

La inversión extranjera directa en Argentina

El caso de la inversión española

Marisa Bordón Ojeda

informes OMAL

#2/2010



Paz con Dignidad es una organización sin ánimo de lucro, creada en 1995, que trabaja por la transformación del actual modelo neoliberal y trata de incidir en las causas que originan las desigualdades y las injusticias. Este trabajo se hace a través de la defensa de los derechos humanos, la solidaridad y la cooperación al desarrollo, promoviendo unas relaciones sociales justas y solidarias entre los hombres y las mujeres del Norte y el Sur. Sus áreas de actuación van desde la sensibilización y la formación a la participación en redes de solidaridad y defensa de los derechos humanos, pasando por la edición de libros, publicaciones (como la revista Pueblos, www.revistapueblos.org) y otros materiales educativos.

El **Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL)** es un proyecto creado por la Asociación Paz con Dignidad en el año 2003, con el objetivo de investigar, documentar y sistematizar los impactos sociales, ambientales, culturales, económicos y sobre los derechos humanos que han sido generados por la actuación de las empresas transnacionales españolas en América Latina. OMAL pretende informar y sensibilizar sobre las consecuencias de la presencia de las multinacionales españolas en la región, para lo cual trabaja en red con organizaciones sociales, políticas y sindicales, así como con instituciones, universidades, ONG y centros de estudios de América Latina y del Estado Español.

Contacto:

Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL)
Asociación Paz con Dignidad
Gran Vía, 40 – 5º 2
28013 - Madrid
Telf. y fax: (+34) 91 523 38 24
observa.empresas@omal.info

Más información:

www.omal.info
www.pazcondignidad.org

Autor: Marisa Bordón Ojeda

Revisión: Erika González

Maquetación: Laura Toledo Daudén

Fecha: junio de 2010

El presente informe es el resultado de un trabajo de investigación realizado por el autor en el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) durante el curso 2009-2010 en el marco de las prácticas del Máster de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid (UCM).



1. Introducción	05
2. Evolución de la IED en Argentina	06
3. Análisis de la IED en el contexto de las privatizaciones	09
3.1. Contexto interno y externo de las medidas de ajuste estructural	10
3.2. Política de Privatizaciones y sus motivaciones	12
3.3. Metodología y características de las privatizaciones	13
4. Multinacionales españolas en Argentina	14
4.1. La IED española y las privatizaciones	15
5. Impactos de la inversión extranjera directa	19
6. Conclusiones	24
Anexos	27
Bibliografía	29

La inversión extranjera directa en Argentina

El caso de la inversión española

1. Introducción

Durante años en la literatura económica convencional se ha escrito mucho sobre los importantes beneficios de la inversión extranjera directa en los países que la reciben. Lo cierto es que Argentina se ha convertido, en las últimas décadas, en una de las economías más transnacionalizadas del mundo sin que ello contribuyera al desarrollo del país, por lo menos no en términos de reducción de desigualdad y de pobreza.

No es posible atribuir la situación del país únicamente a la entrada de capitales extranjeros, puesto que existen numerosos factores estructurales y coyunturales que la determinan. Sin embargo, es importante desmitificar la idea de que los efectos de la Inversión Extranjera Directa (IED) promueven el desarrollo y que tanto el emisor como el receptor salen beneficiados. Luego de nuestro análisis estaremos en mejores condiciones de determinar quiénes han salido beneficiados en el proceso que se inicia en el país en la década de los 90 y que tiene como protagonista la IED de procedencia española.

Vamos a recordar qué es lo que nos dice el discurso de la Teoría Económica y de los organismos internacionales sobre la IED, especialmente la que se dirige de Norte a Sur. "De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), los mayores flujos de IED en los países conllevan la generación de empleo, al aumento de las exportaciones y al desarrollo económico en el largo plazo. En 2005 el Banco Mundial afirma que la IED es la principal fuente de financiación para los países en desarrollo" (Ramírez, 2006).

Tras definir la IED como aquella inversión que se realiza con fines de influir en el largo plazo sobre el desarrollo de una empresa (ya sea a través de la participación de empresas ya existentes, o de nuevos establecimientos), este discurso nos dice que la entrada de capitales extranjeros es positiva para los países receptores puesto que estimula la creación de empleo y aumenta la competencia y la transferencia de tecnología, ambas con impacto sobre la productividad.

La creación de empleo aumentaría la demanda y la producción teniendo efectos sobre el crecimiento del país. Sin embargo, debe analizarse el tipo de IED¹, puesto que los impactos sobre la creación de empleo pueden ser diferentes, si se trata de la instalación de nueva capacidad productiva o de adquisición de activos ya existentes. En el primer caso existe un potencial creador de puestos de trabajo más grande que en el segundo, que normalmente implica una reorganización productiva y la consiguiente reducción de plantillas.

El aumento de la competencia por la entrada de capitales extranjeros se daría en la medida en que las empresas instaladas en el país receptor se vieran en la obligación de reducir costes y precios para poder hacer frente a los nuevos agentes del mercado. El aumento de la competencia produciría entonces un aumento en la productividad. La teoría también supone que este aumento de la competencia beneficia a los usuarios, que pagarían por los productos y servicios unos precios más bajos por haberse trasladado a ellos el aumento de productividad. Esta reducción de precios también hará más competitivos los productos y servicios.

El tercer punto mencionado es la transferencia de tecnología y conocimientos provocada por la entrada de IED. La misma traería consigo nuevos aumentos en la productividad que estimularían, a su vez, el crecimiento económico. Incluso puede implicar mejoras en el medio ambiente por tratarse de tecnologías más avanzadas y más limpias.

A la luz del análisis que realizaremos en este trabajo, podremos ver si realmente la IED española ha tenido estos efectos positivos en Argentina.

Como hemos mencionado, no sólo los países receptores se benefician con las inversiones extranjeras directas, los emisores también se ven incentivados a realizarlas por

¹ En este sentido se mencionan ciertos efectos negativos sobre el empleo, pero siempre partiendo de la premisa que la IED genera empleo, y que en el peor de los casos no llega a compensar la pérdida que se produce al introducirse competencia al mercado.

los potenciales beneficios que pueden obtenerse. Como ejemplos de esos beneficios citaremos la expansión de mercados y la obtención de beneficios a partir de la reducción de costes, entre otros. A lo largo del documento también se podrá apreciar en qué medida se dieron estos efectos beneficiosos para el proceso que analizaremos.

No obstante, la teoría tradicional también nos previene frente a ciertos riesgos a la hora de invertir. Se mencionan riesgos de desconocimiento del mercado local al que se dirige la inversión y de costes asociados a la búsqueda de canales de distribución y de publicidad de las nuevas marcas. Debemos decir que en el caso de España esos riesgos se han minimizado de manera significativa.

Llegados a este punto, es relevante mencionar que las privatizaciones son fundamentales para comprender la entrada de IED española en Argentina y sus efectos. Es por esta razón que a lo largo del trabajo analizaremos detenidamente este proceso para ver sus peculiaridades y establecer las relaciones pertinentes con la atracción de inversiones al país. En este sentido, debemos recordar brevemente que las privatizaciones forman parte de las medidas que el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) "recomendaban" en el marco de la reestructuración necesaria para la renegociación de la deuda externa de los países subdesarrollados.

Según la corriente neoliberal, las privatizaciones resultarían beneficiosas puesto que ayudarían a sanear las cuentas públicas; se reduciría el gasto público (normalmente se trata de empresas deficitarias); aumentaría la recaudación a través de los impuestos de las nuevas privatizadas; el peso de la deuda externa se reduciría ya que implicarían nuevos recursos para el Estado que podrían dirigirse al pago de la deuda y, también, los usuarios de los servicios públicos se verían ampliamente beneficiados puesto que las empresas privadas realizarían inversiones para mejorar la calidad de los mismos. Finalmente, los aumentos de productividad redundarían en una disminución de las tarifas.

Pero en Argentina el proceso de privatizaciones implicó mucho más que el traspaso de empresas públicas a manos privadas. Implicó la transnacionalización que mencionamos al principio de esta introducción. Esto influye en la definición de los objetivos del proceso y en los resultados obtenidos por el mismo.

En líneas generales, no se puede determinar si la IED por sí sola es buena o mala, es necesario analizar la cantidad de capitales, el nivel de dependencia que se tiene de ellos, los sectores a los que se dirige y las regulaciones a las que están sujetos. Estos elementos pueden darnos pistas de si la IED está, o no, al servicio del desarrollo nacional o simplemente al servicio de los intereses del capital. Sin embargo, no puede concluirse que la inversión extranjera sea la única responsable de que un país se desarrolle o no. Es por eso, que nuestra intención con este trabajo es cuestionar la entrada de inversiones extranjeras directas como herramienta de desarrollo, pero teniendo en cuenta que existen otros factores que también intervienen en el desarrollo de un país.

Comenzaremos el análisis con una breve exposición de la inversión extranjera directa en Argentina a lo largo

del último siglo, para después focalizarnos en la última década donde las privatizaciones, como factor de atracción, cumplen un rol fundamental en el proceso encabezado por las inversiones españolas.

Para finalizar veremos algunos ejemplos concretos de multinacionales españolas que invirtieron en Argentina y los impactos que se han podido recoger tras 20 años de actuación en el país.

2. Evolución de la IED en Argentina

Comencemos por repasar brevemente como se ha desenvuelto la IED en Argentina a lo largo de la historia. Si analizamos el comportamiento y las características de los flujos de IED que han ido entrando al país, desde 1880 al año 2000, obtenemos cuatro fases bien diferenciadas.

La primera de ellas coincide con la consolidación del país, como economía agroexportadora, y transcurre a finales del siglo XIX y principios del XX. Debido a las enormes ganancias que representaba la explotación agropecuaria, las inversiones extranjeras, en su mayoría británicas, se orientaban a la infraestructura necesaria para facilitar y hacer más eficiente la producción agropecuaria y su exportación, instalando líneas ferroviarias y servicios públicos. La mayor parte de los capitales que ingresan al país en esta época son de origen británico, no obstante también existen inversiones provenientes de otros países europeos y de Estados Unidos, estos últimos irán ganando importancia a medida que avance el nuevo siglo. A partir de los años 20 Estados Unidos se convierte en el mayor inversor en Argentina, ratificando esta posición a lo largo de las diferentes fases mencionadas, aunque como veremos más adelante, a finales del siglo XX se hayan producido cambios importantes en la procedencia y modalidad de las inversiones.

La segunda fase se inicia en la década de los 30 del pasado siglo, cuando el modelo agroexportador comenzaba a resentirse. Los efectos de la crisis y de la Segunda Guerra Mundial llevaron a que Argentina, al igual que el resto de las economías latinoamericanas, iniciara un proceso de industrialización por sustitución de importaciones, reduciéndose la participación del capital extranjero a su mínima expresión. Durante este periodo se tomaron medidas restrictivas al capital externo por parte del gobierno de Juan Domingo Perón, en el marco de una estrategia de desarrollo nacional, que buscaban fortalecer la industria local manteniendo las actividades llamadas estratégicas² en manos del Estado. Un ejemplo de estas medidas fueron las normas sobre remisión de utilidades y repatriación del capital que, junto con la reducción de espacios para el capital privado, se presentaban como trabas para la llegada de nuevas inversiones: "Por ese entonces, el capital ex-

2 El artículo 40 de la Constitución Nacional declaraba a los servicios públicos y las riquezas naturales –con excepción de las actividades agropecuarias– propiedad "inalienable" de la Nación.

trajero representaba el 5% del capital total, cuando había llegado a picos del 48% a principios de siglo³.

Hacia finales de la década de los 50 se inicia la tercera fase y con la llegada al gobierno de Arturo Frondizi cambiaba la tendencia de las políticas orientadas a la atracción de capital extranjero. Según la publicación de Fernando Porta en la Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL): "La sanción de la Ley 14.780 implicó la derogación de las cláusulas restrictivas sobre remisión de utilidades y repatriación de capitales, y dicha normativa se complementó con otras sobre promoción industrial y regional". En este periodo, que se prolonga hasta 1990, el comportamiento de los flujos de IED dependerá de las decisiones políticas al respecto que adopten los diferentes gobiernos cuyos signos políticos varían, alternándose distintos proyectos y visiones acerca de la presencia de capital extranjero en el país.

Al inicio de esta etapa comenzaron a llegar capitales orientados a la industria manufacturera, especialmente en los sectores automotriz y químico-petroquímico, estas últimas vinculadas con algunas concesiones para la exploración y explotación de petróleo, pero siempre bajo el control y la tutela de YPF. La afluencia de capitales extranjeros continuó a lo largo de la década, aunque a finales de la misma se orientaron a adquisiciones de empresas nacionales y a ampliaciones de la capacidad instalada. Así, la participación de las empresas de capital extranjero en las ventas de las primeras cien empresas industriales del país se incrementó del 63,3% en 1957 al 76,6% en 1962 y al 79,4% en 1969. En el ámbito productivo consiguieron una participación de casi el 20% en el total de la producción. Sin embargo, esta tendencia cambió al comenzar la siguiente década. La inestabilidad política y las medidas tomadas por el nuevo gobierno de Juan D. Perón (tras ganar las elecciones en 1973) frenaron la entrada de inversiones de origen foráneo.

Las cosas volvieron a cambiar cuando a partir de 1976, tras un golpe de Estado, asume el poder La Junta Militar, integrada por los comandantes de las tres armas, Jorge R. Videla (Ejército), Emilio E. Massera (Marina) y Orlando R. Agosti (Aeronáutica) que en el marco del "Proceso de Reorganización Nacional" impulsa medidas económicas encaminadas a socavar el proceso de sustitución de importaciones. Una gran parte de los flujos de capitales extranjeros, en coherencia con el plan económico que lleva adelante el gobierno, se dirigen al sistema financiero en lugar de ingresar al aparato productivo.

En la etapa final de la tercera fase, y coincidiendo con la vuelta a la democracia en los años 80, el nivel de inversión es bastante pobre por las dificultades que atraviesa la economía (este tema se ampliará más adelante en este trabajo). Las inversiones que se realizan se encuentran vinculadas a programas de promoción industrial en los que existen importantes subsidios públicos, y de las cuales son beneficiarios los grupos económicos locales. En este contexto, el capital extranjero muestra mayor disposición a asociarse con los grandes grupos económicos nacionales reconociendo su

creciente poder. Durante la segunda mitad de la década, la crisis de la deuda externa asume un papel trascendental y la mayor parte de las inversiones extranjeras se materializa a través de mecanismos de capitalización de la misma. De 1984 a 1989 la casi totalidad de la deuda capitalizada corresponde a proyectos industriales patrocinados por empresas transnacionales que ya se encontraban radicadas en el país. Estas transnacionales estaban concentradas en pocos sectores (industria alimentaria, automotriz y químicos) y en su mayoría en actividades orientadas a la exportación. Asimismo, en esta época comienza a plantearse la privatización parcial de algunas empresas estatales, aunque no llega a consumarse. El primer paso se dio en 1984, utilizando el criterio de que el Estado no abandone sus actividades productivas, se privatizaron aquellas empresas que habían sido privadas y que por alguna razón se encontraban en su poder. Como por ejemplo, Austral Líneas Aéreas, Opalinas Hurlingham o SIAM (Thwaites Rey, 2003). El segundo paso fue en 1986, cuando Raúl Alfonsín (presidente del gobierno entre 1983 y 1989) decidió introducir cambios en la política de privatizaciones orientándola a aquellos sectores hacia los que el capital privado demostraba interés. La justificación de dicha decisión fue la falta de liquidez para sostener el plan monetario y contener la inflación. Siguiendo esta tendencia, en 1987, se impulsó el proyecto de privatización parcial de Entel, Aerolíneas Argentinas y el sector petrolero. Sin embargo, estos intentos privatistas no se concretaron por la oposición de los sectores políticos, especialmente del Partido Justicialista, partido que una vez en el poder inició la más intensa política de privatizaciones⁴.

Finalmente, en los años noventa se inicia la cuarta fase de la IED en Argentina. Dados los cambios en las condiciones internacionales y en la política económica adoptada por el gobierno de Carlos Menem (1989-1999) se produjo la tercera oleada de inversión extranjera de la Argentina contemporánea, la cual presentó características que la distinguieron de las anteriores. Estas distinciones se enmarcaron en un hecho histórico fundamental: el libre acceso del capital extranjero a la totalidad de las actividades económicas, incluso hacia aquellas en que habían existido fuertes restricciones, tales como los servicios públicos y las actividades extractivas.

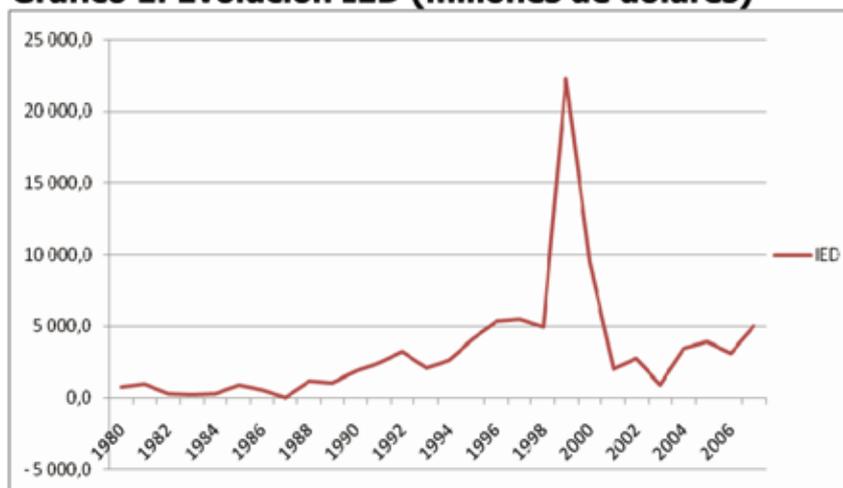
A continuación adjuntamos el gráfico 1 en el que puede apreciarse la evolución de la IED durante el periodo 1980-2007, en donde se destaca claramente la década de los 90.

La distribución de las inversiones extranjeras tuvo como destino prioritario los servicios y las infraestructuras, sobre todo la primera oleada de los años 90 promovida por las privatizaciones. El sector manufacturero absorbió un 23% de los flujos durante el periodo 1992-2001, tal como puede apreciarse en la tabla 1, convirtiéndose en el destino predilecto hacia mediados de la década.

4 Este hecho resulta altamente contradictorio, debido a las características del peronismo como movimiento político y social, dentro de las cuales queda plasmada la idea de que los servicios públicos y el petróleo no podrían pasar a manos privadas (y extranjeras en particular) por tratarse de actividades estratégicas cuyo control, por parte de las autoridades públicas, era fundamental para el desarrollo de la Nación.

3 Los datos de inversión que se van a utilizar en el informe desde la década de los 50 hasta los 80 proceden de Porta et al. (2002).

Gráfico 1. Evolución IED (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del anuario estadístico de 2007 de CEPAL

En el caso de los servicios privados, los flujos de capital se dirigieron principalmente a dos sectores en concreto: el comercio minorista, que llevó a una expansión sin precedentes de supermercados al interior del país y el sector financiero atraído por la privatización del sistema de pensiones y la concentración bancaria promovida por las autoridades, con el objeto de garantizar solvencia al sistema financiero tras la crisis mexicana de 1994. Este último adquiere su máxima importancia al final de la década.

Un factor a destacar es la posición privilegiada del sector petrolero como destino de sumas significativas de inversión extranjera durante todo el periodo. La compra de YPF por parte de Repsol lo convirtió en el destino

que más IED concentró en 1999. También es destacable el flujo de inversiones dirigido a las telecomunicaciones hacia fines del siglo XX, incentivada por el mayor grado de competencia del sector tras su apertura. En ambos casos, y como veremos a lo largo del presente trabajo, la inversión española lleva la voz cantante.

En realidad durante toda esta última etapa, los flujos de capitales provenientes de España adquieren mayor importancia representando el 40% del total de los flujos de IED del periodo 1992-2000 (aproximadamente 30.000 millones de dólares), desplazando al inversor tradicional desde los años 20, Estados Unidos, que aparece en segundo lugar con el 25% de la participación. En tercer lugar encontramos las inversiones de Francia

Tabla 1. Ingreso de IED por sector económico 1992-2000 (millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1992-2000 (porcentaje)
Total	4 432	2 791	3 637	5 610	6 951	9 157	7 291	23 929	11 693	100.0
Primario	1 226	273	519	576	1 728	177	1 324	17 845	2 496	34.7
Petróleo	1 222	277	502	436	1 046	105	1 313	17 830	2 487	33.4
Minería	4	-6	17	140	882	72	11	15	9	1.3
Industria manufacturas	634	858	1 798	2 186	2 776	3 308	1 147	1 950	2 404	22.6
Alimentos, bebidas y tabaco	384	338	1 014	793	405	360	256	1 192	600	7.1
Textil y curtidos	..	39	-18	80	15	36	-5	-49	19	0.2
Papel	-102	27	31	119	375	335	89	15	580	1.9
Química, caucho y plástico	217	350	325	792	937	770	231	762	537	6.5
Cemento y cerámicos	33	47	26	33	20	51	306	0	2	0.7
Maquinaria y equipos	-152	-32	60	8	165	106	111	361	-56	0.8
Metales comunes y elaboración de metales	-120	26	244	-31	86	569	96	-18	130	1.3
Industria automotriz	374	64	116	392	773	1 082	65	-313	591	4.2
Servicios	2 428	1 557	868	2 575	2 096	4 888	3 648	3 153	5 692	35.6
Electricidad, gas y agua	2 119	1 116	124	1 111	681	1 527	932	951	361	11.8
Comercio	82	42	339	318	523	150	699	742	147	4.0
Transporte y telecomunicaciones	36	-19	245	634	145	845	260	714	3 739	8.7
Bancos	191	418	160	512	747	2 366	1 757	746	1 445	11.1
Otros	143	104	452	271	350	784	1 172	983	1 102	7.1

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI) del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (MECON).

con un 7% (Porta et al., 2002). En el gráfico 2 se puede observar la procedencia de los capitales y su participación durante el periodo 1992-2000.

A pesar de que Estados Unidos continúa siendo el país inversor más importante en Argentina pierde participación en el *stock* de IED, pasando del 35% en 1992 al 31% en 2000, mientras que España, pasa del 6% en 1992 al 28% en el 2000. Durante la década de los 90 las inversiones provenientes de Estados Unidos son las que más se han diversificado hacia el ámbito productivo y de servicios, mientras que las inversiones españolas se han concentrado en sectores determinados, especialmente relacionados con las empresas privatizadas y con el sector financiero. Las inversiones alemanas pierden presencia mientras que las francesas, italianas, holandesas y, en menor medida, las británicas adquieren cierta relevancia. En referencia con la procedencia de los capitales resulta novedosa la participación de Chile en el 8% del *stock* de IED en Argentina, teniendo en cuenta que los capitales foráneos se han caracterizado por su procedencia europea o norteamericana.

Al analizar la evolución que ha presentado la IED en Argentina, es imprescindible realizar algunas observaciones importantes que más adelante nos servirán para determinar los impactos económicos y sociales que estos flujos han tenido en el país.

En un principio, los flujos de capitales extranjeros estaban orientados a las actividades exportadoras, atendiendo a que Argentina tenía la condición de país periférico productor de materias primas. En la segunda etapa, la IED se reduce considerablemente, puesto que hay un intento de proyecto de desarrollo autocentrado⁵. Se busca la industrialización impulsada desde el Estado, para la creación de empleo y de demanda interna. Surge así un círculo virtuoso entre inversión nacional, crecimiento y redistribución. En la tercera etapa la tendencia

cambia, favoreciendo la entrada de IED pero subordinada a proyectos de desarrollo industrial y con cierta supervisión del Estado en aquellos sectores susceptibles de intervención. Sin embargo, deja de percibirse esa intención de desarrollo nacional por las elites económicas y políticas, y los capitales extranjeros comienzan a tener cierta relevancia que se acentuará con la llegada del gobierno militar. Durante la etapa militar se busca eliminar cualquier rastro del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, se estimula fuertemente la entrada de capitales extranjeros (en su mayoría especulativos) y la deuda externa comienza a adquirir grandes dimensiones.

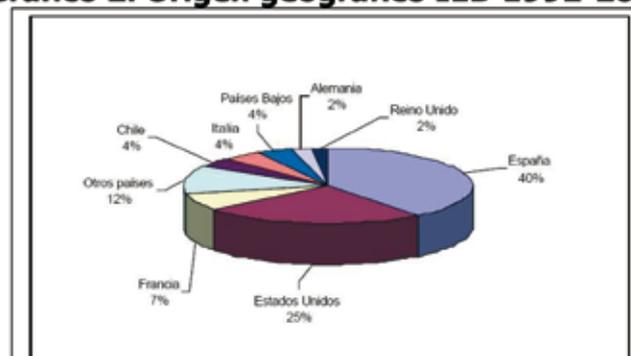
Al llegar a la cuarta fase, en la última década de los siglos, es importante señalar tres elementos: la liberalización comercial y financiera es el marco en el que los flujos de IED entran al país, los espacios a los que tiene acceso se amplían, la IED no sigue un proyecto de desarrollo nacional y carece de supervisión alguna. A simple vista se puede apreciar que las políticas que regulan los flujos de capitales han evolucionado de forma tal que se abandona progresivamente la idea de que los mismos promuevan desarrollo y aumento del bienestar social, favoreciendo, únicamente, su lógica de valorización.

3. Análisis de la IED en el contexto de las privatizaciones

La década de los 90 representa un punto de inflexión para la entrada de inversión extranjera directa en el país. El mismo se enmarca en la aplicación de las medidas de ajuste estructural propuesta por la corriente neoliberal predominante en la economía mundial, para la solución de la crisis económica que en ese momento atravesaba Argentina.

Dichas políticas de reestructuración económica eran totalmente opuestas a las del programa de "revolución pro-

Gráfico 2. Origen geográfico IED 1992-2000



Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía en *Inversión Extranjera y empresas transnacionales en la Argentina*, CEPAL, 2001.

⁵ El concepto desarrollo autocentrado se define como el desarrollo sustentado en una estructura productiva que utiliza recursos locales y donde la demanda interna es quien permite el crecimiento.

ductiva" que Carlos Saúl Menem y Eduardo Duhalde habían propuesto en la campaña que los llevaría al gobierno en las elecciones de 1989. A continuación se realizará un breve resumen de la situación en la que se encontraba la economía argentina que nos permitirá contextualizarlas.

3.1. Contexto interno y externo de las medidas de ajuste estructural

En este apartado no se pretende hacer un análisis exhaustivo de la situación económica por la que atravesaba Argentina al inicio de los años 90, pero sí dar ciertos lineamientos acerca de los elementos sobre los que se buscaba incidir con las medidas tomadas por el gobierno de Carlos S. Menem. Si bien dichas medidas se encontraban enmarcadas en una solución de corte neoliberal y ocultaban otras motivaciones adicionales.

A finales de la década de los 80 la situación del país era de una creciente inestabilidad protagonizada por el proceso hiperinflacionario, un enorme déficit fiscal, déficit de la balanza de pagos, la presión de la deuda externa⁶ y un estancamiento generalizado de la economía. Todas estas variables se hayan relacionadas.

Uno de los factores que más influencia tuvo en el desencadenamiento del proceso hiperinflacionario es el déficit de la balanza de pagos. Dicho déficit se debía, en primer lugar, a la enorme cantidad de capitales que salían del país por el pago de la deuda externa y por la fuga que generaban las inversiones especulativas (propiciadas por el gobierno militar); y en segundo lugar, a la caída de los precios de productos agrícolas en el mercado internacional⁷.

La necesidad de divisas para el pago de la deuda externa obligaba al Estado a comprar divisas y a emitir su equivalente en moneda nacional. Esto alimentaba la inflación al aumentar el dinero en circulación. Para revertir este efecto se emitía deuda pública, cambiándose deuda externa por deuda interna. Pero esto no solucionaba el problema de la inflación, porque al aumentar la deuda pública también se aumentaba el tipo de interés (para hacer más atractivas las emisiones) y esto no hacía otra cosa que incentivar nuevamente el proceso inflacionario⁸. La subida de la tasa de interés tenía a su vez repercusiones negativas sobre la inversión y, consecuentemente, sobre una posible reactivación del crecimiento.

Según lo que hemos comentado hasta ahora las medidas tomadas antes del gobierno menemista no lograban detener el proceso inflacionario, ni aliviar la presión que la deuda externa estaba ejerciendo en el déficit público.

6 Para obtener información sobre los orígenes de la deuda, consultar el informe de Basualdo (2006).

7 Luego de las políticas orientadas a la desindustrialización del gobierno de facto, la economía argentina vuelve a depender de las exportaciones agrícolas para revitalizar la economía y el pago de la deuda externa.

8 Un aumento de la tasa de interés lleva a una reducción del consumo, puesto que hay una preferencia por invertir el dinero. Se elevan los costes de financiación de las empresas y la reducción del consumo impacta en la rentabilidad de éstas. Para contrarrestar este efecto negativo, las empresas suben los precios.

Se realizaron intentos por mejorar la situación fiscal pero de dudosa efectividad, ya que mientras por un lado se reducían las inversiones públicas y se intentaba llevar adelante un proceso de privatización, por el otro, se daban enormes subvenciones a los grupos económicos locales en pro de la reactivación económica. A la situación de incertidumbre provocada por el panorama económico se sumaban la suspensión de desembolsos del Banco Mundial, a comienzos de 1989, y las incógnitas que se planteaban en el seno de la política argentina ante el nuevo gobierno, ya que al ser un gobierno *peronista* se tenía la idea errónea de que los sectores empresariales resultarían perjudicados⁹.

Como consecuencia se desencadenaron episodios de fugas especulativas, donde los tenedores de depósitos en dólares retiraban sus fondos y los sacaban del país. La moneda comenzó a devaluarse progresivamente. La cotización del dólar se disparó y los precios comenzaron a acompañar su evolución, sumergiendo a la economía en un proceso hiperinflacionario tras frustrados intentos de control cambiario (Rapoport, 2000). Finalmente, el estancamiento de la economía y la dificultad para obtener divisas por un Estado cada vez más deficitario llevó a la suspensión del pago de los intereses de la deuda. La necesidad de renegociación de la deuda externa se hizo inminente. Esta medida conllevaría un plan de ajuste para equilibrar la situación macroeconómica del país y de alguna forma condicionaría la solución del gobierno para salir de la crisis.

Simultáneamente, en el contexto económico mundial, la ideología neoliberal comenzaba a expandirse con fuerza y con ella los supuestos económicos de crecimiento basados en la apertura comercial, para estimular la competencia y de este modo la eficiencia, y la desaparición del Estado en el ámbito económico, bajo la premisa de que las intervenciones públicas son el origen de los fallos en la economía. El neoliberalismo predominante en la economía mundial se pone de manifiesto en las condiciones de los organismos internacionales para la renegociación de la deuda, y las políticas macroeconómicas que utiliza el gobierno de Menem para salir de la crisis responden al diagnóstico y a la solución que se proponen desde ese paradigma.

Según la corriente neoliberal las crisis se deben a factores internos, concretamente al exceso de intervención estatal en los mercados y en el sector financiero, que distorsiona su funcionamiento. Sin embargo, en el análisis que se hace de la crisis que atravesaba el país no se incluyen determinados elementos que podrían estar desencadenándola y que, de haberse tenido en cuenta en las políticas, podrían haberle dado otro curso a la historia, como por ejemplo, medidas sobre el nivel de empleo, los salarios reales, la reforma del sistema fiscal, etc., elementos que podrían haber activado, por ejemplo, la demanda y de esta forma el crecimiento.

9 Se relacionaba al Partido Justicialista con las políticas redistributivas que antaño J.D. Perón había llevado a cabo.

El conjunto de medidas que se resume en el plan de convertibilidad¹⁰, las privatizaciones, la desregulación y la liberalización comercial y financiera¹¹ buscaba estabilizar la economía conteniendo el proceso inflacionario, reducir la participación del Estado para hacer más productivos y eficientes los mercados y sanear las cuentas públicas para reanudar el pago de la deuda. Como veremos a continuación, existen diferentes razones por las cuales estas medidas dieron un impulso sin precedentes a la entrada de inversiones extranjeras

Relación de la IED con las medidas de ajuste estructural

Las tres medidas que caracterizaban a la política económica de la época tenían un impacto positivo de atracción de flujos de IED al país, puesto que la entrada de capitales era necesaria para estabilizar la situación de déficit de las cuentas públicas y de la balanza de pagos. En este sentido, la estabilización de los precios que se buscaba con el plan de convertibilidad creaba un ambiente favorable para los negocios, al reducir el riesgo en la rentabilidad ya que, en un entorno en donde la moneda pierde su valor día tras día, el riesgo de que la rentabilidad futura sea menor es más grande.

Es importante destacar, que el plan de convertibilidad para mantener la paridad fija de un peso argentino igual a un dólar estadounidense necesitaba que la emisión de moneda estuviera respaldada en un 100% por divisas¹², lo que creaba la necesidad de entrada de capitales extranjeros. La paradoja surge cuando, ante la necesidad de divisas que sostengan la emisión de dinero, el mismo plan equipara la moneda nacional con una moneda fuerte como el dólar, lo que reduce la competitividad de las exportaciones argentinas limitando su capacidad de generar dichas divisas. Es decir, que el plan de convertibilidad necesitaba de divisas pero al mismo tiempo limitaba su entrada a través del saldo comercial, ya que al igualar la paridad del peso al dólar los productos argentinos resultaban más caros y eso desincentivaba las exportaciones e incentivaba las importaciones. Ante esta situación el ingreso de capitales a través de la inversión es imprescindible.

Las medidas de desregulación y liberalización comercial y financiera facilitaban la entrada de capitales extranjeros tanto en IED como en inversiones especulativas¹³. La integración al Mercosur y algunos incentivos explícitos reforzaron las ventajas de localización en la época. Pero son las privatizaciones, que buscaban sanear las cuentas públicas y reducir la deuda externa,

10 Se establece un tipo de cambio fijo de un dólar igual a un peso con una base económica que respalde al 100% la emisión de moneda nacional con la reserva de divisas del banco central. Esta política busca detener la inflación y recuperar la confianza en la moneda nacional.

11 Con estas medidas se busca estimular la competencia y la productividad para impulsar el crecimiento económico necesario para salir de la crisis.

12 El dinero en manos del público debía tener un 100% de respaldo de la base monetaria.

13 En este proceso entran fondos de inversión que aunque inviertan bajo la modalidad de IED se comportan como meros capitales especulativos.

el elemento que más impacto ha tenido en la entrada de inversiones extranjeras directas, puesto que de ellas surgen potentes factores de atracción.

En primer lugar, el ingreso al negocio de los servicios públicos representaba una oportunidad por tratarse de mercados cautivos que garantizaban grandes niveles de rentabilidad. A su vez, estos niveles de rentabilidad se vieron incrementados, a lo largo del tiempo, por las concesiones y facilidades que se plantearon en los contratos de licitación, relacionadas con el carácter de urgencia con el que el gobierno llevó adelante el proceso. Todo ello justificado por la situación crítica de las cuentas públicas y la necesidad de restablecer el pago de intereses de la deuda externa.

En segundo lugar, la estructura misma del proceso estuvo sesgada hacia el capital extranjero, puesto que los consorcios participantes en las licitaciones se hallaban formados, obligatoriamente, por capitales extranjeros. En los consorcios que se presentaban a licitación¹⁴ era de carácter obligatorio la participación de un operador internacional que prestara experiencia en el sector e introdujera modernas tecnologías, grupos económicos locales que facilitaran el conocimiento del mercado y la capacidad de negociación y, por último, bancos extranjeros que aportaran la financiación, puesto que la forma de pago, en la mayoría de los casos, incluía una parte en títulos de deuda externa. De este modo, las condiciones de licitación, en cuanto a la estructura de consorcios y a modalidad de pago, beneficiaban al capital extranjero permitiéndole capitalizar deuda al mismo tiempo que les daba acceso a mercados cautivos que aseguraban altos niveles de rentabilidad futura.

Según un informe realizado por la CEPAL en 2001, el 67% de los capitales que ingresaron en concepto de privatizaciones eran extranjeros y más de las tres cuartas partes de esos capitales correspondieron a la modalidad de IED. Progresivamente, los ingresos por privatizaciones fueron perdiendo importancia, siendo las fusiones y adquisiciones de empresas privadas las que ocuparon el primer puesto, representando el 49% de los ingresos en IED entre 1997 y 2001. No obstante, estas operaciones se encontraban íntimamente relacionadas con el proceso de privatizaciones, puesto que una parte importante de las mismas correspondía al cambio en la estructura de propiedad de las empresas privatizadas. Los bancos extranjeros y los grupos locales fueron vendiendo sus participaciones a las transnacionales que integraban los consorcios.

Si bien a partir de 1993 la entrada de inversión extranjera para fusiones y adquisiciones de empresas privadas pasa a ser la modalidad principal, las inversiones destinadas a nuevos proyectos y a la ampliación de otros ya existentes adquieren cierta importancia. Durante toda la década la entrada de IED estuvo orientada en su mayoría a la transferencia de activos ya existentes, más del 55% de la IED entre los años 1992 y 2001 (CEPAL, 2002). En el gráfico 3 se puede apreciar que parte de la IED está explicada por transferencias accionariales.

14 Las empresas estatales se ponían a la venta o se entregaban en concesión a través de licitación.

Los sectores privatizados durante los años 90 fueron los servicios públicos domiciliarios: telefonía, gas, electricidad y agua potable. El sector del transporte con la empresa de aeronavegación Aerolíneas Argentinas; se desmantelaron y se vendieron todos los buques de la empresa naviera de cargas, se concesionaron los ferrocarriles de carga y de pasajeros, al igual que las vías navegables troncales, los puertos, buena parte de la red vial de pasajeros, los aeropuertos, el correo postal, etc. También se transfirieron al sector privado actividades consideradas antes estratégicas para el desarrollo del país como parte de una estrategia de industrialización. Así fue por ejemplo el caso de la industria siderúrgica, parte de la petroquímica, y de las refinerías de petróleo y la explotación de recursos naturales no renovables, como los hidrocarburos (petróleo y gas natural) (Azpiazu y Basualdo, 2004).

3.2. Política de Privatizaciones y sus motivaciones

Como mencionamos en el apartado anterior, la política de privatizaciones ha tenido una influencia determinante en la entrada de IED durante la última década del siglo XX en Argentina. Debido a su importancia es preciso analizar si, a la luz de los resultados obtenidos por dicha política, los motivos por los cuales se justificó su puesta en marcha son los verdaderos. Y para ello debemos tener en cuenta dos de los factores internos que caracterizaban la crisis mencionada en el apartado anterior: el déficit público y la deuda externa.

Más allá del enorme esfuerzo que representaba para el Estado el pago de la deuda externa argentina, las cuentas públicas estaban presionadas por las subvenciones y los contratos que durante años habían favorecido la acumulación de capital de los grandes grupos económicos. La crisis del Estado hacía peligrar estos privilegios. Esta situación y la declaración del cese de pagos internacionales llevó a que las presiones sobre el presupuesto público estuvieran protagonizadas por dos fracciones de capital: los acreedores extranjeros y

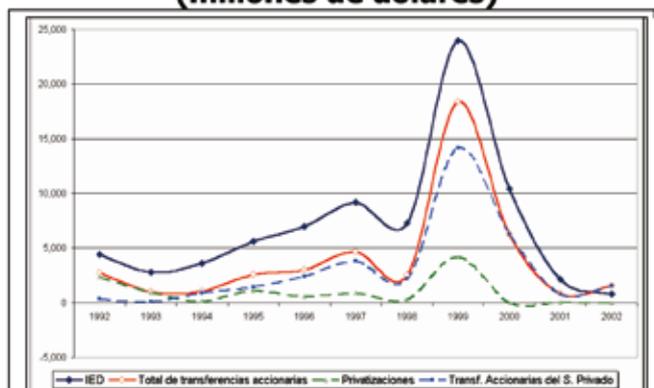
los grandes grupos económicos locales. Veamos entonces cuáles fueron las motivaciones teóricas de dicho proceso y si realmente coinciden con las que, de acuerdo a los resultados obtenidos, terminaron por ser las verdaderas.

La política de privatizaciones tenía como justificación general que la rigidez de la intervención del Estado encorsetaba a la economía y le impedía crecer¹⁵, y tenía como justificación particular la estabilización de las cuentas públicas y el pago de la deuda. Dentro de este entramado de medidas de reestructuración económica, las privatizaciones se justificaron bajo tres razones económicas concretas:

- Por un lado, la necesidad del saneamiento de las cuentas públicas en un estado de déficit crónico para evitar que el proceso inflacionario siguiera su curso ascendente y para conseguir la reanudación del pago de la deuda, que a su vez repercutiría en nueva financiación.
- En segundo lugar, el aumento de la eficiencia a través de la apertura comercial y de la introducción de las leyes de mercado en aquellos sectores que, hasta ese momento, no se hallaban mercantilizados. La competencia presionaría a las nuevas empresas a mejorar su productividad y sus precios, lo que favorecería a los clientes y usuarios.
- En tercer lugar, las condiciones de calidad en la prestación de los servicios públicos estaban muy deterioradas por la situación crítica del Estado. Ante la imposibilidad de generar recursos públicos destinados a la inversión para la mejora de la eficiencia de dichos servicios, se decidió incorporar al capital privado. Esta es una de las razones teóricas que el gobierno de Menem divulgó activamente a través de los medios de comunicación masivos, y por las cuales la política de privatizaciones obtuvo cierta legitimación social, al menos en su primera etapa¹⁶.

Sin embargo, si seguimos la línea de razonamiento que une objetivos con resultados, otras son las razones que se perseguían con dicha política. En primer lugar, el proceso privatizador perseguía la unificación de intereses de los dos grupos de poder económico que confor-

Gráfico 3. Transferencias accionarias en la IED (millones de dólares)



Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos

15 La aplicación de las leyes del mercado lleva automáticamente a la satisfacción plena de las necesidades sociales bajo el supuesto neoliberal.

16 El discurso que se enviaba a la opinión pública era que el Estado no podía realizar las inversiones necesarias para enfrentar las nuevas reglas de juego de la actividad económica mundial y era preciso desmonopolizar y aumentar la eficiencia.

man la clase dominante argentina: los grupos económicos nacionales y los acreedores extranjeros. Los grandes grupos económicos no querían perder los subsidios, ni las ganancias que se derivaban de la actividad contratista del Estado. Al mismo tiempo, existía una fuerte presión por parte de los acreedores externos que exigían el pago de la deuda, en un contexto de creciente riesgo de impago. Los intereses de ambas clases tenían como punto de encuentro las privatizaciones, porque permitían la participación de los grupos económicos en los servicios públicos, en los cuales ya participaban como contratistas, y su a vez, permitían la capitalización de deuda difícilmente recuperable de los acreedores extranjeros. Si bien hay un punto de encuentro, la balanza de beneficios se inclinó hacia los capitales extranjeros.

En segundo lugar, el gobierno buscaba la legitimación social de las clases dominantes. Es evidente que no quería conservar la imagen de gobierno popular heredada del antiguo justicialismo¹⁷, sino que buscaba confirmar que el desempeño del gobierno, en ese momento, tenía unos claros beneficiarios, las clases empresarias nacionales (grandes grupos económicos) y extranjeras.

En tercer lugar, tenemos razones puramente económicas, pero que no se relacionan con las que mencionamos anteriormente. Lejos de tener un carácter de política económica, que persigue el equilibrio macroeconómico, estas razones obedecen a una lógica más inerte, relacionada al propio funcionamiento del sistema capitalista, en donde la acumulación y valorización permanente del capital, lleva a los capitales a aquellos sectores, en los que hasta entonces, no se había podido instaurar una lógica de mercado donde primara la obtención de beneficio debido a su carácter social, como es el caso de los servicios públicos.

La sistematización de las características del proceso que realizamos en el próximo apartado, no sólo resulta relevante para comprender el comportamiento de la IED (cantidad y forma de los flujos de capital), sino que además nos da pistas certeras que confirman la tesis sostenida en esta sección acerca de los verdaderos motivos que se perseguía con el proceso.

3.3. Metodología y características de las privatizaciones

Como veremos enseguida las peculiaridades del proceso privatizador contribuyen a que la entrada de inversiones extranjeras adquieran determinadas formas y se intensifiquen haciendo de la década de los 90 un periodo diferente, en el que España se convierte en uno de los actores fundamentales.

Existen varios elementos que distinguen el proceso privatizador en Argentina del llevado a cabo en otras partes del planeta y que determinan que los objetivos teóricos perseguidos por dicho proceso, como la eficien-

cia, la búsqueda de competencia en los sectores involucrados, la reducción del déficit público, la mejora de los servicios para el consumidor, etc. no sólo no se consiguieran, sino que además, hayan dejado como resultado un conjunto de efectos económicos y sociales profundamente negativos.

La metodología de cualquier proceso privatizador tiene diferentes opciones que lo caracterizan, y las que, planteados unos objetivos, determinarán los resultados de dicho proceso. En este marco analizaremos las opciones metodológicas del proceso argentino y si estas opciones han sido, o no, funcionales a los objetivos teóricos del proceso.

De acuerdo a la metodología (Menéndez Blanco y Montes Botella, 2003) se debe decidir previamente cuál es la estructura de mercado que quiere obtenerse en el sector a privatizar. Si el objetivo es estimular la competencia, se supone que se busca un mercado con varios participantes y bajo esta premisa debe esquematizarse todo el proceso. En este sentido, una de las recomendaciones es privatizar, en primera instancia, aquellas empresas del sector público de menor significación económica y/o aquellas capaces de operar en un entorno competitivo, dejando para un segundo momento los servicios monopólicos como los servicios públicos (Gerchunoff y Canovas, 1995). En el caso argentino, el proceso comienza por dos empresas de servicios públicos y de gran importancia económica: Entel (telecomunicaciones) y Aerolíneas Argentinas¹⁸.

El segundo punto dentro de la metodología, que caracteriza un proceso privatizador, es la velocidad con que se realiza y está asociado directamente con la eficiencia del proceso. A menor velocidad, mayor eficiencia, ya que se obtienen mejores precios de venta y hay tiempo para crear entes reguladores que aseguren cierta supervisión por parte del Estado para el control de la competencia, el desempeño de los nuevos propietarios y para prevenir posibles perjuicios a los usuarios. Sin embargo, en Argentina el proceso se llevó a cabo con gran velocidad. Las razones fueron las urgentes necesidades fiscales (déficit público y deuda externa) y político-institucionales (relacionadas con la necesidad de una base social que apoyara al nuevo gobierno y sus planes de reestructuración económica), en nombre de las cuales se realizaron enormes concesiones. La urgencia del proceso dejó también entes reguladores débiles, con serias consecuencias para los usuarios de los servicios.

La necesidad de que las ventas se concretaran lo más rápido posible llevó a que se tomen medidas que afectaron directamente a la competencia y a los consumidores. Estas medidas estaban orientadas a hacer más atractivas las inversiones y a través de ellas se conservaron los monopolios naturales, se aumentaron las tarifas, antes y después de la venta, se renegociaron los contratos, se realizaron concesiones de seguridad jurídica a las cláusulas de beneficios, todo ello para garantizar enormes rentabilidades futuras. La renegociación de las condiciones contractuales hizo

17 Las políticas que históricamente caracterizaron al Partido Justicialista y que tildaron de populista al gobierno de Juan Domingo Perón, perjudicaban los intereses de la clase empresarial, especialmente al capital extranjero.

18 Precisamente las dos empresas que el gobierno anterior había intentado privatizar, sin conseguirlo gracias a la oposición del partido que ahora impulsaba esta política privatizadora.

mella en los criterios de calidad y en las inversiones futuras exigidas para asegurar una mejora en la eficiencia de los servicios privatizados, lo cual nos lleva a concluir que esto último no estaba dentro de los objetivos del proceso.

Las condiciones de las licitaciones por las que optó el gobierno tenían un claro sesgo a favor de la concentración de capital. Por un lado, en casi la totalidad de los procesos se favoreció la presencia de pocos oferentes y se fijaron elevados patrimonios como requisitos para participar en las licitaciones lo que favoreció la concentración y centralización de capital (Azpiazu y Basualdo, 2004). No hubo intención de difundir y fragmentar la propiedad de las empresas privatizadas, no se colocaron acciones en los mercados de capitales, ni se realizaron ofertas preferenciales a los usuarios y trabajadores, como sucede en otros procesos.

Una de las características más importantes del proceso y de su metodología es la condición de consorcio para optar a la licitación. La única forma de acceder al proceso era a través de la creación de un consorcio formado por:

- una empresa multinacional, líder en el sector a privatizar, que aportara la experiencia y la tecnología;
- un banco que financiara el proceso, de origen extranjero, puesto que la forma de pago exigía una cantidad de títulos de deuda pública externa y;
- una empresa nacional que aportara el conocimiento del sector a nivel local y su capacidad de lobby.

De esta forma se garantizaba la participación del capital extranjero en el proceso, de este modo la necesidad de entrada de capitales provenientes del exterior quedaba clara. Siguiendo en esta línea, tampoco se fijaron limitaciones temporales para la reventa de acciones, lo que derivó en que posteriormente las firmas integrantes de los consorcios transfirieran sus acciones obteniendo enormes beneficios financieros a corto plazo. Más adelante analizaremos la evolución de las empresas privatizadas y veremos cómo un número reducido de empresas controlará un gran número de actividades.

En referencia a la forma de pago es importante señalar que se favoreció la capitalización de títulos de deuda pública externa en detrimento de los aportes en efectivo, aceptándolos a valor nominal, cuando su valor de mercado representaba sólo el 15% de dicho valor. Esta modalidad de pago resultó funcional al objetivo de renegociación de la deuda que perseguía el gobierno y a la conciliación de intereses entre capitalistas extranjeros y locales.

Esta concentración de capital, resultado de la metodología con la que se llevó adelante el proceso (velocidad, condiciones de venta y método de licitaciones), se traduce en menores riesgos, tasas de retorno muy elevadas y gran poder en la determinación de la estructura de precios por parte de las empresas que participan en las privatizaciones. Todo lo cuál termina por cristalizarse en la estructura económica argentina en términos de rentabilidades relativas a favor de los capitales extranjeros.

En resumen, las privatizaciones fueron integrales, ya que no se tuvieron en cuenta los eventuales beneficios de mantener una parte de las acciones en manos del Estado, y fueron escasamente graduales. En general no se llevaron a cabo políticas de saneamiento previo de las empresas, ni se cuidó, en la primera etapa, el carácter competitivo de las licitaciones (Gerchunoff y Canovas, 1995). Querían realizar el proceso de la manera más rápida posible haciendo ver que estaban dispuestos a realizar un cambio radical, sin ningún residuo de participación estatal, dejando de lado las recomendaciones a seguir en un proceso privatista para evitar impactos nocivos.

En la metodología que siguió el proceso privatizador se ve claramente proyectada la intención de subordinar las políticas públicas a los requerimientos de los sectores más concentrados de poder económico ligados al mercado mundial. La intención se convierte en el objetivo general que sintetiza las verdaderas razones que promovieron el proceso con sus características: convergencia de intereses de las clases dominantes para facilitar la valorización y acumulación del capital en un proceso legitimador del gobierno (Thwaites Rey, 2003).

4. Multinacionales españolas en Argentina

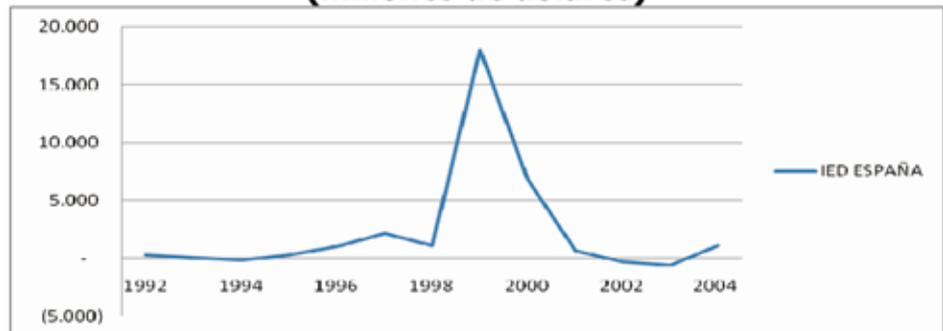
Hemos analizado el proceso de privatizaciones argentino para poder contextualizar el ingreso de las inversiones españolas en el país. En este apartado haremos un repaso a la evolución de la IED española en Argentina, a qué sectores se ha dirigido y cuáles han sido las estrategias de las empresas que ingresaron al país.

El gráfico 4 nos muestra la evolución de la IED española desde 1992 hasta 2004, aunque sabemos que los capitales españoles entran antes al país. Como puede observarse, el momento más significativo es la compra de YPF en 1999 y en respuesta a la crisis del 2002 encontramos valores negativos que comienzan a mejorar a partir del 2004.

España se ha convertido, en los últimos 20 años, en uno de los mayores inversores internacionales. Su principal destino es América Latina (54,7%), en donde ocupa el segundo lugar en importancia después de Estados Unidos.

Las inversiones españolas comienzan a cobrar importancia durante la década de los 90 en general por cambios estructurales en su economía. La privatización de empresas públicas, el fortalecimiento de su sistema financiero y las buenas condiciones de la economía permiten la fuerte capitalización del sector empresarial facilitando las políticas de expansión. Por otro lado, estamos frente a un momento histórico en el que las empresas españolas estaban más dispuestas que otras a la internacionalización, por la necesidad de crecer ante el desafío que les planteaban a corto plazo las condiciones de la Unión Europea; y América Latina resultaba un destino atractivo para sus inversiones, si tenemos en cuenta que se había iniciado procesos privatizadores que permitían el acceso a mercados cautivos con oportunidades de obtener enormes rentabilidades (Ruiz, 2010). Es un hecho que América Latina en general, y Argentina en particular,

**Gráfico 4. Evolución IED española 1992-2004
(millones de dólares)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de IED de 2004, de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos

ha sido la base de la expansión de las empresas españolas en el exterior.

La IED española en Argentina alcanzó los 27.000 millones de dólares entre 1992 y 2000, si se computan operaciones de canje de acciones y otras semejantes, llegando a representar la cuarta parte del total de la IED recibida¹⁹. No sólo se destaca por su aspecto cuantitativo, sino también porque sus inversiones posicionan a las empresas españolas como protagonistas en sectores claves de la economía argentina, como energía eléctrica, comunicaciones, petróleo y sector financiero.

Las empresas que se dirigen a estos sectores y que explican la mayor parte de la IED son la petrolera **Repsol**, **Telefónica de España**, las eléctricas **Endesa** e **Iberdrola**, la distribuidora **Gas Natural** y los bancos **BBVA** y **Santander**.

Como se ha citado anteriormente, durante la década de los 90 la inversión española desplaza en importancia a la inversión procedente de Estados Unidos, máximo inversor en Argentina hasta ese momento, y del resto de economías europeas.

La buena situación de las empresas españolas y su prolongada experiencia en los sectores privatizados jugaron un papel central en el acceso de los capitales españoles a dichos sectores. Sin embargo, la IED española no sólo es protagonista en la primera oleada que sigue a las privatizaciones, sino que también lo es en los últimos años de la década, cuando el sector financiero es el que más inversión extranjera absorbe. Las inversiones se dirigieron, en líneas generales, a actividades orientadas al mercado interno, excepto el caso de YPF, cuya compra implica la explotación de materias primas con una orientación clara a los mercados de exportación.

Antes de ver los ejemplos concretos de multinacionales españolas en Argentina haremos un breve repaso de la posición que actualmente ocupa la IED procedente de España en el país. Según datos extraídos del Banco Central Argentino, y tal como puede observarse en los

gráficos 5, 6, 7 y 8, España sigue ocupando una posición muy importante en los sectores del petróleo, alimenticio, las comunicaciones y el sector financiero.

4.1. La IED española y las privatizaciones

Teniendo en cuenta que la expansión de la inversión extranjera española en la región está relacionada estrechamente con el proceso de privatizaciones, se han seleccionado algunos ejemplos vinculados al proceso. Los ejemplos han sido escogidos por su importancia dentro de la economía argentina y por la contribución que han tenido en la evolución de los grupos económicos españoles, a través de los ingentes beneficios creados en el seno del mercado argentino. En esta sección hablaremos de Aerolíneas Argentinas, Telefónica, Endesa y Repsol-YPF. Se mencionarán también, pero de forma muy breve, los casos de Gas Natural, Aguas de Barcelona, Iberdrola y los bancos BBVA y Santander.

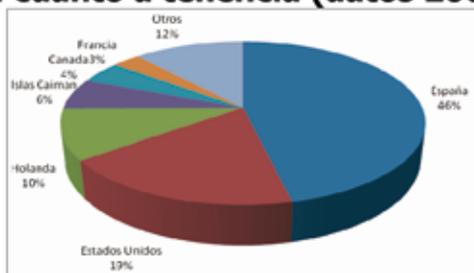
España estuvo presente en el inicio del proceso de privatizaciones en 1991 participando en la compra de Aerolíneas Argentinas y de Entel (Empresa Nacional de Telecomunicaciones). Veamos cómo se cristalizan en los casos concretos de inversión extranjera procedente de España las características generales que describimos en la tercera sección de este trabajo.

Iberia en Aerolíneas Argentinas

En el caso de Aerolíneas Argentinas la privatización pretendía desmonopolizar el sector y aumentar su eficiencia, y el consorcio formado por Iberia y Cielos del Sur (empresa argentina) era el único interesado, lo que les dio grandes ventajas de negociación, teniendo en cuenta la urgencia que el gobierno argentino tenía en deshacerse de las empresas estatales. La oferta consistía en 260 millones de dólares a pagar en dos cuotas en efectivo y títulos de deuda pública por valor de 1.600 millones de dólares (Thwaites Rey, 2003). La mitad del efectivo y el pago en títulos debía efectuarse dentro de los 20 días hábiles posteriores a la adjudicación. Pero

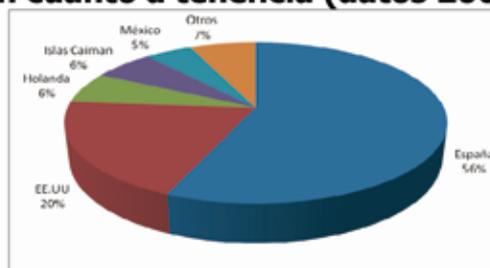
19 Información obtenida de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (2003). El canje de acciones no es una entrada de capital propiamente dicha aunque se registra como tal por razones prácticas.

Gráfico 5. Posición bruta de IED del sector Petróleo en cuanto a tenencia (datos 2008)



Fuente: Informe de Inversiones Directas en empresas residentes del Banco Central Argentino. Las tablas con los datos en importes se adjuntan en el anexo 1.

Gráfico 6. Posición bruta de IED del sector comunicaciones en cuanto a tenencia (datos 2008)



Fuente: Informe de Inversiones Directas en empresas residentes del Banco Central Argentino. Las tablas con los datos en importes se adjuntan en el anexo 1.

al poco de adjudicarse el consorcio decidió reemplazar el pago en efectivo por una carta de crédito. Este hecho sugería la escasa solvencia económica del grupo licitador, que más tarde se confirmó cuando Aerolíneas Argentinas fue endeudada para conseguir créditos que permitieran su compra. Una vez realizada la operación, el propietario de Cielos del Sur se retiró, entregando como aporte de capital las acciones de esta empresa.

Como dijimos antes, el consorcio se endeudó para realizar la compra de la empresa aérea estatal y en su primer balance Aerolíneas Argentinas presentó un pasivo de 700 millones de dólares y esto teniendo en cuenta que fue entregada sin deudas. Iberia fue aumentando y disminuyendo su participación en la empresa a los largo de la década. Se vendieron sus activos físicos como aviones, propiedades, simuladores de vuelo. La empresa no declaró ganancias en toda la década, con excepción del balance presentado en 1997. La venta de aviones y el endeudamiento de la empresa se deben a la poca solvencia que Iberia presentaba a la hora de la compra, además de que su patrimonio apenas cubría el 50% de las obligaciones que había adquirido.

En 1990 Aerolíneas Argentinas contaba con 12.500 empleados, en 2001 la plantilla estaba compuesta por 6.800 empleados. La participación en el mercado local se reduce en un 35% y cuenta con 4 destinos internacionales, cuando en 1990 eran 28 (Calvo, 1999).

Cuando Iberia fue privatizada en 1995 transfirió las acciones de Aerolíneas Argentinas a la Sociedad Español-

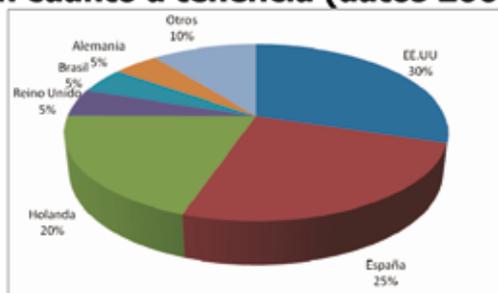
la de Participaciones Industriales (SEPI), empresa perteneciente al Estado Español. En 2001 SEPI adjudicó la aerolínea al grupo turístico español Marsans. En 2008 tras muchos meses de incidencias en los horarios de los vuelos, de quejas de miles de turistas por retrasos, de aviones averiados y conflictos con los gremios de trabajadores, la empresa Aerolíneas Argentinas y su subsidiaria Austral volvieron a ser administradas por el Estado argentino. Hacía 18 años que la aerolínea de bandera estaba en manos privadas.

Telefónica en Entel

Resulta significativo que, en muchos casos, las inversiones realizadas por capitales extranjeros se financiaran mediante el endeudamiento externo, mayormente a través de la emisión de obligaciones y otros instrumentos financieros en los mercados internacionales. Se debe destacar que esta modalidad se dio especialmente en sectores como las comunicaciones, gas, electricidad, petróleo y agua, todos ellos sectores en los que España realizó inversiones. En el caso de las comunicaciones, la mayor parte de las inversiones no se han financiado mediante flujos de IED sino de colocaciones de deuda.

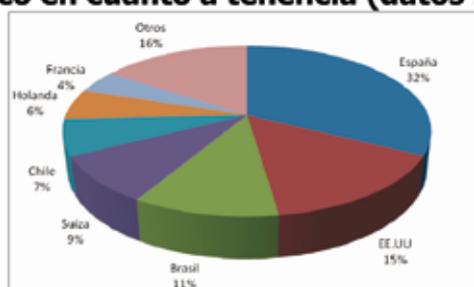
Telefónica de España ya estaba presente en el mercado argentino desde los años 80, "en el marco de convenios de cooperación, firmados durante el gobierno del Dr. Alfonsín (1983-1989), la empresa estatal de telefonía española, Telefónica de España, logró acuerdos relevantes para inter-

Gráfico 7. Posición bruta de IED del sector financiero en cuanto a tenencia (datos 2008)



Fuente: Informe de Inversiones Directas en empresas residentes del Banco Central Argentino. Las tablas con los datos en importes se adjuntan en el anexo 1.

Gráfico 8. Posición bruta de IED del sector alimentos, bebidas y tabaco en cuanto a tenencia (datos 2008)



Fuente: Informe de Inversiones Directas en empresas residentes del Banco Central Argentino. Las tablas con los datos en importes se adjuntan en el anexo 1.

venir en la modernización de Entel” (Albornoz et al., 1999). En esa ocasión, formó parte de un grupo empresario con Teletra, Techint, Citibank y Chase Manhattan, algunos de los cuales serán accionistas de Cointel²⁰ en 1990. La incorporación de Telefónica al mercado argentino, y su transformación posterior en uno de los mayores operadores del país, no es casual, se debe a un objetivo de expansión internacional para su supervivencia dada la inminente apertura que sufriría el mercado de las telecomunicaciones en España (Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones de 1988).

En la privatización de Entel (1990), se decide utilizar la modalidad de “competencia por comparación” dividiendo la red telefónica en dos partes, cada una de ellas incluía una parte del área metropolitana de Buenos Aires. De este modo se creaban dos empresas de servicios telefónicos. Pese a que existían las condiciones tecnológicas que permitían la existencia de varios proveedores, se optó por proteger el monopolio regional, precisamente porque constituía una de las condiciones más atractivas de la oferta. El objetivo principal de la operación no era la mejora del servicio, como se había difundido, sino la capitalización de deuda externa, puesto que la selección de adjudicatarios estuvo condicionada a la oferta de títulos de deuda pública. Tal como Mabel Thwaites Rey (2003) pone de manifiesto: “Se había decidido entregar las empresas públicas como parte de pago de su deuda externa”. Los acreedores extranjeros

capitalizan deuda y obtienen beneficios mayores a los que se obtendrían con los intereses de estos títulos.

La zona sur quedó en manos del consorcio encabezado por Telefónica de España y Citicorp, y la zona norte se adjudicó a un consorcio liderado por France Telecom y Telecom Italia. En ambos casos con la participación de grupos económicos locales y bancos extranjeros²¹, aunque durante el periodo de fusiones y adquisiciones la propiedad de las telecomunicaciones fue quedando en manos de las empresas mencionadas. Se adjudicaron licencias para operar con exclusividad durante 7 años, prorrogables en función del cumplimiento de un programa de inversión para la expansión de la red y estándares de calidad.

El consorcio del que formaba parte Telefónica de España pagó 114 millones de dólares al contado, 2.720 millones de dólares en títulos de deuda pública (cuyo valor de mercado era de un 20% del valor nominal) y 6 documentos, a favor de Entel, por valor de 202 millones de dólares pagaderos semestralmente y con 3 años de

21 Los empresarios locales participaron en casi un 29%; los bancos españoles con un 12%; Telefónica de España con un 10%; el resto (49%) corresponde a entidades financieras, entre las cuales una filial del Citicorp detenta el 20%, otros bancos norteamericanos casi el 13%, y el resto a bancos de otras naciones un 16%. Las participaciones financieras de cualquier origen alcanzan el 61% del capital de Cointel, lo que ofrece una idea de la importancia que se dio al rescate de la deuda externa en esta operación, pues estas entidades eran tenedoras de títulos impagos de la deuda externa argentina que querían rescatar a través del proceso privatizador de Entel.

20 Nombre del consorcio que compra parte de Entel

gracia. Para garantizar los beneficios de Telefónica, y del resto de los operadores, se elevaron las tarifas antes de adjudicar las empresas en un 711%. Pese a que el sector resultaba atractivo por tratarse de un sector protegido se aumentaron las tarifas para suavizar las exigencias de inversión presentes en el pliego de condiciones. Durante el periodo 1991-2001 se registró un aumento de las tarifas del 124,4% que, por supuesto, no incluye el aumento previo a la adjudicación (Azpiazu y Basualdo, 2004).

Desde el comienzo de las privatizaciones las cláusulas tarifarias, presentes en el marco regulador, sufrieron varias modificaciones. Originalmente las tarifas se aumentarían de acuerdo a la evolución del IPC. Pero durante la firma del contrato de transferencia a las licitatorias se modificó por un ajuste que combinaba el IPC con las variaciones en la paridad cambiaria de la moneda nacional con el dólar. Con la ley de convertibilidad estos ajustes no estaban permitidos, por lo que finalmente, las tarifas se expresaban en dólares y eran ajustadas según la evolución del índice de precios al consumidor de EE.UU.

En 1998 se autorizó el ingreso de competencia al sector a través de dos empresas que ya operaban en el segmento de la telefonía móvil y la televisión por cable: Movicom (Bellsouth y Motorola) y el grupo CTI (GTE junto con el grupo local Clarín). De este modo, la estructura del sector ha tendido a consolidarse entorno a 4 empresas, que se han ido expandiendo en todos los segmentos del sector.

Previo a la apertura se realizó un ajuste tarifario para amortiguar el impacto sobre los beneficios. El mismo consistía en disminuir las tarifas interurbanas e internacionales y encarecer las urbanas (las más inelásticas). Como resultado de esta evolución del sector tenemos, por un lado, un coste superior al internacional del servicio telefónico en Argentina y, por el otro, la existencia de barreras de entrada (pese a la apertura del sector a fines de los años 90) creadas por la posición líder de las dos operadoras principales, debido a las inversiones de integración vertical y horizontal que han ido realizando y a un marco regulador favorable.

La filial en Argentina de Telefónica es la que más beneficios ha generado durante la década de los 90, gracias a la debilidad de los mecanismos de regulación y control local. Como contrapartida de la IED recibida en el país, Telefónica España ha cobrado dividendos y honorarios por gerenciamiento que superan el neto desembolsado en el proceso de control en más de mil millones de dólares (Ruiz, 2010).

En mayo del año 2000, Telefónica de España hizo una oferta pública de adquisición de acciones para acceder a las acciones de Entel que cotizaban en Bolsa, y así obtener el control de la compañía²². Actualmente el operador del sur está íntegramente en manos de Telefónica, pero además, tras la reciente participación de esta multinacional española la composición accionaria

de Telecom Italia podría decirse que también tiene cierto control del operador del norte.

En los últimos años, la estrategia de Telefónica en el país se ha centrado en la adquisición de empresas orientadas a la actividad en medios de comunicación como: el Grupo Atlántida Comunicaciones, Telefe –canal privado de televisión– y Radio Continental, entre otros, y al negocio de Internet.

Endesa en Edenor e Iberdrola

El sector eléctrico fue privatizado por unidad de negocio, de tal manera que fueron conformadas empresas generadoras, transportistas y distribuidoras de electricidad. Endesa e Iberdrola son las empresas españolas que se dirigen a este sector.

A principios de los años 90, entre las dos compañías sumaban más de un 80% tanto de la generación como de la distribución de la energía eléctrica en España. Sin embargo, en Argentina sólo Endesa tuvo un rol relevante. Mientras la principal estrategia de Iberdrola parece haber sido la instalación de nueva capacidad generadora, la estrategia de Endesa fue la adquisición de activos públicos y privados. En 1992 Iberdrola ganó la adjudicación de la central Térmica Güemes, en el Noroeste argentino, y diversificó sus actividades tempranamente hacia el sector de hidrocarburos mediante la compra de Gas del Litoral. En el mismo año, Endesa consiguió participaciones de Yacilec (empresa dedicada al transporte de electricidad de la gran presa hidroeléctrica de Yaciretá) y formó parte del consorcio que ganó la licitación de Edenor, empresa a la que terminaría controlando.

La multinacional de la electricidad entra en la multinacional chilena Enersis en 1997, pero es en 1999 cuando obtiene el control total de esta empresa y de Endesa Chile. Como consecuencia de la compra de estas dos empresas, que tenían participaciones en otras empresas del sector en Argentina, consigue el control de las generadoras Central Costanera, Hidroeléctrica El Chocón y Central Térmica Buenos Aires y de la distribuidora Edesur. En Febrero del 2001 vendió a Electricité de France la totalidad de su participación en la distribuidora argentina Edenor, ya que de acuerdo a la regulación vigente no podía controlar ambas distribuidoras.

La estrategia seguida por Endesa, en su expansión por América Latina era fortalecer al grupo y aumentar sus beneficios a través de los dividendos. Por esta razón participó activamente en operaciones de fusiones y adquisiciones, incrementando su participación en empresas de su mismo segmento o de otros. Su estrategia consistía en la compra de acciones por dos vías simultáneas: a través de la empresa matriz y a través de las filiales, haciendo bastante difícil el seguimiento y el control de sus acciones, de forma que se desdibujaba su participación en las compañías compradas.

Así por ejemplo, Endesa participó directamente sólo con un 10% en Edenor, pero Enher, controlada por Endesa, participó con un 20%. Tiempo después, la multinacional española compró un 19,5% de las acciones

22 Telefónica cambia 90 acciones de Telefónica Argentina por 15 de la casa matriz.

de Edenor, cuando el gobierno argentino vendió el 39% que se había reservado en un primer momento. Aunque el 9% de estas acciones fueron cedidas al Banco Santander para obtener financiamiento destinado a otras operaciones, la suma de sus acciones y las de Enher le permitirían tener el control de Edenor con una participación del 40%²³.

En el sector eléctrico también se incluyeron en los contratos de adjudicación cláusulas de dolarización de las tarifas y ajustes periódicos por el IPC y por el índice de precios al mayorista de EE.UU.

Repsol en YPF

En el marco de las políticas privatizadoras y desreguladoras, la estructura del sector petrolero y su inserción internacional se modificaron fuertemente. Se comenzó con la concesión de áreas petroleras para la exploración y explotación y con contratos de asociación con YPF para la explotación de otras áreas. Posteriormente, fueron vendidos algunos de sus activos como refinerías, destilerías y buques tanques. Así se avanzó en la privatización de YPF entre 1993 y 1999. El sector pasó a manos de capitales extranjeros y se orientó principalmente a la exportación.

La actividad de Repsol en el país se inició en 1996 con la adquisición de los activos del grupo local Astra, empresa que había obtenido concesiones de exploración y explotación de importantes áreas petroleras durante las privatizaciones de 1990 y 1991. Poco después de la adquisición de Astra se inició una profunda expansión por la misma vía: en 1997 llegaron las adquisiciones de Pluspetrol, Mexpetrol, EG3, Algas, Poligás y participaciones en Refisan, Dapsa y Parafina del Plata. Asimismo, Repsol accedió a otros sectores de manera indirecta, dado las participaciones accionarias de Astra (Porta et al., 2002). En 1999 compra la totalidad del paquete accionario de YPF, por un monto de 15.168 millones de dólares, en ese año la petrolera alcanzó el 51,1% de la producción sectorial del país.

Con la compra de YPF, Repsol se convertiría en el principal operador petrolero del país. Repsol ha seguido en Argentina una estrategia de integración vertical consiguiendo ser la empresa líder en todas las fases, desde la producción hasta el consumidor final. En 2001 controlaba el 37% de las reservas y llegó a tener el 55% del mercado de los combustibles, hasta que cedió a Petrobras la refinería EG3 y otra ubicada en Bahía Blanca, además de 700 estaciones de servicio. Con el intercambio de activos que contenía esta cesión, su participación bajó al 45,6% del mercado (CEPAL, 2002).

Como resultado de la compra de YPF, Repsol ha aumentado significativamente sus ganancias en un 59%, sus activos en un 188%, sus ingresos operacionales en un 38% y su producción de hidrocarburos en un 169%. Sin embargo, también ha implicado para la compañía un

enorme endeudamiento, puesto que la operación fue financiada por CitiGroup, Merrill Lynch, Unión de Bancos Suíces (UBS) y Goldman Sachs, BBVA y La Caixa, estos dos últimos eran accionistas de Repsol en el momento de la compra de YPF.

Aguas de Barcelona, Gas Natural y sector financiero

Es importante destacar también la presencia de Aguas de Barcelona en la privatización de Obras Sanitarias de la Nación y de Gas Natural en la distribuidora de gas de la zona norte de Buenos Aires (Gas Ban). En el caso de la extracción de gas, 12 operadores concentraron el 96% de los más de 42.000 millones de metros cúbicos producidos durante el año 1999. Destacándose nuevamente las compañías españolas con el 43,6% del total por medio de YPF y Pluspetrol en el marco de las estrategias integradoras de Repsol gas-electricidad (Porta et al., 2002).

En el caso del sector financiero, la expansión española también ha sido muy intensa y basada en adquisiciones. El Banco Bilbao Vizcaya adquirió en 1996 al Banco Francés y en 1997 al Banco de Crédito Argentino, a los cuales fusionó con posterioridad bajo la denominación BBV Banco Francés.

Por su parte, el Banco Santander compró el Banco Río, hasta entonces uno de los principales bancos privados del país. Las fusiones producidas en su país de origen ampliaron la participación de tales bancos: el Santander participó indirectamente en el Banco Galicia (el BCH tenía un 10% del capital de tal entidad) mientras que el BBV amplió su presencia en el mercado de seguros mediante su fusión con Argentaria. De este modo, la banca española se ubicó en segundo lugar, tras la estadounidense, concentrando el 27,6% de los préstamos y el 31,2% de los depósitos correspondientes a bancos extranjeros hacia junio de 1999.

Tanto el BBVA como el Santander ingresaron en Argentina en el resto de actividades en las que intervino el capital español, no sólo por haberlas financiado, sino también por ser accionistas, en aquel entonces, de las empresas involucradas (Telefónica, Gas Natural, Repsol, etc.).

5. Impactos de la inversión extranjera directa

En este apartado vamos a intentar sistematizar los impactos de las inversiones extranjeras, entre ellas la española, teniendo en cuenta el contexto privatista en el que se produce su entrada al país. A lo largo del presente documento se han mencionado los objetivos bajo los cuales se implementaron las políticas de apertura, desregulación y privatizaciones, y que funcionaron como factores de atracción de IED. La necesidad de capitales extranjeros está relacionada con los objetivos que perseguían dichas políticas, por lo que es imprescindible mencionar, como parte del análisis de sus impactos, si la entrada de capitales consigue o no dichos objetivos.

23 Endesa obtiene el control de Edenor aunque su operador inicial fuera Electricité de France.

1) Saneamiento de las cuentas públicas: Déficit público, Balanza de pagos y reducción de la deuda externa.

En este punto debemos tener en cuenta por un lado las privatizaciones que contextualizan la entrada de capitales y, por otro, la entrada de capitales en sí misma. Las privatizaciones funcionan supuestamente como un mecanismo de saneamiento de déficit público, ya que representan la entrada de capitales por la venta de activos, al tiempo que se dejan de realizar gastos provocados por empresas deficitarias. Por otro lado, la forma de pago de estas ventas y concesiones recordemos que incluían títulos de deuda externa y buscaban así la reducción de la deuda a través de su capitalización. Al mismo tiempo, la entrada de estos capitales permitiría obtener las divisas necesarias para el pago de la deuda que no podían obtenerse a través de las ventas al exterior, puesto que la balanza comercial era deficitaria.

Además, la entrada de capitales era necesaria para estabilizar la balanza de pagos, puesto que el plan de convertibilidad, en el que se equiparaba el peso argentino al dólar, perjudicaba la competitividad de la moneda haciendo más caras las exportaciones, al tiempo que hacía necesaria la entrada de divisas para mantener la base monetaria. Pero la entrada de capitales del exterior no mejoró la situación deficitaria del Estado. En primer lugar, se dejaron de percibir ingresos por las actividades de sus empresas e impuestos internos de asignación específica, como el correspondiente a la Seguridad Social, que gravaban las tarifas de determinados servicios. En 1994 se redujeron los aportes patronales con la excusa de aumentar las inversiones de las empresas y estimular la contratación de mano de obra con impactos muy negativos en la recaudación pública. Otro factor que deterioró las cuentas del Estado fue la decisión de privatizar parcialmente el sistema de pensiones, que redujo los ingresos pero no los pagos de jubilaciones. Para incrementar los ingresos se elevaron los impuestos al consumo, que como se sabe tiene efectos regresivos en la sociedad.

En otro orden de cosas, los recursos obtenidos por las privatizaciones fueron exiguos en relación a lo previsto, ya que no se contempló en el precio de venta el valor de los beneficios futuros, por la celeridad del proceso. Por otro lado, se dieron subsidios y concesiones fiscales a las empresas privatizadas que hicieron presión sobre el déficit.

De lo mencionado en los párrafos anteriores se desprende que las empresas públicas no eran las responsables del déficit público, tal como pregona la corriente neoliberal, existen muchos otros factores que pueden determinarlo y la privatización de estas empresas por sí sola no consigue el equilibrio de las cuentas públicas.

La situación de la balanza de pagos mejora en el corto plazo por la entrada de capitales, pero con el tiempo vuelve a ser deficitaria. El aumento de las tarifas de los servicios públicos, que hemos mencionado en las telecomunicaciones, electricidad, gas, etc., impactan negativamente en la estructura de costes del resto de las em-

presas, lo que perjudica la competitividad de los precios, perjudicando el saldo comercial.

Por otro lado, las empresas privatizadas importan sus insumos y maquinarias lo que también impacta negativamente en la cuenta corriente. Uno de los efectos más importantes en cuanto a la estructura económica argentina, relacionada con este punto, es la desaparición de las empresas que antes eran proveedores de las empresas públicas. Además, las empresas privatizadas comienzan a repatriar beneficios y dividendos, y envían a las empresas matrices salarios por servicios gerenciales, esto último como forma de disfrazar ganancias como costes de explotación, para no pagar impuestos. Otra de las modalidades de salida de utilidades al exterior, eran los precios de transferencia intrafirma, a través de las importaciones de insumos y maquinarias.

Hay una mayor necesidad de divisas por el plan de convertibilidad y no hay mejora en la balanza de pagos para poder conseguirlas.

Por el lado de la deuda externa, al comienzo de la década se obtuvo cierto alivio de la carga de la deuda por la capitalización, pero los títulos recuperados no representaban un monto relevante en relación a la deuda acumulada. La deuda externa vuelve a aumentar con el correr del tiempo y si en 1992 representaba el 27% del PIB, a finales de 2001, en la antesala de la crisis, la deuda superaba los 140.000 millones de dólares, el 57% del PIB (Thwaites Rey, 2003). Por otro lado, tal como hemos mencionado en los ejemplos concretos de las multinacionales españolas, la deuda externa privada crece debido a que muchas de las compras de empresas públicas y sus posteriores inversiones fueron realizadas con financiación externa.

A la necesidad de divisas generada por el plan de convertibilidad le sumamos la presión, que no cede, del pago de la deuda. Tenemos entonces una balanza de pagos deficitaria que no mejora su situación con la entrada de inversión extranjera directa, como supuestamente debería haber sucedido.

2) Aumento de la competencia y eficiencia de los mercados.

Como se ha comentado con anterioridad los efectos sobre la competencia que la IED supuestamente genera, tras la presión ejercida sobre las empresas locales para hacerles frente, no se da en este caso, ya que en el contexto privatista se mantienen los monopolios naturales en concesiones temporales. El mantenimiento de estos mercados cautivos y el reducido número de oferentes, en el marco de la urgencia con la que se lleva adelante el proceso privatizador, lleva a una concentración y centralización de capital sin precedentes. Otros factores que acentúan la concentración de capital son: la falta de intención de fragmentar y difundir la propiedad de las privatizadas; las condiciones contractuales que favorecen a las empresas según su patrimonio; y la deficiencia del marco regulador, también como consecuencia de la celeridad del proceso,

que no pone límites temporales a la transferencia de participaciones accionarias.

Estas características llevan, tal como hemos visto en los ejemplos de Repsol, Endesa y Telefónica, que pocas empresas participen hoy en día en casi todos los segmentos de su mercado e incluso en otras actividades que nada tienen que ver con ellos. Esta integración vertical y horizontal protagonizada por las empresas españolas es posible gracias al aumento de las tarifas que genera enormes rentabilidades, en sectores donde ya resultaban elevadas. Como resultado, se produce una unificación de intereses ya que las empresas que en un sector son competidoras, en otro pueden ser aliadas. El interés común que favorece este hecho es la flexibilización laboral. La interrelación de intereses hace que la competencia entre empresas mediante mecanismos de precios o diferenciación de marca, entre otros, no sea admisible para obtener ganancias relativas. Esto hace que se utilice un mecanismo de obtención de ganancias que no afecte a ninguna empresa, como es la presión sobre el mercado laboral. Mientras más flexible y precario sea este mercado, más se puede presionar los salarios a la baja, más barato será el coste del trabajo y mayor es la parte de la productividad que se apropian los empresarios.

Finalmente, la concentración de capital disminuye el poder regulador aún más, reforzando los monopolios y oligopolios, anulando cualquier riesgo para las empresas, asegurando tasas de retorno muy elevadas y dándoles poder para determinar la estructura de precio con efectos sociales negativos, tal como veremos a continuación.

3) Productividad y calidad de los servicios públicos.

No existe mucha información que permita evaluar el impacto de los flujos de IED sobre los niveles de productividad. En general, los consorcios invirtieron y mejoraron sustantivamente sus prestaciones durante los primeros años de su gestión en el país. En el caso de las telecomunicaciones, Telefónica modernizó el parque instalado y se incorporó equipamiento avanzado, ampliando el servicio y la calidad. Sin embargo, las tarifas permanecieron comparativamente elevadas en términos internacionales (Porta et al., 2002).

En el sector eléctrico ha habido mejora de la calidad pero las tarifas sólo se redujeron para los grandes usuarios. En agua y gas las mejoras se concentraron en servicios de atención del usuario y no ha habido cambios significativos en el coste del servicio. Las mejoras en productividad se realizaron básicamente por las exigencias contractuales y tuvieron su origen más por la reducción de personal y reorganización del trabajo que por incorporación de tecnología.

Aunque en algunos sectores como las comunicaciones incorporaron tecnología, no se ha producido un efecto de arrastre en el resto de la economía, como debía suceder según el enfoque neoliberal de la IED. Se han importado equipos e insumos y el único efecto ha sido la capacitación de personal. En este sentido, vuelven a surgir las debilidades del marco regulador que no contem-

pló políticas industriales o tecnológicas que incluyeran una estrategia de desarrollo de proveedores locales.

En líneas generales, las mejoras en productividad no se trasladaron a los precios y los usuarios no se han visto favorecidos en la reducción de su coste de vida, otro de los puntos en los que se apoya la argumentación del enfoque que vimos en la introducción de este documento.

Si bien es cierto que los servicios mejoraron en calidad, como acabamos de mencionar, estas mejoras no se dan de manera homogénea, ni de forma regular a lo largo del tiempo. Los servicios se ampliaron, pero no se llegaron a las metas de expansión y universalización, a pesar de la estabilidad de precios y de las altas tarifas.

Más allá de estos impactos, la entrada de las inversiones extranjeras en el marco de las privatizaciones también ha generado otros impactos no relacionados, algunos menos relacionados con los objetivos que perseguía la política privatizadora.

1) Impactos sociales

El proceso de privatización tuvo en un principio cierto consenso social por la situación de emergencia económica, por el deterioro en el que se encontraban la mayoría de las empresas estatales y por la acción mediática promovida por los grupos de interés afines al proceso. Sin embargo, los resultados no respondieron a las expectativas que la sociedad tenía acerca del proceso.

1.1. Mercado laboral

El impacto en el mercado laboral tuvo tres momentos. Antes de producirse la transferencia de las empresas estatales a los consorcios se expulsó mano de obra para reducir los costes laborales, a través de jubilaciones anticipadas y retiros voluntarios. En un segundo momento, los consorcios en el proceso de reorganización y reducción de costes de las empresas realizaron despidos y terciarizaron actividades. El tercer momento se relaciona con el desplazamiento de la producción doméstica que se produce cuando las empresas privatizadas deciden importar equipos e insumos en lugar de mantener los proveedores de las empresas estatales. En su mayoría, estas empresas proveedoras se ven en la obligación de cerrar, expulsando a un número muy significativo de empleados. La tasa de desempleo aumenta de un 7% a un 18% a lo largo de la década y este aumento puede atribuirse en cierta medida a la entrada de IED al país en el marco de las privatizaciones. En el gráfico 9 podemos observar que la tendencia de la tasa de desempleo es creciente desde finales de los años 80 hasta inicios del nuevo siglo, y como es de esperar alcanza su máximo en la crisis del 2002.

Los despidos que se producen durante la década de los 90 contaban con indemnizaciones pero no con capacitación para la reinserción en el mercado laboral, lo que generó que aumentara el desempleo estructural de largo plazo en el país. Muchas personas permanecieron años desempleados y sin subsidio de desempleo. Por esta ra-

zón hubo impactos colaterales en el subempleo y en el sector informal de la economía.

Otro de los impactos en el mercado laboral, derivado de la forma en la que ingresan estos flujos de capitales extranjeros, es la precarización y flexibilización laboral. Ya sea por el poder que adquieren las empresas a través de las estrategias de integración, como hemos visto en el caso de las empresas españolas, o por el crecimiento del nivel de desempleo, que aumenta el ejército de reserva con efectos negativos en el salario real; hay una total subordinación del trabajo al capital.

Veamos algunos ejemplos concretos. El sector de la telefonía redujo a la mitad su plantilla con picos de disminución en 1990 y 1994. Aerolíneas Argentinas incorporó empleados hasta 1990, una vez privatizada comenzaron los despidos, así durante la década de los 90 la empresa aérea realizó 7.000 despidos (Ramos, 2001).

En el caso de YPF, entre agosto de 1990 y abril de 1997 se despidieron 34.917 personas (Orlansky, 2003). Las empresas estatales de teléfono, gas, electricidad, aeronavegación, ferrocarriles, agua y correos empleaban a 236.850 personas en 1986. En 1998 las empresas privatizadas en las que se convirtieron empleaban a 75.770 personas (Duarte, 2001).

En la tabla 2 podemos observar los resultados obtenidos en una investigación realizada por una socióloga argentina en el que se muestra, de forma desagregada, como se ha reducido el número de personas ocupadas en los sectores a los que se ha dirigido la IED, en el marco de las privatizaciones en la última década del siglo XX.

En el caso de los despidos realizados por Repsol al comprar YPF, se llegan a desarticular pueblos enteros, como es el caso de Cutral Co en Neuquén. Estos pueblos nacieron alrededor de la actividad petrolera de la región y al cerrarse plantas en el proceso de reestructuración de la empresa desaparece la fuente principal de trabajo de sus habitantes.

1.2. Precio de las tarifas

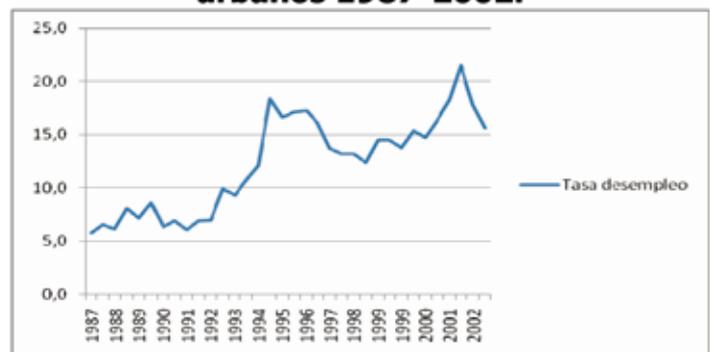
El aumento de las tarifas perjudicó seriamente el coste del nivel de vida de la sociedad, al tiempo

que dificultó el acceso a los servicios públicos de las masas más desfavorecidas de la población. Con la privatización hay un aumento de la importancia de los servicios públicos dentro del presupuesto familiar, sobre todo en los hogares de menores ingresos. Esto se explica, en mayor medida, por el aumento de las tarifas, reflejado en los datos de la tabla 3, aunque también está vinculado al aumento del acceso de algunos servicios, como es el caso de la telefonía y electricidad, si bien en el caso de la provisión de agua fue pobre y el servicio de desagües sufrió retrocesos. El resultado fue que se postergara el consumo de ciertos bienes esenciales para la subsistencia de algunos sectores de la sociedad.

El aumento del coste de vida y los impactos negativos en el empleo contribuyen a un aumento de la desigualdad. Si bien no podemos relacionar directamente la entrada de flujos de inversión extranjera directa con el aumento de los niveles de desigualdad, si podemos afirmar que se generó un aumento en las tarifas y una expulsión muy significativa de mano de obra en los sectores a los que se dirigieron masivamente estos capitales. Y ambos factores influyen en el aumento de la desigualdad.

De acuerdo a las estadísticas recogidas en la CEPAL en su anuario de 2005, el porcentaje de ingreso correspondiente al primer quintil de la población (el más pobre) se redujo entre 1990 y 1999, pasando de un 1,5% a un 1,2%. En el caso del quintil más alto, el porcentaje de ingreso aumentó en el mismo periodo, pasando de un 39,3% en 1990 a un 42,9% en 1999. También se produce un aumento de la desigualdad regional, en ocasiones, la ampliación de los servicios se dieron en las zonas donde ya había una extensión considerable del mismo y no en zonas donde el acceso era prácticamente nulo. Por otro lado, hemos mencionado en puntos anteriores que las tarifas de las empresas del Estado eran utilizadas como mecanismos de redistribución del ingreso, al no existir esa posibilidad se reducen los mecanismos capaces de revertir el impacto de distribución regresiva.

Gráfico 9. Tasa de desempleo de aglomerados urbanos 1987-2002.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Tabla 2. Volumen de empleo total desagregado por sector de actividad. 1986-1998. (en valores absolutos)

Sector	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Telefonía	46261	46115	46823	45463	43973	40179	37041	34597	31484	30336	27939	23683	22550
Correos	40292	39815	37465	37784	36747	32215	25169	25169	20926	18969	19000	21261	16548
Transp. Aéreo	10323	10283	10372	10791	10900	9613	8325	6235	6359	5708	5223	4857	4802
Agua y cloacas	9494	9448	9496	9370	8400	8400	8099	6438	5118	4069	4204	4363	4336
Energía eléctric	21134	21702	22251	22809	22451	20778	18883	10976	9707	8805	8053	7210	6837
Transp. Ferroviario	99897	97218	97500	94216	90000	85936	67521	22517	19943	16244	16250	15609	15739
Distr. de gas	9449	9251	9731	10168	10321	10514	10116	5651	5480	5445	5342	5239	4958
Total	2E+05	1E+05	99017	89576	86011	82222	75770						

Fuente: Informe de la SIGEP (1990) y Balances de las empresas (1991-1998) IGJ en "Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en las empresas de servicios públicos" de Marisa Duarte

2) Soberanía

Hay una pérdida de poder que se manifiesta en la pérdida de herramientas para la conducción de proyectos de desarrollo del país. La entrada de capitales en todas las áreas de la economía y, en especial, en aquellas actividades estratégicas, como las comunicaciones, la electricidad, el petróleo y otras, imposibilitan la conducción de una parte muy importante del proceso productivo en pro del desarrollo del país. La decisión de construcción de infraestructuras queda en manos privadas y el sector privado no dirige sus inversiones por objetivos de interés general, sino por objetivos de rápidas y mayores ganancias. Si hubieran existido entes reguladores eficaces se hubieran podido compensar los efectos de la pérdida de autonomía por parte de las autoridades públicas, sin embargo, ya hemos visto que la ausencia de regulación ha ocasionado muchos de los impactos analizados hasta ahora.

Hay otros dos factores que inclinan la balanza de poder hacia las empresas y sectores a los que se dirige la IED de los años 90, uno es la concentración y centralización de capital, tantas veces mencionada a lo largo de este análisis, y la otra es el conocimiento, por parte de las multinacionales de la necesidad de entrada de capitales provenientes del exterior por las razones también ya explicadas.

La pérdida de soberanía no sólo está relacionada con el poder que las empresas adquieren dentro del país, sino con el hecho de que estas empresas pertenecen a capitales extranjeros, es decir que persiguen unos objetivos que, en el mejor de los casos, están vinculados a los intereses y objetivos de otro país. Se observa entonces, que los mecanismos de presión política se desplazan al terreno diplomático, desbalanceando aún más las relaciones de fuerzas en perjuicio de la mayoría de la población. Con leyes y tratados internacionales se facilitó el ingreso y la rápida retirada de inversiones, dejando de lado la posibilidad de establecer algún

control o restricción para retener de manera duradera el ingreso de capitales imprescindible para consolidar inversiones productivas.

Lo más absurdo es que la extranjerización de la economía se promovió como reaseguro de solidez económica, y como resultado se obtuvo exactamente lo contrario, una economía débil y dependiente.

3) Impactos medioambientales

Nuestro análisis no estaría completo si no introdujéramos la dimensión ambiental, puesto que es el límite natural de cualquier actividad económica. No es objeto de este trabajo hacer un análisis pormenorizado de los impactos en el medio ambiente, pero sí mencionar algún ejemplo. En este caso hemos elegido a Repsol-YPF. Se han recibido denuncias acerca de actividades contaminantes que afectan a cinco provincias argentinas: Buenos Aires, Pampa, Mendoza, Neuquén y Río Negro (cuenca neuquina) con una extensión total de 900.000 kilómetros cuadrados.

Se denuncia que en muchos casos no se han realizado obras de infraestructuras necesaria para la explotación de pozos; no se han construido depósitos de residuos, tampoco se ha realizado ningún tipo de planificación en la construcción de caminos de acceso dañando seriamente el suelo, y las roturas de cañerías y conducciones no se han reparado provocando fugas y filtraciones. En algunos casos no se han cerrado pozos de petróleo que han dejado de ser rentables, pasando por alto las medidas adecuadas para evitar la contaminación del terreno. El suelo, la flora, el ganado y los cursos de agua llevan años recibiendo estos contaminantes, según un artículo publicado en un diario español de gran tirada: "En 1998 Naciones Unidas elaboró un extenso informe sobre la degradación de los recursos naturales en la cuenca neuquina, el área afectada sobre la que versa una denuncia del Defensor

Tabla 3. Variación de precios y tarifas telefónicas, de gas y electricidad, marzo 1991 a junio 2001.

(índice base marzo 1991=100)

Telefonía básica (pulso telefónico)	124,2
Gas natural (promedio)	149
Residencial	227
Pequeñas y medianas empresas	123,8
Gran Usuario Industrial (Interrumpible)	106,3
Gran Usuario Industria (firme)	111,3
Energía eléctrica	
Residencial de bajo consumo	101,2
Residencial de alto consumo	29,3
Industrial de bajo consumo	75,9
Industrial de alto consumo	57,9

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a información oficial en *Las privatizaciones en Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*. De Eduardo Basualdo

del Pueblo. En el texto, la ONU habla de emergencia medioambiental y advierte que la explotación petrolífera tal y como se estaba haciendo -y que básicamente no ha variado en estos años como apunta el alto funcionario argentino- puede acarrear efectos traumáticos para la satisfacción de las necesidades humanas de la actual generación y las futuras²⁴.

Son varias las empresas que han sido denunciadas por daños al medio ambiente y en todos los casos se les reprocha el disponer de tecnología y métodos para preservar el medioambiente. En el mismo artículo mencionado antes se describe lo siguiente: "La española Repsol-YPF es la empresa líder en producción petrolífera en Argentina con el 39,4% del mercado seguido por Pan American (16,4%), Petrobras (9,5%) y Exxon (8,4%). Todas ellas aparecen en la denuncia del Defensor del Pueblo argentino, quien señala que son la Constitución y la Ley de Medio Ambiente quienes le obligan a intervenir. Además de la acusación de posibles daños medioambientales directos, muchas compañías petroleras que operan en Argentina están inmersas en procesos judiciales por la manera en que gestionan los terrenos donde están las explotaciones. Las poblaciones vecinas denuncian en unos casos usurpación de tierras comunitarias y en otros la falta de respeto a los derechos de paso establecidos por la ley".

6. Conclusiones

A partir de 1990 hay un aumento significativo de flujos de inversión extranjera directa en Argentina. Esta llegada masiva de capitales extranjeros está íntimamente relacionada con las medidas de ajuste estructural de la época y especialmente con el proceso de privatizaciones.

Si bien Argentina fue el destino de las inversiones extranjeras durante gran parte de su historia, estos flujos se dirigen a sectores diferentes, adoptan modalidades diferentes, las cantidades son mayores e incluso cambian de procedencia. Dentro de la inversión extranjera, la española adquiere protagonismo por los montos que representa y por orientarse a sectores estratégicos de la economía argentina.

Teniendo en cuenta el marco de las privatizaciones, sus características y objetivos se han analizado los impactos de estos capitales extranjeros en varios ámbitos y desde diferentes puntos de vista. Y a partir de este análisis de impactos se ha podido apreciar que aquellos efectos positivos de la entrada de capitales extranjeros que la doctrina neoliberal sostiene, no se han dado en Argentina.

No se ha promovido la creación de empleo. Como hemos visto las inversiones que se han dirigido a sectores antes estatales, han expulsado mano de obra, no sólo por sus propios procesos de reorganización empresarial y reducción de costes, sino también a través de sus políticas de importación de maquinaria e insumos que llevó al cierre de muchos proveedores.

La competencia no aumenta con el ingreso de estos capitales extranjeros. El proceso de privatizaciones mantiene los monopolios estatales con el fin de atraer las inversiones y garantizar rentabilidades futuras. Tampoco se promueve esta competencia a través de la regulación. No se generan aumentos de productividades ni aumento de la competitividad a través del aumento de competencia.

Los aumentos de productividad que se generan en una mayor medida por la reducción de mano de obra y en menor medida por la introducción de tecnología y nuevas técnicas organizativas, no se traducen en menores precios, no se beneficia a los usuarios y perjudica

24 "El Tribunal Supremo argentino investiga a Repsol y otras petroleras por daño ecológico", *El País*, 2 de julio de 2007.

enormemente la estructura de costes del resto de las empresas de la economía, haciendo mella en su competitividad. Si bien las tarifas han limitado el acceso, las inversiones realizadas han posibilitado que se aumente la extensión de muchos de los servicios públicos. Ha habido mejoras en la calidad, aunque debe tenerse en cuenta que la situación inicial de algunas empresas era realmente precaria. Tampoco se han producido mejoras en el medio ambiente por las nuevas tecnologías de las multinacionales llegadas al país.

Si bien ha habido crecimiento durante el periodo en el que más IED ha ingresado, no se ha reducido la desigualdad. Las privatizaciones de la que forman parte estos capitales ha contribuido al aumento de la desigualdad dificultando el acceso a los servicios públicos de la población más necesitada.

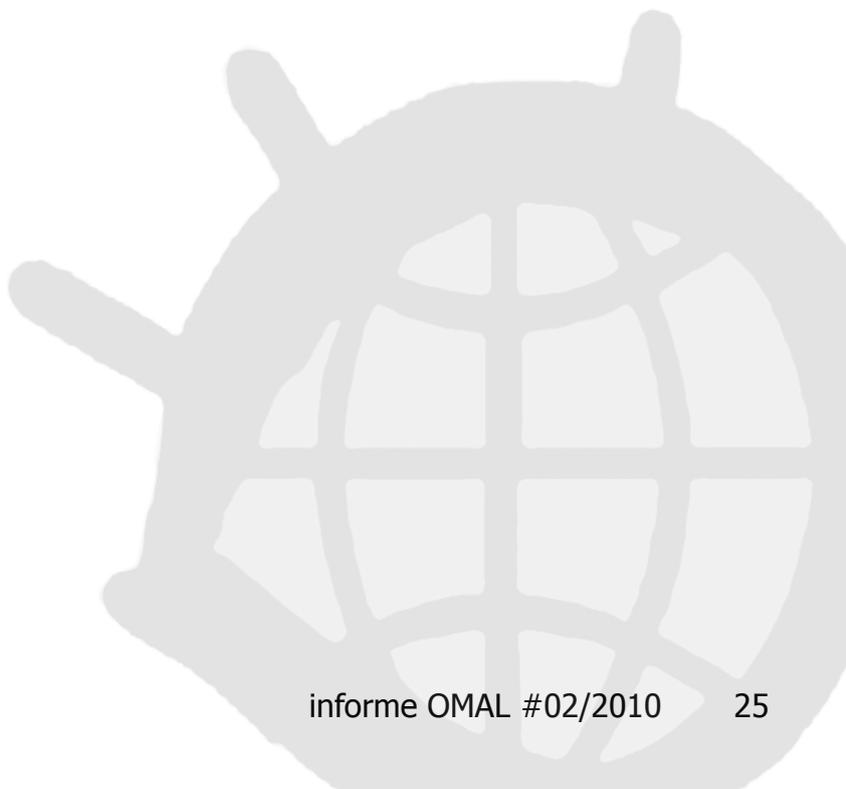
El déficit público no mejora, la deuda externa sigue creciendo y la balanza de pago se ve perjudicada por la repatriación de beneficios, el pago de dividendos y de salarios extraordinarios a las casas matrices.

La concentración y centralización de capital que se obtiene como resultado del proceso, junto con la minimización de los riesgos que implican las inversiones que se realizan en el país, lleva a que se obtengan enormes beneficios y que la balanza de poder se incline hacia las transnacionales.

En cuanto a los beneficios para las multinacionales españolas se han maximizado al tiempo que sus riesgos han

disminuido. En la introducción de este trabajo mencionábamos que en la teoría se contemplan ciertos riesgos para los países emisores como el desconocimiento del mercado local y los costes de promoción de marca y de canales de distribución. Tal como se ha visto a lo largo del análisis estos riesgos se han minimizado para las inversiones españolas puesto que: 1) en la mayoría de los casos entran al país formando parte de un consorcio en el que participan grupos económicos locales y esto les permite el conocimiento del mercado local; 2) se trata de la compra de empresas ya establecidas que reducen los riesgos de publicidad de marca y la búsqueda de canales de distribución y 3) son mercados protegidos en el marco de las negociaciones del proceso privatizador para hacer más atractivas las inversiones.

Recapitulando y para finalizar, los beneficios de los que se habla en el marco teórico neoliberal no se han producido en Argentina, al menos no en las condiciones en las que se produce la entrada de capitales durante la década de los 90. Está claro, que no podemos concluir que las inversiones de capitales extranjeros perjudiquen a un país y siempre tengan efectos negativos, simplemente intentamos dejar la inquietud de que estas inversiones tienen efectos que dependen de muchos factores que deberían mencionarse a la hora de recomendar la apertura al ingreso de capitales extranjeros, como por ejemplo la existencia de entes reguladores, la protección de algunos sectores estratégicos, la promoción de la competencia, entre otras.



Porcentaje de la IED en Argentina por sectores y países (datos de 2008)

IED Petróleo		IED Comunicaciones		IED Sector Financiero		IED Transporte	
País	Millones dólares	País	Millones dólares	País	Millones dólares	País	Millones dólares
España	8.366	España	2.475	EE.UU	1.042	España	802
Estados Unidos	3.335	EE.UU	871	España	882	Chile	124
Holanda	1.799	Holanda	274	Holanda	694	Panamá	112
Islas Caimán	1.098	Islas Caimán	269	Reino Unido	174	Italia	90
Canadá	807	México	207	Brasil	168	Bélgica	90
Francia	522	Otros	294	Alemania	159	Gibraltar	82
Otros	2.105			Otros	368	Otros	401
IED Gas		IED Electricidad		IED Alimentos, bebida y tabaco			
País	Millones dólares	País	Millones dólares	País	Millones dólares		
EE.UU	336	Chile	729	España	1.379		
España	307	Islas Caimán	714	EE.UU	645		
Dinamarca	164	España	599	Brasil	458		
Holanda	146	EEUU	388	Suiza	378		
Italia	122	Brasil	102	Chile	294		
Bélgica	111	Francia	59	Holanda	242		
Otros	354	Otros	139	Francia	183		
				Otros	664		

Fuente: Informe de Inversiones Directas en empresas residentes del Banco Central Argentino.

ALBORNOZ, L. A., HERNÁNDEZ, P., MASTRINI, G. y POSTOLSKY, G. (1999): "Al fin solos: el nuevo escenario de las comunicaciones en la Argentina", *Revista de Economía Política de las tecnologías de la información y comunicación*, 1(1): 41-56.

AZPIAZU, D. y BASUALDO, E. (2004): *Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*. Argentina, FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. *Inversiones extranjeras en empresas residentes a fines del 2008*. Disponible en <http://www.bcra.gov.ar/> [consulta 20 de Enero 2010].

BASUALDO, E. (2006): *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO/Siglo XXI Editor.

CALVO, A. (1999): "Privatizaciones y captura del Estado". En *VI Congreso Internacional del CLAD*. Panel "Estudio comparativo de la corrupción en diversas formas organizacionales y su relación con los aspectos que brindan impunidad", coordinado por el Dr. SUAREZ, F. Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo, México, 19-22 octubre 1999.

CEPAL (2002): *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Naciones Unidas

CEPAL (2005): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Naciones Unidas.

CEPAL (2007): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Naciones Unidas.

DIRECCIÓN NACIONAL DE CUENTAS INTERNACIONALES. *Inversión extranjera directa en Argentina 1992-1998*. Mayo 1999. Disponible en www.mecon.gov.ar [consulta 30 de Noviembre 2009].

DIRECCIÓN NACIONAL DE CUENTAS INTERNACIONALES DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA. *La inversión extranjera directa en Argentina 1992-2002*. Diciembre, 2003. Disponible en www.mecon.gov.ar [consulta 5 de Diciembre 2009].

DUARTE, M. (2001): "Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en las empresas de servicios públicos", *Realidad Económica*, 182.

GERCHUNOFF, P y CANOVAS, G. (1995): "Privatizaciones en un contexto de emergencia económica" *Desarrollo Económico*, 34 (136): 193-221.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS DE ARGENTINA, *Empleo y Desempleo Series históricas*, Tasa de desempleo por aglomerado desde 1974 en adelante. Disponible en www.indec.gov.ar [consulta 30 de Noviembre 2009].

MENENDEZ BLANCO, J. M. y MONTES BOTELLA, J. L. (2003): "Privatización y reestructuración económica de las economías en transición. Enseñanzas de una década de transformaciones estructurales", *Boletín Económico ICE*, 2761.

ORLANSKY, D. et al. (2003): "De la sindicalización a la informalidad. El caso Repsol-YPF". *Revista argentina de sociología*, 1(1): 7-26.

PORTA, F. et al. (2002): "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina", *Estudios y Perspectivas*, nº10, Buenos Aires, CEPAL: 14.

RAMOS, L. (2001): "El conflicto de Aerolíneas Argentinas: el estallido de casi una década de corrupción menemista". *Contra conferencia del Banco Mundial*, Barcelona.

RAMÍREZ, E. (2006): *Apuntes de Inversión Extranjera Directa: definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos*. Valle del Cauca (Colombia): Departamento de economía - Universidad ICESI.

RAPOPORT, M. (2000): *Historia, económica, política y social de la Argentina*. Buenos Aires, Macchi.

RUIZ, J. (2010): "Políticas Públicas en La Inversión Directa Extranjera a través de la internacionalización de empresas. Los casos de Telefónica y Endesa en Argentina". En *Segundo Congreso Latinoamericano de Historia Económica*. Centro Cultural Universitario Tlatelolco: México, 3-5 febrero.

THWAITES REY, M. (2003): *La (des)ilusión privatista. El experimento neoliberal en la Argentina*. Buenos Aires: Eudeba.

