

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1
24 October 2005

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية، والتنمية

اجتماع الخبراء المعني بتعزيز القدرة الإنتاجية لشركات

البلدان النامية عن طريق التدويل

جنيف، ٥-٧ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

دراسة حالة إفراادية بشأن الاستثمار الأجنبي المتجه إلى الخارج من الأرجنتين*

ملخص تنفيذي

كانت الأرجنتين رائدة في الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من البلدان النامية في أواخر القرن التاسع عشر. كما كانت أكبر مستثمر يوجه استثماراته إلى الخارج في أمريكا اللاتينية لفترة طويلة من عقد التسعينات وحققت استثمارات كبيرة في ميدان النفط والغاز. وقد أبطأت الأزمة الاقتصادية التي حدثت في أوائل ذلك العقد من وتيرة الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج وأدت إلى سلسلة من عمليات احتياز الشركات المحلية من قبل جهات فاعلة أجنبية. وكانت بعض هذه الشركات المحلية من بين أنشط المستثمرين الذين يوجهون استثماراتهم إلى الخارج من الأرجنتين. غير أنه من بين الجهات الفاعلة الهامة الأخرى في الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج التي ظلت مملوكة للأرجنتين توجد شركات مثل تيكينت (Techint) وآركور (Arcor) في صناعتي الفولاذ والأغذية، على التوالي. أما الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج الذي تقوم به مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم فيرتبط في معظمه بتشجيع التصدير ودعم القنوات التجارية.

* قُدمت هذه الوثيقة في التاريخ المذكور أعلاه بسبب تأخيرات في المعالجة.

أعدت أمانة الأونكتاد هذه الوثيقة وحررتها بالاستعانة بمدخلات هامة قدمتها مارسيا تافاريس، وحدة الاستثمار والاستراتيجيات الخاصة بالشركات، الأمم المتحدة - اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، سانتياغو، شيلي.

وقد كان معظم الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من الأرجنتين يرمي إلى البحث عن أسواق أو البحث عن موارد طبيعية، وخاصة في قطاعي النفط والغاز. وقد استُخدم هذا النوع من الاستثمار أيضاً كاستراتيجية لتنويع المخاطر إذ يُستفاد من الأسواق الأجنبية كوسائل للاحتماء من خسائر المبيعات الناجمة عن الاضطرابات الاقتصادية المحلية. وقد ساعد هذا التدويل في زيادة القدرة التنافسية للشركات الأرجنتينية إذ أتاح لها الحصول على المواد الأولية ويسر لها تحقيق كفاءة أكبر في مجال العرض وتحسين نوعية المنتجات إلى جانب الإنتاجية.

وهذه الورقة واحدة من خمس دراسات لحالات إفرادية أُعدّت لتكون وثائق معلومات أساسية من أجل اجتماع الخبراء لتيسير المناقشات بشأن تحسين القدرة التنافسية لمؤسسات الأعمال عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج. وهي تبحث الاتجاهات والمحركات والدوافع والسياسة العامة والعوائق المرتبطة بذلك الاستثمار من الأرجنتين. كما تسلط الضوء على حالات مختارة لشركات في مجال الأخذ بالطابع الدولي (التدويل) عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج وكيف زاد هذا الاستثمار من القدرة التنافسية للشركات الأرجنتينية.

المحتويات

| الصفحة | الفقرات |
|--------|---|
| ٤ | أولاً - مقدمة ٢ - ١ |
| ٤ | ثانياً - نبذة تاريخية موجزة: الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج وعملية التنمية المحلية ٦ - ٣ |
| ٦ | ثالثاً - اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج ١٢ - ٧ |
| ٩ | رابعاً - المحركات والبواعث الرئيسية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من مؤسسات الأعمال الأرجنتينية ١٨-١٣ |
| ١٠ | خامساً - أمثلة مختارة من استراتيجيات مؤسسات الأعمال في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج ٢٨-١٩ |
| ١٤ | سادساً - الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج الذي تقوم به مؤسسات الأعمال الأرجنتينية الصغيرة والمتوسطة الحجم ٣٢-٢٩ |
| ١٧ | سابعاً - الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج والقدرة التنافسية لمؤسسات الأعمال ٣٤-٣٣ |
| ١٧ | ثامناً - العقبات التي تعترض الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج ٣٦-٣٥ |
| ١٨ | تاسعاً - القوانين واللوائح الرئيسية المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج ٣٨-٣٧ |
| ١٨ | عاشراً - خلاصة: الآفاق والتحديات المستقبلية ٤٢-٣٩ |
| ٢٠ | المراجع ٢٠ |

دراسة حالة إفرادية بشأن الاستثمار الأجنبي المتّجه إلى الخارج من الأرجنتين

أولاً - مقدمة

١ - كثيراً ما يُستشهد بالأرجنتين باعتبارها البلد النامي الأول الذي أنشأت شركاته وحدات صناعية لها في الخارج (شودنوفسكي ولوبيس (Chudnovsky and López)، ٢٠٠٠؛ الأمم المتحدة، ١٩٩٣). فشركة صناعة النسيج، "ألبارغاتاس" (Alpargatas)، أنشأت فرعاً مصنعاً في أوروغواي في عام ١٨٩٠ ثم بعد ذلك في البرازيل. وفي أواخر العشرينات وخلال الثلاثينات من القرن الماضي، قامت سيام دي تيلا (S.I.A.M. di Tella)، وهي شركة تعمل في الهندسة الميكانيكية، و"بانج أند بورن" (Bunge & Born)، وهي تكتّل متنوع يعمل في صناعة الأغذية والمنتجات الغذائية، بإنشاء مصانع إنتاجية في بلدان مجاورة^(١). ولا تعكس استثمارات الأرجنتين في الخارج اليوم دورها الرائد في البداية كبلد نام مستثمر يوجه استثماراته إلى الخارج. ومع ذلك، كانت الأرجنتين أحد أهم المستثمرين من أمريكا اللاتينية الذين يوجهون استثماراتهم إلى الخارج خلال التسعينات من القرن الماضي. وفي أوائل القرن الحادي والعشرين، انهار الاستثمار الأجنبي المباشر المسجّل المتّجه إلى الخارج نتيجة أزمة في الاقتصاد الكلي ونتيجة احتياز مستثمرين أجانب لشركات أرجنتينيه مهمة. وقد شهدت السنوات الأخيرة تجدد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج غير أنها تميل إلى التركيز في عدد صغير من الشركات والصناعات.

٢ - وتبحث هذه الورقة الاتجاهات، والمحركات، والدوافع، وتطورات السياسات، والصعوبات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من الأرجنتين. وهي تسلط الضوء أيضاً على حالات مختارة للأخذ بالطابع الدولي (التدويل) عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج وكيف زاد هذا الاستثمار من القدرة التنافسية للشركات الأرجنتينيه.

ثانياً - نبذة تاريخية موجزة: الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج وعملية التنمية المحلية

٣ - إن نظرية "دانينغ" (Dunning) (١٩٩٣) التي تحمل عنوان "المسيرة من الاستثمار إلى التنمية" تربط مراحل في التنمية الاقتصادية لبلد ما بخصائص الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الداخل والخارج وبكثافته. ففي أثناء تنمية البلد، تتغير تركيبة مزايا الملكية والموقع والدخلنة (تدخيل العوامل الخارجية) لديه ونتيجة لذلك يصبح الاستثمار في الخارج جديراً بالاهتمام. وفي مرحلة معينة من التنمية، تكون تركيبة مزايا الملكية والموقع والدخلنة على نحو يبدأ معه معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الداخل في الهبوط ومعدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج في الارتفاع. وحسب "دانينغ" (١٩٨٦)، ففي نفس المرحلة من التنمية، فإن مقدار ونوع الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج الذي يقوم به بلد ما سيعتمدان إلى حد كبير على توجه السياسة الاقتصادية الداخلية، "على وجه الإجمال، فإن درجة ونمط التصنيع واستراتيجية التنمية التي تتبعها الحكومات المضيفة هما من بين أهم المتغيرات الهيكلية التي تؤثر على أنشطة مؤسسات الأعمال المتعددة الجنسيات المنتمة إلى

(١) تحوّلت "ألبارغاتاس" إلى مساهم صغير في عملياتها الرئيسية في البرازيل، وأمّمت "سيام دي تيلا" (S.I.A.M. di Tella) بعد فترة من الخسائر الكبيرة، ونقلت "بانج أند بورن" مقرها الرئيسي إلى خارج البلد (الأمم المتحدة، ١٩٩٣).

العالم الثالث، أياً كان مستوى الدخل". ومن المحتمل أن يكون الاستثمار المتجه إلى الخارج صغيراً في البلدان ذات السياسات الموجهة نحو الداخل وأكبر في اقتصادات مثل هونغ كونغ (الصين) والصين وسنغافورة التي تسعى إلى تحقيق النمو المدفوع بالتصدير. ويتسق هذا الاستنتاج مع واقع أن الأرجنتين كانت رائدة في الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من البلدان النامية في نهاية القرن التاسع عشر بينما اتبع البلد استراتيجية للتنمية تركز على صادرات المنتجات الزراعية وعلى الاندماج في الأسواق العالمية (بالموازاة مع تصنيع ابتدائي). والاستثمارات الأولى في الخارج التي قامت بها "سيام دي تيلا" و"ألبارغاتاس"، كما سبق ذكره، قد اضطلع بها في هذا السياق.

٤- ومن الثلاثينات إلى السبعينات من القرن الماضي، بوشرت عمليات تصنيع ترمي إلى الاستعاضة عن الواردات فأدى ذلك إلى تراجع في الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من حيث مجموع أنشطة الشركات المستثمرة. واتسم هذا النوع من الاستثمار خلال هذه الفترة بالخصائص العامة التالية: ١- كانت الشركات في كثير من الأحيان شركات عائلية مرتبطة بالمهارات والرؤى الشخصية لأصحاب الأعمال المهاجرين حديثاً ولأسرهم؛ ٢- كانت معظم الشركات تعمل بصورة مستقلة وكان لديها عدد قليل من التفرعات و/أو تتسم بقدر قليل من التنوع في السوق المحلية؛ ولم تكن عموماً مرتبطة بالنظام المالي؛ ٣- كانت الشركات في أحيان كثيرة شركات وطنية رائدة في السوق الخاصة بكل منها بعد أن نمت في ظل بنية سياسة قوامها الاستعاضة عن الواردات (تضمنت الحماية والائتمان الحكومي وآليات التشجيع)؛ ٤- طوّرت الشركات رأسمالها التكنولوجي الخاص بها عن طريق تكييف تكنولوجيات المنتجات والعمليات القائمة مع خصائص السوق المحلية؛ وحدث أن أنتج كثير منها أيضاً منتجات جديدة ومبتكرة؛ ٥- كانت تعمل في كثير من الأحيان بدرجة كبيرة من الاندماج الرأسي والسبب في ذلك إلى حد كبير هو أن شبكات التوزيع المستقلة لم تكن على درجة كافية من التطور.

٥- وبعض البواعث التي حدثت بالأرجنتين إلى الأخذ بسياسة التدويل هذه في هذه المرحلة تشمل ما يلي: ١- استكشاف الموارد الطبيعية، في حالة شركات الغاز والنفط والشركات التي تستعمل المعادن أو المنتجات الزراعية مثل الكاكاو كمواضع للإنتاج الصناعي؛ ٢- تدعيم التدفقات التجارية بين المقار الرئيسة والشركات الفرعية أينما أنشئت هذه الأخيرة لتنفيذ مراحل إنتاج معينة كانت تُنجز بكفاءة أكبر بالقرب من أسواق المستهلكين؛ ٣- تخطي الحواجز التجارية التي كانت قائمة في الأسواق الأجنبية (كوساكوف (Kosacoff)، ١٩٩٩).

٦- وبحلول نهاية السبعينات وأوائل الثمانينات من القرن الماضي، أدت الأزمة التي حلت بالسوق المحلية، وعوامل كامنة في الشركات، والأزمة والتغيرات التي شهدتها الأسواق المستهدفة إلى إغلاق عدد يُعتد به من عمليات الأرجنتين في الخارج. ولم يبدأ الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج في النهوض مرة أخرى إلا بعد انتهاء أزمة الثمانينات وبداية إقامة نموذج تنمية جديد وموجه إلى الخارج. فظهرت موجة جديدة من الاستثمار على خلفية برامج تحرير التجارة، وإلغاء القيود التنظيمية، والخصخصة، وتحقيق الاستقرار. واضطلع بصورة رئيسية بالاستثمارات خلال هذه الفترة في البلدان المجاورة أو في البلدان المتقدمة. وجُرب التدويل كجزء من برامج أوسع لإعادة هيكلة شركات كبرى حاولت الحفاظ على أوضاعها في السوق المحلية. وكان من بين عوامل الدفع الرئيسية للاستثمار المتجه إلى الخارج من الأرجنتين في نهاية التسعينات محدودية المتاح من المواد الخام، ولا سيما النفط

والمدخلات اللازمة لصناعة البتروكيماويات، والحجم المحدود للسوق المحلية، مما لم يفسح إلا مجالاً ضيقاً للنمو (شودنوفسكي ولوبيس، ٢٠٠٠).

ثالثاً - اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج

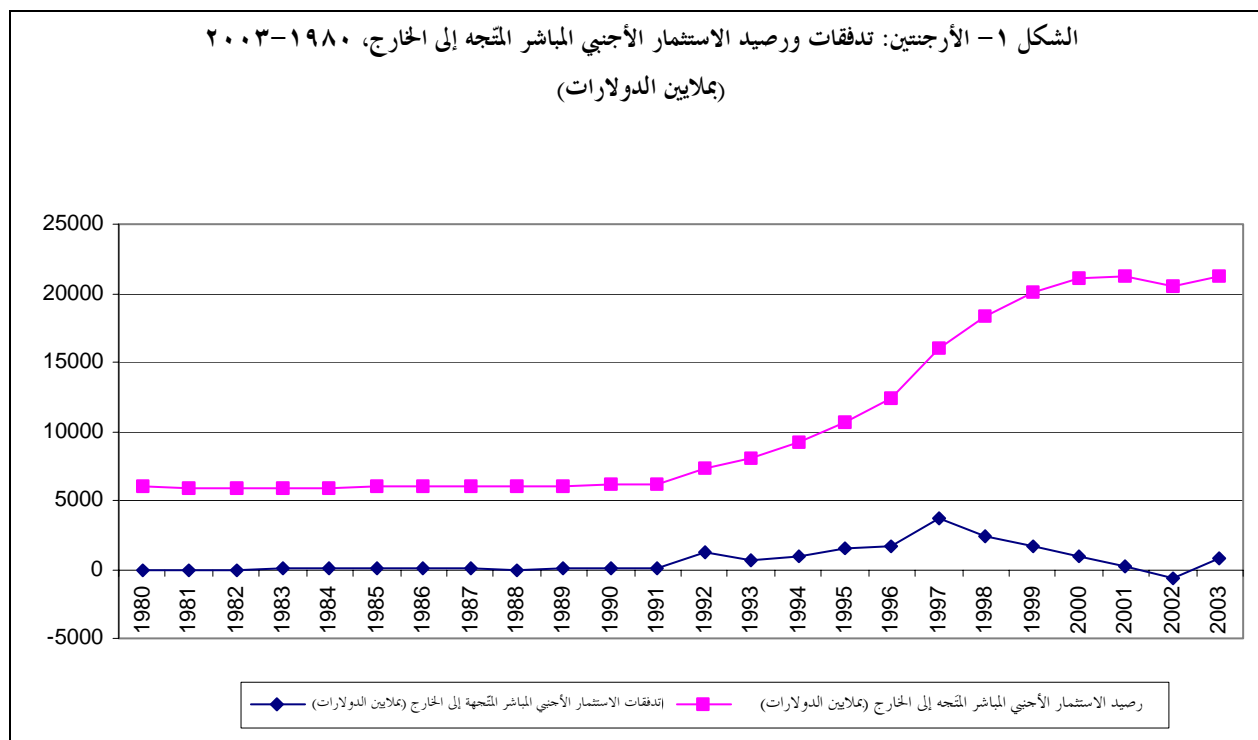
٧- حتى الثمانينات من القرن الماضي، اتّبعَت الأرجنتين - شأنها شأن بلدان أخرى في المنطقة - سياسات تصنيع موجهة إلى الداخل ويعني ذلك أن الاستثمار المتّجه إلى الخارج لم يكن ذا أولوية وأنه لم تكن ثمة سياسة محددة تشجع ذلك الاستثمار. غير أن هذه السياسات سهلت تنمية عدد صغير من الشركات كانت قوية على الصعيد المحلي وتمتّع بالقدرة على تدويل عملياتها. وبالتالي، فإنه حالما بدأ البلد يفتح على العالم، استفادت مؤسسات الأعمال من مزايا التدويل في سوق عالمية تعرف اندماجاً متزايداً.

٨- وعرف الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من الأرجنتين انطلاقته في عام ١٩٩٢ (الشكل ١). فقد كان البلد أكبر مستثمر في أمريكا اللاتينية والكاريبي يتوجه إلى الخارج أثناء الفترة ١٩٩٢-١٩٩٧. وقد تأثر هذا الاتجاه تأثراً شديداً بإعادة هيكلة الصناعة الأرجنتينية، وهو ما جاء استجابةً للتحويلات الاقتصادية التي شهدتها ذلك العقد (كولفاس (Kulfas)، ٢٠٠١). وابتداءً من عام ١٩٩٨ فصاعداً، بدأت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من الأرجنتين في الانخفاض في كل عام بالتتالي فيما عدا في عام ٢٠٠٣. والبيانات المتوفرة لا تسمح بعد بتفسير نتائج عام ٢٠٠٣ على أنها بداية انقلاب للاتجاه السابق. فمن ذروة بلغت ٢,٣ من مليارات الدولارات في عام ١٩٩٨، هوت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج إلى مستوى سلبى في عام ٢٠٠٢ وهو ما يوحي بأن مؤسسات الأعمال الأرجنتينية باعت أصولها في الخارج كطريقة للتخفيف من مشاكل السيولة التي كانت تعاني منها بسبب أزمة الاقتصاد الكلى التي شهدتها الفترة ذاتها. ومع أن تدفقات هذا الاستثمار قد انتعشت في عام ٢٠٠٣، فإنها ظلت دون المليار دولار. وبالرغم من النمط الشاذ لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج في أعقاب الأزمة، فإن الأرجنتين تملك ثاني أكبر رصيد من ذلك الاستثمار في المنطقة بعد البرازيل^(٢). وكلا البلدين يشغلان هذين المركزين منذ الثمانينات من العقد الماضي (الأونكتاد، ٢٠٠٤).

التطورات القطاعية

٩- معظم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من الأرجنتين في التسعينات حدثت في أنشطة غير مالية. فمساهمة البلد في عمليات اندماج واحتياز الشركات عبر الحدود، كما هو مسجل لدى الأونكتاد، تتركز في قطاعات النفط والغاز والحديد والفولاذ والأغذية.

(٢) كما في حالة البيانات من بلدان أخرى، يسلط كوساكوف (١٩٩٩) الضوء على كون البيانات المتعلقة بالاستثمار المتّجه إلى الخارج من الشركات الأرجنتينية هي بيانات ناقصة وصادرة عن كيانات مختلفة تستخدم منهجيات مختلفة. وهذا يتطلب توخي الحيط في قراءة البيانات الكمية.



المصدر: قاعدة بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر، الأونكتاد.

١٠- وبحلول التسعينات، كان الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من الأرجنتين يتركز بصورة رئيسية في صناعات الحديد والفولاذ، والنفط والغاز، والأغذية. وفي الفترة من عام ١٩٩٠ إلى عام ١٩٩٦، بلغ نصيب صناعة النفط والغاز ٨٢ في المائة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من الأرجنتين، تليها صناعة الأغذية. ومنذ أواخر التسعينات، فإن شركات النفط الأرجنتينية التي كانت تستثمر في الخارج مثل، "بيريز كومبانك" (Pérez Companc) و"واي. بي. إف" (YPF)، قد بيعت إلى شركات أجنبية، وهي، على التوالي، شركة بيتروبراس البرازيلية وشركة ريبسول الإسبانية. ويبقى الفولاذ صناعةً رائدة بالنسبة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج، وهو وضع وطّده احتياز شركة "تيكينت" مؤخراً لشركة هيلساميكس (Hylsamex) المكسيكية، كما يناقش أدناه. والصناعات الأخرى التي حدث فيها استثمار متجه إلى الخارج من الأرجنتين، خصوصاً حتى نهاية عقد التسعينات، هي الأغذية والمشروبات، والهندسة والبناء، والمنتجات الصيدلانية، والبتروكيماويات، والاتصالات السلكية واللاسلكية، والخدمات المعلوماتية، والمصارف ومواد البناء.

١١- وكانت العمليات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج خلال سنتي الذروة ١٩٩٧ و١٩٩٨ تقودها شركات "آركور" و"بيريز كومبانك" و"تيكينت" (الجدول ١).

الجدول ١ - أهم عمليات الاحتياز في الخارج التي قامت بها مجموعات اقتصادية
كبيرة في الأرجنتين: سنتا الذروة ١٩٩٧ و ١٩٩٨

| الشركة المحتازة | الشركة المستهدفة | البلد | العام | قيمة العملية (بملايين دولارات الولايات المتحدة) |
|-----------------|--|----------------------------|-------|---|
| Arcor group | Koppol (تعبئة) | البرازيل | ١٩٩٧ | ٢٥ |
| | Dos en Uno (منتجات غذائية) | شيلي | ١٩٩٧ | ٢٠٠ |
| Clarín | Cable operators | باراغواي | ١٩٩٨ | غير متاح |
| Macri Group | Isabela (منتجات غذائية) | البرازيل | ١٩٩٧ | غير متاح |
| | Zabet (بسكويت) | البرازيل | ١٩٩٧ | ٣٨ |
| | Chapecó (تبريد) | البرازيل | ١٩٩٨ | ١٣٥ |
| Mastellone | Leitesol (منتجات الألبان) | البرازيل | ١٩٩٨ | ١٤,١ |
| Pérez Companc | Petroleum Commercial Supply (النفط والغاز) | الولايات المتحدة الأمريكية | ١٩٩٧ | ١,٨ |
| | Exploration area La Concepción | غواتيمالا | ١٩٩٧ | ٧٦,٥ |
| | Exploration area Colpa y Caranda | بوليفيا | ١٩٩٧ | ٥,٩ |
| | Exploration area Acema | فنزويلا | ١٩٩٧ | ٢٠,٥ |
| Soldati | Onado (النفط والغاز) | فنزويلا | ١٩٩٧ | ٥,١ |
| Techint | Sidor (الفولاذ) | فنزويلا | ١٩٩٧ | ١٩٢,٣ |
| | Sakeb Furnace (أفران صناعية) | الولايات المتحدة الأمريكية | | |

المصدر: اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية والكاريبي، استناداً إلى كولفاس (٢٠٠١).

الوجهات الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج

١٢ - أغلبية الاحتيازات الرئيسية التي حققتها الشركات الأرجنتينية حدثت داخل منطقة أمريكا اللاتينية، وهذا أمر يعكس تأثير القرب الجغرافي، وألفة جهات الأعمال بها، والقرب الثقافي. كما أدت فرص الاستثمار والخصخصة في المنطقة دوراً في هذا الانتشار الجغرافي. فبين عامي ١٩٩٧ و ٢٠٠٠، وُجّه نحو ٨٥ في المائة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الأرجنتين نحو بلدان أمريكا اللاتينية، إذ ذهب ٣١ في المائة من هذه التدفقات إلى البرازيل و ٢٨ في المائة إلى فنزويلا (كوساكوف، ١٩٩٩). وقد ظل هذا النمط الجغرافي المتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من الأرجنتين متسقاً طوال التسعينات وحتى عام ٢٠٠٤.

رابعاً - الحركات والبواعث الرئيسية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من مؤسسات الأعمال الأرجنتينية

١٣ - يمكن تجميع البواعث التي تقف وراء استراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر أو الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج تحت فئات البحث عن الموارد، والبحث عن الأسواق، والبحث عن الكفاءة (بغية غزو أسواق أخرى)، والبحث عن أصول استراتيجية (دانينغ، ١٩٩٤). ومعظم الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من الأرجنتين كان للبحث عن أسواق وعن موارد طبيعية.

١٤ - ومثلت استراتيجيات البحث عن الموارد جزءاً كبيراً من الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من الأرجنتين في التسعينات، وخاصة في قطاع النفط والغاز، وقامت به شركات "واي. بي. إف" و"بيريز كومبانك" (انظر الفرع خامساً). وكانت هذه الاستثمارات في معظمها للبحث عن الموارد الطبيعية وكانت ترمي إلى إكمال احتياطات الأرجنتين وكان الباعث وراءها تنويع مصادر التوريد. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج الباحث عن أسواق قد اضطلع به في ميادين مثل شبكات محطات خدمة السيارات من قبل شركات مثل "واي. بي. إف". واستثمرت شركة "بيريز كومبانك" في مصافي النفط وأنابيب النقل التي تمكن من معالجة و/أو نقل النفط والغاز وبالتالي تسويقهما.

١٥ - وكان الحصول على الموارد والأسواق الزراعية الباعث وراء عمليات احتياز قامت بها مؤخراً "بانج" في البرازيل وفرنسا. فبالاستثمار في إنتاج البذور الزيتية في فرنسا، خلقت "بانج" لنفسها حضوراً أقوى وموطئ قدم أكثر رسوخاً في السوق الأوروبية.

١٦ - واستراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج للبحث عن أسواق تبرز في صناعة الأغذية والمشروبات. وقد ارتبط هذا الاستثمار إلى حد كبير، في حالة المشروبات، بتعقيدات عملية توزيع المشروبات التي تجعل التصدير إلى الأسواق النائية أقل فعالية. أما في حالة المنتجات الغذائية - التي تتميز فيها شركة "آركور" - فقد كان الاستثمار في الخارج وسيلة لتحقيق النمو خارج حدود السوق الوطنية. وكان الاستثمار الأجنبي المباشر المتّجه إلى الخارج من قبل "آركور" وسيلة أيضاً للتعرض لمعايير النوعية الدولية ولاكتساب كل من الحجم والنطاق الضروريين للدفاع عن وضع الشركة وتقويته داخل البلد الأم، وفقاً لمنطق دافع البحث عن أصول استراتيجية. كما كانت عوامل البحث عن أسواق هي الباعث وراء الاستثمارات الأجنبية التي قامت بها مجموعة "ماكري" (Macri). وقد أفادت استثمارات بعض مؤسسات الأعمال الأرجنتينية هذه في قطاع الأغذية في البرازيل كمنصات إقليمية لتوزيع وتصدير منتجات الألبان واللحوم والمنتجات التي قوامها الدقيق. واستخدمت "إمبسا" (Impsa) قواعدها في ماليزيا والفلبين كمنصات تصدير إلى باقي بلدان آسيا.

١٧ - وفي صناعة المنتجات الصيدلانية، استثمرت باغو في الخارج من أجل دعم الصادرات ولتكميل إنتاجها المحلي.

١٨ - كما قامت "تيكينت"، وهي تكتل يعمل في صناعة الفولاذ، بالتوسع في قدرتها المحلية كي تتمكن من تحقيق نصيب أكبر من سوق الصادرات. وبالتالي فإنها كملت قدرتها هذه بعمليات احتياز وباستثمارات في الخارج

دعمت صادرات الشركة عن طريق شبكات التوزيع ("كاتالانو" (Catalano)، ٢٠٠٤) وكملت إنتاجها المحلي بمواقع إنتاج قريبة جغرافياً من أسواق الاستهلاك.

خامساً - أمثلة مختارة من استراتيجيات مؤسسات الأعمال في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج

١٩ - فيما يلي وصف لبعض الشركات الأرجنتينية الرئيسية التي استثمرت أموالها في الخارج في الماضي القريب إلى جانب استراتيجياتها فيما يتعلق بهذه الاستثمارات^(٣):

"بيريز كومبانك"

٢٠ - أسست شركة "بيريز كومبانك"^(٤)، وهي تكتل شركات عائلية، تعمل في قطاع النفط والغاز، في عام ١٩٤٦. وفيما بين عامي ١٩٩٠ و ١٩٩٤، وسّعت الشركة نطاق أنشطتها المحلية في قطاع النفط وفي عدد من الصناعات الأخرى عن طريق المشاركة في برنامج الخصخصة بالبلد. وفي عام ١٩٨٩، قامت الشركة بأول استثمار هام لها في الخارج. فاحتازت، في شراكة مع "واي. بي. إف" ومع "بلاسبترو" (Pluspetrol)، حصة في شركة "أندينا" (Andina)، وهي شركة نشأت أصلاً في إطار عملية رسمية شركة "واي. بي. إف. بي." (YPFB) البوليفية، وقد أدى ذلك إلى إمداد الأنبوب الرابط بين بوليفيا والبرازيل بالغاز. ومنذ عام ١٩٩٤، قامت "بيريز كومبانك" بسلسلة من الاستثمارات في الخارج في مجال استكشاف النفط والغاز وإنتاجهما في بلدان مجاورة مثل إكوادور والبرازيل وبوليفيا وبيرو وفنزويلا. وفي عام ١٩٩٧، بدأت الشركة في القيام باستثمارات في قطاع البتروكيماويات في البرازيل ثم احتازت في عام ١٩٩٩ مصفايتين في بوليفيا في إطار شراكة مع "بتروبراس". وفي عام ٢٠٠٠، وكجزء من صفقة لمقايضة أصول (انظر أدناه) مع "رييسول واي. بي. إف"، تنازلت "بيريز كومبانك" عن نصيبها في "أندينا" إلى جانب أصول أخرى وحصلت بالمقابل على نصيب "رييسول واي. بي. إف" في المناطق الغنية بالغاز في جنوبي الأرجنتين. وكانت "بيريز كومبانك"، قبل احتيازها من جانب "بتروبراس"، قد استثمرت في استكشاف النفط والغاز وإنتاجهما وفي مد خطوط الأنابيب في إكوادور (باتشيكو (Pacheco)، ٢٠٠١؛ اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية والكاريبي، ٢٠٠٢). وعندما تم الاحتياز، كان ما لا يزيد على ٤٠ في المائة من احتياطات الشركة من النفط موجوداً في الأرجنتين (كامبودونيكو (Campodónico)، ٢٠٠٤).

واي. بي. إف (YPF)

٢١ - أنشئت "واي. بي. إف" (ياسيميينتوس بتروليفيروس فيسكالييس: Yacimientos Petroliferos Fiscales) في عام ١٩٢٢ لتكون مؤسسة النفط والغاز الحكومية في الأرجنتين. وخُصصت هذه المؤسسة على مرحلتين ما بين عام ١٩٩٣، عندما خُفضت حصص الدولة منها إلى ٢٠ في المائة، وعام ١٩٩٩ عندما احتازت الشركة شركة

(٣) ما لم يُشر إلى خلاف ذلك، فإن المصادر هي مواقع الشركات على الإنترنت والوثائق العامة.

(٤) كانت "بيريز كومبانك" إلى حين احتيازها من قبل "بتروبراس" تسيطر على شركة "بيكوم إنيرخيا" (Pecom Energía S.A.) التي كانت بدورها على رأس مجموعة من الشركات النشيطة في عدد من القطاعات الصناعية. وما لم يُذكر خلاف ذلك، يشار هنا إلى مجموعة الشركات باسم "بيريز كومبانك" أو باسم "الشركة".

النفط الإسبانية "رييسول: Repsol" مما أدى إلى إنشاء ما يعرف اليوم بشركة "رييسول واي. بي. إف" (Repsol YPF). ورغم أنه سبق لشركة "واي. بي. إف" أن استثمرت في الخارج، بما في ذلك شركات أقامت مع "رييسول"، فإن أهم عملية تدويل لها حدثت في عام ١٩٩٥ عندما احتازت شركة ماكسوس للطاقة (Maxus Energy) التي يقع مقرها في دالاس. فكتسبت، عن طريق ماكسوس، أصولاً أو حقوق استكشاف في مجال حقول النفط والغاز في إندونيسيا والولايات المتحدة وبوليفيا وإكوادور وفنزويلا وبيرو. واحتازت الشركة لاحقاً نسبة ٥٠ في المائة من شركة "أندينا" البوليفية في إطار شراكة مع "بيريز كومبانك" و"بلاسترول". ثم نُفذت استثمارات في بوليفيا وبيرو وشيلي والبرازيل في ميادين مثل الاستكشاف والإنتاج والتكرير وشبكات محطات خدمة السيارات (غادانو (Gadano)، ١٩٩٨). وقد أدت أيضاً الشروط التي وضعتها الحكومة الأرجنتينية على احتياز "واي. بي. إف" من جانب رييسول إلى إعطاء دفعة قوية لعملية التدويل، رغم أن الشركة كانت آنذاك بالفعل جزءاً من الشركة الإسبانية التي احتازتها. وإذ شعرت السلطات بالقلق من آثار هذا الاحتياز على المنافسة داخل السوق الأرجنتينية ورأت أن "رييسول" تملك بالفعل أصولاً في البلد، فإنها طلبت تصفية استثمارات "رييسول" في عدد من محطات خدمة السيارات وفي مصافي التكرير وحقول الإنتاج فأدى ذلك إلى مقايضة جزء من أصول الشركة في الأرجنتين بأخرى في البرازيل.

"تيكينيت"

٢٢- أنشئت مجموعة "تيكينيت" في ميلانو في عام ١٩٤٥ وجعلت مقرها بعد ذلك في الأرجنتين. وشرعت الشركة بشكل شبه فوري في تقديم الخدمات في مجالي الهندسة والتشييد في بلدان أمريكا اللاتينية الأخرى وفي أوروبا وهكذا فمن الناحية العملية كانت "شركة دولية منذ نشأتها". واتسع نطاق أنشطتها ليمتد إلى ما يزيد على خمسين بلداً، ولا سيما في قطاع خطوط الأنابيب وفي إنشاء المصانع الجاهزة للتشغيل. وكان من أولى مشاريع التشييد التي أنجزتها الشركة خارج الأرجنتين شبكات خطوط الأنابيب في البرازيل. ووسعت الشركة تدريجياً نشاطها في صناعة الفولاذ. وكان أول استثمار دولي تقوم به في هذا القطاع هو ما حدث في المكسيك في الخمسينات من القرن الماضي من بناء مصانع الأنابيب الفولاذية غير الملحومة. واشتدت وتيرة التدويل خلال التسعينات. فاستولت "تيكينيت" في عام ١٩٩٣ على شركة تامسا المكسيكية لصناعة الأنابيب الفولاذية. وفي عام ١٩٩٦، استولت المجموعة على "دالين"، وهي شركة إيطالية لصناعة الفولاذ. واحتيزت أو أُقيمت منشآت صناعة الأنابيب الفولاذية في البرازيل وفنزويلا واليابان وكندا وكذلك، منذ وقت قريب، في رومانيا. وجمعت منتجات الأنابيب في الوقت الحاضر تحت اسم "تيناريس" (Tenaris). وفي عام ١٩٩٧، كانت "تيكينيت" في طليعة الاتحاد الذي حاز السيطرة على "سيدور" (Sidor)، وهو أكبر مصنع للفولاذ في فنزويلا، ينتج كلا من المنتجات المسطحة والطويلة. وفي التسعينات، شاركت مجموعة "تيكينيت" في عمليات خصخصة في إيطاليا ودخلت قطاع الخدمات الصحية في ذلك البلد. واحتازت، عن طريق "تيكغاس" (Techgaz) حصصاً في قطاع نقل الغاز في بيرو. كما ظلت المجموعة نشطة أيضاً في مجال تجارة الطاقة في إيطاليا عن طريق "دالين" للطاقة. وختاماً، توصلت "تيكينيت" إلى اتفاق مع مجموعة "ألفا" لاحتياز حصص هذه الأخيرة في "هيلساميكس"، وهي شركة مكسيكية لإنتاج الفولاذ، بما في ذلك حصص الشركة في "سيدور".

"آركور" (Arcor)

٢٣- أسست "آركور" في عام ١٩٥١ وهي في الوقت الحاضر أكبر منتج للحلويات الصلبة في العالم. وتعمل "آركور" في أربعة ميادين رئيسية هي: المواد الغذائية والحلويات والشوكولاتة والبسكويت ولكنها تكاملت رأسياً. مرور الوقت فصارت تعمل في التعبئة وتنتج مدخلات أخرى يحتاجها نشاطها الأساسي. وشرعت "آركور" في التصدير في السبعينات من القرن الماضي وتلا ذلك أخذها بالتدويل عن طريق الاستثمار في "آركوبار" (Arcopar) في باراغواي (١٩٧٦) والموافقة على استثمارات في مشاريع في أوروغواي (فان دام: Van Dam) والبرازيل (نشار: Nechar)، جرى الاضطلاع بها في مطلع الثمانينات وافتتح مكتب مبيعات في الولايات المتحدة وأنشئ مصنع لمعالجة الفواكه في شيلي في الثمانينات. وفي التسعينات، كثفت "آركور" حضورها الإقليمي بواسطة عمليات احتياز واستثمار في شيلي (دوص إن أونو: Dos en Uno) والبرازيل (تنمية استثمار تأسيسي في قطاع الشوكولاتة). وفي عام ١٩٩٦، أنشئت (آركور دي بيرو: Arcor de Perú) باستثمار غير مسبوق في "تشانكا". وفي نيسان/أبريل ٢٠٠٤، أعلنت "آركور" و"دانون" عن أنهما ستدجنان فرعي صناعة البسكويت لدهما في الأرجنتين والبرازيل وشيلي. والشركة الناجمة عن ذلك الإدماج (٤٩ في المائة تملكها "دانون" و ٥١ في المائة تملكها "آركور") هي رائدة سوق البسكويت في أمريكا اللاتينية. وقامت "آركور" دعماً لاستراتيجيتها في اختراق أسواق الصادرات في الخارج، بإنشاء مكاتب مبيعات في إسبانيا، وإكوادور، وأوروغواي، وباراغواي، والبرازيل، وبيرو، وشيلي، وكندا، وكولومبيا، والمكسيك، والولايات المتحدة (كوساكوف Kosacoff وآخرون، ٢٠٠٢؛ آركور، ٢٠٠٥).

"ماستيلون" (Mastellone)

٢٤- "ماستيلون"، التي أسست في عام ١٩٢٩، هي شركة تخضع لسيطرة عائلية وإحدى أكبر شركات إنتاج منتجات الألبان في الأرجنتين عن طريق أهم شركاتها، "لاسيرينيسما". وفي عام ١٩٩٥، دخلت "ماستيلون" في مشروع مشترك مع مجموعة "دانون" الفرنسية لإنشاء شركة "دانون" إس.إي (Danone S.A.) التي تتخذ من الأرجنتين مقراً لها. ثم بيعت بعد ذلك حصتها في تلك الشركة لدانون. ولكن الشركة "الأم" ظلت مع ذلك تحت سيطرة عائلة "ماستيلون". وتصدر "ماستيلون" إلى ٣٢ بلداً. وتشكل المكسيك وفنزويلا والبرازيل وجهات التصدير الرئيسية في أمريكا اللاتينية، بينما تأتي الجزائر والعراق في أعلى مرتبة من خارج المنطقة (Latin America News Digest، ٢٠٠٥). ومنذ عام ١٩٩١، قامت "ماستيلون" بأنشطة استثمار أجنبي متجه إلى الخارج في البرازيل التي لها فيها شركة فرعية تركز بصورة رئيسية على المبيعات والتوزيع. وفي عام ١٩٩٨، أكملت الشركة احتيازها لشركة "لايتيسول" (Leitesol)، منتجة الحليب المجفف وغيره من منتجات ألبان أخرى، في البرازيل. وتسوّق "لايتيسول" حالياً علامة "لاسيرينيسما" التجارية في البرازيل. وباعت عائلة "ماستيلون" جزءاً من عملياتها - وهي اللبن الزبادي والحلويات والسوقيات - إلى دانون في عامي ١٩٩٩ و ٢٠٠٠.

"باغو" (Bagó)

٢٥- الشركة الرائدة ضمن مجموعة "باغو"، التي أسست في عام ١٩٣٤، هي "لابوراتوريوس باغو" (Laboratorios Bagó) وهي شركة للمنتجات الصيدلانية رائدة في الأرجنتين وفي أسواق أمريكا اللاتينية. وتضم

المجموعة شركات أخرى تنتج أدوية تباع بذاكرة طبية وأخرى تباع بدونها، والمنتجات البيطرية والزراعية، وتقدم خدمات التوزيع والهندسة والخبرة الاستشارية والتأمين (Fundación Invertir Argentina، ١٩٩٨). وكانت المجموعة قد استثمرت في الخارج في السبعينات والثمانينات من القرن الماضي داخل أمريكا اللاتينية، غير أن استراتيجيتها التدويلية قد توطدت في أوائل التسعينات. فارتفعت الإيرادات الدولية من ٢٥ مليون دولار في عام ١٩٩١ إلى ١١٠ ملايين دولار في عام ١٩٩٧. وفي عام ١٩٩٧، احتازت "باغو" مختبرات "لابوراتوريوس أريستون" في كولومبيا مقابل عشرة ملايين دولار. وفي عام ١٩٩٨، كانت تملك منشآت إنتاجية في كولومبيا وشيلي والمكسيك وبوليفيا وأوروغواي. ولها في الوقت الحاضر ١٨ شركة فرعية في أمريكا اللاتينية (المكسيك، البرازيل، بوليفيا، شيلي، كولومبيا، كوبا، إكوادور، باراغواي، بيرو، أوروغواي، غواتيمالا، السلفادور، هندوراس، بنما، نيكاراغوا، كوستاريكا، الجمهورية الدومينيكية، فنزويلا)، وفي الاتحاد الروسي وسري لانكا. وفي بلدان أخرى، عقدت "باغو" اتفاقات مع مختبرات أخرى لتوزيع منتجاتها. وتنتج الشركات الفرعية للمجموعة، الموجودة خارج الأرجنتين، نحو ٤٠ في المائة من إيراداتها.

"غروبو ماكري" (Grupo Macri)

٢٦- تركزت النشاطات الرئيسية لمجموعة "ماكري" في أوائل التسعينات في المنتجات الغذائية وصناعة السيارات (كما في ذلك مصنع للسيارات من طراز "فيات" في أوروغواي انسحبت منه منذ ذلك الحين) وتزويد الدولة بالخدمات. وباعت مجموعة "ماكري" منذ ذلك الوقت كثيراً من حصصها في منشآت صناعية في الأرجنتين وتوسعت في أنشطتها الخدمية فشاركت بنشاط في عمليات خصخصة كانت بصورة رئيسية في مجالات الطرق وتوريد الغاز. وفي عام ١٩٩٩، شاركت في الاتحاد الفائز بخصخصة خدمات البريد في البلد - "كوريو أرخنتينو" (البريد الأرجنتيني) (وهو امتياز ألغى في عام ٢٠٠٣) ("وحدة التحريات الاقتصادية: EIU"، ٢٠٠٤). وخلال الفترة ذاتها، توسعت المجموعة في الخارج وخاصة من خلال استثماراتها في البرازيل. وكان كثير من أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر هذه في صناعة الأغذية. وفي عام ١٩٩٤، اشترت الشركة من "بانج آند بورن" شركة "بروسيسا" (وهي شركة لمعالجة البيانات) ركزت على الخدمات المالية وخدمات بطاقات الائتمان. وشاركت المجموعة أيضاً في عمليات خصخصة في البرازيل وكان لها دور في امتيازات في مجالات تقديم الخدمات العامة مثل بناء الطرق، ونقل الكهرباء، والخدمات البيئية. ومن القطاعات الأخرى التي تعمل فيها المجموعة في البرازيل: البناء وإنتاج القطن والفاصوليا. وقامت بالنشاط الأخير في إطار شراكة مع شرطة "كريمر" (ألمانيا) (كولفاس Kulfas)، (٢٠٠١). وبعد الأزمة التي عرفتتها الأرجنتين في عام ٢٠٠١، أعادت المجموعة هيكلتها عملياتها. وفي هذا السياق، تركت المجموعة السيطرة على "فريغوريفيكو شابيكو" في البرازيل.

"إمبسا (مجموعة بيسكارمونا)" (Impsa (Pescarmona group))

٢٧- شركة "كوربوراثيون إمبسا إس.إي"، التي تسيطر عليها عائلة بيسكارمونا، هي شركة قابضة مرتبطة بالسلع الرأسمالية ذات التكنولوجيا الرفيعة، وقطع غيار السيارات، ونقل البضائع، وغير ذلك من الخدمات. ومن بين عملياتها الرئيسية تقديم حلول هندسية متكاملة إلى مشاريع الطاقة الكهربائية أو الطاقة الريحية، وتصنيع الآلات، والاستثمار في مشاريع توليد الطاقة. وقد شاركت في أكثر من ١٥٠ مشروعاً في ٣٠ بلداً في أمريكا الشمالية وأمريكا الوسطى وأمريكا الجنوبية وأفريقيا وآسيا وأوروبا والشرق الأوسط على مدى الخمس وعشرين

سنة الماضية. كما تملك المجموعة استثمارات في الخارج تقدم من خلالها أنواعا مختلفة من الخدمات تشمل التأمين، والرصد بواسطة نظام تحديد المواقع العالمي (في الأرجنتين والبرازيل وأوروغواي وشيلي وكولومبيا) والخدمات البيئية في كولومبيا. وفي عام ١٩٩٥، احتازت "إمبسا" شركة "تي. سي. إي" (TCA) المحدودة وهي شركة فرعية تابعة لشركة فورد في شمال شرقي البرازيل. وعلى وجه الإجمال، تملك المجموعة شركات فرعية أو وحدات أعمال في الخارج في إندونيسيا، وإكوادور، والبرازيل، وتايلند، وسويسرا، والفلبين، وفنزويلا، وكوستاريكا، وكولومبيا، وماليزيا، ومصر، والهند، وهونغ كونغ (الصين)، والولايات المتحدة.

"كيلميس/بيمبيرغ" (Quilmes/Bemberg)

٢٨- بدأ العمل في مصنع "كيلميس" للجنة في أواخر القرن التاسع عشر وكانت تديره عائلة بيمبيرغ في "كيلميس"، بوينس آيرس. وأسست الشركة في باريس وكانت في البداية تستورد الشعير المنتج في الأرجنتين من أجل صناعة اللجنة الفرنسية والألمانية. ونمت الشركة، طيلة القرن العشرين، في الأرجنتين عن طريق عمليات الاحتياز والاستثمار التأسيسي. وبدأت الشركة الاستثمارات الدولية بمصانع في باراغواي في عام ١٩٣٢، تلتها أوروغواي في عام ١٩٦٥ وشيلي في عام ١٩٩١. وفي عام ١٩٩٦، استثمرت الشركة في مصنعين للجنة في بوليفيا. وفي عام ٢٠٠٢، كانت مصانعها للجنة تملك ٦٤,٥ في المائة من السوق في الأرجنتين، و ٧٦,١ في المائة في باراغواي، و ٥١,٩ في المائة في أوروغواي، وما يزيد على ٩٧ في المائة في بوليفيا، و ١١ في المائة تقريبا في شيلي^(٥). وفي قطاع المرطبات المعبأة في قوارير، في الفترة من عام ١٩٦٥ إلى عام ٢٠٠٠، حازت الشركة من شركة كوكاكولا على ترخيص لتعبئة مشروبات الكوكاكولا في قوارير في باراغواي باعتها عندما قررت التركيز على تعبئة مرطبات بيبسيكولا في قوارير في الأرجنتين وأوروغواي. وفي عام ٢٠٠٣، دخلت الشركة في علاقة استراتيجية مع "أمبيف" (AmBev) (التي تسمى حاليا "إنبيف" (Inbev) بعد الاندماج مع شركة "إنتربرو" البلجيكية)، أنطوت على عمليات في منطقة المخروط الجنوبي، ما عدا البرازيل.

سادساً- الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج الذي تقوم به مؤسسات الأعمال الأرجنتينية الصغيرة والمتوسطة الحجم

٢٩- البيانات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج الذي تقوم به مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم من الأرجنتين نادرة. وما تفتأ تلك المؤسسات الأرجنتينية تستثمر في الخارج إذ إنها حاضرة في قطاعات كالبرمجيات (الإطار ١) والآلات الزراعية (الإطار ٢). وبصورة عامة، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من الأرجنتين ما انفك يبحث عن أسواق سواء من أجل زيادة الصادرات أو تلبية الطلب في البلد المضيف من خلال الإنتاج المحلي. وبالرغم من أن بعض الشركات المذكورة في الإطارين الواردين أدناه قد نمت إلى درجة تجاوزت معها الحد الرسمي لمؤسسات الأعمال المتوسطة الحجم، فإنها ما زالت تحتفظ بخصائص إدارية تبرر إدراجها ضمن فئة مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم لأغراض هذه الورقة.

٣٠- وقد بدأت شركات البرمجيات الأرجنتينية في الاستثمار في الخارج كوسيلة للاقتراب من العملاء وبالتالي زيادة المبيعات. وهناك ثلاثة أمثلة على هذا هي: شركة "أيديا فاكنتوري" (Idea-Factory) و"كوبيكا" (Cubika) و"سيسستماس إستراتيخيكوس" (Sistemas Estratégicos S. A.).

٣١- وتعتبر مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم في الأرجنتين، وخاصة المصدرة منها، جهات فاعلة هامة في تحقيق التنمية وهي موضوع سياسات دعم هامة من قبل الحكومة. وقد أصبح الاستثمار المتجه إلى الخارج من قبل هذه الشركات مسألة متزايدة الأهمية بالنظر إلى أن عدد المؤسسات المذكورة المصدرة قد ارتفع بشكل كبير ولأن الاستثمار الذي تقوم به في الخارج كثيراً ما يرتبط بشكل قوي بالصادرات أو يكون لاحقاً لها (CEP، ٢٠٠٥).

الإطار ١

الاستثمار الدولي الذي تقوم به مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم في صناعة البرمجيات

"أيديا فاكنتوري"

دشنت "أيديا فاكنتوري" "مركز قرب من العملاء" في مدريد في عام ٢٠٠٤ حتى تستفيد على نحو أفضل من السوق الإسبانية، وهي إحدى الأسواق الاستهلاكية الرئيسية للشركة. وقد تحقق هذا أساساً - وفي مرحلة أولية - عن طريق الاستثمار في التدريب، واعتماد شركاء محليين في إسبانيا للمساعدة في زيادة صادرات منتجات الشركة من الأرجنتين. وقد كان هذا النوع من الاستثمار بسيطاً في إدارته وفعالاً من حيث تكلفته بالنسبة إلى كمية المبيعات الحالية. وقد يُنظر في أنواع أخرى من الاستثمار حالماً تبرّر ذلك الإيرادات المتوقعة من المبيعات إلى السوق الإسبانية. ورغم أنه لم يحن الوقت بعد لإجراء تقييم للمزايا المستفادة من هذا الاستثمار، فإنه من الواضح أن الشركة قد استفادت بالفعل من المعايير العالية السارية للسوق الإسبانية والتي انعكست في اعتماد معايير أعلى للنوعية فيما يخص إنتاج الشركة إجمالاً.

"كوبيكا"

ركزت "كوبيكا" هي الأخرى، التي أسست في عام ١٩٩٩، على السوق الإسبانية لتكوين السوق الرئيسية لصادراتها بسبب حجمها وقرابتها الثقافية واللغوية ونظراً إلى وجود طلب لم يُلب على خدمات تطوير البرمجيات المعتمدة على تكنولوجيا J2EE التي تتمتع الشركة بميزة تنافسية فيها. وأنشأت "كوبيكا" شركة فرعية لها في برشلونة لإدارة عملياتها في بلدان ما وراء البحار بما في ذلك مشاريعها في فرنسا وألمانيا وسويسرا وأستراليا والبرازيل وشيلي وكوبا والمكسيك وفنزويلا وكوستاريكا. وفي حالات كثيرة، طُورت المشاريع مع شركاء محليين. وكان الدعم الذي قدمته حكومة الأرجنتين في البعثات التجارية بغية ترويج للصادرات من البرمجيات مهماً في عملية التدويل التي تأخذ بها الشركة. واكتشفت الشركة أنها على سبيل المقارنة، وباستثناء عدد ضئيل جداً من الشركات المحلية، أكثر تقدماً من الناحية التكنولوجية من منافسائها في إسبانيا. غير أن "أيديا فاكنتوري" وجدت السوق الإسبانية أكثر طلباً بسبب عدد من العوامل، مثل دعم الزبائن وإدارة المنتجات (بروأرجنتينا Proargentina، ٢٠٠٥).

"سيستيماس إستراتيخيكوس"

أسست هذه الشركة في عام ١٩٩٢ وحققت لنفسها وضعاً قوياً في السوق المحلية، ولا سيما في العلاقات مع الزبائن ومنتجات الإدارة طوال عقد التسعينات. ثم توسّعت تدريجياً على الصعيد الدولي عن طريق شبكة من الموزعين الشركاء مكنتها من إيجاد حضور لها بسرعة على الصعيد الإقليمي. وهي لديها من يمثلها في شيلي وبيرو وهندوراس والمكسيك ولها مشاريع في بورتو ريكو وأوروغواي وإكوادور وكولومبيا وفنزويلا وبوليفيا والبرازيل (بروأرختينا، ٢٠٠٥).

الإطار ٢

الاستثمار الدولي الذي تقوم به مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم في صناعة الآلات الزراعية

"بلا" (Plá)

"بلا" هي شركة تنتج أنواعاً متعددة من الآلات الزراعية في الأرجنتين. وقد أنشأت مصنعا في بورتو أليغري، بالبرازيل، لإنتاج وحدات سحق ذاتية الدفع. وباستثمار أولي قدره ١,٥ مليون دولار، يشغل المصنع حالياً ثلاثين شخصا. وما جذب "بلا" إلى البرازيل هو الإمكانيات التي تنطوي عليها سوق البلد المضيف. ويتمثل سبب آخر وراء إنشاء مصنع في البلد المضيف، بدلاً من التصدير من الأرجنتين، في كون منتجات الشركة مؤهلة للحصول على الائتمان المدعوم الذي يُقدم إلى المشتريين المحليين عن طريق برنامج التمويل الذي يتيحه مصرف التنمية البرازيلي (La Capital، ٢٠٠٥).

"ميتالفور" (Metalfor)

أنشأت "ميتالفور"، التي يوجد مقرها في ماركو خواريس، بقرطبة، شركة فرعية لها في البرازيل لإنتاج وحدات سحق زراعية. ويشغل المصنع، الواقع في ولاية بارانا الجنوبية، ١٠٠ شخص. وقد اضطلع باستثمارات من أجل نقل وتوسيع المصنع في موقع قريب. وتملك ميتالفور أيضاً منشآت في ولاية ماتو غروسو تباع منه الآلات وتخزن فيه قطع الغيار من أجل توزيعها. وثمة خطط لبناء مصنع تجميع في ماتو غروسو فضلاً عن مصنع للمركبات البلاستيكية (Metalfor do Brasil، ٢٠٠٥).

٣٢- ومن المحتمل أن يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج الذي تقوم به الشركات الأرجنتينية الأكبر المذكورة أعلاه إلى إتاحة فرص هامة لمؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم لعرض منتجاتها في الأسواق الأجنبية. وقد كان لاستثمارات "تيكينت" في الخارج، حسب الشركة، هذا الأثر في السنوات الأخيرة ("تيكينت"، ٢٠٠٤ ب).

سابعاً - الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج والقدرة التنافسية لمؤسسات الأعمال

٣٣- إن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج على القدرة التنافسية تتباين فيما بين الشركات والقطاعات. وتقدم "بيريز كومبانك" و"آركور" و"تيكينت" أمثلة مثيرة للاهتمام على ذلك. وتمثلت نتائج الأخذ بالتدويل في حالة "بيريز كومبانك" في زيادة موارد الشركة مما ساهم في ارتفاع قيمة الشركة (كوساكوف، ١٩٩٩). أما بالنسبة إلى "آركور"، فإن التدويل، بالإضافة إلى أنه عزز مبيعاتها وصادراتها^(٦)، قد رفع مستوى نوعية الشركة عن طريق توسيع نطاق وحجم عملياتها مما عزز وجود الشركة في الأرجنتين. كما أن حضور "آركور" على الصعيد الدولي قد حمى الشركة إلى حد ما من تأثير أزمة عام ٢٠٠١. وبالرغم من أن شركات أخرى قد لجأت إلى السوق الدولية كردة فعل للأزمة، فإن "آركور" كانت تتمتع بميزة مفيدة للغاية من حيث أنها اتبعت استراتيجية منهجية طويلة الأجل لتكوين قاعدة من الزبائن والأسواق في الخارج. وبحلول عام ٢٠٠٢، كانت الشركة قد صُدّرت إلى أكثر من مائة بلد وتمتعت بثقة قنوات البيع بالتجزئة في أوروبا (كوساكوف وآخرون، ٢٠٠٢). أما شركة "تيكينت"، فإن الأخذ بالتدويل، إلى جانب ما أتاحه لها من فرصة للنمو ولزيادة المبيعات فقد مكّنها من الاستفادة من تحقيق كفاءة أكبر في الحصول على التوريدات والآلات وغير ذلك من المدخلات بفضل زيادة قدرتها على المساومة والتي استمدتها من توحيد إدارة التوريد في الشركة. كما استفادت "تيكينت" من نقل التكنولوجيا بين وحداتها الدولية فيما يتعلق بحركية مواردها البشرية داخل المجموعة.

٣٤- وبوجه عام، فبالنسبة إلى الشركات التي تعتمد على الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج كوسيلة لزيادة الصادرات، يتمثل أحد الآثار المحتملة لهذه الاستثمارات في رفع مستوى معايير النوعية وزيادة الإنتاجية لتلبية طلبات الزبائن العالميين (الإطار ١). وقد ساهمت أيضاً الضغوط التنافسية للسوق الدولية في تحسين نوعية وإنتاجية مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج في مجالي الخدمات والتصنيع على السواء.

ثامناً - العقبات التي تعترض الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج

٣٥- تمثلت إحدى العقبات الرئيسية التي تقف في طريق الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من الأرجنتين في محدودية المتاح من التمويل بأسعار تنافسية على الصعيد الدولي (كوساكوف، ١٩٩٩)، وهو ما يفاقمه في بعض الحالات أن نسب الديون إلى رأس المال السهمي تكون أعلى لديها منها لدى المنافسين الأجانب (اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية والكاريبي، ٢٠٠٢). وفي السنوات القليلة الماضية، أوهنت الأزمة الاقتصادية على نحو يُعتد به الشركات الأرجنتينية إذ تسببت في قيام شركات أجنبية باحتياز عدد منها. أما الشركات التي ظلت موضع ملكية أرجنتينية، فإن الأزمة قد أدت إلى الحد من القدرة على الاستثمار كما أدت في كثير من

(٦) في الفترة من عام ١٩٩٠ إلى عام ١٩٩٩، قبل اندلاع الأزمة، ارتفع نصيب صناعة الحلويات السكرية الأرجنتينية (باستثناء الشوكولاتة) في الواردات العالمية من هذه المنتجات من ١,٠٩ في المائة إلى ٢,١٦ في المائة. وارتفع نصيب الأرجنتين من الواردات العالمية من الشوكولاتة من ٠,٠٥ في المائة في عام ١٩٩٠ إلى ١,٤٣ في المائة في عام ١٩٩٩ (TradeCAN، ٢٠٠٤). وكانت مساهمة آركور في هذه الأرقام لا تقبل الجدل. فصادرات الشركة قد ارتفعت سبع مرات تقريباً خلال تلك الفترة.

الأحيان إلى ضرورة تصفية الاستثمار. ومن بين العقبات الأخرى التي تعترض الاستثمار المتجه إلى الخارج: مدى إمكانية الحصول على الموظفين المؤهلين للقيام بعمليات تجارية دولية أو لإدارة أنشطة الاستثمار في بلدان ما وراء البحار.

٣٦- وتحد التشريعات الحالية المتعلقة بتدفقات رؤوس الأموال إلى الخارج من مبلغ العملات الأجنبية الذي يحق للمقيمين (شركات كانوا أو أشخاصاً طبيعيين) حيازته (الفرع "تاسعاً"). ولكن هذه المسألة، لا تعتبر عموماً في حد ذاتها عقبة كبيرة أمام الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج.

تاسعاً - القوانين واللوائح الرئيسية المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج

٣٧- تسمح التشريعات السارية حالياً المتعلقة بتدفقات رأس المال للمقيمين (سواء كانوا شركات أم أشخاصاً طبيعيين) خارج القطاع المالي بالتعامل مع Mercado Único y Libre de Cambios (سوق النقد الأجنبي الرسمية) للحصول على عملة أجنبية لغرض القيام باستثمار مباشر في الخارج، شريطة عدم تجاوز حد أعلى شهري (المصرف المركزي، ٢٠٠٥). ويبلغ الحد الحالي ٢ مليون دولار، ولكن من الممكن زيادته حسب رسوم التصدير التي تدفعها الشركة والضرائب التي تؤديها على التحركات المسجلة في الحساب الجاري للشركة. وقد أنشأت الحكومة مؤخرًا نظاماً يجب بمقتضاه تقديم إقرار إلى المصرف المركزي سنوياً بالاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج. ويكون هذا الإقرار إلزامياً بالنسبة إلى القيم التي تتجاوز ١ مليون دولار.

٣٨- ويبدو أن برامج التمويل المدعومة من الحكومة، كتلك التي ينفذها مصرف الاستثمار والتجارة الخارجية (Banco de Inversión y Comercio Exterior - BICE)، تركز على الاستثمار المحلي وعلى دعم مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد يكون لهذه البرامج أثر إيجابي، على المدى الطويل، على الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج الذي تقوم به هذه الشركات نظراً إلى أن البرنامج يدعم تنمية مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة بالتصدير كما يدعم بصورة أعم نمواً الشركات المحلية وقدرتها التنافسية.

عاشراً - خلاصة: الآفاق والتحديات المستقبلية

٣٩- إن مستقبل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من الأرجنتين محصور بين الاتجاه الإيجابي الذي تعرفه شركات مثل "تيكينت" و"آركور"، إلى جانب مجموعة مختارة من مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم، اتبعت استراتيجيات تدويل نشطة للغاية في بيئة ما بعد الأزمة، وبين عملية إلغاء التأمين التي تقوم في إطارها شركات أجنبية بشراء شركات أرجنتينية هامة يمكن لها أن تقود الاتجاه نحو الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج.

٤٠- ويمكن التفكير ملياً في سياسات لدعم الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج من الأرجنتين وذلك من حيث الموازنة، من ناحية، بين إمكانات هذا النوع من الاستثمار على تحقيق مزايا اجتماعية في شكل تنمية الإنتاج الصناعي المحلي والإنتاجية والعمالة وغير ذلك من المزايا الممكنة، بما فيها القدرة على الابتكار، ومن الناحية الأخرى تكلفة الفرصة البديلة للدعم. وبقدر ما كانت المزايا الاجتماعية الملموسة الناجمة عن ذلك الاستثمار ترجح تكلفة التدابير المتخذة لدعمه، فإن هذه السياسات قد تكون مبررة في سياق استراتيجيات التنمية الصناعية

الأوسع نطاقاً. ويتمثل أحد التحديات المباشرة في بناء القدرة المؤسسية على تقييم آثار المزايا الاجتماعية التي يمكن أن تنجم عن الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج والسياسات المتعلقة به. فإن أدى التقييم إلى استنتاج أن الدعم النشط لهذا الاستثمار أمر له ما يسوغه، يكون من المهم التفكير في التصدي للعقبات الرئيسية التي تعترض استثمار مؤسسات الأعمال الأرجنتينية في الخارج، وبخاصة صعوبة الحصول على التمويل.

٤١ - وثمة فرصة أخرى لاتخاذ إجراءات من جانب الحكومة هي توفير معلومات دقيقة عن الأسواق ومعلومات قانونية عن الاستثمار في البلدان المضيفة المستهدفة وتقليص تكاليف معاملات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج التي تكون ثقيلة الوطأة وخاصة على مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم. وكان Centro de Estudios de la Producción (مركز دراسات الإنتاج)، الذي يتبع مؤسسياً وزارة الاقتصاد والإنتاج، يحتفظ في الماضي بقاعدة بيانات هامة بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج ولكنه توقف عن ذلك. ولقاعدة بيانات من هذا القبيل أهمية حاسمة في دعم تحليل السياسات. وهذا مجال آخر يستحق اهتماماً أكبر.

٤٢ - وقد يؤدي الدعم المقدم إلى بيئة الأعمال بمحملها إلى زيادة مبالغ الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج وقد يحفز حلقة حميدة في اتجاه تحقيق القدرة التنافسية. ويمكن إقامة حوار أكبر بين القطاعين العام والخاص لتبادل الخبرات والمعلومات وردود الأفعال إزاء السياسات فيما يتعلق بأخذ الشركات الأرجنتينية بالطابع الدولي وبقدرتها التنافسية.

المراجع

- América Economía (2004). "Diamantes en bruto", No. 291-292, 10 December.
- América Economía (2005). "Comprador Compulsivo", 10-23 June.
- Arcor (2005), www.arcor.com.ar.
- Argentina Trade & Investment News (1998). Vol. 5. no. 5, September/October, <http://emb-eeuu.mrecic.gov.ar/news198.htm>.
- Banco Central de la República Argentina (2005). "Comunicado Nro. 48268, Ref.: Regulaciones vigentes en materia de comercio exterior y cambios. Síntesis", 31 May.
- Campodónico, Humberto (2004). "Reformas e Inversión en la Industria de Hidrocarburos de América Latina". Serie Recursos Naturales e Infraestructura, No. 78, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), December.
- Catalano, Charles (2004). "Tenaris: Creating a global leader from an emerging market". Stanford Graduate School of Business. Cas IB-60.
- Centro de Estudios para la Producción (CEP) (1998). "Las inversiones de empresas argentinas en el exterior."
- Centro de Estudios para la Producción (CEP) (2005). "Performance exportadora reciente de las pequeñas y medianas empresas", in Síntesis de la Economía Real No. 48, March.
- Chudnovsky, Daniel and Andrés López (2000). "A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s", Transnational Corporations, vol. 9, no. 2, August.
- Cotelo, Emiliano, Interview with Francisco Macri, president of Sociedad Macri, Clarín, 6.10.99.
- Danone (2005), www.danone.com.
- Dunning John (1986). "The investment development cycle and Third World Multinationals", in Khan, Khushi M., Multinationals of the South: New Actors in the International Economy, St. Martin's Press, New York.
- Dunning John (1993). "Multinationals Enterprises and the Global Economy", Wokingham, Addison-Wesley.
- Dunning John (1994). "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment", Transnational Corporations vol. 3, no. 1.
- ECLAC (اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية والكاريبي) (2002). "Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, 2001" (LC/G.2178-P), Santiago, Chile. United Nations publication, Sales No. E.02.II.G.47.
- Economist Intelligence Unit (EIU) (2004). "Argentina: Difficult Commute", 19 July.
- Fundación Invertir Argentina (1998). Argentina Monthly, July.
- Fundación Invertir Argentina (2001). Argentina Monthly, August.
- Gadano, Nicolás (1998). "Determinantes de la inversión en el sector petróleo y gas de Argentina". Serie Reformas Económicas, No. 7, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), October.

Gazeta Mercantil Online (1996). "Argentine company buys Sao Paulo dairy company", Gazeta Mercantil Online, 8 July.

Gazeta Mercantil Online (1998). "Mastellone to take over Leitesol for \$14 million", 21 July.

Gutman, Graciela E. (2002). "Impact of the Rapid Rise of Supermarkets on Dairy Products Systems in Argentina", Development Policy Review, vol. 20, issue 4.

Kosacoff, Bernardo (1999). "Las multinacionales argentinas: una nueva olha en los noventa", Documento de Trabajo no. 83. Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Oficina de Buenos Aires, July.

Kosacoff, B., J. Fortezza, M. In's Barbero, F. Porta and A. Stengel (2002). Going Global from Latin America: The Arcor Case, Buenos Aires, Mc. Graw Hill.

Kulfas, Matias (2001). "El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local". Serie Estudios y Perspectivas, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, May.

La Nación (2005). "Buscan crecer en el exterior grandes empresas argentinas", 23 May.

La Capital (2004). "Con Buena chapa, Pla alista su desembarco en la plaza brasileña", 4 September.

La Capital (2005). "Las maquinas salen a exportar", 20 March.

La Nación (2004). "De Rafaela al mercado mundial", March 2.

Latin America News Digest (2005). "Argentine Mastellone plans \$10 mln investments", 22 February.

Metalfor do Brasil (2005). www.metalfor.com.br.

Middle East News Items (1998), "Mastellone – A success story", 22 November.

Pacheco, Carlos Augusto G. (2001). "Monitoramento de empresas - Pérez Companc S.A." Infopetro, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) (www.ie.ufrj.br/infopetro/pdfs/perez_companc_resumo.pdf).

Techint (2004a). www.techint.com.mx.

Techint (2004b). The Techint Group of Companies 2003-2004.

TradeCAN (2004): A Tool to Analyze International Competitiveness, CD version. ECLAC and World Bank.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2004). World Investment Report 2004: The Shift Towards Services.

United Nations (1993). Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries.

West, Jonathan (2003). "Bunge Limited", Harvard Business School Cases.

(This document was submitted on the above-mentioned data as a result of delays in processing.

This document was prepared and edited by the UNCTAD secretariat with substantive inputs from M^{rcia} Tavares, Unit on Investment and Corporate Strategies, United Nations-ECLAC, Santiago, Chile.