proveedores condicionamientos productivos, logísticos, tecnológicos y comerciales.
- El nuevo ámbito competitivo conformado por el mercado ampliado del Mercosur.
- La creciente globalización de la oferta de tecnología, tanto para el sector agropecuario, como en el procesamiento industrial y en la distribución y comercialización de alimentos.
- El carácter sistémico de las modalidades de acumulación y coordinación en estas producciones
- La importancia de cambios tecnológicos (tecnologías de proceso, tecnologías de producto) no solo en las IAA sino a lo largo de toda la cadena alimentaria

El nuevo contexto competitivo impulsa en las industrias de la alimentación procesos de innovación tecnológica y organizativa, los que se desarrollan en una permanente tensión entre las especificidades propias de la producción de alimentos, -estrechamente asociadas a las bases biológicas de este sistema productivo y al destino de su producción, el consumo humano-, y las tendencias generales que se imponen en el proceso general de producción y de expansión de los capitales (Byé, 1999, Wilkinson, 2000).

Esos procesos se tradujeron en mayores niveles de producción y de productividad, y en la modernización tecnológica de las industrias, en particular en el tramo empresarial que lidera las transformaciones del sector; mayores inversiones en plantas y equipos, acompañadas por aumentos en las escalas técnicas; inversiones en infraestructura comercial y logística; innovaciones tecnológicas y organizacionales; y una mayor orientación exportadora de la industria.

En el Recuadro 1 se presentan algunos indicadores que ilustran la importancia y estructura de las IAA para la época.

### *3.1. Tres sub-períodos de la evolución de las IAA durante los 90's*

La evolución del sector en estos años reconoce tres etapas o sub-períodos, los dos primeros de expansión y el último de estancamiento y crisis. En la primera etapa, que cubre los primeros años de la década, el sector fue dinamizado por el aumento de la demanda interna, consecuencia de la estabilización y del crecimiento de la economía en el nuevo contexto macroeconómico. La segunda etapa comienza en 1994; en ella el crecimiento de estas industrias estuvo motorizado por el dinamismo de



*Recuadro 1: Las IAA en la década de los noventa*

A mediados de los años noventa las IAA continuaban ocupando un lugar de importancia dentro de la estructura económica del país (Censo Nacional Económico, 1995; INDEC, 1999 b, IICA, 1997):

- con cerca de 21.450 establecimientos y 270.000 empleados, alcanzaron al 25% de la producción y el empleo industrial; al 24% del valor del PB industrial; al 60% de las exportaciones agroalimentarias y al 29% de las exportaciones totales del país;

- las producciones alimentarias más importantes, en términos de valor de la producción fueron: aceites y grasas vegetales; productos lácteos; frigoríficos (en conjunto estos tres subsectores alcanzaron al 35% del Valor de Producción alimentario, VPA); bebidas no alcohólicas; vinos; conservas de frutas y legumbres (en conjunto, los seis primeros subsectores alcanzaron al 53% del VPA); fiambres y embutidos; molienda de trigo;

- las industrias más importantes en términos de generación de empleo fueron; panaderías, frigoríficos y lácteos, absorbiendo en conjunto el 33% de la ocupación en este sector;

- las IAA continuaron altamente concentradas en la Región Pampeana: el 50% de la producción total de alimentos y el 41% del empleo generado por el sector provinieron de empresas localizadas en esa región. Si incluimos a la Región Metropolitana (Buenos Aires y 19 partidos de conurbano), estos porcentajes aumentan al 80% y al 72% respectivamente.

las exportaciones, en particular las dirigidas al Mercosur (Brasil). El tercer período, iniciado a fines de la década que se prolonga en la actualidad, se caracteriza el desarrollo de una fuerte crisis económica y financiera en los mercados internos, y restricciones en el mercado regional Mercosur, particularmente en Brasil, que afectaron negativamente las exportaciones de alimentos. Los drásticos cambios en las reglas macroeconómicas ocurridos a partir de fines del 2001 (devaluación de la moneda, default externo e interno) acentuaron los impactos negativos sobre el sector, acentuando la reestructuración productiva y comercial en estas industrias.

Algunas evidencias empíricas ilustran la evolución de las IAA en los años noventa. Entre 1993 y 1999, la producción de las IAA creció un 24,5%, aunque esta tendencia se desaceleró a partir de 1998. Las actividades más dinámicas fueron, al igual que en el período anterior, aceites (au-

mento del 105%) y lácteos (68%); y otras producciones tales como azúcar, aves; harinas, cerveza y conservas de frutas y hortalizas. Dentro de estos mercados se destacaron por su dinamismo segmentos emergentes de productos diferenciados, tales como galletitas y bizcochos, alimentos a base de cereales (snaks, alimentos para el desayuno), yogures, y postres lácteos.

Las exportaciones registraron elevadas tasas de crecimiento bajo el impulso, principalmente, de la demanda proveniente del Mercosur. Entre 1992 y 1998 las exportaciones totales de alimentos y bebidas crecieron a una tasa anual acumulativa del 7,9%, y las dirigidas al Mercosur aumentaron a una tasa anual del 26%, siendo Brasil el principal y mayoritario mercado de destino. Como resultado de esta evolución, el coeficiente promedio de exportaciones,<sup>2</sup> de acuerdo a estimaciones de COPAL (Cámara de las industrias de la alimentación), pasó del 16% en 1990 a un 22% en 1998, siendo en algunos casos mucho más elevado (en aceites, por ejemplo, osciló entre el 80 y el 85%). Las producciones industriales que más se vieron atraídas por la expansión del mercado brasileño -configurando una situación que fue caracterizada por muchos analistas como la "Brasil dependencia" de la industria alimentaria del país- fueron en primer lugar la de productos lácteos (leche en polvo); arroz; harina de trigo; y aceitunas; en segundo lugar, galletitas, caramelos; chocolates; hortalizas congeladas (papas); y pastas.

A partir de 1998 esta dinámica se desacelera; las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario disminuyen un 6% en 1999 en relación al año anterior, en buena parte como consecuencia de la retracción de la demanda en Brasil, producto de la crisis y de la devaluación de su moneda.

### *3.2. Concentración, centralización y trasnacionalización de las LAA*

A lo largo de estos tres sub-períodos, la apertura de los oligopolios nacionales y posteriormente la ampliación del mercado interno, a partir del Mercosur, enfrentaron a las empresas de la alimentación a nuevos e importantes desafíos, entre otros, el de alcanzar escalas productivas y comerciales adecuadas a la nueva dimensión del mercado. Sin disponer, muchas veces, del capital necesario para enfrentar estos retos, muchas firmas tuvieron que abandonar la producción. Ello, sumado a las estrategias de redespigamiento global de las grandes transnacionales de la alimentación (Rastoin, 2000), explica la ola de ventas y fusiones de empresas que ha caracterizado esta etapa. En esta sección presentaremos un conjunto de evidencias empíricas de los procesos de concentración y

2. El coeficiente mide la relación entre exportaciones y producción de cada rubro o sector.

transnacionalización, haciendo hincapié en el hecho que los fuertes procesos de reestructuración empresarial, si bien redujeron las brechas de productividad al interior del espacio de las grandes empresas multinacionales, llevaron a la profundización de las heterogeneidades productivas y tecnológicas presentes en el sector.

La Encuesta a las 500 Grandes Empresas,<sup>3</sup> elaborada por el Instituto de Estadísticas y Censos (INDEC), permite ilustrar el proceso de concentración de las industrias agroalimentarias.<sup>4</sup>

Dentro del grupo de 500 mayores empresas, las pertenecientes al sector alcanzan en el año 2000 117 firmas. Al interior de las grandes empresas agroalimentarias (GEA) se registra a su vez una fuerte estratificación: en el año 2000, las 25 empresas de mayor tamaño alcanzaron el 60% del valor de la producción, el 67% del valor agregado, el 46% del empleo, el 40% de la inversión y el 69% de las utilidades de las GEA (Cuadro 1). El hecho que exista una mayor concentración en el valor de la producción que en el empleo evidencia la mayor productividad relativa de estas firmas y sus procesos productivos relativamente más ahorradores de mano de obra.

Uno de los rasgos predominantes del periodo es que la mayor participación de las grandes empresas a nivel de las ventas no se corresponde con similar concentración en las utilidades y la inversión permitiéndonos inferir la existencia de un fuerte proceso de centralización del capital. En efecto, las empresas del quintil de mayor tamaño (con valores de producción superiores a los 213 millones de pesos) participan en menor proporción en la inversión bruta fija y en las utilidades de las GEA que lo que participan en el de valor de la producción.

Este proceso de concentración puede ilustrarse asimismo a partir de los índices de concentración absoluta de las ventas de las empresas, elaborado por el Área de Economía y Tecnología de FLACSO a partir de informaciones de revistas especializadas.<sup>5</sup> Mientras que en 1991 las veinte primeras empresas de las IAA generaban el 27% del valor de la producción sectorial, en el 2000 las veinte primeras empresas representaban el 68% del valor de la producción del sector.<sup>6</sup> Los indicadores de

3. Encuesta de Grandes Empresas, INDEC. Las grandes empresas son aquellas que registran más de 40 millones de pesos de ventas anuales.

4. Esta encuesta tiene un importante grado de cobertura en el sector; en 1993 las firmas captadas por este relevamiento representaron el 67% del valor de la producción total de las IAA.

5. Mas allá de las limitaciones de la información periodística sobre ventas de empresas, el valor empírico de este indicador es significativo en la medida que permite analizar mas en detalle la concentración en la cúpula empresarial.

6. Es necesario advertir que el mayor grado de concentración reflejado en el año 2000 tiene dos importantes limitaciones, en primer lugar se comparan ventas con valor de la producción, y en segundo lugar las ventas de las empresas aquí reflejan tanto la actividad principal manufacturera como la agrícola realizada por la empresa.

participación por empresa también son ilustrativos de los cambios en el ranking dentro de la cúpula. Mientras en 1991 entre las primeras veinte empresas había una mayoría de firmas y grupos locales, en el 2000 la forma de propiedad predominante es la filial de empresas transnacionales o el grupo de filiales extranjeras.

**Cuadro 1.** Grandes empresas agroalimentarias en la Argentina: Indicadores de concentración dentro del panel de grandes empresas. Año 2000. (por quintiles de valor de producción, según actividad principal de la empresa)

		Total	Quinto	Quintil (1) Cuarto	Resto de quintiles
	Nºde empresas	117	25	27	65
Valor Bruto de la					
Producción	Millones de pesos	21.169,7	12.760,9	4.085,9	4.322,9
	Porcentaje	100,0	60,3	19,3	20,4
Valor agregado	Millones de pesos	6.381,4	4.329,1	1.010,4	1.041,9
	Porcentaje	100,0	67,8	15,8	16,3
Ocupación	Empleados	103.464	47.999	23.866	31.599
	Porcentaje	100,0	46,4	23,1	30,5
Masa salarial	Millones de pesos	1.859,8	974,6	405,8	479,4
	Porcentaje	100,0	52,4	21,8	25,8
Utilidades	Millones de pesos	551,9	382,1	141,9	27,9
	Porcentaje	100,0	69,2	25,7	5,1
Inversión Bruta Fija	Millones de pesos	653,7	263,5	229,0	161,2
	Porcentaje	100,0	40,3	35,0	24,7

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta a Grandes Empresas, 2000. INDEC

(1) Grupos de 100 empresas, ordenadas por valores crecientes de producción: 1er a 3er quintil, desde 36, 0 hasta 109,9 millones de pesos; cuarto quintil entre 110, 0 y 212, 9 millones; quinto quintil: mas de 213,0 millones.

La consolidación de un número reducido de grandes empresas, estuvo acompañada por la desaparición de un número significativo de pequeñas y medianas firmas, y el debilitamiento de las formas cooperativas de organización empresarial. Entre 1984 y 1993, el número de pymes alimentarias disminuyó en un 25%, proceso que se concentró, en elevada proporción, en actividades no transables internacionalmente tales como panaderías (las que representan casi un 50% del total de locales pymes) y pequeñas embotelladoras regionales.

**Cuadro 2.** Concentración y cambios en el posicionamiento de los distintos tipos de empresas de la cúpula de las Industrias Agroalimentarias Argentinas (porcentajes en relación al VBP)

1991 Prop. de K	Empresa	Millones \$	Ventas % en VBP	Acum.
GE	Sistema Coca Cola	1050,1	4,8	4,8
ET	Cargill	679,4	3,1	7,9
GL	Mastellone Hnos.	472,6	2,2	10,1
GL	Sancor	440,6	2,0	12,1
EN	ACA	400,1	1,8	14,0
GL	Molinos Río de la Plata	383,2	1,8	15,7
GL	Arcor	268,2	1,2	17,0
EN	Asociación de Coop. Agrarias	264,1	1,2	18,2
ET	Nestlé	195,3	0,9	19,1
GL	Ledesma	185,2	0,9	19,9
ET	Refinerías de Maíz	182,2	0,8	20,8
GE	Indo	177,7	0,8	21,6
GL	Aceitera Gral. Deheza	170,1	0,8	22,4
GL	Aceites Santa Clara	169,3	0,8	23,1
GE	Cervecería Quilmes	165,6	0,8	23,9
GL	Terrabusi	159,2	0,7	24,6
ET	Swift Armour	150,3	0,7	25,3
GL	Bagley	147,7	0,7	26,0
GE	La Plata Cereal	126,4	0,6	26,6
GL	Peñaflor	119,4	0,5	27,1

2000 Prop. de K	Empresa	Millones \$	Ventas % en VBP	Acum.
ET	Cargill	2374,0	10,9	10,9
GE	Sistema Coca Cola	1410,0	6,5	17,4
GL	Sancor	1161,3	5,3	22,7
GL	Arcor	1100,0	5,1	27,8
EN	ACA	999,4	4,6	32,4
GL	Aceitera General Deheza	936,2	4,3	36,7
GE	Cervecería Quilmes	770,5	3,5	40,2
GE	Louis Dreyfus	750,0	3,4	43,6
ASOC	Mastellone Hermanos	695,7	3,2	46,8
GL	Molinos Río de la Plata	648,9	3,0	49,8
GL	Vicentín	628,2	2,9	52,7
GE	La Plata Cereal	601,9	2,8	55,5
ET	Bunge Ceval	547,3	2,5	58,0
ET	Nestlé Argentina	423,0	1,9	59,9
ET	Nabisco Arg. (ex Terrabusi)	334,9	1,5	61,5
ET	Refinerías de Maíz	308,5	1,4	62,9
GL	Pecom Agra	293,1	1,3	64,2
GE	Baesa	276,0	1,3	65,5
GL	Ledesma	274,3	1,3	66,8
ET	Danone	266,2	1,2	68,0

Nota: ET, empresa trasnacional extranjera; GE, grupo extranjero; GL, grupo local; EN, empresa nacional; ASOC, asociación o joint-venture entre empresa local y empresa extranjera. K: capital.

Fuente: Elaboración propia a partir de FLACSO. Área de Economía y Tecnología.

Las IAA fueron en la década de los noventa uno de los sectores industriales de mayor atracción de las inversiones extranjeras directas. Entre 1993 y 2000 estas inversiones sobrepasaron los 5000 millones de dólares. Fueron impulsadas en un primer momento por el dinamismo del mercado interno; posteriormente, por las potencialidades del mercado subregional (Cuadro 3).

Las IED se dirigieron principalmente a las producciones de aceites, lácteos, galletitas y bizcochos, cerveza, gaseosas, cacao, golosinas y vino, y fueron realizadas en su mayoría por grandes empresas transnacionales, cuya experiencia en el desarrollo de productos diferenciados y en inversiones en infraestructuras logísticas y redes comerciales les otorgaron indudables ventajas competitivas en el nuevo contexto subregional. Empresas de capitales latinoamericanos (chilenos, brasileños y mejicanos) también invirtieron en el sector.

**Cuadro 3.** Inversión extranjera directa (IED) por sector<sup>7</sup>

	1992-1993		Promedio anual 1994-1996		1997-1999		1993-2000 acumulado	
	\$ millones	%	\$ millones	%	\$ millones	%	\$ millones	%
Petróleo	749	21%	662	12%	6.416	68%	25.220	25%
Minas y canteras	(1)	0%	280	5%	109	1%	944	2%
Sector manufacturero	746	21%	2.253	42%	1.917	20%	17.062	26%
Alimentos Bebidas y Tabaco	361	10%	737	14%	426	4%	5.343	8%
Textil	19	1%	26	0%	32	0%	116	0%
Papel	(37)	-1%	175	3%	92	1%	1.469	3%
Química y petroquímica	283	8%	684	13%	576	6%	4.921	7%
Materiales	40	1%	26	0%	102	1%	518	1%
Metalurgia	(47)	-1%	100	2%	188	2%	983	2%
Bienes de capital	(92)	-3%	78	1%	196	2%	570	1%
Automotriz y otros mat. de transporte	219	6%	427	8%	305	3%	3.143	4%
Electricidad, gas y agua	1.618	45%	639	12%	1.007	11%	8.923	11%
Comercio	62	2%	393	7%	428	5%	3.042	5%
Transporte y comunicaciones	8	0%	341	6%	621	7%	6.599	12%
Bancos	304	8%	473	9%	1.134	12%	8.340	10%
Otros	124	3%	358	7%	823	9%	5.361	8%
<b>Total</b>	<b>3.611</b>	<b>100%</b>	<b>5.399</b>	<b>100%</b>	<b>9.482</b>	<b>100%</b>	<b>75.491</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración propia a partir de información de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía.

7. Estos datos reflejan los resultados de la revisión y actualización de las estadísticas del balance de pagos y de la posición de inversión internacional encarado por la Subsecretaría de Programación Macroeconómica a partir de julio de 1995. Los resultados que se presentan son estimaciones preliminares.

Una parte importante de las inversiones de las empresas transnacionales en el período consistió en la compra de firmas ya establecidas (Recuadro 2). De acuerdo a las estimaciones del centro de estudios de la producción (CEP), presentadas en el Cuadro 4, casi la mitad de las inversiones realizadas por firmas extranjeras en Argentina en el período bajo estudio representaron adquisiciones de capacidades existentes esto es, cambios de manos de la propiedad de las empresas.<sup>8</sup> Esta evidencia califica el tipo de inversión realizada por las empresas multinacionales. Sin negar los efectos que pueden tener los cambios de propiedad sobre las capacidades existentes al integrar las empresas domésticas en redes internacionales de tecnología, comercio y financiamiento, es importante remarcar que la entrada de las empresas multinacionales en el sector obedeció más a una lógica de centralización de capitales -donde la acumulación asimilable al del capital financiero- que a una lógica de acumulación de nuevas capacidades productivas.

Por el contrario, la acumulación en el caso de las firmas nacionales que no vendieron sus capacidades hasta 1996 dominó la lógica de la acumulación productiva (en un claro comportamiento defensivo), aunque limitando los esfuerzos a la incorporación parcial de nuevas técnicas y equipos.

**Cuadro 4.** Inversión de las firmas extranjeras en las IAA por tipo de inversión.

	1992-1993		Promedio anual 1994-1996		1997-1999		1993-2000 acumulado	
	\$ millones	%	\$ millones	%	\$ millones	%	\$ millones	%
Greenfield	19,8	9%	213,1	22%	71,5	9%	1.228,7	19%
Ampliaciones	94,7	44%	251,2	25%	328,3	43%	2.139,6	32%
Fusiones y adquisiciones	103,1	47%	525,1	53%	356,4	47%	3.272,4	49%
<b>Total</b>	<b>217,5</b>	<b>100%</b>	<b>989,5</b>	<b>100%</b>	<b>756,2</b>	<b>100%</b>	<b>6.640,6</b>	<b>100%</b>

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

Estas operaciones y otros traspasos de propiedad entre capitales nacionales, se tradujeron, como señaláramos, en una elevación de los ya altos niveles de concentración económica que registraban muchas actividades a comienzos de los años noventa. Como resultado de estos procesos, en 1999 treinta y cinco empresas de la alimentación y la bebida in-

8. Estas cifras son elaboradas a partir de la base de datos sobre proyectos organizada por el Centro de Estudios para la Producción. No reflejan la inversión extranjera directa sino un concepto similar que es el de Inversión de Firmas Extranjeras (IFE). Estas estadísticas no comparables internacionalmente, ya que se basan en el criterio de proyecto de inversión y no en el de financiamiento del balance de pagos.

*Recuadro 2: Principales adquisiciones y fusiones en las LAA durante los 90*

Algunas de las operaciones de firmas transnacionales más significativas de estos años han sido:

las inversiones de la firma francesa DANONE: compra en 1994 de Bagley, empresa nacional líder en fabricación de galletitas; joint-venture con la empresa líder láctea Mastellone para el desarrollo de productos lácteos frescos (1995) y posteriormente compra a Mastellone su participación en el negocio de yogures y postres; inversiones en agua mineral: compra a la empresa vitivinícola Peñafior el 50% de Villa del Sur y a Cartellone, la empresa Yillavicencio.

las inversiones de RJR NABISCO (EEUU) en el sector de galletitas: compra en 1994 de la empresa líder nacional Terrabusi; de Mayo-Capri (1996) y de Canale (1999).

inversiones de empresas extranjeras en el sector lácteos: Parmalat (italiana); Nestlé, Bongrain (francesa).

la compra de la empresa de golosinas Stani por Cadbury Shwepes (Reino Unido).

La profunda reestructuración empresarial en la industria vitivinícola, con importantes inversiones de empresas nacionales y extranjeras (europeas y chilenas principalmente; fondos de inversión) en la compra de bodegas instaladas y en la expansión de sus actividades, que se tradujeron en importantes transformaciones estructurales en el complejo vitivinícola: fuerte reorientación exportadora, incorporación de nuevas tecnologías, aumentos en la calidad de la producción local; desarrollo de alianzas estratégicas (Azpiazu y Basualdo, 2000).

La multinacional Cargill compra el 65% del negocio harinero a Molinos Río de la Plata, luego de la reestructuración de esta empresa, que vendió el 60% de sus acciones al Grupo Económico argentino Pérez Companc.

Las inversiones del Grupo Exxel en el negocio alimentario: compra Fargo (panificación) Havanna (alfajores) y Freddo (helados), para posteriormente desprenderse de algunas de sus adquisiciones.



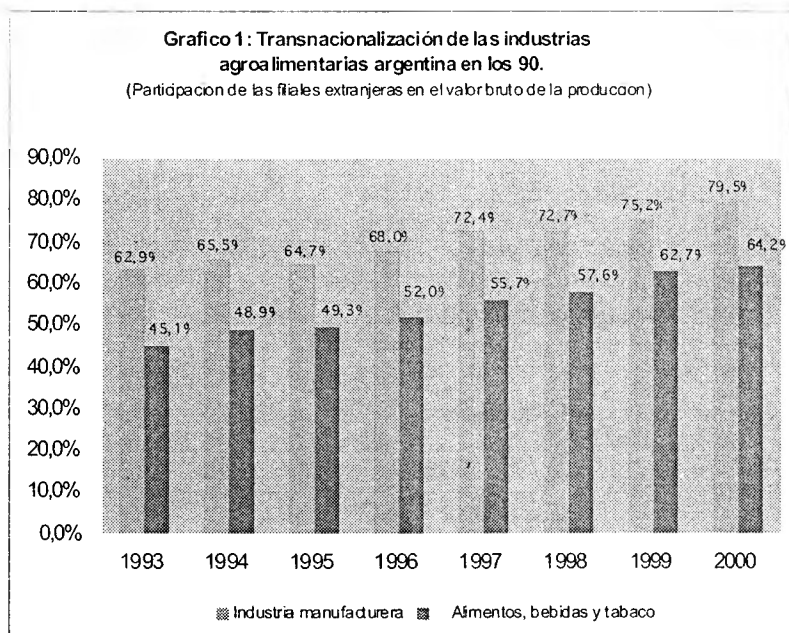
tegraron la cúpula empresarial del país, entre las cuales el 59% eran empresas transnacionales (FLACSO, Area de Economía y Tecnología).<sup>9</sup>

Conviene remarcar que el proceso de transnacionalización de las industrias agroalimentarias en el país cobra importancia teniendo en cuenta el punto de partida. Las industrias agroalimentarias hasta los 90 eran actividades en las cuales, en promedio, el capital extranjero no participaba en forma mayoritaria en la producción (las empresas con participación de capital extranjero representaban en 1993 el 45% del valor de la producción (gráfico 1). Al finalizar la década éstas alcanzan el 64% del valor de la producción. Si bien esta participación es menor que la registrada en el total de actividades manufactureras y de servicios, la velocidad mediante la cual estas grandes firmas expandieron su producción durante los 90 fue superior al del total de la industria manufacturera.

Algunos indicadores comparativos entre empresas nacionales y extranjeras nos permiten identificar, adicionalmente, diferentes aspectos de la heterogeneidad inter-firmas:

- Como se mencionó anteriormente, las modalidades de expansión de las empresas variaron según el origen del capital; las filiales de empresas extranjeras se caracterizan durante el período por una menor propensión que sus competidores locales a ampliar las capacidades productivas: entre 1993 y 1995, mientras la participación de la inversión bruta fija en el valor agregado de las empresas locales fue de 19%, la de las filiales de empresas extranjeras fue de 12%. Esta diferencia se amplía significativamente -35% contra 14% respectivamente- entre 1996 y 1998 cuando el motor principal de crecimiento es la expansión hacia Brasil, y se profundiza la rivalidad oligopolística local asociada a los procesos de adquisiciones y fusiones. La importancia de las fusiones y adquisiciones durante el período permiten inferir que la centralización del capital ha sido el vector central de crecimiento de la empresa extranjera durante los 90. La empresa nacional, frente a la competencia (potencial o efectiva) de rivales extranjeros, o bien se retira de la actividad o bien emprende un proceso de inversión defensivo, siendo relativamente menos los casos de expansiones agresivas dentro de este estrato de empresas. Hacia el final de los 90, en un contexto de recesión interna y devaluaciones regionales, las empresas nacionales disminuyen su tasa de inversión, aproximándose a la propensión a invertir registrada por las empresas extranjeras.

9. La cúpula empresarial agrupa a las 200 empresas mas grandes del país (excuyendo a las agropecuarias y las financieras). Basualdo, (2000); FLACSO, Area de Economía y Tecnología. Base de datos.



**Cuadro 5. Inversión bruta fija en términos de valor agregado en las IAA según origen de capital (en porcentajes)**

	Promedios anuales		
	1993-1995	1996-1998	1998-2000
Empresas sin participación de capital extranjero	19,0	35,5	12,5
Empresas con participación del capital extranjero	12,8	14,7	12,4

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta a Grandes Empresas, 2000. INDEC

• Si bien no se cuenta con información estadística sobre el financiamiento de la inversión, algunos indicadores indirectos permiten realizar apreciaciones en este sentido. La relación entre utilidades acumuladas e inversión bruta fija durante el periodo 1993-2000 muestra que las empresas nacionales no cubrieron la inversión bruta fija acumulada con la masa de utilidades del período; por el contrario, el capital extranjero generó una masa de utilidad que superó en 6% la inversión acumulada durante el período (cuadro 6).<sup>10</sup> Mas allá de la limitación que significa trabajar con da-

10. Este indicador oculta importantes transferencias de propiedad entre empresas extranjeras y nacionales a lo largo del período analizado: muchas veces la inversión realizada en el período expansivo por empresas locales genera utilidades en el segundo y tercer período, cuando la capacidad creada está en manos del capital extranjero.

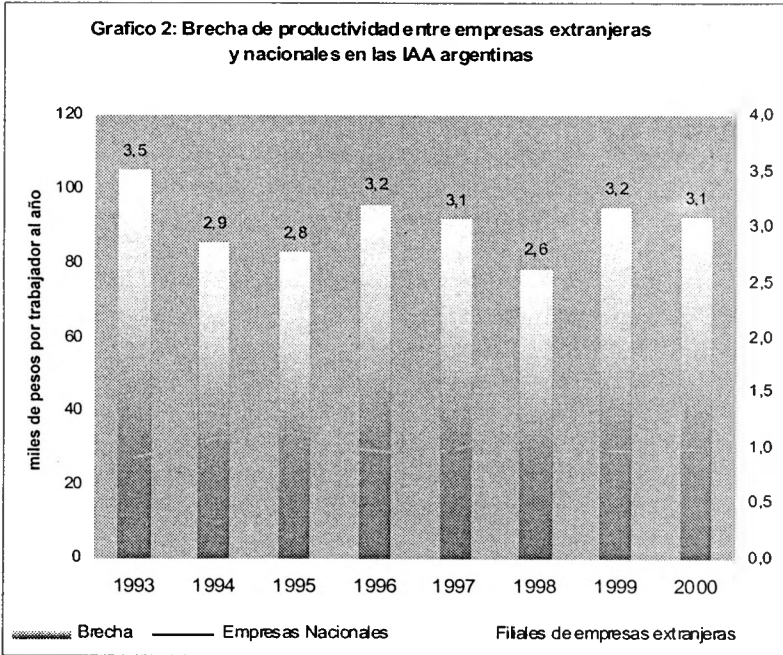
tos agregados para evaluar la rentabilidad y las fuentes de financiamiento a nivel microeconómico, se puede apreciar que mientras el capital extranjero recuperó su inversión en pocos años, las empresas nacionales que decidieron permanecer en la actividad no llegaron a hacerlo.

**Cuadro 6.** Relación utilidades-formación bruta de capital

	Promedios anuales (millones pesos)			Acumulado 1993-2000
	1993-1995	1996-1998	1998-2000	
IBF empresas sin participación extranjera	396,2	615,5	191,7	3418,7
IBF empresas con participación extranjera	471,8	651,4	608,9	4587,5
Utilidades de empresas sin part. extranjera	468,4	243,8	139,4	2415,3
Utilidades de empresas con part. extranjera	562,2	642,7	619,4	4853,6
	Utilidades /IBF %			Utilidades acum. / IBF acum.
Empresas sin participación extranjera	118,1	39,3	75,5	70,6
Empresas con participación extranjera	119,6	99,8	98,7	105,8

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta a Grandes Empresas, 2000. INDEC

Nota: IBF: Inversión Bruta Fija



Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta a Grandes Empresas, INDEC (2000)

• Como es frecuentemente señalado, las filiales de empresas multinacionales extranjeras presentaron desde comienzos del periodo una importante brecha de productividad a su favor frente a sus pares locales. Esta era de tres veces la productividad sobre el valor agregado de las empresas locales a inicios de la década. Si bien la productividad de las empresas locales aumenta relativamente en los sub periodos expansivos a partir del aprovechamiento de la capacidad instalada esta brecha no se reduce establemente durante esta etapa, reproduciéndose la heterogeneidad inter-empresarial. Las empresas extranjeras han sido las únicas con capacidad de absorber los efectos coyunturales sobre la productividad aparente, en la medida que están relativamente más insertas en redes internacionales de producción.

### *3.3. El nuevo contexto competitivo sistémico frente a la emergencia de la Gran Distribución Alimentaria (GDA)*

Uno de los rasgos centrales de la evolución de las IAA en los noventa ha sido su reposicionamiento frente a los canales minoristas de distribución. En efecto, las IAA debieron enfrentar en estos años importantes cambios en el contexto competitivo doméstico, relacionados con la consolidación del negocio minorista en torno a las grandes cadenas de supermercados e hipermercados (gran distribución). Esta concentración económica revirtió la hasta entonces débil posición del comercio minorista en la relación con sus proveedores, y desafió el poder de grandes empresas industriales. Las IAA se vieron enfrentadas a nuevos y exigentes agentes, cuya elevada capacidad de compra les otorga poder para imponer condiciones de negociación y de acceso a sus locales, y exigencias logísticas y de manejo de inventarios. Ello ha obligado a las IAA o bien a recentrarse sobre actividades de exportación "aguas arriba"<sup>11</sup> o a redefinir sus estrategias productivas, tecnológicas y comerciales para alcanzar a la vez i) aumentos de su eficiencia que se traduzcan en disminuciones de costos, ii) el desarrollo de nuevos productos, para hacer frente a la competencia de las otras empresas de la alimentación y de las propias cadenas de la GD (productos de marca del distribuidor), iii) responder a las exigencias de funcionamiento just-in-time de la GD, y iv) mantener costosos activos complementarios de transporte y logística en frío (Gutman G., 1998).

Las transformaciones señaladas, junto a los cambios en los patrones de consumo y el desarrollo de nuevas tecnologías, -tecnologías gene-

11. Es notorio que en el periodo grandes grupos nacionales como Bunge y Born deciden abandonar su estrategia de diversificación en alimentos de consumo.

rales, como las TICs y la comunicación, biotecnologías; y específicas a los diferentes tipos de producciones-, enfrentaron a las empresas más agresivas y dinámicas del sector a la necesidad de desplegar nuevas estrategias.<sup>12</sup> Entre ellas se destacan innovaciones tecnológicas y organizativas; la articulación en redes o networks empresariales, el desarrollo o reforzamiento de formas de articulación más estrecha con los productores primarios (agricultura de contrato; modalidades de integración vertical); nuevas estrategias comerciales, que han pasado, en varios casos, por la expansión geográfica de empresas de capital nacional hacia países del Mercosur,<sup>13</sup> y en todos los casos, por el refuerzo de las marcas comerciales. Las estrategias de diversificación y diferenciación productiva han sido centrales para las empresas orientadas hacia el mercado interno, como es el caso de la industria láctea (Gutman, 1999).

Las estrategias de las modernas agroindustrias de exportación, motorizadas por inversiones de capitales transnacionales, responden a las nuevas modalidades de competencia a nivel mundial en estas producciones poco diferenciadas, asentadas en el control de áreas estratégicas: comercialización, logística, información, descommoditización de la producción primaria. El reciente desarrollo del complejo aceitero es un caso relevante de este último tipo de estrategia, con fuertes articulaciones de la industria "hacia adelante" de la cadena. En efecto, el recrudescimiento de la competencia en los mercados internacionales de estos productos, y la necesidad de responder rápida y adecuadamente a los cambios en la demanda, han llevado a las mayores firmas aceiteras presentes en el país (empresas transnacionales con inversiones en los principales países productores y exportadores de estos bienes) a avanzar hacia las áreas de comercialización (incluyendo el acceso privilegiado y el control monopólico de la información estratégica), y a las de infraestructura de transporte, almacenaje y distribución (Gutman, 2000).

### *3.4. Globalización de la tecnología y (des)entramado tecnológico local*

Otro rasgo central del proceso de acumulación en estos años fue la creciente transnacionalización de la oferta tecnológica dirigida al sector, tanto en lo que se refiere a bienes de capital como a insumos estratégicos para la diferenciación de productos. Este proceso, que expresa

12. Ver en Wilkinson, 2000, una presentación de los senderos tecnológicos de los principales complejos agroalimentarios del Mercosur.

13. Las empresas de la alimentación han sido uno de los sectores empresariales que iniciaron tempranamente un proceso de internacionalización abriendo filiales en países de América Latina, en particular en Brasil, Paraguay, Uruguay y Chile. Arcor es un caso paradigmático de este tipo de estrategia. (Kosacoff, coord., 2001)

una de las caras de la creciente globalización de las cadenas alimentarias, trajo como consecuencia el debilitamiento de muchas tramas locales que se desarrollaron en estrecha asociación con las producciones agroalimentarias, en un proceso que ha sido caracterizado como de "desclusterización" o destrucción de tales tramas (Dirven, 2001).

A partir de la Encuesta sobre la Conducta Tecnológica de las empresas industriales argentinas (INDEC, Secyt, 1998), es posible analizar este doble proceso de globalización de la oferta y desarticulación de los encadenamientos tecnológicos locales (Lavarello, 2001).

La globalización de la tecnología<sup>14</sup> es un proceso multi-dimENSIONAL (Archibugi y Michie, 1992) que se manifiesta, entre otros aspectos, por (i) la internacionalización de algunos aspectos de la Investigación y Desarrollo (I&D), a partir de los cuales las empresas transnacionales instalan en mayor medida laboratorios de apoyo a las filiales de producción; (ii) la compra de licencias tecnológicas; (iii) la compra de bienes de capital; (iv) más recientemente, la integración a redes internacionales de cooperación tecnológica. Las industrias agroalimentarias convencionalmente se caracterizaron por la absorción de tecnología a partir de la tercera fuente de difusión internacional de la tecnología (Pavitt, 1984). Ello se corrobora en el caso de las IAA argentinas a partir de los datos de la mencionada Encuesta: entre 1992 y 1996, el 28% de las empresas agroalimentarias instaladas en Argentina incorporaron tecnología internacional por la vía de la compra/importación de bienes de capital. La instalación de laboratorios de apoyo, con tareas circunscriptas a la adaptación de procesos o a la adaptación y desarrollos menores de productos, es también una fuente importante de transferencia tecnológica al interior de las corporaciones, que en el caso de las empresas multinacionales alcanza al 40% de las firmas. La compra de licencias tecnológicas y la inserción en redes internacionales de tecnología son fuentes de transferencia que, si bien se caracterizan por ser poco significativas para el conjunto de las IAA, son relativamente importantes en el caso de las filiales extranjeras.

La globalización de la oferta tecnológica en el "espacio interno" a la firma (Michalet, 1985) y los mecanismos de transferencia descritos no implican, necesariamente, una efectiva transferencia a los "espacios externos" y luego, al sistema nacional (sectorial) de innovación (Lavarello,

14. Ciertos autores (Chesnais, 1994) no utilizan el concepto de "internacionalización de la tecnología" por tratarse no de un proceso general de homogenización tecnológica sino de un proceso micro-económico de despliegue de estrategias globales de absorción y difusión de tecnología en el espacio interno de las firmas.

2001). Como podemos apreciar en el cuadro 7, no todos los tipos de empresas que están integrados a los “sistemas internacionales de difusión tecnológica” (Patel y Pavitt, 2000) tienen igual propensión a integrarse a las cadenas locales. Son las empresas independientes y las filiales de grupos locales con acceso a tecnología internacional quienes interactúan localmente con una variedad mayor de actores (clientes, proveedores, competidores, institutos de investigación), aunque la calidad de estas interacciones no está demostrada. En cambio, las empresas transnacionales (que son las más integradas a redes internacionales de tecnología) interactúan muy selectivamente, limitando sus eslabonamientos tecnológicos a algunos institutos de investigación locales. Esto significa que a medida que las industrias agroalimentarias se transnacionalizan, la probabilidad de emergencia de coherencias locales es menor. Es en este sentido que conviene distinguir entre una suma de externalidades -donde algunas firmas tienen mayor capacidad de absorber tecnología que otras (Perroux, 1973; Cohen y Levinthal, 1989)- de un verdadero sistema de innovación (Lundvall, 1992).

**Cuadro 7.** Transferencia tecnológica e interacciones locales según tipo y origen de capital de las empresas (en porcentaje sobre cada tipo de empresa)

Fuentes de Transferencia Internacional	Empresas Nacionales	Grupos Locales	Filiales extranjeras	Todas
Dto. I&D, de los cuales cooperan localmente con:	16,0%	26,2%	40,6%	21,8%
- Proveedores y Usuarios	2,4%	9,1%	0,0%	0,8%
- Competidores	2,4%	9,1%	0,0%	1,4%
- Institutos de Investigación	7,3%	18,2%	17,9%	6,0%
Licencias extranjeras y cooperan localmente con:	2,7%	2,4%	20,3%	6,0%
- Proveedores y Usuarios	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
- Competidores	0,0%	0,0%	0,0%	1,4%
- Institutos de Investigación	14,3%	100,0%	7,1%	6,0%
Bs. Capital importado y cooperan localmente con:	21,1%	45,2%	44,9%	28,3%
- Proveedores y Usuarios	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
- Competidores	1,9%	10,5%	0,0%	1,4%
- Institutos de Investigación	5,6%	15,8%	12,9%	6,0%
Cooperación Internacional y cooperan localmente con:	2,3%	4,8%	7,2%	3,5%
- Proveedores y Usuarios	16,7%	0,0%	0,0%	0,8%
- Competidores	0,0%	50,0%	0,0%	1,4%
- Institutos de Investigación	33,3%	0,0%	40,0%	6,0%

Fuente: P. Lavarello (2001), *Investissement Direct Etranger et Système Sectoriel d'Innovation: le cas de l'industrie agroalimentaire*, Thèse de Doctorat, Université Paris XIII.

#### **4. Reflexiones Finales**

Las industrias de la alimentación fueron uno de los sectores industriales más dinámicos de la década de los noventa. Su crecimiento no está, sin embargo, exento de contracciones: acentuó las heterogeneidades productivas y tecnológicas presentes en el sector desde sus inicios, y llevó a una configuración productiva y empresarial fuertemente inserta en los procesos de globalización en curso, aumentando la vulnerabilidad de estas producciones frente a las estrategias de las grandes firmas agroalimentarias transnacionales, de la producción y la comercialización

Sin duda, las potencialidades de la Argentina como país productor y exportador de alimentos son muy grandes, y estamos muy lejos de avizorar sus límites. Los nuevos desarrollos tecnológicos, y sus posibles aplicaciones en los sistemas agroalimentarios abren, por lo demás, senderos y oportunidades de crecimiento y especialización insospechados pocos años atrás.

Sin embargo, Argentina -excedentaria en la producción de alimentos- se encuentra hoy en una situación caracterizada por una fuerte caída en el consumo interno, la exclusión de la alimentación de amplios y crecientes sectores de la población, y con niveles absolutos y relativos de desnutrición no registrados previamente, en medio de una crisis económica y social de proporciones no conocidas.

En este nuevo contexto, las industrias de la alimentación se enfrentan a desafíos de gran magnitud. Si bien las respuestas a estos desafíos no se limitan a una estrategia sectorial, -exigen un marco programático, consensuado y participativo que defina las opciones estratégicas de desarrollo económico y social a mediano y largo plazo- las empresas agroalimentarias y los subsistemas en los que están insertas deberán dar respuesta a varios interrogantes. Entre otros:

¿cómo recrear y fortalecer el mercado interno de productos agroalimentarios, instancia indispensable para consolidar mayores niveles competitivos en los mercados mundiales, tal como indica la experiencia de los países industrializados?

¿cómo reconfigurar las tramas productivas locales, desarticuladas por los procesos de globalización, sin comprometer los niveles tecnológicos alcanzados?

¿cómo rediseñar y construir el entramado institucional público /privado necesario, que debe enmarcar estas producciones?

¿cómo enfrentar los nuevos paradigmas de calidad y seguridad alimentaria imperantes en los mercados mundiales, dentro de estrategias de "descommoditización", diferenciación e innovación en productos?

¿cómo diseñar estrategias que fortalezcan la integración en los



mercados mundiales apoyándose en la integración de los mercados locales y regionales (Mercosur) ?

En este documento hemos presentado algunos de los rasgos centrales de la dinámica productiva, tecnológica y comercial en curso en estas producciones. Algunas de estas tendencias son la continuación de los procesos de globalización que arrancaron anteriormente; otras son respuesta a los cambios en las reglas de juego y en las condiciones de contexto nacional e internacional. En conjunto, problematizan y complejizan la estructura y dinámica actual de los sistemas agroalimentarios del país, exigiendo la construcción social de nuevas estrategias que posibiliten un mayor aprovechamiento de las potencialidades de Argentina como productor de alimentos, con el desarrollo de capacidades y ventajas competitivas genuinas, en el marco de una sociedad -nacional y regional- democrática y equitativa.

## Bibliografía

- Archibugi D. y Michie J. (1995): The globalisation of technology a new taxonomy Cambridge Journal of Economics, 1995, n° 19, 1- 4,
- Azpiazu Daniel (1998): La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa, Flacso, Eudeba, Buenos Aires.
- Azpiazu D. y Basualdo E. (2001): El complejo vitivinícola argentino en los noventa. Potencialidades y restricciones. CEPAL, Santiago de Chile.
- Basualdo E. (2000): Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa, Ed. UNQUI.
- Basualdo E. y Fuchs M. (1989): Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina, Cepal, Dto. De Trabajo N° 33, Buenos Aires.
- Bisang R., Gutman G., Roig C., Rabetino R. (2000): La Oferta Tecnológica de las Principales Cadenas Agroindustriales en el Mercosur Ampliado, PROCI-SUR/BID; Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur.
- Byé P. (1999): "The Food Industry: still a Craft Industry", in P. Bye et D. Hayton, (Eds) Industrial History and Technological Development in Europe, CEE, London.
- Cohen W. et Levinthal D. (1989): Innovation and learning, The Economic Journal, n° 99, p. 569-596.
- Dirven Martine (Compiladora) (2001):Apertura económica y (des) encadenamientos productivos. Cepal, Santiago de Chile
- Chesnais F. (1994): La mondialisation du capital, Syros, Paris.
- Gatto F. y Gutman G. (1990): "El sector industrial agroalimentario argentino" en Gutman G. y Gatto F. (comp.), Agroindustrias en Argentina. Cambios productivos y organizativos. 1970-1990. Ed. CEAL-CEPAL, Buenos Aires.
- Gutman G. (1993): "Cambios y reestructuración en sistemas agroalimentarios en Argentina", en Kosacoff B. (comp) El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación, Ed. Cepal/Alianza Ed., Buenos Aires.
- Gutman G. (1997): Las pequeñas y medianas empresas de la alimentación en Argentina. Investigación para la ONUDI, Proyecto UC/RLA/97/004/17-54/06-3000. Buenos Aires
- Gutman G. (1998): "Estrategias recientes de la Gran Distribución Minorista de Alimentos en el Area Metropolitana de Buenos Aires", en Gorenstein y Bustos Cara, comp: Ciudades y Regiones frente al avance de la Globalización, Ed. Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- Gutman G. (1999): "Desregulación, apertura comercial y reestructuración industrial. La industria láctea en Argentina en la década de los noventa" en Az-

piazu D, Gutman G. y Vispo A. "La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo: las industrias lácteas, farmacéuticas y automotriz". Ed. Tesis, Norma/ FLACSO.

Gutman G. (2000): Trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el Mercosur ampliado. Oleaginosas: soja y girasol. PROCISUR-/BID, Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur, Montevideo. 2000.

Gutman G. y Cesa V. (2002): "Innovación y cambio tecnológico en las industrias de la alimentación en Argentina", en Bisang R., Lugones G. y Yoguel G, ed. Apertura e Innovación en Argentina. Para desconcertar a Vernon, Shumpe-ter y Freeman, Redes, UNGS Ed. Miño Dávila, Buenos Aires.

IICA (1998): El sector agroalimentario argentino en los 90', Buenos Aires.

INDEC (1999 a; 2000): Grandes Empresas en la Argentina, 1993-1997, 2000, Buenos Aires.

INDEC (1999b): La producción industrial argentina en los años '90, Buenos Aires.

INDEC, SECyT (1998): Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas. Buenos Aires

Katz J. y Kosacoff B (1989):. El proceso de industrialización en Argentina: evolución, retroceso y prospectiva, CEAL-CEPAL. Buenos Aires

Kosacoff B. y Azpiazu D (1989):. La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales. CEAL-CEPAL, Buenos Aires.

Kosacoff B. (editor) (1998): Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desemeño indutrial frente a las nuevas incertidumbres, Cepal, UNQUI, Buenos Aires.

Kosacoff B., coord (2001): Construyendo una empresa global de base mundial desde la Argentina. 50 años de historia de ARCOR (mimeo).

Lavarello P.(2001): Investissement Direct Etranger et Système Sectoriel d'Innovation: le cas de l'industrie agroalimentaire, Thèse de Doctorat, Université Paris XIII.

Lundvall B. (1992): National Systems of Innovations. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, Pinter, New York.

Michalet, C-A (1985), Le capitalisme mondial, PUF, París.

Obschatko E. (1997): Articulación productiva a partir de los recursos naturales. El caso del complejo oleagioso argentino, Cepal, Dto de Trabajo 74, Buenos Aires.

Obschatko E. y Estefanell G. (2000): El sector agroalimentario argentino 1997-1999, IICA, Buenos Aires.

Patel P. et Pavitt K. (2000), "Les systèmes nationaux d'innovation sous tension: l'internationalisation de la R&D des entreprises" in M. Dedlapierre, P. Moatti, E. M. Mouhoud, Connaissance et mondialisation, Economica, París.

Pavitt K. (1984): Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory, *Research Policy*, 13, 343-374.

Perroux, F. (1973), "L'effet d'entraînement: de l'analyse au repérage quantitatif", *Economie Appliquée*, N°3.

Rastoin, J-L. (2000): *Economie et strategie agroindustrielle*, Mimeo, Agro-Montpellier.

Wilkinson John (2000): Demandas tecnológicas, competitividade e inovação no sistema agroalimentar de Mercosul Ampliado, Serie Documentos N° 9, PROCISUR; BID, Montevideo.