

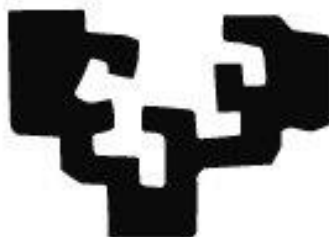
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO
EUSKAL HERRIKO UNIBERTSITATEA
UPV/EHU

Programa de doctorado:

La Globalización a examen: Retos y respuestas

(Departamento de Economía Aplicada I)

eman ta zabal zazu



TESIS DOCTORAL

**LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL ESPAÑOL EN
ARGENTINA**

Presentada por

ASIER GARCÍA ZABALA

DIRECTORES

JOAQUÍN ARRIOLA PALOMARES

JAVIER BILBAO UBILLOS

Bilbao, febrero de 2022

*amari,
a aita.*

Índice general

INTRODUCCIÓN GENERAL	1
BLOQUE I. Justificación, marco teórico e hipótesis de trabajo.....	5
Capítulo 1. Rasgos fundamentales de la inversión directa española en América Latina durante la década de los noventa y en adelante	11
Capítulo 2. La ETN analizada desde los enfoques adscritos a la ortodoxia académica.....	21
2.1. La ETN analizada desde los enfoques dominantes. Del plano macroeconómico al microeconómico.....	21
2.1.1. La ETN desde enfoques basados en la movilidad internacional de factores	22
2.1.2. Los enfoques del poder de mercado.....	24
2.1.3. La ETN desde la teoría de la internalización de factores.....	29
2.1.4. El paradigma OLI o ecléctico	31
2.1.5. Enfoques en busca de una interpretación dinámica de la expansión de la ETN.....	38
2.2. Síntesis de la literatura dominante sobre la internacionalización de las empresas españolas en Argentina.....	41
2.3. Conclusiones preliminares	45
Capítulo 3. La ETN analizada desde los enfoques adscritos a la heterodoxia académica	49
3.1. La escuela clásica del imperialismo	52
3.2. Enfoques basados en el estancamiento de la periferia.....	60
3.2.1. La ETN desde la noción capital monopolista.....	61
3.2.2. El desarrollismo de la CEPAL y la corriente de la dependencia.....	69
3.2.3. La ETN interpretada desde la corriente dependentista próxima al estructuralismo	72
3.2.4. La ETN interpretada desde la corriente dependentista próxima al imperialismo	76
3.2.5. La ETN interpretada desde la corriente <i>dependentista</i> próxima a Marx.....	79
3.2.6. La ETN interpretada desde el Intercambio desigual	86
3.3. Cadenas Globales de Valor (CGV).....	90
3.4. Síntesis de la literatura heterodoxa sobre la internacionalización de la empresa española en Argentina.....	96
3.5. Conclusiones preliminares	102
Capítulo 4. El análisis de la internacionalización del capital desde el funcionamiento de una economía de mercado	105
4.1. Marx y la economía política	107
4.1.1. Marx y la tendencia a la creación del mercado mundial. Una primera explicación introductoria	107
4.1.2. Marx y el método de la economía política.....	109
4.1.3. Marx y el objeto de conocimiento: diferencia entre esencia y fenómeno	112
4.2. Marx y el Valor	114
4.3. Marx y el funcionamiento del mercado: la ley del valor	118
4.4. Mercado mundial y ley del valor	122
4.5. Leyes del desarrollo social.....	125
4.6. El enfoque de la internacionalización del capital	129
4.6.1. El modo de producción capitalista y el proceso de acumulación del capital.....	129
4.6.2. Los procesos de concentración y centralización del capital.....	132

4.6.3.	Grado de competencia en el mercado y ETN.....	137
4.6.4.	La internacionalización del capital.....	138
4.6.4.1.	Christian Palloix y la internacionalización del capital.....	139
4.6.4.2.	Rhys Jenkins y la internacionalización de la ETN.....	146
Capítulo 5. Objeto de investigación e hipótesis de trabajo.....		165
5.1.	Internacionalización del capital.....	167
5.2.	Cómo interpretar la competencia entre empresas.....	167
5.3.	La ETN desde el punto de vista de la internacionalización del capital.....	169
5.4.	Justificación de la investigación e hipótesis de trabajo.....	173
BLOQUE II. Internacionalización del capital español en Argentina		177
Capítulo 6. Internacionalización del capital bajo el modelo agroexportador, 1870-1930		185
6.1.	Rasgos generales de la primera oleada de inversión extranjera de la economía mundial	185
6.2.	Rasgos generales de la primera oleada de inversión en la República de Argentina	193
6.3.	Penetración de la ETN en Argentina.....	206
6.4.	Inversiones españolas en Argentina.....	220
6.5.	Conclusiones preliminares	227
Capítulo 7. Internacionalización del capital bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, 1930-1976.....		231
7.1.	Rasgos generales de la segunda oleada de inversión extranjera en la economía mundial ...	231
7.2.	Rasgos generales de la IED en Argentina bajo el modelo ISI.....	243
7.2.1.	Primera etapa del modelo ISI, 1930-1955.....	245
7.2.2.	Segunda etapa de sustitución de importaciones, 1955-1976.....	254
7.3.	Expansión de la ETN en Argentina bajo el modelo ISI.....	265
7.4.	La inversión española en Argentina bajo el modelo ISI.....	283
7.5.	Conclusiones preliminares	294
Capítulo 8. La internacionalización del capital bajo la globalización neoliberal, 1976 en adelante ...		297
8.1.	Rasgos generales de la tercera ola de internacionalización en la economía mundial	297
8.2.	Rasgos generales de la IED en Argentina durante el periodo neoliberal, 1976- actualidad. Neoliberalismo y neodesarrollismo	316
8.3.	Expansión de la ETN en Argentina.....	356
8.3.1.	Importancia de la ETN en la economía argentina: avance en su <i>extranjerización</i>	356
8.3.2.	Análisis de las estrategias implementadas por las ETN en Argentina.....	371
8.3.3.	La internacionalización de la empresa argentina.....	384
8.4.	Conclusiones preliminares	391
Capítulo 9. La IED y la ETN españolas en Argentina durante la globalización neoliberal.....		395
9.1.	Rasgos generales de la IED y la ETN españolas en Argentina durante el periodo neoliberal	395
9.1.1.	Rasgos generales de la IED española en el exterior	395
9.1.2.	Rasgos generales de la distribución sectorial de la IED española en el exterior.....	410
9.1.3.	Rasgos generales de la IED española en Argentina.....	417
9.2.	Rasgos fundamentales de la internacionalización de la firma española en Argentina	428
9.2.1.	Atraso tecnológico y cambio de marco de competencia de la firma española	430
9.2.2.	Apoyo institucional enmarcado en la estrategia de desarrollo de la economía española	436
9.2.3.	Búsqueda y consolidación de <i>campeones nacionales</i> : centralización, internacionalización y privatización	440
9.2.3.1.	Grandes ETN que surgieron del desmantelamiento del INI: Endesa, Iberia y Repsol.....	447

9.2.3.1.1.	REPSOL: origen, privatización e internacionalización	447
9.2.3.1.2.	Iberia. Origen, privatización e internacionalización.....	469
9.2.3.1.3.	Endesa. Origen, privatización e internacionalización	482
9.2.3.1.4.	TELEFÓNICA. De monopolio local a ETN global	489
9.2.3.1.5.	Internacionalización del sistema bancario español: BBVA y Banco Santander	502
9.2.3.1.6.	Caída del régimen de convertibilidad	513
9.2.4.	Más allá de las principales empresas transnacionales españolas: diversidad de firmas internacionalizadas	520
9.3.	Conclusiones preliminares	532
Capítulo 10. Resolución de las hipótesis y reflexiones finales.....		535
10.1.	Resolución de hipótesis.....	535
10.2.	Conclusiones y reflexiones finales.....	547
Referencias bibliográficas.....		553

Índice de gráficos

Gráfico 1.1. Flujo de inversión bruta emitida y recibida en España, 1993-2020.....	13
Gráfico 1.2. Distribución geográfica de los flujos de inversión bruta española en países seleccionados, 1993-2001.....	14
Gráfico 1.3. Flujos de IED en Argentina por país de origen, 1992-2001.....	15
Gráfico 1.4. Contribución de los flujos de entrada de IED sobre la formación de capital fijo, 1970-2015....	17
Gráfico 6.1. Número de patentes extranjeras registradas en Argentina, 1900-1939.....	216
Gráfico 7.1. Número promedio de nuevas filiales por año y área geográfica creadas por ETN con base en Estados Unidos, 1914-1970.....	234
Gráfico 7.2. Número promedio de nuevas filiales por año y área geográfica creadas por ETN con base en Reino Unido, 1914-1970.....	235
Gráfico 7.3. Número promedio de nuevas filiales por año y área geográfica creadas por ETN con base en Europa Continental, 1914-1970.....	235
Gráfico 7.4. Número promedio de nuevas filiales por año y área geográfica creadas por ETN con base en Japón, 1914-1970.....	236
Gráfico 7.5. Stock acumulado de inversión extranjera directa estimado por área de destino, 1914-1978.....	237
Gráfico 7.6. Distribución estimada por área y sector del stock estimado de inversión directa, 1969.....	238
Gráfico 7.7. Capital extranjero en Argentina por origen geográfico, 1900-1955.....	249
Gráfico 7.8. Evolución de las utilidades reinvertidas por el capital extranjero en Argentina, 1946-1953.....	251
Gráfico 7.9. Capital extranjero en Argentina por sectores de actividad, 1909-1953.....	252
Gráfico 7.10. Inversiones extranjeras anuales aprobadas por el Poder Ejecutivo de Argentina, 1954-1963.....	258
Gráfico 7.11. Peso de las radicaciones autorizadas y del conjunto de IED realizada anualmente sobre el total de la inversión en la industria.....	260
Gráfico 7.12. Remesas con respecto al capital extranjero, 1958-1962.....	262
Gráfico 7.13. Composición del peso de las ventas de las 100 empresas industriales de mayor facturación según empresas estatales, empresas extranjeras y empresas locales.....	267
Gráfico 7.14. Participación de las empresas extranjeras en la producción: 10 subgrupos de mayor producción (1963).....	269
Gráfico 7.15. Entrada neta de inversión extranjera directa y salida neta de inversión española directa según registro de la Balanza de Pagos, 1959-1979.....	284
Gráfico 7.16. Distribución geográfica de las inversiones españolas en Iberoamérica autorizadas por la administración y liberadas, 1963-1978.....	289
Gráfico 8.1. Entrada de flujos Inversión Extranjera Directa en precios corrientes, 1970-2018.....	299
Gráfico 8.2. Stock de Inversión Extranjera Directa recibida en precios corrientes, 1980-2018.....	300
Gráfico 8.3. Entrada de flujos de Inversión Extranjera Directa porcentual sobre el total por región, 1970-2018.....	301
Gráfico 8.4. Stock de Inversión Extranjera Directa recibida sobre el total por región, 1980-2018.....	302
Gráfico 8.5. Entrada de flujos de IED sobre el PIB por regiones, 1970-2018.....	302
Gráfico 8.6. Salida de flujos de IED sobre el PIB por regiones, 1980-2018.....	303

Gráfico 8.7. Salida de flujos de Inversión Extranjera Directa porcentual sobre el total por región, 1970-2018.....	304
Gráfico 8.8. Valor de las ventas FAS transfronterizas por región, 1987-1999.....	306
Gráfico 8.9. Valor de las compras FAS transfronterizas por región, 1987-1999.....	306
Gráfico 8.10. Valor de las FAS transfronterizas del mundo por tipología (horizontal, vertical, conglomerado), 1987-1999.....	307
Gráfico 8.11. Inversiones FAS y <i>Greenfield</i> en filiales extranjeras operando en Estados Unidos, 1980-1997.....	308
Gráfico 8.12. Valor de las operaciones de fusiones y adquisiciones y valor de las operaciones de IED <i>greenfield</i> anunciadas, 2003-2018.....	308
Gráfico 8.13. Número de All firmados anualmente por categoría y acumulado, 1980-2018.....	311
Gráfico 8.14. Peso relativo de ingresos de flujos IED en Argentina respecto a áreas seleccionadas, 1970-2019.....	320
Gráfico 8.15. Peso relativo de ingresos de flujos IED en Argentina sobre el PIB, áreas seleccionadas, 1970-1919.....	320
Gráfico 8.16. Entrada de flujos de IED en Argentina, 1970-1918.....	321
Gráfico 8.17. Stock acumulado de IED en Argentina, 1980-1918.....	322
Gráfico 8.18. Evolución del peso de stock acumulado de IED sobre el PIB, 1980-1918.....	322
Gráfico 8.19. Evolución del peso de ingresos de flujos de IED sobre la formación de capital fijo, 1980-1917.....	323
Gráfico 8.20. Distribución sectorial del Stock de IED en 1976 y de las inscritas entre 1977 y 1989.....	327
Gráfico 8.21. Distribución por país de origen del stock de IED en 1976 y de las inscritas entre 1977 y 1989.....	328
Gráfico 8.22. Registro de inversiones extranjeras inscritas entre 1977 y 1989.....	329
Gráfico 8.23. Participación de las privatizaciones en el flujo total de IED en Argentina, 1990-1999.....	336
Gráfico 8.24. Número de All firmados por Argentina anualmente por categoría, 1990-2018.....	342
Gráfico 8.25. Ingresos de flujos de IED en Argentina según actividades, 2005-2016.....	351
Gráfico 8.26. Ingresos de flujos de IED en Argentina según áreas seleccionadas, 2005-2016.....	352
Gráfico 8.27. Posición inversora según actividad, 2004-2016.....	353
Gráfico 8.28. Posición inversora de actividades seleccionadas, 2004-2016.....	353
Gráfico 8.29. Flujos de IED recibidos por Argentina según origen geográfico, 2005-2016.....	354
Gráfico 8.30. Posición Pasiva Bruta de Argentina respecto a los principales países emisores de IED, 2004-2016.....	355
Gráfico 8.31. Distribución de las mayores 500 empresas de Argentina según el origen del capital, 1993-2018.....	363
Gráfico 8.32. Participación de las empresas controladas por capitales extranjeros en las ventas totales de las 200 firmas más grandes de Argentina, 1976-2016.....	366
Gráfico 8.33. Evolución de las ventas de las 200 empresas más grandes y la participación relativa del número de firmas por origen de propiedad, 1991-2001.....	366
Gráfico 8.34. Total del pasivo de IED y su distribución por concepto en Argentina, 1992-2015.....	373
Gráfico 8.35. Fusiones y Adquisiciones en Argentina según origen del capital, 1992-1999.....	377
Gráfico 8.36. Evolución de la importancia del mercado interno para las 200 firmas con mayores ventas de Argentina, 2002-2018.....	382
Gráfico 8.37. Evolución de los flujos de IED desde Argentina y su peso relativo sobre el total de América Latina y el Caribe y los Países en Desarrollo, 1974-2017.....	385

Gráfico 8.38. Evolución de los stocks de IED desde Argentina y su peso relativo sobre el total de América Latina y el Caribe y los Países en Desarrollo, 1974-2017.....	386
Gráfico 8.39. Apertura de los activos externos de las ETN argentinas, por principales industrias, 2009.....	209
Gráfico 9.1. Flujos de entrada y salida de IED en España, 1970-1997.....	396
Gráfico 9.2. Flujos de entrada y salida de IED en España, 1990-2019.....	399
Gráfico 9.3. Importancia relativa de flujos de entrada y salida de IED en España respecto al total internacional, 1970-2019.....	400
Gráfico 9.4. Peso relativo de los flujos de IED recibidos y emitidos por España respecto a su PIB, 1970-2019.....	401
Gráfico 9.5. Stock de IED acumulado y emitido por España en términos absolutos, 1980-2019.....	402
Gráfico 9.6. Stock de IED acumulado y emitido por España respecto al conjunto mundial, 1980-2019.....	403
Gráfico 9.7. Flujos de IED bruta española en el exterior según región geográfica, 1993-2019.....	404
Gráfico 9.8. Flujos de IED bruta española en América Latina y países seleccionados, 1993-2019	405
Gráfico 9.9. Peso relativo de flujos de IED recibida en América Latina y Argentina según procedencia española o mundial, 1993-2019.....	406
Gráfico 9.10. Flujos de desinversión española en el exterior según región geográfica 1993-2019.....	407
Gráfico 9.11. Flujos de desinversión española en América Latina y países seleccionados 1993-2019.....	408
Gráfico 9.12. Posición Inversora de IED española, según región de destino 2007-2018.....	409
Gráfico 9.13. Evolución en el exterior de los stocks de IED española en los principales destinos de inversión, 2007-2018.....	410
Gráfico 9.14. Evolución de los flujos de IED bruta española en el exterior en los principales sectores de inversión, 1993-2019.....	412
Gráfico 9.15. Distribución sectorial de los flujos de IED bruta española en América Latina, 1993-2019.....	413
Gráfico 9.16. Variación de la posición inversora española en el exterior, según sectores de inversión seleccionados y su peso sobre el total, 2007-2018.....	414
Gráfico 9.17. Evolución de la posición inversora española en el exterior, según sectores de inversión seleccionados, 2007-2018.....	415
Gráfico 9.18. Evolución de la posición inversora española en América Latina, según sectores de inversión seleccionados en términos absolutos y comparados respecto al total, 2007-2018.....	416
Gráfico 9.19. Evolución de la posición inversora española en América Latina, según sectores de inversión seleccionados, 2007-2018.....	417
Gráfico 9.20. Flujos de desinversión española en Argentina 1993-2020.....	419
Gráfico 9.21. Posición Inversora española en el exterior y peso de la PI española en Argentina sobre el total.....	420
Gráfico 9.22. Evolución de la posición inversora española en Argentina, según sectores de inversión seleccionados, 2007-2018.....	422
Gráfico 9.23. Evolución de la posición inversora española en Argentina, según sectores de inversión seleccionados, 2007-2018.....	422
Gráfico 9.24. Posición inversora española en los principales sectores argentinos en atracción de IED, 2007-2015.....	424
Gráfico 9.25. Inversión en I+D medido sobre el PIB para España y UE-28, 2001- 2019.....	433
Gráfico 9.26. Utilidades declaradas por los consorcios liderados por firmas españolas, 1991-2007.....	514

Índice de tablas y figuras

Tabla 2.1. Alternativas de la internacionalización de la empresa en función de las ventajas OLI.....	33
Tabla 2.2. Tipos de producción internacional. Algunos factores determinantes.....	36
Tabla 2.3. Matriz resumen sobre los principales enfoques teóricos adscritos a la ortodoxia.....	38
Tabla 2.4. Matriz resumen del modelo OLI aplicado a las empresas españolas en Argentina.....	43
Tabla 3.1. Matriz resumen de los principales enfoques teóricos adscritos a la heterodoxia.....	51
Figura 4.1. Proceso de acumulación del capital bajo el modo de producción capitalista.....	132
Figura 4.2. Esquema global del ciclo de capital social.....	143
Tabla 4.1. Distribución de los enfoques sobre la ETN según los criterios de Rhys Jenkins.....	146
Tabla 5.1. Comparativa de las diferentes teorías sobre la competencia.....	168
Tabla B.II.1. Salida de IED y datos seleccionados de la ETN y filiales, 1995-2016.....	180
Tabla 6.1. Stock de capital invertido en el exterior, 1825-1855. Millones de dólares y porcentaje.....	186
Tabla 6.2. Stock de capital invertido en el exterior, 1825-1913. Millones de dólares.....	187
Tabla 6.3. Distribución geográfica de las inversiones extranjeras en 1914. Millones de dólares.....	188
Tabla 6.4. Distribución regional de las inversiones británicas en el exterior. En porcentaje y valores absolutos en millones de libras.....	188
Tabla 6.5. Distribución regional de la inversión extranjera francesa, 1851-1914. En porcentaje y valores absolutos en miles de millones de francos.....	191
Tabla 6.6. Importancia relativa de la inversión extranjera en países seleccionados, 1913.....	194
Tabla 6.7. Distribución sectorial de capital británico en Argentina en 1875.....	196
Tabla 6.8. Corrientes de inversión en Argentina, 1881-1991. Millones de peso oro.....	198
Tabla 6.9. Capital extranjero invertido en Argentina, 1910.....	203
Tabla 6.10. Capital extranjero invertido en Argentina, 1911.....	204
Tabla 6.11. Capital extranjero invertido en Argentina, 1917.....	204
Tabla 6.12. Comercio exterior argentino por quinquenios, 1865-69/1910-14.....	205
Tabla 6.13. Distribución de las 200 mayores compañías manufactureras según países y tipo de industria durante la Primera Guerra Mundial.....	208
Tabla 6.14. Exportaciones de carne enfriada y congelada.....	211
Tabla 6.15. Origen y capital de los frigoríficos, 1912.....	212
Tabla 6.16. Origen geográfico de las primeras 100 empresas extranjeras radicadas en Argentina según capitalización, 1913, 1923-4 y 1930.....	217
Tabla 6.17. Distribución sectorial de las primeras 100 empresas extranjeras radicadas en Argentina según capitalización, 1913, 1923-4 y 1930.....	218
Tabla 6.18. Empresas españolas en Argentina, 1913.....	223
Tabla 6.19. Empresas españolas en Argentina, 1923-1924.....	223
Tabla 6.20. Empresas españolas en Argentina, 1930.....	223
Tabla 7.1. Capital extranjero en Argentina según actividad, 1949-1955. En millones de pesos y porcentajes.....	253
Tabla 7.2. Capitales extranjeros privados en Argentina según país de origen, 1949-1955. En millones de dólares y porcentaje.....	254

Tabla 7.3. Inversiones extranjeras directas autorizadas por sector industrial, 1958 y 1961. Millones de dólares y porcentaje.....	259
Tabla 7.4. Origen de las inversiones extranjeras autorizadas entre 1958 y 1965 por la Ley 14.780. En porcentaje.....	261
Tabla 7.5 Composición del valor de la producción de los establecimientos industriales con 100 o más ocupados según tipo de empresa y grado de concentración de las ramas industriales, 1973. En miles de pesos de 1973 y porcentaje.....	270
Tabla 7.6. Composición del valor de producción de los establecimientos industriales con 100 o más ocupados según tipo de empresa y bien elaborado, 1973. En porcentaje.....	271
Tabla 7.7. Industria manufacturera. Características técnicas de plantas instaladas entre 1955 y 1962.....	276
Tabla 7.8. Origen geográfico de las primeras 100 empresas extranjeras radicadas en Argentina según capitalización, 1944-1945, 1959-1960 y 1970-1971. En porcentaje.....	278
Tabla 7.9. Distribución geográfica de la inversión extranjera española, 1963-1978 de pesetas.....	289
Tabla 7.10. Empresas Españolas registradas en Argentina, 1944-1945.....	290
Tabla 7.11. Empresas Españolas registradas en Argentina, 1960-1961.....	290
Tabla 7.12. Empresas Españolas registradas en Argentina, 1970-1971.....	291
Figura 8.1. Evolución de la organización de la ETN.....	313
Figura 8.2. Relación intermedia entre la IED y el comercio de las Formas No Accionariales de producción internacional.....	315
Tabla 8.1. Entrada de IED en Argentina por sector de destino, 1992-2002.....	347
Tabla 8.2. Entrada de IED en Argentina por país de origen, 1992-2002 (en porcentaje).....	348
Tabla 8.3. Presencia de empresas con participación de capital extranjero pertenecientes a las 500 mayores firmas de Argentina, 1993-2018.....	364
Tabla 9.1. Distribución sectorial de flujos de IED bruta española en Argentina, 1993-2019.....	421
Tabla 9.2. Posición inversora española respecto al conjunto de IED en los principales sectores argentinos, 2007-2015.....	426
Tabla 9.3. Distribución del tejido empresarial según tamaño para países seleccionados, 2017.....	432
Tabla. 9.4. Hitos seleccionados de grandes firmas españolas: centralización, privatización, internacionalización y liberalización sectorial.....	516
Tabla 9.5. Empresas españolas con actividad en Argentina registradas en el ICEX.....	527
Tabla 10.1. Internacionalización del circuito del capital en Argentina: dinerario, comercial y productivo...538	
Tabla 10.2. Internacionalización del circuito del capital español: dinerario, comercial y productivo.....	541

Agradecimientos

En primer lugar, quiero mostrar mi más profundo agradecimiento a los directores de esta Tesis Doctoral: Joaquín Arriola y Javier Bilbao. Sin su paciencia infinita, diligencia, disponibilidad, disposición, sapiencia y trato personal este trabajo, sencillamente, no hubiera sido posible. Quiero agradecer también la ayuda brindada por Daniel Azpiazu (FLACSO), Rolando Astarita (Universidad de Buenos Aires) y Santiago Urbiztondo (Universidad Nacional de la Plata). No todos comparten el enfoque ni las conclusiones de esta investigación y, por supuesto, ninguno de ellos es responsable de los posibles errores y omisiones.

En segundo lugar, mi sincero agradecimiento a mi familia. Gracias a mis padres por todo; a Joli y Lukanikos por aguantarme y quererme tanto; a Iratxe, Ilargi y Haizea por los buenos momentos que pasamos juntos; a Mari Carmen, Eugenio, Juanma, Sara, Jone y Eider por acogerme con tanto cariño. Y a muchos otros y otras que sin nombrarlas saben que los y las quiero. Eskerrik asko.

Finalmente, no querría olvidarme de mis amigos y amigas a quienes reconozco su constante suministro de alegría y vitalidad. Junto al agradecimiento os muestro mis más sinceras disculpas por haber concluido finalmente la Tesis Doctoral, eliminando así (espero) una fuente inagotable de bromas. No albergo ninguna duda, sin embargo, de que encontraréis nuevos motivos. Confío ciegamente en vuestro talento y me comprometo a poner yo también algo de mi parte.

INTRODUCCIÓN GENERAL

Siempre me ha llamado la atención la mala fama que le precede a las empresas transnacionales. Yo mismo he argumentado en ambientes distendidos en el mismo sentido. A pesar de ello, cuanto más incursionaba en la búsqueda de argumentos más sólidos o elaborados, mayor eran los obstáculos para sostener algunas de las hipótesis sobre las que me apoyaba. Me resultaba particularmente difícil el intento de disociar elementos propios de las empresas transnacionales que no concurrían en las empresas locales. Esto me llevaba a plantearme si buena parte de las acusaciones que le imputábamos se debían a su carácter transnacional o, sin embargo, procedían de su carácter de empresa. La diferencia también podía derivar de su tamaño, pero, enseguida topé con universo de empresas transnacionales de tamaño medio, inferior en algunos casos, además, a grandes firmas nacionales. El tamaño no parecía pues, un rasgo distintivo, menos aún en una época en la cual como se mostrará más adelante, empresas de tamaño mediano, incluidas algunas familiares, mantienen actividades productivas en más de un país. De considerar el tamaño un rasgo diferencial, habría que preguntarse a su vez por qué la de menor tamaño es más beneficioso (y para qué y quién es el más beneficiado). Otra razón muy extendida se apoyaba en su capacidad de deslocalizar la producción, pero al igual que ocurre en la internacionalización, las empresas de menor tamaño no están exentas de optar por trasladar parte de su producción a otro lugar, por lo general, con menores costos laborales. ¿Acaso Orbea, firma mediana y arraigada en el País Vasco, no había empezado a fabricar los cuadros de carbono para sus bicicletas en el sudeste asiático?¹.

Estos y otros impedimentos en la búsqueda de rasgos característicos de las empresas transnacionales debían enfrentarse además a la noción de que la inversión, particularmente la productiva, impulsa el crecimiento económico y que, su ausencia, por el contrario, tiende a derivar en fuertes desequilibrios

¹ La tradicional firma Orbea, es un ejemplo de deslocalización (*offshoring*) de parte de su producción de bicicletas en China mediante la apertura de una planta en aquel país y, del fenómeno contrario, cada vez más extendido, que consiste en relocalizar (*reshoring*) la producción, dejando de producir en el país asiático para concentrar su producción próximos al mercado de venta, en el caso de Orbea, en sus plantas de Mallabia y Portugal. A pesar del antagonismo estratégico de ambas operaciones, la razón que subyace tanto en una como en otra responde al mismo criterio de ganancia. Las principales firmas del sector, las estadounidenses Specialized y Trek, por ejemplo, fabrican en Taiwán parte o el conjunto de sus bicicletas.

macroeconómicos. Entonces, ¿cómo justificar que sus inversiones no contribuyan al desarrollo del país dónde se radican?

Cierto es que, al margen de los aspectos puramente económicos sobre las empresas transnacionales, habitualmente se añaden otro tipo de acusaciones nada desdeñables entre sus críticos desde muy distintos campos. Por mencionar unos pocos, se les acusa de vulneraciones de los derechos humanos, impacto negativo sobre el medio ambiente, ataque a poblaciones autóctonas o colaboraciones en golpes de Estado que no requieren de una exhaustiva búsqueda para poder acreditar su veracidad. Pero, estas y otras atrocidades se deben, de nuevo, a su carácter extranjero o ¿pueden explicarse por su carácter de empresa? ¿cuál sería, además, la responsabilidad de los gobiernos en algunos de estos y otros casos de malas prácticas? ¿cómo reaccionan los capitales nacionales al respecto?

No se trata ni mucho menos de ignorar estos aspectos, ni tan siquiera de minimizarlos, sino, por el contrario, debe bucearse en ellos para ver a qué responden, por qué surgen y qué razones pueden explicar estos y otros comportamientos. En este sentido, cuanto más me cuestionaba por este y otros aspectos, más compleja se mostraba ante mí la realidad. Tal era así que, si alguien cercano me pidiera consejo entre aceptar un puesto de trabajo en una pequeña empresa local o en una de carácter internacional, no dudaría, *a priori*, en animarle por la segunda opción. ¿Y si tal petición proviniese de un país emergente? Con mayor convicción. Como se sabe, en términos generales, las condiciones laborales en su sentido amplio son más beneficiosas para el trabajador en las empresas transnacionales.

Como se mostrará en el apartado teórico las reflexiones recientemente abordadas tienen diferentes respuestas desde muy diversos campos académicos. De hecho, las propias reflexiones son notablemente simplistas y únicamente se pretendía llamar la atención sobre algunas aparentes contradicciones desde un punto de vista un tanto superficial. Desde diferentes corrientes de pensamiento se abordan éstas y otras muchas cuestiones que responden a la internacionalización de la empresa, si bien, muchas de ellas, caen a mi modesto entender, en un planteamiento un tanto lineal. Ahondando en esta idea puede decirse que las corrientes teóricas se encuentran entre los extremos de la más pura apología de la empresa transnacional hasta su identificación como el origen de prácticamente todos los males económicos, muy particularmente, en los países menos desarrollados. Entre ambos extremos existen, obviamente, una amalgama de interpretaciones que dan como resultado otra no menor variedad de conclusiones. Aun así, la mayoría de estas corrientes, terminan posicionándose de un lado u otro, dando una respuesta lineal a un proceso que como apuntáramos anteriormente consideramos sumamente complejo.

En este trabajo, sin embargo, no se intentará de resolver la complejidad, sino más bien, por expresarlo de algún modo, conviviremos con ella, pues desde nuestro punto de vista, la complejidad de este fenómeno es fruto de las contradicciones que alberga en su seno la propia internacionalización del capital y, por consiguiente, resulta inherente a ella. No se trata de abrazar una posición equidistante, ni mucho menos, sino de abordar la internacionalización asumiendo sus formas complejas y contradictorias. En otros términos, aprehender la expansión de capital desde posiciones que consideran que estamos ante un fenómeno homogéneo y, a su vez, heterogéneo; diverso a la par que idéntico; que tiende a uniformizar al tiempo que a diferenciar y que, además, siempre está en constante movimiento, en eterna pulsión por (auto)expandirse. Como se mostró en la primera nota al pie, la propia Orbea en un periodo no muy largo ha modificado su estrategia corporativa

aparentemente en dos sentidos antagónicos, pero motivadas ambas por una misma razón: la expectativa de ganancia. Y añadimos ahora el término de expectativa, dado que cuando se aborda un proceso de inversión únicamente se tiene en claro la expectativa generada o estimada, pues la ganancia será sancionada por el mercado *a posteriori* ratificando o, por el contrario, refutando aquellas previsiones iniciales.

Centrándonos en el presente trabajo y, con el fin de evitar reiteraciones con lo mostrado en los siguientes capítulos, adelantamos desde estas líneas introductorias que, en términos generales, el objeto de análisis de la presente investigación radica en analizar el proceso de internacionalización de la empresa española en la República Argentina. Continuando en términos generales, agregamos, que dicho análisis se realizará desde el enfoque de la *internacionalización del capital* que se apoya y se desarrolla a través del pensamiento crítico vinculado a Marx y a aportaciones posteriores próximos al teórico nacido en Tréveris. La elección de esta metodología que se defenderá más adelante, se debe a su capacidad de ahondar, precisamente, en el carácter complejo, contradictorio e ininterrumpido de la internacionalización de capital que, empleado su terminología, puede definirse como dialéctico. Adelantamos, asimismo, que no se trata de mostrar el detalle de la internacionalización de la firma española, sino comprender los fundamentos sobre los que se apoya el proceso en sí mismo, esto es, indagar sobre la esencia y la forma de la internacionalización del capital, apoyándonos en los casos concretos de Argentina y el capital español, pero siempre desde el punto de vista del conjunto del fenómeno como tal que, obviamente, trasciende a este país y a estos capitales. Por ello, las dos primeras hipótesis bucearan en la inserción de Argentina en la internacionalización del capital (Hipótesis 1), así como en la esencia y formas de la expansión del capital español en aquel país (Hipótesis 2). Junto a estas dos aproximaciones que pretenden abarcar el conjunto del movimiento del capital productivo, se añaden otras dos hipótesis de trabajo más concretas, aunque interrelacionadas con las dos anteriores, que persiguen comprender, por un lado, la relación (dialéctica) entre los capitales españoles y argentinos (Hipótesis 3) y, por otro, la relación entre los capitales españoles y el Estado argentino (Hipótesis 4). La razón por la cual se enfatiza en ambas relaciones se debe a la relevancia que adquieren ambas en la literatura académica, particularmente, cuando los capitales extranjeros se dirigen a países emergentes o menos desarrollados como en este caso particular.

Para enfrentar esta tarea, el documento se ha estructurado en torno a dos partes con sus respectivos capítulos. En el Bloque I se abordan los diferentes enfoques teóricos que analizan la internacionalización del capital. Para una mayor comprensión de los enfoques teóricos previa a su exposición, el Capítulo 1 describe someramente los rasgos más generales de la inversión directa española en América Latina y Argentina, con el objetivo adicional, de justificar la elección del país sudamericano para esta investigación. A continuación, se indaga sobre diferentes enfoques teóricos desde los cuales se analiza la internacionalización del capital, agrupados en función de si pueden adscribirse a la ortodoxia (Capítulo 2) o a la heterodoxia (Capítulo 3) académica. La exposición de estos dos capítulos no responde tanto a una profunda revisión bibliográfica como al hecho de extraer mediante su crítica argumentos suficientes que apoyen la elección del enfoque de la *internacionalización del capital* que se mostrará a continuación (Capítulo 4). Finalmente, el Bloque I se cierra con un quinto capítulo en el cual se expone con más detalle el objeto de investigación y se definen las hipótesis de trabajo a resolver.

El Bloque II, por su parte, consta de cuatro capítulos adicionales que abordan las tres olas o fases de internacionalización que pueden diferenciarse desde la expansión del capital que siguió a las dos primeras revoluciones industriales, muy en especial, a la segunda a finales del Siglo XIX. Ajustando cada una de las fases a las particularidades de la economía argentina, los dos primeros capítulos analizan las primeras olas de internacionalización, el primero bajo el denominado modelo agroexportador (Capítulo 6) y el segundo el que se conoce como modelo de industrialización por sustitución de importaciones (Capítulo 7). Dada la intensa contribución de los capitales españoles a la tercera ola de internacionalización, se ha optado por dividir en dos capítulos el último tramo temporal. El en el primero de ellos se abordan los rasgos diferenciales de este fenómeno durante los años neoliberales (1976-actualidad) tanto a nivel global como en el caso particular de Argentina (Capítulo 8) y en el siguiente que cerrará el Bloque II, se analizan los rasgos fundamentales de la expansión del capital español en este país a orillas del Río de la Plata (Capítulo 9).

Finalmente, la exposición de la investigación concluye con la resolución de las hipótesis de trabajo definidas en la parte final del Bloque I, junto a un breve desarrollo de reflexiones finales extraídas de la investigación (Capítulo 10). Como es habitual, el documento se cierra enumerando las referencias bibliográficas empleadas en el texto.

BLOQUE I

Justificación, marco teórico e hipótesis de trabajo

El objetivo fundamental del Bloque I del presente trabajo no es otro que la definición del marco teórico sobre el cual se apoyará la investigación que con estas líneas introductorias comienza a desarrollarse. Su cometido principal, por consiguiente, será el de definir detalladamente, el objeto de trabajo, el corpus teórico elegido que sustentan la presente tesis doctoral, así como las hipótesis de trabajo que, evidentemente, deberán ser contrastadas y verificadas a lo largo los capítulos que componen el Bloque II.

Este primer bloque constará de un total de seis capítulos. Se iniciará con una aproximación empírica sobre la expansión de la empresa española en Argentina (Capítulo 1), continuará con tres capítulos de exposición teórica (Capítulo 2, 3 y 4) y concluirá finalmente con la definición del objeto de investigación y las hipótesis de trabajo (Capítulo 5).

La exposición empírica que se muestra a través del primer capítulo tiene como objetivo fundamental abordar una serie de rasgos fundamentales de los cuales la mayoría de ellos serán detallados en profundidad en el Bloque II. La justificación de iniciar el presente bloque con este capítulo, sin embargo, tiene sentido por (i) justificar la acotación de la investigación en el caso argentino y las empresas españolas y (ii) por contribuir, a nuestro entender, a ubicar los enfoques teóricos que se abordarán posteriormente dentro de esta visión general de la internacionalización de la empresa española en Argentina. Se mostrarán, por consiguiente, los rasgos generales de la empresa transnacional (ETN)² y de la inversión extranjera directa (IED) que, prácticamente en su totalidad, es generada por estas organizaciones empresariales.

² La CEPAL recomienda priorizar el término *empresa transnacional* en lugar de la mayormente difundida empresa multinacional pues entiende que el primero alude a una empresa que tiene la sede ubicada en un único estado y que opera además de en ese también en otros. El término *empresa multinacional* se entendería, siguiendo el argumento de la CEPAL, como una empresa que tiene la sede en más de un estado. A efectos de este trabajo es irrelevante el número de estados que pueden compartir la “nacionalidad” de la empresa, por lo que en lo sucesivo se empleará el acrónimo del primer término: ETN.

Efectivamente, consideramos que una breve reseña de los rasgos fundamentales que caracterizan la internacionalización de la empresa en Argentina, ayudará a abordar las cuestiones planteadas en los capítulos 2 y 3 sobre los distintos enfoques teóricos que indagan en la internacionalización de la empresa. La idea de dividir este contenido teórico en dos capítulos se deriva de la decisión de agrupar los diferentes enfoques en dos grandes grupos: el Capítulo 2 dirigido a los enfoques que adscribiremos a la ortodoxia y el Capítulo 3, por su parte, dedicado a dar acomodo a los enfoques vinculados al heterogéneo grupo que compone la heterodoxia.

Como puede imaginarse, existe una amplia amalgama de enfoques que abordan la cuestión de la internacionalización de la empresa. En el presente trabajo se ha optado por mostrar la revisión de los principales enfoques teóricos sobre la ETN en función de su adscripción, o bien al campo de la ortodoxia, o bien al de la heterodoxia. Si bien puede tratarse de una clasificación un tanto general, se considera la más apropiada para mostrar de manera clara y ordenada la gran variedad de enfoques que abarcan la cuestión de la ETN y la internacionalización de capital.

Esto, sin embargo, obliga a definir con algo más de precisión lo que aquí se entiende por ambos conceptos. Si bien la línea divisoria no resulta muy clara en general, lo es menos aún cuando se trata de clasificar los enfoques analíticos sobre la internacionalización de la empresa. Trazar una línea o frontera que separe ambos grupos, en efecto, no parece un ejercicio sencillo, pues existen múltiples maneras de diferenciar ambos campos. Cabe poco lugar para la duda, sin embargo, que por ortodoxia se entiende la corriente de pensamiento predominante, lo que se conoce en inglés como *mainstream economics*. Como reconocen Colandert *et al* (2003), en algunos sentidos la categoría ortodoxa es más fácil definirla que identificarla en la práctica. En cualquier caso, consideran que el *mainstream economics*, se compone de las ideas que están en manos de aquellos individuos que son dominantes en las principales instituciones académicas, organizaciones y revistas en un momento dado, fundamentalmente, en aquellas instituciones de investigaciones superiores más importantes. Siguiendo este criterio, desde los años cuarenta del siglo pasado hasta nuestros días, este grupo estaría copado por un conjunto de escuelas que componen la llamada *síntesis neoclásica* y que agrupa, básicamente, a las escuelas neoclásica, keynesiana y austriaca. En los años cincuenta, Paul Samuelson acuñaría esta categoría para describir la reconciliación, según él -y asumida por buena parte de la ortodoxia-, entre la tradición microeconómica marginalista y la macroeconomía keynesiana³. Con el auge del monetarismo y de los nuevos clásicos a partir de la década de los setenta-ochenta, la síntesis derivaría en la siguiente década en una *nueva síntesis neoclásica keynesiana* que, a diferencia de la síntesis neoclásica tradicional de posguerra, se caracterizaría por portar unos rasgos neoclásicos

³ Esta definición no deja de ser muy genérica donde caben interpretaciones y escuelas con fundamentos diferentes, incluso opuestos en algunos casos. Como afirman Beaud y Dostaler (1996) el carácter eclético que supone el concepto neoclásico forma una síntesis que supone un “cajón de sastre” que incluye tanto a Keynes con defensores de los supuestos de la Ley de Say que tanto criticó el reconocido autor inglés. Además de los citados autores, Astarita (2009a) también ofrece una relación de incongruencias en el seno de dicha síntesis. A pesar de ello, los manuales de economía en la actualidad siguen presentando la síntesis como la confluencia entre el enfoque microeconómico marginalista y macroeconómico keynesiano y es asumida como válida por buena parte de la ortodoxia.

todavía más acentuados como resultado de la incorporación de la mayor parte de sus desarrollos teóricos durante ese tiempo⁴.

Otra de las posibilidades de definir la ortodoxia es definiendo su opuesto, es decir la heterodoxia, presuponiendo que toda interpretación teórica se adscribe a alguno de los dos campos. Siguiendo la aceptación anterior, la heterodoxia agruparía en principio a todas aquellas interpretaciones teóricas que no fuesen dominantes. Beaud y Dostaler (1996) adscriben las diferentes corrientes heterodoxas a tres principales grupos: la corriente post-keynesiana que renegaría de la visión neoclásica de los postulados de Keynes; la escuela institucionalista que asume una visión holística y que, contrariamente a la síntesis neoclásica, incorpora elementos sociales al análisis de la economía; y, por último, el tercer grupo lo completarían los diferentes marxismos. Al igual que ocurre con la ortodoxia, la heterodoxia estaría compuesta por una amalgama de escuelas muy diferentes entre sí⁵.

Sea como fuere, la ambigüedad que impera en los enfoques que abordan el análisis del fenómeno de la ETN obliga, más si cabe, a una clasificación ecléctica como la que ofrece la síntesis neoclásica. Solo a través de una clasificación tan amplia, podrían agruparse los enfoques de la ETN en el denominado *mainstream*, entendida, como aquellas que tienen una mayor presencia en la literatura dominante sobre la ETN. Una clasificación estrecha que considere los postulados de la escuela neoclásica más pura, sin embargo, dejaría fuera las interpretaciones más difundidas de la ETN, dado que, por lo general, se apoyan sobre todo en modelos de competencia imperfecta. Dicho de otro modo, de asumirse los postulados neoclásicos de competencia perfecta, se vaciaría de contenido la función empresarial, relegando la condición de la empresa a la de un mero gestor de los factores de capital y trabajo mediante el uso de una función de producción que, supuestamente, es conocida por la propia empresa⁶.

Efectivamente, en el modelo neoclásico sencillamente la existencia de la propia empresa no puede explicarse o, más bien, no es una cuestión que preocupe a esta escuela de pensamiento en sus modelos económicos. De ahí que el análisis de la ETN haya estado tantos años adscrita, no sin pocas dificultades, a la teoría del comercio internacional y del movimiento internacional de capitales. Posteriormente, a partir de los años sesenta, se relajan algunos de los postulados más puros de la escuela neoclásica, pudiéndose configurar una *teoría de la firma* que se abra paso en la literatura dominante, y que solo cabe en la versión más ecléctica de la ortodoxia definida anteriormente. Como se mostrará en el siguiente apartado, los enfoques más difundidos en el análisis de la internacionalización de la empresa,

⁴ Astarita (2009a) diferencia la evolución del contenido de la síntesis en dos periodos: Uno primero que se iniciaría con la publicación de Keynes de la *Teoría general* y que sería predominante hasta aproximadamente 1970 y más fiel a los postulados Keynesianos; y, otro posterior, donde el peso del monetarismo sería cada vez más acentuado.

⁵ Beaud y Dorstaler (1996) profundizan en la identificación de diferentes corrientes dentro de los propios grupos que identifican de manera general y que se han citado en el texto: Post-keynesianos y neo-ricardianos en el caso de los denominados post-keynesianos; institucionalistas, neo institucionalistas y radicales, entre otros, dentro de los llamados institucionalistas; y los diferentes enfoques marxistas entre los seguidores de Marx.

⁶ “El enfoque neoclásico describe a la empresa como un mero mecanismo que combina factores productivos, de acuerdo con la tecnología disponible, para producir una cantidad de producto que le permita obtener el máximo beneficio económico, mientras que las hipótesis neoclásicas sobre el funcionamiento de la empresa presentan un grave inconveniente: no se adecuan a la realidad del fenómeno ni recogen con oportunidad el contenido de la función empresarial. [...] El enfoque neoclásico muestra su debilidad más importante al eludir una explicación endógena (dentro de su propio modelo) de la naturaleza y funciones empresariales” (Olaskoaga, 2002, p. 7).

en efecto, se apoyan en modelos que, a diferencia de la escuela neoclásica, se caracterizan por reconocer las imperfecciones de los mercados.

En cualquier caso, debe tenerse presente que el objetivo de agrupar las diferentes interpretaciones en este texto responde puramente a fines descriptivos. Una de las diferencias que se aprecia entre los enfoques próximos al *mainstream* es que, en su gran mayoría, se caracterizan por análisis focalizados sobre la empresa como institución. Es decir, se trata de enfoques microeconómicos que persiguen explicar el fenómeno de la internacionalización de la empresa, principalmente, a través del análisis de las características inherentes a la naturaleza de la empresa. Si consideramos la ortodoxia como interpretación dominante, no hay lugar a dudas de que este punto de vista albergará, con todas sus diferentes interpretaciones teóricas en su seno, el conjunto de la ortodoxia⁷. De nuevo, por oposición, los enfoques teóricos incluidos en el campo heterodoxo lo componen interpretaciones que tienden a una visión holística de la internacionalización y que, por lo general, desarrollan un *metarrelato* del fenómeno de la ETN que incluye variables que sobrepasan las particularidades de la propia empresa o empresas. Por *metarrelato*⁸ entendemos todas aquellas interpretaciones que superan la visión microeconómica del análisis de la ETN incorporándolo a una narración que concibe la internacionalización como un elemento sistémico propio de la economía de mercado en su totalidad y que, por consiguiente, no prescinde de elementos ajenos a la ETN en su desarrollo teórico. De lo anterior no debe interpretarse, sin embargo, que los enfoques ortodoxos no incorporen elementos macroeconómicos a su análisis, pues no extraño su uso, como, por ejemplo, el análisis de los movimientos de flujos de inversión extranjera. Sin embargo, habitualmente los elementos macroeconómicos empleados a tal efecto se caracterizan por restringirse a tareas de mera contextualización, en lugar de a un uso explicativo. En el caso de las visiones holísticas, por el contrario, las categorías macro gozan de protagonismo explicativo mientras que las micro, por lo general, vienen a refutar esa visión de conjunto o totalizada. Por consiguiente, provisionalmente se puede concluir que una diferencia entre ambos grupos radica en la relevancia explicativa diferente que se les concede a los planos macroeconómicos y microeconómicos. Sea como fuere, lo relevante en los apartados que siguen será comprender la génesis del método y cómo éste se plantea a la hora de abordar el fenómeno de la internacionalización.

El capítulo 4, por su parte, también está dedicado a la exposición teórica. Como se comentó anteriormente, ésta se basará en el enfoque de la internacionalización del capital que, a nuestro entender, ofrece un instrumental más adecuado para comprender un fenómeno dinámico e histórico

⁷ El campo que agrupa este conjunto de enfoques se auto denomina como “International Business” y su revista de referencia es la *Journal of International Business Studies* (JIBS) predominante en los análisis relacionados con las actividades (de intercambio) transnacionales de la empresa. En 1969 se publica el primer número de JIBS y posteriormente comienzan a editarse otras revistas especializadas en el ámbito de los negocios internacionales como la *International Business Review*, *Management International Review* o *Columbia Journal of World Business*. Respecto a la ETN de un total de 19 revistas de Economía y Dirección de Empresas entre los años 1976-1980 el 0,5% de los artículos abordaban cuestiones relacionadas con este tipo de organización empresarial mientras que entre 1996-2000 ascendían al 5,6% (Durán Herrera, 2005a, pp. 19-20).

⁸ El proceso de atomización, es decir, la preferencia por la búsqueda de microfundamentos que expliquen marcos macroeconómicos, no es exclusivo de la disciplina económica. Como indican los estudios críticos del posmodernismo, el abandono de la búsqueda de interpretaciones holísticas se ha extendido a todas las disciplinas científicas y culturales. Una crítica desde diferentes puntos de vista del posmodernismo y a su tendencia hacia la atomización o al análisis disperso pueden verse en Nohan (2013), Harvey (2013) o Callinicos (2011), entre otros.

como el que aquí nos ocupa. Al igual que algunas de las perspectivas ubicadas en la heterodoxia, la internacionalización del capital aborda la expansión de la ETN y sus inversiones desde una posición holística que persigue entender el fenómeno desde la dinámica de la acumulación que caracteriza a toda economía de mercado. El capítulo partirá de la obra de Marx con el ánimo de ir construyendo los pilares teóricos sobre los que deberá reposar el enfoque de la internacionalización tal y como se considerará en este trabajo.

Finalmente, el último y quinto capítulo asume el encargo de concreción de la investigación y la definición, tanto el objeto de estudio como las hipótesis de trabajo, que deberán guiar la investigación en dicho propósito. El hecho, un tanto inusual, de relegar a las últimas páginas de este bloque cuestiones de esta índole responde, básicamente, al intento de ofrecer una visión progresiva que permita según se avance en el desarrollo de los capítulos recién enumerados, justificar la elección del enfoque que se empleará en el siguiente bloque, así como la definición de las hipótesis de este trabajo.

Capítulo 1.

Rasgos fundamentales de la inversión directa española en América Latina durante la década de los noventa y en adelante

La expansión de las empresas españolas en América Latina ha sido ampliamente analizada por un buen número de investigaciones. Esta abundante y prolija literatura se vio alimentada por lo extraordinario del fenómeno en cuestión, lo cual lo convirtió, inevitablemente, en una fuente de poderosa atracción. La magnitud, rapidez e impacto con la que penetró la inversión directa española en algunas de las economías latinoamericanas, entre ellas la argentina, provocó que algunos autores llegaran a calificarlo como uno de los fenómenos más relevantes de la historia económica contemporánea, no solo de España, sino de la propia América Latina (Ruesga y Casilda Béjar, 2008, p. 28).

En términos generales, la evolución de las inversiones españolas en Latinoamérica destaca por tres características que de alguna manera ya se han avanzado: (i) reciente en términos temporales y concentrado en un breve periodo de tiempo (1990-2001); (ii) magnitud extraordinaria (segundo inversor en la región para buena parte del periodo); y (iii) concentrado en un reducido grupo de países (Brasil, Argentina, México y Chile). Evidentemente, la elección de la República argentina como objeto de análisis responde a la importancia que dicho país sudamericano adquiere para las principales firmas españolas desde el inicio mismo de dicha expansión. No en vano, el desembarco de la compañía Telefónica en Argentina en noviembre de 1990 es considerado como la primera gran operación de internacionalización de una empresa española que, por así decirlo, supuso el pistoletazo de salida para el resto de empresas importantes españolas hacia Argentina, así como a otros países latinoamericanos, destacando sobre el resto, los recientemente citados.

La relevancia otorgada a esta operación de la firma de bandera de telecomunicaciones española es recíproca al otro lado del Atlántico, dado que la venta de la empresa de telecomunicaciones pública argentina ENTEL al consorcio liderado por la empresa española, vino acompañado por una enorme repercusión tanto mediática⁹ como académica¹⁰. Efectivamente, la extraordinaria expansión de las

⁹ Además de la lógica repercusión de los diarios nacionales de Argentina, varias obras de periodismo de investigación se hicieron célebres desmenuzando el proceso de privatización que se iniciaría en el país a partir de la venta de Entel. Destacan entre ellos las obras Verbitsky (2006) editado por primera vez en 1991 *“Robo para la Corona”* y Cecchini y Zicolillo (2002) *“Los nuevos conquistadores”*. Como puede apreciarse ambos títulos apuntan sin disimulo al Reino de España.

¹⁰ La bibliografía generada en torno al proceso privatizador de la década de los 90 en Argentina como cabe esperar es bastante amplia. A lo largo de este trabajo se citarán un buen número de ellas. Centradas en la privatización de Entel, pueden adelantarse obras críticas tales como Abeles, Forcinito y Schorr (2001) a la cual se le puede añadir el resto de investigadores vinculados al Área argentina de Economía y Tecnología la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), otras no tan críticas como Coloma *et al* (1994) o incluso

firmas españolas no solo llamó la atención de numerosos investigadores nacionales, sino también de la de sus homólogos argentinos puesto que los flujos recibidos en el país sudamericano fueron igual de extraordinarios, a pesar de que el país sudamericano es un importante importador de capitales desde, prácticamente, el principio de su andadura como república independiente. Repercusión que fue amplificada por la concentración de los capitales españoles en sectores muy vinculados a la vida cotidiana de los argentinos, como las empresas de servicios públicos que, en algunos casos, además, gozaban de un gran prestigio por parte de la población.

Los flujos de IED española contribuyeron junto con otros de procedencia estadounidense y europea en lo que algunos autores calificaron como oleada o boom de la IED en Argentina¹¹. Así, mientras el promedio anual entre 1980-89 rondaba en torno a los 586 millones de dólares corrientes, en la década siguiente, ascendía a 6.763 (1990-1999), esto es, registraba un incremento superior a once veces su valor en la década anterior (Chudnovsky y López, 2001, p. 50). La aportación española mantuvo los flujos de IED de origen español como los segundos más importantes cuantitativamente según origen geográfico, incluso alcanzado el puesto más alto del ranking cuando la empresa Repsol adquirió su homóloga argentina YPF a finales de la década.

A este lado del Atlántico, los eufemismos utilizados no fueron menores y en este sentido uno de los principales investigadores españoles de las inversiones españolas en el exterior llegó a titular uno de sus principales trabajos sobre la materia como la *Década dorada de la economía e inversiones españolas en América Latina*¹². Durante aquellos años, las obras que se publicaban en torno a la internacionalización de la empresa española se multiplicaron exponencialmente¹³. Y no era para menos, puesto que antes de la década de los noventa, España no era un país que se caracterizara por exportar capitales, sino más bien por todo lo contrario, dado que tradicionalmente fue un importador neto de ellos y el número de firmas españolas internacionalizadas era, por consiguiente, marginal. Pero recién se cerraba el siglo XX, las inversiones directas acumuladas en el exterior por empresas españolas ya eran superiores a las acumuladas en el interior del país, convirtiéndose así en exportador neto de flujos de IED. Este incremento también se reflejará en el peso sobre el PIB español, que pasará de un modesto 1 por cien en 1980, a más del 35 por cien en 2004, en una época en la cual las empresas de los países más avanzados económicamente contribuían en promedio en un 23 por cien a sus respectivos productos brutos nacionales (Guillén, 2006, pp. 10-11).

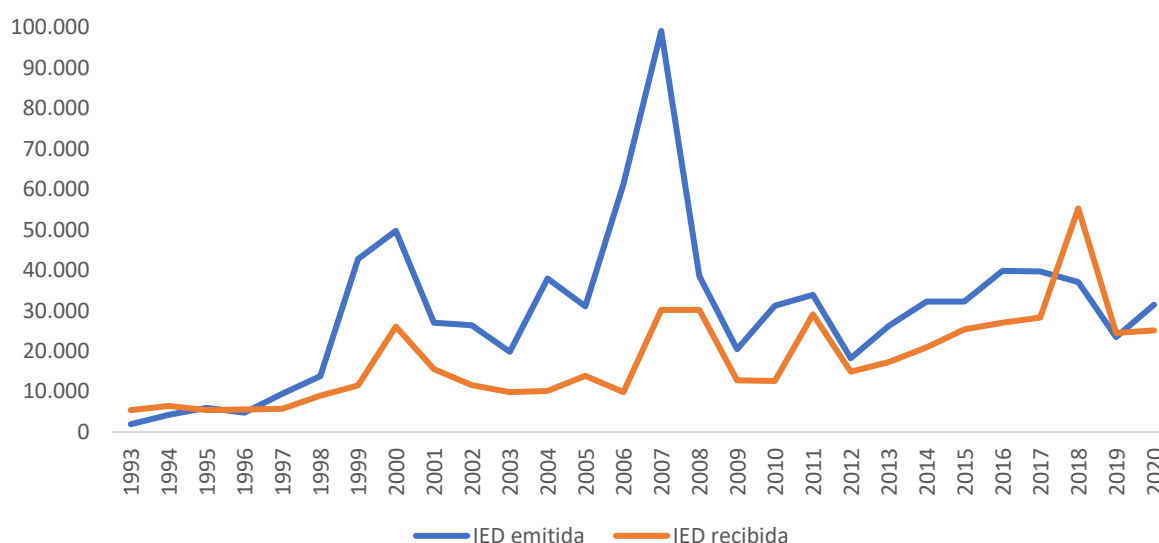
favorables en términos generales, como Urbiztondo (1999) y resto de estudios vinculados a la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL).

¹¹ Kulfas et al (2001), Chudnovsky y López (2001), CEPAL (2000) son algunos de los textos que utilizan la expresión oleada o boom para ensalzar el volumen de flujos de IED en la última década del Siglo XX. La IED, más cuando se muestra en flujos, sigue una serie de pronunciados altibajos que, por lo general, son resultado de grandes operaciones que elevan los niveles por encima de la media. Un ejemplo significativo es el año 1999, cuando Repsol se hace con las acciones de YPF. Véase el Gráfico 1.2

¹² El título se refiere a la obra de Casilda Béjar (2002).

¹³ Durán (1999), Sánchez (2002), Guillén (2006a), Cátedra Nebrija-Grupo Santander (2006), Toral (2001), Martín y Toral (2005), Durán (2005), Ruesga y Casilda Béjar (2008), Casilda Béjar (2011), entre otros muchos.

Gráfico 1.1. Flujo de inversión bruta emitida y recibida en España, 1993-2020 (millones de euros)¹⁴.



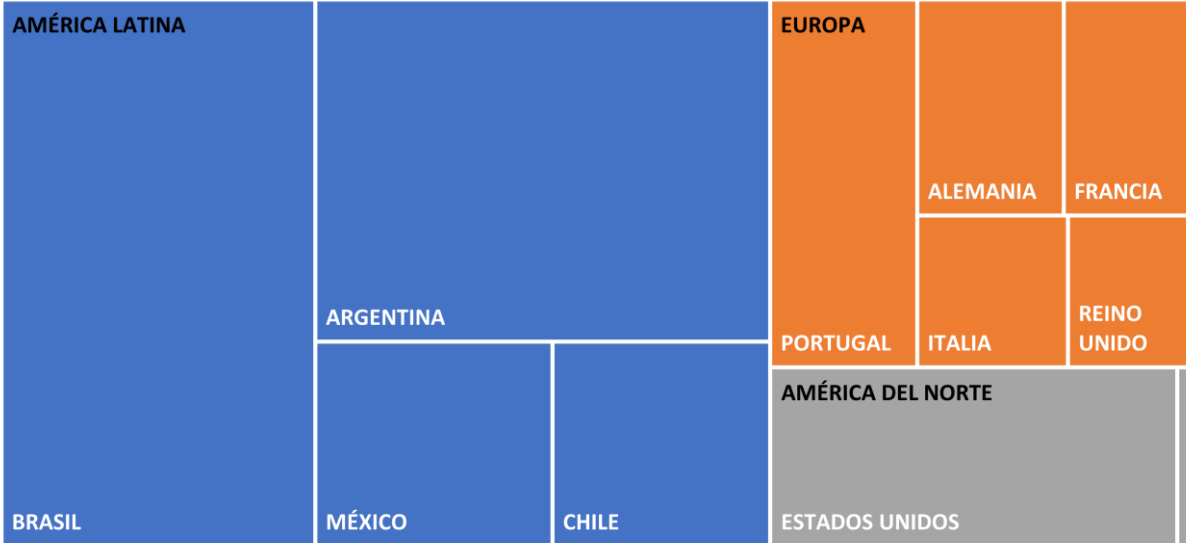
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DATAINVEX.

No fue hasta 1995 cuando las inversiones brutas emitidas superaran por primera vez las recibidas del exterior, aunque habría que esperar hasta 1997 para que se abriera un periodo prolongado de veinte años durante el cual la economía española sería un exportador neto de IED. Así mismo, bajo este periodo se concretará la mayor expansión de las inversiones españolas en el exterior de toda su historia económica, destacándose los picos de 1999-2001 y 2006-2007 (Gráfico 1.1). La primera de ellas, se concentra básicamente en América Latina y en sectores energéticos en los cuales cabe recalcar la adquisición de YPF, la mayor operación hasta entonces en el exterior (14 miles de millones de euros aproximadamente). El segundo pico, sin embargo, se explica en mayor medida por las operaciones de las firmas españolas en los países europeos, en sectores tales como el energético y el de telecomunicaciones, destacándose en este sentido la compra en 2006 de la inglesa O₂ por Telefónica (26 miles de millones) y la adquisición un año más tarde por parte de Iberdrola de Scottish Power (18 miles de millones)¹⁵. Como se mostrará con más detalle en el Bloque II, las grandes empresas españolas se han caracterizado por internacionalizarse a través de compras de empresa operativas, esto es, mediante fusiones o adquisiciones que, por lo general, requieren de grandes desembolsos y que explicarían lo pronunciado de los picos máximos de la serie grafiada (Casilda Béjar, 2011).

¹⁴ En este gráfico no se consideran las ETVE (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros), que se definen como inversiones de “paso”, esto es, cuyo destino real no es el sistema español de producción sino el de otros países con el objetivo de aprovecharse de las ventajas fiscales que ofrece España. El efecto estadístico es evidente puesto que incrementa los flujos de entrada y de salida sin efectos reales sobre el sistema productivo español, Fernández-Otheo (2004). Salvo que se indique lo contrario, en el resto de gráficos elaborados en base a datos de DATAINVEX los flujos de tránsito ETVE serán excluidos.

¹⁵ Los datos citados proceden del Boletín Económico del Banco de España de diciembre de 2011.

Gráfico 1.2. Distribución geográfica de los flujos de inversión bruta española en países seleccionados, 1993-2001 (miles de euros).



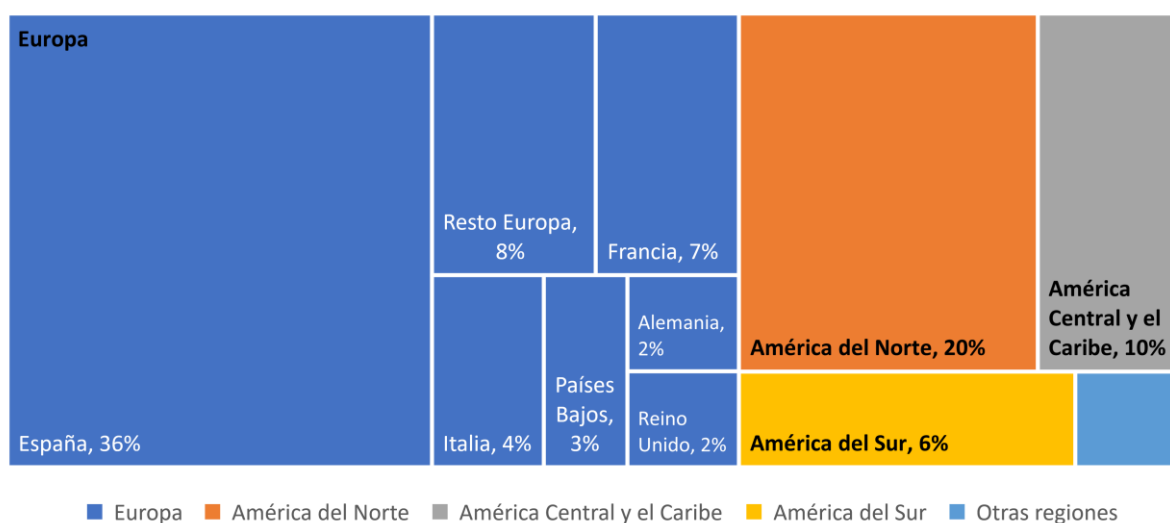
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DATAINVEX.

El Gráfico 1.2. muestra la preferencia de IED española por América Latina en la última década del siglo pasado. Con la entrada del nuevo siglo, las empresas españolas buscaron diversificar su inversión en términos geográficos, por lo cual redujeron significativamente su exposición en la región latinoamericana, en favor de otros países miembros de la UE y Estado Unidos. Asimismo, puede observarse, la relevancia para los inversores españoles de Argentina, igualando prácticamente a Brasil en términos absolutos.

La concentración territorial de las inversiones españolas es, como se comentó anteriormente, otra de las características importantes a señalar. Al igual que ocurre a escala global con la IED mundial, la IED española tiende a concentrarse en un número reducido de países. Esta particularidad de la IED española es, a su vez, más acusada si se considera que el núcleo de las inversiones directas procede de un reducido grupo de empresas cuyas operaciones son, por lo que se comentó anteriormente, de una gran envergadura. Aun así, como se mostrará más adelante, sería engañoso suponer que solo las grandes empresas españolas han participado del proceso de internacionalización que aquí se describe.

Centrándonos en Argentina, el peso de la inversión española sobre el conjunto de la inversión recibida por este país ha sido más que significativa, compitiendo en algunos periodos con la recibida de EEUU que es, por lo general, el líder inversor en este país del Cono Sur. En el próximo capítulo entraremos en un mayor nivel de detalle, pero sirva el Gráfico 1.3 como adelanto del peso relativo de la IED española en el periodo en que las ETN españolas desembarcan en Argentina. El liderazgo de la inversión española en la década de los noventa resulta, como se ve, incuestionable, con una participación del 36 por cien que supone más de la mitad del conjunto de los países europeos (62%) y muy por encima de regiones como América del Norte u otras del continente.

Gráfico 1.3. Flujos de IED en Argentina por país de origen, 1992-2001 (participación en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Ramos y López (2009), p. 161.

La posición bruta de la IED española en Argentina por sectores merece a su vez un breve comentario preliminar. Según datos ofrecidos por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), de los 18 principales sectores analizados por esta institución, en 2007 las IED española ocupaba el primer lugar en 9 de ellos y el segundo lugar en 4. Para 2015, sin embargo, la primera posición únicamente se mantenía en cinco sectores (Sector Privado Financiero; Alimentos, Bebidas y Tabaco; Electricidad; Comunicaciones; y Transporte) y la segunda posición en tres de ellos¹⁶ (véase la Tabla 9.2).

La elección de Argentina como estudio de caso solo se justifica por su relevancia en la expansión internacional de empresas españolas. La larga tradición como receptora de capitales de este país sudamericano permite, a su vez, incorporar al análisis una lectura histórica del proceso de extranjerización de su economía, así como una interpretación del fenómeno de la internacionalización anterior a la expansión de las empresas españolas. Aunque más adelante se explicará los fundamentos teóricos que acompañarán y delimitarán el desarrollo de la investigación, consideramos que es pertinente adelantar, aunque sea someramente, que en esta investigación se entiende la internacionalización de la empresa como un proceso; una tendencia promedio que se manifiesta en la economía capitalista desde sus inicios. Asumida esta premisa, por consiguiente, las explicaciones teóricas fundamentadas en el análisis de la empresa como institución, desde una perspectiva ahistórica y estática como la que predomina en los estudios de la ortodoxia y parte de la heterodoxia, no son, a nuestro entender, adecuadas para explicar una tendencia que se considera anterior a la existencia propia de dichas empresas y que determina, ineludiblemente, su devenir presente y futuro¹⁷.

¹⁶ BCRA (2007), pp. 21-3 y BCRA (2015), pp. 22-4.

¹⁷ Dependiendo del autor/a los antecedentes de las empresas transnacionales, inversiones internacionales o movimientos de capital transfronterizos podemos remontarnos incluso hasta la era Antes de Cristo cuando negocios familiares se extendían por realidades jurídicas diferentes (Moore and Lewys, 1999). Aun así, la organización de negocios internacionales a gran escala llegará con las Compañías de las Indias que gozaban del monopolio del comercio internacional y que Jones (2005) identifica como proto-multinacionales. También se considera como antecedente los créditos otorgados por financieros del norte de Italia en las ferias de la

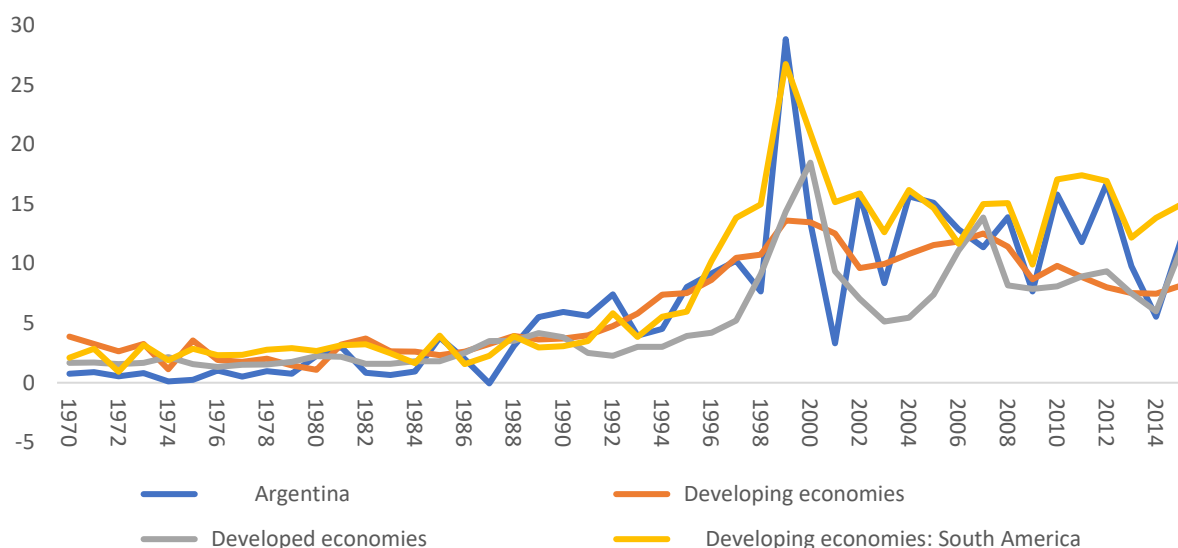
En este sentido la elección de Argentina no puede ser más acertada puesto que, como se comentó anteriormente, el país sudamericano ha sido a lo largo de su historia independiente, uno de los principales receptores de IED no solo de la región, sino también del conjunto del continente americano. Tras un periodo colonial poco significativo desde el punto de vista de la economía internacional y unos primeros años independientes convulsos marcado por guerras, tanto internas como externas, la República Argentina logra, entrada la segunda mitad del siglo XIX, configurarse como un Estado oligárquico y liberal y plenamente integrado en la economía mundial como país agroexportador de éxito, a semejanza de otras naciones de la época como Canadá, EEUU o Australia (Rapoport, 2005). Tanto en el periodo denominado como agroexportador como en los posteriores, la relevancia de los capitales extranjeros en el desarrollo de la estructura económica nacional ha sido más que significativa. Sirva como muestra, el protagonismo de los capitales extranjeros en la incipiente industria del frigorífico de principios del siglo XX, la industria automotriz de la segunda mitad o el proceso de privatización de finales de siglo, por citar solo unos casos relevantes, aunque su incidencia se extiende a amplios y variados sectores económicos, predominantemente de carácter industrial. Atracción que tampoco se ha visto alterada, aunque sí modificada, por las diferentes estrategias de desarrollo que se han implementado en Argentina y en América Latina en general, a lo largo de este prolongado periodo. Por ello, los capitales extranjeros siempre han jugado un rol protagonista, bien bajo estrategias de desarrollo aperturistas y de fomento de la exportación, o bien bajo aquellas más orientadas al desarrollo del mercado interno mediante la protección y el fomento de la industria local (Sourrouille *et al*, 1985)¹⁸.

La importancia de la IED puede mostrarse ponderando su contribución a la formación de capital fijo de un determinado país o región. El Gráfico 1.5 muestra cómo la evolución del peso porcentual sobre la formación fija de capital sigue una serie similar a la del conjunto de países del entorno sudamericano y cómo a partir de mediados de los noventa, se superan ampliamente los valores por encima del 5 por ciento habituales hasta entonces. A partir de entonces Argentina tiende a superar los resultados del conjunto de los países en desarrollo, así como la del grupo de países más desarrollados.

Champaña o Flandes, así como la familia Fugger como financista de las monarquías europeas (Pierenne, 2003; Regalsky, 2002). Pero no será hasta finales del siglo XIX y principios del XX, cuando impulsados por la primera, pero sobre, todo por la segunda revolución industrial, la exportación de capital se convierta en un fenómeno destacable (Kenwood y Loughheed, 1992) y se lleven a cabo por empresas equiparables en términos generales a la actual ETN (Wilkins, 1970). En el mismo sentido, Teichova (1990) señala que la primera fase expansiva de empresas homologables a la ETN se concreta en las décadas de 1880 y 1890.

¹⁸ Los capítulos 6,7 y 8 abordan los distintos modos de desarrollo seguidos en Argentina como país independiente. El primero de ellos se conoce como el modelo agroexportador 1880-1914 y en materia de inversión extranjera se caracterizará por la importación de capitales británicos orientada a actividades fundamentalmente no industriales, pero que persiguen desarrollar las condiciones para el comercio entre ambos países (Rapoport, 2005). En este sentido la mayoría de los capitales foráneos buscaron el desarrollo de las infraestructuras (puertos, tranvía y sobre todo ferrocarril) y servicios (financieros, seguros) necesarios para sustentar el comercio bilateral (Ferns (1966); CEPLA (1958); Phelps (1975); Reglasky (2002)). El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) se va conformando a medida que se debilita el modelo agroexportador y toma el relevo a partir de los años treinta. En este periodo, se conjuga la entrada de nuevas empresas extranjeras con la expansión de algunas firmas que ya operaban desde la década de los veinte en el país. Su característica principal es que, al contrario del modelo anterior, su actividad se orienta básicamente al mercado interno y que la IED se concentra, sobre todo, en actividades industriales abarcando una gran variedad de ramas (Basualdo *et al* (1986); Fuchs (1994); Schvarzer (2000); Azpiazu *et al* (2004); Kosacoff (2010); Sourrouille *et al* (1985)).

Gráfico 1.4. Contribución de los flujos de entrada de IED sobre la formación de capital fijo, 1970-2015 (en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

La década de los noventa, periodo en el cual aterrizan la mayoría de las empresas españolas, viene precedida por décadas marcadas por una fuerte inestabilidad, tanto política como económica, que se acentúa a finales de la década *perdida* de los 80 y que no solo afectaría a Argentina, sino también al conjunto de la región. La respuesta de la mayoría de los países de América Latina consistió en la implementación de las políticas (de ajuste) sintetizadas en lo que se conoce como el Consenso de Washington y, que fueron, monitorizadas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Bajo un contexto de elevada inestabilidad económica, el nuevo gobierno de Argentina implementará en un breve periodo de tiempo la receta económica impulsada por los organismos internacionales, con una contundencia pocas veces vista hasta entonces. El acelerado y profundo paquete de medidas contemplará una desregulación de la economía, un ambicioso programa de privatización y una reforma del tipo de cambio con el objeto de anclar la moneda nacional y el índice de precios del país. La búsqueda para estabilizar el marco macroeconómico del país mediante estas políticas configurará un nuevo entorno favorable para inversores privados que se traducirá en una nueva oleada de ingreso de capitales foráneos en el país¹⁹.

Estas condiciones propias de Argentina y de la región latinoamericana no bastan, sin embargo, para explicar la internacionalización acelerada de las empresas españolas. A ello, es necesario sumarle variables tanto de naturaleza específicamente española junto a otras de carácter global que presionan a numerosas empresas españolas a aventurarse de una manera cada vez más decidida fuera de sus

¹⁹ La literatura respecto a la IED en Argentina a partir de los 90 es más que abundante. Citamos solo unos pocos que entendemos son de los más relevantes: Fanelli y Damill (1993), Chudnovsky y López (2001), Mortimore et al (2001), Kulfas et al (2002), Ortiz (2007), Bezchinsky et al (2007) y Azpiazu y Basualdo (2009) entre otros. Sobre el proceso privatizador, que en su mayoría será participado por capital extranjero, destacamos Chudnovsky et al (1994), Gerchunoff y Canovas (1994), FIEL (1998), Gerchunoff et al (2003), Thwaites (2003), Azpiazu (2003), Petras y Veltmeyer (2004).

fronteras. Únicamente así puede entenderse la rápida y acelerada expansión de un amplio abanico de empresas españolas en el exterior, sea en Argentina o en cualquier otro lugar.

Los casos más conocidos de internacionalización se concentran en las empresas que fueron los principales protagonistas del proceso privatizador argentino, y por extensión también latinoamericano, como Repsol y Endesa (energía), Telefónica (telecomunicaciones) Iberia (aerolíneas) aunque también otras empresas de menor tamaño como Aguas de Barcelona y en menor medida el Consorcio de Aguas de Bilbao Bizkaia (aguas y saneamiento) o Dragados (adquirida más tarde por ACS) y OHL (concesiones de autopistas) que se internacionalizaron en el mayor país a orillas del Río de la Plata al albur de la venta de empresas públicas o privatizaciones de gestión (externalización). Así mismo, la eliminación de requisitos adicionales al capital extranjero en el sistema financiero a partir de 1994 favoreció la entrada a su vez de los dos mayores bancos españoles: El BBV (1996) y el Banco Santander (1997) como se denominaban en aquella época. Aun así, si bien es cierto que este conjunto de empresas compone el grueso de la IED española en el exterior, y también en Argentina, no debemos olvidar que la experiencia de la internacionalización de las empresas españolas en el país sudamericano no se limita exclusivamente a este grupo reducido de grandes firmas. Concretar el número de empresas con participación española en Argentina no es una tarea sencilla. Según la Cámara Española de Comercio de la República Argentina (CECRA) en la actualidad computarían 736 asociados a los cuales se les presupone alguna participación española o relación con la economía española. La cifra que maneja el ICEX, sin embargo, reduciría a 108 empresas españolas que estarían registradas de las cuales una treintena cotizarían en bolsa y 13 de ellas en el IBEX35. Además de las mencionadas anteriormente podríamos destacar entre ellas, empresas importantes como Zara (textil), NH Hoteles y Meliá (turismo), Grupo Antolín-Irausa (industria auxiliar de automoción), Freixenet y Codorníu (sector vinícola), Pescanova (sector pesquero), Indra y Sener (ingenierías), Mapfre (seguros) o Grifols (farmacéutica), entre otras, que nos muestran una mayor diversidad de sectores y firmas que, a menudo, suelen quedar ocultas bajo el manto de las grandes firmas españolas pero que revelan que la internacionalización no puede ser interpretado como un fenómeno único y exclusivo de las grandes compañías españolas²⁰ (véase la Tabla 9.5).

Parece evidente, pues, que existen razones comunes que han empujado a las firmas españolas a tomar partido en un proceso que supera las características naturales de cada una de ellas y del propio país. Así mismo, el modo en la que se han enfrentado a la internacionalización resulta muy diverso, optando algunas por aprovechar los procesos de privatización, otras por las compras de empresas ya existentes y también las hay, aunque en menor medida, las que se introduzcan a través de nuevas plantas (*greenfield*) bien de manera individual o a través de consorcios o asociaciones (*joint venture*). La diversidad de la internacionalización, por tanto, no solo se debe al número de firmas y sectores que abarcan, sino también a las estrategias y modalidades de internacionalización adoptadas por cada una de ellas. Esta diversidad propia del fenómeno de la empresa multinacional a escala global se reproduce igualmente entre las empresas españolas, aunque la relevancia adquirida por un grupo pequeño de empresas con características muy similares evidencie una realidad un tanto homogénea que, debido a

²⁰ Durán Herrera (1996,1997 y 1999) así como Guillén (2004, 2006a y 2006b) muestran la diversidad de las empresas españolas en el exterior dividiéndolas en tres categorías, de acuerdo a criterios sectoriales, de dimensión y propiedad: grandes empresas que operan en sectores oligopólicos, pequeñas y medianas empresas –familiares en su mayoría- y cooperativas.

su extraordinaria dimensión, tiende a ocultar parte de una realidad más compleja y heterogénea. Lo anterior alerta sobre el riesgo de interpretar la internacionalización de las empresas españolas como algo reducido a un selecto grupo de empresas y sectores y que puede llevar a una interpretación reducida y reduccionista del fenómeno.

Desde nuestro punto de vista, la excepcionalidad e importancia de las inversiones españolas no radica tanto en la dimensión que han adquirido en las décadas precedentes, sino más bien, su novedad principal se apoya en que las inversiones españolas, por primera vez, ha sido capaz de incorporarse a una tendencia general de internacionalización. Como se verá con más detalle más adelante, esta expansión, o boom como también ha sido calificado, no es un fenómeno novedoso, sino que más bien responde a un fenómeno continuo, una tendencia cada vez más acelerada del movimiento del capital no exenta de periodos de crisis o retrocesos²¹. Por tanto, subrayamos como una característica fundamental de la expansión de las inversiones españolas en el exterior, la capacidad de las empresas españolas por incorporarse, de manera significativa, a la tendencia mundial de internacionalización del capital, concretamente, a la aceleración que se produce a partir de la década de los noventa del siglo pasado. En buena medida, las características de la expansión de las firmas españolas (estrategias, sectores, destinos geográficos, etcétera) no diferirán de otras tantas homólogas occidentales, sobre todo, para el caso particular de Argentina, del sur de Europa²².

Recapitulando lo anterior se puede afirmar que el objetivo de este apartado ha sido doble: Por un lado, se perseguía explicar brevemente los rasgos fundamentales de la internacionalización de las formas españolas en Argentina, que es a fin de cuentas el objeto de la investigación. La brevedad se justifica en tanto en cuanto este será el punto de partida del análisis que se realizará en el siguiente capítulo y su inclusión responde a la convicción de una mejor exposición de las aproximaciones teóricas que se van a desarrollar a partir del siguiente epígrafe. Por ello, se ha enfatizado en la importancia que tiene este país sudamericano en la expansión de las empresas españolas, así como su larga tradición de IED que permite encarar el fenómeno de la IED desde una perspectiva dinámica contenida en el movimiento de la internacionalización del capital en sus diferentes fases. El hecho de que 2013 suponga el fin de un ciclo de 15 años de exportación neta de capital de la economía española nos sugiere a su vez que este puede ser, además, un buen momento para revisar, discutir y replantear algunas de las lecturas que se han elaborado sobre este particular. Por otro lado, se ha querido destacar, aunque sea someramente, una de las características principales de la empresa transnacional, a saber, su diversidad y su escasa homogeneidad, lo cual dibuja un panorama complejo que se traduce en la ausencia evidente de marcos teóricos consolidados para su análisis desde el punto de vista de la empresa como objeto de análisis. Esto último lo abordamos, sin más demora, bajo el siguiente capítulo.

²¹ Más adelante se profundizará sobre la idea de “movimiento de internacionalización del capital” que es desarrollada, entre otros, en Palloix (1975) y, sobre todo, en (1978).

²² En la segunda mitad de los noventa, junto a las firmas españolas, empresas francesas e italianas pujaron fuerte por adjudicarse compañías argentinas en los procesos de privatización.

Capítulo 2.

La ETN analizada desde los enfoques adscritos a la ortodoxia académica

Una vez definido en los párrafos precedentes -aún de manera somera y poco concreta- de lo que se pretende investigar, es decir, la internacionalización de la empresa española en Argentina, y de haber trazado los rasgos principales de dicho fenómeno que generó tanta expectación y también despertó nuestro interés, vamos a exponer en las siguientes líneas las principales ofertas teóricas agrupadas en la ortodoxia tal y como la definimos en la parte introductoria del presente bloque. Además de la revisión teórica en la parte final del capítulo se mostrarán investigaciones aplicadas a nuestro caso concreto de análisis. Recuérdese que el objetivo fundamental de este capítulo no es tanto explicar en detalle sus fundamentos como exponer sus rasgos fundamentales, dado que estos enfoques no serán los que guíen la presente investigación. Una idea general de estos enfoques nos parece útil, sin embargo, porque permite ubicar el debate de la ETN desde diferentes ángulos y, sobre todo, porque puede contribuir a una mayor comprensión de los motivos que justificarán la elección del enfoque por el cual se optará finalmente. De tal modo, los capítulos 2,3 y 4 están conscientemente ordenados de forma que la última exposición teórica seleccionada sea sobre la que se apoye finalmente la investigación.

2.1. La ETN analizada desde los enfoques dominantes. Del plano macroeconómico al microeconómico

La naturaleza extremadamente heterogénea de la internacionalización de la empresa y de las formas de inversión en el exterior son, probablemente, la razón principal por la cual, dentro de la ortodoxia, exista una amalgama de enfoques, muchos de ellos de carácter muy parcial, impidiendo el desarrollo de una teoría general que pudiera arrojar luz sobre la expansión de la ETN²³. Resultado de lo anterior, se han desarrollado diferentes enfoques que, por un lado, persiguen diferentes objetivos de investigación, esto es, persiguen responder diferentes preguntas; y, por otro, han tendido a especializarse en alguna de las especificidades de la internacionalización a través de análisis muy específicos de las cuales se obtienen conclusiones igualmente específicas y difícilmente extrapolables a situaciones que no sean semejantes. En otros términos, a menudo se obtienen respuestas diferentes a preguntas similares.

²³ En el campo de la ortodoxia, por ejemplo, se asume “que la teoría existente es incompleta [...], que la IED en sí misma es un fenómeno algo *heterodoxo* y es probable que nunca se desarrolle un cuerpo teórico unificado que explique todos los casos de inversión extranjera directa” (cursivas del autor) (Graham, 1992, p. 45).

La amplia gama de modos de internacionalización junto a la ausencia de una teoría general capaz de explicar la internacionalización en términos generales, en parte debido, precisamente, a la amplia gama en las formas de internacionalización, ha derivado en una no menor amalgama de enfoques que buscan, entre los casos exitosos de internacionalización, encontrar patrones comunes y asentadas correlaciones que pudieran ayudar a comprender el modo, aunque no tanto la esencia, de la internacionalización. Así, en la actualidad podemos encontrar enfoques parciales o muy específicos, como aquellos que enfatizan en la rapidez con la que una empresa se internacionaliza (enfoques de *born global*), por la forma en que la que se expanden más allá de las fronteras originales de la compañía (*enfoque de redes, enfoque estratégico* a través de exportaciones o asociaciones *joint venture*) o como un proceso que sería progresivo (escuela de Uppsala), entre otros. Estos enfoques, por ejemplo, muestran una gran especificidad, enfatizando sobre una serie de elementos que son exclusivos en ciertos tipos de empresa o procesos de internacionalización, condicionados, a su vez, por una serie de circunstancias muy concretas y determinadas.

La literatura dominante ha pasado de abordar la expansión de la ETN y las inversiones internacionales desde un plano macroeconómico a centrarse cada vez más en análisis centrados en la empresa como entidad o institución. Este viraje, como se verá a continuación, se ha debido a los cambios en las formas de inversión, particularmente, a partir de la segunda mitad del siglo pasado. Aunque a veces se procura combinar ambos planos, el macroeconómico y el microeconómico, el primero tiende a contribuir con elementos descriptivos, mientras el segundo adquiere, por lo general, un mayor peso explicativo.

2.1.1. La ETN desde enfoques basados en la movilidad internacional de factores

A pesar de que en la actualidad el objeto principal de análisis de la IED desde el campo de la ortodoxia es la ETN como entidad o institución, lo cierto es que esto no siempre ha sido así. Efectivamente, los esfuerzos interpretativos de la inversión directa en el exterior por parte de la ortodoxia previos a los enfoques de la empresa actual buscaban acomodar la explicación de la inversión extranjera en la teoría del comercio internacional convencional, interpretando el movimiento internacional del capital desde un plano macroeconómico en función de las dotaciones iniciales o de los tipos de interés. Según esta interpretación, tanto los movimientos internacionales de factores como de bienes serían resultado de las ventajas comparativas de las diferentes naciones o, lo que es lo mismo, dependerían del reparto de las dotaciones de capital y trabajo de cada una de ellas. Entre los más divulgados destaca el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), pero la explicación de la IED a través de este enfoque se torna complicado a partir de la segunda mitad del siglo XX, debido a la incongruencia de su propio desarrollo teórico así como a una realidad que contradice cada vez más los resultados que cabría esperar de su aplicación²⁴. Desde este punto de vista la teoría del comercio internacional explicaba las transacciones de capital a través de la teoría de los movimientos internacionales de factores. Según este supuesto, el agente económico sería el propio país y la inversión exterior respondería a criterios de rentabilidad financiera que, al tratarse de países, se mediría en términos de tipos de interés. Por tanto, aquel país que, en un momento dado, tuviese un tipo de interés más elevado que el resto, atraería en consecuencia los recursos financieros disponibles en el resto de países.

²⁴ Para una revisión teórica de las aportaciones previas a los enfoques microeconómicos son de gran utilidad, entre otros, las obras de Buckley (2011) y Cantwell (1991).

El abordaje teórico de la ETN o de la IED desde los planteamientos del modelo HOS comienzan a ser cuestionados desde dentro de la propia ortodoxia, entre otros, por Kenen (1974). Este autor, al analizar el rol de la exportación de capitales como parte del modelo HOS, concluirá que la teoría de los movimientos de capital llevada a sus conclusiones lógicas y respetando, a su vez, los supuestos de condiciones de competencia perfecta y libre mercado, no tendría razón de ser para que una empresa cualquiera optara por inversiones en el exterior, dado que “para que se den movimientos de capital es preciso que existan barreras comerciales o que se violen ciertos supuestos típicos” que son, precisamente, fundamentales en el modelo HOS y sobre los cuales se apoya todo el ensamblaje teórico de este modelo analítico (Kenen, 1974, p. 113). Dicho, en otros términos, la expansión de los flujos de IED no podría seguir explicándose, según este autor, a través del modelo HOS sin violar sus presupuestos fundamentales.

A las dificultades teóricas debía añadirse además la forma que estaba tomando la internacionalización del capital, particularmente, a partir de la Segunda Guerra Mundial. En efecto, la expansión de la IED de posguerra se caracterizaría, a diferencia de las últimas y primeras décadas del siglo XIX y XX respectivamente, por concentrarse mayoritariamente en las potencias económicas de EEUU, Japón y Europa que, a medida que van recuperándose de los efectos del conflicto bélico, tienden a asemejarse en el reparto interno de dotaciones de factores de capital como de trabajo. Partiendo de esta realidad, Leontieff (1993) reflexiona en 1956 sobre cómo puede resultar que países dotados con abundante capital puedan ser importantes exportadores de bienes intensivos en trabajo, pero, a su vez sean también importadores de bienes intensivos en capital, contrariamente a lo que cabría esperar de una estricta aplicación del modelo HOS. Jasay (1960), por su parte, se esforzó en aliviar el modelo para poder integrar las inversiones en el esquema teórico, pero el predominio del comercio inter-industrial con similares dotaciones de factores, como el ascenso del comercio intra-firma, obligaron a replantear el esquema teórico prácticamente en su totalidad. Los cambios tanto en la evolución de la IED, como en el desarrollo del comercio internacional, cuestionaban cada vez con mayor ímpetu el modelo HOS, al menos, tal y como había sido planteado hasta entonces.

La acelerada expansión internacional de la ETN norteamericana de posguerra y, posteriormente, también europea y japonesa entre aquellas mismas regiones, obligaría a la ortodoxia a modificar su objeto de estudio focalizando sobre el comportamiento de la propia empresa. Como impulsor de las inversiones extranjeras, nuevas corrientes teóricas abogarán por indagar en la propia naturaleza de la empresa para poder explicar aquellos flujos que genera hacia el exterior. En este sentido, la investigación de la IED a partir de los años sesenta apostará por desarrollar una teoría propia e independiente de la teoría del comercio internacional. También en lo que respecta a la teoría del comercio internacional surgirán nuevos modelos teóricos, incorporando el concepto de competencia imperfecta y aliviando algunos de los supuestos del modelo HOS y que se conoce como las Nuevas Teorías del Comercio Internacional (Bajo Rubio, 1996). Una vez más, el eclecticismo aparece como respuesta viable para suplir las posibles insuficiencias teóricas²⁵.

²⁵ Como señala Guerrero (1995), el eclecticismo no es un problema *per se*, esto es, siempre y cuando dicho ejercicio de incorporar diferentes modelos no choquen con presupuestos contradictorios entre sí, como puede resultar de agregar modelos basados en competencia perfecta y competencia imperfecta que a través de una interpretación, más o menos, flexible, confluyen de igual modo en un equilibrio general aunque para ello deba asumirse la coexistencia entre mercados de competencia perfecta e imperfecta, y deba dirigirse el debate a la

Efectivamente, las dificultades para explicar la realidad de los flujos de IED a través de la teoría del comercio internacional más convencionales favorecerán, como se ha comentado, el desarrollo de nuevas líneas de investigación a partir de la década de los sesenta²⁶. Una serie de autores, sin embargo, persistirán en la validez del enfoque macroeconómico flexibilizando los presupuestos del modelo HOS e incorporando nuevos planteamientos que tengan cabida en el mismo y que respondan a la nueva realidad de la IED sin abandonar el plano macroeconómico. La gran mayoría la literatura sobre la ETN y las inversiones internacionales, sin embargo, se decantará por el análisis microeconómico como explicación, centrando su análisis en el comportamiento de la propia ETN, en lugar de focalizar el estudio en los flujos internacionales de capital como hasta entonces.

Entre los que se aferran a abordar la cuestión de la internacionalización de la empresa desde el plano macroeconómico pueden destacarse los esfuerzos de Kojima (1975) que, manteniendo los supuestos del reparto de dotaciones de factores como explicación de la IED, analiza la expansión de las empresas japonesas en otros países asiáticos, concluyendo que la IED japonesa surge porque las firmas japonesas invierten en el exterior en aquellos sectores en los cuales son menos competitivos, precisamente buscando una mayor competitividad. Para tal razonamiento, el autor nipón parte de la premisa por la cual los países que reciben dicha inversión procedente de Japón tienen un pequeño diferencial tecnológico inferior pero que a través de la IED lograrían una ventaja comparativa superior para dichos sectores receptores de IED. En este caso, al contrario de lo que supone la Teoría del Ciclo de Vida Internacional del Producto o los defensores de la organización industrial, la IED no sería sustitutiva de comercio, sino que sería generadora del mismo.

Porter (1990), por su parte, enfatiza no tanto en la dotación en sí, como en la eficiencia con la cual se emplean los factores productivos en cada país. El reputado investigador diferencia, en efecto, entre los factores básicos que se encontrarían en todos los países, pero focalizando en las diferencias de grado de cada una de ellas. Desde este punto de vista, las dotaciones nacionales podrían diferenciarse, por un lado, en los recursos naturales, capital y mano de obra no especializada y, por otro, los denominados *avanzados*, que constituirían la mano de obra especializada, el desarrollo del sistema educativo nacional, el nivel de infraestructuras de cada país, etcétera y cuya posesión no estaría tan generalizada como las anteriores. Precisamente, estos últimos serían los que mayormente contribuirían a la creación de la ventaja competitiva del país, siendo fundamentales en la explicación del movimiento transfronterizo de factores.

2.1.2. Los enfoques del poder de mercado

El punto de vista microeconómico se iniciará con los trabajos de John Dunning de 1958 y, particularmente, con Stephen Hymer a través de su tesis doctoral defendida en 1960²⁷ y sus posteriores artículos²⁸, siendo ambos autores pioneros en analizar la inversión extranjera desde un

diferencia en la intensidad de los supuestos *fallos de mercado*. En ambos casos, el resultado final descansaría sobre un equilibrio general.

²⁶ Hasta 1960 no se acuñó, por ejemplo, el término de *compañía multinacional* que fue empleado por primera vez por el funcionario norteamericano David E. Linlienthal en abril de dicho año al pronunciar una ponencia homónima en el Carnegie Institute of Technology.

²⁷ Dirigida por Kindleberger y publicada por primera vez por el MIT en 1976 bajo el título *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Investment*.

²⁸ Stephen Hymer fue radicalizando su posición hasta aproximarse a la escuela radical estadounidense, aunque muchos de sus desarrollos teóricos fueron aceptados por la ortodoxia particularmente aquellos relacionados con

punto de vista microeconómico, o lo que es lo mismo, centrando el objeto de análisis sobre la naturaleza de la empresa.

Hymer contribuirá al análisis de la ETN desde el enfoque microeconómico enfatizando sobre dos cuestiones que constituirán la base de las futuras teorías sobre la ETN: (i) diferenciar la inversión en cartera de la inversión extranjera directa, afirmando que esta última es algo más que una mera transferencia de capital, y (ii) mostrar que este tipo de empresas se mueven en mercados con un alto grado de concentración o, dicho en otros términos, que las inversiones directas están estrechamente ligadas a las imperfecciones de mercado.

Al cuestionar Hymer el rol de mero gestor financiero por parte de la ETN, se niega la posibilidad de explicar la expansión de este tipo de organización empresarial a través de la teoría del movimiento internacional de factores vinculada al modelo HOS. No comparte, por consiguiente, la visión convencional de que la ETN se dedicara a maximizar su propio beneficio dedicándose a tomar prestado capital allá donde es más barato para invertirlo allá donde fuera más escaso, renunciado así a sus actividades iniciales de producción, distribución o comercialización. Para el autor norteamericano, de ninguna manera las ETN actuaban así, ya que entendía que las empresas matrices eran las que “suministran a sus filiales casi todos los fondos propios, cualesquiera sean las condiciones existentes en los países donde operan, y toman prestado la mayor parte en el mercado local, en forma de obligaciones” (Hymer, 1972, p. 28). Efectivamente, las empresas de EEUU, por lo general en la década de los sesenta y setenta, se caracterizaban según Hymer por financiar cerca del 60 por cien de las filiales con recursos propios y el 40 por cien restante lo financiaban a través de préstamos locales, esto es, allá donde desarrollaba su actividad la filial, sin reparar excesivamente en los tipos de interés locales y priorizando así la reducción del riesgo cambiario sobre el coste de financiación. Asimismo, el comportamiento de las empresas europeas y canadienses que invertían en EEUU era similar, financiando con recursos propios cerca del cincuenta por cien, y dejando el resto para los ahorradores estadounidenses. El autor sostenía que el despliegue de la teoría convencional sobre el movimiento de capitales a escala internacional no era suficiente, por tanto, para explicar la entrada y salida de capitales al mismo tiempo y en una misma economía (inversiones cruzadas). Las nuevas formas de internacionalización a partir de la posguerra cuestionaban este tipo de planteamientos.

De ahí que el autor abogará por la necesidad de diferenciar entre inversión extranjera directa y aquella con fines meramente financieros como la inversión en cartera o portafolio. Desde este punto de vista, se enfatizaría en que la ETN a través de la IED no perseguiría una transferencia de capital sino el control total o parcial de la filial por la casa matriz. Esto se debería, principalmente, a la visión de la ETN en su conjunto como negocio común y global de toda la compañía, lo que le empujaría a la necesidad de controlar todas sus filiales. Asimismo, sostenía que la inversión directa debía entenderse como una transferencia no solo de capital, sino también, de competencia de la gestión y conocimientos técnicos (Hymer, 1972).

la separación entre IED e Inversión en cartera, ventajas competitivas de las empresas y el interés del control por parte de la matriz de sus inversiones más allá de las fronteras originales. Igualmente, aquellas aproximaciones teóricas próximas a la visión oligopólica de los mercados en los que operan las ETN (la escuela de la organización industrial, por ejemplo) son tributarias de los trabajos de Hymer. Dada la relevancia de este autor para los enfoques agrupados dentro de la ortodoxia se ha ubicado a este autor en este apartado.

Además de la diferenciación entre los flujos de IED y los de inversiones en cartera o a corto plazo, el autor norteamericano realiza como se ha comentado una segunda aportación teórica importante, relacionando las operaciones de las ETN con mercados con un elevado grado de concentración industrial. En este sentido, las inversiones directas partirían de mercados oligopólicos y tendrían como destino, a su vez, este tipo de mercados. De manera que, por ejemplo, las empresas estadounidenses parten de mercados altamente concentrados e invierten en Europa en sectores donde ya operan empresas multinacionales locales y viceversa. Esta apreciación le llevaría a la conclusión de que “la correlación que existe en una industria entre un alto grado de concentración y las inversiones directas se debe a la naturaleza misma de estas inversiones” (Hymer, 1972, p. 15).

Desde este punto de vista, compartido a su vez por buena parte de la heterodoxia como se mostrará más adelante, las empresas se moverían en mercados donde la competencia no es perfecta y, además, serían ellas mismas las que favorecerían o propiciarían este tipo de mercados. Estos oligopolios se conformarían gracias a la capacidad de este tipo de empresas de generar ventajas específicas que solo ellas podrían poseer y que pueden relacionarse con una mayor capacidad de financiación, unas prácticas de gestión más avanzadas o una tecnología superior al resto, provocando, desde este punto de vista, imperfecciones en el mercado que supuestamente impedirían al resto de empresas competir de manera supuestamente *perfecta*. Debido a que el resto de las empresas no pueden acceder a ellas a través del mercado regular, estas ventajas supondrían un monopolio en sí mismo. La empresa poseedora de alguna o varias de estas ventajas, por un lado, provocaría en el mercado donde opera una barrera de entrada hacia las empresas que no las poseen y, por otro, tendría la posibilidad de penetrar en nuevos mercados, por ejemplo, en el extranjero. Desde esta posición la explotación de dichas ventajas es lo que, precisamente, empujaría a una empresa a convertirse en una compañía transnacional. Por tanto, estas ventajas son necesarias para que una empresa pueda optar a operar en un nuevo mercado en el exterior.

Algunas versiones de este punto de vista tienden, a su vez, a apoyarse en supuestos subconsumistas cuando afirman que la razón por la cual una empresa tiende a transnacionalizarse radicaría en la dificultad de incrementar sus ventas en el mercado doméstico, dado el alto grado de concentración empresarial alcanzado y empujando así a la empresa a probar fortuna más allá de sus fronteras originales. Desde el *enfoque del poder de mercado*, se asume que las empresas tenderían, por consiguiente, a invertir los beneficios logrados mediante rentas de monopolio en otros mercados. Si estos mercados están fuera de las fronteras nacionales, la empresa se convertirá en una ETN.

Concretamente, la decisión de internacionalizarse dependerá de la posesión de unas ventajas específicas superiores a las empresas ya localizadas en los mercados en los cuales se quiere penetrar. Más aún, las ventajas en propiedad de las empresas dispuestas a internacionalizarse deberían de compensar las desventajas de invertir en el exterior haciendo frente, por ejemplo, a elevados riesgos cambiarios, asimetrías de información, coordinación a través de grandes distancias o a las políticas nacionales discriminatorias hacia el inversor extranjero. Por ello, previa a la decisión de internacionalizarse, deberían cumplirse las siguientes tres condiciones:

- (i) Primero, el sector debería tener una serie de barreras de entrada como pueden ser la tecnología, economías de escala, productos y capacidad de gestión diferenciada, etcétera que le permita a la empresa compensar la desventaja de invertir en el exterior. En otros términos, que el mercado sea imperfecto y que la empresa esté dotada de alguna ventaja específica.

- (ii) Segundo, las ventajas de producir localmente han de ser superiores a las obtenidas por la exportación, lo cual dependerá del tamaño del mercado que se pretende proveer, del grado de competencia interior y de los aranceles a la importación, entre otros.
- (iii) Y tercero y último, la ventaja de la inversión directa deberá ser superior a la obtenida por la cesión a una empresa local de la actividad a través de licencias (Hymer, 1982, p. 339).

La tendencia de las empresas transnacionales hacia la creación de mercados restringidos es la mayor preocupación en los últimos escritos del autor que llega a considerar alarmante el hecho de que las ETN a través de sus ventajas, puedan provocar unos mercados más concentrados que permitan la obtención de rentas monopólicas, abusos de poder de mercado, desinversiones nacionales o la creación de demanda no sujeta a las necesidades (Paz Antolín, 2002, p. 38). En cuanto a los efectos, reconoce la dualidad de la naturaleza de la inversión directa que, por un lado, va complementada con una transferencia de tecnología y de conocimientos de gestión y, en muchos casos, supone la única vía que tienen los países receptores de acceder a esta nueva capacidad que se le presupone superior y, por otro, sin embargo, la penetración de las ETN puede generar una mayor concentración en el mercado con los costes que ello implicaría en la economía receptora. Así, esta repercusión dual puede presentar beneficios a corto plazo, pero puede ser muy negativa a medio y largo plazo si no se controla su grado de concentración. El análisis del autor, se centra, sobre todo, desde un punto de vista *antitrust* o antimonopolio, por lo que llega a aconsejar la intervención de los gobiernos con el fin de mantener una estructura de mercado lo más competitiva posible.

La idea de Hymer de vincular la ETN con mercados oligopólicos y, por ende, concluir que las empresas podrían actuar con un importante poder discrecional, es la que menos aceptación ha tenido en el seno de la ortodoxia. La noción de que la IED pueda limitar la competencia choca, efectivamente, con la visión pura de la escuela neoclásica que considera que en la IED subyacen dos supuestos fundamentales, a menudo complementados por un tercero, que refuerzan las virtudes de este tipo de inversión, a saber:

- (i) El supuesto de complementación: los recursos externos complementan los recursos domésticos y en su ausencia no habría producción local.
- (ii) El supuesto competitivo: Estos mercados se aproximan al modelo perfectamente competitivo, de modo que las ganancias no serán extraordinarias y cuando surjan las imperfecciones del mercado serán en gran medida el resultado de políticas mal concebidas por los gobiernos .
- (iii) El supuesto de generar recursos: Las ETN no solamente se complementan con los recursos locales existentes, sino que, además, también generan nuevos recursos inexistentes anteriormente o que no eran utilizados hasta entonces (Jenkins, 1991, p.19).

A partir del planteamiento de Hymer sobre la naturaleza oligopolista de la ETN se abren varias corrientes críticas con la expansión de la ETN desde diferentes ángulos, entre los cuales pueden apuntarse el *enfoque nacionalista* (Lall, 1974), el *enfoque crítico* (Biersteker, 1978) o el *enfoque de la organización industrial* (Newframer, 1985). Estos enfoques tienen en común su posición crítica con la ausencia de medidas regulatorias para controlar las ETN y, al igual que los últimos trabajos de Hymer, guardan una estrecha relación -en el diagnóstico, aunque no en las soluciones propuestas- con algunos enfoques heterodoxos que se abordarán en el próximo capítulo, particularmente, con aquellos más

próximos a la noción del capital monopolista. Tanto unos como otros, enfatizan en sus análisis en la relación entre las imperfecciones de mercado, el tamaño de la empresa y la estructura de mercado, apoyándose en los desarrollos de la teoría de la competencia imperfecta. Entre sus preocupaciones pueden destacarse:

- (i) La estructura de mercado: Las ETN tienden a invertir en mercados oligopólicos del denominado Tercer Mundo y tienden además a incrementar la concentración del mismo.
- (ii) Ganancias monopolistas: El poder de mercado de las ETN les permite a estas obtener ganancias monopolistas en los países de destino. Estas ganancias extraordinarias, además, no siempre se contabilizan correctamente en la economía de destino pues pueden ser disimuladas a través de diferentes vías contables como, por ejemplo, los precios de transferencia. A su vez otra cuestión reside en cómo se distribuyen las rentas monopolistas entre la ETN y el país de destino.
- (iii) Abuso del poder de mercado y prácticas restrictivas de negocios: Tanto individualmente como colectivamente las ETN restringen la competencia por diferentes vías. Individualmente imponen cláusulas restrictivas a sus subsidiarias en las cesiones de uso de tecnología. Por ejemplo, restringiendo las exportaciones a otros países para dividir el mercado mundial. Colectivamente, las empresas oligopólicas forman cárteles y llegan a acuerdos para repartirse el mercado.
- (iv) Creadores de demanda: las ETN utilizan su poder de mercado para crear demanda para sus productos en lugar de responder a las preferencias del consumidor expresadas a través del mercado. Esto lleva a *transferencia del gusto* a través de ETN y a la expansión del mercado de productos que no son apropiados para las condiciones locales.
- (v) Desplazadores de factores: La naturaleza de la IED y el poder monopolista de las ETN desplazaría recursos locales. La importación de tecnología que no es accesible en el país de destino complementa los recursos locales, pero también puede traer aparejado la importación de capital o *management* que desplace al capital local y al empresariado local. Esto puede generar la desnacionalización o extranjerización de la industria local (por la extensión del control de las subsidiarias), que es visto como reflejo del poder de mercado en lugar de como una ganancia de eficiencia respecto a las empresas locales (Jenkins, 1991, pp. 24-25).

Estas cuestiones tendrán un mayor desarrollo entre los enfoques heterodoxos que entre los trabajos que copen la literatura ortodoxa sobre la ETN. La interpretación referente a los efectos atribuidos a las imperfecciones de mercado por estos críticos pocas veces es compartida por los enfoques de la literatura dominante, incluidos aquellos que, distanciándose de la escuela neoclásica, asumen la existencia de imperfecciones de mercado. En efecto, estos autores se diferencian de la escuela neoclásica en la asunción de imperfecciones de mercado, inclusive, llegan a vincular la propia existencia de la ETN –o cualquier otro tipo de empresa- con la presencia misma de imperfecciones en el mercado. A pesar de lo anterior, sin embargo, estas diferencias no son tales cuando abordan la internacionalización desde una perspectiva más general como puede ser, por ejemplo, los efectos de las ETN sobre las economías de destino. Estos autores que emergen en la década de los 80, constituyen lo que se conoce como la *nueva síntesis neoclásica* que aborda, entre otros elementos, el análisis del comercio y la inversión internacional (*ibíd.*, p. 20). Los epígrafes que se muestran a continuación, pueden vincularse con esta síntesis.

2.1.3. La ETN desde la teoría de la internalización de factores

Esta teoría parte de una idea original del profesor de la Universidad de Chicago, Ronald Coase, en torno a las razones de la existencia de la empresa como organización, publicado en su reconocido artículo sobre *La naturaleza de la Empresa*. La idea consiste, básicamente, en la existencia de lo que Coase denomina como costes de transacción y que definen los costes que le llevaría a una empresa a producir algo que puede adquirir a través del mercado u otra empresa. Según el artículo publicado en 1937, “el funcionamiento del mercado cuesta algo y que al formar una organización y permitir a una autoridad (al empresario) dirigir los recursos, se ahorran algunos costes para operar en el mercado. El empresario debe realizar su función a un menor coste, teniendo en cuenta que puede obtener factores de producción a un precio más bajo que las transacciones mercantiles que evita, porque siempre es posible volver al mercado libre si no es capaz de conseguirlo” (Coase, 1988, p. 38). Es decir, las empresas se forman como organización para ahorrarse una serie de costes que existirían en caso de tener que intercambiarlo o contratarlos a través del mercado.

Trasladando lo anterior al plano internacional, los costes de transacción serán aquellos en los cuales incurre una compañía cuando utiliza el mercado exterior para sus propias operaciones. En la búsqueda por minimizar los costes, la empresa buscará internalizar dentro de su propia estructura organizativa aquellas transacciones que supongan un mayor coste adquirirlas mediante el mercado internacional. La extensión de las empresas transnacionales, por lo tanto, también podría explicarse a través de la política de minimizar los costes de transacción. La idea de la internalización de mercados, como impulsor de la creación y expansión de la ETN, es el objeto de estudio del conocido como *enfoque de la internalización* que introduce en su planteamiento los factores de localización para responder así, no solo por qué una empresa decide internacionalizarse, sino también por qué elige un determinado lugar para ello²⁹.

Al igual que Hymer, los partidarios de esta teoría reconocen los fallos de mercado que actúan como barreras al libre comercio produciendo unos costes de transacción que pueden ser reducidos a través de la internalización de dichas actividades. Sin embargo, las empresas no tienen por qué tener ventajas específicas en propiedad, se supone que esas ventajas respecto a sus competidoras las lograrían a partir de la internalización. Desde este enfoque, la empresa, se aprovecha de las imperfecciones para dotarse de una posición más favorable respecto al resto, pero no es responsable de dichas imperfecciones ni colabora en la profundización de las mismas, como se presupone en el enfoque anterior. Por lo tanto, este enfoque no se centra en el estudio de la concentración o no de los mercados, simplemente asume, que las empresas invertirán en el exterior como política para economizar los costes de transacción.

Una de las ventajas que obtiene una ETN a través del proceso de internalización, y con la que no cuenta a priori, son los denominados *precios de transferencia*. Estos son aquellos precios que determina la empresa multinacional para las transacciones internas. Según esta teoría, estos precios serán inferiores a los precios de mercado, porque en caso contrario la empresa optaría por el mercado

²⁹ La obra publicada por primera vez en 1976 por Buckley y Casson (1994) es considerada como la referencia fundamental de esta escuela. Además de desarrollar los determinantes para la internacionalización, en un intento de teoría general, añade factores específicos industriales, regionales y nacionales para decidir no solo el destino de la internacionalización, sino incluso la decisión misma de proceder a ella.

regular. Al ser precios fijados por la empresa, se puede permitir que se transfiera capital de una unidad a otra de manera encubierta. Es frecuente que los críticos respecto a las ETN, sobre todo cuando éstas operan en países en desarrollo, enfatizan en este mecanismo que permite ocultar del control estatal las repatriaciones de capital³⁰.

Imaginemos, por ejemplo, una casa matriz que necesita de una materia prima para la producción a la que se dedica, la cual la extrae y la importa otra empresa desde un mercado exterior. Con el objetivo de minimizar los costes de transacción, se da cuenta que es posible reducir dichos costes a través de la internalización de los procesos de extracción y de transporte y, por lo tanto, adquiere la empresa que se dedicaba a la extracción y suministro de dicha materia. A partir de ahí, todo el proceso quedará en manos de la misma estructura empresarial y los precios de transferencia interna serán fijados por la dirección de la empresa. No será necesario negociar con otra empresa, dado que dichas actividades están dentro de la misma estructura y los precios fijados responderían a criterios acordes con la estrategia global de la compañía. Dependiendo de la estrategia seguida por la dirección de la empresa, estos precios pueden ser diferentes, y en el caso de estar muy alejados del precio de mercado, “los precios de transferencia pueden ser utilizados como mecanismo para transferir beneficios de unas filiales a otras en función de la estrategia global de la empresa transnacional y de las fiscalidades existentes entre los distintos países donde tiene ubicada sus actividades” (Paz Antolín, 2002, p. 39).

Desde este punto de vista, las ETN se aprovechan de los mercados imperfectos para minimizar los costes de transacción, obtener nuevas ventajas y ser más eficientes. Las inversiones extranjeras directas se destinarán a mercados imperfectos que por lo general “se trata de mercados relacionados con activos intangibles tales como la tecnología, el *know-how* o las marcas donde cuestiones relativas a la incertidumbre, la asimetría en la información o la especificidad de los activos elevan los costes de realizar las transacciones a través del mercado regular” (Paz Antolín, 2002, p. 39). Las empresas, se dotan de activos tangibles e intangibles y éstos últimos han de ser evaluables, escasos, imperfectamente imitables y sin un sustituto estratégicamente equivalente (Giráldez Pidal, 2002, p. 76). Por lo tanto, aquellos sectores intensivos en tecnología superior, capacidad innovadora, dirección u organización productiva, sistemas de marketing y organizativos, capital humano experimentado, finanzas, *know how*, imagen y demás, serán los sectores más propensos a la atracción de empresas extranjeras. A diferencia de lo teorizado por Hymer y los enfoques que se derivan de su trabajo, las imperfecciones de mercado, desde este punto de vista, serían exógenas, naturales o inducidas por el gobierno, pero en ningún caso estarían generadas por las ETN. Lo que la diferenciará de la escuela de la Organización Industrial o Poder de Mercado radica, por consiguiente, en el modo opuesto en que unos y otros entienden los fallos de mercado y, por ende, el impacto que genera la empresa multinacional en los mercados en los cuales se instala o por los cuales se expande (Cantwell, 1992).

En cuanto a los efectos, son sumamente positivos dado que la IED dotará a la economía de recursos más eficientes que, además, al tratarse de mercados muy imperfectos, la dotación de los mismos para un país resultaría muy costoso y difícil, en caso de ser posible por otra vía. El efecto principal, por tanto, es una mejora de la eficiencia para la economía. Desde este punto de vista, se considera que la ETN es un medio eficiente para superar las imperfecciones del mercado. Por tanto, su expansión tendería a

³⁰ Murray (1981) ofrece una selección de trabajos que abordan los precios de transferencia desde diferentes puntos de vista y para diferentes tipos de economías.

mejorar la eficiencia de la economía mundial en su conjunto. A diferencia del modelo neoclásico, los flujos de capital no suponen lo más importante, siendo superior la relevancia de la transferencia de tecnología que, dado la imperfección de mercado, no se daría de no ser a través de las ETN (Casson, 1979, p. 5). Asimismo, el efecto de la internacionalización sobre la empresa es positivo, puesto que, a través de la internalización de los costes de transacción, se habrán reducido, incrementándose así los niveles de eficiencia y competitividad de la empresa.

En el mismo sentido, Casson (1986) afirma que en el proceso de internalización una empresa puede internalizar bien un mercado existente, o bien una externalidad, donde ésta última implica la creación de un mercado nuevo que, por lo tanto, no existía previamente y por la cual se genera un efecto positivo sobre la economía de destino. Así, si bien no está garantizado que una ETN pueda contribuir a incrementar la competencia en el mercado en el que se asienta, por lo general, el enfoque de la internalización asume que la introducción en el sector de una empresa multinacional no implica un efecto sobre la competencia posterior a su llegada y sí, en cambio, una mejora en la eficiencia dado que la internalización supone una reducción de los costes de transacción que se generarían de operar en el mercado regular (Caves, 1971).

2.1.4. El paradigma OLI³¹ o ecléctico

John H. Dunning es probablemente el autor más reconocido en el análisis de la ETN, en buena medida gracias al desarrollo de su no menos conocido paradigma OLI o ecléctico, uno de los instrumentales analíticos más empleado por la literatura en el análisis de la internacionalización de la empresa. En rigor, antes de profundizar en esta aproximación teórica, conviene matizar dos aspectos: el primero de ellos es que, tal como señala el autor, el paradigma ecléctico no tiene la intención, ni la ha tenido, de contribuir al análisis de la naturaleza de la empresa, sino que su objetivo fundamental sigue siendo la de ofrecer un marco general para el estudio del patrón de producción internacional y no tanto el análisis de la ETN *per se*³². El segundo aspecto relevante a señalar, nace del propio nombre, *paradigma ecléctico*, presentado por primera vez en 1976 en un simposio en Estocolmo. El primero de sus términos revela que no se trataría de una teoría en sí misma, sino más bien, de un marco conceptual que en este caso tiene, como afirma el propio autor, un poder limitado para explicar o predecir tipos particulares de producción internacional y, menos aún, el comportamiento de empresas individuales. Su utilidad radicaría, sin embargo, en la capacidad de ofrecer un marco contrastable de diferentes

³¹ El acrónimo OLI responde las ventajas específicas en propiedad (*ownership-specific advantage*), de localización (*location-specific advantage*) y de internalización (*internalisation-specific advantage*).

³² En más de uno de sus innumerables textos, John H. Dunning explica cómo desde su primer libro publicado en 1958, *American Investment in British Manufacturing Industry*, su objetivo fundamental era entender los determinantes de la producción internacional. En este trabajo se cuestionaba sobre la superioridad de la firma estadounidenses en Gran Bretaña respecto a las firmas locales. Según los resultados obtenidos, las filiales norteamericanas en Gran Bretaña no llegaban a alcanzar la productividad de sus matrices en Estados Unidos, pero sí superaban a las empresas locales británicas. De ahí concluyó que, por un lado, existían unas ventajas de localización específicas (*location-specific*) y no transferibles que surgen de operar en una economía como la estadounidense y, por otro, que también son importantes las ventajas de propiedad (*ownership-specific*) pero no adscritas a la empresa de manera individual, sino nacidas de operar en una economía con mayores grados de productividad como era la estadounidense y que son reproducible por parte de las empresas con origen en aquel país. De ahí que, a diferencia de otras escuelas, el autor considere que las ventajas de propiedad de la empresa, no solo sean endógenas sino también exógenas, por estar determinadas por el entorno local en el cual operan (Dunning, 1991b, pp. 120-1).

elementos que integran o explican el patrón de producción internacional (Dunning, 1988b, p. 1). El segundo de sus términos, indica por su parte, que este marco conceptual sintetiza o incluye en su seno diferentes teorías parciales relacionadas con el análisis de la producción internacional (Cantwell, 1991, p. 17), entre ellas, por ejemplo, aquellas que tienen por objeto el estudio de la naturaleza de la empresa y que se mostraron previamente en los dos apartados anteriores.

Precisamente su carácter de marco conceptual abierto y ecléctico explica en buena medida el éxito que mantiene aún en nuestros días, gracias, en parte, a su extraordinaria capacidad para englobar un conjunto amplio de variables diferentes que, según las necesidades concretas del objeto de estudio, son fácilmente añadidas al esquema resultante. En efecto, su carácter maleable ofrece múltiples posibilidades al investigador permitiéndole adaptarlo según sus necesidades concretas³³.

La hipótesis principal del paradigma OLI o ecléctico queda definida por el autor como la sucesión de cuatro condiciones que toda empresa debería cumplir para realizar actividades de valor agregado en el exterior. La secuencia de estas condiciones sería la siguiente:

1. Para que una empresa opte por realizar un proceso de expansión internacional debería primeramente estar en posesión de ventajas de propiedad específicas (*Ownership-specific advantage*) únicas y sostenibles que resultan imprescindibles para proveer mercados o grupos de mercados particulares en competencia con empresas de otras nacionalidades. Estas ventajas se refieren a condiciones de privilegio de la empresa en el acceso a recursos intangibles (*know how*, tecnología, capital humano, etcétera), pero también pueden originarse de una gobernanza común y coordinada de actividades transfronterizas. Otros aspectos como la dimensión de la empresa y su experiencia acumulada en otros países o sectores son, a su vez, muy considerados. Como cabe imaginarse, la lista es muy amplia y ampliable en el tiempo, pero en términos generales, puede afirmarse que la posesión de estas ventajas y su manejo tienden a incrementar la capacidad de la empresa para crear riqueza y, por consiguiente, para aumentar el valor de sus activos.
2. Una vez satisfecha la condición anterior, la empresa debería percibir como más beneficioso la conveniencia de agregar valor a su ventaja de propiedad a través de la inversión directa, en lugar de optar por otras vías como podrían ser una cesión de uso o, inclusive, su venta a otra empresa extranjera. Estas son las conocidas como ventajas de internalización de mercado (*Internalisation-specific advantage*) y su control directo por parte de la empresa sería interesante cuando contribuyesen a la mejora de la eficiencia organizativa, el fomento de estructuras de incentivos o la mejora de su capacidad para ejercer un poder monopolístico sobre estos activos bajo su gobierno. Las razones que pueden impulsar a la empresa a internalizar actividades estarían asociadas, entre otras, a costes de gestión (negociación, oportunidad o riesgo de incumplimiento contractual) o de control directo sobre el acceso o gestión de insumos, tecnologías, calidades del producto o explotación de mercados. También puede resultar de interés la internalización tanto para evitar o como para aprovechar, según convenga, la intervención de los gobiernos (cuotas, tarifas aduaneras o de otro tipo, control de precios, diferencias en la fiscalidad, etcétera).

³³ El propio autor, ha ido adaptando o actualizando el modelo según se avanza en el conocimiento de la producción internacional. Pueden encontrarse posteriores modificaciones, entre otros, en las versiones de Dunning (1988, 1992 o 2002) o Dunning y Lundan (2008), aunque, como se ha comentado, este modelo se adapta a las necesidades de cada investigación por lo cual es habitual toparse con diferentes aplicaciones también en otros autores.

3. Satisfechas las dos condiciones anteriores, la empresa decidirá expandirse en función de una serie de ventajas propias del mercado de destino y relacionadas con las ventajas de propiedad (O) en la medida en que se satisfacen los intereses globales de la empresa mediante la creación, el acceso o la utilización de sus ventajas en un lugar extranjero. Además, esta ventaja de localización (*Localization-specific advantage*), tiene que ser lo suficientemente interesante para la empresa como para internalizarla, dado que, de lo contrario, bien podría decantarse por exportarla desde un centro de producción existente. Los factores de localización determinarán, por consiguiente, la opción de invertir en el extranjero o impulsar una política de exportaciones al mercado que se quiere proveer. Entre las principales ventajas de localización encontramos factores como el tamaño y ritmo de crecimiento de mercado interno (principal factor de atracción), la posesión, costo y calidad de los recursos naturales y *creados* (recursos humanos calificados, *know how* tecnológico, infraestructura, instituciones, etcétera), grado de estabilidad política y económica, los costos de transporte, el nivel de tipo de cambio, grado de apertura exterior (a capitales extranjeros, importaciones, exportaciones), la política fiscal y la aproximación lingüística y cultural, entre otros (Chudnovsky y López, 2001, p. 16). Se asume que la distribución espacial de recursos, capacidades e instituciones vinculadas a las ventajas de localización es desigual y, por lo tanto, conferirá una ventaja competitiva a aquellos países en posesión de las mismas sobre los que no.
4. Finalmente, una cuarta condición se refiere a que toda vez se hayan configurado las ventajas de propiedad, localización e internalización (OLI), una empresa particular deberá analizar la consistencia entre la decisión de expandir la producción al exterior y aquellos objetivos a largo plazo tanto de los *stakeholders* como de las instituciones que son, en definitiva, quienes sustentan su estrategia de gestión y organización (Dunning y Lundan, 2008, pp. 99-102).

La secuencia anterior interpela a la ETN sobre una serie de determinantes que deberá considerar la compañía a la hora de decantarse por alguna de las formas de internacionalización. En lo relativo a la internacionalización a través de la IED, la posesión de las tres ventajas OLI supone una condición necesaria y suficiente para que una firma opte por esta vía de internacionalización. En caso de carecer de alguna de ellas, la empresa en lugar de abogar por la IED, optaría por cederlo en licencia si carece de ventajas de internalización o directamente por la exportación si además de carecer de ventajas de internalización tampoco se satisfacen las ventajas de localización. En la siguiente matriz se representan esquemáticamente estas tres posibilidades.

Tabla 2.1. Alternativas de la internacionalización de la empresa en función de las ventajas OLI.

Modos de internacionalización	Ventajas de propiedad (O)	Ventajas de Internalización (I)	Ventajas de Localización (L)
Licencia	SI	NO	NO
Exportación	SI	SI	NO
IED	SI	SI	SI

Fuente: Elaboración propia en base a Gómez Vega (2004), p. 29.

Respecto a los efectos sobre la economía de destino de la producción internacional, dependerán, según Dunning, del grado de complementación entre las ventajas de propiedad (O) y de localización (L). Al igual que en el caso anterior, el impacto se medirá bajo criterios de eficiencia, que serán positivos

para la economía receptora, siempre y cuando la ventaja de propiedad de la empresa inversora se complemente positivamente con la ventaja de localización de los países receptores. En base a este marco analítico general, el autor sostiene que las empresas que deciden internacionalizar su actividad a terceros mercados a través de la IED, responden, básicamente, a cuatro motivaciones diferentes: buscadores de recursos (*resource seekers*), buscadores de mercado (*market seekers*), buscadores de eficiencia (*efficiency seekers*) y, por último, buscadores de capacidades estratégicas (*strategic assets seekers*). Las dos primeras aluden a compañías que se instalan por primera vez en el mercado, mientras que las dos últimas responden a modos de expansión de compañías ya establecidas y con experiencia en el mercado receptor. Las dos últimas, a su vez, son aquellas que tienen una mayor consideración por parte del país receptor, dado que ambas modalidades suelen asociarse con incrementos de productividad o mejoras en la producción ya instalada. En la práctica, sin embargo, estas cuatro motivaciones tienden a combinarse y no siempre resulta fácil poder distinguir entre ellas.

Las estrategias inducidas por la búsqueda de recursos, están orientadas, básicamente, a la búsqueda de recursos naturales o mano de obra no cualificada cuya disponibilidad es abundante en el país receptor y, por consiguiente, su principal ventaja de localización. Por sus características, este tipo de inversiones tienden a ser muy intensivas en la generación de exportaciones y los casos más ilustrativos son las inversiones orientadas a la extracción de materias primas, las deslocalizaciones productivas o las Zonas Económicas Especiales tan extendidas en los países menos desarrollados (UNCTAD, 2019). Las estrategias orientadas a la búsqueda de mercado, por su parte, tienen como objeto la explotación del mercado doméstico del país receptor, aunque también puede ampliarse a otros de la región. En este caso, serán determinantes para este modo de inversión aspectos tales como el tamaño de mercado, su tasa de crecimiento, la existencia de barreras físicas o la dimensión de los costes de transporte, así como el grado de protección que brinde el país de destino a su economía o sector concreto. El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), muy extendido en América Latina en la segunda mitad del pasado siglo, representa uno de los casos más ilustrativos de este tipo de inversión motivadas por la protección de la economía nacional. A pesar de la liberalización del comercio a fines del siglo pasado, la búsqueda de mercado sigue siendo a día de hoy predominante en buena parte del planeta.

Como resultado del proceso de desarrollo económico, de liberalización comercial o por la emergencia de nuevos competidores locales, las inversiones buscadoras de mercado han tendido a ser complementadas por nuevas inversiones, pero esta vez, además de perseguir la explotación del mercado doméstico, persiguen racionalizar la producción para explotar las economías de especialización y de alcance. Como se mostrará con más detalle en el Capítulo 8, este tipo de estrategias buscadoras de eficiencia, han sido impulsadas tanto por los procesos de integración a escala regional (UE, Mercosur, NAFTA, etcétera), como por la reducción de los costes de transporte y los avances en las telecomunicaciones ya que estas inversiones vienen como se comentó a complementar o a articular la actividad de la ETN. La superación de la estrategia de internacionalización basada en la reproducción de filiales réplica de su empresa matriz, en la que buena parte del proceso de producción era asumido en su totalidad, por procesos productivos fraccionados, pero integrados entre filiales de diferentes países de la región (o globales en menor medida), es una muestra actual de este tipo de IED. Finalmente, las IED orientadas a la búsqueda de activos estratégicos persigue adquirir capacidades y recursos que puedan contribuir a mantener o

incrementar la capacidad competitiva de la firma. Los activos estratégicos que buscan las empresas a través de este tipo de IED, comprenden desde capacidades de innovación u organizacionales hasta la adquisición de canales de distribución o el acceso a un conocimiento más preciso sobre las necesidades de los consumidores en mercados en los cuales no se está tan familiarizado. Las fusiones y adquisiciones de la década de los noventa, así como la compra de firmas radicadas en países desarrollados por ETN provenientes de países emergentes, representan casos ilustrativos de este tipo de inversiones en el exterior.

En la siguiente matriz se muestra, de forma esquemática, cada tipo de producción internacional explicada según la configuración concreta de ventajas OLI y en función del objetivo estratégico de las inversiones recientemente mencionadas.

Tabla 2.2. Tipos de producción internacional. Algunos factores determinantes.

Tipos de producción	Ventajas de Propiedad (O)	Ventajas de Localización (L)	Ventajas de Internalización (I)	Objetivos estratégicos de la ETN	Tipos de actividad que favorecen a las ETN
Buscadores de Recursos naturales	Capital, tecnología, acceso a mercados; activos complementarios, tamaño y fuerza de negociación.	Posesión de recursos naturales e infraestructuras asociadas en transporte y comunicación; incentivos de tipo fiscal y otros.	Estabilidad en el suministro de materias primas al precio adecuado; controlar el mercado.	Ganar, frente a otros competidores, el acceso a recursos.	(a) Petróleo, cobre, bauxita, banana, piña, coco, hoteles. (b) Proceso de exportación, productos o procesos intensivos en trabajo. (c) Deslocalización de ciertos servicios.
Buscadores de mercado	Capital, tecnología, información, habilidades de gestión y de organización; I+D y otras capacidades; economías de escala; capacidades para fidelizar la marca.	Costes materiales y laborales; características y tamaño de mercado; política gubernamental (regulaciones, control de importaciones, incentivos a la inversión etc.).	Reducir los costes de transacción o de información, ignorancia del comprador o incertidumbre; proteger los derechos de propiedad.	Proteger los mercados existentes, contrarrestar los movimientos de los competidores; impedir la entrada de rivales o rivales potenciales, en nuevos mercados.	Computadoras, farmacéuticas, automoción, cigarrillos, alimentos procesados, aerolíneas, servicios financieros.
Buscadores de eficiencia (a) De producción. (b) De procesos	Las anteriores junto a accesos a mercados, economías de alcance, diversificación geográfica y/o agrupamiento (<i>clustering</i>), y abastecimiento internacional de inputs.	(a) Economías de producto o procesos de especialización y concentración. (b) Bajos costes laborales; incentivos a la producción local por los gobiernos locales; ambiente favorable para los negocios.	(a) Las de la segunda categoría, junto a las economías resultantes de una gobernanza conjunta. (b) Economías resultantes de la integración vertical y diversificación horizontal.	Proceso de racionalización de producto global o regional y/o mejoras en las ventajas de especialización de procesos.	(a) Automoción, accesorios eléctricos, servicios de negocio, alguna I+D. (b) Electrodomésticos, textiles, farmacéuticas.
Buscadores de activos estratégicos	Cualquiera de las tres anteriores que ofrezcan oportunidades para generar sinergias con los activos existentes.	Cualquiera de las anteriores que ofrezca activos tecnológicos, organizativos, u otros en los que la firma sea deficiente.	Economías de gobernanza común, mejora de las ventajas competitivas y estratégicas; reducción de riesgos.	Reforzar la competitividad global de producción o en innovación; ganar nuevas líneas de producto o mercados.	Industrias intensivas en conocimiento que requieran de elevados costes fijos e importantes economías de escala, sinergias o acceso a mercados.

Fuente: elaboración propia en base a Dunning y Lundan (2008), pp. 104

Se ha subrayado a lo largo de este apartado el carácter extremadamente flexible que dota a este modelo de una demostrada capacidad para adaptarse a nuevas aportaciones teóricas y, de hacerlo, además, de una manera enormemente sencilla. Justamente, este exceso de flexibilidad y pragmatismo es, a su vez, causa de crítica por quienes consideran que de ello puede derivarse una insuficiencia de empirismo. Sus críticos advierten que el amplio número de posibles factores potenciales que se pueden incorporar, como su elevada ambigüedad en el planteamiento y en los resultados obtenidos, podrían llegar a cuestionar la rigurosidad de su aplicación (Alonso y Donoso, 1990). A pesar de ello, se le reconoce su capacidad para, a través de un planteamiento exploratorio, poder comprobar a *posteriori* los diferentes factores que influyen en la elección de una empresa en su estrategia de expansión internacional. En este sentido, se valora positivamente la utilidad de la formulación del modelo OLI, tanto por su capacidad de clasificación de los factores concretos dentro de un esquema, simple, pero coherente, como por su disposición a la contrastación empírica (Galán y González, 2001). En definitiva, podría concluirse que su mayor virtud, esto es, su flexibilidad, es a su vez, su mayor limitación y fuente de crítica.

Finalmente, en el paradigma OLI no se define con claridad el rol de la competencia entre empresas si bien Cantwell (1992) afirma que Dunning muestra preferencia por la interpretación de la escuela de la internalización, esto es, aquella que considera que predomina la ventaja competitiva sobre la de monopolio. Aun así, se le ha criticado al autor que al incorporar entre los factores de localización las ventajas de los países receptores, éstas suelen considerarse como ventajas comparativas o relativas, mientras que las ventajas de las empresas son, por el contrario, siempre absolutas. Siguiendo este razonamiento se concluye que “en el paradigma ecléctico se asocia el concepto de ventaja competitiva de la empresa con el de ventaja comparativa a nivel nacional, lo cual resulta discutible en la medida en que para Dunning el primero hace referencia a una ventaja intrasectorial, que considera ventaja absoluta y en el segundo a una intersectorial, ventaja relativa” (Paz Antolín, 2002, p. 41). A partir de este planteamiento, se entiende, que, resultado de la competencia entre empresas, surjan ganadores y perdedores y, sin embargo, que no sea así a nivel de países que, al desarrollar las ventajas comparativas, ganarían todos aquellos países implicados. Esta idea ha contribuido a alimentar el consenso existente en el seno de la literatura ortodoxa sobre lo beneficiosos de la IED, tanto para el país receptor como para el emisor. Únicamente aquellas corrientes más próximas al enfoque conocido como *poder de mercado* se distanciarían de esta última apreciación.

Tabla 2.3. Matriz resumen sobre los principales enfoques teóricos adscritos a la ortodoxia.

	Aportación	Efectos país de origen	Efectos país de destino
Teoría Poder de Mercado.	Maximizar beneficios a través de la explotación de las ventajas específicas de la empresa. Mercados altamente concentrados, con pocas posibilidades de incrementar las ventas. Mayor presión competitiva.	Desinversiones nacionales. Rentas monopólicas. Creación de demandas no sujetas a las necesidades.	Mejora la capacidad organizativa, tecnológica... a corto plazo. Incremento de la concentración empresarial a largo plazo. Rentas monopólicas.
Teoría de la internalización	Minimizar los costes de transacción.	Mejora de la eficiencia de la empresa, mejora de la eficiencia de la economía.	Mejora de la eficiencia económica. Incremento de la capacidad de activos intangibles.
Teoría ecléctica (OLI)	Explotar las ventajas de la empresa y adquirir nuevas a través de la reducción de los costes de transacción.	Mejora de la eficiencia económica.	Positiva, si la ventaja de propiedad de la ETN se complementa positivamente con la ventaja de localización del país receptor.

Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la Tabla 2.3., los dos últimos enfoques tienen una visión favorable en torno a los efectos de la IED tanto en las economías de origen como en las de destino. Ambos interpretan esa mejoría en términos de eficiencia, de manera que lo que es bueno para la empresa será bueno también para la economía en general. En cambio, el enfoque del *poder de mercado* alerta sobre el peligro de concentración y centralización de los mercados como consecuencia de la proliferación de este tipo de compañías en el largo plazo.

2.1.5. Enfoques en busca de una interpretación dinámica de la expansión de la ETN

Más allá del modelo ecléctico existen desarrollos posteriores, también alguno contemporáneo e incluso alguno anterior, que han procurado dotar de mayor dinamismo al enfoque ortodoxo de la internacionalización. Entre ellos destacamos la *Teoría del Ciclo de Vida del Producto* desarrollado básicamente por Vernon (1966) para tratar de explicar la expansión de la empresa norteamericana después de la posguerra, interpretando la internacionalización en función de la fase de vida en la cual se encuentra un producto determinado que a medida que se va estandarizando la posibilidad de sustituir la exportación por su producción en destino (IED)

tiende a ser mayor. La *Teoría Gradual de la Internacionalización*³⁴, a su vez, entiende la internacionalización desde una perspectiva dinámica y gradual en la cual la empresa va adquiriendo paulatinamente conocimientos y habilidades que le permite incrementar y profundizar secuencialmente en las operaciones internacionales. Este comportamiento es común, según los autores de esta corriente, en mercados reducidos cuyas empresas nacionales aún siendo pequeñas, empiezan a desarrollar operaciones internacionales en un entorno conocido o próximo (cultural o geográfico) pero que, a medida que mejoran sus prestaciones, irán profundizando y alejándose. En este sentido, la internacionalización supone un proceso lógico de crecimiento interno de la empresa. Este modelo fue concebido para analizar la internacionalización gradual de las empresas nórdicas, aunque, posteriormente, también ha sido empleado para economías de tamaño medio como, por ejemplo, la propia española³⁵.

Por otro lado, en un intento de enlazar la perspectiva microeconómica con la macroeconómica, el propio Dunning ha analizado la relación directa entre la propensión de los países a recibir y emitir IED, por un lado, y su grado de desarrollo relativo respecto al resto de países, por otro³⁶. Es la que se conoce como la Senda de Inversión y Desarrollo (SID) y persigue la configuración de las ventajas de OLI con el grado de desarrollo de una economía. Este modelo parte de la convicción de que las economías menos desarrolladas se caracterizan por stocks y flujos pequeños y por una posición neta negativa y, por el contrario, las economías más desarrolladas se caracterizan por stocks y flujos grandes y por una posición inversora neta positiva. Entre ambos puntos, la SID identifica actualmente 5 fases o etapas de desarrollo donde las tres primeras aglutinan a los países en vías de desarrollo y las dos últimas a los países desarrollados. Durán Herrera (2005b) aplica el modelo SID para el caso español concluyendo que España se encuentra entre las economías que han logrado incorporarse al grupo de economías desarrolladas a finales de los noventa, aunque recuerda que aún existen diferencias estructurales significativas que la alejan de los más desarrollados, sobre todo por el menor peso de los activos intensivos en conocimiento de la IED que recibe como la que emite. Ello le relegaría, según este autor, a la cuarta fase³⁷.

³⁴ También conocido como el Modelo Uppsala dado que los principales teóricos de esta interpretación proceden de la universidad ubicada en dicha localidad sueca. Los artículos centrales que desarrollan este enfoque son Johanson y Valhne (2009) y (1977) y Johanson y Wiedersheim (1975).

³⁵ Gutierrez y Heras (2000) concluyen que las empresas españolas analizadas bajo este enfoque son modelizables en su mayoría según la teoría gradualista (73,5 por cien concretamente). Aun así este modelo escandinavo ha sido fuertemente criticado por el enfoque de Nuevas Empresas Internacionales (*International New Ventures*) a la vista de la internacionalización acelerada de algunas de las empresas multinacionales. Una revisión teórica de este enfoque reciente puede verse en Rialp y Rialp (2005) y casos aplicados a la empresa española en Pla y Cobos (2002) y Belso (2003), entre otros.

³⁶ En Dunning (1981) se plantea por primera vez la idea de un ciclo de inversión que se desarrolla en mayor profundidad y detalle en Dunning y Narula (1996).

³⁷ La fuerte internacionalización de finales de los 80 y principios de los noventa llevó a los autores a incorporar la 5ª fase en el modelo SIM, precisamente para diferenciar entre los países desarrollados tradicionalmente exportadores netos de IED de aquellos países desarrollados que se incorporaban recientemente impulsados por la última ola de IED como exportadores netos, entre ellos, como se mostrará en Capítulo 9, España. El criterio de diferenciación entre la cuarta y quinta fase no se apoya tanto en la capacidad cuantitativa de inversión extranjera directa como en aspectos cualitativos, reservando la quinta y más elevada fase a aquellos países desarrollados que poseen una mayor dotación de activos intensivos en conocimiento (capital tecnológico, comercial y directivo) (Duran Herrera, 2005b).

La literatura ortodoxa, haciéndose eco de las críticas al paradigma ecléctico de Dunning en cuanto a sus dificultades de contrastación empírica y su escasa capacidad predictiva en cuanto al fenómeno de la IED y de la ETN, ha desarrollado modelos de equilibrio general aplicados tales como los conocidos como *Knowledge-Capital Model* (Ruesga y Casilda Béjar, 2008). Estos modelos parten de equilibrio general *walrasiano* y se aplican para simulaciones sobre el conjunto de una economía ante variaciones puntuales de determinadas variables, en nuestro caso, vinculada a la IED o a una o varias empresas transnacionales (Gómez Gómez-Plana, 2001). Este modelo se subdivide, por un lado, en un modelo vertical que sigue el modelo HOS de dotaciones relativas de factores iniciales, con la empresa matriz y las oficinas centrales (intensiva en capital humano) en el país rico y, por otro, la planta de producción en el país pobre (mercado interno, mano de obra barata) y que vendría a explicar la IED que se produce entre países con desarrollos desiguales.

El modelo horizontal, sin embargo, la compone una empresa multiplanta, es decir aquella que junto a las oficinas centrales dispone de una planta de producción, así como una o varias en aquellos países/regiones a las cuales quiere abastecer. Este modelo, incorpora entre sus supuestos, las economías de escala y los costes de transacción a nivel de la planta. La existencia de costes de transacción determinará la realización de la IED dado que en caso de no existir la firma optaría por comercializarlos desde la planta original, aprovechando las economías de escala generadas. Al contrario que en caso anterior, bajo estos supuestos la IED se realizará entre economías con similares dotaciones de factores³⁸.

El desarrollo de ambos modelos (horizontal y vertical) viene a verificar la hipótesis que planteamos al inicio del presente capítulo. En los primeros párrafos planteábamos que las diferencias en el seno de la teoría neoclásica del comercio HOS, derivaron en las denominadas Nuevas Teorías del Comercio que, en términos generales, venían a complementar el modelo HOS abordando aquellos escenarios que este último modelo, por sus estrictos supuestos iniciales, dejaba huérfanos. Dicho de otro modo, que las diferencias entre los modelos de competencia perfecta e imperfecta, lejos de oponerse se complementan y ambos descansan sobre un equilibrio general. De esta manera, esta herramienta es capaz de simular bajo supuestos tanto de competencia perfecta como de competencia imperfecta, según sean definidos previamente en la investigación³⁹. A través de esta vía ecléctica, la ortodoxia busca poder explicar tanto la IED con origen y destino entre países ricos (modelo horizontal), así como la generada en éstos y realizada en los países menos desarrollados (modelo vertical).

³⁸ El mentor de este modelo general es Markusen (2002). El modelo vertical se sostiene sobre la teoría de la IED vertical desarrollada por Helpman (1984), mientras la aportación teórica sobre la que se basaría el modelo horizontal proviene del propio Markusen (1984) y Markusen y Venables (2000).

³⁹ Latorre (2009) revisa una serie de estudios aplicados del modelo KCM tanto bajo criterios de competencia perfecta como imperfecta. Para el caso argentino, solo conocemos el estudio de Chisari *et al* (1999) que aplica el modelo de equilibrio general para analizar los efectos del proceso de privatización en este país. Concluye que los datos muestran una mejora evidente en el grado de eficiencia de los casos analizados: agua, gas energía eléctrica y telecomunicaciones, al tiempo que estima que los efectos macroeconómicos han sido significativamente positivos y su incidencia sobre el desempleo, sin embargo, escasa.

La rápida transformación en los modos de internacionalización de las últimas décadas, ha generado nuevos enfoques que abordan la expansión de la ETN enfatizando en nuevos elementos que, en algunos casos, derivan en mayores particularismos. Aunque no es el propósito de este trabajo desarrollarlos aquí, pueden mencionarse alguno de ellos, aunque solo sea para sostener la idea defendida en este apartado sobre la amplia variedad de enfoques parciales como resultado de la dificultad para obtener una explicación general al fenómeno de la internacionalización de la empresa. Ante la acelerada internacionalización de empresas de tamaño medio o pequeño se están desarrollando teorías, como, por ejemplo, la denominada *born global*, que busca dar respuesta a la rápida internacionalización de algunas firmas, particularmente, aquellas vinculadas a las nuevas tecnologías (Cavusgil y Knight, 2009) o a actividades artesanales (Fillis, 2001). Otro ejemplo ilustrativo de lo anterior, lo supone la *teoría de redes* que se hace eco de la forma que toma la internacionalización, enfatizando en el análisis los vínculos que unen a la empresa con su red externa a la hora de penetrar en mercados extranjeros (Ellis, 2000).

Todos estos enfoques, como tantos otros, surgen como respuesta a un fenómeno que ya no es exclusivo de la gran empresa, dado que compañías medianas y pequeñas abogan cada vez más por implementar procesos de internacionalización, y que no encuentran acomodo en los desarrollos teóricos tradicionales. Estos nuevos enfoques procuran responder, desde un ámbito excesivamente particular y concreto, a la cada vez mayor y más variada expansión de firmas de menor tamaño y temprana internacionalización.

2.2. Síntesis de la literatura dominante sobre la internacionalización de las empresas españolas en Argentina

La percepción de lo beneficioso de la IED, mayoritaria entre los enfoques ortodoxos, se ha extendido también fuera de la academia. Particularmente, a partir de los años sesenta, la visión sobre la entrada de capital extranjero ha empezado a considerarse cada vez más favorable tanto por parte de los organismos internacionales como los gobiernos nacionales, lo que se ha traducido en un intento deliberado por construir entornos más propicios para la atracción de IED. Es más, de un tiempo a esta parte, existe una fuerte competencia entre territorios por ofrecer mejores condiciones y mostrarse más atractivos ante los inversores extranjeros (Michalet, 2007)⁴⁰. Organismos como la CEPAL, por ejemplo, reconocen abiertamente lo beneficioso de la entrada de IED y señalan el reto de emprender medidas para aprovechar al máximo su llegada, pues el monto de la IED “*per se* no garantiza la obtención de todos los beneficios que pueden resultar de la presencia de las empresas transnacionales” (CEPAL, 2010, p. 14). De ahí, que la estrategia promocionada por la CEPAL radique, en impulsar las condiciones que supuestamente inducen a una mayor atracción de IED y a un aprovechamiento más eficiente del mismo. Uno de los mecanismos para ello nace de potenciar a través de políticas activas las ventajas de localización tal como se entienden en el modelo OLI. Como se mostrará más adelante (Capítulo 8), Argentina supone un ejemplo ilustrativo de la apuesta por la atracción de capitales extranjeros mediante la búsqueda de entornos atractivos para tal finalidad. Un primer

⁴⁰ Desde otro punto de vista Muchilinsky (1995) también describe la feroz competencia entre algunos estados por atraer IED. En el Capítulo 8 se mostrará en qué consiste y cómo se materializa esta creciente competencia por atraer capitales extranjeros.

intento, aunque con escaso éxito, lo supuso el denominado Plan de Martínez de Hoz en la segunda mitad de los años setenta y, posteriormente, a principios de los noventa, el recién elegido gobierno de Carlos Menem aplicaría una serie de reformas en el mismo sentido incorporando al país, esta vez sí, exitosamente en la tercera ola de IED.

A partir de los estudios que han abordado la internacionalización de la empresa española en Argentina a través del uso de la herramienta OLI, la expansión de las firmas españolas en el país sudamericano (y en el resto de la región) estaría motivadas por la interrelación de las tres ventajas que se citaron anteriormente y que pueden describirse de la siguiente manera:

- (i) La existencia de factores y economías de localización en Argentina que se manifestaron en los años noventa a través de las reformas del gobierno de Menem (L).
- (ii) La desregulación y los avances tecnológicos, que permitieron durante esa década la internacionalización por medio de IED de nuevos sectores de actividad, especialmente aquellos procedentes de monopolios estatales: las telecomunicaciones, energía, banca y seguros (I)
- (iii) La capacidad de las compañías españolas para generar recursos y capacidades desde los años ochenta (O).

Finalmente, un entorno económico internacional más abierto, seguro y competitivo durante los años noventa llevó a que los ejecutivos de las compañías españolas apostaran por transnacionalizar estas ventajas⁴¹. A continuación, se expone una revisión de los principales elementos empleados por el modelo OLI para la explicación de la internacionalización de la empresa española en Argentina.

⁴¹ Para una revisión general de la aplicación del paradigma OLI de empresas españolas en América Latina, véase Durán Herrera (1996,1997 y 1999), Chudnovsky y López (2001) para la IED recibida en Argentina; y García-Zabala (2005) para inversiones españolas en Argentina.

Tabla 2.4. Matriz resumen del modelo OLI aplicado a las empresas españolas en Argentina.

Ventajas de Propiedad (O) (Empresa española)	Ventajas de localización (L) (Argentina)	Ventajas de Internalización (I)
<p>Capacidad financiera. - BBVA y BSCH, bancos que adquirieron el Banco Francés y el Banco Río de la Plata. -Consolidación económica de la economía española mejorando la disponibilidad de capital para la empresa española (Ruesga y Bichara, 1998; 1999 y Dehesa, 2000)).</p> <p>Recursos intangibles. -Recursos intangibles globales Delgado (Gómez, 2006) -Modos de gestión y tecnología avanzada. (Durán Herrera, 1996 y 1999; Gallo y Segarra, 1987; Toral, 2004) -Experiencia de buena parte de las empresas españolas en operar en condiciones de rápido crecimiento partiendo de una economía subdesarrollada como era la española en los años anteriores al ingreso de la CEE (Campa y Guillén 1996 y Toral, 2001). Particularmente en lo que se refiere a las grandes empresas (oligopólicas) -Ventaja competitiva nacional de las firmas españolas: Conocimiento del mercado latinoamericano (Toral, 2004). -Proximidad sociocultural, que permite una proximidad afectiva, que facilita enormemente la transferencia de conocimientos y técnicas empresariales de manera rápida y eficiente (Casilda Béjar 2002).</p>	<p>-Tamaño y potencial de crecimiento del mercado doméstico ampliado al MERCOSUR. -Incentivos y políticas adoptadas por el gobierno: Privatización, régimen especial de automotor y desregulación de las actividades financieras y comerciales. -Estabilidad macroeconómica como resultado del plan de convertibilidad: importantes tasas de crecimiento del PIB para buena parte de la década, junto con baja inflación y deflación. -Desregulación de la legislación de IED. -Existencia de recursos naturales: reserva de petróleo, minería, etc. -Factores de intracorporación: Con la apertura a la importación y la total desregulación de las operaciones de transferencia de tecnología, se ha incrementado el interés de las ETN con necesidad de estar en todos los mercados y la posibilidad de insertar la filial argentina en la red de intercambio intracorporación, como resultado de la creciente competitividad a nivel global. El ejemplo más avanzado lo constituye el sector de la automoción (Chudnovsky y López, 2001). -Cercanía cultural y lingüística respecto a la española.</p>	<p>-La desregulación y avances tecnológicos permiten la internacionalización en sectores hasta entonces considerados monopolios naturales. Por ejemplo, las telecomunicaciones o las aerolíneas. -Avances tecnológicos permiten la internacionalización y la deslocalización de actividades asociadas, en ramas como la energía, telecomunicaciones y seguros. Por ejemplo, servicios de telemarketing que operan desde Argentina y se ofrecen en España. -Dificultad de cierto tipo de firmas de servicios de ceder en licencia, en subcontratación, o en franquicia, su actividad.</p>

Fuente: Elaboración propia.

La literatura convencional sobre la internacionalización de la empresa española en Argentina enfatiza a su vez en las características del mercado español durante las décadas de los setenta y ochenta. En este sentido, el mercado doméstico se caracterizaría por estar altamente concentrado y maduro y, por consiguiente, ofreciendo pocas posibilidades de crecimiento a las empresas locales. Asimismo, la mayor presión competitiva por la apertura de los mercados, particularmente, la integración europea, junto con el nivel de crecimiento de la competencia, reforzaría la necesidad de tomar posiciones en otros mercados (Hymer). Este movimiento estratégico no solo afectaría a las grandes ETN, sino también arrastraría con ella a pequeñas empresas locales en el mismo sentido, por la necesidad de reducir costes (deslocalización), por incrementar cuotas de mercado para compensar la caída de las ventas o, simplemente, por la necesidad de mantener la relación con la empresa a la cual provee, y que se ha transnacionalizado.

La integración europea supuso la apertura progresiva del mercado nacional a las compañías europeas, lo cual, obligó a muchas firmas a adaptar sus modos de gestión y tecnología a la nueva realidad económica y a la necesidad de acortar la distancia tecnológica y de gestión, respecto a sus nuevos competidores y, asegurarse así, su viabilidad. Para ello, las compañías españolas aprovecharon la apertura comercial para ajustar sus niveles tecnológicos mediante la importación de nuevos y más avanzados equipos, aumentando así, su capacidad competitiva y llegando en la década de los noventa a exportar tecnología propia a otros países (Durán Herrera, 1996).

Asimismo, un argumento de peso entre algunos analistas españoles se apoya sobre la experiencia de buena parte de compañías españolas en operar en condiciones de rápido crecimiento y partiendo de una economía poco desarrollada como fue la española en los años anteriores a su ingreso en la UE. En este sentido, las firmas tuvieron que adaptarse a las nuevas y crecientes necesidades que semejante crecimiento acelerado exigía. Las condiciones similares que aporta el mercado argentino en la década de los noventa, con bajos niveles de desarrollo, rápido crecimiento y un amplio mercado potencial, animaría a estas compañías a invertir en dicho mercado (Torral, 2001).

Entre los factores de localización más atractivos que ofrece Argentina en la década de los noventa se encuentran los siguientes:

- (i) Tamaño y potencial crecimiento del mercado doméstico, entendiendo por éste último la zona MERCOSUR.
- (ii) Incentivos y políticas adoptadas por el gobierno: Privatización, régimen especial de automoción y desregulación de las actividades financieras y comerciales.
- (iii) Estabilidad macroeconómica, como resultado del plan de convertibilidad: importantes tasas de crecimiento del PIB para buena parte de la década, junto con baja inflación.
- (iv) Desregulación de la legislación de la IED.
- (v) Factores de incorporación: Con la apertura a la importación y la total desregulación de las operaciones de transferencia de tecnología, se ha incrementado el interés de las ETN por estar presente en un mayor número de mercados y la posibilidad de insertar la filial

argentina en la red de intercambio intracorporativo, como resultado de la creciente competitividad a nivel global.

(vi) Cercanía cultural y lingüística, para el caso de las compañías hispanohablantes.

Finalmente, en cuanto a los efectos de este tipo de compañías sobre la economía receptora como ya se comentó, es necesario hacer un análisis detallado que supera el objetivo del presente trabajo. Aun así, se pueden exponer algunas generalidades a modo de conclusión, muy evidentes en la economía argentina en esta última década. Desde un plano microeconómico y siguiendo las motivaciones de IED (Dunning), las ETN en Argentina, por lo general, no han seguido estrategias de mejora de eficiencia (ni *efficiency seeking* ni tampoco *strategic asset seeking*), salvo tal vez en el sector automotriz. El mayor número de ellas habría buscado garantizar los recursos (naturales, menores salarios, etcétera) a un menor precio (*resource seeking*) y, sobre todo, explotar las potencialidades que ofrece el mercado doméstico argentino.

Esto no implicaría que las compañías con motivación *market seeking* no hayan llevado a cabo acciones de racionalización para mejorar la productividad y los procesos productivos, como consecuencia de la mayor apertura comercial que se inicia tras el abandono del modelo ISI y ante la necesidad de las firmas instaladas por reconsiderar los modos de gestión y producción como respuesta al incremento de la competencia también vía importaciones. Esta reestructuración se lleva a cabo, principalmente, a través de la racionalización de las estructuras administrativas y comerciales y la reducción de personal, aprovechando las nuevas oportunidades para incorporar nuevas tecnologías y modos de gestión y producción.

Aun así, son predominantes las filiales *stand alone*, que presentan poca especialización e integración en el negocio global de la compañía. La mayoría de las filiales son copias de la casa matriz, excepto en actividades relacionadas con I+D, marketing y de gestión global que, a su vez, representan, por lo general, a las actividades con mayores niveles de creación de valor agregado. Evidentemente, los efectos de arrastre y transferencia de tecnología no son iguales en este tipo de modalidad que en las dos anteriores. Asimismo, el excesivo peso de las fusiones y adquisiciones en la modalidad de entrada de la IED, ha suavizado el impacto sobre el incremento de la capacidad productiva que se le pudiera presuponer inicialmente. Este comportamiento parece repetirse en la mayoría de los países en vías de desarrollo. En el caso argentino, además, los costes salariales no parecen haber sido un determinante para las compañías, como pueden serlo en otras regiones menos industrializadas. Más bien, el país se caracteriza por costes laborales elevados respecto a la región y por una gran conflictividad laboral, por lo cual este fenómeno se atribuye más a las reticencias para la entrada de IED que a lo contrario.

2.3. Conclusiones preliminares

Desde la ortodoxia se ha respondido a la enorme complejidad que muestra la internacionalización de la empresa con una amalgama de enfoques que tienden a enfatizar especificidades muy concretas que hacen difícil, si no imposible, su generalización. Las dificultades mostradas por las teorías ortodoxas para seguir explicando la IED a través de la teoría del comercio internacional y la dotación inicial de factores productivos ha derivado, en efecto, en una proliferación de enfoques de carácter microeconómico centrados en la búsqueda de patrones comunes y correlaciones de particularidades específicas que, en mayor medida, se

han focalizado en la propia empresa. El resultado, como no podría ser de otra manera, es la amplia gama de enfoques que ofrece la ortodoxia para el análisis de la ETN en la actualidad.

Entendemos que estas diferencias nacen porque se centran, básicamente, en analizar las diferentes estrategias que llevan al éxito a las empresas internacionalizadas. Estrategias que, dada la diversidad de empresas, es a su vez, muy amplia y, como toda estrategia, susceptible de ser modificada con el paso del tiempo. En otras palabras, la mirada de la internacionalización que nos ofrece el campo ortodoxo se centra excesivamente en la forma que toma cada empresa a la hora de optar y materializar su internacionalización, despreocupándose de aquello que puedan tener en común, independientemente de la forma que tome toda ETN. Los análisis que hemos incluido en la ortodoxia son útiles para mostrarnos cómo se están internacionalizando las empresas, pero no tanto para aprehender la esencia del proceso de internacionalización.

Si consideramos, tal y como este trabajo presupone, la internacionalización de la empresa como un fenómeno dinámico, histórico, holístico y en constante expansión, las miradas estáticas y microeconómicas mayoritarias en los enfoques ortodoxos no parecen ser de gran ayuda para aprehender el fenómeno en toda su dimensión. Para el caso de las ETN españolas se ha mostrado una serie de estudios que, al albur del crecimiento extraordinario de la IED española en América Latina en la década de los noventa, quisieron dar respuesta al incipiente proceso de internacionalización de la empresa española en ultramar. La aplicación del modelo OLI que se muestra en la Tabla 2.4. sugiere una serie de elementos, mayormente coyunturales, que a primera vista explicarían la oleada de IED española para aquellos años. Ahora bien, estos elementos, aun siendo interesantes, parecen insuficientes si consideramos que la expansión de la IED no fue únicamente española, y que por aquel entonces capitales procedentes de EEUU, Italia, Francia y Alemania, con características diferentes a las empresas españolas (como las culturales, por ejemplo), también se radicaron con éxito en sectores de la economía argentina, compitiendo con los capitales españoles (y éstos con aquellos). La visión que se nos ofrece es la de la empresa española de la década de los 90, sin considerar que forma parte de un proceso mayor de internacionalización que -como se mostró en el capítulo anterior- se caracterizó por un incremento de IED a escala mundial. Esos elementos, además, solo explicarían la entrada de la ETN española en aquella época sin mostrar la IDE que se ha realizado después y los motivos por los cuales las empresas siguen a día de hoy operando en el país sudamericano, en el cual, desde el desembarco de las inversiones españolas, algunos de los elementos de atracción iniciales han sido drásticamente modificados (el régimen de convertibilidad, por ejemplo).

Sin desdeñar las aportaciones de la literatura ortodoxa sobre la expansión de la ETN española en las décadas del cambio de siglo, este trabajo pretende, sin embargo, encarar el fenómeno de la internacionalización española desde un punto de vista amplio que lo contextualice dentro de un proceso de internacionalización del capital global e histórico, donde las empresas españolas, por primera vez en su historia, han tenido una relevancia significativa. Si se quiere ensayar en tal sentido, se requiere ineludiblemente, ampliar el diafragma con el cual mirar el fenómeno de la internacionalización española en Argentina, buscando elementos que aborden la cuestión en su totalidad. En realidad, como se mostrará más adelante, se persigue recorrer el camino a la inversa de cómo lo recorren la mayoría de los enfoques ortodoxos. Mientras éstos proponen

analizar casos concretos y extrapolarlos⁴², para ensayar, no sin dificultades, una teoría más general, lo que este trabajo se propone es, siguiendo la recomendación de José Tapia y Rolando Astarita, “estudiar el fenómeno en su generalidad, abstraer las particularidades y llegar a las conclusiones de los factores comunes” (Tapia y Astarita, 2011, p. 29). Ello requiere otra forma de mirar la internacionalización distinta que desarrollaremos en los dos últimos capítulos de este bloque. Previamente, queda mostrar los enfoques reunidos en el campo de la heterodoxia.

⁴² En el estudio de la internacionalización de la empresa están tomando fuerza los *estudios de caso* tanto desde una perspectiva ortodoxa como heterodoxa. A partir de estudios de una o varias empresas concretas abordan la investigación con una carga de subjetividad importante alejándose de metodologías más cuantitativas y objetivas. A pesar de ello, sus defensores consideran una metodología con gran validez científica si se siguen procedimientos estipulados para ello. Según Villarreal y Landeta (2010, 48-9): “El estudio de casos es uno de los medios más apropiado para aprehender la realidad de una situación estratégica y es idóneo para investigar en estudios de dirección y organización de empresas, en los que se requiera explicar relaciones causales complejas, analizar procesos de cambio longitudinales, realizar descripciones de perfil detallado, generar teorías o acercar posturas teóricas, tanto de forma exploratoria como explicativa, emplear una perspectiva holística, amplia e integral del fenómeno estudiado, entender el contexto real en el que se desarrolla el fenómeno analizado y, en definitiva, estudiar un fenómeno que sea, esencialmente, complejo, ambiguo e incierto”. Desde la heterodoxia pueden citarse estudios de caso como los de Uharte (2012) o Gavaldá (2003) que abordan el impacto de empresas como Iberdrola y Repsol respectivamente en América Latina.

Capítulo 3.

La ETN analizada desde los enfoques adscritos a la heterodoxia académica

Desde posicionamientos del pensamiento crítico la valoración de las empresas transnacionales no es tan benévola como los recogidos en el capítulo anterior y, esto es así, tanto desde el campo académico como desde el activismo político que aúnan, por lo general, un rechazo tan rotundo como diverso⁴³. En este sentido, la ETN es acusada desde un abanico de frentes como pueden ser el político, jurídico, medioambiental, social, cultural, nacionalista y, cómo no, también el económico⁴⁴. Concretamente, las acusaciones más comunes provienen de la estrecha relación entre las ETN y el poder, ya sea este local o supranacional. En los últimos años se le han incorporado críticas apoyadas en la práctica de la puerta giratoria entre cargo público y consejo de administración, sus numerosos casos de corrupción, por la flagrante impunidad ante catástrofes medioambientales, por condiciones laborales próximas a la esclavitud y por prácticas lobistas para lograr reformas que le sean favorables, por citar algunas de las más relevantes. Así, mencionar actualmente a la ETN fuera de la escuela ortodoxa, rara vez genera calificativos que puedan considerarse positivos hacia las mismas. La hostilidad aumenta, además, si estas empresas llevan a cabo su actividad también en países con altas tasas de pobreza y desigualdad.

Precisamente, el desarrollo teórico que podríamos englobar fuera de la ortodoxia se ha especializado sobre todo en analizar la exportación de capital en este último supuesto, es decir, en aquellos casos en los cuales los flujos de inversión proceden de países ricos y tienen por destino aquellos con niveles inferiores de desarrollo económico. Por el capítulo primero sabemos, sin embargo, que en la actualidad los mayores intercambios de IED se realizan entre países con niveles de desarrollo similares, pero también, que las primeras oleadas de

⁴³ El activismo político y los movimientos sociales muestran un fuerte rechazo respecto a las empresas multinacionales. Los movimientos “antiglobalización” de finales de los 90, los Tribunales Permanentes de los Pueblos, la Plataforma contra el BBVA o contra el TTIP, el Foro Social Mundial, así como el apoyo a las innumerables luchas indígenas son algunas muestras de ello. Centrándonos en nuestro caso concreto, podemos destacar las protestas de la crisis de 2001 en Argentina que, como se recordará, se ensañaron particularmente con las principales firmas españolas radicas en el país al grito de *fuera gallegos*.

⁴⁴ Para el caso de empresas españolas Álvarez *et al* (2007) y Zubizarreta *et al* (2013) ofrecen una buena recopilación de artículos críticos desde este punto de vista multidisciplinar. Otra obra interesante en este sentido es la de Uharte (2012) en la que se analiza los efectos de la empresa energética Iberdrola en Brasil y México integrando las dimensiones política, económica, social, medioambiental y cultural al análisis. Para un seguimiento crítico de la actividad de las empresas transnacionales, particularmente españolas y en América Latina, puede consultarse el portal de Internet del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL).

exportación de capital se caracterizaron por tener como destino economías más pobres. Argentina, como también se comentó, es un buen exponente de este último caso. No debe extrañar, por consiguiente, que exista una larga tradición en la literatura heterodoxa en indagar sobre este particular y, más aún, entre la literatura procedente de países denominados en vías de desarrollo.

Resultado de lo anterior, el enfoque microeconómico no es tan predominante en el campo heterodoxo dado que la ETN forma parte de una explicación superior a su propia estructura y, por lo general, se ha enmarcado en diferentes teorías o aproximaciones del desarrollo que tienen como objeto explicar la expansión internacional del sistema capitalista. La preocupación principal de los analistas ha radicado no tanto en el análisis de la ETN como en averiguar las causas de la acusada desigualdad entre las economías más avanzadas y el resto, siendo la exportación de capital parte central de la explicación de algunos de los enfoques teóricos heterodoxos más extendidos, pero, en la mayoría de los casos, con una finalidad distinta a la mera explicación del fenómeno de la internacionalización de las empresas. Entre ellos, tal y como se muestran en la Tabla 3.1., suelen destacarse las teorías del imperialismo, la visión de la CEPAL, la *corriente dependentista* o los debates que giran en torno al desarrollo o intercambio desigual y más recientemente, ha cobrado interés el análisis de las empresas transnacionales a través del estudio de su influencia en las denominadas *cadena globales de valor*. Ya se adelantó la idea que estas teorías no tienen por objeto explicar el fenómeno de la internacionalización del capital por sí mismas pero, en todas ellas, el rol de la exportación (importación, desde el punto de vista del país menos desarrollado) de capital, sí representa un elemento fundamental para explicar el objetivo común que en sus rasgos fundamentales puede unificarse como la capacidad del capitalismo central (desarrollado o metropolitano según el enfoque que se emplee) de interferir en el desarrollo (autónomo) del capitalismo periférico (subdesarrollado). Por tanto, expresándonos en términos generales, estos análisis recogen la función de la ETN como vehículo de la supuesta transmisión de valor de la periferia al centro (*intercambio desigual*) e, incluso, como obstáculo para el propio desarrollo de un capitalismo autóctono y autónomo en las zonas menos desarrolladas (*corriente dependentista*).

Tabla 3.1. Matriz resumen de los principales enfoques teóricos adscritos a la heterodoxia.

Escuela/enfoque teórico	Aportación	Autor/a
Teoría Clásica del Imperialismo	Fase monopolista del Capitalismo: -Incremento de la centralización y concentración de capital, entendida como el auge de los monopolios. -Incremento de la exportación del capital hacia los países periféricos. Auge de la internacionalización del capital monopolista. -Incremento de las luchas imperialistas por nuevos territorios. Auge de los conflictos bélicos.	Hilferding [1910] (1985) Luxemburgo [1913] (1978). Lenin [1916] (2007). Bujarin [1916] (1969).
Marxismo Monopólico	El capitalismo del siglo XX se caracteriza por sustituir la libre competencia del siglo XIX y estar regulado por las corporaciones monopolistas. Los países pobres son explotados por los ricos. Los monopolios recuperan a través de las utilidades, patentes etc. la exportación de capital en la periferia. Enfoque subconsumista, por la estancación de las economías centrales.	Monthly Review: Sweezy [1942] (1973). Baran [1957] (1969) Baran y Sweezy (1966) y (1968). Sweezy <i>et al</i> (1974). Suwandi y Foster (2016). Smith (2016).
Desarrollismo nacional de la CEPAL	Diferenciación estructural del centro y la periferia. Deterioro de la relación de precios de intercambio. Deficiencias en la acumulación de la periferia. Necesidad de industrialización guiada por el Estado. Crecimiento basado en el mercado interno. Políticas nacionalistas y proteccionistas. La IED positiva en tanto en cuanto fomenta la industrialización.	Prebisch (1981). Rodríguez (1981).
Teoría de la Dependencia	Imposibilidad de un desarrollo capitalista independiente en la periferia. Los países de la periferia explotados por los países centrales y sus monopolios. El excedente generado en la periferia redundaría en el desarrollo del centro o metrópoli. De ahí la imposibilidad de un desarrollo autónomo de la periferia.	Estructuralistas: Sunkel y Paz (1999). Furtado (1982). Cardoso y Faletto (2002). Marxistas: Marini (1973). Bambirra (1978). Dos Santos (1986). Osorio (2016).
Tesis del Intercambio Desigual	El excedente generado en el Tercer Mundo es transferido por el capital extranjero en beneficio de los países desarrollados. La diferencia de salarios genera mayores plusvalías en los países pobres que son transferidos al país rico a través del intercambio comercial. Los países ricos, y también sus trabajadores, son los que explotan a los países pobres.	Enmanuel (1973). Amin (1978).
Cadenas Globales de Valor	La fragmentación y deslocalización de los procesos productivos a escala internacional ha generado redes de empresas independientes articuladas y lideradas por ETN a lo largo del área de negocio. La gobernanza de las ETN es determinante para la distribución del valor generado en la cadena entre los miembros de la cadena. Tanto las empresas independientes como los países desarrollan estrategias para introducirse en estas cadenas o para mejorar su posición en las mismas.	Gereffi (1994) y (2001). Bair (2005). Milberg (2004).

*Entre corchetes el año de la primera edición en su idioma original.

Fuente: elaboración propia.

Examinado lo anterior, no es difícil suponer que, desde una perspectiva heterodoxa, al menos las que se han citado hasta ahora, la desconexión entre el plano macroeconómico y microeconómicos sea significativamente menor al mostrado en la escuela ortodoxa. Algo muy común, por cierto, en el resto de disciplinas tradicionales de la economía política ortodoxa⁴⁵ y, por tanto, nada exclusivo del análisis de la ETN. Aun así, como se verá en la última parte, tampoco es difícil encontrar análisis críticos, en su mayoría recientes, de empresas concretas en países concretos que abusen de la mera descripción sin apoyarse en teorías que sustenten dicha descripción. Al igual que ocurre en campo de la ortodoxia, es común encontrar estudios de casos particulares adentro de la heterodoxia.

Siguiendo en este apartado con el esquema del punto anterior, a continuación, se expondrán brevemente los diferentes enfoques heterodoxos que se muestran en la Tabla 3.1. y que directa o indirectamente abordan la cuestión de la internacionalización del capital o la ETN. A pesar de las diferencias entre los enfoques presentados puede indicarse que comparten, en mayor o menor medida, y exceptuando algunos casos particulares que señalaremos en su momento, la idea de que este tipo de empresas operan en entornos monopolísticos u oligopólicos. Asumir esta premisa conduce a considerar que los precios dejarían de ser resultado del mecanismo propio del mercado y, por consiguiente, serían determinados por decisiones internas de las empresas en función, evidentemente, de su capacidad de influencia sobre el conjunto del mercado (o resto de empresas con peso significativo). Huelga decir que dada la dimensión de las ETN tradicionales, las hace merecedoras de ejercer una mayor influencia en el sentido aludido, lo cual explicaría, entre otros factores, la percepción negativa que se tienen sobre este tipo de compañías, así como su protagonismo en explicaciones teóricas que no tienen como objeto específico el análisis de la ETN o la internacionalización del capital en sí mismos.

3.1. La escuela clásica del imperialismo

Debemos remontarnos hasta las primeras décadas del siglo XX para encontrar los primeros trabajos que, al menos de manera detallada, aborden la cuestión de la exportación del capital desde el pensamiento crítico. Entre ellos, cabe destacar por su análisis continuado tanto empírico como, sobre todo teórico, los estudios marxistas vinculados al imperialismo. Paradójicamente, sin embargo, cabe señalar que el propio término imperialismo, como tal, fue acuñado por el autor no marxista John Hobson⁴⁶ que se servirá del mismo para relacionar las políticas imperialistas británicas en sus colonias y los flujos de exportación de capital. Poco más tarde, en la primavera de 1916, Lenin se apoyará en la evidencia empírica recogida por Hobson para esbozar una teoría sobre el imperialismo que, a diferencia de los teóricos del imperialismo no marxistas, como el propio autor británico, partirá de la base de concebir el imperialismo

⁴⁵ Desde el pensamiento crítico es común enfatizar en la propensión al análisis microeconómico de la ortodoxia. Diego Guerrero, por ejemplo, afirma que “el caballo de batalla de la Nueva Macroeconomía Clásica, es la búsqueda constante de “microfundamentos” cada vez más perfeccionados para cualquiera de las teorías tradicionales del ámbito macroeconómico. Pero cuando se analiza el contenido último de dichos microfundamentos se descubre que su esencia no consiste en otra cosa que en un esfuerzo por eliminar cualquier pretensión de postular “macrofundamentos” para los comportamientos microeconómicos”, (comillas del autor) (Guerrero, 2008), p.35).

⁴⁶ Hobson J.A. (1980), *Estudio del imperialismo*. Publicado inicialmente en 1902 en el Reino Unido.

como un fenómeno inherente al propio sistema capitalista y que el propio Lenin denominará, en su definición más breve, como la “fase monopolista del capitalismo” (Lenin, 2007, p. 87).

A diferencia de los teóricos del imperialismo no marxistas, los cuales rechazan el carácter expansionista del sistema, desde la tradición marxista del imperialismo que inaugura el autor bolchevique, sin embargo, considera, efectivamente, que el imperialismo es un fenómeno inherente al propio sistema y, añade, además, que éste sería incapaz de subsistir sin aquél. El revolucionario ruso se diferenciaba así de la posición de Hobson pues entendía Lenin que el imperialismo iba más allá del afán por el poder o por conquistar y administrar colonias como resultado de ideologías o políticas concretas, desvinculándose de esta manera de la tesis del autor que diera nombre al término. Ya desde los primeros textos sobre esta cuestión los teóricos marxistas del imperialismo, se alejan de los no marxistas cuando diferencian taxativamente los términos de imperialismo y colonialismo⁴⁷ que se conciben, por lo general, como sinónimo entre los autores no marxistas⁴⁸.

A pesar de que todos los autores marxistas de la época comparten que el modo de producción capitalista es el que engendra el imperialismo y éste responde básicamente a la tendencia de la acumulación capitalista a escala global, ello no supone, tal y como nos advierte Katz (2011), que no existan diferentes enfoques y eternos debates entre sí sobre múltiples cuestiones⁴⁹ y, por ende, no sorprenderá que su formulación haya sido y, continúe siendo, muy diversa.

⁴⁷ A diferencia de los teóricos del imperialismo no marxistas, desde la escuela marxista el proceso de descolonización que se lleva a cabo tras la Segunda Guerra Mundial no implica el fin del imperialismo, pues, como se comentó, desde el punto de vista marxista, el imperialismo es un fenómeno inherente al sistema capitalista. Owen y Sutcliffe lo expresan de la siguiente manera: “Es una característica común en todos los enfoques marxistas [...] asentar que, aunque la división territorial del mundo fue sin duda una parte del “nuevo imperialismo” de fines del siglo XIX, el imperialismo ha sobrevivido intacto a la descolonización” (Owen y Sutcliffe, 1978, p. 155). Por su parte Magdoff diferencia colonialismo e imperialismo afirmando que “sería equivocado decir que el moderno imperialismo hubiera sido posible sin colonialismo. Pero el fin del colonialismo no significa en absoluto el fin del imperialismo. La explicación de esta aparente paradoja es que el colonialismo, considerado como la aplicación directa de la fuerza militar y política, era esencial para remodelar las instituciones sociales y económicas de muchos países dependientes en beneficio de los centros metropolitanos. Una vez ejecutada esta remodelación, las fuerzas económicas –el precio internacional, el mercado y los sistemas financieros- fueron suficientes por sí solas para perpetuar e intensificar la relación de dominio y explotación entre la metrópoli y la colonia. En estas circunstancias, era posible garantizar a la colonia la independencia política formal sin cambiar nada de lo esencial, y sin interferir demasiado seriamente en los intereses que originalmente condujeron a la conquista de la colonia” (Magdoff, 1978, p. 174).

⁴⁸ Barratt Brown analiza en el segundo capítulo de su obra *Las teorías económicas del imperialismo* como abordaron la cuestión los autores no marxistas. Según este trabajo para la visión liberal clásica la explicación del imperialismo reside en las reminiscencias de economías anteriores al capitalismo y que, en consecuencia, desaparecerían en la medida que éste fuese desarrollándose; la escuela keynesiana, por su parte, tampoco aprecia ninguna relación sistémica entre el sistema capitalismo y la expansión imperialista y, entiende que este fenómeno respondería a factores exógenos como pueden ser el descubrimiento de oro y nuevas tierras, guerras, inventos e, incluso, prestigio nacional (Barratt Brown, 1975, pp. 29-46).

⁴⁹ Véase Katz (2011) para una revisión actualizada de las teorías del imperialismo. En Owen y Sutcliffe (1978) también se recogen los diferentes debates en torno al enfoque del imperialismo en los años 70 del siglo pasado. Una crítica reciente sobre la teoría marxista del imperialismo desde el análisis marxista puede encontrarse en Milios y Sotiropoulos (2009) [la primera edición es de 1988] o Astarita (2009b) y la actualización de la visión leninista del imperialismo en Sweezy et al (1974) y más recientemente, pero en similares términos en Bellamy Foster (2016) o Smith (2016).

Antes de abordar la cuestión es menester, en lo referente a los autores clásicos del imperialismo, contextualizar que sus autores son contemporáneos a una coyuntura socioeconómica que destaca, respecto a periodos anteriores, por un extraordinario incremento de los intercambios internacionales y una vigorosa intensificación de la concentración y centralización del capital. Este proceso, tomará la forma de grandes conglomerados empresariales y, en algunos casos como el alemán, están estrechamente relacionados con la novedosa penetración de los bancos nacionales en el sector industrial⁵⁰. Todo ello, además, discurre en un contexto sociopolítico marcado por el agravamiento de las disputas territoriales, acrecentado a medida que los territorios libres por colonizar se van reduciendo. No es de extrañar, en consecuencia, que estos autores se interesen por explicar la exportación de capital vinculándola, por un lado, con alteraciones en la estructura de mercado en favor de grandes conglomerados industriales con notable penetración del capital financiero en los mismos y, por otro, con un aumento de la escalada bélica internacional que, precisamente, se da entre las naciones en las cuales se aprecia una mayor intensidad del fenómeno de concentración y centralización del capital. Muy influenciado por este contexto, el denominador común de las teorías del imperialismo clásicas versará, en lo esencial, en el análisis de la correlación entre monopolios (resultado de la centralización y concentración del capital según la visión de la mayoría de los teóricos clásicos marxistas del imperialismo), internacionalización de capital (resultado de la exportación de capital) y lucha imperialista entre países europeos de principios del siglo XX (resultado de las tensiones bélicas entre los países capitalistas desarrollados).

Si nos acercamos a los textos clásicos del imperialismo es obligatorio citar por tratarse de todo un referente en la literatura marxista la obra de Lenin *El imperialismo fase superior del capitalismo*. Su tesis central considera que el viejo capitalismo que se caracterizaba por la libre competencia y que analizaran los autores clásicos, incluido Marx, había sido superado por una nueva y última fase que él definirá, como apuntamos anteriormente, como la *fase monopolista del capitalismo*. Esta se caracterizaría según el revolucionario bolchevique en cinco rasgos fundamentales: (i) el papel decisivo de monopolio; (ii) el surgimiento del capital industrial y financiero; (iii) el predominio de la exportación de capital sobre la exportación de bienes; (iv) la división del mercado mundial entre monopolios capitalista internacionales y competidores; y (v) la conclusión de la división territorial del mundo. Lenin en su folleto sobre el imperialismo, puso en valor la evidencia empírica recogida por Hobson años atrás, y desarrolló una explicación teórica apoyándose, sobre todo, en el concepto de *capital financiero* de Hilferding (1985) y en las transformaciones nacionales advertidas también anteriormente por Bujarin (1969). El autor alemán alertaba del predominio del capital financiero en la nueva formación de grandes empresas y de la supuesta transición de un capitalismo de libre competencia característico del siglo XIX –el que analizara Marx- a un nuevo capitalismo del siglo XX dominado por los monopolios. Nikolái Bujarin enfatizó, por su parte, en la creciente y acelerada concentración y centralización del capital a escala nacional, lo cual anulaba, según Lenin, la competencia entre

⁵⁰ Hilferding (1985) profundiza –autor contemporáneo de aquel periodo- en la idea de la creciente relación entre monopolios industriales y el sistema bancario, fenómeno éste que era especialmente acusado en la economía alemana de la época -aunque no tanto en otros países capitalistas avanzados-. No en vano titulará su obra como *El capital financiero*.

capitales y daba paso, en consonancia con la tesis avanzada por Hilferding, a un capitalismo monopolista.

En síntesis, Lenin explica la creciente cartelización de la economía contemporánea como la evolución natural del desarrollo capitalista. Según el autor bolchevique, la concentración de la producción sería resultado de la tendencia a la concentración y centralización que hubiera expuesto Marx, siendo su resultado lógico la constitución de grandes conglomerados empresariales. Esta evolución natural hacia la cartelización es resumida por el autor en tres fases: un primera etapa, en las décadas 60 y 70 del siglo XIX, donde el desarrollo de la libre competencia llegaría a su máxima expresión y en la cual los monopolios apenas están germinando; una fase intermedia, posterior a la crisis de 1873, en la cual los cárteles se desarrollan pero siguen aún siendo una excepción; y una tercera fase final, a finales del siglo XIX y principios del XX, donde los cárteles se convierten en la base de la vida económica. Es entonces cuando capitalismo se ha transformado en imperialismo (Lenin, 2007, pp. 18-20).

De acuerdo con la noción de monopolio de los autores clásicos, Lenin caracteriza los cárteles por su capacidad de repartirse el mercado a través de concertar entre ellos las condiciones de venta, los plazos de pago y demás condiciones contractuales. Los acusa, a su vez, de fijar la cantidad de productos que deben producirse, determinar su precio y de distribuir las ganancias entre las empresas. Este tipo de grandes compañías se caracterizan, en consecuencia, por su elevado *poder de mercado*.

La conclusión de concebir el proceso de acelerada concentración y centralización como la eliminación de la competencia supone, sin embargo, un salto cualitativo respecto a la interpretación de la competencia entendida como rivalidad entre capitalistas que había predominado entre los economistas clásicos, incluido el propio Marx. La nueva interpretación modifica la forma de entender la economía en general, pero afecta a su vez a cómo se interpreta el crecimiento y expansión de la propia empresa tanto a nivel nacional como internacional. Los autores clásicos del imperialismo desde la perspectiva marxista, excluyendo a Rosa Luxemburgo en este particular, conciben al monopolio no tanto como excepción sino como norma, alejándose así de la noción de monopolio de los economistas clásicos. De ahí que se empleen términos como “fase superior” o “nuevo capitalismo del siglo XX” en sus desarrollos teóricos. Como veremos en el siguiente apartado, a partir de los años 50 del pasado siglo, esta nueva conceptualización inicia un proceso continuado de investigación teórica y empírica, muy intensa entre los miembros vinculados a la revista norteamericana *Monthly Review* y algunos autores de la *corriente dependentista*.

Obsérvese que esta diferenciación, entre autores clásicos y los autores del imperialismo de ayer y de hoy, reproduce, en cierto sentido, el debate neoclásico que se mostró brevemente más arriba entre *competencia perfecta* y *competencia imperfecta* y que perdura hasta nuestros días. La noción de la competencia de los autores del *capital monopolista* puede adscribirse sin grandes diferencias a la de sus colegas *keynesianos* y demás propulsores del modelo de competencia imperfecta, de manera que los análisis de aquellos difieren poco en lo sustancial

de los trabajos apoyados en la *competencia imperfecta*⁵¹. Las diferencias florecen con fuerza, sin embargo, a la hora de definir las políticas para hacer frente al poder de las ETN que, mientras desde una perspectiva *keynesiana* puede considerarse suficiente una regulación sobre las actividades de estas grandes corporaciones, los seguidores del enfoque del *capital monopolista*, por su parte, abogan por medidas más contundentes contra este tipo de compañías⁵².

Siguiendo el criterio aplicado en el apartado anterior, lo fundamental para nuestro propósito no se basa tanto en detallar aquí los diferentes enfoques del imperialismo. Concretamente acotaremos el espacio para señalar tres rasgos a nuestro entender fundamentales que pueden extraerse de esta corriente de pensamiento y que influyen en la evolución de la conceptualización de la internacionalización de las empresas en el pensamiento crítico, sea éste de origen marxista o no: (i) la novedosa interpretación por la cual la centralización y concentración de capital anularía la competencia y ésta dejaría de influir en la formación de precios; (ii) la rivalidad entre los países capitalistas más avanzados que introducen la interpretación clásica del imperialismo y que será pionera de la noción de la explotación entre países capitalistas sobre países precapitalistas o también sobre países capitalistas menos avanzados; y (iii) la asunción del carácter progresivo de la expansión del modo de producción capitalista.

Según ciertos autores la idea de vincular la tendencia a la concentración y centralización del capital con la eliminación de la competencia puede encontrarse en un texto de Lafargue de 1903 o incluso en anotaciones del propio Engels en el tomo tercero de *El capital*, aunque por lo general suele partirse del trabajo de Rudolf Hilferding tal y como hemos señalado en las líneas precedentes⁵³. Lo fundamental de esta cuestión para nuestro propósito es que, a diferencia de

⁵¹ Baste esta cita de los autores más reconocidos del capital monopolista como sustento de la cercanía entre la escuela *keynesiana* y la *capital monopolista* en lo referente a la estructura del mercado: “Quien conozca el trabajo de Kalecki y el de Steindl inmediatamente reconocerá que los autores del presente libro deben mucho a aquéllos” (Baran y Sweezy, 1969, p. 50). Recientemente, los seguidores de la *Monthly Review* actuales, Suwandi y Foster (2016), reconocen la importancia del enfoque de Baran y Müller en su *best seller* de *Global reach* por la forma en que interpretan la “globalización del capitalismo oligopólico”.

⁵² Jenkins concluye en lo referente a la coincidencia entre los autores de la *Global reach* -como denomina él al grupo diverso de autores que parten de la competencia imperfecta (monopolios/oligopolios) para sus estudios- y los *neo-imperialistas* -en la cual incluye a los partidarios del enfoque del *capitalismo monopolista* - que “many of the neo-imperialist arguments concerning the impact of TNCs in the Third World are similar to those of the Global Reach approach, and two groups of writers are sometimes considered together [...], the political conclusions drawn are quite different. This derives from a very different evaluation of the role of the local bourgeoisie in Third World countries and the possibility of state action to control the TNCs” (Jenkins, 1991, p. 30).

⁵³ Guerrero (2007) considera a Engels el primero en desviarse del concepto que Marx tiene sobre la competencia, introduciendo la idea de que el monopolio ha sustituido la competencia. Se hace eco de una anotación de Engels en el tomo III de *El capital* (página 416 en la versión empleada en este trabajo) sobre el surgimiento de los *trust* en Gran Bretaña que habrían sustituido la competencia por el monopolio (Guerrero, 2007, p. 98). Quien fuera el yerno de Marx, Paul Lafargue, en un texto de 1903 identifica en el mismo sentido la expansión de los monopolios cuando literalmente afirma que “Le trust lui-même, bien que datant d'une quinzaine d'années, si l'on excepte le trust du pétrole, a déjà évolué d'abord, simple entente secrète ou publique entre industriels rivaux pour travailler de concert et faire cesser entre eux la concurrence, il a donné naissance à une scientifique organisation de la production et à une monopolisation d'une ou de plusieurs industries au profit d'une féodalité capitaliste” (Lafargue, 1903, pp. 6-7). Este precedente se recoge en Kornblihtt (2008).

los autores clásicos, comienza a relacionarse la escala de producción con una mayor o menor competencia entre las unidades productivas. En este sentido, una mayor escala de producción implicaría una menor competencia en tanto en cuanto el poder de mercado de algunas de las empresas sería mayor y supuestamente alteraría la relación entre las empresas. Así, un mercado caracterizado por pequeñas y numerosas empresas, sin embargo, sería concebido como un mercado competitivo. En otras palabras, el grado de competencia de un mercado concreto dependerá, desde este punto de vista, del número de empresas y de sus respectivas escalas. Como puede apreciarse estamos ante una lectura meramente cuantitativa sobre la estructura de mercado y, paradójicamente, esta forma de medición y concebir la competencia tiene origen en la escuela neoclásica y es, hasta la actualidad, asumida tanto por los seguidores de la competencia perfecta como de la competencia imperfecta, pues ambas escuelas tienden a valorar el grado de competencia en función del número y la escala de los productores en liza en un momento dado.

La segunda aportación de la escuela clásica marxista del imperialismo que se quiere subrayar se identifica con la vinculación que esta línea de pensamiento desarrolla sobre la expansión de la exportación del capital y las relaciones entre los mismos países capitalistas y, entre éstos, y los precapitalistas. Para Lenin, por ejemplo, el incremento de las tensiones entre los países capitalistas tenía un claro origen en las transformaciones internas que se estaban sucediendo al interior de cada uno de ellos. Según este autor, el éxito de los monopolios que surgían dentro del país dependía de la posesión de las colonias en el exterior y se concretaba a través de la apropiación de sus materias primas y de las ganancias extraordinarias que se originaban como resultado de la exportación de capital, utilizando para ello medios monopolistas (suprimir al competidor, garantizarse pedidos, consolidar las relaciones necesarias, etcétera). La creciente dependencia en la acumulación de capital de los países imperialistas sobre las colonias y sus *esferas de influencia*, solo podría resolverse, bajo el sistema capitalista, mediante la guerra. “¿Cómo si no?” llega a preguntarse el revolucionario bolchevique (Lenin, 2007, p. 98).

Las transformaciones de finales del siglo XIX –crisis de sobreproducción, abandono de la política librecambista y la acelerada concentración y centralización del capital- sustituiría la hegemonía de la competencia económica entre empresas individuales a escala internacional, por una lucha entre Estados por la búsqueda de países en los cuales invertir los excedentes económicos. En este sentido el denominado colonialismo clásico –característico por la exportación de capital en busca de materias primas y colocación de los productos industriales en los mercados coloniales- es sustituido por una suerte de “súper-dominio” capitalista de configuración imperialista, además de política y económica (Vasapollo *et al*, 2005, pp. 60-3). De alguna manera, la tesis leninista se aleja de la contradicción fundamental que expusiera Marx y que se apoyaba en la explotación del trabajo por el capital, dando inicio a una nueva interpretación que enfatiza en la explotación de unos países por otros. Aunque profundizaremos sobre este particular más adelante, cabe destacar al respecto, que la tesis leninista, que alcanza hasta autores de la actualidad, tiende a priorizar las relaciones asimétricas de fuerza o poder, tanto a la hora de analizar la relación entre empresas -interpretando el comportamiento de cada una de ellas en función de su poder de mercado (monopolio)-, así como en las relaciones entre países -en la que el carácter de explotadores y explotados está determinado por las diferencias en la capacidad

militar y política de cada estado, en lugar de la relación sistémica entre el capital y trabajo que ocupara a Marx.

En rigor, es necesario, señalar la excepción que supone respecto a la tesis leninista sobre el imperialismo la interpretación de Rosa Luxemburgo. La autora de origen polaco, y coetánea de Lenin, ante los mismos hechos ensaya una tesis que procura explicar el imperialismo atendiendo al funcionamiento de la economía de mercado a través del análisis de la relación entre la expansión territorial y la exportación de capital mediante los esquemas de reproducción de Marx. Luxemburgo se aleja así de la tesis leninista al considerar el origen del imperialismo, no tanto como resultado de la necesidad de acumulación externa de los monopolios defendida por el autor bolchevique y sus seguidores, como por la estrechez del mercado interno de los países centrales que no podían absorber todos los excedentes económicos generados en su interior. Argumentará que estas estrecheces son propias de la economía de mercado, pues la búsqueda ininterrumpida de la ganancia por parte de los capitalistas, tiende inevitablemente, según la autora, a un incremento de la producción por encima de la capacidad de absorción del propio mercado⁵⁴. Dicho de otro modo, según esta tesis, la razón de ser del imperialismo sería resultado de las propias contradicciones de la economía de mercado.

Siguiendo su línea argumental, la creciente expansión del comercio internacional y de la exportación del capital (mayormente en forma de préstamo) desde países capitalistas avanzados con destino a países con modos de producción pre-capitalistas (característica de finales del siglo XIX y principios del siglo XX), no sería más que la respuesta, momentánea y limitada, por continuar incrementando la tasa de ganancia. En otros términos, las contradicciones internas del sistema capitalista, solo podrían resolverse incorporando nuevos mercados ajenos al capitalismo. La supervivencia del sistema capitalista, por consiguiente, dependería, desde este punto de vista, de las zonas no capitalistas que, como es lógico, a medida que se van incorporando al seno de la economía capitalista –efecto acelerado por la incorporación de cada vez mayores países conquistadores como EEUU- serían cada vez menores, explicando así la creciente competencia y rivalidad, llegando, incluso, al enfrentamiento bélico entre los estados capitalistas.

En una obra publicada anteriormente⁵⁵ por la revolucionaria polaca, *La acumulación de capital*, trata de argumentar la necesidad de mercados ajenos al capitalismo apoyándose en los esquemas de reproducción desarrollados por Marx en el segundo tomo de *El capital*. Esta interpretación derivará en una conocida polémica entre la autora y diferentes miembros del partido socialdemócrata alemán para el cual, precisamente, había escrito dicha obra⁵⁶. En ella

⁵⁴ En palabras de la propia Luxemburgo “el interés del capital por la ganancia que, por un lado, exige una producción cada vez más rápida y cada vez mayor, se crea a sí mismo, permanentemente, límites de mercado que cierran el paso al fogoso impulso de la producción hacia la ampliación. De ello resulta [...] el carácter inevitable de las crisis industriales y comerciales que periódicamente ajustan la proporción entre el impulso de la producción capitalista, en sí mismo libre e ilimitado, y los límites capitalistas del consumo, haciendo posible la prolongación de la existencia y el desarrollo del capital” (Luxemburgo, 1985, p. 241).

⁵⁵ *Introducción a la economía política* recoge las conferencias que Luxemburgo impartía en la Escuela Central del partido socialdemócrata en Berlín a partir de 1907. A pesar de ello, la obra no se completará y publicará antes de editarse *La acumulación de capital* en 1913.

⁵⁶ En efecto, esta interpretación de Luxemburgo levantó una ardua polémica dentro del marxismo inmediatamente a su publicación. El error que se le acredita a Luxemburgo es que ella misma impuso a

sostiene que la oferta de bienes de producción, fuerza de trabajo y bienes de consumo que se originan dentro del sistema capitalista no es suficiente para hacer frente al incremento de la demanda requerida por la acumulación de capital. Más allá de la polémica, cabe destacar que, a diferencia del resto de colegas del imperialismo clásico, la interpretación de Luxemburgo no necesitaba apoyarse en monopolios ni en nuevas fases capitalistas, sino que procura, siguiendo a Marx, explicar a través de las contradicciones del propio modo de producción capitalista, la tendencia del capital hacia su internacionalización. Como veremos más adelante, esta idea será tomada y desarrollada por la escuela de la *internacionalización del capital*.

Finalmente, y como tercera aportación del enfoque de los clásicos marxistas del imperialismo se quiere señalar que, a pesar de la desviación leninista que se ha descrito referente a la concepción de Marx sobre la competencia, los autores del imperialismo clásicos, incluida aquí la propia Luxemburgo, comparten con el pensador de Tréveris la idea de que la exportación de capital contribuye al desarrollo del capitalismo en los países receptores. Lenin en su obra sobre el imperialismo no dejaba lugar a dudas sobre este particular cuando afirma que “la exportación de capitales repercute en el desarrollo del capitalismo dentro de los países en los que aquellos son invertidos, acelerándolo extraordinariamente. Si, debido a esto, dicha exportación puede, hasta cierto punto, ocasionar un estancamiento del desarrollo en los países exportadores, ello se puede producir únicamente a cambio de una extensión y un ahondamiento mayores del desarrollo del capitalismo en todo el mundo” (Lenin, 2007, p. 64)⁵⁷.

Esta lectura, extensible al resto de autores abordados en estas líneas, es congruente con la idea inicial⁵⁸ de Marx sobre la exportación de capital, entendiéndose que esta supone no solo la

los esquemas de reproducción desarrollados por Marx la condición de que no había transferencias de capital entre los dos sectores del esquema de reproducción: Sector I (productor de bienes de producción) y sector II (productor de bienes de consumo). Luxemburgo llegaba a la conclusión que, en ausencia de transferencia de capitales, el sector I no era capaz de obtener los medios de producción necesarios para crecer mientras que el sector II no podía colocar su producción en el mercado. Otto Bauer (1881-1938) le replicará que bastaba con anular dicha condición para que las conclusiones de Luxemburgo, a saber, la necesidad de zonas no capitalistas como la destrucción de las economías de subsistencia, forzando a productores no capitalistas, etcétera, quedaran anuladas (Astarita, 2004, pp. 180-1, Salles, 2009, pp. 15-46). La autora se defenderá alegando que las acusaciones – inusitadas y violentamente combativas tanto contra su obra como contra quién osara defenderla- en lugar de abordar el fondo de la cuestión, se escudan en la supuesta incongruencia matemática, *ejemplo elocuente del culto ortodoxo* a las fórmulas, despechando así el fondo de la cuestión. Luxemburgo seguiría defendiendo la necesidad de abordar la relación entre las formas capitalistas y precapitalistas, reafirmando en su tesis inicial y que se recoge, brevemente, en este texto (Luxemburgo, 1978, pp. 368-456).

⁵⁷ Afirmaciones similares pueden encontrarse en el Capítulo 6 de la obra de Hilferding (1985), entre otros.

⁵⁸ Según ciertos autores, Marx modificó su visión respecto a los países subdesarrollados. Inicialmente concebía una relación pasiva de estas naciones con el auge y declive del capitalismo mundial. La defensa de las luchas anticolonialistas que apoyará posteriormente el autor de Tréveris da pie a algunos autores para suponer que el propio Marx habría virado su opinión abandonando el esquema unidireccional del desarrollo de las fuerzas productivas, en favor de una visión multilineal que resalta el poder transformador de los sujetos (Katz, 2016). Esta idea se desarrolla también en Kohan (2009) quien afirma en este sentido que “Marx lanza sus diatribas contra el colonialismo inglés en el orden ético, pero lo justifica en función del “progreso” histórico, supuestamente expandido por el capital del Occidente europeo. Luego del viraje, en cambio, su planteo se radicaliza notablemente, al punto de cuestionar, no solo desde un marco de referencia ético y moral, sino también desde el punto de vista histórico y económico la supuesta progresividad del imperialismo y la expansión europea” (Kohan, 2009, p. 356). La idea de progresividad o no de la expansión capitalista es fundamental para evaluar el impacto de la ETN en los países

exportación de capital-dinero o su equivalente en mercancías en caso de la exportación mercantil, sino a su vez, la exportación del propio modo de producción capitalista a los territorios en los cuales penetra. En tanto en cuanto el capital persigue ser revalorizado, para que la exportación del mismo sea factible, requiere que en el país de destino se reproduzcan las condiciones necesarias para su revalorización.

Más adelante se abordará con mayor detalle la contribución de la exportación de capital sobre el desarrollo de las fuerzas productivas en el país de destino y su contribución al desarrollo capitalista del mismo, por lo que, de momento, se omite las diferentes interpretaciones de Marx sobre la expansión capitalista y el colonialismo que obligaría a matizar la relación unilineal entre expansión capitalista y desarrollo capitalista. Respecto a esta idea únicamente señalaremos que esta interpretación no perdurará en el tiempo y se modificará a finales de la década de 1920 y principios de 1930, durante los congresos de la Internacional Comunista que llegará a concluir que las inversiones extranjeras únicamente generan retraso⁵⁹. En su sexto congreso en 1928 se aprobará la “Tesis sobre el movimiento revolucionario en los países coloniales y semicoloniales” y con ello se ratificará la idea, en contra de la opinión, al menos inicial, de Marx y de los teóricos del imperialismo clásico, sobre el carácter progresivo del sistema capitalista. Seis años más tarde, en 1934, esta tesis será asumida también en América Latina (Astarita, 2010, p. 26).

3.2. Enfoques basados en el estancamiento de la periferia

La influencia del texto clásico de Lenin sobre el imperialismo perduró más allá de las dos guerras mundiales, aunque la coyuntura de la posguerra obligó a los seguidores de la tesis leninista a actualizar algunos de sus postulados, particularmente, aquellos directamente relacionados con las luchas interimperialistas. Como se sabe, a partir de la década de los 50, si bien persiste un número elevado de conflictos bélicos, a diferencia de la época analizada por el revolucionario bolchevique, ninguno de ellos ha enfrentado a potencias capitalistas entre sí. En cierta medida, la consolidación de la hegemonía norteamericana de posguerra dejaba obsoleto, al menos, esta parte del análisis de Lenin. A pesar de ello, tal como afirma Katz, el grueso de la producción marxista buscará “corroborar la continuidad del monopolio y el proteccionismo, y la centralidad de las exportaciones de capital y la persistente hegemonía financiera” (Katz, 2011, p. 37).

La suerte que correrán los tres puntos destacados en el apartado anterior -competencia monopolista, rivalidad inter-capitalista y progresividad- será por tanto diferente. En referencia al primero de ellos, la creciente internacionalización de las compañías estadounidenses en la Europa de posguerra y la posterior respuesta de sus pares europeas y japonesas no solo no aminorará la interpretación del capital monopolista como explicación de la expansión, sino que la profundiza desarrollando una línea de pensamiento –coincidente como vimos en muchos aspectos con los enfoques apoyados en la noción de la competencia imperfecta- sobre la base del *poder de mercado* y el carácter monopolista de las grandes compañías en boga. La relación

subdesarrollados, por lo cual esta idea sobrevolará a menudo sobre este trabajo y será inevitable volver a ella en más de una ocasión.

⁵⁹ Barrat Brown, (1975) fija en septiembre de 1928 en el transcurso del VI Congreso de la Internacional Comunista la fecha exacta por la cual a partir de ahí el marxismo asume la “noción de que el capitalismo en lugar de desarrollar todas las áreas que toca, puede en realidad “subdesarrollarlas”” (cursivas del autor) (Barrat Brown, 1975, p 70).

entre los países capitalistas, a diferencia del periodo anterior a la Segunda Guerra Mundial, estará marcada más por los acuerdos (comerciales, militares y políticos) que por la rivalidad belicista de principios de siglo, al tiempo, que la relación dependiente de las colonias respecto a sus antiguas metrópolis intensificará las formas de dependencia económica abandonando la intervención directa (pillaje, tributos, etcétera) característica del periodo colonial. Ahora bien, esta intensificación de nuevas formas económicas de explotación de las colonias consagrará la idea de la no progresividad de la expansión capitalista en los países periféricos mientras perdure, al menos, una relación dependiente con los países avanzados.

La literatura posterior a los clásicos del imperialismo abandonaría, en este sentido, la idea de inevitabilidad de la confrontación inter-imperialista, pero, a diferencia de sus predecesores, tomaría fuerza la tesis de la imposibilidad de un desarrollo capitalista en las zonas periféricas que pudiera competir con las economías centrales. Dicho, en otros términos, el análisis de las relaciones entre países procurará dar cuenta de por qué los países imperialistas son, en términos relativos, cada vez más ricos y los dominados cada vez más pobres. La actualización de la tesis leninista estará presente en tres enfoques teóricos que, a pesar de sus diferencias, incluso, en el seno de ellas mismas, comparten la tesis del estancamiento o, al menos, el retraso crónico de los países periféricos respecto a los países capitalistas avanzados. Entre ellos cabe señalar: (i) el capitalismo monopolista; (ii) la teoría de la dependencia; y (iii) el intercambio desigual. Estos enfoques procurarán explicar el subdesarrollo de las zonas periféricas ligándolas con el desarrollo de las zonas capitalistas avanzadas. Siguiendo con la práctica de este apartado, en lugar de ofrecer una exhaustiva descripción, únicamente se destacarán aquellos elementos que estén directamente relacionados con la internacionalización del capital.

3.2.1. La ETN desde la noción capital monopolista

En 1942 Paul Sweezy publicaba una obra en la cual abordaba el estudio de la teoría del desarrollo capitalista –como además titulaba la obra- incidiendo en la idea de Hilferding por la cual el capitalismo llegada cierta etapa de desarrollo, habría derivado en un capitalismo de monopolio. El autor, vuelve a relacionar en esta obra, el capital monopolista, la exportación de capital y el imperialismo, como hicieron antes de la guerra los autores clásicos del imperialismo. Desde una noción *subconsumista*, el fundador de la revista *Monthly Review* entendía que la cartelización de la economía de finales del siglo XIX en los países avanzados impulsaba a los estados –también monopolistas- a preservar las necesidades expansionistas del capital monopolista patrio más allá de la metrópoli, al objeto de contrarrestar el estancamiento de su economía. Si bien compartía con los clásicos del imperialismo el análisis de que la expansión capitalista eliminaba las economías artesanales y abría la posibilidad para el nacimiento de una burguesía nativa, Sweezy, sin embargo, se alejaba de estos en la posibilidad de desarrollo industrial de las colonias, al menos en un grado lo suficientemente elevado como para poder absorber los flujos de artesanos arruinados por la penetración del capital monopolista. El autor hallaba en los intereses del capital monopolista razones suficientes que condenarían a la economía colonial al estancamiento y a peores condiciones de vida de la mayor parte de la población (Sweezy, 1973, pp. 357-8). En definitiva, en esta obra, Sweezy, sienta las bases de la vinculación entre capital monopolista y el imperialismo en un marco en el cual se interpreta que la economía capitalista tiende al estancamiento.

Esta idea general sobre el funcionamiento del capitalismo de posguerra es recogida por Baran en 1957 que partiendo de Sweezy introduce el concepto de *excedente económico* como expresión que puede explicar tanto el estancamiento de la dinámica capitalista como los diferentes grados de desigualdad en el desarrollo económico entre distintos países. El autor diferencia entre un excedente económico *real* y *potencial*, definiendo al primero como la diferencia entre la producción real generada y su consumo efectivo y, al segundo, como la diferencia entre aquel que *podría* obtenerse y lo que pudiera considerarse como consumo *esencial*. El autor otorga un gran interés científico a estas categorías pues tienen según él la virtud de mostrarnos los elementos irracionales del sistema económico y señalan los obstáculos a los que se enfrenta la movilización de los recursos potenciales⁶⁰.

El concepto de excedente rige tanto en las economías más avanzadas como en las subdesarrolladas y, aunque en términos relativos no difiera en gran medida, las razones de los diferentes grados de desarrollo descansarían en el diferente *modo de utilización* del excedente económico (Baran, 1977, p. 223 y en adelante). La senda torcida en el desarrollo capitalista de los países subdesarrollados se debería, fundamentalmente, al “impacto restrictivo del capital monopolista” que condenaría a estos países a la decadencia y a un desarrollo débil. Según esta hipótesis, en los países subdesarrollados el excedente económico sería apoderado en su parte más importante por los grupos monopolistas que, en lugar de reinvertirlo en fines productivos, tenderían o bien a enviarlo al exterior o bien a emplearlo tal y como lo emplea la aristocracia terrateniente local (*ibíd.*, p. 238).

Respecto a la inversión extranjera y su contribución al desarrollo económico de los países subdesarrollados, el autor se muestra sumamente crítico. Considera que el efecto estimulante de la entrada de empresas extranjeras sobre el conjunto de la economía es significativamente pequeño dado que, una vez realizadas las inversiones iniciales de cierta envergadura en una rama cualquiera, éstas no solo se reducen significativamente, sino que reducen, además, las posibilidades de entrada de nuevas empresas al constituirse como un mercado monopolista. En palabras del propio autor “el estrecho mercado quedó controlado monopolícamente y el control monopolístico se transformó en un factor adicional que obstaculizaba la ampliación del mercado” (*ibíd.*, p. 236).

La exportación de la estructura de mercado monopolista de las empresas extranjeras a los países subdesarrollados preocupa tanto al autor que lleva a cuestionarse sobre si es más perjudicial la extracción del excedente económico por las empresas extranjeras o su reducido grado de reinversión ante los flacos beneficios directos derivados de la inversión extranjera en estos países (*ibíd.*, p. 245). El autor despliega una serie de aspectos que posteriormente serán desarrollados e incorporados al catálogo de argumentos de peso entre los críticos con las ETN, tanto desde el campo heterodoxo como marxista:

- (i) La concepción de la ETN como succión del excedente generado en los países subdesarrollados (*ibíd.*, pp. 245-51).

⁶⁰ Véase Baran (1977), pp. 73-95 donde se define el concepto de excedente económico.

- (ii) La contribución de los capitales extranjeros en una especialización internacional claramente perjudicial para los países subdesarrollados (*ibíd.*, pp. 245-51).
- (iii) (iii) La comunión de intereses entre el capital extranjero, una burguesía nativa – donde sus ganancias dependerían de su relación con los capitales foráneos- y los terratenientes feudales, que estaría vitalmente interesados en perpetuar y fortalecer el *statu quo* y por el cual ejercerían una notable influencia (*ibíd.*, pp. 256-61).
- (iv) El rol del Estado -y la disposición de sus aparatos- en el impulso de las inversiones en el exterior de las empresas monopolísticas patrias (*ibíd.*, pp. 147-156 y 261.2).

En síntesis, Baran presenta la tesis por la cual las inversiones extranjeras, procedentes de empresas monopolistas, tendrían un efecto negativo sobre los países subdesarrollados, no solo por modificar la estructura de mercado de dichos países acentuando, en consecuencia, la concentración y centralización e importado los efectos negativos de la regulación monopolista u oligopólica, sino también porque estos grupos monopolistas procedentes de países avanzados extraerían parte del excedente generado en aquellos países atrasados, aminorando así el estancamiento en los países imperialistas y reforzando la situación de retraso y miseria en los países subdesarrollados. El autor vincula de este modo el desarrollo con el subdesarrollo, la explotación de unos países por otros y la relación entre los monopolistas extranjeros y las oligarquías nacionales en mantener el *statu quo* impidiendo así el progreso social y económico.

Los análisis de Baran y Sweezy –al que se les une, entre otros, Magdoff- profundizarán en el estudio de las ETN a través de diversos trabajos, tanto conjuntos como individuales, focalizados en la evolución y naturaleza de la empresa monopolista o, como también la denominan a menudo, firma gigante⁶¹. Estos tres autores vinculados a la revista norteamericana *Monthly Review*, abordaron desde el principio tres cuestiones interrelacionadas que dominaban los debates sobre las ETN en aquella época: (i) las razones de su ascenso; (ii) la distinción entre las corporaciones multinacionales y las meras operaciones internacionales de las empresas, así como la posibilidad de que surjan empresas totalmente transnacionales (en referencia a empresas globales); y (iii) el grado en que tales corporaciones gigantes y transnacionales podrían suplantar a los Estados-nación. Además, dentro de la teoría marxista, estaba la cuestión de cómo el surgimiento de tales empresas, fundadas sobre la inversión extranjera directa, podría transformar la teoría del imperialismo de Lenin, que se había centrado, como se mostró, en la exportación de capital, pero principalmente en su forma de inversión en cartera (Suwandi y Foster, 2016).

⁶¹ En 1966 la revista *Monthly Review* reimprime el artículo Baran y Seezy de 1964 titulado *Notes on the Theory of Imperialism* donde se ofrece una visión sobre el crecimiento de las ETN y del cual una parte es incorporada a la obra conjunta *El capital Monopolista* editada por primera vez en inglés en 1966 (en este texto se trabaja con la tercera edición en castellano de Baran y Sweezy, 1969). Posteriormente, en 1969, partiendo de lo recogido en *Notes on the Theory of Imperialism*, Magdoff y Sweezy publicaron el artículo *Notes on the Multinational Corporation* profundizando en la caracterización de la ETN (que existe, al menos, una edición en castellano recogida en Sweezy y Magdoff (1974) y que es la empleada en este texto).

La visión del capital monopolista, compartida por otras perspectivas marxistas, parte de la idea de que la ETN es resultado de la concentración y centralización del capital integradas en el proceso de acumulación del capital. Así, la expansión y el crecimiento de la ETN que se producía cuando estos autores abordaban sus trabajos iniciales, no era más que el resultado de la inherente evolución de la propia empresa. Pero lo que caracteriza a esta perspectiva marxista diferenciándola de otras es, por un lado, la asunción de la entrada de un capitalismo cualitativamente distinto a partir de las décadas finales del siglo XIX⁶² y, por otro, y vinculado a la noción anterior, la estrecha relación entre el tamaño de la empresa y el monopolio o, expresado en otros términos, la correlación positiva entre un aumento en la escala de producción y la reducción de la competencia.

En líneas precedentes se mostró la tesis de los dos capitalismo, uno competitivo y otro, posterior, monopolista, por lo que no nos extenderemos de nuevo en ello. Lo que interesa destacar en nuestra opinión es la identificación que se hace desde esta escuela de pensamiento entre el incremento de la escala de producción y la estructura monopolista que no solo afectaría a cómo caracterizar la evolución de la ETN en nuestros días, sino a cómo entender la dinámica capitalista en su conjunto. Los autores que mayor difusión han tenido desde la corriente capital monopolista lo expresan de la siguiente manera:

“hoy la unidad económica típica en el mundo capitalista no es la pequeña firma que produce una fracción insignificante de una producción homogénea, para un mercado anónimo, sino la empresa en gran escala que produce una parte importante del producto de una industria, o de varias industrias, y que es capaz de controlar el precio, el volumen de su producción y los tipos y cantidades de sus inversiones. La unidad económica típica, en otras palabras, tiene los atributos que alguna vez se pensó que eran privativos de los monopolios. Por lo tanto, no es permisible ignorar el monopolio en la construcción de nuestro modelo de la economía y continuar considerando la competencia como el caso general. En un intento de comprender el capitalismo en su etapa monopolista, no podemos abstraernos del monopolio o introducirlo como un simple factor modificador; debemos colocarlo en el centro mismo del esfuerzo analítico que desplegaremos” (Baran y Sweezy, 1989, pp. 10-1).

Para la interpretación del capital monopolista el tamaño de la escala de producción, lejos de tratarse de una característica cuantitativa, supone un salto cualitativo, llegando a transformar algunos de los fundamentos del sistema capitalista tal y como eran entendidos hasta entonces. Así se expresan los autores principales de esta corriente de pensamiento:

“La empresa gigante actual es una máquina de maximización de ganancias y de acumulación de capital, por lo menos en el mismo grado de la empresa individual del periodo anterior. Pero ésta no es únicamente una versión amplificada e institucionalizada del capital personal. Hay diferencias mayores entre estos tipos de empresas comerciales, y por lo menos dos de ellas tienen una importancia clave en

⁶² “Debemos reconocer que la competencia, que fue la forma predominante de las relaciones de mercados en el siglo diecinueve, ha cesado de ocupar tal posición, no solamente en Inglaterra sino en todas partes del sistema capitalista” (Baran y Sweezy, 1989, p. 10).

la teoría general del capitalismo monopolista: la empresa tiene un horizonte más a largo plazo que el capitalista individual y calcula más racionalmente. Ambas diferencias están fundamentalmente relacionadas con la escala incomparablemente mayor de operaciones de las empresas” (*ibíd.*, p. 43).

Sweezy y Magdoff procuran adaptar la espiral marxiana de *capital-plusvalía-capital incrementado* a la teoría de la empresa. Para tal propósito, los autores parten de una industria competitiva con empresas con producción pequeña en relación al total y un producto similar para todas las empresas competidoras del mercado. Bajo esta circunstancia, el productor producirá hasta que el precio de mercado sea igual al costo de una unidad adicional porque, en adelante, obviamente, el costo excedería al precio de venta. Si se supone que puede vender todo lo que produce, el modo de aumentar su margen de ganancia pasa, inexorablemente, por la reducción de los costes de producción lo cual significa, según ambos autores, la expansión de la escala de producción o la introducción de nuevas técnicas. Únicamente prosperarán en su intento lucrativo aquellas empresas que tengan éxito por esta vía, mientras los rezagados tenderán a desaparecer.

Este proceso, sin embargo, advierten, no puede continuar indefinidamente por lo que llegará un momento en el cual la expansión de la empresa media, ocasionada por el crecimiento de las que tienen éxito y por la eliminación de las que fracasan, altera esta situación fundamental. La empresa individual no seguiría siendo un pequeño productor entre otros muchos y, tampoco, tomaría el precio corriente como un dato a la cual debería adaptarse de la manera más lucrativa. Cada empresa, sin embargo, ahora produce una proporción mucho más importante en el abastecimiento total de la industria y, por consiguiente, cada una debe tener en cuenta el efecto de su propia producción sobre el precio de mercado. Ambos autores concluyen que, resultado del proceso anterior, cada empresa procurará bajo el nuevo escenario, aproximarse lo mayor posible a la posición de monopolio, sea individualmente (diferenciando su producto de los rivales) o colectivamente (actuando de forma abierta o tácita en colusión con sus rivales) (Sweezy y Magdoff, 1974, p. 22-23). Esto provoca nuevos dilemas y posibilidades que han sido adecuadamente estudiados bajo títulos tales como competencia imperfecta o monopolista, oligopolio o monopolio.

Como puede observarse esta escuela comparte la noción cuantitativa de identificar directamente una elevada escala de producción con el monopolio. En efecto, desde este punto de vista, se asume, que un número elevado de pequeñas y medianas empresa (como supuestamente caracterizaría la economía del siglo XIX) es sinónimo de un mercado competitivo de forma que su opuesto, a saber, un mercado en el cual predominan pocas pero grandes empresas, sería sinónimo de su contrario: el monopolio⁶³. Paradójicamente, esta forma meramente cuantitativa de medir y, por tanto, de interpretar la competencia es compartida

⁶³ Conviene matizar que “por monopolio, los marxistas no entienden literalmente la ocupación de cada industria o rama de empresas por una sola firma. Emplean la expresión “capitalismo monopolista” para indicar el paso del capitalismo de su etapa anterior de competencia más o menos libre a una en la que firmas gigantes, trusts y cárteles domina el mercado” (Kemp, 1978, p. 33). Los autores de la escuela del capital monopolista suelen utilizar los términos oligopolio y monopolio en sentido similar, asociándolo al primero de ellos.

tanto por la escuela *neoclásica* como por la *keynesiana* adscribiéndose sus seguidores a la noción de competencia perfecta y competencia imperfecta respectivamente; pero en, ambos casos, -y de ahí la coincidencia que se quiere subrayar-, parten de equiparar el grado de competencia en función del grado de concentración de un mercado determinado. No es casual, como ya se advirtió en el capítulo anterior y también en este, que la caracterización que se realiza de la ETN desde esta corriente coincida con la escuela del oligopolio (competencia imperfecta), exceptuando las medidas políticas que, como también fueron señaladas en más de una ocasión, existen claras divergencias.

Desde el punto de vista de la propia empresa la intensificación del proceso de concentración y centralización del capital deriva en un punto por el cual la empresa ya no puede continuar creciendo y apartando rivales más débiles a través de la reducción de costes. Bajo este nuevo escenario, incrementar la escala de producción o incorporar nuevas técnicas dejarían de tener sentido por el elevado grado de cuota de mercado alcanzado y las empresas monopolistas pasarían de ser tomadoras de precios a ser ellas mismas quienes a través de sus decisiones de producción determinasen el precio de mercado. Cuando esta situación prevalece en la mayoría de las industrias importantes, dicen sus defensores, “el capitalismo ha entrado en su fase monopolista” y las empresas solo podrían continuar con el proceso de acumulación “transcendiendo su campo de operaciones” (Sweezy y Magdoff, 1974, p.23). He aquí, por consiguiente, la razón fundamental que explicaría “la tendencia de la empresa a diversificarse tanto industrial como geográficamente a medida que va creciendo o, dicho en lenguaje corriente, la tendencia en convertirse por una parte en un conglomerado y, por otra, en una empresa multinacional” (*ibíd.*, p. 24). Huelga decir que las ETN serían “exactamente aquellas que han logrado mayor grado de control monopólico del mercado interno de sus países y son aquellas más concentradas” (Dos Santos, 1982, p. 82).

A diferencia de la etapa competitiva, en la cual las ventajas de las empresas se ceñían fundamentalmente a la esfera de la producción, siendo los costes de producción los reguladores del mercado, las ventajas de las grandes empresas según esta visión, no provienen, particularmente, del campo de la producción, sino que responden a un poder de mercado superior que impediría a las pequeñas empresas competir en igualdad de condiciones. Así, las habilidades de producción resultarían secundarias al alejar a las grandes empresas de someterse al escrutinio del mercado y dando lugar a una superioridad basada en razones de índole extraeconómico derivada, en su mayor parte, de asimetrías de poder entre las grandes firmas y las pequeñas. Pueden señalarse entre estas razones: el acceso privilegiado y prácticamente ilimitado al crédito, las estrechas relaciones con los gobiernos de turno, un equipo de ejecutivos experimentados, un efectivo equipo de ventas y facilidades de I+d+i destinado a solventar todo tipo de problemas tecnológicos, etcétera (Sweezy y Magdoff, 1974, p.27).

La evolución teórica de esta línea de pensamiento en referencia al surgimiento y expansión de la ETN podría mostrarse gráficamente a través de la siguiente secuencia: La tendencia a la concentración y centralización del capital (de fines del siglo XIX) derivaría en un incremento de la escala de producción generando empresas de gran tamaño (*trust* y *cárteles*). Estas grandes empresas –y es aquí donde se alejan del análisis marxiano- tendrían suficiente poder de mercado como para sortear los tradicionales mecanismos de mercado, a saber, la competencia, de

manera que, en lugar de estar sometido a su regulación, serían las propias grandes empresas las que liderarían el devenir del conjunto del mercado o rama en la cual operen. Esta capacidad, además, sería resultado de medidas de privilegio (extraeconómicas por lo general) a las que las empresas pequeñas e independientes por sus características no tendrían acceso. Las relaciones (asimétricas) de poder serían las determinantes en el éxito o el fracaso de las empresas, siempre favorable para la más grande. Del mismo modo que el capital monopolista sugiere cierto estancamiento de la economía⁶⁴, la empresa monopolista se caracterizaría como un ente condenando a la expansión continua y con un cierto éxito garantizado. El cambio tecnológico, por ejemplo, sería apropiado inmediatamente por las grandes compañías, pero en lugar de abrir nuevas vías a la inversión y generar crecimiento económico como ocurriría en entornos competitivos, al carecer de presiones competitivas, sus decisiones estarían determinadas en función de la maximización de beneficios, ralentizando la incorporación de nuevos productos y técnicas de producción (Baran y Sweezy 1969, p. 78).

En lo referente al impacto que la ETN generan en los países en desarrollo –que son los que ocupan a esta línea de pensamiento-, tal y como se destacó anteriormente, difiriere a la línea marcada por la escuela clásica del imperialismo enfatizando en la idea de transferencia de valor de los países periféricos hacia los centrales. A diferencia de la época colonial en la cual la vía predominante de transferencia consistía en el pillaje u otro tipo de medidas extraeconómicas, los analistas de este punto de vista concentran sus esfuerzos en encontrar nuevas vías de transferencia de valor a través de relaciones económicas como son el comercio internacional y las operaciones de las ETN a través de IED en los países menos desarrollados. La idea general de esta tesis consiste en que las empresas con sede en los países centrales lograrían beneficios extraordinarios, sobre todo, a costa de las pequeñas empresas periféricas, impidiendo así, el crecimiento tanto de estas firmas locales como el desarrollo de sus países. Las ETN actuarían de este modo como *bombas de succión*, apropiándose del excedente generado en los países periféricos.

Demostrar esta tesis general, sin embargo, no ha resultado nada sencillo y se han ensayado numerosas hipótesis que, siguiendo a Iñigo Carrera, podríamos reunir en dos grupos diferentes: Uno primero, titulado como la *vía imperialista*, estaría caracterizada por enfatizar en las relaciones asimétricas que derivarían en una dominación basada, principalmente, en la fuerza económica, política y militar desigual entre las partes intervinientes. Este grupo congregaría los trabajos que tienden a la teoría del imperialismo y anteponen el peso de las relaciones de poder sobre los mecanismos de mercado. Una segunda vía de análisis consistiría, por su parte, en explicar la relación desigual entre países indagando en el propio modo de producción capitalista o, expresado de otra manera, concentrado sus esfuerzos en investigar el carácter sistémico de la desigualdad a través del propio funcionamiento de las relaciones económicas. Este último grupo pueden encontrarse, según el autor argentino, los trabajos basados en el denominado *intercambio desigual* (Iñigo Carrera, 2008, pp. 171-5).

En la actualidad, podrían incluirse a la corriente del imperialismo -o neo-imperialista empleando la terminología de Jenkins (1991)- nuevas interpretaciones que gozan de una gran difusión y

⁶⁴ “Las tendencias al estancamiento, inherentes al capitalismo monopolista, han empezado ya a dominar la escena económica en los años posteriores a 1907” Baran y Sweezy (1969), p.191.

aceptación. Estas visiones siguen enfatizando en nuevas contradicciones por encima de la centralidad que le otorgara Marx a la de capital-trabajo. Además del antagonismo entre Estados que, como se mostró, parten de la idea leninista del imperialismo, nuevas corrientes desde el campo heterodoxo incorporan nuevos elementos que explicarían las desigualdades entre países y que, por lo general, se sustentan en diferentes asimetrías de poder. Siguiendo a Astarita (2010), pueden identificarse las siguientes: neoliberalismos vs. pueblos; finanzas vs. pueblos; capital financiero vs. países oprimidos entre las más importantes⁶⁵. En sus diferentes versiones, todas ellas asumirían en cierto grado la existencia de algún tipo de relación que impediría o, al menos, obstaculizaría el desarrollo independiente de los países perjudicados, y siempre, en favor de los países más adelantados. Esta relación desigual o dependiente, justificaría no solo la brecha existente entre economías atrasadas y desarrolladas sino, incluso, las limitaciones para revertir semejante situación⁶⁶. Empleando la terminología de Diego Guerrero (2009), estaríamos ante enfoques *hiperpolíticos* que apoyarían sus interpretaciones, principalmente, en argumentos que buscan su sustento teórico en el análisis de alianzas entre capitalistas monopolistas, el Estado (personificado en el Gobierno) e instituciones supranacionales (Guerrero, 2009, p. 37). Desde este punto de vista la dinámica económica quedaría determinada, no tanto por la existencia de *leyes objetivas* inherentes al sistema capitalista, sino por una relación de fuerza entre las empresas y los estados con sus homólogos. Muchas de las críticas a instituciones supranacionales como el FMI, BM o la OMC beben de esta filosofía basada en entender la economía como un ejercicio de relaciones de fuerza por la cual los más poderosos impondrían su voluntad a los más débiles a través de mecanismos ajenos al propio funcionamiento de mercado. El sistema capitalista, desde este punto de vista, estaría controlado por un reducido grupo de monopolistas, instituciones y gobiernos con capacidad suficiente como para condicionar su funcionamiento. En buena parte de los estudios referidos a analizar el fenómeno de la ETN subyace esta idea de poder inducido desde las altas esferas que, de alguna manera, determinarían la suerte de estas empresas y de la economía en la cual operan.

Algunos analistas sostienen que las políticas de corte neoliberal impulsadas por los organismos supranacionales y adoptadas por los gobiernos locales han dotado de mayor fuerza a los grupos concentrados, de manera que su dominio económico sería aún mayor en la actualidad que en décadas pasadas. Este dominio ha de entenderse en la línea que estamos siguiendo en este apartado, a saber, con origen en el mayor poder de mercado que le permitiría a un reducido número de grupos concentrados, imponer los precios y extraer ganancias extraordinarias en un contexto poco o nada competitivo, reproduciendo un contexto estacional sin apenas margen para la entrada de nuevos competidores que pudieran alterar tal escenario. Desde este punto de vista, el estudio de la ETN (y la economía en general) debería focalizarse, por consiguiente, en el análisis de acciones extra-económicas tales como aquellas vinculadas al poder de cada empresa, sus relaciones con los gobiernos, u otras en el mismo sentido. De alguna manera, estas relaciones de poder determinarían el devenir de las grandes empresas, en detrimento de cuestiones vinculadas al mercado como puede ser la competencia, la productividad u otros aspectos propios de las fuerzas de mercado. En los últimos años, la capacidad de control sobre

⁶⁵ Rolando Astarita acuña el término de *dependencia reformulada* para agrupar estos nuevos enfoques (Astarita, 2010, pp. 99-120).

⁶⁶ Véase la Tabla 3.1. donde se recogen los aspectos fundamentales de cada corriente.

el mercado, se habría intensificado significativamente en la esfera financiera, resultado de la creciente expansión del sistema financiero a escala global. Los seguidores de la tesis de la *financiarización*, por ejemplo, consideran que los grandes bancos tendrían capacidad suficiente como para imponer altas tasas de interés a su voluntad. Muchos de los enfoques críticos respecto a las ETN, que como se comentó nada más iniciar este apartado, congregan amplios y variados sectores, son tributarios, en sus fundamentos, de una visión por la cual el poder de mercado de las grandes empresas llega a imponerse sobre aquellos mecanismos de mercado o formas de funcionar del capitalismo, más propios del siglo XIX⁶⁷ y que habrían quedado bien obsoletos, o bien relegados en importancia.

Puede decirse que el capital monopolista ha seguido siendo el motor del grueso de los estudios del imperialismo hasta la actualidad. Roger Owen identificaba para antes de los 80 tres oleadas de estudios sobre el imperialismo. La primera de ellas se vinculaba, obviamente, a los clásicos de principios del siglo XX. Una segunda, a mediados de los cincuenta, protagonizada por autores como Baran, Magdoff, Barratt Brown o Frank. En los años setenta, la teoría del imperialismo volvería a recobrar de nuevo un interés que parecía perdido y desde entonces se han desarrollado diferentes enfoques que han ido ensayado otras tantas líneas de investigación, siempre con el ánimo de explicar la dinámica capitalista contemporánea desde el punto de vista del capital monopolista⁶⁸.

3.2.2. El desarrollismo de la CEPAL y la corriente de la dependencia

En el periodo de posguerra en América Latina se desarrollaron enfoques o aproximaciones teóricas dentro de la heterodoxia e, incluso, próximas al marxismo, que comparten puntos en común con la visión del capital monopolista o con algunas escuelas apoyadas en la noción de competencia imperfecta de los mercados. En este sentido, tanto la teoría del *desarrollismo nacional* de la CEPAL⁶⁹, como la *corriente dependentista*, comparten esta idea general, si bien las explicaciones entre estas corrientes -y también en su seno- puedan diferir sustancialmente. Estos enfoques persiguen abordar las especificidades del capitalismo latinoamericano al objeto de resolver los variados y apremiantes problemas que aquejaba el desarrollo económico y social de la región. Desde estos enfoques se criticará la teoría convencional del comercio internacional y cómo se entendía el desarrollo económico de las naciones atrasadas desde las escuelas ortodoxas⁷⁰. Tras un diagnóstico de las particularidades y causas del atraso del capitalismo

⁶⁷ Para una revisión renovada del imperialismo y del poder de las transnacionales en el sentido expuesto, pueden verse, entre otros: Petras y Veltmeyer (2007), Boron (2004), Amín (2001). Sobre la financiarización y sus efectos Norte-Sur puede verse Chesnais (2001), Toussaint (2002), y sobre el predominio del antagonismo capital imperialista/pueblo Amin (2011) ofrece una revisión renovada.

⁶⁸ Owen (1978), pp. 15-17. La *Monthly Review* sigue siendo en la actualidad el máximo referente de esta corriente de pensamiento crítico. Pueden destacarse, entre otros, los trabajos de su actual director, John Bellamy Foster o de John Smith, algunos de ellos citados en este trabajo.

⁶⁹ El 11 de agosto de 1947 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas establece una Comisión Especial para examinar la creación de una Comisión Económica para América Latina y el Caribe al fin de proponer soluciones al "atraso" de la región. Fue constituida en Santiago de Chile en junio de 1948, al año siguiente Raúl Prebisch fue contratado como consultor y ese mismo año asumiría la dirección intelectual del organismo. Un años después, ostentaría el cargo de secretario ejecutivo (Osorio, 2016, pp. 26-7).

⁷⁰ El núcleo del análisis de la CEPAL se apoyará en la crítica a la teoría del comercio internacional expresada en el modelo de Hecksher, Ohlin y Samuelson (HOS) y en la noción sobre *desarrollo económico por etapas*

latinoamericano, se concluyó en la necesidad de implementar un proceso deliberado en la industrialización de la región, así como con un significativo protagonismo del Estado, en su planificación, conducción y desarrollo.

Desde sus primeros documentos la CEPAL incorporó la noción del sistema *centro-periferia* para señalar las diferencias entre una periferia con una estructura productiva especializada (exportador de materias primas e importador de bienes y servicios) y heterogénea (dualidad en las productividades) y un centro que se caracterizaba, al contrario, por una estructura productiva diversificada y una productividad homogénea (y superior). Junto a elevar la dicotomía entre el centro y la periferia, el pensamiento de la CEPAL abordó su explicación a través de la tesis del *deterioro de los términos de intercambio* por la cual pretendían señalar que la diferencia entre ambos polos, no solo no fuera elevada de por sí, sino también creciente. Esto se debería, principalmente, a que los precios de los bienes exportados por la periferia –materias primas y alimentos fundamentalmente- en el medio y largo plazo tendían a descender relativamente, más allá de breves periodos coyunturalmente favorables. Esta tendencia descendente coincidiría con una tendencia relativa ascendente, en iguales plazos, sobre los precios de los bienes exportados por el centro –industriales principalmente- que respondían, por lo general, al carácter monopolista de su producción y que les permitía, según esta interpretación, fijar precios por encima de su valor⁷¹.

El deterioro de los términos de intercambio se traducía, en consecuencia, en una menor capacidad de acumulación por parte de los países periféricos agravando los desequilibrios externos y el desempleo estructural que azotaba a la región. Con el ánimo de revertir esta tendencia y enfrentar los problemas estructurales que aquejaban las economías de la región, la CEPAL, junto al análisis teórico, impulsará políticas económicas para inducir una industrialización que entendía viable bajo la activa participación del Estado y dirigida, fundamentalmente, al mercado interno; esta política se conocerá bajo el nombre de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y será implementada en la mayor parte de los países de la región, incluida Argentina, tal y como se mostrará en el Capítulo 7.

Siguiendo a Palma (1987) pueden destacarse las siguientes medidas impulsadas desde este órgano supranacional: (i) un proteccionismo “moderado”; (ii) controles de cambios; (iii) atracción de la inversión extranjera a la industria latinoamericana; (iv) estímulo y orientación de las inversiones nacionales; y (v) la adopción de políticas de salarios encaminada a incrementar la demanda efectiva. La intervención directa del Estado se recomendará particularmente para aquellas áreas que necesiten de grandes volúmenes de inversión inicial y requieran a su vez, largos periodos de maduración. En este sentido, se promulgará que las inversiones estatales se orienten hacia sectores conocidos como estratégicos, destacándose aquellos que proveen de insumos esenciales a la industria como el caso del metal u otros sectores de la industria pesada,

popularizado por Walt Whitman Rostow y predominante en los años 50 (Osorio, 2016, pp. 41-51; Palma, 1987, p. 60).

⁷¹ La idea del deterioro de los términos de intercambio fue desarrollada por Raúl Prebisch durante su mandato en la CEPAL entre los finales de los años 40 y principios de los 60 del siglo pasado y que en la actualidad se conoce más como la Tesis Prebisch-Singer (Osorio, 2016, pp. 27-8). Algunos de estos planteamientos, sin embargo, fueron adelantados en 1929 en la obra del economista rumano M. Manoilescu (*ibíd.*, p. 80).

caracterizado por su elevada escala de producción y mercados altamente concentrados (Palma, 1987, pp. 64-5).

Respecto al protagonismo del capital extranjero y las ETN extranjeras en la región, será bienvenido en este proceso de industrialización endógena, particularmente, aquella de carácter industrial y que pueda contribuir en la estrategia de industrialización en marcha. Será más importante, si cabe, en las ramas con una demanda interna dinámica y también en aquellas caracterizadas por necesidades de tecnologías más avanzadas. Asimismo, se valorará positivamente la capacidad del capital extranjero en la reducción de la escasez de divisas y en su aportación a la mejora del ahorro interno.

Se abría así en algunos países latinoamericanos, entre ellos Argentina, un periodo optimista sobre las posibilidades de un desarrollo en la región inducido por la industrialización que se justificaba, sobre todo, por una rápida expansión de la industria que sería muy intensa en Brasil y en Argentina durante los cincuenta. Este optimismo, sin embargo, no tardaría en volverse en un profundo pesimismo acerca de las posibilidades reales de desarrollo económico en América Latina. Efectivamente, solo una década después, transcurridos los primeros años de la década de los sesenta, comenzaron a aflorar las primeras señales que evidenciaban el debilitamiento de la estrategia desarrollista de industrialización por sustitución de importaciones seguida en la mayoría de países de la región. Rodríguez (1980) describiría la crisis del modelo ISI enfatizando en los siguientes elementos: (i) lenta transformación y modernización en la agricultura, desempleo y la marginalización creciente; (ii) concentración del ingreso y la riqueza; (iii) tendencia al déficit comercial y el consecuente incremento de la deuda externa; (iv) presencia del capital extranjero en la producción industrial destinada al mercado interno, dominando las ramas más dinámicas y de tecnología avanzada; y (v) agudización de las tensiones sociales y políticas que, en varios casos, derivarían en golpes militares derrocando a regímenes populistas (Rodríguez 1980, p. 294).

En el plano intelectual, la pérdida de optimismo ante la adversa realidad, llegó a partir en dos el grupo de corrientes teóricas que, con sus diferencias, integraban el pensamiento *cepalino*. Por un lado, se producirá una reformulación de la tesis oficial de la CEPAL, desprendiéndose de parte del pensamiento heterodoxo del propio Prebisch y virando hacia posiciones más próximas a la ortodoxia. Por otro, surgirá una nueva corriente analítica que, en lugar de moderar sus planteamientos iniciales, perseguirá reformular la tesis original de la CEPAL desde una perspectiva más radical, agrupándose sus autores –muchos procedentes de la propia institución regional- en torno a lo que se ha denominado como *corriente dependentista* (Astarita, 2010).

Si la teoría de la CEPAL había centrado sus esfuerzos en analizar cómo las economías desarrolladas despojaban a las menos desarrolladas a través de los términos de intercambio – de ahí la industrialización endógena propuesta-, la corriente dependentista enfatizará, empero, en la idea por la cual la relación asimétrica entre las zonas desarrolladas y las dependientes (periféricas para la CEPAL) tiene origen en la propia dinámica del sistema capitalista, lo cual explicaría la insuficiencia y debilidad de las medidas impulsadas por la CEPAL en los años cincuenta. Siguiendo a Astarita (2010), pueden enumerarse de la siguiente manera algunas de las ideas compartidas por la corriente dependentista: (i) la asunción de la imposibilidad de un desarrollo capitalista con raíces propias de la periferia; (ii) la tesis de que los países atrasados

eran explotados por los monopolios y los países centrales; (iii) el sesgo radical de sus planteamientos; y (iv) la noción de que la transferencia de excedente genera desarrollo en los países imperialistas (Astarita, 2010, p. 26). Al igual que en otros casos, esta corriente no comportará una teoría propiamente dicha y, sin embargo, se caracterizará por la diversidad de enfoques y cuerpos teóricos muy diferentes entre sí (Astarita, 2010, pp. 57-8)⁷².

Centrando el foco en la exportación de capital, puede afirmarse que, descontando los diferentes matices y niveles en el rechazo, la oposición hacia las inversiones foráneas será un lugar común entre los diferentes enfoques y que, en contraposición a los postulados iniciales de la CEPAL, los autores de la dependencia tenderán a considerar tanto la IED, así como las operaciones de las ETN en los mercados latinoamericanos, elementos generadores de dependencia y subdesarrollo⁷³. Además de incidir en las transferencias entre la filia y casa matriz –vía precios, remisión de utilidades o créditos intra-firma, entre otras-, la corriente dependentista enfatizará, a su vez, en el impacto nocivo del capital extranjero sobre la burguesía local y sobre un mercado laboral, incapaz de afrontar la incorporación de tecnologías tan ahorradoras de mano de obra.

Como se ha comentado, estas ideas eran compartidas en gran medida por las distintas interpretaciones adentro de la naciente corriente dependentista, pero pueden identificarse en su seno, una corriente próxima al *estructuralismo* -que en la actualidad ha recobrado cierta relevancia con las tesis *neodesarrollistas* actuales- y otra corriente ligada a los planteos imperialistas sobre la base del capital monopolista. Podría, incluso, señalarse una tercera, dentro de la corriente marxista al igual que esta última, pero diferenciándose de aquella, por abordar la dependencia latinoamericana no tanto desde el punto de vista imperialista como desde la obra del propio Marx. Tomaremos los referentes de cada una de estas tres escuelas centrándonos en cómo abordan, particularmente, la inversión extranjera y las operaciones de las ETN.

3.2.3. La ETN interpretada desde la corriente dependentista próxima al estructuralismo

El *estructuralismo* integrado en la *corriente dependentista* es la que guarda una mayor relación con los postulados iniciales de la CEPAL, dado que básicamente se constituye como una radicalización del planteamiento original de aquel organismo. Estos autores tienden a enfatizar en los problemas que aflorarán tras agotarse el proceso industrializador inducido por el estado, al objeto de encontrar nuevas medidas que reviertan tal situación de agotamiento. Parten de la idea original de la CEPAL que diferencia entre el centro y la periferia para, a través de sus trabajos, enunciar las particularidades que inducirían a la dinámica capitalista a comportarse de

⁷² Katz (2016a) y Osorio (2016) reconocen asimismo las diferencias en el seno de la corriente dependentista.

⁷³ Dentro de la corriente dependentista que toma una posición más radical respecto a la teoría desarrollada inicialmente por la CEPAL, existen un amplio espectro que abarca diferentes posiciones próximas al estructuralismo. Una de ellas entre las que destacarían autores como Sunkel y Paz (1992) o Furtado (1982) entre muchos otros, abordan los problemas de la periferia como estructurales, pero entienden que podrían ser superados a través de reformas que modernicen el capitalismo latinoamericano (reformas agrícolas, industriales, institucionales, etcétera). Otros autores más próximos a corrientes marxistas como Dos Santos (1986), Marini (1973) y cercanas a las tesis imperialistas, abogan por la revolución socialista como única vía para superar el subdesarrollo de la región. Respecto a la exportación de capital pueden diferenciarse desde la posición menos crítica defendida por Cardoso y Faletto (2002) hasta el rechazo más absoluto de las posiciones de Dos Santos o Marini, por ejemplo.

diferente manera en las economías centrales y periféricas. Furtado (1966) entiende que la divergencia en el desarrollo de la economía latinoamericana respecto a las economías centrales, pueden abordarse considerando a la economía latinoamericana como un subsistema del sistema global. Sunkel (1971), en términos similares, indaga en la *estructura* del sistema en su conjunto, con el propósito de esclarecer por qué genera resultados adversos en el centro y en la periferia. La perspectiva estructuralista comparte, por lo general, la existencia de una tendencia que, de alguna manera, condenaría a las economías latinoamericanas a un estancamiento estructural, fruto de elementos históricos y específicos de la región, pero también por el elevado grado de concentración de monopolios u oligopolios en las economías dependientes⁷⁴. La superación de la dependencia, por parte de la corriente estructuralista, abogará por políticas que modifiquen o transformen las diversas estructuras, previamente identificadas teóricamente y que serían obstáculo para el desarrollo autónomo de la región, desvinculándose así, de la necesidad de una revolución socialista en América Latina como única solución.

En lo que a la transnacionalización se refiere, uno de los autores que más indagó en el comportamiento de la ETN desde una perspectiva histórico-estructural es el economista chileno –quien también trabajara para la CEPAL en sus primeros años- Osvaldo Sunkel. Al igual que el resto de la corriente dependentista, el autor parte de la idea por la cual *el “subdesarrollo y el desarrollo son dos caras de un mismo proceso universal”*, donde los factores externos, pero también los internos (que no deben ser oscurecidos por aquellos), condicionan la estructura y funcionamiento de los sistemas socioeconómicos latinoamericanos⁷⁵. El autor concluye, por tanto, que un análisis realista debe asumir que el sistema socioeconómico está formado por dos tipos de elementos estructurales en interacción: los externos y los internos. Si bien, los primeros son los que prevalecen en la influencia que ejercen sobre la estructura en el largo plazo, el autor también señala que no debe minusvalorarse la influencia de los segundos, pues el cambio estructural suele ser resultado de la interacción de ambas. Sentados los puntos de partida, el investigador chileno aborda el análisis indagando sobre dos procesos, que identifica como *polarizantes*, que se desarrollan uno, en el plano de las relaciones internacionales y el otro en plano nacional (Sunkel, 1971, pp. 575-77).

El intento por abordar el papel que juegan las vinculaciones externas en la estructuración y transformación de las economías latinoamericanas el autor identificará tres fases por las cuales habría transitado el sistema internacional y que condicionaría el modo en que se han ido integrado las economías latinoamericanas en los sucesivos estadios, en la cual, a su vez, habrían ido modificándose tanto los centros hegemónicos como la naturaleza de sus formas de

⁷⁴ Furtado (1966) pp. 47-8: Dentro de las condiciones presentes de América Latina la regla tiende a ser el monopolio o el oligopolio y una progresiva concentración del ingreso, la cual, a su vez, al condicionar la composición de la demanda, orienta las inversiones hacia ciertas industrias que son exactamente las de elevado coeficiente de capital y más exigentes en cuanto a las dimensiones del mercado. La experiencia en América Latina ha demostrado que ese tipo de industrialización sustitutiva tiende a perder impulso, al agotarse la fase de sustituciones “fáciles”, y provoca eventualmente el estancamiento”. Cursivas en el original. Cardoso se desvincula de esta idea que considera errónea fruto de no considerar el carácter cíclico de la economía capitalista. Véase Cardoso (1977), p. 204.

⁷⁵ Sunkel (1971), p. 577 cursivas en el original.

dominación⁷⁶. A efectos de este trabajo, lo relevante es que el autor chileno caracteriza este periodo (hasta principios de los setenta cuando se publica la citada obra): (i) por la importancia creciente de lo que considera una nueva forma de organización empresarial y que denomina como conglomerados transnacionales (estructura) y (ii) por el papel cada vez más importante de los gobiernos, tanto en el plano internacional como en el nacional (superestructura) (*ibíd.*, pp. 602-606). Ambas se hallarían interrelacionadas y mutuamente condicionadas a través de las relaciones intergubernamentales que el autor agrupa como bilaterales o multilaterales⁷⁷.

El papel que se le otorga a la nueva organización empresarial coincide, en lo más elemental, con la noción que se tiene de la misma desde el entorno del capital monopolista y de la que se destacó anteriormente su énfasis en vincular la creciente dimensión de la compañía con un creciente grado de poder por parte de la misma. Empleando palabras del propio autor chileno podemos observar cómo

“la característica sobresaliente del conglomerado transnacional (CONTRA), es la integración de sus actividades, integración que comprende segmentos de las economías de un número considerable de países dentro de los confines de un solo sistema de decisiones. El objeto final del CONTRA es la maximización de la ganancia a largo plazo, pero este objetivo se traduce en un cierto número de objetivos inmediatos tales como la mantención y ampliación de las fuentes de materias primas y de los mercados y un alto grado de progreso tecnológico en el desarrollo de nuevos productos y procesos. En otras palabras, la característica principal del sistema actual y probablemente del sistema futuro de las relaciones económicas internacionales es la penetración de la economía de los países subdesarrollados por el agente económico más poderoso de la economía de los países desarrollados, y muy en particular por aquellos de la economía estadounidense, el centro predominante del sistema capitalista en la actualidad. De hecho, la economía norteamericana ha venido experimentando desde fines del siglo pasado una evolución institucional en la naturaleza de su sistema productivo que ha favorecido una gran concentración de la capacidad productiva en empresas gigantescas de alcance nacional y posteriormente transnacional” (*ibíd.*, pp. 606).

⁷⁶ Sunkel identifica tres fases: Una primera fase, llamada mercantilista y dominada sobre todo por el colonialismo español y portugués; una segunda, denominada como liberal y bajo dominio del imperio británico; y una tercera, a partir de la Primera Guerra Mundial, denominado como *neomercantilista*, en la que EEUU destacaría como potencia dominante particularmente a partir de la Segunda Guerra Mundial (Sunkel, 1971).

⁷⁷ Por relaciones bilaterales el autor entiende las relaciones entre una nación dominante y otra dependiente, que se concreta en que la nación dominante trata de preservar y expandir los privilegios exclusivos que ha obtenido gracias, precisamente, a su posición, concediendo, como contrapartida, apoyo en diversas formas a los grupos locales que están, de una u otra manera, asociados con los intereses de la nación dominante. Esta sería una relación con fuertes rasgos mercantilistas mientras que al mismo tiempo se darían otro tipo de relaciones, multilaterales, como las actividades intergubernamentales del FMI, GATT, BIRD, y otro tipo de instituciones con un sesgo -un tanto nostálgico, según el autor- de la fase liberal anterior. Como aclara el autor, sin embargo, no debe interpretarse que los intereses de las acciones de los gobiernos, tanto bilaterales como multilaterales, coincidan siempre y necesariamente con de los intereses de los conglomerados transnacionales (*óp. cit.*, p. 612).

En consonancia con las posiciones vistas en este apartado hasta ahora, Sunkel señala la relevancia y el poder adquirido por unas pocas corporaciones internacionales que desplazaría el poder de los Estados-nación hacia instituciones internacionales tanto privadas como públicas (*ibíd.*, pp. 615).

Una vez caracterizada la época de posguerra y expuestas las diferencias respecto a los estadios anteriores de las relaciones internacionales, el autor aborda la tesis de que da nombre al texto y por el cual vincula la transnacionalización del capitalismo con la desintegración nacional. En este sentido destaca (i) la novedad de los conglomerados transnacionales y su influencia en el sistema internacional como nacional y (ii) que este nuevo sistema, en consonancia con la tesis dependentista pero también imperialista, favorece, por un lado, el desarrollo de los segmentos nacionales internacionalizados del núcleo del sistema capitalista internacional, y particularmente el segmento nacional en que se encuentran localizadas las matrices de los conglomerados transnacionales, esto es, los países desarrollados; pero, por otro, y al mismo tiempo, produce efectos desintegradores y favorece el subdesarrollo de los países subdesarrollados, y particularmente de los grupos sociales marginados y excluidos (*ibíd.*, pp. 616).

Desde esta perspectiva se comparten la mayoría de los rasgos fundamentales o lugares comunes por los que se caracterizaba la ETN en la década de los setenta y que adelantamos en apartados anteriores. Las ETN son caracterizadas desde este punto de vista, por su poder de decisión centralizado, por su manejo eficiente de la información, por su capacidad tecnológica y financiera y por su dirección en manos de tecnócratas. Así mismo, Sunkel, repara en el análisis de su estructura oligopolista que, a través de la integración vertical y horizontal, sustituye en mayor medida el mercado, internalizando en la propia compañía un mayor número de actividades. Así mismo, presta atención a la elevada dimensión de las remesas de utilidades de las ETN, así como a las regalías, pagos por asistencia técnica, compra de insumos exteriores etcétera, subrayando el *drenaje neto* favorable a los países donde se ubica la sede central de la ETN.

Tampoco difiere esta perspectiva de las reunidas en este capítulo hasta ahora en lo que al impacto de la tecnología incorporada por estas empresas en los países subdesarrollados. El autor, en efecto, comparte la idea por la cual la transmisión de tecnología no se esfuerza por adaptarse a las condiciones locales, ni por estimular el desarrollo científico ni tecnológico, de los países en los cuales penetran. Al contrario, los países de destino generalmente consumen las nuevas técnicas sin aprender a adaptarlas y menos a producirlas o desarrollarlas.

En sentido similar al impacto generado por la incorporación de técnicas más avanzadas del exterior ocurre con la burguesía local que según este autor, en consonancia con el resto de la corriente dependentista a excepción como veremos de su vertiente marxista, el empresariado nacional lejos de ser desarrollado es convertido en parte de una tecnocracia internacional o, en su defecto, marginada. El autor ni tan siquiera aprecia, en el caso de la manufactura, al menos, que las ETN hayan contribuido a la ampliación de mercados extranjeros a través de las filiales radicadas en los países subdesarrollados. Otro lugar compartido consiste en identificar la expansión de este tipo de empresas con la pérdida de poder de los Estados-nación restringiendo, cada vez más, su margen de decisión.

3.2.4. La ETN interpretada desde la corriente dependentista próxima al imperialismo

Otra de las vías radicalizadas de los planteamientos iniciales se aproximó a las tesis imperialistas adaptándolas a las características latinoamericanas. Entre ellos cabe destacar la obra de Theotonio dos Santos quien además dedicó una buena parte de su obra a estudiar la dinámica de la ETN en los países subdesarrollados y, particularmente, en América Latina. Esta perspectiva es la más fiel a la tesis del capital monopolista y a la noción del imperialismo, no tanto a la expresada por los clásicos como a la vinculada a la *Monthly Review*⁷⁸ guardando una estrecha relación con la obra de finales de los cincuenta de Baran (1975) -a quien llegan a considerar como “padre intelectual” (Palma, 1987, p.50) - y, particularmente, la obra de Gunder Frank (1982). Todo ellos consideran que el subdesarrollo de las regiones atrasadas es consecuencia del desarrollo del capitalismo en los países adelantados, siendo ambas, tanto subdesarrollo como desarrollo, dos caras de una misma moneda⁷⁹. Desde este punto de vista, los países desarrollados explotarían a los países menos desarrollados apropiándose del excedente generado en estos e impidiendo la realización de excedentes potenciales en los países explotados. La estructura monopólica del capitalismo sería la causante de este desarrollo contradictorio y la única solución política, en consecuencia, pasaría por la revolución socialista.

Dos Santos se desvincula del esquema metrópoli-satélite del primer Frank⁸⁰ afirmando que “el capitalismo no es un estadio atrasado y anterior al capitalismo, sino una consecuencia de él y una forma particular de su desarrollo: el capitalismo dependiente”. Como reconoce Palma (1987), el autor brasileño se desvincula de la visión un tanto mecánica de Frank cuando en 1986, en su obra *Imperialismo y dependencia* el autor afirma que las estructuras internas están condicionadas por la situación internacional de dependencia. En este sentido, el autor brasileño define la dependencia como

“una situación en la cual un cierto grupo de países tienen su economía condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida. La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre estas y el comercio mundial, asume la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y autoimpulsarse, en tanto que otros países (los dependientes) solo lo pueden hacer como reflejo de esa expansión, que puede

⁷⁸ Dos Santos estudia a los clásicos del imperialismo de los que se desmarca básicamente en la idea de que la exportación de capital generaba un efecto progresivo en los países subdesarrollados. A este respecto Dos Santos, sugiere que “Lenin no estudió los efectos de la exportación de capital sobre las economías de los países atrasados. Si se hubiera ocupado más específicamente del tema, hubiera visto que este capital se invertía en la modernización de la vieja estructura colonial exportadora y, por tanto, se aliaba a los factores que mantenían el atraso de estos países. Es decir, no se trataba de una inversión capitalista en general, sino de la inversión imperialista en un país dependiente. Este capital venía a reforzar los intereses de la oligarquía comercial exportadora, a pesar de que habría realmente una nueva etapa de la dependencia en dichos países” (Dos Santos, 2011, p. 358).

⁷⁹ Más adelante, Frank sintetizaría esta idea en la famosa frase que daría nombre a su siguiente libro: *desarrollo del subdesarrollo*.

⁸⁰ Katz (2016b) distingue tres etapas diferentes en el pensamiento de Frank: “El esquema metrópoli-satélite del primer Frank contenía varias unilateralidades pero definía relaciones de dependencia. El segundo Frank disolvió esas conexiones en el mundialismo extremo y el tercer Frank diluyó ese entramado en el “asiacentrismo”. Este recorrido acompañó sus caracterizaciones sucesivas del capitalismo en términos comerciales, mundiales y seculares”, p. 13.

actuar positiva y/o negativamente sobre su desarrollo inmediato. De cualquier forma, la situación de dependencia conduce a una situación global de los países dependientes que los sitúa en retraso y bajo la explotación de los países dominantes. Los países dominantes disponen así de un predominio tecnológico, comercial, de capital y sociopolítico sobre los países dependientes (con predominio de algunos de esos aspectos en los diversos momentos históricos) que les permite imponerles condiciones de explotación y extraerles parte de los excedentes producidos interiormente” (Dos Santos, 2011, p. 403).

Al igual que otros autores de la corriente dependentista, Dos Santos identifica diferentes fases desde la economía colonial hasta nuestros días: Parte de una primera dependencia, *colonial exportadora*, en la cual el capital comercial y financiero aliado del Estado colonial, dominaba las relaciones económicas mediante el monopolio del comercio; una segunda dependencia, esta vez *financiero-industrial*, que se consolida a finales del siglo XIX, caracterizada por el dominio del gran capital en los centros hegemónicos y su expansión al exterior para la producción de materias primas y productos agrícolas consumidos en los centros hegemónicos; y una, tercera última dependencia, *tecnológico-industrial*, que se consolida con el inicio de la posguerra y que destacaría, básicamente, por el dominio tecnológico-industrial de las ETN, que pasan a invertir en las industrias destinadas al mercado interno de los países subdesarrollados (*ibíd.*, p. 410).

El protagonismo de la ETN ya había llamado la atención en obras anteriores y, de hecho, buena parte de la producción e investigación teórica de este autor brasileño girará en torno a su vinculación con el desarrollo económico y social de América Latina. En 1978, el autor advierte de varias tendencias, algunas de ellas como se observará inmediatamente conocidas por coincidir con la interpretación de la escuela del capital monopolista: (i) elevada concentración empresarial; (ii) predominante situación del sector industrial, sobre todo, de base (pesada); (iii) una monopolización del mercado derivado de lo anterior; (iv) una concentración que se completa en áreas como el financiero, comercial, servicios y agrario; (v) una concentración cada vez más aguda con el dominio del sector clave de la economía por los grupos internacionales (la gran empresa), aún más concentrados (Dos Santos, 2015, p. 128).

En esta obra de finales de los setenta, el autor ahonda en el análisis de la ETN caracterizándola, al igual de lo que llevamos viendo en este capítulo, como una empresa gigante que ejerce un dominio sobre los sectores en los que penetra, dadas las dificultades de las empresas locales, en competir contra ETN con tecnología y técnicas gerenciales superiores y monopolizadas por éstas (*ibíd.*, pp. 132-3). La estrategia de la ETN en los países subdesarrollados estaría, según este autor, orientada a obtener el dominio de mercado, instalando condiciones de competencia monopólica derivadas de su integración tecnológica. La empresa disfrutaría de una seguridad financiera gracias a su solvente capacidad para la autofinanciación procedente de su gran tamaño y empleando, de manera secundaria, formas nacionales de capitalización directa (emisión de acciones) o indirectas (préstamos, ventajas fiscales, subsidios, etcétera), reforzando también su dominio financiero.

Nótese que, en consonancia con lo expuesto desde el principio del presente capítulo, el término *dominio* es recurrentemente utilizado, por lo general, para determinar la relación de la ETN con el resto de empresas, particularmente, locales, pues este término no suele emplearse para la

relación entre las diferentes ETN, consideradas a menudo como un todo. A pesar de la relevancia y la insistencia con la que se emplea el término, sin embargo, no es común que se defina o, al menos, se describa en qué consiste o cómo se concreta este dominio por lo que, en lugar de precisar el término, la justificación de su uso viene, por lo general, ligada a la cuota de mercado de la ETN. En otras palabras, una mayor cuota de mercado por parte de una empresa concreta, implicaría un mayor dominio sobre el mercado en el cual opera. Una vez más, se recurre a una visión cuantitativa para suplir la ambigüedad que rodea al término dominio.

Finalmente, antes de concluir con este apartado, se muestran algunas de las críticas de la visión dependentista, muy similares como se observará, a las contenidas en el enfoque imperialista y que, algunas de ellas, aún hoy siguen formando parte del catálogo heterodoxo.

En materia de transferencia tecnológica por parte de las ETN, por ejemplo, esta corriente insiste en matizar su impacto positivo, dado que, a menudo, no suelen ser de última generación y más bien suele tratarse de maquinaria ya obsoleta en los países desarrollados, por lo cual cabría moderar el énfasis sobre su contribución a la modernización productiva del país receptor. Así mismo, se aprueba la crítica generalizada respecto a la supuesta creación de empleo, pues el uso de tecnología especializada en ahorro de mano de obra en una región con desempleo estructural, difícilmente puede mostrar un resultado neto positivo. El dominio monopólico sobre el mercado, además, reduce los estímulos para su ampliación por parte de unas empresas que, en lugar de posicionarse en otros mercados, pueden obtener altos lucros a través de la intensificación en la explotación del mercado local (*ibíd.*, p. 141).

Enfatiza, al igual que los críticos con la ETN, en el impacto que la penetración de este tipo de compañías genera sobre la balanza de pagos, señalando el peso de las remesas de utilidades, servicio de deuda y demás fondos transferidos al exterior. Apoyándose en datos de Frank, Dos Santos, por ejemplo, cuantifica en más del 61 por cien de los ingresos de divisas en América Latina para el año 1962 (*ibíd.*, p. 132).

Por último, y en términos generales, se alerta de la imposibilidad para contrarrestar la tendencia a la integración de las economías subdesarrolladas al capital monopolista internacional, en el marco de una economía internacional en competencia, dado que la ETN dispone de una superioridad manifiesta respecto a las empresas locales. En consecuencia, el autor brasileño, concluye que las burguesías nacionales no dispondrían de “capacidad histórica” suficiente como para sostener la lucha antiimperialista necesaria para salir de la situación de subdesarrollo generalizado en América Latina. En este sentido, la contradicción interna que alberga este proceso de desarrollo, introduciendo formas de producción muy avanzadas, en economías en la cual aún subsisten extensas relaciones de producción atrasadas, impediría la generalización de los estímulos necesarios para generar escenarios de ruptura. Como se comentó recientemente, esta forma de desarrollo no sería capaz de absorber el exceso de mano de obra frente al crecimiento económico, ni tampoco ampliaría el mercado, desalentando una reforma agraria que pudiera modernizar el sector. Al igual que la escuela del capital monopolista, Dos Santos considera que este proceso tiende al estancamiento socioeconómico y a su explotación, sentenciando que “la forma en la que se realiza el desarrollo económico integrado en la economía del capitalismo monopólico conviértase en un poderoso límite al desarrollo y ahonda el subdesarrollo de nuestros países” (*ibíd.*, p. 145).

3.2.5. La ETN interpretada desde la corriente *dependentista* próxima a Marx

Dentro de la vertiente de la corriente dependentista cabe destacar a su vez los planteos del Mauro Marini quién abordará la cuestión del capitalismo - *sui generis* como él lo denomina en 1972- que rige en la región latinoamericana, buscando diferenciarlo del capitalismo vigente en los países centrales. Dada sus particularidades del capitalismo latinoamericano, en consonancia con la línea más radical de la corriente dependentista, el autor considera que las relaciones capitalistas nunca podrán desarrollarse de la misma forma en la que se han desarrollado en las economías capitalistas avanzadas (Marini, 1991, p. 12)⁸¹. Marini comparte así la premisa que sintetizara Frank al expresarse en términos del *desarrollo del subdesarrollo*, aunque se distancia del autor germano al separar la economía colonial de la dependiente. A pesar de que la segunda sigue a la primera, Marini sostiene que la inserción dependiente de América Latina se dará en el transcurso del siglo XIX, cuando la región se inserta en el comercio mundial como exportador neto de alimentos y materias primas hacia el centro, e importador neto de manufacturas desde el centro.

A diferencia del periodo colonial, la inserción de América Latina en el comercio mundial se caracterizará por la transferir valor a las economías centrales, no por razones extraeconómicas como antaño, sino por el *intercambio desigual* que permitiría que parte del valor generado en los países latinoamericanos se realizase y se acumulase, sin embargo, en las economías centrales. Marini sostiene que los países adelantados intercambian mercancías elaboradas con técnicas productivas más avanzadas y que, por lo general, éstas o no se producen en los países periféricos o no lo harían con la misma facilidad, lo cual permitiría a los países adelantados vender sus productos a precios superiores a su valor, eludiendo, de esta manera, la *ley del valor* enunciada por Marx. Los productos exportados por los países periféricos, por el contrario, no tendrían acceso a este tipo de mecanismos que les permitiese fijar precios por encima de su valor de producción, por lo que el resultado del comercio internacional entre países centrales y periféricos, dejaría de ser un intercambio entre equivalentes y generaría una suerte de transferencia de valor, por vía de precios de producción, de los segundos hacia los primeros (Marini, 1991, p. 14). En síntesis, las economías subdesarrolladas estarían intercambiando con los países centrales más de un día de trabajo por cada día de trabajo recibido a través de sus relaciones comerciales.

Más allá de la pérdida en la apropiación del valor generado en la periferia, transferido a través del intercambio desigual, el capitalismo dependiente debería afrontar, además, siempre según la tesis de Marini, una estructura económica desarticulada como resultado de este modo de insertarse en la economía mundial y que, abocaría los países periféricos, a una subordinación respecto a las economías centrales de mantenerse dentro de la senda capitalista. El mayor perjuicio de esta situación, y por el cual Marini define el fundamento mismo de la dependencia,

⁸¹El acceso a la obra de Marini se ha realizado a través de la página de la UNAM que recoge la obra de este autor. En consecuencia, tómesese la numeración de página citada en este trabajo como aproximado pues identifica la página en la que se encontraría la cita una vez descargada la obra a Word con la pérdida de precisión que ello pueda implicar en función de tamaño de letra u otras modificaciones. La web en cuestión, tal y como se muestra a su vez en el apartado bibliográfico, es la siguiente: <http://www.marini-escritos.unam.mx/index.html>.

es la necesidad de los capitalistas de los países dependientes en pagar salarios por debajo de su fuerza de valor a los trabajadores de la periferia, única vía de compensación para hacer frente a la transferencia de valor a sus homólogos radicados en países desarrollados. Es lo que Marini denomina *superexplotación del trabajo* y que considera una categoría específica del capitalismo dependiente por la cual, el capitalista periférico, contrarrestaría el deterioro de intercambiar mercancías generadas por la provisión de materias primas y alimentos, a cambio de la adquisición de manufacturas elaboradas⁸².

La introducción de la categoría de superexplotación del trabajo al análisis generó no pocas polémicas tanto por la ambigüedad de las primeras definiciones como por las críticas que creó la propia categoría. Algunas de las confusiones provienen de considerar la superexplotación como un incremento de la explotación tal y como la definía Marx. Según este último, los salarios se remunerarían en función del *tiempo socialmente necesario* para reproducir la fuerza de trabajo o, dicho, en otros términos, de manera acorde al costo de reproducción de los asalariados, entendiendo por acorde la suma de las necesidades fisiológicas e histórico-sociales de la masa laboral que, obviamente, varían en función de la productividad, la escala de la acumulación, la lucha de clases y los patrones culturales de cada país. El término de Marini de superexplotación, sin embargo, vendría a sugerir que en los países dependientes se violaría este mecanismo de pago de salarios acorde con la reproducción de la fuerza de trabajo, dando como resultado sub-remuneraciones que no alcanzarían para la reproducción del asalariado. La confusión más habitual tiene origen en identificar la superexplotación de Marini con vías de incrementar la tasa de explotación que Marx enunciara como mecanismos para aumentar la plusvalía tanto relativa (aumentos de productividad) como de absoluta (aumento de la jornada de trabajo). En este sentido se llega a relacionar, contrariamente a lo expuesto por Marini, la superexplotación con un mayor grado de explotación⁸³. La diferencia teórica, sin embargo, se sustenta en que esta última, aun redoblando la explotación, se entendería que los salarios seguirían siendo acordes con el valor de la fuerza de trabajo, mientras que la superexplotación del trabajo de Marini implicaría, en cualquiera de los casos, pagar salarios por debajo de su valor.

La superexplotación, por tanto, constituiría la principal razón por la cual el mercado interno de las economías dependiente estaría aquejado de estrecheces estructurales, impidiéndole atravesar la senda que llevaron a los países centrales a la industrialización y al desarrollo económico. Marini procura mostrar los límites de las economías dependientes a la industrialización haciendo uso de los esquemas de reproducción de Marx. A diferencia de este, sin embargo, Marini concluye que la acumulación de capital solo sería posible si se ampliara el consumo de las clases populares, algo que sucedería en los países desarrollados, pero no en los dependientes donde el reducido poder adquisitivo de los asalariados y el elevado número de

⁸² En escritos posteriores el autor reconoce que la pauperización de las condiciones laborales durante el periodo de globalización habría generalizado a todo el sistema la superexplotación del trabajo dejando de ser una particularidad específica de los países dependientes. En palabras del autor “de este modo se generaliza a todo el sistema, incluso los centros avanzados, lo que era un rasgo distintivo —aunque no privativo— de la economía dependiente: la superexplotación generalizada del trabajo” (Marini, 1996, p. 9).

⁸³ Véase Osorio, (2016), pp. 149-174 y Carcanholo (2017), pp. 91-128 para una exposición, desde ángulos no siempre coincidentes de la relación de la superexplotación del trabajo de Marini con la explotación de Marx.

desempleados constreñirían la demanda interna efectiva ⁸⁴. La sub-remuneración que caracterizaría a las economías dependientes supondría, por consiguiente, un límite al desarrollo de estas regiones manifestándose en forma de economías desarticuladas.

En el intento de buscar una explicación para los desequilibrios del mercado interno, característico de las economías latinoamericanas, Marini estratifica el mercado interno diferenciando entre las clases medias y altas que, supondrían el 15 por cien de la población en su conjunto, y las clases populares que conformarían el resto de la población. El estrato superior acapararía la oferta de las nuevas industrias del periodo desarrollista, mientras que los estratos inferiores seguirían excluidos de los patrones de consumo que la industrialización por sustituciones de importaciones no lograba romper. Así, por el lado de la oferta, se desarrollaba un mercado dinámico para proveer de bienes suntuarios a los estratos superiores que sigue una dinámica similar a la que se da en los países desarrollados, incorporando, por ejemplo, tecnología para incrementar la productividad a través de la importación de capitales y tecnología extranjeras; mientras, paralelamente, las clases populares son sometidas a la superexplotación, excluyéndolas de la ampliación del consumo y agravando su situación con mayores cotas de desempleo y marginalidad como consecuencia de la importación de tecnologías ahorradoras de mano de obra para los sectores de altos ingresos. El autor distingue de este modo entre un sector dinámico y moderno, que provee bienes a un reducido grupo y, por otro, amplias capas de la población que siguen en la marginalidad y son provistos por sectores que no pueden huir del atraso. Esta situación se agravaría, además, con una suerte de intercambio desigual también entre sectores, en favor, obviamente, de los más dinámicos reproduciendo los desequilibrios internos de la economía dependiente (Astarita, 2010, pp. 48-51). En síntesis, se daría una estratificación del mercado interno tanto por el lado de la oferta como de la demanda, combinándose estratos de altos ingresos vinculados a consumos suntuarios elaborados por técnicas modernas con elevada presencia de empresas extranjeras, con estratos de ingresos inferiores, menos dinámicos, aunque ampliamente mayoritarios y caracterizados por formas de producción artesanales o atrasadas. En definitiva, el desarrollo industrial latinoamericano tendería a “apoyarse en la expansión del mercado constituido por los grupos de ingresos altos y medianos, divorciándose por tanto de las necesidades de consumo de las masas” (Marini, 1977, p. 14).

Marini identifica de esta manera una estrecha relación entre las inversiones extranjeras y los sectores más dinámicos de la economía, atribuyéndoles un elevado protagonismo en la reproducción de los desequilibrios internos de las economías dependientes. En referencia al impacto de los capitales extranjeros, podría distinguirse dos puntos de interés analíticos que son compartidas con buena parte de las corrientes y autores expuesto en este apartado. Por un lado,

⁸⁴ Una exposición entre el empleo diferente de los esquemas de reproducción entre Marx y Marini puede verse en Astarita (2010), pp. 47-64 a quien hemos seguido en este párrafo. El autor argentino sostiene que Marx emplea los esquemas de reproducción para mostrar que la acumulación no depende del salario obrero y que puede ampliarse a escala creciente en tanto los capitalistas gasten la plusvalía. Marini, sin embargo, sostiene que, en los países dependientes, los salarios bajos son la causa de que los mercados estén estructuralmente limitados. Precisamente, los salarios bajos, junto a un vasto ejército de reserva, son los que permiten una mayor plusvalía y que de ser reinvertida en la ampliación de capital, desarrollarían las fuerzas productivas, ampliando, en consecuencia, tanto la oferta como la demanda interna.

la relación entre los capitalistas extranjeros y la burguesía local y que recorre uno de los debates fundamentales de la corriente dependientista y, por otro, en términos más generales, relativa a la incidencia de las inversiones extranjeras sobre el mercado interno y sus consecuencias.

En referencia a la transmisión de tecnología el autor destaca, al igual que haría Dos Santos, que la tecnología incorporada por las filiales en los países dependientes es la misma que se dejaba de utilizar en los países del norte. El autor brasileño lo justifica aludiendo a las presiones que recibirían los monopolios para mantener las plusvalías extraordinarias, fruto de su mayor capacidad por la innovación, obligándolas a desprenderse del capital fijo antes de que éste estuviese amortizado. Según esta tesis, una mano de obra más barata, unida al retraso tecnológico de los países periféricos, permitiría que la amortización se completase en los países dependientes, al tiempo, que posibilitaba la renovación tecnológica en los centros capitalistas avanzados, manteniendo, como se apuntó, las plusvalías extraordinarias (Marini, 1997, p. 8). En sus escritos finales se reafirmaba en esta idea al describir, por ejemplo, el periodo a partir de los años cincuenta como aquel donde “la velocidad de la innovación tecnológica en los centros volvía rápidamente obsoletos equipos que no se encontraban todavía amortizados, lo que hacía atractiva su transferencia a los países más atrasados, donde podían seguir siendo utilizados” (Marini 1996, 2).

Esta es una idea muy extendida entre los críticos de la ETN, tendentes a identificar la tecnología de segunda mano incorporada en los países periféricos como tecnologías no adaptadas al entorno, minimizando su contribución al desarrollo, al no incorporar tecnología de frontera. Sin embargo, como se mostrará más adelante, desde el punto de vista de las necesidades del capital, se considera que la forma de adaptar la tecnología en los países periféricos se basaba, precisamente, en la reducción de la escala de producción, evitando así futuros problemas de sobreproducción en economías cerradas y con limitada capacidad de compra. En otros términos, las ETN se adaptarían a este entorno, reproduciendo sus centros de producción en los países periféricos a menor escala operativa comparada con los países avanzados, incorporando dentro de esta estrategia empresarial las tecnologías de segunda mano. Se entiende que, cuando los países dependientes comenzaran a abrir sus mercados a partir de la segunda fase de la industrialización por sustitución de importaciones, la escala de producción de las ETN debería incrementarse y la diferencia entre la tecnología incorporada y la de frontera, por tanto, tendería probablemente a reducirse (Jenkins, 1991, pp. 69-76).

Marini se hace cargo de que, tras el periodo de industrialización iniciado a partir de los años treinta en la región latinoamericana, la industria ha ido relegando en importancia a los sectores agrícolas y extractivistas, asumiendo aquella un peso cada vez más relevante. A finales de los setenta escribía que “pasó el tiempo del modelo simple centro-periferia caracterizado por el intercambio de manufacturas por alimentos y materias primas” (Marini 1977, p. 9). Ensayaba, compartiendo tesis con Hymer, que la diversificación de la industria a escala planetaria, estaba generando una jerarquización de los países capitalistas en forma piramidal, reconociendo el surgimiento de centros medios de acumulación, protagonizado por potencias capitalistas también medias, y que lo empujarían a hablar de *subimperialismo*. Destacaba que en América Latina a pesar de los esfuerzos de países como Argentina o México, solo Brasil cumplía los dos requisitos básicos para obtener el rango de país subimperialista que según el autor se definían

en “una composición orgánica media en la escala mundial de los aparatos productivos nacionales y, por otro lado, el ejercicio de una política expansionista relativamente autónoma, que no solo se acompaña de una mayor integración al sistema productivo imperialista sino que se mantiene en el marco de la hegemonía ejercida por el imperialismo a escala internacional” (Marini, 1977, p. 20). Marini define el subimperialismo como la forma que asume la economía dependiente al llegar a la etapa de los monopolios y el capital financiero.

En referencia a las inversiones procedentes del exterior, Marini sostiene que lo que realmente caracteriza a la industria latinoamericana de posguerra, no es tanto el peso que adquiere la industria en algunos países durante la denominada primera fase del ISI, como la *reconquista* por parte de capitales extranjeros del mercado interno latinoamericano, tras un periodo inicial donde según este autor, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones habría “nacionalizado” una industria anteriormente internacionalizada. La diferencia que anota el autor respecto a la industria internacionalizada anterior a la guerra, consiste en que aquella se apoyaba en el comercio y, la reconquistada, sin embargo, se caracterizaría por llevarla a cabo a través de la internacionalización de la producción. Empleando los términos del propio autor, “más que de la internacionalización del mercado interno, se trata de la internacionalización (y la consiguiente desnacionalización) del sistema productivo nacional, es decir, de su integración a la economía capitalista mundial” (Marini, 1997, p. 11).

A diferencia de las tesis más cercanas al estancamiento, como Baran o Sweezy, el autor brasileño reconoce que la inversión extranjera contribuyó al desarrollo del aparato productivo de la economía latinoamericana, pero, a pesar de ello, considera que debían examinarse a fondo las siguientes cuestiones:

- (i) La acentuación del proceso de concentración y centralización del capital generadas. Considera que, si bien este proceso responde a la naturaleza del sistema, la incidencia de la inversión extranjera en las economías atrasadas provoca una mayor concentración de capital y acelera la centralización en mayor grado que en las economías avanzadas.
- (ii) La creciente asociación entre las ETN y las empresas locales generando un *gran capital* abrumadoramente superior sobre resto de la clase capitalista.
- (iii) El impacto negativo de la industrialización sobre el empleo en América Latina. El proceso acelerado de urbanización como resultado de las migraciones del campo a la ciudad inducida por la incorporación tecnológica en la agricultura y las mayores expectativas de empleo en la ciudad, así como la incorporación de tecnología en la industria y los límites a la inversión habrían restringido el acceso al empleo de buena parte de la creciente masa trabajadora. Un fenómeno, el del subempleo en zonas urbanas, que se extendería a toda la región.
- (iv) La presión a la baja del inmenso ejército de reserva sobre los salarios. El efecto positivo inicial derivado de la presión al alza del salario mínimo en industrias artesanales o de menor tamaño, así como en el agro eliminado las formas mixtas de pago, habrían sido compensado con un descenso del salario mínimo en términos reales.

- (v) El desarrollo de nuevas ramas de producción, que responden en buena medida a la expansión de la inversión extranjera, habría modificado la estructura industrial de los países avanzados. En América Latina, sin embargo, estos productos resultan suntuarios, concentrándose en mercados constituidos por grupos de altos ingresos, como, por ejemplo, el automóvil. En otros términos, la modificación del aparato productivo de las economías latinoamericanas impulsado por la inversión extranjera, se habría acotado a la elaboración de productos suntuarios, alejándose de las necesidades de consumo de las masas.
- (vi) Los problemas de realización derivados de la estrechez de un mercado interno muy concentrado en grupos de ingreso alto, obligaría, por un lado, al Estado a intervenir directamente, no solo creando demanda, sino también eliminando los obstáculos a la realización de la producción e, incluso, a asumir sus costos artificialmente cuando fuese necesario. Por otro, la industria latinoamericana debería abrirse al exterior, buscando exportar manufacturas generadas por los grandes capitales nacionales y extranjeros y que no encontrarían acomodo en el mercado local.

Al igual que las vertientes más radicales de la corriente de la dependencia, Marini también acusa a las burguesías locales de obstaculizar el desarrollo de la región. Según el autor brasileño las burguesías nacionales habrían renunciado a un desarrollo capitalista autónomo, al asociarse con el capital extranjero. En este sentido, ante el asedio de los inversores extranjeros a través de la inversión extranjera directa, la burguesía nacional habrían optado por no competir con las ETN y buscar una relación que, según el autor, resultaría beneficiosa para ambas partes: para los capitales extranjeros porque, como vimos anteriormente, les permitiría completar la amortización pendiente de la tecnología incorporada tras su uso en los países centrales obteniendo así, utilidades similares que en el centro gracias al empleo de una mano de obra local más barata; y la empresa local, por su parte, se beneficiaría de la posibilidad de lograr mediante el uso de esos mismos equipos obsoletos, plusvalías extraordinarias que le serían improbables lograr de emplear tecnologías propias. Esta asociación entre los capitales extranjeros y nacionales no solo es interpretada como una renuncia a la posibilidad de un desarrollo autónomo, sino que, a su vez, se vincula al divorcio de la burguesía local respecto a las masas populares, intensificando la superexplotación a las que son sometidas y negándoles la posibilidad del derecho al trabajo (Marini, 1974, p. 9).

Finalmente, el autor también analiza el rol del Estado en una economía dependiente. Al contrario de lo que pudiera parecer, la internacionalización del capital no implicaría, según Marini, una menor participación del estado ni mucho menos su desaparición. Por el contrario, el autor sostiene que el capital exportado por los países imperialistas requiere en las zonas dependientes de un Estado nacional con capacidad creciente en materia de infraestructuras públicas, defensa del mercado interno, negociaciones financieras y comerciales con el exterior, condiciones políticas internas (con énfasis en la regulación laboral) favorables a la inversión extranjera. A pesar de lo anterior, Marini sostiene que no solo el capital extranjero refuerza al Estado nacional, sino que las burguesías locales también refuerzan el rol del Estado para que actúe de intermediario en la negociación con los capitales extranjeros, evitando así, la confrontación directa. Este proceso, junto con el de concentración y centralización de capital

mayor según el autor en los países dependientes, deriva, siguiendo la tesis de Bujarin, en una “aglomeración” del capital con el Estado nacional, que se reproduce en estos países involucrando tanto al capital nacional como al extranjero (Marini, 1977, p. 24).

En cualquier caso, el papel que toma el estado en la economía dependiente no consigue superar los límites que la dinámica capitalista toma en las zonas dependientes, pues a pesar de su intervención directa no pudo superar las estrecheces de un mercado interno en el cual los sectores dinámicos solamente están vinculados con los productos suntuarios y los estratos nacionales minoritarios. Al contrario, el Estado, contribuye a reproducir esta dualidad, procurando incentivar los sectores dinámicos (a través de su aparato burocrático, subvenciones a los productores y financiamiento al consumo suntuario). El Estado emplea, por tanto, sus mecanismos para fomentar la actividad económica destinada a los estratos de altos ingresos y condena, a su vez, a los trabajadores a un consumo más comprimido si cabe, cerrando así la posibilidad de desarrollo de los sectores de producción vinculados al consumo de las clases populares y generando un incremento a tasas elevadas de la industria de bienes suntuarios, mientras las industrias “tradicionales” se estancan o desaparecen (Marini, 1991, 20-1).

Si bien en la década de los 80 la corriente dependientista se dispersó como corriente teórica, algunos de los elementos desarrollados hasta esa fecha siguen hoy en vigor, particularmente, entre los pensadores heterodoxos y algunas corrientes marxistas latinoamericanas. En la actualidad, podemos encontrar autores como Jaime Osorio o Carcanholo o, incluso, a Claudio Katz, que –desde posiciones discordantes entre ellas- reivindican la obra de Marini y procuran actualizar su legado teórico a la dinámica capitalista mundial y latinoamericana contemporánea⁸⁵. Autores cercanos a la revista norteamericana *Monthly Review* defienden a su vez parte del legado de la corriente dependientista más próxima a las teorías del imperialismo, entre los que pueden destacarse la obra del argentino Boron (2008) actualizando la vinculación entre dependencia e imperialismo. Smith (2016) a su vez, parte de la corriente de la dependencia incidiendo en la relación entre superexplotación y las nuevas formas del imperialismo contemporáneo⁸⁶. En cualquier caso, existe un amplio consenso en atribuir a la corriente dependientista, el mérito de haber incorporado al análisis académico los problemas de desarrollo latinoamericano, incorporando nuevas categorías analíticas y reflexionando en torno a la forma de inserción en la economía mundial y sobre sus consecuencias en la región.

⁸⁵ Véase en Osorio (2017) el capítulo final dedicado a la *teoría marxista de la dependencia revisitada*, pp. 299-331 reivindica la actualidad de la teoría marxista de la dependencia y la vigencia de la superexplotación. Carcanholo (2017) reformula el concepto de superexplotación y Katz (2017) y (2017b) reivindica una dependencia donde la superexplotación no sería el rasgo distintivo de las economías dependientes en la actualidad dada la creciente precarización del trabajo en las economías centrales (como llegó a afirmar el propio Marini en sus últimos escritos (Marini, 1996)).

⁸⁶ Según John Smith “the debate in the 1960s and 1970s sparked by the rise of dependency theory, which sought to explain the persistence of imperialism exploitation following the dismantling of territorial empires, was the first and last sustained attempt to found the theory of imperialism on Marx’s theory of value, one reason why it remains a crucial reference point for contemporary study of imperialism” Smith (2016), p. 206.

3.2.6. La ETN interpretada desde el Intercambio desigual

La tesis del *intercambio desigual*⁸⁷ se hizo importante en Europa en la década de los setenta de la mano de Arghiri Emmanuel. Parte de la idea avanzada anteriormente por la cual, tras el periodo de descolonización, la transferencia del valor de las economías periféricas a las antiguas metrópolis continuaría, pero en lugar de materializarse por la fuerza (pillaje, tributos) esta vez se realizaría a través de leyes económicas (Emmanuel, 1972, p. 8). El autor greco francés se aleja de explicar la transferencia de valor en función de factores extraeconómicos, como él los define, y “que resultan directa o indirectamente de la dominación política y de lo que se podría llamar los factores infraeconómicos resultantes de la existencia o supervivencia de las relaciones precapitalistas” (*ibíd.*, p. 15). Para arribar a esta conclusión, anteriormente ha desechado la idea, tan extendida en corrientes marxistas, por la cual la desigualdad del intercambio tiene origen en la desigualdad existente entre los participantes en el intercambio, destacando elementos que se nos resultan a estas alturas del texto conocidos tales como el peso político, los monopolios, posiciones comerciales adquiridas, sistemas bancarios, redes de distribución existentes, zonas de monedas internacionales, etcétera. Justifica que estos elementos fueron importantes en lo que denomina la “prehistoria” del intercambio desigual que data sobre la Edad Media y que aún en el comercio internacional entre antiguas metrópolis y colonias pueden persistir este tipo de mecanismos indirectos, pero, sin embargo, de ningún modo supondrían alteraciones relevantes en la formación del precio mundial. Empleando sus propias palabras, zanja esta cuestión afirmando que “el intercambio desigual, basado en los precios mundiales e independientemente de todos los precios preferenciales que pueden existir en tal o cual región, se mantiene y crece pese a la atenuación del factor político que sigue a la descolonización” (*ibíd.*, pp. 14-5).

Cabe destacar que el planteamiento es interesante, a su vez, porque, a diferencia de la escuela neoclásica que separa el comercio internacional del movimiento del capital, entre ellas la IED, Emmanuel procura integrar ambos fenómenos, comercio e inversión internacionales, en una misma ley económica. En este sentido, su hipótesis principal parte de la idea inicial de que el capital fluye entre países debido a las diferencias en las rentabilidades que ofrece cada uno de ellos. Al considerar los precios de venta como los costes de la fábrica y equipos de producción independientes del lugar en los cuales se produce, es decir, precios y costes de producción (excluyendo la mano de obra) similares en todo el mundo, la fuente de las diferencias de rentabilidad entre países que justificasen movimientos de capital en un sentido u otro únicamente podrían provenir de la abundancia de recursos naturales o de la baratura de los costos de la mano de obra. La elevada diferencia en los costes relativos salariales entre el denominado Tercer Mundo y los países avanzados explicaría que estas diferencias que pueden existir en cualquiera sea el país, en realidad, funcione, sobre todo, entre países subdesarrollados y desarrollados. El autor afirma que los salarios difieren entre sí treinta, cuarenta e, incluso, cincuenta veces (*ibíd.*, p. 21).

⁸⁷ Emmanuel (1973), *El intercambio desigual*. La publicación de esta obra generó inmediatamente un importante debate que se prolongaría, al menos, hasta mediados de los ochenta. En Amin *et al* (1972) se recoge parte de la célebre discusión con otros autores marxistas como Amin, Palloix y Bettelheim.

Es de esta forma en la que se materializaría, siguiendo las leyes económicas, la transferencia de valor de los países con salarios relativos muy bajos a los países con salarios más elevados. Concretamente, la transferencia se apoyaría en que en una economía con precios mundiales similares (resultado de los precios de producción similares dado la tendencia de las tasas de ganancia a igualarse) las plusvalías generadas serían mayores en los países con salarios relativos más bajos y ésta sería supuestamente transferidas a través del comercio internacional a los países con salarios más elevados⁸⁸.

Para que la tesis planteada por Emmanuel se cumpla todas las empresas, tanto de países desarrollados como subdesarrollados, deberían emplear la misma técnica de producción y por ello, una hora de trabajo, independientemente de la empresa en la que se emplee, generaría el mismo valor, por lo que no se considera la posibilidad de diferentes productividades entre empresas. Esto, sin embargo, de acuerdo con Nieto Ferrández (2015), es sumamente cuestionable en una realidad en la cual parece evidente que las empresas de los países menos desarrollados operan a su vez con técnicas menos avanzadas a la de los países desarrollados⁸⁹.

Arghiri Emmanuel, además de ser pionero en ensayar un modelo de *intercambio desigual* que luego será complementado o modificado por diferentes autores⁹⁰, en un texto posterior analiza el comportamiento de la ETN bajo el contexto de intercambio desigual, abordando algunos de los debates más difundidos en torno a este tipo de organización empresarial. A diferencia de los enfoques mostrados en este capítulo, no se mostrará crítico con la penetración de la ETN en los países subdesarrollados. Emmanuel sostiene, en efecto, que la única crítica válida que podría hacerse a las ETN que operan en los países subdesarrollados, desde el punto de vista del desarrollo capitalista, sería fruto de una comparación con la empresa nacional, algo que, a su entender, no se ha llegado a demostrar que sea diferente. Se muestra, por tanto, reticente respecto a cómo la nacionalidad del propietario puede cambiar la naturaleza del capital y exige, ante una de las críticas más extendidas respecto la ETN, que cuando se refieran a “centros de decisión” se demuestre de qué manera la ubicación de dichos centros afectaría a la naturaleza de las decisiones y por qué lo harían. El autor se vale de la comparación de la industrialización en Canadá e India, para preguntarse en qué medida es determinante la nacionalidad del propietario de la empresa. Según sus datos, dos tercios del capital es extranjero en Canadá, de

⁸⁸ Esta idea es desarrollada en detalle en Emmanuel (1973). Una serie de autores reprochan a Emmanuel que considere que la técnica es la misma tanto en los países desarrollados como en los no desarrollados lo que significaría asumir que una hora de trabajo genera el mismo valor en el país adelantado como en el atrasado (Nieto Ferrández, 2012, pp. 211-2). En este sentido, Carchedi (1991) critica al autor por sustituir países por capitales, dado que la transferencia de valor se da entre capitalista y trabajador, nunca entre trabajadores. Siguiendo la idea de Emmanuel, Carchedi (1992) argumenta que los salarios inferiores en el país B implicaría mayores beneficios del capitalista de B y, si las tasas de ganancia tienden a igualarse, la transferencia sería al capitalista del país A (Carchedi, 1991, pp.222-5).

⁸⁹ Nieto Ferrández (2015) enfatiza que “en cualquiera de sus variantes, incluida la de Emmanuel, la tesis del intercambio desigual confunde las dos dimensiones del trabajo, real y abstracto, al sostener que todo trabajo particular rinde siempre, también a nivel mundial, el mismo valor con independencia del nivel técnico con el que opere, y de las supuestas “transferencias” de valor resultantes deduce que el intercambio desigual constituiría una relación de “explotación” entre países” cursivas en el original (Nieto Ferrández, 2015, pp. 214). En el próximo apartado volveremos sobre esta cuestión al analizar la ley del valor expuesta inicialmente por Marx y que, a diferencia de Emmanuel, se asienta sobre la idea de las diferentes productividades entre empresas.

⁹⁰ Amin (1984), Mandel (1979) o el argentino Braun (1973) por ejemplo.

los cuales el 80% provienen de USA, y lo compara con la India, en cuya industrialización se ha desarrollado casi exclusivamente con capitales locales. A continuación, reflexiona en torno a qué hubiese cambiado en el caso de que la toma de decisiones se hubiese ubicado en las oficinas de Montreal en lugar de en los rascacielos de Manhattan en un país rico como Canadá o si la pobreza de la India hubiese sido mayor en caso de que sus capitalistas hubiesen entregado sus fábricas a otros con pasaporte japonés o de nacionalidad alemana. Finalmente, concluye que, siempre que se encuentran diferencias entre la ETN y la empresa capitalista tradicional, el carácter específico de la ETN, resultaría, por lo general, más beneficioso que la empresa local en su contribución al desarrollo económico (Emmanuel, 1976, p. 763).

Más allá de la inocuidad de la ubicación de los centros de decisión de la ETN respecto al desarrollo económico, el autor enumera una serie de elementos que le hacen posicionarse, a diferencia de la corriente mayoritaria del imperialismo o, incluso, el intercambio desigual, en favor de la expansión de la ETN en los países subdesarrollados. Uno de ellos es la cuestión de la transferencia de la tecnología tan cuestionada por los críticos de la ETN, pero que Emmanuel considera como positiva dado que permite difundir tecnología que, de otra manera, entiende el autor, sería imposible adquirirla. Llega a comparar la transferencia de tecnología a los países periféricos con los planes quinquenales iniciales de la URSS, donde la tecnología fue difundida a las regiones más atrasadas de las diferentes repúblicas soviéticas.

Respecto al consenso de los críticos en señalar la transferencia de tecnología como un signo de dominación, replica, contundente, que sería mayor la dominación de los países avanzados en ausencia de tal transferencia. Ahonda en este sentido al apuntar que, en el comercio internacional, la tecnología es el producto más infravalorado pues, a pesar de ser un bien procedente de los países avanzados, se ofrece a precios “anormalmente” bajos. Justifica esta afirmación, agregando, que la tecnología importada compensaría los escasos niveles de investigación y desarrollo de los países menos avanzados.

Junto al controvertido argumento de la transferencia de tecnología, Emmanuel subraya en el artículo, a su vez, otros elementos importantes que sobrevuelan el debate sobre el impacto de las ETN, sobre todo, cuando intervienen en países menos desarrollados. Una de ellas, es la relación que guardan las ETN con las empresas locales y que técnicamente suelen conocerse como los encadenamientos o externalidades que este tipo de empresas generan una vez instaladas sus operaciones en los países de destino. Emmanuel observa cierta contradicción en las críticas a la ETN, por un lado, acusándola de concentrarse en enclaves con escaso efecto de arrastre o encadenamientos con la economía local y, por otro, de señalarla por desplazar a las empresas locales cuando sus actividades están orientadas al mercado interno.

Respecto a la incidencia sobre la balanza de pagos, Emmanuel sostiene que, en condiciones de subempleo comunes tanto en países capitalistas avanzados como en los subdesarrollados, el “valor agregado” que generan este tipo de compañías foráneas produce un total bruto de salarios, rentas, ganancias e impuestos de las cuales únicamente las ganancias y algunas rentas estarían sujetas a una posible repatriación, minimizando la crítica extendida a la ETN en referencia a su capacidad de repatriar beneficios.

Insiste en que, tanto el capital extranjero como el nacional, se rigen por oportunidades para su inversión. A este respecto no advierte ninguna diferencia en el comportamiento de una ETN que repatría ganancias al no encontrar motivos para su reinversión en el país, con la expatriación de capitales de un ciudadano nacional por el mismo motivo. Argumenta que una reinversión de las ganancias de capitales originariamente extranjeros en Canadá, o la salida abrupta de ganancias en Zaire a través de empresas *enclave*, ciertamente, agrandaría la brecha entre ambos países y, en efecto, la contribución de la ETN no sería capaz de frustrar semejante proceso; pero ello, sin embargo, no significaría que la brecha fuera su responsabilidad o hubiese sido generada por la ETN.

Finalmente, cuestiona otro de los argumentos muy extendidos entre los críticos con las ETN que se refieren a la influencia e incluso dominación que ejercen sobre los gobiernos nacionales, sobre todo, si son de países en vías de desarrollo. En tal sentido, recuerda el derrocamiento del gobierno de Allende, del cual asegura no se hubiese producido de haberse contentado el mandatario chileno con nacionalizar la empresa minera extranjera Anaconda⁹¹ y haberse cuidado de no nacionalizar capital nacional. Del mismo modo, tampoco Arabia Saudí hubiese tenido la misma facilidad para nacionalizar la petrolera extranjera Aramco⁹² de haber estado constituida por capitales árabes. Con estos ejemplos, procura desmentir la tan extendida idea por la cual la ETN es capaz de ejercer una mayor influencia sobre los gobiernos nacionales, en comparación, a los locales (*ibíd.*, pp. 763-9).

Emmanuel, a través de este artículo, se aleja, a su vez, de la idea dominante dentro de la heterodoxia, incluida la corriente marxista del capital monopolista, sobre la dominación y estancamiento que imputan al capital monopolista, en general, y a las ETN en particular. En efecto, este autor enfatiza en elementos que hacen de la expansión de la ETN un fenómeno positivo para el desarrollo económico, más si cabe, cuando penetran en economías poco desarrolladas. Esta visión es compartida, tal vez con mayor efusión, por Bill Warren, cuando asegura que la IED es positiva en los países menos desarrollados (Warren, 1985, p.176). Interpreta este autor británico que, el drenaje que denuncian los teóricos del imperialismo monopolista, en caso de existir, no es tan severo como presuponen y, además, opina que, en cualquier caso, sería el precio pagado por el establecimiento de los centros productivos. Concluye en la misma línea que la inversión extranjera es un camino sensato para el desarrollo económico capitalista e, incluso, socialista, y que parte del rechazo de los críticos a los capitales extranjeros es porque se centran en comparar los flujos entrantes de capital con los flujos de salida en modo de intereses y beneficios, pero sin llegar a considerar lo que ocurre con ese capital entre ambos momentos (Warren, 1977, pp. 72-3).

En síntesis, el planteamiento de Warren y, en parte, también, de Emmanuel⁹³, nacen de la idea de Marx de que la extensión del capitalismo contribuye al desarrollo de las fuerzas productivas

⁹¹ Empresa minera de cobre y de capital estadounidense que pasó a manos del Estado chileno en 1971 para engrosar en la empresa estatal CODECO.

⁹² Arabian American Oil Co. es el nombre que toma la compañía, participada por capitales estadounidenses entre ellos la Standard Oil en 1944 y que será nacionalizada por el Régimen Saudí 1973 y 1974 parcialmente e íntegramente en 1980.

⁹³ No en vano, Jenkins (1991) agrupa a estos dos autores, Emmanuel y Warren, dentro de la corriente marxista pro-ETN.

allí donde se instalan y, desde este punto de vista, la inversión extranjera resultaría ser un fenómeno, por lo general, positivo⁹⁴. Emmanuel matiza, sin embargo, que Warren se olvida de la distinción que hiciera Marx entre el desarrollo de las fuerzas productivas y su apropiación por parte del pueblo (Emmanuel, 1976, p. 762).

3.3. Cadenas Globales de Valor (CGV)

En los últimos tiempos la internacionalización de la producción ha asistido a una fuerte reconfiguración productiva a escala global impulsado, básicamente, por dos tendencias: por un lado, la emergencia con fuerza de los fenómenos de fragmentación y deslocalización de la producción que, a su vez, se han combinado con una marcada tendencia a la externalización y subcontratación abarcando tanto a las etapas del proceso productivo como a vastos segmentos de servicios ligados a él. Por otro lado, un incremento significativo, tanto de las corrientes de inversión como de comercio, adscritas a estas tendencias y entre las cuales caben destacar, como se verá en mayor detalle en el próximo bloque, la creciente participación de países en vías de desarrollo, inicialmente, como receptores, pero, posteriormente, también como emisores de inversión. Estos movimientos han generado una suerte de interrelaciones a escala global –con diferentes grados de complejidad–, entre el comercio internacional y la inversión extranjera, inextricablemente entrelazados, y tomando forma de redes de producción y comercialización de insumos intermedios, configurándose en torno a empresas que, a su vez, integran las denominadas cadenas de valor transfronterizas. Estas cadenas de valor, ya sea intra-firma o inter-firmas, regionales o de naturaleza global, se las conoce como Cadenas Globales de Valor (CGV) o GVC por sus siglas en inglés⁹⁵. Estas cadenas estarían articuladas en torno a ETN, a las cuales se les atribuye, por lo general, su liderazgo y control. Según estimaciones de la UNCTAD,

⁹⁴ En palabras del propio Warren (1985): “imperialist trade and investment almost certainly increase the capacity for further development through their argumentation of welfare and productive forces” (Warren, 1985, pp.142-3).

⁹⁵ La idea de la CGV está originalmente inspirada en la tradición *braudoliana* del *sistema mundo* de la que surge el término *commodity chains* (cadenas de mercancías) desarrollado por los académicos Terrence Hopkins e Immanuel Wallerstein en 1977 y que se empleará para analizar los mecanismos de reproducción de un sistema mundial capitalista jerarquizado a través de cadenas de mercancías; en 1994 con la edición de *Commodity Chains and Global Capitalism* por Gereffi y Korzeniewicz (1994) se acuña el término *global commodity chains* (GCC) (cadenas globales de mercancías) alejándose de las preocupaciones generales del paradigma sistema-mundo para centrarse en una visión más empresarial y organizacional. A medida que el estudio de las cadenas de productos básicos se hizo más interdisciplinario y más orientado hacia las políticas públicas fue priorizándose el término *Global Value Chain* (GVC) (Cadenas Globales de Valor) por la cual se enfatiza sobre los movimientos adentro de la cadena, en función de las actividades de valor agregado de cada uno de sus eslabones (*upgrading* o *downgrading*). Véase Bair (2005) para una revisión del origen y del enfoque GVC. En la actualidad, a su vez, ha cobrado relevancia el término de *Global Production Network* que se diferenciaría de la GVC en dos aspectos fundamentales: primero, en no caracterizarse por estructuras esencialmente lineales y esforzándose, por tanto, por ir más allá de esa linealidad incorporando todo tipo de configuración de red y, en segundo lugar, si la CGV se centran estrictamente en la gobernanza de las transacciones entre empresas, las GPN intentan abarcar todos los conjuntos pertinentes de actores y relaciones de la red o cadena (Coe *et al*, 2008). Los desarrollos de GPN pueden vincularse con los enfoques recientes de internacionalización de la empresa que se congregan en torno a la *teoría de redes* y que procura explicar la internacionalización de las compañías mediante la interacción de la empresa y la red externa (Ellis, 2000).

en los últimos años, el 80 por cien del comercio mundial respondería a las cadenas de valor mundiales coordinadas por ETN (UNCTAD, 2013b, p. 23).

La transnacionalización del sistema productivo en distintas y distantes partes del globo, sin embargo, no representa un fenómeno nuevo de por sí, y puede remontarse a la Revolución Industrial o a periodos anteriores, pero es a partir de la llamada *globalización*, cuando adquieren una mayor relevancia. Las CGV, uno de los nombres más recientes que se ha acuñado para identificar esta estratificación de la producción a escala transnacional, han afectado tanto cuantitativamente como cualitativamente a los patrones de comercio internacional y de IED de las últimas décadas (Kosacoff *et al*, 2007). Siguiendo a López y Ramos (2009) la “CGV no son otra cosa que la sucesión de etapas o eslabones que pueden desarrollarse en una única empresa (integración vertical), o en firmas independientes (desverticalización). La reciente transnacionalización de estas etapas es precisamente lo que les confiere el carácter global a estos encadenamientos” (López y Ramos, 2009, p. 146). En la actualidad, proliferan los estudios empíricos como teóricos sobre cómo se estructuran y cómo se relacionan entre sus diferentes integrantes, así como sobre los impactos que generan sobre el desarrollo de las economías nacionales en la cuales se ubican los diferentes nodos o eslabones de la cadena.

La multiplicación de investigaciones se justifica en la magnitud que están alcanzando las políticas de deslocalización (*offshoring*) empresarial en algunas regiones en vías de desarrollo, dado que la localización de las actividades por parte de las ETN que, son a la postre, los sujetos que conducirán y articularán el conjunto de la cadena, puede tener un impacto significativo sobre la economía de destino. La presencia directa de la ETN en la configuración productiva de estos países es, por tanto, relevante, no solo por ubicar sus actividades de manera directa en dicho país, sino también por el *efecto de arrastre (spillovers)* que podría generar tanto *aguas arriba* como *aguas debajo* en el interior de la CGV. El nuevo escenario de procesos productivos fragmentados, junto a la generalización de la política de atracción de inversiones, empuja a las autoridades a fomentar acciones de estímulo para una mejor absorción doméstica, la mejora de los bienes públicos, el desarrollo de activos específicos y la involucración de la ETN en el medio local que, entre otros, mejoren la posición del país adentro de la cadena. En definitiva, la nueva configuración organizacional está modificando, a su vez, las políticas desplegadas por los países al objeto de mostrarse los más atractivos para este tipo de capitales. No en vano, la participación de estos países en el comercio de valor añadido mundial aumentó del 20 por cien en 1990, al 30 por cien en 2000 y al 40 por cien en 2012. A pesar de ello, según advierte la propia UNCTAD, muchos de los países pobres se encuentran con grandes dificultades para poder insertarse en las CVG, más allá del eslabón relativo a la exportación de recursos naturales (UNCTAD, 2013b, p. 22).

Como se ha señalado, la CVG se configuran en torno a redes de empresas (independientes o de un misma ETN o grupo empresarial) y estarían administradas por lo que Gary Gereffi, uno de los principales especialistas en este ámbito, ha denominado *estructura de gobernanza*. En su seno se determinaría cómo fluyen y se distribuyen los recursos financieros, humanos y materiales en a lo largo de los diferentes eslabones de la cadena⁹⁶, por lo que la forma que adquiera esta

⁹⁶ En palabras del propio Gereffi la gobernanza supone “authority and power relationships that determine how financial, material and human resources are allocated and flow within a chain” (Gereffi, 1994, p. 97).

estructura es objeto de estudio tanto por sus implicaciones sobre el resto de miembros de la cadena, como por los efectos que pudiera generar sobre los países en los cuales llegara a concretarse. No es extraño que una de las principales perspectivas abiertas por este enfoque se haya especializado en analizar las relaciones de poder dentro de la estructura de gobernanza, indagando sobre el rol que juega cada componente de la misma y cómo, o bajo qué criterios, se distribuyen los recursos recientemente aludidos y los resultados generados como, por ejemplo, el reparto de las diferentes rentabilidades concebidas a lo largo de la cadena (Gereffi, 2001, pp. 1620-1). Estos estudios focalizan su mirada en evaluar la posición de cada nodo o empresa en el seno de la cadena y parten para su análisis de una estructura jerarquizada en función de la capacidad de cada firma para capturar el valor agregado de la cadena⁹⁷. De este modo, una mejora de su posición (*upgrading*) supondría una mayor captura del valor generado por el conjunto de la cadena por parte de un nodo concreto, pudiéndose darse, obviamente, situaciones inversas por las cuales la empresa pudiera perder posiciones (*downgrading*). Según Jennifer Bair (2005), existen diferentes formas de interpretar las mejoras de posición desde el punto de vista de la empresa. Una de ellas, por ejemplo, enfatiza en los movimientos de la empresa adentro de la cadena como resultado de una ampliación del rango de funciones realizadas por parte de la empresa y que le encamine a posiciones menos marginales o más elevadas en el seno de la cadena. Es lo que se conoce como *upgrading* intra-cadena o funcional como puede ser, por ejemplo, cuando un fabricante pasa de acometer funciones básicas de producción a encargarse de tareas adicionales de diseño y logística. Otros tipos de *upgrading* están relacionadas con el producto (producción de productos más sofisticados con mayores precios unitarios) y con procesos (mejora de la tecnología y/o sistemas de producción). También puede considerarse una mejora de la posición inicial cuando la empresa pasa de una industria a otra mejorando sus condiciones (Bair, 2005, p. 165).

El carácter transnacional de las CGV ha atraído, a su vez, el interés de analistas ocupados en indagar la participación e implicación de las economías nacionales en este fenómeno, analizando cómo pueden mejorar su posición en el seno de estas cadenas transnacionales. Enfatizan en el estudio de la dinámica de la cadena, analizando los comportamientos de los componentes de las redes empresariales y sus implicaciones sobre los patrones de comercio e inversión a escala global, al objeto de obtener directrices que ayuden a mejorar la posición individual o su posible inserción como país en estas cadenas de alcance global⁹⁸. En un sentido nacional, el *upgrading*

⁹⁷ "The value chains literature defines upgrading as improving a firm's position within the chain, and this is generally associated with increased competitiveness that allows for the capture of greater valued-added through the production process" (Bair, 2005, p. 165).

⁹⁸ López y Ramos (2009), por ejemplo, ofrecen un análisis sobre la IED y las cadenas de valor en la industria y los servicios con el ánimo de concretar recomendaciones de políticas públicas para aprovechar las posibilidades de inserción en CGV partiendo de la crisis argentina (López y Ramos, 2009, p. 208). Organismos internacionales también han incorporado la perspectiva CGV para analizar los impactos de las cadenas sobre el empleo, comercio e inversión y el desarrollo en los países en desarrollo, entre otros. En 2009, un grupo de académicos de GVC lanzó el programa "Capturing the Gains: Economic and Social Upgrading in Global Production and Trade", apoyado por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) y la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación. El programa proporciona un nuevo enfoque para comprender el desarrollo económico, y ofrece una nueva perspectiva sobre la política de desarrollo en una economía global (Gereffi y Fernández-Stark, 2011, p. 29). Organizaciones tales como

suele identificarse con el desarrollo económico nacional de país en cuestión por lo que es habitual que estos trabajos tengan como objeto diseñar políticas que, por un lado, mejoren la posición del país en las cadenas en las cuales participa y, por otro, desarrollen estrategias y políticas que atraigan al país nuevas cadenas de valor. Por lo general, particularmente entre los países en desarrollo, la participación en la cadena de valor globales se ha configurado como parte de la estrategia general de desarrollo nacional resultando importante comprender cómo participar en las mismas y qué políticas proactivas pueden implementarse para lograr una mejor inserción o evitar situaciones de riesgo.

La asimilación automática de una mejora en la posición de la empresa, con la mejora de la posición del país, sin embargo, no está exenta de críticas. Manuel Gracia y José Paz (2014) recopilan algunas de ellas. Citando a Domansky y Lung (2009), por ejemplo, destacan la relevancia del origen de la propiedad de la empresa que controlan o lidera la cadena de valor, dado que ello afectaría a la distribución del valor agregado entre los miembros de la cadena. Ambos autores añaden que el control de la cadena, permitiría a las empresas líderes decidir sobre la ubicación geográfica de las distintas actividades repercutiendo, por un lado, en el sentido de flujos de comercio e inversión y, por otro, en la presión que ejercen sobre proveedores en materia de insumos intermedios y que, por lo general, son trasladados a los salarios de trabajadores ubicados en actividades menos sofisticadas. Desde este punto de vista, a la hora de evaluar la posición de cada nodo (empresa/país) se enfatizaría en el grado de control y de subordinación que representan dentro de la cadena (Gracia y Paz, 2014, pp. 324-5). Como se adelantó anteriormente, la ETN no solo influye por su actividad de manera directa, sino que puede afectar *de facto* en empresas independientes locales, pudiendo operar con aquella a través de contratos *outsourcing* (subcontratados), por ejemplo.

La producción fraccionada a lo largo y ancho del planeta y la relación entre empresas de la misma red está modificando, en la actualidad, algunos de los debates clásicos que han girado en torno a la ETN y que se han recogido en los apartados precedentes. En este sentido, cabría destacar la aportación de William Milberg, quien alertaría del peso que están adquiriendo las empresas independientes en las cadenas de valor global y, cómo su creciente presencia, estaría alterando algunas de las consideraciones tradicionales sobre las ETN. Este autor enfatiza, por ejemplo, sobre la idea de que el comercio intra-firma se mantiene constante y no crece como antes y es sustituido cada vez con mayor intensidad por lo que él denomina relaciones que podríamos traducir como *al alcance de la mano (arm's length)*, consistente en el comercio de productos intermedios entre empresas independientes, pero que tienden a guardar una relación relativamente estable⁹⁹. Esta relación contrasta con la tendencia tradicional a internalizar

la UNCTAD y la OCDE también se han hecho eco de la CGV a través de sus reportes, entre otras, UNCTAD (2013a) y OECD (2013) respectivamente.

⁹⁹ Milberg (2004) se expresa textualmente de la siguiente manera: "These relations mix elements of intrafirm hierarchy and arm's-length, market-based relations. A key to the hierarchical form of components supply is the trust established across divisions of the firm over time. Such trust is important in guaranteeing both reliability of supply and flexibility in responding to exogenous shocks, such as shifts in demand or design. Within the global production system, trust is sometimes established through personal contacts" (Milberg, 2004, p. 55). La teoría de la internacionalización de la ETN, conocida como la *teoría de redes*, por ejemplo, explica el proceso de internacionalización de la ETN como un desarrollo lógico de las redes organizacionales y sociales de la empresa.

actividades dentro de la estructura organizativa, apostando por relaciones resueltas a través del mercado, esto es, mediante la externalización o subcontratación. Estas nuevas formas tienen efectos sobre el empleo y los salarios en los países periféricos, pero también, sobre la discutida repatriación de beneficios, pues las relaciones al *alcance de la mano* o *cuasi al alcance de la mano*, redundarían en una menor repatriación, dado que las utilidades no estarían en este caso internalizadas en empresas del grupo. El autor señala que siendo esto así, los beneficios de la externalización deben superar los beneficios de políticas de internalización o de mantener las operaciones dentro de la firma¹⁰⁰, pero reabre el debate clásico –mostrado en apartados anteriores–, sobre la incidencia de la IED, particularmente, en los países menos desarrollados.

Desde el lado marxista también se ha tratado el fenómeno creciente de las cadenas de valor. Por un lado, desde posiciones próximas al capitalismo monopolista, John Smith (2016) entiende que la preferencia por la externalidad se explicaría por los siguientes factores: (i) las ETN pagarían más que las empresas locales; (ii) la externalización permitiría reducir el riesgo en el comercio y la responsabilidad sobre el conjunto del proceso; (iii) facilita el traspaso a los proveedores los efectos derivados de los bruscos cambios de demanda; y (iv) permitiría un mayor ahorro liberando recursos para invertir en filiales, en mercados financieros o en la especulación (Smith, 2016, 80-4). Respecto a las cadenas de valor, John Smith (2012) recuerda la necesidad de no confundir la *generación* de valor agregado, con la *apropiación* o captura del mismo, de igual manera que, la producción de plusvalía, tampoco tiene por qué coincidir con su distribución¹⁰¹. En otros términos, si el valor producido por una empresa (esto es, un proceso de producción) puede condensarse en los precios pagados por las mercancías producidas en otras empresas de la economía nacional, entonces, sostiene Smith, en mayor medida, si cabe, será irrefutable que, en la era de la producción globalizada, este fenómeno se reproduzca también entre empresas en diferentes países y continentes. Esto sería congruente con la teoría del imperialismo, luego la vigencia de las cadenas globales transfronterizas no habría modificado las relaciones de explotación de unos países sobre otros según esta interpretación.

Desde otro punto de vista, Starosta y Caligarís (2017)¹⁰² abordan la cuestión de las relaciones entre las empresas integrantes de la cadena de valor, pero alejándose de las tesis apoyadas en las relaciones asimétricas de poder, predominantes en la escuela del capital monopolista u otras de *competencia imperfecta*. Ambos autores argentinos optarían por encarar analíticamente las

¹⁰⁰ “In addition to its wage and employment effects, globalized production also has an impact on corporate profits and the flow of profits internationally. This flow, in turn, has consequences for the balance of payments and, more importantly, for the ability of developing countries to invest and grow. Profit on FDI is either repatriated or reinvested in the host country. As shown above, global production systems are increasingly based on arm’s-length or quasi-arm’s-length arrangements. This growing tendency towards externalization implies that the return on external outsourcing – implied by the cost reduction it brings to the buyer firm – must exceed that on internal vertical operations. Indeed, the asymmetry of lead and supplier market structures, I have argued, created the conditions for greater returns from externalization than internalization. The return on vertical FDI suggests a lower bound on cost saving from external outsourcing. And these cost savings constitute rents accruing abroad in the same sense that internal profit generation does for a multinational enterprise” (Milberg, 2004, p. 71).

¹⁰¹ Smith recoge de David Harvey (1990) la no coincidencia entre generación de plusvalía y su distribución (Harvey, 1990, p. 444).

¹⁰² Véase el Capítulo 8 de Starosta y Caligarís (2017) titulado *Competencia capitalista y cadenas globales de valor*.

diferentes estratificaciones jerárquicas en base a la *ley del valor* que expusiera Marx en las primeras páginas de *El capital*. En su opinión, la diferenciación de los capitales individuales que configuran la cadena, radicaría en sus distintas capacidades para valorizar el capital expresado en la tasa anual concreta de ganancia¹⁰³. Su exposición, parte del supuesto adelantado por Gereffi (2001) por la cual la CGV precisa de una empresa líder para su desarrollo. Esta empresa puede estar, tanto en el extremo superior como inferior de la cadena, o en cualquier punto intermedio del proceso de producción y, por tanto, lo que la distingue de las demás empresas, no sería tanto su ubicación como su capacidad por controlar al resto de empresas (seguidoras o subordinadas) gracias al acceso, en condiciones más favorables, de recursos que reportan mayores beneficios en la industria en la que operen (Gereffi, 2001, p. 1622). Desde este punto de vista, las empresas líderes podrían, en función de su poder (de mercado), determinar el reparto de rentabilidades en un sentido similar al que se desprende de la visión del capital monopolista o los enfoques basados en la *competencia imperfecta*. Así, la rentabilidad sería mayor en aquellos segmentos relativamente más concentrados de la cadena mercantil que se caracterizarían por poseer elevadas barreras de entrada¹⁰⁴ y estaría regulada, en definitiva, por el poder asimétrico de los miembros. En congruencia con la visión monopolista marxista u oligopólica más convencional, el control sobre la cadena permitiría a la empresa líder mantener su predominio en el tiempo, en buena medida gracias a la posesión de activos estratégicos a la que solamente las empresas líderes tendrían acceso, de tal suerte que les redundaría en, no solo una mayor rentabilidad fruto de su poder de mercado, sino, a su vez, en una capacidad para controlar los eslabonamientos tanto hacia atrás como hacia delante a lo largo de la cadena. Los autores argentinos sin negar el carácter jerárquico y las diferentes capacidades de los miembros en capturar diferentes cuotas de valor, sin embargo, discrepan abiertamente en las razones que explicarían semejante jerarquización, sosteniendo que apoyarse en las relaciones de poder para explicar la estructura jerárquica que toma una cadena determinada resulta un tanto superficial (Starosta y Caligaris, 2017, pp. 249-250).

La propuesta de los autores, por el contrario, sugiere que, para la comprensión de las diferentes rentabilidades, el foco debe fijarse sobre el proceso de circulación en su conjunto, siendo importante, por consiguiente, comprender cualquier circunstancia que afecte a las formas en que cada capital individual transcurre las diferentes fases de circulación y que son, en última instancia, las que determinarían su capacidad individual de rentabilidad y acumulación. Entre las circunstancias que afectarían señalan los autores las

“diferentes condiciones de acceso a crédito comercial y financiero, los costos de almacenamiento desfavorables, las transferencias de regalías por la tecnología los créditos fiscales específicos o los sistemas de subvenciones estatales, e incluso gran parte de los requisitos de *performance* sobre los proveedores, tales como los

¹⁰³ La supervivencia de pequeños capitales en un supuesto entorno competitivo y dinámico (como caracteriza a la economía de mercado), será posible siempre y cuando el precio que regula estos capitales pequeños sea superior al precio de producción normal. Este precio normal está determinado por la productividad por lo que es cambiante, pero si los capitales pequeños logran mantenerse por encima de él podrían seguir acumulándose a pesar de su incapacidad para seguirle el ritmo al desarrollo de las fuerzas productivas o mejoras en la productividad (Starosta y Caligaris, 2017, p. 257).

¹⁰⁴ “Profitability is greatest in the relatively concentrated segments of global commodity chains characterized by high barriers to entry new firms” (Gereffi, 2001, p. 1620).

criterios de control de calidad y el establecimiento de estándares generales, códigos de conducta, etc. En suma, todas estas circunstancias afectan de una forma u otra a los tiempos y los costos de la circulación de los capitales y, en tanto sus efectos negativos sobre la estructura de rotación no sean compensados a través de precios más altos, conducen a una diferenciación de las tasas concretas de ganancia. En consecuencia, todas estas circunstancias resultan modalidades de transferencia de plusvalor entre los capitales individuales dentro de las cadenas mercantiles. En este sentido, las diferentes relaciones sociales “enraizadas” y los modos de gobernanza establecidos en cada nodo deben ser reconocidos como mediadores en la asignación desigual de las condiciones de circulación para los diferentes capitales que participan en la cadena mercantil” (cursiva y entrecomillado en el original) (Starosta y Caligaris, 2017), pp. 274-5).

Este punto de vista ofrece una mirada alternativa, por el cual “el valor, en su forma de capital, no es una sustancia inerte que está ahí fuera esperando ser apropiada por los diferentes actores de una cadena, sobre la base de la posesión o ejercicio de poder, incluido el de “influnciar” o “moldear” las políticas del Estado. Por el contrario, el valor devenido capital es el propio sujeto que en su movimiento de circulación toma forma de esas relaciones de poder y de las políticas de Estado” (comillas de los autores) (Starosta y Caligaris, 2017, pp. 275-6). Según esta lectura, no sería el poder de cada empresa la que determinaría la distribución dispar del valor en el seno de la cadena, sino que el resultado jerárquico de la cadena, estaría definido por la capacidad de valorización que se deriva del despliegue de la ley del valor. Expresado en otros términos, desde este punto de vista, la jerarquización que caracteriza a la cadena no respondería tanto a una relación causal derivada del poder de la empresa, sino a la forma que toma, o por el que se manifiesta, en consecuencia, las diferentes capacidades de valorización. Como se mostrará en el siguiente capítulo, el matiz entre interpretar las relaciones desiguales entre empresas como *causa o consecuencia* no es un asunto baladí, dado que la asunción de una o de otra, derivaría en dos formas diferentes de interpretar el fenómeno de la internacionalización de la ETN. Antes de ahondar en este punto, al igual que se hiciera en el capítulo anterior, este apartado se cerrará con la exposición de algunos trabajos empíricos sobre la internacionalización del capital en Argentina, partiendo de la amalgama de escuelas mostradas a lo largo del presente capítulo.

3.4. Síntesis de la literatura heterodoxa sobre la internacionalización de la empresa española en Argentina

Históricamente, el factor principal que ha preocupado y ocupado a un buen número de analistas argentinos ha sido el débil desarrollo de la industria argentina que se considera como una de las razones principales del atraso del país. Desde que la recién independizada Argentina se integrara en la economía mundial como país agroexportador, la industria argentina habría tenido, desde esta perspectiva, una serie de limitaciones que habrían impedido su despegue y consolidación como nación desarrollada. La tesis principal de los analistas heterodoxos, incluidos algunas corrientes marxistas, sostendría en consonancia a lo analizado en los epígrafes anteriores, que la falta de desarrollo argentino se explicaría, a grandes rasgos, por una combinación de las siguientes características: (i) una burguesía débil, sin incentivos para la inversión dada la elevada concentración y centralización de la economía; (ii) una oligarquía terrateniente rentista y

parasitaria; y (iii) por la acción del capital monopolista extranjero, que habría obstaculizado el desarrollo de las firmas locales al impedir la competencia de nuevos actores locales (Kornblihtt, 2008).

Guillermo O'Donnell y Delfina Linck (1973) sintetizan en una serie de conclusiones la idea general sobre el rol adjudicado desde la heterodoxia a las ETN. Este trabajo empírico aborda las cuestiones más comunes de la corriente dependientista respecto a la ETN de la década de los setenta, de las cuales muchas de ellas aún persisten en el ideario heterodoxo que se ha mostrado en el presente capítulo. Por ello exponemos a continuación las conclusiones que ambos autores extraen del análisis de la ETN norteamericana en Argentina, ofreciendo una fiel descripción de buena parte de los elementos destacados en este capítulo:

1. Las relaciones establecidas por las ETN entre su país de origen y los restantes, sobre todo, los no desarrollados, se apoya crecientemente en una marcada asimetría en el control de recursos de información. Esto les facilita extraer rentas monopólicas de sus inversiones extranjeras, cuyo monto representa una alta y creciente proporción de las sumas destinadas a ampliar en el país de origen la misma superioridad en aquellos recursos. De esta forma se refuerza circularmente la asimetría que originó las ventajas iniciales.
2. La superioridad tecnológica del país de origen de las ETN, ejercida a través de estas sobre los países en que tienen filiales, permite canalizar exportaciones de bienes de capital e insumos intermedios en un comercio intrafamiliar que implica ausencia de las reglas mínimas de competencia supuestas por las concepciones tradicionales del comercio internacional. Este tipo de exportación facilita la optimización transnacional de los beneficios de las ETN y la explotación de los países tecnológicamente dependientes por parte de los países dominantes, a través de las ETN que tienen su casa matriz en estos últimos.
3. La tecnología exportada desde la matriz a cada filial tiende a ser tanto más vieja cuanto mayor es el grado de asimetrías existente entre el mercado de origen y el de radicación de la filial. Esto contribuye a mantener o agravar la asimetría preexistente, con lo cual las economías centrales refuerzan su capacidad de extraer recursos económicos que realimentan su superioridad tecnológica.
4. La expansión de las ETN entraña la difusión a escala mundial del fenómeno de concentración económico-tecnológica existente en las ramas industriales más dinámicas del mercado de origen. Esto, a su vez, implica que las filiales de ETN jugarán un papel decisivo en el proceso de concentración de los países donde se han radicado, fundamentalmente sobre la base de los recursos tecnológicos y económicos a los que por medio de sus matrices tienen un acceso diferencial.
5. La expansión de las economías centrales, en especial de sus agentes más dinámicos, las ETN, es una medida de función de una doble necesidad: asegurar una gran acumulación de recursos de información y obtener oportunidades de inversión para una creciente masa de capitales resultante de las asimetrías que gozan. Esto lleva a la ETN a radicarse en la mayor cantidad posible de mercados externos y a manipular en ellos pautas de

consumo y demanda que se amolden al tipo de producto que tienden a ofertar. Esta es la principal pauta de expansión en los países dependientes de un sistema capitalista mundial que tiene su núcleo más dinámico en un conjunto de enormes ETN. De ello resulta, entre otras consecuencias, que en las economías dependientes se reproducen, en beneficio de pequeñas capas de la población, patrones de consumo que reflejan la situación de las economías dominantes y son profundamente incompatibles con aquellas.

6. La desconcentración geográfica de las actividades de las ETN genera una estructura global satelizada que expresa la necesidad de centralización en el planteamiento de sus actividades y en la toma de las principales decisiones, como medio de aproximarse en lo posible a la optimización transnacional de sus beneficios y a una plena utilización de sus ventajas. De esta manera, los criterios de decisión de los directivos de las filiales radicadas en los países dependientes deben quedar necesariamente subordinados a la definición del interés del conjunto hecha en la matriz, con prescindencia de lo que pudiera ser individualmente conveniente para la filial y para el contexto en el que se radica.
7. El establecimiento de prioridades nacionales basado en la asignación de recursos generados por los mercados dependientes depende cada vez más de las decisiones de inversión tomadas por ETN.
8. Dada la necesidad de la ETN de tomar sus principales decisiones centralizadamente, habrá un límite a la participación que esté dispuesta a ceder en el control de sus filiales. Por ello, y a pesar de una tendencia a la apertura a participaciones accionarias locales (en su mayor parte dispersas y minoritarias), el control efectivo que por diversos medios retiene la matriz implica la desnacionalización de las principales decisiones de inversión aparentemente adoptadas por sus filiales.
9. La tendencia históricamente observable señala una tasa de crecimiento de las ventas de las filiales de ETN que es marcadamente superior a la del total de la producción interna. Esta diferencia se agudiza en los periodos de recesión económica, que favorecen aún más la expansión de esas filiales a costa de las empresas locales.
10. El control de decisiones de inversión por parte de ETN aumenta frecuentemente a costa de las empresas locales: las primeras se expanden merced a la adquisición de las segundas. Esto implica un traspaso de control de la estructura industrial existente sin agregado alguno de capacidad de producción.
11. En los países dependientes, la participación de las filiales manufactureras de ETN es alta y crece a ritmo sostenido. Esa participación es mayor y crece más marcadamente en las ramas dinámicas que corresponden a las ramas más concentradas tanto en el origen de la ETN como en el destino. La extranjerización resultante de las economías dependientes avanza a velocidad aún mayor que la de su concentración y se agrava durante los periodos recesivos recurrentes que ella sufre.
12. El tipo de crecimiento económico basado en una creciente concentración oligopólica en beneficio de las ETN implica necesariamente la introducción de tecnología con un fuerte

sesgo ahorrador de mano de obra, la creación de desempleo estructural y la apropiación desigual de los aumentos de productividad. Todo esto, a su vez, se traduce en una aguda tendencia hacia la redistribución del ingreso en perjuicio de los trabajadores y en beneficio de las ramas altamente concentradas y extranjerizadas.

13. La eficiencia, dinamismo, modernización y enriquecimiento de un reducido número de empresas (extranjeras en una alta proporción) y demás ramas industriales (altamente extranjerizadas y concentradas) se producen no solo simultáneamente con, sino a costa de la ineficiencia, estancamiento, retraso y pauperización del resto de las empresas y ramas industriales. Como consecuencia de esto, se produce un profundo corte, entre otros actores satelizados alrededor de un nudo dinámico de crecimiento y acumulación controlado por las ETN, por una parte, y los actores atados a una situación de creciente retraso relativo y marginación (determinada por el tipo de crecimiento impuesto por el primer polo), por la otra. La alianza estructural alrededor del primer nudo significa entonces la alimentación de la dependencia a través de la consolidación de la dominación interna y, recíprocamente, la consolidación de esta alimenta aún más la dependencia.
14. Las numerosas restricciones impuestas en los contratos de compra de tecnología y el escaso contenido tecnológico de muchas de esas compras (realizadas fundamentalmente a ETN), la estrategia de patentamiento preventivo practicada por las filiales y el escaso estímulo a la investigación y desarrollo tecnológico local, se traducen en una aguda reducción de la capacidad nacional de asimilación e innovación tecnológica, cuya contracara es una creciente dependencia tecnológica respecto a las mismas ETN.
15. Para seguir creciendo económicamente, Argentina precisa de la provisión de divisas por parte del sector industrial. La particular estructura de este sector en el país, sin embargo, deriva en que sean las propias ETN quienes estén en condiciones de generar dichas divisas. La división del trabajo entre las ETN, transforma la expansión externa que se apoya en dichas empresas en una privilegiada vía de profundización de la dependencia, y por lo tanto también de afianzamiento de la estructura interna de dominación. Esto genera o bien una dependencia sin divisas, reforzando el estancamiento, o bien dependencia con divisas y por tanto un crecimiento con profundización de la dependencia.
16. El tipo de crecimiento basado en las ETN limita la posibilidad de seguir sustituyendo importaciones. También limita la posibilidad de aumentar las exportaciones cuya provisión de divisas requiere las crecientes importaciones de este tipo de crecimiento. De esta manera, debido a la crónica escasez de divisas que produce, el mismo crecimiento agota el potencial crecimiento económico. Esta escasez se “soluciona” con inflación, que provoca recesión. La recesión tiene, a su vez, secuelas de mayor extranjerización-concentración.
17. La mayor reinversión de las ETN por imposición de restricciones a las remesas de utilidades implicaría, en el mediano plazo, agudizar los problemas emergentes de una

mayor extranjerización-concentración; en el largo plazo significaría remesas aún mayores de divisas. Pero si esas remesas pudieran ser impedidas, en la medida que las actividades y utilidades de las ETN crecen a un ritmo mayor que las empresas y la economía local, esto implicaría la desnacionalización total de la estructura productiva del país.

Como puede observarse estas conclusiones coinciden en sus rasgos más fundamentales con la mayoría de las visiones que se han mostrado. Como puede imaginarse, sobre todo en la década de los setenta-ochenta, proliferaron trabajos en este sentido en el que se relacionaba la ETN con las limitaciones que presentaba la industria argentina para su despegue y, por ende, con los problemas económicos en general que azotaban el país.

El grueso de las críticas a la ETN y la influencia que se le atribuye en el atraso económico y social de Argentina, se mantiene entre un buen número de autores, corrientes e institutos de investigación también en la actualidad. Jaime Fuchs, desde una perspectiva marxista próxima al capital monopolista, ha tratado en diferentes trabajos el impacto de las ETN en suelo argentino y, por ejemplo, denunciaba, en consonancia con los expuesto en la revisión teórica anterior, el

“tributo que nuestro país paga al imperio por tener el honor de estar bajo su manto de protección, se puede estimar que, entre intereses de la deuda, términos de intercambio desfavorables, transferencia de dividendos y royalties, sobrefacturación y subfacturación, del comercios, subvenciones recibidas, etc. se redondea una suma de 12 a 15 mil millones de dólares anuales, que van a parar a las arcas del exterior de las corporaciones transnacionales, aparte de las ganancias que engordan el haber de las filiales de las mismas radicadas en el país” (Fuchs, 1994, p. 194). Posteriormente, sobre las causas de la crisis que azotó al país suramericano en 2001 aseguraba que las razones para su explicación debían buscarse en “un sistema capitalista firmemente controlado por empresas transnacionales asociados con los capitales locales concentrados, en un proceso de dependencia que se denomina explotación imperialista, al que se suma la explotación de una burguesía terrateniente de viejo cuño que está estrechamente relacionada con aquellos” (Fuchs, 2012, p. 20).

Seguramente la mayor aportación aplicada desde la perspectiva monopolista o de poder de mercado, en la actualidad, proviene del grupo de investigadores del Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales de Argentina (FLACSO). Sus investigaciones abarcan tanto el proceso histórico de Argentina como los años las transformaciones más recientes y actuales y, entre sus preocupaciones principales, caben destacar sus aportaciones en torno a la concentración de la producción y centralización del capital desde un punto de vista histórico, sus análisis críticos de los procesos de privatización, así como su inquietud por la extranjerización de la economía argentina y por la pérdida de capacidad de decisión nacional¹⁰⁵. Su metodología, consiste en clasificar los diferentes grupos

¹⁰⁵ Para un análisis de los modelos históricos de acumulación puede consultarse Basualdo (2010), respecto a la concentración, centralización y extranjerización de la economía argentina además del anterior pueden consultarse Azpiazu *et al* (2004) para la década de los 80, Basualdo (1998) para la de los 90 y Azpiazu y

que forman la cúpula empresarial en función del origen del capital (local, estatal y extranjero) como del número de empresas controladas (diferenciado entre los que controlan una y los que son propietarios de más de una firma) y analizar los movimientos internos a la propia cúpula, así como, el resultado entre la pugna entre aquella y el conjunto de empresas nacionales orientadas al mercado interno y las clases populares en el marco de los diferentes modos de acumulación del capitalismo argentino. Su tesis principal sugiere que, a partir de 1976, con la instauración de las políticas neoliberales en el país, se reproduce una mayor concentración y centralización que se agudiza con las reformas de la década de los noventa generándose una mayor extranjerización en la cúpula y que, en lugar de remitir tiende a ampliarse en el periodo de la *postconvertibilidad*. Por el contrario, los grandes perdedores del periodo neoliberal lo conformarían las clases populares y los empresarios nacionales que no forman parte de la cúpula empresarial. Las condiciones de este periodo habrían facilitado la entrada de conglomerados y empresas extranjeras a la vez que la gran burguesía nacional habría profundizado en su carácter rentista y parasitario¹⁰⁶. Se da por supuesto que la contribución de las empresas españolas a este patrón de acumulación habría sido determinante.

Otra fuente de investigaciones que hilvana el capital monopolista con las limitaciones de la industria y la economía en general parte de Jorge Schvarzer y del Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas Argentinas (CESPA) del que el citado autor fuera su primer director¹⁰⁷. Al igual que la producción de FLACSO, Schvarzer entiende que la principal característica de la burguesía nacional es su carácter rentista que añora el pasado de riqueza que el país gozó durante el largo periodo de la explotación de las ventajas comparativas de la Pampa (Schvarzer, 2000). Esta característica central le habría impedido apostar de manera decidida por mejorar la productividad y desarrollar la industria nacional dejándola, sobre todo, en manos de capitales monopolistas extranjeros. Desde CESPA se han publicado una serie de documentos de trabajo sobre las inversiones españolas. En ellos se destaca la diferencia en las políticas de Argentina y España en las últimas décadas. En opinión de estos estudios, a diferencia de Argentina que abogó por una liberalización acelerada y generalizada, España, con mejor criterio según esta perspectiva, priorizó la protección intencionada de sus “campeones nacionales” antes de proceder a su internacionalización y gradual privatización (Ruiz, 2010). Schvarzer, además de compartir esta visión, añadiría la importancia de las relaciones políticas entre los gobiernos español y argentino en la expansión de las firmas españolas en Argentina que, según el autor, permitió una escasa competencia de las firmas españolas en los procesos de privatización argentino. Finalmente, señala que España al no ser una potencia económica se desenvuelve en un contexto diferente al que se percibe del caso de EEUU. En este sentido, agrega, sería difícil interpretar como imperialismo, en su sentido clásico, las inversiones españolas en Argentina, puesto que la importante presencia de capitales españoles en el país sudamericano le empujaría

Schorr (2010) y Basualdo *et al* (2012) para el periodo de la postconvertibilidad. Una revisión general de los procesos de privatización puede verse en Azpiazu (2002 y 2003).

¹⁰⁶ Una visión general de esta tesis puede verse en Basualdo (2010).

¹⁰⁷ Tanto la página web personal del autor (www.jorgeschvarzer.com.ar) -que en los tiempos de la dictadura adoptara el seudónimo de Víctor Testa-, como el portal de Internet de CESPA contienen abundante documentación y está disponible en el siguiente enlace:

(<http://web.econ.uba.ar/WAppFCE01/CrudBoxContainer01?Function=getXhtml&boxContainerPOID=2452>).

a favorecer a este país del Cono Sur ante posibles disputas internacionales que pudieran darse (Schvarzer, 2006).

A este lado del Atlántico podemos incluir también los trabajos recogidos por el Observatorio Multinacional de América Latina (OMAL) que abarca la problemática de las firmas transnacionales desde múltiples puntos de vista. Los autores ligados a OMAL sostienen que las ETN habrían usurpado el poder durante la vigencia de la globalización neoliberal a través de las políticas económicas de desregulación acelerada de sectores y servicios estratégicos que afectarían muy sensiblemente a países y al bienestar de sus ciudadanos. Concretamente, enfatizan sobre áreas tan esenciales como la salud, agua y saneamiento, educación, energía, recursos naturales, biodiversidad o medio ambiente, donde el poder de decisión habría sido trasladado del ámbito político al empresarial con marcado carácter extranjero. De acuerdo con los enfoques anteriores, las empresas multinacionales habrían aprovechado los entornos de corrupción y debilidad institucional para garantizarse una serie de condiciones flexibles y favorables para sus intereses en aquellos territorios menos desarrollados. Así se recoge textualmente cuando afirman que “la inversión extranjera directa llegada al calor de la oleada privatizadora solo ha servido para enriquecer a grupos y redes clientelares cercanas al poder sin fortalecer ni los tejidos económicos, ni en general el bienestar social de los países receptores, sino más bien todo lo contrario. Sin el control de la energía, agua, banca, telecomunicaciones, recursos naturales, biodiversidad... ¿Qué papel le queda al Estado? ¿Acaso paliar los efectos de las políticas de las multinacionales a través de los servicios sociales y la represión?” (Álvarez *et al*, 2007, pp. 5). En su portal de Internet se recoge una extensa literatura en formato de informes, monográficos, libros y boletines entre los cuales pueden señalarse por centrarse en Argentina, los Boletines 2 y 6. Ambos informes son próximos a las tesis avanzadas tanto por FLACSO como por CESP.A.

3.5. Conclusiones preliminares

Los enfoques recogidos en el presente capítulo enfatizan en el vínculo entre la expansión de la ETN y las inversiones extranjeras con el desarrollo económico, particularmente, con la ausencia del mismo en los países menos desarrollados. Por esta razón, los análisis sobre las ETN en el lado heterodoxo forman parte de explicaciones teóricas que van más allá de teorizar sobre el fenómeno de la internacionalización como tal. A pesar de los distintos enfoques y las diferentes miradas sobre el desarrollo económico y el subdesarrollo, prácticamente todas en ellas, la ETN y la IED tienen un rol explicativo fundamental sobre el que gravita el conjunto de la teoría. Y a pesar de esta diversidad de enfoques, puede afirmarse, que en los principales rasgos que se le atribuyen a las ETN existe cierto consenso.

Dejando de lado los matices que puedan existir, lo cierto es que la mayoría de los enfoques abordan y concluyen en sentido similar sobre las principales cuestiones que rodean a la ETN y sus inversiones en los países subdesarrollados, a saber: (i) profundización de la estructura de mercado monopolista u oligopolista, (ii) escasa o inadecuada contribución en materia de transferencia tecnológica; (iii) enorme capacidad de influencia de las ETN sobre las políticas de los Estados nacionales periféricos; (iv) transferencias de riqueza (valor, excedente, beneficios, pagos, etcétera) generada en los países subdesarrollados y transferido a los países centrales; o

(v) una relación de subordinación o de exclusión de los capitalistas locales, por señalar algunos de los más recurrentes.

En muchos de los enfoques analizados las cuestiones enunciadas en el párrafo anterior tienen su origen en el poder que estas compañías de grandes dimensiones habrían acumulado, particularmente, en la segunda mitad del siglo XX. Así, el resultado desigual que manifiestan la mayoría de las críticas sobre la ETN se centran en una relación de poder asimétrica, claramente favorable para las ETN. Por ello, cuando estas aproximaciones teóricas se acercan a analizar la ETN enfatizan en la cuota de mercado o la escala de producción que este tipo de organización empresarial ha acumulado desde la posguerra. Así, desde los enfoques recogidos en este capítulo, el tamaño del capital como su origen, suponen un elemento fundamental para entender no solo el devenir de la ETN, sino de la propia economía en su conjunto. En el próximo capítulo, se mostrará un enfoque que persigue explicar la internacionalización de la empresa desde el punto de vista del funcionamiento de los mecanismos del mercado, donde el tamaño del capital y su origen, no son lo suficiente importantes como para permitirles sortear la lógica del sistema capitalista.

Capítulo 4.

El análisis de la internacionalización del capital desde el funcionamiento de una economía de mercado

En el primer capítulo se destacó que lo extraordinario de la internacionalización de las empresas españolas durante los años a caballo entre el pasado y presente siglo, radicó no tanto por su magnitud como por ser la primera vez en la cual el capital español participaba en una de las denominadas olas de IED. De acuerdo con los datos aportados, aunque de manera breve pues se tratará con mayor detalle en el segundo bloque del presente trabajo, concluimos, a su vez, que la internacionalización de la empresa española en dicho periodo no respondía a un fenómeno exclusivo español, como tampoco obedecía a un proceso novedoso en otros lugares del planeta. En efecto, las evidencias mostradas sugieren que la internacionalización del capital es un fenómeno mundial que, aunque no cubre con igual intensidad todas las regiones, sí mantiene históricamente una tendencia expansiva a escala global. De ahí que sintiésemos la necesidad de delimitar desde el primer momento un fenómeno que no siempre ha sido tratado con el suficiente énfasis dentro de una literatura española predispuesta a no ahorrar en calificativos en torno a la expansión de la IED española. Como recién se comentó, en nuestra opinión, lo verdaderamente extraordinario sería que para dicha época la inversión directa española exportada superó por primera vez a la importada, en parte gracias a que algunas de las principales firmas con sede –que no siempre capital- en España, iniciasen su andadura internacional en ese mismo periodo. El paso de país importador a exportador neto, puede considerarse como un salto de signo cualitativo en materia de internacionalización.

Si bien a simple vista remarcar lo anterior puede parecer una obviedad, entendemos que adquiere todo su sentido una vez que en el segundo capítulo revisamos los diferentes enfoques empleados para analizar la internacionalización de las empresas. Parece oportuno recordar en este punto que como se ha comentado, desde el lado ortodoxo, por ejemplo, a pesar de la diversidad de enfoques revisados puede sintetizarse que el plano tanto histórico como, incluso, el macroeconómico, quedan relegados en beneficio de métodos microeconómicos que concentran el análisis de la internacionalización bajo el estudio de elementos de la propia naturaleza de la empresa como organización. En otras palabras, el análisis ortodoxo y, cabría añadir algunos de los enfoques heterodoxos analizados, al enfocar sus investigaciones desde el punto de vista de la propia empresa, renuncian en sus explicaciones a desarrollar ciertos elementos que superarían a la institución y que dotarían, a nuestro entender, de una mayor riqueza explicativa y una mayor comprensión del fenómeno de la internacionalización. Es más, entendemos que este reduccionismo metodológico, consciente y voluntario, impide inevitablemente que las conclusiones alcanzadas superen el marco de la mera descripción, pues parece evidente que las causas de la internacionalización trascienden a las circunstancias

particulares de cualquier entidad. Finalmente, otra de las críticas que recogimos también en términos generales consiste en el abuso de modelos estáticos para analizar un fenómeno que, a pesar de su evolución un tanto irregular, no deja de ser marcadamente dinámico.

Por consiguiente, para no contradecirnos con lo anterior parece obligado que el marco teórico elegido para analizar la internacionalización de la empresa española en Argentina carezca de estas limitaciones que acabamos de subrayar o, dicho de otro modo, tenga la capacidad de aprehender el fenómeno desde un plano histórico, global y, a su vez, dinámico de forma que logremos una interpretación que pueda ajustarse mejor a la realidad que tratamos de comprender. Somos de la opinión que el instrumental que mejor se adapta a estas exigencias autoimpuestas son las que nacen del campo teórico marxista, o tal vez sería más exacto decir, en este caso, marxiano¹⁰⁸. Esta aclaración se debe principalmente a que la mayoría de los enfoques de marxistas dominantes que han abordado de algún modo la internacionalización de capital, sobre todo para países en vías de desarrollo, provienen de las teorías o aproximaciones teóricas que repasamos en el capítulo anterior y que podríamos agrupar *grosso modo* bajo el epígrafe neo-imperialista tomando prestado el término de Jenkins (1991). En este trabajo, sin embargo, nos apoyaremos en la Ley del Valor de Marx y en el enfoque de la denominada *internacionalización del capital* porque entendemos que se adapta mejor a la comprensión del fenómeno de la internacionalización y de ahí que consideremos que se acerca más, en este particular, al pensamiento marxiano que a la corriente marxista más difundida. Lamentablemente, hasta donde alcanza nuestro conocimiento, no existen muchos trabajos que hayan afrontado el análisis de la internacionalización de la empresa desde este punto de vista y la mayoría de las referencias de autores sobre la que nos apoyemos, exceptuando las obras de Palloix y Jenkins¹⁰⁹ que abordan directamente la cuestión de la internacionalización, obedecerán a obras referidas a debates que confrontan la cuestión de la internacionalización de la empresa de manera tangencial, tales como aquellos centrados en el estudio de la globalización¹¹⁰, el modo de producción capitalista¹¹¹ o la propia actualización y crítica de los enfoques del imperialismo¹¹².

¹⁰⁸ El término marxiano se refiere al propio Marx, mientras que el término marxista comprende a los seguidores del autor de Tréveris. En rigor, el término marxista deberíamos emplearlo, al menos en la mayoría de las veces, en plural pues son muy diversas las interpretaciones del mismo fenómeno que se hace desde el campo que se autodenomina marxista.

¹⁰⁹ Palloix (1975 y 1978) y Jenkins (1984, 1987) son los dos únicos autores que abordan la cuestión de la internacionalización de la empresa de manera expresa.

¹¹⁰ Astarita es uno de los autores que se apoya en la internacionalización del capital tal y como se entiende en este trabajo para explicar la globalización. Véase, por ejemplo, Astarita (2004) a partir del capítulo 8.

¹¹¹ En este grupo podríamos englobar todas aquellas obras que mantienen la vigencia de la Ley del Valor o se apoyan en la Teoría del Valor Trabajo, pero más concretamente aquellas que se valen de la ley del valor para explorar diferentes aspectos relacionados con la economía mundial. Entre los que aborden la internacionalización del capital, aunque sea de manera tangencial, podríamos destacar Shaikh (2006) capítulo 4 y (2016) capítulo 11. También nos apoyaremos en Nieto (2015) sobre todo en su capítulo 3 o en Chyper (1979).

¹¹² Podrían recogerse la mayoría de las revisiones críticas de los enfoques del imperialismo, dependencia o intercambio desigual que parten de cuestionar el carácter monopolista de la competencia. Aquí encontramos, por ejemplo, además de las obras citadas en las dos notas al pie anteriores, las obras de Astarita (2009b y 2010), Shaikh (2009) y Weeks (1981 y 2009) o Guerrero (2007), entre otros muchos.

Antes de adentrarnos en los postulados del enfoque de la *internacionalización del capital* es necesario entender la Ley del Valor y, por tanto, el pensamiento de Marx. Del autor de Tréveris recogemos su visión dinámica (dialéctica) de la economía política, su concepción de cómo funciona la economía de mercado (ley del valor), y la acumulación de capital que explica la tendencia del capital a la expansión, al (auto)movimiento. Finalmente, expondremos el enfoque de la *internacionalización de capital* que recoge en su desarrollo interno la visión dinámica de la economía y la ley del valor y sentaremos las bases teóricas con las que enfrentaremos la internacionalización del capital en general y la internacionalización de la empresa española en Argentina en particular. Este capítulo tiene como propósito, por tanto, mostrar las herramientas con las cuales se abordará la investigación.

4.1. Marx y la economía política¹¹³

4.1.1. Marx y la tendencia a la creación del mercado mundial. Una primera explicación introductoria

Desde sus primeros escritos, Marx ya concebía que el modo de producción capitalista que regía en su época se caracterizaba por su continuo movimiento y expansión, tanto geográfica como sectorial, entendiendo por sector nuevos espacios no geográficos susceptibles de mercantilizar. Por ejemplo, en el primer capítulo del *Manifiesto comunista*, que escribiera junto con su compañero y editor Engels en 1848, ya daban cuenta ambos revolucionarios de la tendencia a la expansión del capitalismo y la propensión de éste a crear un mercado mundial. Advertían desde las primeras páginas de la intensificación de los intercambios internacionales, el desarrollo de los medios de producción y la importancia de las grandes empresas, al tiempo que identificaban a la burguesía como el sujeto que propiciaba toda esta expansión¹¹⁴. A través de los pasajes del *Manifiesto comunista* puede constatarse la visión de ambos autores respecto a la evolución dinámica y tendente a la expansión del sistema capitalista¹¹⁵. Diez años más tarde,

¹¹³ El término de *economía política* era el que se empleaba en aquella época con el sentido que en la actualidad se le otorgaría a la *ciencia económica*. Según Guerrero (1994) la pérdida de la palabra *política* para denominar lo que hoy en día se conoce como *ciencia económica* o, simplemente, como *economía*, está ligada al ascenso de los economistas neoclásicos “con el doble propósito de resaltar, por un lado, el carácter científico de la disciplina (la terminación inglesa “ics” es de uso general para varias ciencias), y de eliminar, por otro lado, el término “política” como símbolo de desplazamiento del interés general, desde el Estado hacia el individuo” (citado en Arrizabalo, 2014, p. 27).

¹¹⁴ Nada más empezar el primer capítulo explica cómo la gran industria impulsa el mercado mundial desarrollándose así la burguesía que multiplica sus capitales al tiempo que desplaza al resto de clases heredadas de la Edad Media (Marx y Engels, 1998, pp. 54).

¹¹⁵ Un ejemplo que apoya la concepción dinámica recogido en el *Manifiesto comunista* es la afirmación de Hymer -autor de referencia en el análisis de la ETN como indicamos en un apartado anterior-, al escribir que “sustituyendo la palabra burguesía por empresa multinacional en la siguiente cita del *Manifiesto comunista* se obtiene un cuadro más dinámico de la corporación multinacional que el que ninguno de sus defensores pudo brindar hasta ahora” (cursivas del autor) (Hymer, 1972, p. 86). Tal vez convenga aclarar que Hymer que fue pionero en explicar la ETN desde un punto de vista microeconómico, es decir, centrado en la empresa, y es por ello hemos recopilado sus ideas en el apartado dedicado a la ortodoxia. Pero al final de su obra, sin embargo, fue acercándose a las tesis de la visión monopolista del capital también defendidas en la corriente *dependentistas* o de capitalismo monopolista por autores marxistas. En realidad, este movimiento no parece tan extraño si consideramos que Hymer “descubrió” que eran las ventajas monopolistas de las grandes empresas las que le otorgaban su mayor poder de mercado, y la defensa de estas ventajas como la conquista de otras nuevas impulsaban a las compañías a expandirse a

en los cuadernos preparatorios de lo que después serían los tres volúmenes de *El capital*, Marx se reafirmaba en lo anterior al anotar que “la tendencia a crear el *mercado mundial* está dada directamente en la idea misma del capital” (Marx, 1971, p. 360). Con esta cita Marx advierte que la tendencia hacia la internacionalización del capital es algo inherente al propio modo de producción, es decir, supone un fenómeno propio de la naturaleza del sistema capitalista. No es, como parecen concluir otras escuelas teóricas, un fenómeno exterior o ajeno al sistema resultado de unas circunstancias determinadas de un momento concreto, sino, por el contrario, desde su punto de vista, ello obedece a la propia naturaleza del capital, a su imperiosa necesidad de valorizarse, lo cual le obliga a estar en continuo movimiento mientras “todo límite se le presenta como una barrera a salvar”. Queda claro, por tanto, la concepción de Marx del modo de producción capitalista como un modo dinámico, impulsado por su propia necesidad a expandirse continuamente. Rolando Astarita ahonda en el significado de este pasaje afirmando textualmente “que si el fin y la condición para la existencia del capital es la valorización del valor, y si esto implica el impulso incesante a ampliar mercados, a proletarizar, a subsumir fuerzas productivas bajo su mando y multiplicarlas, y a absorber dentro de sí todo lo que le es exterior, es necesario que la tendencia a la creación del mercado mundial esté dada en el concepto mismo del capital” (Astarita, 2004, pp. 298-9).

A través de las citas anteriores solo se pretende subrayar una primera idea fundamental sobre la que gravitará toda argumentación en este trabajo y que, aun a riesgo de repetirnos, insistimos en subrayar el carácter intrínseco de la expansión del capital y, por ende, también de la internacionalización del capital. Nótese que esta asunción de esta premisa lleva implícita la aseveración de que la internacionalización no obedece a políticas concretas de tal o cual nación ni a estrategias concretas de tal o cual empresa, sino que, por el contrario, es fruto de la propia genética del modo de producción capitalista sin que por ello se niegue que tanto las políticas como las estrategias de Estados o firmas respectivamente, influyan en la forma y ritmo que adoptará la internacionalización. Sea cual fuere la influencia que ejerzan estas fuerzas sobre el proceso de la internacionalización, en el largo plazo se aprecia la tendencia a imponer la mercantilización de nuevas esferas, ajenas hasta entonces al modo de producción capitalista, y en aquellas en las cuales ya estaba instalada el capital, puede observarse una acumulación ampliada del mismo.

Somos conscientes, sin embargo, que estas citas y argumentos no recogen por sí mismas ninguna explicación que justifiquen semejantes conclusiones y, como no puede ser de otra manera, requieren de una argumentación que apoye tales afirmaciones. Pero antes de adentrarnos en ello, conviene abordar en qué se basa Marx para afirmar el carácter intrínseco de la internacionalización para posteriormente, estar en condiciones de someter al escrutinio de los datos el resultado de dicho desarrollo teórico. Empecemos pues por el principio, por su forma de entender la ciencia y el análisis de toda investigación.

nuevos mercados. Como se comentó, la línea que separa en el diagnóstico sobre la ETN el enfoque de *poder de mercado* de las tesis del *capitalismo monopolista* de Sweezy y Baran, por ejemplo, es más bien difusa.

4.1.2. Marx y el método de la economía política

El capital, que es sin duda la obra fundamental de Karl Marx, lleva como sabemos el subtítulo de “Crítica de la economía política”. Heinrich parte de esta observación para indicar la intención de advertir desde la misma portada que su objetivo no consiste únicamente en explicar la economía política o desarrollar una economía política alternativa, sino que, en realidad, persigue realizar una crítica fundamental a la totalidad de la ciencia económica que le precede¹¹⁶. En otras palabras, el trabajo de Marx supone una crítica de toda una ciencia, una enmienda a la totalidad de la misma, y no de escuelas o enfoques concretos, aunque, evidentemente, ésta también exista. Este enfoque crítico puede extenderse al resto de obras de Marx (escritas con anterioridad a *El capital*), y también a lo que posteriormente se conocerá como marxismo¹¹⁷ y que abarca en la actualidad diferentes disciplinas sociales además de la economía política, como pueden ser la filosofía, sociología, historia, etcétera.

Al adentrarse en la propia epistemología de Marx y de su compañero Engels, se observa que la crítica de ambos autores cuestiona el proceso propio de conocimiento en la comprensión de la economía política a sus antecesores y contemporáneos. Parafraseando a Dockès, el campo de análisis de Marx no es la de los autores clásicos, produce una dialéctica del desarrollo capitalista propia¹¹⁸. Ello implicaría, de alguna manera, una ruptura no solo con cómo se entendía el capitalismo desde las visiones clásicas, sino también con cómo se aborda el propio proceso para su comprensión, para su análisis o investigación. El desarrollo de esta nueva y diferente forma de entender el mundo que suele denominarse materialismo dialéctico, dejará nuevos conceptos y categorías que difícilmente pueden compararse –o entenderse– en relación a los postulados clásicos sin caer en el error¹¹⁹.

Lo anterior obliga a tratar, aunque sea de manera breve, por tanto, la cuestión epistemológica en Marx, dado que el autor de Tréveris enmienda el propio proceso cognitivo que empelaban, principalmente, filósofos contemporáneos a Marx. En este intento de interpretar el mundo para cambiarlo como indica una de sus citas más celebres¹²⁰, Marx se verá forzado para ello a emprender un intenso viaje del campo de la filosofía al de la economía política. Este viaje al que parte según él a disgusto y con la esperanza de que sea breve, le llevará a darse cuenta de que para la comprensión del mundo es necesario adentrarse en las entrañas del modo de producción de cada época. Al contrario de los autores clásicos que consideraban las leyes del capitalismo como naturales a cualquier época y lugar, Marx, a través de la diferenciación de los modos de

¹¹⁶ Heinrich (2008) desarrolla esta idea en el apartado Teoría y Crítica que se comprende entre las páginas 50 y 53 de la citada obra.

¹¹⁷ Por cuestión de comodidad se empleará el término marxismo en singular, pero no se debe entender, salvo que se exprese lo contrario como una disciplina homogénea o uniforme. Vimos en el apartado anterior, por ejemplo, una visión de la expansión de la exportación del capital formulado por una serie de marxistas que, sin embargo, no es compartida por otros.

¹¹⁸ En realidad, este autor afirma que “que el campo de análisis de Marx no es el de los neoclásicos” (Dockès, 1980, p. 127), aunque aquí hemos preferido emplear el término “clásicos”, pues la cita se quería contextualizar en la época de Marx.

¹¹⁹ *Explotación, capital*, etcétera, son categorías que no se entiende igual en el campo marxista como fuera de él.

¹²⁰ Decimoprimera y última de las *Tesis sobre Feurbach*: Los filósofos no han hecho más que interpretar de diversos modos el mundo, pero de lo que se trata es de transformarlo. Véase <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/45-feuer.htm>.

producción y de organización social, encontrará categorías económicas con distinto significado en función de los diferentes modos de producción que predominen en cada periodo histórico concreto¹²¹.

La relevancia de la economía política en este proceso de comprensión, vendrá determinada por tanto por el papel central que otorga Marx al modo de producción que, según él, es la cual determinará y dará forma en *última instancia*¹²² al modo en que se organiza la sociedad. En este sentido, en palabras del propio autor “las relaciones sociales están íntimamente vinculadas a las fuerzas productivas, los hombres cambian de modo de producción, y al cambiar de modo de producción, la forma de ganarse la vida, cambian todas sus relaciones sociales. El molino movido a brazo nos da la sociedad de los señores feudales; el molino de vapor, la sociedad de los capitalistas industriales”, (Marx, 1987, p. 68). De ahí la centralidad que adquiere en Marx –y la corriente marxista que se inaugurará tras él- el modo de producción como tal, fundamental para la comprensión y diferenciación de los diferentes sistemas de organización social; diferencias como, por ejemplo, las derivadas de organizaciones sociales feudales o capitalistas.

Partir del análisis de la forma de organización social, además de permitir la posibilidad de comparar el desarrollo de las diferentes categorías en los diferentes modos de producción y que, como veremos tan buenos resultados dará a Marx en sus exploraciones analíticas, a su vez, dotará al enfoque marxista de una visión holística, dado que todo análisis estará siempre condicionado por la forma social concreta sobre la que se investiga. En otras palabras, partir de este supuesto, obliga a tener presente una visión de conjunto, de la totalidad del modo de producción capitalista y las conclusiones, por muy parciales que sean en el sentido de abordar cuestiones referidas a partes concretas del sistema capitalista (plusvalía, trabajo o internacionalización, por ejemplo), siempre estarán supeditadas a las características de la forma social a la cual se refiera la investigación. Es por ello que Isaak Rubin define en reiteradas ocasiones la teoría del valor de Marx como una teoría de la sociología¹²³. En otras palabras, esta

¹²¹ Marx se pregunta retóricamente en *Trabajo asalariado y capital* sobre el significado de un negro esclavo y a continuación se responde: “un negro es un negro. Solo en determinadas condiciones se convierte en esclavo. Una máquina de hilar algodón es una máquina para hilar algodón. Solo en determinadas ocasiones se convierte en *capital*. Arrancada de estas condiciones, no tiene nada de capital, del mismo modo que el oro no es *de por sí dinero*, ni el azúcar el precio del azúcar” (cursivas en el original), (Marx, 1972, p. 43).

¹²² Gill advierte que el factor económico no es el único determinante, pero sí, de alguna manera, el que predomina. Una crítica habitual al marxismo proviene, precisamente, de imputarle la exclusividad del factor económico en sus explicaciones. Contra ello, Gill recupera una cita de Engels para demostrar que en aquellos autores ya eran conscientes de la importancia de la no exclusividad del factor económico. La cita recogida de una misiva de Engels afirma lo siguiente: “Consideramos las condiciones económicas como lo que condiciona, en última instancia, el desarrollo histórico [...] El desarrollo político, jurídico, filosófico, religioso, artístico, etc., descansa sobre el desarrollo económico. Pero todos actúan sobre otros así como sobre la base económica. No es cierto que la base económica sea la causa, que sea la *única activa* y que todo lo demás no sea más que acción pasiva. Por el contrario, hay una acción recíproca sobre la base de la necesidad económica que siempre domina en *última instancia*” (cursivas en el original) (Gill, 2002, pp. 47-48).

¹²³ Isaak Rubin es uno de los autores que mayor importancia da a la teoría del valor trabajo de Marx, sobre todo al relacionarla con la teoría del fetichismo de la mercancía, es decir, de la cosificación de las relaciones sociales. En lo referente a la cita el autor ruso afirma que “el punto de partida del valor-trabajo es un medio social determinando, una sociedad con una determinada estructura productiva”. Un poco antes añade que “solo después de la obra de Hilferding se comienza a comprender exactamente el carácter sociológico de la teoría del valor-trabajo de Marx” (Rubin, 1974, p. 113).

forma de encarar el análisis científico permite observar las particularidades analíticas desde un punto de vista de conjunto.

En el prólogo de la Contribución a la Crítica de la Economía Política Marx se reafirma en la visión materialista cuando escribe que “en la producción social de su vida, los hombres entran en determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción, que corresponden a un determinado grado de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. Estas relaciones de producción en su conjunto constituyen la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se erige la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, político y espiritual en general. No es la conciencia de los hombres la que determina su ser, sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia” (Marx, 1989, pp. 7-8).

Ambas citas anteriores muestran que nos encontramos ante un punto de vista meramente material de la sociedad y del propio conocimiento científico. Como recuerda Louis Gill desde la Antigüedad los filósofos se habían planteado la cuestión entre el pensamiento y el ser, es decir, entre la primacía de la materia o el espíritu. Dicho de manera un tanto reduccionista: entre materialismo e idealismo. Gill se guía en su exposición preguntándose si “¿existe un mundo de las ideas situado por encima del mundo de la naturaleza o las ideas son el simple reflejo de las cosas materiales? (Gill, 2002, p. 55), y más allá del interés de las disertaciones de índole filosófico, la respuesta a la pregunta anterior es fundamental a su vez para poder responder a la siguiente: ¿podemos conocer el mundo? Desde un punto de vista materialista se entenderá que sí.

Reproducimos la siguiente cita de Gill que entendemos condensa de manera nítida la concepción materialista sobre el conocimiento:

“La observación del mundo y su evolución nos revela que primero está la existencia real de las cosas y después su reflejo en el pensamiento y su comprensión más o menos completa por el cerebro humano. El hecho de que salga el sol por el este todas las mañanas es una realidad que existe más allá de nosotros y de que ha permanecido sin explicar durante mucho tiempo. La realidad de los precios y del desempleo se impone a la población, aunque sus economistas lleguen a no comprenderla y a explicar sus causas. Por consiguiente, parece normal ver la realidad material como un primer dato y el reflejo de esta realidad como un segundo dato. Nuestro conocimiento sigue siendo parcial, pero si comparamos la suma actual de nuestros conocimientos con la de, por ejemplo, la Antigüedad, constatamos que se han llevado a cabo progresos formidables. Sobre esta base, es un hecho completamente racional el de tomar por principio que el mundo es cognoscible, que las cosas que permanecen inexplicables hasta el día de hoy podrán ser comprendidas a su vez con los posteriores desarrollos del conocimiento científico. Desde este punto de vista, no existen cosas de las que se pueda decir que siempre serán inexplicables. El progreso de la ciencia es la eliminación progresiva del error. Esta visión, esta concepción del mundo, que ve la realidad material como un dato y su reflejo en el espíritu como un segundo dato y considera al mundo como cognoscible por el pensamiento humano, es la concepción materialista del mundo” (*ibíd.*, p. 55).

De acuerdo a las citas anteriores, el marxismo tiene una concepción materialista del mundo y de la forma de organizarse la sociedad. Ello supone que el mundo es cognoscible, que puede analizarse e ir comprendiéndolo de manera progresiva. Esto afecta al método de análisis marxista en tanto en cuanto se parte desde la realidad material y a partir de ahí se desarrolla el conocimiento, las ideas. Desde un punto de vista materialista mantiene Gill “la única presunción de partida es reconocer como plausible que los problemas existentes, cualquiera que sea la percepción actual de su amplitud, acabarán por encontrar solución. Y entonces su búsqueda se presenta como un desafío a aceptar, o mejor aún, como un envite” (*ibíd.*, p. 29). Apoyándose en Gill, y partiendo de los textos de Marx y Engels, Arrizabalo a su vez concluye en este mismo sentido cuando se reafirma en la “necesidad de una concepción materialista del mundo, como base para la reformulación del método científico en el campo de la economía y las ciencias sociales en general. Porque la realidad *es* (las cosas *son*) del modo previo de cualquier intento de conocerlas a comprenderlas científicamente: la realidad material es el primer dato y, porque existe, es cognoscible (es decir susceptible de ser conocida, explicada). Podemos aspirar al conocimiento científico de los fenómenos económicos porque estos no son caóticos o aleatorios, sino que obedecen a causalidades (que aspiramos a formular con leyes). Y, por consiguiente, el reflejo o expresión de esta realidad en el pensamiento en el segundo dato” (cursivas del autor) (Arrizabalo, 2014, p. 41).

4.1.3. Marx y el objeto de conocimiento: diferencia entre esencia y fenómeno

Una vez que se ha asumido que el mundo es cognoscible desde un punto de vista materialista parece oportuno ahondar en cómo se afronta el conocimiento del objeto que se quiere analizar. Por las citas anteriores sabemos que el enfoque parte de la necesidad de observar la realidad, es decir, la materia. Ello no supone, sin embargo, que desde el punto de vista marxista sea siempre suficiente con la mera observación para poder llegar a comprender la realidad¹²⁴. Marx y Engels, tanto juntos como por separado, se esforzaron en advertirnos que no siempre lo evidente, lo que percibimos a primera vista, es lo suficientemente explicativo como para ser comprendido¹²⁵. En este sentido ambos autores pusieron especial empeño en advertir que la ciencia o el conocimiento no puede limitarse exclusivamente a la mera observación, sino que es imprescindible un proceso de análisis que se eleve de lo concreto, es decir, lo observado inicialmente, a lo abstracto, para posteriormente, a través de un análisis apoyado en categorías abstractas, volver a bajar a lo concreto; logrando tras este ejercicio, una síntesis que explicaría

¹²⁴ En el Tomo III de *El capital*, Marx critica a los economistas que él denomina como vulgares precisamente por aferrarse a las apariencias y analizar superficialmente las contradicciones más visibles. Es en este pasaje cuando afirma, tal vez de manera un tanto extrema, que “toda ciencia estaría de más si la forma de manifestarse las cosas y la esencia de éstas coincidiesen”, (Marx, 2001, p. 757). Siguiendo a Rubin, con esta aseveración Marx pretende señalar que los economistas vulgares (Smith y Ricardo no son considerados como tales) al no ahondar en la esencia de las categorías materiales que analizan, terminan considerándolas como apariencias externas, naturales, es decir, ajenas a las relaciones de producción, renunciando así a analizar las “conexiones internas” que pudieran existir entre ellas. De esta manera, renuncian a examinar el carácter de esas categorías materiales como resultado del proceso social (Rubin, 1974, p. 75).

¹²⁵ Engels explica por ejemplo la evolución del método dialéctico de Hegel que puede calificarse como *dialéctica idealista* hacia una *dialéctica materialista*, que tanto Engels como Marx asumen (Engels, 1975). Marx y Engels en *La sagrada familia*, los autores reflexionan sobre la sustancia como sujeto (Marx y Engels, 1967).

de manera científica lo observado inicialmente¹²⁶. Este proceso es necesario según los autores porque la *esencia* no siempre se corresponde con la *forma*, de tal suerte que ésta última que se manifiesta a primera vista, puede inducirnos a error a la hora de tratar de entender aquella.

Respecto a esto último, la diferencia entre la *esencia* y la *forma* y cómo debe ser abordado en toda investigación, Hajime Kawakami lo explica con un ejemplo muy ilustrativo. Afirma, que la tierra gira alrededor del sol mientras rota sobre su propio eje –y no al revés-, pero a nuestros ojos, sin embargo, parece que es el sol el que orbita sobre la tierra. La ciencia, prosigue el autor nipón, no solo debe enseñarnos que la esencia de un asunto puede ser el reverso de su forma fenomenal, o aparente, sino que debe, a su vez, ser capaz de explicarnos por qué toma dicha apariencia opuesta a su esencia. O lo que es lo mismo, por cerrar el ejemplo, la ciencia debería explicar que, efectivamente, es la tierra y no el sol el que gira en realidad, pero también por qué a simple vista, se concluye que es a la inversa (Kawakami, 1928, pp. 1-2).

Resulta importante señalar a su vez que, según la visión marxista, una vez que se logra acceder al conocimiento, ha de considerarse como un logro temporal, pues ésta tampoco es atemporal o eterna, sino que responde a un periodo concreto, bajo condiciones concretas, que serán superadas en un futuro. Engels, por ejemplo, reconoce a Hegel su contribución de negar el carácter definitivo del conocimiento que se manifiesta, según las palabras del propio Engels “en la larga trayectoria histórica de la ciencia, que, desde las etapas inferiores, se remonta a fases cada vez más altas del conocimiento, pero sin llegar jamás, por el descubrimiento de una llamada de verdad absoluta, a un punto en el que ya no puede seguir avanzando” (Engels, 1975, p. 357). Es decir, la ciencia no solo se oculta tras la forma, sino que además ni es estática ni dogmática y, por consiguiente, avanza por diferentes fases que el autor considera a su vez, como necesarias. Estas sucesivas fases, cada vez más elevadas, son, sin embargo, infinitas y siempre serán superadas por otras fases más elevadas, más desarrolladas, que superen a las anteriores. El reconocimiento a Hegel radicaré básicamente en esta concepción dinámica del conocimiento sin fin, y que se conoce como dialéctica (*hegeliana o idealista*) y que en palabras del autor supone “un método discursivo absolutamente revolucionario” (*ibíd.*, p. 359), para la época. Negada la verdad absoluta, la verdad relativa es fruto de las ciencias positivas, es decir, las basadas en el método científico, y que son desarrolladas a través del pensamiento dialéctico de forma que el conocimiento es resultado del proceso social.

En otro texto, Engels defiende que fue Hegel el primero en tratar la materia históricamente, es decir, de incorporar la concepción de la historia, que según el autor, brindaba “un punto de partida para el método lógico”¹²⁷. La abstracción no supone un ejercicio meramente especulativo –esto diferenciaría la dialéctica idealista de la materialista-, sino que va sujeta a hechos concretos, reales. En consecuencia, se sigue una lógica a través de categorías abstractas que tienen como objetivo explicar la realidad, por lo que han de apoyarse en ellas. Como se

¹²⁶ Marx (1971) explica brevemente el proceso metodológico que entiende como el más correcto para llegar a la *esencia* del objeto a conocer. En el cuaderno M escrito en 1857-8 y que luego se conocerá como *Grundrisse*, desarrolla la cuestión metodológica. Véase las páginas 20-30 de la edición citada.

¹²⁷ Reseña de Engels al libro de Marx *Contribución a la crítica de la economía política*. Más adelante matiza que el método lógico no es más que el método histórico despojado de su forma histórica y de sus perturbaciones (idas y venidas de la historia). Lo relevante aquí es que el proceso lógico no responde a un desarrollo abstracto elaborado exclusivamente en la mente, sino que se apoya en hechos reales que han ocurrido efectivamente en algún momento concreto o que siguen sucediendo actualmente. Volveremos sobre esta idea más adelante.

sabe, la categorización abstracta de objetos es una práctica habitual de las ciencias sociales en general y, por tanto, no es una exclusividad del marxismo¹²⁸.

De las dos ideas anteriores –la necesidad del análisis y de la dialéctica como método lógico- se presenta el proceso de conocimiento como se expresó anteriormente y suele esquematizarse de la siguiente manera: *concreto observado-abstracto-concreto pensado*. En otras palabras, se trata de partir del objeto concreto que se quiere analizar, estudiándolo a través de categorías abstractas para llegar a una interpretación, esta vez científica, del objeto concreto inicialmente observado. De ahí, este trabajo que pretende analizar la internacionalización de la empresa española en Argentina (concreto), busque tener como resultado una interpretación enriquecida (y a su vez concreta y pensada) de dicho proceso de internacionalización tras haber superado el análisis de categorías abstractas (capital, valorización, etcétera) que pudieran afectar a dicho objeto. Por consiguiente, tal y como afirmamos en un apartado anterior, este trabajo no tiene como objetivo recopilar ejemplos de empresas internacionalizadas en Argentina, sino que persigue elaborar una conceptualización, una nueva interpretación, partiendo del concreto observado inicialmente, al pensado o enriquecido. Es la razón por la cual, de una manera un tanto extraña por no ser muy usual, este trabajo comenzaba con una exposición empírica, aunque fuese somera, antes de abordar el apartado teórico y que tras él dará lugar, esta vez sí de manera más detallada, a un análisis empírico más profundo con el ánimo de entender lo *esencial* del fenómeno de la internacionalización española en Argentina.

4.2. Marx y el Valor

Ahora que sabemos algo más sobre en qué consiste el método y cómo lo interpreta Marx, estamos en condiciones de abordar con mayores garantías cómo afecta esto a nuestro trabajo. Para ello nos basaremos sobre todo en el primer capítulo de *El capital* uno de los más difíciles según el propio autor y otra razón más por la que puede justificarse el espacio dedicado a los apartados anteriores¹²⁹. Pero, como recordamos anteriormente, *El capital*, tiene como objetivo no tanto abordar temas filosóficos como, sobre todo, valerse de los enfoques filosóficos para analizar la economía política, para comprender el modo en el cual funciona el sistema económico capitalista (Heinrich, 2008)¹³⁰. Marx en su crítica de la economía política comienza a

¹²⁸ En el estudio de la economía son habituales las categorizaciones abstractas, otra cuestión es cómo estas categorizaciones se asemejan a la realidad y son útiles para explicarla. Una de las críticas más recurrentes a la escuela neoclásica, por ejemplo, es que en su obsesión por categorizar objetos que puedan ser expresados matemáticamente no siempre ha resultado útil para la explicación del fenómeno. Ha habido un gran desarrollo en formulaciones matemáticas que ha logrado proveer de una serie de marcos para realidades teóricamente posibles, pero sin preocuparse que tuvieran alguna relación con la realidad social o económica. Esta crítica es desarrollada en Lawson (2003), Astarita (2008) y Sokal (2010), entre otros.

¹²⁹ El propio autor se vio “obligado” a prologar en una segunda edición posterior, aclarando algunos aspectos metodológicos.

¹³⁰ A la cita anterior de Heinrich, podemos añadir en el mismo sentido a Rafael Aragües cuando afirma que “sin pretender negar el status filosófico de *El capital*, es necesario insistir igualmente que Marx pretendía con su obra hacer una crítica de la economía política” (Aragües Aliaga, 2013, p. 6). En el mismo sentido, Guerrero (2009) denuncia que una forma de desconocer la obra de Marx, e incluso traicionarlo, es “relegar su aportación económica al papel de mero apéndice de su trabajo de filósofo, político y/o revolucionario (Guerrero, 2009, p. 36). Perry Anderson (1987), a su vez, lamenta que los marxistas occidentales, paradójicamente, invierten el proceso desarrollado por Marx desde la filosofía a la economía (Anderson, 1987, pp. 67-8).

desarrollar nuevas categorías económicas y a definir y explicar categorías utilizadas anteriormente desde otro punto de vista a las empleadas por los economistas clásicos. Distinguir el modo de producción capitalista de otras formas de organización social, a diferencia de los economistas clásicos, le permitirá a Marx ahondar en las relaciones sociales que se ocultan tras la forma material de las cosas o las mercancías. Aragüés, por ejemplo, va más allá cuando afirma que Marx al criticar las categorías de la ciencia económica no solamente define esos conceptos de una manera determinada, sino que desarrolla a su vez el porqué de su uso y define sus limitaciones¹³¹.

En este sentido, *El capital* supone un ejercicio por entender la *esencia* del modo de producción capitalista, priorizando aquella respecto a las *formas* que esta haya podido tomar en diferentes países y en diferentes momentos históricos sin que, por ello, obviamente, también puedan ser objeto de análisis. En el prólogo a la primera edición, se advierte ya el objetivo de “investigar el régimen capitalista de producción y las relaciones de producción y circulación que a él corresponden” y que independientemente del grado de desarrollo que pueda tener un país capitalista concreto, lo que le interesan son las “*leyes de por sí, estas tendencias*, que actúan y que se imponen con férrea necesidad. Los países industrialmente más desarrollados no hacen más que poner delante de los países menos progresivos el espejo de su propio porvenir” (cursivas del autor) (Marx, 2008, p. xiv). Esta cita, al parecer destinada a reivindicar la obra al público alemán tras afirmar que se estudia sobre todo la economía política inglesa por ser la más desarrollada, es precisamente, uno de los argumentos más importantes por la cual la obra de Marx mantiene tanto vigor 150 años después. Al centrarse en comprender las *leyes económicas del capital*, mientras estas sigan en vigor, el desarrollo teórico marxiano seguiría siendo válido desde este punto de vista. Antes de abordar esta cuestión, sin embargo, conviene profundizar un poco más en hecho de dualidad entre *esencia* y *forma* que tanto peso tiene en el pensamiento de Marx.

La obra de *El capital* no comienza definiendo como cabría esperar inicialmente el concepto de capital, sino que dedica sus primeras páginas a abordar la doble cualidad de la mercancía en tanto *valor de uso* como de *valor*¹³². Se parte de la idea de que la economía de mercado se caracteriza por la generalización y el predominio de los intercambios de mercancías a través del mercado. A diferencia de otras formas sociales donde también existían los intercambios de bienes en los mercados, en el modo de producción capitalista, se caracteriza porque las mercancías se producen con el único objetivo de ser intercambiadas en el mercado. En otras palabras, parafraseando a Joaquín Arriola, se pasa de formas sociales *con* mercados y bienes intercambiables excepcionalmente, a formas sociales *de* mercado con bienes expresamente

¹³¹ “Marx no solo nos define el valor de un producto con respecto materializado en él –esto, en definitiva, ya lo había sostenido Ricardo–, sino que Marx explica, en general, por qué se habla siquiera de “valor” de un producto y bajo qué condiciones tiene sentido este término” (Aragües Aliaga, 2013, p.6).

¹³² La exposición del primer capítulo de *El Capital*, efectivamente, se inicia desarrollando la categoría mercancía de la que se derivará la de valor (de cambio) para finalmente llegar a desarrollar la del trabajo (abstracto). Pero, en realidad, según diversos autores, este orden deductivo simplemente obedece a criterios expositivos. El desarrollo teórico de Marx sería más bien a la inversa, partiría de la investigación del trabajo hasta llegar a la mercancía. Puede verse esta posición, por ejemplo, en Rubin (1974) p. 114.

producidos, no para su consumo directo, sino para ser intercambiadas¹³³. Las sociedades feudales, por ejemplo, se caracterizaban por destinar al autoconsumo la mayoría de su producción y únicamente intercambiaban aquel excedente por el cual abastecerse de mercancías que, o bien no habían producido, o bien habían producido por debajo de sus necesidades. Así Marx, iniciará el primer capítulo de *El capital* afirmando que “la riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un “inmenso arsenal de mercancías” y la mercancía como su *forma elemental*. Por eso nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía” (cursivas y el entrecorillado del autor) (Marx, 2008, p. 3).

Por tanto, la mercancía bajo el modo de producción capitalista sería diferente, tendría una forma social distinta, a la de una sociedad con una forma de organizarse diferente. Esta diferencia le lleva a Marx a indagar con mayor profundidad, en la propia mercancía de la que ya se conocía por otros autores clásicos, la diferencia entre su *valor de uso* y *valor de cambio*. Esta dualidad, que no fue descubierta por Marx, consiste en que las mercancías, por un lado, mantienen la característica de utilidad, es decir sirven para algo y, por otro, pueden ser objeto de intercambio. De la misma manera que una silla sirve para sentarse, la producción de sillas sirve, a su vez, para intercambiarlas en el mercado por otras mercancías, generalmente, en forma de dinero. La primera de ellas, su valor de uso, afirma Marx, “forman *el contenido material de la riqueza*, cualquiera sea la forma social de ésta” pero en una economía de mercado la mercancía es “además, el soporte material del *valor de cambio*” (cursivas del autor) (Marx, 2008, p. 4). Esta forma de abordar los conceptos diferenciando la esencia de la forma le permite a Marx profundizar en el conocimiento del mismo, despojándolo de propiedades que entiende superficiales, o al menos no esenciales para el análisis en cuestión, lo que da lugar a que el autor utilice este método en reiteradas ocasiones¹³⁴.

Así procede, por ejemplo, cuando prescinde del valor de uso de la mercancía en busca de cualidades que hagan que, en el modo de producción capitalista, todas las mercancías sean esencialmente iguales al objeto de poder compararlas entre sí. Según el autor, la única cualidad

¹³³ “Las sociedades precapitalistas, sociedades *con* mercado funcionan bajo la lógica de la producción y el intercambio [...] una sociedad de mercado, es decir, donde el mercado determina el conjunto de relaciones sociales. La reproducción social se efectúa bajo la lógica de la acumulación y la realización del valor” (Arriola, 2000, pp. 133-4). En este trabajo economía de mercado y capitalismo se emplean como sinónimos, aunque, algunos autores, consideran que, a menudo, ambos se emplean indistintamente para diluir el contenido de clase y naturalizarlo como un “supuesto mecanismo técnico, carente de contenido social conflictivo” respecto a otros modos de producción como el feudal o esclavista (Arrizabalo, 2018, p. 113). Tal y como se emplea la economía de mercado en este trabajo, se entiende que ese riesgo estaría excluido.

¹³⁴ A través del estudio de la esencia de las diferentes categorías económicas Marx persigue descubrir las relaciones sociales que se ocultan tras ellas y que son únicas en cada modo de producción. En *El capital* las relaciones de producción se exponen en un orden de menor a mayor complejidad: parte de la mercancía y el valor; para posteriormente desarrollar el capital y la plusvalía; más adelante capital que rinde interés o interés etcétera. En palabras de Rubin “estas relaciones de producción se expresan en una serie de *formas sociales* de complejidad creciente, siendo estas las formas sociales que adquieren las cosas” (Rubin, 1974, p. 80). Ahora bien, la diferenciación de ambas, a saber, las funciones técnicas de las sociales, se realiza para descubrir éstas últimas, pero ello no implica que aquellas carezcan de importancia en el análisis marxiano. Las categorías económicas presuponen ciertas condiciones técnicas, como por ejemplo el valor, presupone el valor de uso (Rubin, 1974, pp. 88-9).

medible será que todas ellas son fruto del trabajo. Desde esta aproximación, sería el trabajo lo que tendrían en común todas las mercancías una vez despojadas de su forma, de todo su valor de uso. Repitiendo este sistema de investigación, a continuación, indaga sobre el carácter del trabajo, y descubre, esta vez sí es Marx el primero en desarrollar esta idea, que el trabajo también comparte dualidad. Para el autor de Tréveris es necesario diferenciar el trabajo técnico que requiere cada mercancía, es decir aquél trabajo diferenciado que realiza un ebanista, un carpintero o un tejedor, por ejemplo, de un trabajo más abstracto, común a toda mercancía y que él definirá como “*gasto de fuerza humana de trabajo*” (Marx, 2008, p. 11). Este *trabajo humano abstracto*, es decir aquél trabajo humano despojado de su forma (técnica), es la que permite adentrarnos en el valor de las mercancías, y será la que constituya su valor mercantil. Marx lo explica de una manera un tanto compleja cuando afirma que, despojado de su carácter útil, el trabajo humano “es la misma materialidad espectral, un simple coágulo de trabajo humano indistinto, de empleo de fuerza humana de trabajo, sin atender para nada a la forma en que esta fuerza se emplee. Estos objetos solo nos dicen que en su producción se ha invertido fuerza humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Pues bien, considerandos como cristalización de esta substancia social común a todos ellos, estos objetos son valores, valores-mercancías” (*ibíd.*, p. 11).

Todo lo anterior otorga a la mercancía un carácter social, pues en tanto en cuanto la mercancía es fruto del trabajo humano, estará determinadas por relaciones de producción entre personas. Esta “materialización” del trabajo humano en la mercancía es lo que se conoce como “cosificación” que origina el fetichismo de la mercancía. Como se indicó más arriba, la economía mercantil se caracteriza por el intercambio generalizado de mercancías, y las relaciones de producción entre personas se establecen, a su vez, a través de transferencias de cosas, es decir, de mercancías.

Marx parte su análisis de una sociedad rodeada de mercancías a través de la esencia compartida en ellas, léase el valor, y consigue identificar a su vez la sustancia común a ellas: el trabajo humano abstracto. Por tanto, Marx concluye que la riqueza, o lo que es lo mismo la acumulación de mercancías en una economía de mercado, proviene no del trabajo, como ya habrían adelantado Smith o Ricardo después de los fisiócratas, sino *del uso de la fuerza de trabajo*. Conviene recordar en este punto que la mercancía, considerada como valor de uso, atendiendo a su carácter de objeto material, es la combinación de la materia que suministra la naturaleza (insumos y bienes de producción, por ejemplo) y el trabajo. El trabajo, por consiguiente, no es la fuente exclusiva que produce valores de uso, pero sí sería, sin embargo, la fuente exclusiva para producir valor. Dicho en otras palabras, la *riqueza material*¹³⁵ es mayor que su valor. Esto da pie para recordar que, desde este punto de vista, no todo lo que tiene un precio tiene valor en el sentido de Marx, como por ejemplo la tierra, que tiene precio pero no es la cristalización de trabajo humano abstracto alguno¹³⁶.

¹³⁵ Parafraseando a William Petty en este punto Marx afirma que el trabajo es el padre de la riqueza y la tierra la madre (Marx, 2008, p. 10).

¹³⁶ Por ello la ley del valor, que se mostrará a continuación, se ocupa únicamente de las mercancías reproducibles, es decir, producidas por la fuerza de valor. La tierra o la minería que no son reproducibles,

4.3. Marx y el funcionamiento del mercado: la ley del valor

Avancemos un poco en la exposición y centrémonos ahora en el mercado que es, a fin de cuentas, donde se intercambian las mercancías que previamente se han producido para tal fin. Como se sabe, las mercancías se producen por productores privados que son independientes entre sí, autónomos, sin que se aprecie ninguna planificación que dicte qué, cuánto y cómo debe producir cada uno de ellos. Esta característica también es una particularidad de la economía de mercado, pues en una economía socialista o primitiva, la división del trabajo es fruto de una planificación anterior que reparte el trabajo entre sus miembros. Una economía capitalista, sin embargo, carece de tal planificación previa y, a simple vista, parece no existir ninguna relación entre los diferentes productores de mercancías. Ante esta segmentación de productores cabe preguntarse cómo es posible que éstos sepan cuánto y qué deben de producir sin que el caos se apodere del mercado. O lo que es lo mismo, cómo es posible que, si es cierto que los productores privados no tienen ninguna relación entre ellos, no sean habituales en los mercados, grandes desequilibrios en la oferta de bienes o servicios, siendo algunos exageradamente abundantes y otros completamente escasos como consecuencia de la aparente incomunicación entre productores. Marx explica a través de esta larga cita cómo funciona según él el mercado:

“La división manufacturera del trabajo suponen la concentración de los medios de los medios de producción en manos de un capitalista; la división social del trabajo supone el fraccionamiento de los medios de producción entre muchos productos de mercancías independientemente los unos de los otros. Mientras que en la manufactura la ley férrea de la proporcionalidad adscribe determinadas masas e obreros a determinadas funciones, en la distribución de los productores de mercancías y de sus medios de producción entre diversas ramas sociales de trabajo reinan en caótica mezcla al azar y la arbitrariedad. Claro está que las diversas esferas de producción procuran mantenerse constantemente en equilibrio, en el sentido de que, de una parte, cada productor de mercancías tiene necesariamente que producir un valor de uso y, por tanto, satisfacer una determinada social, y, como el volumen de estas necesidades varía cuantitativamente, hay un cierto nexo interno que articula las diferentes masas de necesidades, formando con ellas un sistema primitivo y natural; de otra parte, la ley del valor de las mercancías se encarga de determinar qué parte de su volumen global de tiempo de trabajo disponible puede la sociedad destinar a la producción de cada clase de mercancías. Pero esta tendencia constante de las diversas esferas de producción a mantenerse en equilibrio solo se manifiesta como reacción contra el desequilibrio constante. La norma que en el régimen de división del trabajo dentro del taller se sigue *a priori*, como un plan preestablecido, en la división del trabajo dentro de la sociedad solo rige *a posterior*, como una ley natural interna, muda, perceptible tan solo en los cambios barométricos de los precios del mercado y como algo que se impone al capricho y la arbitrariedad de los productores de mercancías. La división del trabajo en la manufactura supone la *autoridad* incondicional del capitalista sobre hombres que son otros tantos miembros de un mecanismo global de su propiedad; la división

por ejemplo, serían objeto de estudio a través de lo que Marx denomina *renta de la tierra*. Véase, por ejemplo, Iñigo Carrera (2017) sobre este último caso.

social del trabajo enfrenta a productores independiente de mercancías que no reconocen más autoridad que la *concurrentia*, la coacción que ejerce sobre ellos la presión de sus mutuos intereses del mismo modo que en el reino animal el *bellum omniun contra omnes* se encarga de asegurar más o menos íntegramente las condiciones de vida de todas las especies” (cursivas en el original) (Marx, 2008, pp. 289-0).

En su intento de explicar cómo funciona el mercado en una economía de mercado, identifica por un lado una serie de productores individuales e independientes de mercancías que tienen forma de trabajo privado pero que adquieren el carácter de trabajo social, es decir, que están sujetas y coordinadas a través del *valor*. Por tanto, este mercado, que se presenta aparentemente sin regulación alguna y con productores de mercancías autónomos y con intereses particulares, en realidad, estarían coordinados por una ley interna que, sin que los propios productores lleguen a ser conscientes de la misma, haría la suerte de regulador, evitando que el caos se impusiera en el mercado y, en consecuencia, se lograra un cierto equilibrio que haría viable su propio funcionamiento. Esta ley natural, la *ley del valor*, a través de los movimientos de precios y la libre competencia lograría distribuir el trabajo entre las diferentes ramas, es decir, emitiría señales a esos productores individuales de qué, cuánto y cómo producir mercancías. Vayamos poco a poco desgranando lo que Marx intenta expresar en la cita anterior y en otros pasajes de su obra y que, entendemos, guardan una estrecha relación con lo que en este apartado se quiere exponer.

Como se ha dicho la respuesta que Marx encuentra a la aparente ausencia de regulador es que el mercado, a través de la ley del valor, ejerce de regulador y, a diferencia de lo que ocurre en otros modos de producción, son los propios mecanismos de mercado quienes, como se mostrará, determinan la división del trabajo evitando así los grandes desequilibrios anteriormente advertidos. En otros términos, en la economía de mercado, es imprescindible que se logre una distribución proporcionada de la producción y, por ende, también del trabajo. Ante la ausencia previa y consciente de una planificación directa, será el mercado, por su forma concreta de funcionar en una economía capitalista, la que contribuya a determinar cómo se reparte la producción entre las distintas ramas de producción, conectando de esta manera los diversos productores individuales sin que estos mismos sean siquiera conscientes de ello. Concretamente, la tarea de conexión le corresponde a lo que Marx denomina como ley del valor, una norma interna al propio desarrollo del mercado que tiene por función, entre otras, sancionar positiva o negativamente los productos que llegan al mercado; pero ¿cómo cumple con esta función? pues a través de lo que Marx denominará *valores medios de producción*.

El rol de correa de transmisión que ejerce la ley del valor entre los diferentes productores se apoya en el supuesto de que, en una economía de mercado, se tiende al equilibrio entre las diferentes ramas de producción, lo que Marx denominará como *equilibrio de mercado*. Con ello, no se hace más que constatar esa realidad que muestran los mercados y por la cual parecen descansar en un cierto estado de equilibrio o, si se prefiere, en un estado en el que no se dan grandes desequilibrios en el medio plazo. Recuerda, sin embargo, que el estado de equilibrio es una concepción puramente teórica, pues la economía no deja de ser “un mar de movimientos fluctuantes”, pero que esta conceptualización teórica resulta de gran interés para comprender

los movimientos fluctuantes que se suceden entre las ramas de producción. Es decir, no podríamos hablar de equilibrio en un sentido estricto, pero sí de una *tendencia* al equilibrio del conjunto de la actividad económica¹³⁷.

Esta tendencia al equilibrio de las diferentes ramas de producción, que en última instancia respondería a las preguntas de cuánto y qué producir por cada productor, se determina a través del *intercambio de los productos sobre la base de sus valores*. En otras palabras, “tal estado de equilibrio corresponde al nivel medio de precios” (Rubin, 1975, p. 130). Estos precios medios, o valores medios en la terminología de Marx, son por consiguiente los que ejercen de reguladores de forma que una expansión excesiva conlleva una caída de los precios medios *emitiendo señales* para una reducción de la producción o, a la inversa, una escasez en una determinada rama generaría un incremento de los precios medios indicando la necesidad de ampliar la producción de dicho bien o servicio. Desde este punto de vista, toda desviación o alejamiento del equilibrio tiende a restablecerse por el accionar automático de fuerzas opuestas a las desviaciones productivas. Estas fuerzas es lo que entendemos como el mecanismo de mercado. Si toda desviación tendiera a desarrollarse ininterrumpidamente, nos recuerda Rubin, no sería posible continuar con la producción; la economía social basada en la división social del trabajo, se derrumbaría (*ibíd.*, p. 130).

Estos valores o precios medios, representan como vimos anteriormente el trabajo humano abstracto “cristalizado” o “materializado”. Es de esta forma que Marx entiende que los movimientos de los precios o valores medios, actúan como un mecanismo de mercado, como una *ley natural reguladora* en palabras del propio autor que hacen que lo que inicialmente aparecían como trabajos privados independientes los uno de los otros sin ningún tipo de interdependencia, se comporten, en realidad, “como eslabones elementales que son de la división social del trabajo” (Marx, 2008, p. 40). Esta ley natural es la que se conoce como ley del valor y la que a través de los precios de mercado determinaría cómo se distribuye el trabajo entre las diferentes ramas de producción, a saber, indicando a cada productor qué y cuánto puede producir.

Pero además el mercado también emite señales a los productores sobre cómo deben producir, pues la ley del valor no solo se impone en el momento del intercambio de productos, sino que afecta a su vez, a la propia producción que obviamente es previa a su intercambio. En efecto, a pesar de que los productores son autónomos, independientes los unos de los otros y actúan en su propio beneficio, lo cierto es que a través del intercambio no solo entran en relación directa con otros productores mediante contratos de compraventa como hemos visto anteriormente, sino que también lo hacen con el conjunto de compradores y vendedores en el mercado, es decir, está interrelacionado con la totalidad de compradores y vendedores. Esto es así, según Marx, por la acción de la libre competencia que es la que conecta los diferentes procesos

¹³⁷ Shaikh 2016, diferencia la noción clásica de equilibrio de la noción convencional de equilibrio empleada por la economía ortodoxa y heterodoxa. Según este autor la noción clásica de equilibrio ha de entenderse como un proceso gravitacional que es cíclico y turbulento y está sujeto a continuas variaciones y fluctuaciones, mientras que la noción convencional, por su parte, interpreta el equilibrio como un punto concreto en el cual permanece estático (Shaikh, 2016, p. 104). La noción de equilibrio de Marx coincidiría, por lo tanto, con la de los autores clásicos.

productivos de los fragmentados y dispersos productores y obliga a producir según unas determinadas condiciones de mercado, de manera que si el productor quiere colocar el producto en el mercado satisfactoriamente, estará obligado, por la ley del valor, a producirlo de acuerdo al resto de productores que, independientemente de la forma técnica que adquiera el proceso productivo de cada uno de ellos, siempre deberá mantener cierta sintonía con los *valores medios* imperantes en el mercado. Como puede advertirse, esta es una decisión previa al intercambio que corresponde tomar al productor previamente, con la mira puesta en el mercado, que será, finalmente, quién sancione positiva o negativamente su resultado. En conclusión, desde este punto de vista, al igual que el movimiento de los precios o valores medios en el mercado regularía los intercambios directos entre productores, vincularía del mismo modo los diferentes procesos productivos del conjunto de la sociedad.

Llegados a este punto tiene sentido preguntarse por cómo se determinan los precios o valores medios de mercado, es decir, qué hay detrás de ellos. Como sabemos, en la economía mercantil, tal y como se entiende en este trabajo, el valor expresado de una mercancía viene requerido, desde un punto de vista cuantitativo, por el trabajo requerido para su producción. Ahora bien, este valor debemos entenderlo como un valor promedio, lo que Marx denominará como *socialmente necesario*, que es el tiempo de trabajo que requiere producir una mercancía en condiciones productivas (técnicas y organizacionales) normales. El trabajo “cristalizado”, por tanto, no se refiere al empleado por cada trabajador individual, porque, de ser así, se daría la paradoja de que aquellos procesos y trabajadores menos eficientes crearían más valor, al emplear más horas de trabajo para su producción. Por ello, Marx se refiere al *tiempo de trabajo socialmente necesario* como “aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad” (Marx, 2008, pp.6-7). Obviamente, estas condiciones normales de producción no pueden ser tomadas como inmutables en el tiempo, pues la realidad nos demuestra que varían de acuerdo avanza la técnica y los nuevos modos de producción. Están condicionadas, por lo tanto, por los cambios en la productividad del trabajo o, empleando la terminología marxista, por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas. El valor o precio medio, por consiguiente, se refiere al trabajo socialmente necesario que se expresa en toda mercancía generada en el modo de producción capitalista.

Ahora bien, sabemos que en el mercado las mercancías del mismo tipo suelen ser intercambiadas al mismo precio¹³⁸ por lo cual los valores medios tampoco pueden referirse a los

¹³⁸ Advertimos que precio o valor medio es distinto al precio de mercado por el cual se intercambian finalmente las mercancías en la compraventa. Pero los precios de mercado fluctúan de manera regular en torno a un valor medio, de lo contrario en el mercado predominaría el caos. El valor es el que determina, según la ley del valor, el precio final que variará sobre ese valor medio en función de la oferta y la demanda, pero no a la inversa. En la conceptualización de Marx estos precios finales gravitan sobre los valores o precios medios, también denominados como precios de producción o precios naturales utilizando la expresión de Adam Smith. Los movimientos de la demanda y oferta son los que determinarán si los precios finales se marcan por encima de los valores medios o por debajo. En cualquier caso, siempre serán próximos al valor medio. Según las propias palabras de Marx “cualquiera que sea el modo como se fijen o regulen los precios de las distintas mercancías entre sí, su movimiento se halla presidido siempre por la ley del valor. Cuando disminuye el tiempo de trabajo necesario para su producción, bajan los precios; por el contrario, los precios suben cuando el tiempo de trabajo necesario para su producción aumenta y las demás circunstancias permanecen invariables” (Marx, 2001, pp. 181-182).

valores individuales de cada empresa cuando un mismo tipo de mercancía es suministrada por diferentes empresas que la producen con diferentes grados de productividad. En el Tomo III de *El capital* Marx aborda esta cuestión y para ello identifica los valores medios como valores sociales o acuñando el término *valores comerciales*¹³⁹. La diferenciación entre valor individual (de cada empresa) y valor comercial (valor social), le permite a Marx incorporar a su modelo teórico el impacto que generan el cambio técnico y las mejoras en productividad sobre el mercado. A diferencia de la escuela neoclásica, que en sus modelos teóricos lo reducen a un factor externo, Marx no solo otorga un rol fundamental al cambio técnico en la evolución de la economía, sino que, además, el progreso técnico es el resultado de la competencia entre las empresas ofertantes de mercancías. En otras palabras, la búsqueda constante en la mejora de la productividad es *inherente al propio funcionamiento de la economía de mercado* que estamos abordando a través de la teoría del valor. Desarrollemos un poco más esta nada desdeñable cuestión.

Las mejoras técnicas, como un mejor desempeño de los trabajadores, reduce el tiempo necesario para producir los bienes de forma que el valor “cristalizado” en ellas disminuye como resultado de estas mejoras. Si una empresa particular incorpora a su proceso de producción alguna mejora que le permita el ahorro de tiempo de trabajo necesario, obtendrá, en principio, beneficios extraordinarios respecto a sus competidores, dado que las mercancías siguen vendiéndose al mismo precio. Siguiendo la argumentación de Marx, esta empresa habría logrado incrementar la diferencia entre su valor individual y el valor comercial sobre la que gravitan los precios. De hecho, en la producción de una misma mercancía suelen competir empresas con diferentes valores individuales, es decir, con diferentes grados de desarrollo de las fuerzas productivas o productividades, empleando el lenguaje convencional. Marx define el valor comercial como aquel valor sobre el cual la mayoría de las empresas producen y, por consiguiente, el valor comercial no está determinado siempre por aquellas empresas más o menos productivas ni por su valor medio, sino tiende a igualarse con el valor individual de la mayoría de las mercancías del mismo tipo. Esto significa que el valor comercial, el valor o precio medio del que hablábamos en los párrafos anteriores, es resultado de la competencia entre las empresas ofertantes con productividades dispares. Por esta razón, afirmábamos anteriormente, que la búsqueda de la mejora de la productividad es un elemento interno de la propia dinámica de la economía de mercado. El progreso técnico, dicho en otras palabras, es impulsado por el modo de producción capitalista. Es un factor inherente al mismo.

4.4. Mercado mundial y ley del valor

Hasta ahora se ha considerado la ley del valor aplicada a un país, entendiendo éste como un espacio nacional de valor. Pero en la realidad, la economía mundial está fragmentada en espacios nacionales de valor donde, por consiguiente, los tiempos de trabajo socialmente necesarios podrán ser, a su vez, distintos en cada país. En efecto, la economía mundial está configurada por diferentes espacios nacionales de valor y, por tanto, cada uno de ellos tendrá

¹³⁹ En el tomo I de *El capital*, Marx considera que todas las empresas producen en condiciones normales, iguales y medias y, por tanto, no tiene que distinguir entre valor individual y comercial. En el Tomo III, sin embargo, retoma la cuestión para abordar la procedencia de la ganancia extraordinaria. Véase el capítulo X de dicha obra.

un nivel de desarrollo de las fuerzas productivas distinto. Astarita (2009b) define espacios de valor como “*espacios geopolíticos de validación de distintos tiempos de trabajos socialmente necesarios, determinados por productividades diferentes*” (cursivas del autor) (Astarita, 2009b, p. 115). Pone como ejemplo, que no pueden compararse con el mismo trabajo realizado la mercancía de “cortar el pelo” en Nigeria o en Nueva York dado que compiten en mercados con diferentes niveles de desarrollo de las fuerzas productivas y estarían conectados a través de una relación de equivalentes, los tipos de cambio, que no se pueden desconocer (*ibíd.*, p. 115).

Esto implica que, a pesar de la expansión del capital a escala internacional, el mercado mundial sigue conformando por una suerte de jerarquía internacional de espacios de valor nacionales que constituyen cada uno de ellos diferentes ámbitos de validación caracterizados por su propio equivalente general (moneda), por un determinado grado de desarrollo de las fuerzas productivas (relativo a la estructura técnica, infraestructuras, cualificación de la fuerza laboral, forma de las formas precapitalistas de producción, etcétera) y un marco político-institucional también propios. Esto significa que en cada espacio nacional de valor se determinarán tiempos de trabajo socialmente necesarios diferentes, derivadas de productividades igualmente diferentes en cada país (Nieto Ferrández, 2015, p. 209-10). Maxi Nieto Ferrández explica en el mismo sentido que “el mercado mundial se configura de este modo como una articulación compleja –dados los muy dispares niveles de desarrollo que coexisten- y cambiante –en medida en que varíen las productividades relativas- de los diferentes espacios nacionales de valor, en cada uno de los cuales actuará de manera independiente la ley del valor, esto es, sin que en principio exista entre ellos ninguna tendencia automática e inmediata a la igualación de precios, salarios y tasas de ganancia” (*ibíd.*, p. 211).

Esto no se cumple, sin embargo, cuando, a través del comercio internacional, entran en comparación mercancías procedentes de diferentes países, espacios de valor, y que llevan incorporado, por tanto, diferentes grados de trabajo abstracto medidos a escala nacional. Cuando esto sucede, los trabajos realizados en cada país se reducen a un mismo tiempo de trabajo abstracto mundial o como indica Nieto Ferrández con más exactitud “a través del comercio internacional se pone de manifiesto en qué medida los tiempos de trabajo de un determinado espacio nacional cuentan en términos de los de otro distinto (su promedio) en relación a un promedio mundial, a un trabajo abstracto de carácter mundial” (*ibíd.*, p. 210).

Este autor explica a través de un sencillo ejemplo cómo funciona este proceso de validación del trabajo en el mercado mundial y que como se verá, mantiene la misma mecánica que lo expuesto más arriba cuando se analizaba la ley del valor para un espacio nacional concreto. Para ello, supone dos espacios de valor diferentes, uno adelantado A, y otro, atrasado B, en los que se produciría un mismo bien X. En el país A, dadas sus condiciones técnicas medias, producir dicho bien le requeriría 10 horas de trabajo mientras en el país B, dadas también sus condiciones técnicas medias, 14 horas. Pero si en el mercado mundial dicho bien requiere para su fabricación por término medio 12 horas, de las 14 horas empleadas en B solo 12 tendrían reconocimiento social quedando los dos restantes sin validar como trabajo abstracto. En sentido inverso, las 10 horas de A serían computadas como 12 horas de trabajo abstracto mundial. Nótese que este mecanismo es el mismo que se describió más arriba a diferencia que ahora se comparan trabajos particulares de países distintos, con trabajo abstracto a escala mundial, donde unos son más

productivos de valor que otros en función de las condiciones técnicas bajo las que se producen (*ibíd.*, pp. 210-1).

Astarita (2009b) diferencia entre aquellas mercancías producidas en espacios nacionales diferentes que entran en comparación a través del intercambio y cotizan a un precio mundial único y aquellas que, a pesar de comercializarse internacionalmente, no cotizarían a un precio internacional igual. Según el autor marxista argentino, las primeras, que ascenderían a un 35 por cien aproximadamente de las mercancías intercambiadas a través del comercio internacional, se caracterizan por ser productos estandarizados que, efectivamente, cotizarían a precios mundiales, generalmente, expresados en dólares. El resto, sin embargo, se caracterizarían por ser productos diferenciados –por lo general de alta tecnología- y serían facturados en la moneda del país exportador. Aquí los precios se expresarían en moneda nacional y el producto se vendería en el exterior aplicando el tipo de cambio correspondiente. Se deben de considerar, además, las mercancías que se venden en mercados exteriores a los precios de aquellos mercados según los precios en vigor en estos mercados. Finalmente, el mercado mundial se configura con una estructura de precios, nacionales como mundiales, relacionados a través de los tipos de cambio (*ibíd.*, p. 117).

Trasladado a las empresas, Nieto Ferrández señala cómo en las empresas técnicamente atrasadas de los países menos desarrollados, el trabajo rendirá menos valor por unidad de tiempo que el empleado en las empresas generalmente avanzadas de los países más desarrollados. En este sentido, al igual que las diferencias de productividad entre empresas de una misma rama a nivel nacional, dan lugar a valores individuales distintos, las diferencias de las técnicas entre empresas de unos y otros países generan valores nacionales también diferentes en relación, esta vez, a una noción de valor de ámbito mundial (Nieto Ferrández, 2015, p. 211).

En este sentido es importante destacar que a pesar de que existen empresas en los países subdesarrollados capaces de competir en el mercado mundial, el promedio tecnológico de los países atrasados es más bajo que el de los países adelantados (Astarita, 2009b, p. 117). El autor cita un informe de la CEPAL en la cual se considera que, a principios del noventa, la economía latinoamericana se encontraba en una relación aproximada de 2,5 a 1 (CEPAL, 1995, p. 151). Entre los factores que determinan la falta de productividad, el autor argentino sostiene que el uso de equipos anticuados, modos de producción obsoletos, falta de atención a la calidad o inventarios excesivos serían aquellos más relevantes (*ibíd.*, p. 117).

Antes de concluir merece enfatizar que los dominios de la ley del valor a escala mundial son, desde el inicio del periodo de la denominada globalización, más amplios. Esto se debe, como señala Astarita (2004), quién además otorga a este fenómeno un carácter de cambio cualitativo en la dinámica capitalista, principalmente, a dos motivos: Uno primero, relacionado con la incorporación de nuevas ramas y sectores a la disciplina del capital privado, resultado de una generalización de las políticas de empresas públicas y la externalización de servicios públicos que anteriormente estaban vetados al capital privado y, otro segundo, referido a la incorporación de nuevas zonas geográficas al capital privado tras la asunción de la economía de mercado en amplias regiones derivadas de la desintegración del antiguo bloque soviético o la apertura al capital privado de economías como la china, vietnamita, nicaragüenses, etcétera. Resultado de lo anterior, existiría una mayor proletarización de las masas en la actualidad que,

en consecuencia, pasarían a estar subordinadas al capital, generalizándose así las formas de extracción de plusvalía relativa entre la mayor parte de la humanidad. En definitiva, en las últimas décadas, se habría extendido el modo de producción capitalista y, con ello, el ámbito en el cual rige la ley del valor (Astarita, 2004, pp. 236-7).

4.5. Leyes del desarrollo social

Para Marx “cada época histórica tiene sus propias leyes” (Marx, 2008, p. XXII). A partir de esta premisa parece razonable que el objetivo del análisis marxiano radique, fundamentalmente, en la búsqueda e interpretación de dichas leyes. La particularidad de ellas, como se ha comentado en más de una oportunidad, y que el autor de Tréveris denomina habitualmente como *leyes de movimiento*, reside en que éstas surgen de la propia dinámica inherente al propio sistema y, por ello, se entiende que cada modo de producción, es decir cada sistema histórico, tenga sus propias leyes¹⁴⁰.

Veamos a continuación qué entiende Marx por leyes de movimiento, concepto que no siempre se ha interpretado en el sentido expuesto por el autor y que ha generado no pocas críticas, particularmente, procedentes de aquellas posiciones que lo acusaban de ser extremadamente determinista o mecanicista. Ante ello, y, antes de nada, hay que tener presente que Marx interpreta las leyes económicas como *tendenciales*, es decir como promedios y, por tanto, no deterministas.

Para clarificar la cuestión es útil el trabajo de Astarita que clasifica en tres grupos las supuestas determinaciones de las leyes de movimiento o tendenciales: (i) Las que directamente podríamos asociar con las leyes económicas de Marx, que el autor argentino denomina como determinaciones estadísticas, es decir aquellas situaciones en las cuales existen diferentes alternativas, pero donde las excepciones son, sin embargo, las menos frecuentes; (ii) las determinaciones mecánicas, aquellas determinaciones lineales como, por ejemplo, determinar el excedente de una economía del producto neto y la masa salarial, que se considera de escasa aplicación, aunque jueguen un rol importante en determinado nivel de análisis; y (iii) las determinaciones dialécticas que asocia a la lucha de opuestos y que, por consiguiente, da lugar a resultados abiertos en un sentido más fuerte que el que encontraríamos en las determinaciones estadísticas. Este sería el caso, por ejemplo, de la lucha de clases, en la cual se desconoce de antemano los resultados de la misma. Se sabe, a su vez, que, en las fases de expansión económica, los salarios tienden en promedio a aumentar y, a la inversa, en escenarios de crisis económica (determinación estadística), sin embargo, la intensidad de ambos movimientos dependerá del nivel de la lucha de clases que depende, a su vez, de múltiples factores tales como el nivel de desocupación, el grado de organización y democracia sindical, gobiernos concretos, etcétera. El resultado de última determinación, la de la lucha de clases, queda abierta a muchos resultados posibles. Pero, a su vez, existen otros factores como las

¹⁴⁰ En términos generales, es decir, para cualquier modo de producción, Marx recoge en el Postfacio a la Segunda Edición un comentario que considera oportuno sobre su método de investigación y que textualmente viene a afirmar que “el valor científico de tales investigaciones estriba en el esclarecimiento de las leyes especiales que presiden el nacimiento, la existencia, el desarrollo y la muerte de un determinado organismo social” (Marx (2008), p. XXIII).

huelgas de inversiones, las deslocalizaciones o la introducción de maquinaria que delimitarían los efectos de la propia lucha de clases¹⁴¹.

Las leyes del movimiento nacen, como se comentó anteriormente, de la propia dinámica del sistema en el sentido que acabamos de expresar y donde pueden observarse ciertos patrones característicos y que son los que nos permiten abordar, precisamente, la comprensión de la realidad social. Podemos definir el contenido de ley apoyándonos de nuevo en Astarita, cuando afirma que “hay ley cuando podemos establecer que existe una dependencia regular de un hecho social con respecto a una determinada condición”. En este sentido, ciertos cursos de acción, económicos o sociales, prosigue el autor argentino, “tienden a establecerse como consecuencia *necesaria* de las relaciones sociales predominantes”. Más adelante agrega que “no estamos ante una relación azarosa y arbitraria, ya que existe una necesidad lógica entre situación social y una acción (insistimos, colectivo promedio). Necesidad aquí es sinónimo de existencia de una razón; en nuestro ejemplo, hay una razón para el fenómeno observado” (Astarita, 2014, primera entrada). Las leyes, por consiguiente, establecen relaciones regulares, que se repiten y que son fruto de la propia naturaleza del sistema, de una dinámica concreta en la que se aprecian hechos que siguen un patrón determinado. Esto es, precisamente, lo que nos permitiría comprender y explicar teóricamente una serie de fenómenos que se desarrollan siguiendo una lógica que, en nuestro caso, correspondería a la lógica de la acumulación. La ausencia de relación entre los fenómenos a estudiar, dominados por el azar o la arbitrariedad impedirían, por el contrario, cualquier intento de explicación coherente.

Así, por ejemplo, como se mostrará más adelante, en el largo plazo puede observarse una tendencia histórica hacia la internacionalización del capital, que a pesar de que en algún momento haya podido tener retrocesos, como en la década de los años 30 del siglo pasado, lo cierto es que la tendencia del capital a la expansión planetaria es un hecho difícilmente rebatible. Enfocar el análisis a estudiar a qué se debe dicha tendencia y qué elementos podrían explicarla parece pues, bastante razonable desde un punto de vista científico que quiera aprehender dicho fenómeno.

En numerosas ocasiones, Marx subraya que estas leyes son *tendenciales*¹⁴² con el ánimo de advertir que coexisten con tendencias contrapuestas y con irregularidades o excepciones individuales que no por ello anularían su condición de ley. Esto nos llevaría a considerar, por consiguiente, la importancia de poder discernir entre aquellas leyes de tendencia (*dominante*) que llegan a imponerse y aquellas que estarían, por el contrario, subordinadas a estas. Shaikh (2006) ayuda en este ejercicio al considerar que las leyes subordinadas serían aquellas que se mueven entre los límites que marcan las de carácter dominante. Desde este punto de vista, una ley, surgiría como consecuencia de la existencia de una tendencia dominante. Reformas estructurales, intervenciones estatales, incluso la lucha de clases que no altere la naturaleza del

¹⁴¹ En esta sección nos apoyaremos en el artículo *Lógica del capital y crítica marxista* de Astarita publicado en 2014 y disponible en su página web personal. El artículo está dividido en cuatro entradas diferentes por lo que junto a la referencia se indicará específicamente a qué entrada nos referimos. Esta primera idea se desarrolla, concretamente, en la segunda entrada.

¹⁴² En el tomo III de *El capital*, por ejemplo, cuando se refiere a la cuota general de plusvalía subraya el carácter “en cuanto a tendencia, como todas las leyes económicas” (Marx, 2001, p. 180).

sistema mostraría, según Shaikh, un potencial limitado por el cual estarían condenadas a terminar subordinadas a la dinámica intrínseca del sistema (Shaikh, 2006, pp. 64-65).

Entre las particularidades de las *leyes de movimiento* es importante subrayar que estas se caracterizan por su carácter *objetivo e inconsciente* o, lo que es lo mismo, por su independencia respecto a las diferentes voluntades. Como recuerda Gill (2002), el elemento consciente o subjetivo como pueden ser, por ejemplo, el papel que puedan jugar los individuos o los factores tanto políticos como ideológicos o, incluso, el propio azar o los imprevistos, ocupan, a su entender, un lugar secundario en el análisis marxiano respecto a las consideraciones objetivas e inconscientes (Gill, 2002, pp. 46-7). Marx se refiere a menudo a estas leyes como *leyes coactivas* por su carácter ajeno a determinaciones o decisiones voluntarias.

Tomamos un ilustrativo ejemplo de Rolando Astarita para mostrar qué se quiere decir cuando desde la crítica marxista se afirma que una ley es objetiva, ajena, por tanto, a la voluntad. La ley del valor desde el punto de vista de Marx es una ley objetiva, es así además como suele denominarse para diferenciarla de la ley subjetiva del valor que una parte de los economistas ortodoxos hacen suya¹⁴³. Desde este punto de vista, cuando se afirma que la teoría del valor de Marx es una ley objetiva se quiere expresar que el comportamiento de los productores, en promedio, procede de acuerdo a cierta legalidad. Esto significa que la ley es una *forma o pauta* de la determinación –los tiempos de trabajo determinan los movimientos tendenciales de precios- y no un principio que actúe desde fuera”. Prosigue en la exposición añadiendo que “cuando afirmamos que la ley del valor es objetiva, no estamos afirmando que se trate de una ley natural, como las que encontramos en el estudio de las plantas o las bacterias. Simplemente estamos diciendo que, a pesar de tratarse de una ley social, - esto es, producto de determinadas relaciones sociales-, no es determinada por los seres humanos” (cursivas del autor) (Astarita, 2014, primera entrada). Las alteraciones en la demanda, en la oferta, o las mejoras productivas de los rivales, por ejemplo, a pesar de que son ajenas a la voluntad de los productores individuales, *obligarían* a todos ellos a tomar decisiones similares si quieren mantenerse en el mercado, independientemente, de su voluntad, gustos, ideología o preferencias. Como se mostró más arriba, la ley del valor condiciona la forma de actuar de cada productor de manera individual e inconsciente, empujándole a comportarse en consonancia con lo estipulado por los mecanismos de mercado o, expresado en otras palabras, regulado por el propio mercado sin tan siquiera ser consciente de ello.

Entre las leyes generales, Anwar Shaikh identifica cinco que predominarían en el modelo de producción capitalista:

- (i) La relación, fundamentalmente antagónica, entre el capital y el trabajo signada por una lucha intrínseca alrededor de las condiciones y términos de la extracción de trabajo excedente.
- (ii) El clima generalizado de conflicto entre los diferentes elementos que actúan en el modo de producción capitalista: Capitalista contra trabajador en el proceso de trabajo,

¹⁴³ A diferencia de la ley del valor que supone que el valor de los bienes es objetivo, la *escuela austriaca o marginalista* –adscrita al campo ortodoxo- considera que los precios vienen determinados por la utilidad que cada consumidor le otorgaría y, por consiguiente, la teoría del valor sería, desde este punto de vista, subjetiva. Una crítica a la teoría austriaca del valor puede verse en Astarita (2018).

trabajador contra trabajador en la competencia por puestos de trabajo, capitalista contra capitalista en la lucha por mejorar su posición en el mercado y sus ventas, y nación contra nación en el mercado mundial. Estos conflictos emergen periódicamente, huelguistas contra esquirolas, capitalistas contra sus rivales e, incluso, a veces guerras que implican a más de una nación capitalista. La noción de *competencia perfecta* oculta, según el autor, el conflicto que subyace a esta realidad.

- (iii) Las relaciones entre las personas están mediatizadas por relaciones entre cosas, mercancías como veremos más adelante. Ante la ausencia de una planificación previa que coordine la producción o la distribución de los trabajos individuales, la división del trabajo se concreta a través de la cosificación de las relaciones, a través de productos que son expresión de trabajo humano. De aquí se deriva la conocida teoría del fetichismo de la mercancía o de las relaciones mercantiles.
- (iv) Bajo la producción capitalista, los distintos trabajos individuales terminan siendo forzosamente articulados en una división social del trabajo, en continuo movimiento, por medio de un proceso de ensayo y error, de ampliación y contracción, de discrepancia, discontinuidad y, a veces, incluso, rupturas ocasionales en el proceso de reproducción. Este patrón de aparente anarquía, es regulado en la economía de mercado por leyes de movimiento internas que dan forma a la división del trabajo.
- (v) La producción capitalista está guiada por la ganancia. Cada capitalista actúa impulsado por incrementar el rendimiento de su inversión inicial, es decir, por aumentar la brecha entre el capital invertido y el retornado. Los más exitosos crecerán y los menos estarán condenados a desaparecer. En el proceso de trabajo esto se concreta como una tendencia a incrementar la jornada de trabajo y aplicar procedimientos más racionales desde el punto de vista del capital. Esto explica el acelerado incremento de la productividad bajo el capitalismo, en relación a otros modos de producción anteriores (Shaikh, 2006, pp. 52-4).

Antes de finalizar este epígrafe insistimos una vez más en el carácter tendencial de las leyes entendidas desde el punto de vista en que se acaba de exponer pues es en este sentido en el que Marx pretende analizar el modo de producción capitalista, buscando descubrir las leyes generales de la acumulación del capital. En el prólogo de la primera edición de *El capital* el autor de Tréveris expone claramente el objetivo de la obra que prologa: "*descubrir la ley económica que preside el movimiento de la sociedad capitalista*" (cursivas del autor) (Marx, 2008, p. XV).

Entre las leyes fundamentales adscritas a la dinámica capitalista, cabe concluir siguiendo al economista de origen pakistaní la existencia de tres leyes fundamentales: Una primera se referiría a los procesos de concentración y centralización del capital; otra segunda, a la necesidad del sistema capitalista de reproducir el desempleo o subdesempleo (ejército de reserva empleando la terminología marxiana); y una tercera y última, a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (Shaikh, 2006 pp. 64-71). La primera y última están directamente relacionadas con el objeto de análisis del presente trabajo por lo cual serán abordadas más adelante.

4.6. El enfoque de la internacionalización del capital

Finalmente abordaremos a continuación la concreción del marco teórico que guiará el análisis empírico de los próximos capítulos. El modelo teórico que se propone parte de la premisa de analizar la internacionalización del capital, concretamente la internacionalización de la producción o de la empresa, desde el punto de vista de los mecanismos de mercado, entendiendo éstos de acuerdo a lo expuesto en las líneas precedentes. Como advirtiéramos, y al igual que ocurre con algunos de los enfoques teóricos expuestos con anterioridad, la internacionalización del capital no ha sido, por lo general, empleado para analizar casos concretos sobre la ETN y, por lo general, su atención se ha orientado a análisis más amplios tales como el estudio de la globalización, la progresividad de sistema capitalistas o el análisis de los modos de producción, por destacar solo algunos que ya comentáramos en páginas anteriores. No es ninguna sorpresa afirmar que, obviamente, estos y otros trabajos ofrecen elementos interesantes para concretar el análisis de la ETN a través de la internacionalización del capital y que serán ampliamente utilizados en las siguientes líneas.

Como se sabe, la finalidad de este trabajo supone ensayar, bajo la luz del enfoque de la internacionalización del capital, una interpretación que permita aprehender la expansión de la empresa española en Argentina a partir de la década de los 90, pero enmarcando este fenómeno en una visión global que, obviamente, va más allá de la internacionalización de origen español y del periodo señalado. Para ello, proponemos los siguientes tres elementos que, a nuestro entender, ayudan a comprender la internacionalización del capital en el sentido holístico que se quiere abordar en esta investigación:

- (i) El carácter sistémico de la internacionalización del capital como resultado del proceso (también sistémico) de acumulación. En pocas palabras, la idea fundamental sobre la que se apoya el modelo teórico de este trabajo es aquella en la que el propio funcionamiento del mercado es la que *fuera* la internacionalización del capital.
- (ii) La asunción de que, a diferencia de lo asumido por los autores del capital monopolista, los procesos de concentración y centralización característicos de la economía de mercado, no anulan o aminoran el proceso de la competencia, por lo que la ley del valor, tal y como se ha presentado en las líneas precedentes, seguiría siendo y, más si cabe durante el periodo contemporáneo conocido como *globalización*, completamente vigente y útil, como herramienta para aprehender el fenómeno de la expansión de la ETN.
- (iii) Partiendo de la asunción de (i) y (ii), podemos esbozar un enfoque de la internacionalización del capital que nos guíe en la búsqueda de la interpretación sobre la internacionalización de la empresa española en Argentina a partir de la década de los 90 anhelada en este trabajo.

4.6.1. El modo de producción capitalista y el proceso de acumulación del capital

Como se apuntó en líneas anteriores la tendencia a la mundialización está signada por el proceso de acumulación capitalista. Esta afirmación se sostiene si consideramos que el movimiento del capital, por su naturaleza, no puede detenerse o como bien explica Heinrich “el movimiento del

capital *tiene en sí mismo su propio fin, es inconmensurable e ilimitado*” (Heinrich, 2008, p. 98). Marx expresa el movimiento del capital a través de su conocida fórmula general que muestra el proceso cíclico del capital: D-M-D'. Esta cadena muestra de manera gráfica cómo partiendo de una cantidad de dinero (D) se compra cierta cantidad de mercancía (M) con el *objetivo* de obtener una cantidad de dinero mayor a la adelantada (D'). Esta es la secuencia por la cual el capital llega a revalorizarse.

De este esquema pueden extraerse dos conclusiones. La primera y que supone una contribución pionera de Marx, es la apreciación de que a través de este movimiento la fuerza de trabajo genera un excedente, es decir, la diferencia entre la cantidad inicialmente empleada (D) y la obtenida (D' = D+d). Este incremento de valor obtenido en el proceso (d) es lo que Marx denomina como plusvalor y es la base de la teoría de la plusvalor desarrollada por este autor¹⁴⁴.

El segundo aspecto y, el que más interesa destacar en este momento, es la incesante necesidad del capital a moverse, a valorizarse, a través del desplazamiento de D a D'. Efectivamente, el planteamiento marxiano subraya que la secuencia D-M-D' no se detiene una vez logrado el incremento de D. Concretamente, el excedente logrado puede ser empleado por su propietario, el capitalista, bien para su consumo propio, o bien como reinversión que ponga en marcha de nuevo el proceso D-M-D' y así, sucesivamente. Cuando el excedente se consume íntegramente, y por tanto no se invierte de nuevo (no se acumula), el ciclo de valorización sigue reproduciéndose en la misma escala (*reproducción simple*). En el segundo caso, sin embargo, al reinvertir parte del excedente, el ciclo de valorización se amplía a una escala mayor (*reproducción ampliada*). Veamos cómo se defiende esta posición.

En el tomo II de *El capital* se detalla las diferentes fases que se dan en el *proceso cíclico del capital*. Partiendo en la fórmula anterior, Marx la desarrolla de forma *explícita* obteniendo la siguiente formulación:

$$D - M \left\{ \begin{array}{l} T \\ M_p \end{array} \right. \dots P \dots M' - D'$$

Donde T representa la compra con dinero de la fuerza de trabajo y Mp la compra de los diferentes medios de producción.

El capital, concebido desde este punto de vista, tiene como único objetivo incrementar el valor adelantado, un incremento que tal y como afirma Heinrich cuantitativamente no tiene medida, pues no se entiende por qué un 10 por ciento puede resultar insuficiente y por qué un 20 por ciento, por ejemplo, resultaría suficiente. A su vez, la acumulación tampoco tiene término, pues tampoco se entiende por qué ha de terminarse tras un único movimiento o después de diez, por ejemplo (Heinrich, 2008, p. 98).

Parece este un buen momento para recordar que, tal y como se expuso más arriba cuando se mostró la dualidad de la mercancía, bajo el modo de producción capitalista la producción de la misma no está orientada a la satisfacción de necesidades (valores de uso), sino a la obtención de valor o, lo que es lo mismo, a la revalorización del valor. Este es, en última instancia, el

¹⁴⁴ En las traducciones al castellano es más común emplear el término plusvalía, aunque últimamente se prioriza el uso de plusvalor, pues tiene mayor relación con el término al que Marx se refería en sus escritos en alemán.

objetivo fundamental por el cual se moviliza el dinero para que termine éste transformándose en capital. Por emplear las palabras del propio Marx “el *contenido objetivo* de este proceso de circulación –la valorización del valor- es su *fin subjetivo*, y solo actúa como *capitalista*, como capital personificado, dotado de conciencia y de voluntad, en la medida en que sus operaciones no tienen más motivo propulsor que la apropiación de riqueza abstracta. El *valor de uso* no puede, pues, considerarse jamás como fin directo del capitalista. Tampoco la ganancia aislada sino el apetito insaciable de ganar”¹⁴⁵. Los valores de uso suponen una condición necesaria para que un capitalista aborde su producción con miras a la venta de dicho bien o servicio, pero, en un sistema capitalista, la finalidad de poner en marcha el proceso de producción no es dotar de valores de uso a la sociedad, aunque suponga, en los hechos, uno de los resultados indirectos. El objetivo que pone en marcha todos los recursos no es otro que la aspiración de lograr revalorizar el capital inicialmente desplegado.

Ahora bien, de lo anterior no se desprende aún por qué este proceso es continuado, sino simplemente qué razón le da inicio o qué se persigue con ello. Para ello debemos incorporar al análisis el concepto de la competencia entre capitales individuales que es la que, desde el análisis marxiano, *fuerza* a que el circuito del capital esté continuamente en movimiento. Efectivamente, siguiendo de nuevo Hienrich, incluso cuando el capitalista individual no tiene ningún interés inicial en elevar cada vez más el grado de valorización de su capital adelantado, la competencia de otros capitalistas le forzará a ello. Es más, todo capitalista conoce esta coerción por lo que no espera a que le sea impuesta por otros capitalistas, sino que intenta por sí mismo adelantarse para lograr un plusvalor extra, bien a través de incrementar la jornada laboral o su intensidad (plusvalor absoluto) o bien a través de la mejora de la productividad (plusvalor relativo). En cualquier caso, el resultado es que el capitalista individual presiona al resto de capitalistas de la misma manera que también él sufre la presión del resto. Como se ve, *el mecanismo de mercado se impone sobre la voluntad del capitalista*, al menos, claro está, que éste quiera sobrevivir como tal.

Marx expresa esta idea claramente en el Tomo I de *El capital* cuando escribe que “el desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el crecimiento constante del capital invertido en una empresa industrial, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del régimen capitalista de producción como *leyes coactivas* impuestas desde fuera. Le obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo, y no tiene más medio de expandirlo que la acumulación progresiva” (Marx, 2008, p. 499). Por esta razón más adelante el autor de Tréveris exclama: “¡Acumula! ¡Acumula! ¡La acumulación es la gran panacea!” (*ibíd.*, p. 501).

En conclusión, la idea que se quiere subrayar en este apartado, no sería otra que el propio carácter competitivo de la economía de mercado y que la necesidad de revalorizar el capital, fuerzan al capitalista individual, a riesgo de perecer, a reinvertir parte del plusvalor generado en el proceso anterior, manteniendo en constante movimiento cada vez una porción mayor de capital. Podemos expresar esquemáticamente el modo de producción capitalista y del proceso de acumulación del capital como se muestra en la siguiente figura.

¹⁴⁵ Marx (2008) p. 109. Cursivas en el original.

Figura 4.1. Proceso de acumulación del capital bajo el modo de producción capitalista.

$$D - M \left\{ \begin{array}{l} T \\ Mp \end{array} \right. \dots P \dots M' - D' \rightarrow$$
$$D' - M' \left\{ \begin{array}{l} T' \\ Mp' \end{array} \right. \dots P \dots M'' - D'' \rightarrow$$
$$D'' - M'' \left\{ \begin{array}{l} T'' \\ Mp'' \end{array} \right. \dots P \dots M''' - D''' \rightarrow$$

Fuente: Adaptación de la Figura 1 de Guerrero (2008), p. 30.

4.6.2. Los procesos de concentración y centralización del capital

Otra idea sobre la que se apoya el modelo teórico que aquí se propone tiene origen en el desarrollo teórico marxiano que subraya que el proceso de acumulación capitalista lleva a su vez *aparejadas* dos procesos que Marx denominará como “concentración” y “centralización” del capital. El primero de ellos, alude al propio proceso de acumulación que, resultado de la reinversión de la ganancia anterior, tiende a incrementar la masa total del capital a disposición del conjunto de los capitalistas, creándose así nuevos capitales como consecuencia de las operaciones económicas. El proceso de centralización, por su parte, se refiere a los capitales existentes que son incorporados por capitalistas individuales, bien como resultado de la competencia entre ellos, es decir, arrebatándose los a otros capitalistas más débiles, o bien como asociaciones voluntarias como involuntarias entre capitalistas. En ninguno de estos casos se generarían nuevos capitales.

Recuérdese que tal y como se señaló anteriormente, estos procesos han de entenderse como tendencias dominantes que, en este caso, permiten a su vez una mayor capitalización de la producción y una creciente centralización del capital social. Una de las razones que impulsa este doble proceso, particularmente el segundo, y que tiene relación con la forma que adopta la empresa industrial, es la imposibilidad de acometer proyectos de envergadura que requieran de inversiones que los capitalistas individuales por su reducida dimensión no podrían financiar. En este sentido, entiende Marx, que el nacimiento de las sociedades anónimas es una respuesta eficiente en tanto en cuanto permite una centralización de la propiedad *en un abrir y cerrar de ojos*. Textualmente el autor se refiere como “aún no existirían ferrocarriles si para ello hubiera que habido aguardar a que la acumulación permitiese a unos cuanto capitalistas individuales acometer las vías férreas” (Marx, 2008, p. 531)¹⁴⁶.

A efectos de este trabajo, el proceso de concentración y centralización interesa principalmente por dos aspectos que contribuyen a aprehender el fenómeno de la internacionalización. Desde un punto de vista funcional, la tendencia a la concentración y centralización de capital tiene como resultado compañías de mayor tamaño que, históricamente, han sido las más favorables a la internacionalización. Tal y como se mostró en el capítulo anterior, desde la teoría marxista, el crecimiento de las ETN, es considerado como una evolución natural de la empresa y resultado

¹⁴⁶ Puede verse el desarrollo de la concentración y centralización del capital elaborado por Marx, en el Tomo I de *El capital* entre las páginas 525 y 532.

de la creciente concentración y centralización del capital derivado del proceso mismo de acumulación capitalista (Suwandi y Foster, 2016).

La importancia de este proceso, a su vez, también es importante desde un punto de vista orgánico, pues como se comentó en un apartado anterior, la diferente lectura del mismo ha derivado en dos tradiciones teóricas que difieren, entre otras cuestiones, en la propia interpretación de la ETN desde el campo marxista. Nos referimos, obviamente, al debate sobre la competencia y el monopolio en la tradición marxista que abordamos en la sección dedicada al capital monopolista. A diferencia de este último enfoque, el presente trabajo considera que, en el sistema capitalista actual, la competencia se entiende, igual que lo hicieran los clásicos; esto es, como rivalidad entre capitales y, por consiguiente, sobre este particular no se aprecia ninguna diferencia *cualitativa* respecto al capitalismo decimonónico. Muy al contrario, en este trabajo se parte de la premisa de que la competencia, entendida tal y como lo hiciera Marx, se mantiene en vigor y supone un pilar fundamental para comprender cómo funcionan los mecanismos de mercado. En el modelo teórico que aquí se propone la competencia sigue, por consiguiente, ejerciendo su función de regulador social y *forzando* a las empresas a mejorar sus prestaciones continuamente. Más si cabe, en una economía mundial cada vez más integrada.

La distinción sobre cómo interpretar los procesos de centralización y concentración del capital en referencia a sus implicaciones sobre la idea misma de competencia no son baladí, sino profundamente conceptuales, dado que afecta, en efecto, al desarrollo de todo el corpus teórico independientemente de a cuál ellos nos refiramos. Como se habrá apreciado en las líneas precedentes, la competencia, entendida por los clásicos como rivalidad, ha supuesto un factor fundamental en el desarrollo teórico que llevamos realizado en este capítulo, pues se asume que la competencia ejerce como regulador social. Por tanto, parece inevitable que las diferentes conceptualizaciones sobre la competencia deriven, así mismo, en conclusiones teóricas distintas. Guerrero (2005) afirma en tal sentido que “en todas las corrientes de la teoría económica (entendida de modo diverso según los casos) es un concepto organizativo central, por lo que no solo existe una gran correspondencia entre la concepción que se tiene de la competencia en cada paradigma teórico y la concepción subyacente o teoría básica del valor que soporta a cada paradigma, sino que puede afirmarse que “solo a través del principio de la competencia puede la economía política tener alguna pretensión del carácter de ciencia” (Guerrero, 2005, p. 128)¹⁴⁷.

A finales de los sesenta, la teoría del valor de Marx recobró de nuevo interés entre los marxistas¹⁴⁸, y entre los temas debatidos destacó la interpretación de la competencia monopolista, que fue ampliamente objetada por una serie de autores. Según estos analistas, había que recuperar la rivalidad mercantil como centralidad del análisis marxista, puesto que

¹⁴⁷ Los entrecomillados son del autor y recogen una cita textual de la obra *Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social* de 1848 de Mill (1965) p. 226. En una nota al pie amplía la argumentación de este autor clásico afirmando textualmente que “en tanto que las rentas, las ganancias, los salarios y los precios se fijan por la competencia, se les puede asignar leyes. Si se supone que la competencia es el regulador exclusivo de los mismos, no será difícil establecer principios de carácter general y de precisión científica, con arreglo a los cuales se regirán” (*Ibid.*, p. 226).

¹⁴⁸ En el Capítulo X titulado como “*la resurrección de la teoría laboral del valor*” Guerrero (2008) aborda esta cuestión (Guerrero, 2008, pp. 185-199).

esta tesis y, no la contraria, explicaba correctamente la dinámica del sistema capitalista¹⁴⁹. John Weeks, siguiendo la respuesta dedicada a Proudhon en la obra de *Miseria de la Filosofía* por Marx, concuerda con ésta al afirmar que “la centralización (redistribución del capital existente) no reduce la competencia: la causalidad va en sentido inverso, desde la competencia a la centralización. La competencia produce monopolios capitalistas, pero dichos monopolios no son la antítesis de la competencia; es decir, los monopolios no son la negación de la competencia. Al contrario” (Weeks, 2009, pp. 75-6)¹⁵⁰. Marx replica al que fuera uno de los padres fundadores del anarquismo, que no es cierto que el monopolio sea lo contrario de la competencia como afirma el autor francés, sino que aquél es el resultado de éste, o como señalaría el propio Marx el “monopolio moderno es engendrado por la competencia misma” (Marx, 1987, pp. 101-102).

Los monopolios –como expusieramos en el capítulo anterior- con capacidad para fijar precios a voluntad, controlar y suprimir la innovación tal y como se desprende de los trabajos apoyados en la noción del capital monopolista no sería, desde este punto de vista, más que una reencarnación idealista del monopolio feudal y, por tanto, anterior a la competencia y al propio sistema capitalista. Por el contrario, desde esta tesis la competencia nace, precisamente, de la eliminación de aquellos monopolios feudales y la forma que adopta necesariamente la relación capitalista, es la de muchos capitales, y lleva a John Weeks a concluir que un “capitalismo sin competencia es una contradicción en los términos” (Weeks, 2009, p. 79).

Al considerar la competencia como propio de la naturaleza del modo de producción capitalista, el autor inglés recientemente citado, considera que en la medida en que el sistema capitalista se desarrolla o madura, la competencia se desarrolla junto a él, al igual que el resto de contradicciones del propio sistema. Las características de la denominada época neoliberal, entendida como una mayor integración de las economías nacionales, es congruente con la afirmación anterior, al aflorar, en el sentido de hacer visible, la rivalidad entre los diferentes capitales a escala global como resultado de la desregulación y apertura de las economías. En este sentido, los autores que cuestionan la tesis monopolista enfatizan que la hipótesis de Marx que identifica la competencia entre capitales, como una guerra en la que “cada capital por sí mismo trata de ocupar en el mercado el mayor sitio posible y de desplazar, de eliminar a sus copartícipes: competencia entre capitales” (Marx, 1980, pp. 446-7).

Desde esta posición se enfatiza en que la competencia no es un estado como se considera desde el punto de vista del capital monopolista, sino que, más bien, define un proceso, destructivo y antagónico, que, a diferencia de las escuelas neoclásicas, no significa que derive en una suerte de equilibrio. Marx describe la competencia entre capitalistas como una guerra y Shaikh desarrolla la analogía del autor de Tréveris añadiendo que “el movimiento de capital de una industria a otra corresponde a la determinación del territorio (sitio) de batalla; el desarrollo y la adopción de tecnología corresponde al desarrollo y adopción de las armas de guerra (la carrera

¹⁴⁹ Estos autores serán considerados como “fundamentalistas” dado que se remiten a los fundamentos de Marx en *El Capital* a diferencia de los autores próximos al *capital monopolista* que advierten un cambio cualitativo en la dinámica capitalista después de la muerte de autor de Tréveris que obligaría a revisar algunos de sus postulados. Entre los “fundamentalistas” podemos destacar, entre otros, autores como Anwar Shaikh, John Weeks, Willi Semmler, Diego Guerrero o James Clifton.

¹⁵⁰ Esta argumentación puede encontrarse también en Guerrero (2007) y (2008).

armamentista); y la competencia de una forma contra otra corresponde él la batalla misma. En todo esto nunca puede haber garantía para ningún capital individual de que recibirá alguna ganancia, sin considerar la tasa de ganancia social. Esta tasa media es, al fin y al cabo, un promedio de los resultados de cientos de miles de batallas peleadas en una variedad de terrenos y con variedad de armas. El que paga, escoge” (Shaikh, 2006, pp. 105-6).

A la hora de analizar la competencia debe diferenciarse entre aquella que se da entre las empresas que compiten entre sí mismas, esto es en el seno de la misma industria (intra-industria) pero, a diferencia del capital monopolista que solo enfatiza en la anterior, ha de considerarse, a su vez, la competencia que se produce con el resto de empresas que venden otro tipo de mercancías. Según Shaikh, la primera de ellas, la competencia entre firmas de la misma industria, supone una lucha por atraer clientes. Para esta lucha, el capital cuenta con el precio como arma fundamental. El precio y la propaganda cumplen una doble función: por un lado, atrae clientes de otras empresas y, por otro, atrae nuevos clientes del conjunto del mercado. La reducción de los costes se vuelve determinante, dado que los precios están condicionados, en última instancia, por los costes de producción y éstos, a su vez, dependen de la intensidad y duración de la jornada laboral, los salarios pagados a los empleados y la tecnología empleada. En consecuencia, la lucha entre capital y el trabajo sobre las condiciones laborales y los salarios es inherente al camino que hay que recorrer para lograr beneficios. El cambio técnico tampoco se detiene, tiene como tarea fundamental la búsqueda constante de reducción de costes (Shaikh, 2016, p. 261).

Shaikh considera así mismo que es importante enfatizar en la diferencia entre número de capitales (número de plantas en producción, por ejemplo) y firmas. La capacidad productiva de la industria depende del número de capitales, un número que puede modificarse a través del tamaño de las empresas existentes o mediante cambios en el número de empresas. Lo importante de este punto, subraya Shaikh, es que la oportunidad de ganancia no solo motiva que entren nuevas empresas en una determinada industria, sino también, que las propias firmas que operan en la industria decidan ampliar o no su capital. Esta distinción es importante porque las empresas fijarían el precio, mientras las condiciones en las cuales opera el capital determinarían los costes (*ibíd.*, p. 262).

En todo momento, en cualquier industria, se encuentra un conjunto de capitales operando. Desde que el cambio técnico sigue su marcha, estos capitales (plantas y equipamientos) difieren en sus estructuras de costes, incluso si los salarios y las condiciones laborales son similares para todos ellos. Siempre se crean nuevos capitales, la mayoría de las veces, con nuevos métodos de producción que dan como resultado un menor costo. Al mismo tiempo, mayores capitales de mayor costo están siendo inactivos o desechados porque sus márgenes de ganancia son demasiado bajos. Por lo tanto, a diferencia de la escuela neoclásica, en el mercado existe siempre un espectro de tecnologías y de condiciones de costos (*ibíd.*, p. 262).

De lo anterior se deriva que la competencia dentro de la misma industria, tiende a desequilibrar los márgenes de ganancia y las tasas de ganancia derivado de la tendencia a la igualación de los precios. Una empresa con costos unitarios más bajos, siempre podrá expulsar a sus competidores reduciendo el precio hasta el punto donde sus tasas de ganancia sean más bajas que las suyas (*ibíd.*, p. 262). O dicho, en otros términos, las empresas más productivas siempre

podrán fijar un precio lo suficientemente alto para obtener una ganancia y lo suficientemente bajo como para desplazar a sus competidores (Kornblihtt, 2008, p. 17).

En resumen, las empresas individuales fijan el precio en función de lo que consideran que pueden conseguir. Pero la competencia con otras firmas une estos precios entre ellos, sujetos a los costes de transporte, impuestos y los costes de búsqueda de clientes. Esto crea un precio promedio en el seno de cada industria sobre la que se girará la distribución. El cambio técnico de cada planta individual, sin embargo, implica tener diferentes costos en reflejo de sus diferentes rotaciones de capital. En consecuencia, el mismo proceso que tiende a igualar los precios, desequilibra los márgenes de ganancia y las tasas de ganancia. La ventaja en esta guerra constante por ganar una mayor participación en el mercado, tenderá a caer del lado de las empresas con el menor costo (Shaikh, 2016, pp. 263-4).

En la medida en que los menores costes unitarios están asociados por las plantas de gran tamaño (output y capital) y/o intensidad de capital, la igualación de los precios en el interior de la industria producirá una correlación positiva entre los márgenes de beneficio (ganancia por unidad de producto) y el capital o la intensidad del capital. Esto se deriva necesariamente de la competencia adentro de la industria, frente al cambio técnico generado endógenamente (*ibíd.*, p. 264). Como se mostró en un apartado anterior, la ley del valor expuesta por Marx, interpreta el cambio técnico como endógeno que surge de la propia dinámica capitalista. Esta idea difiere de la escuela neoclásica que la considera dada (exógena) y de la competencia imperfecta que la interpreta como una imperfección de mercado, diferenciándose de la noción de competencia perfecta, pero basándose en la misma línea argumentativa.

Como puede imaginarse, este proceso que se da en el seno de una industria determinada, se reproduce en el conjunto de industrias que conforman la economía. En cada una de ellas se genera un precio promedio y la correspondiente diferenciación en las tasas de ganancia a través de las empresas y a través de los capitales. Este aspecto de la competencia, sin embargo, no indicaría nada sobre las tasas de ganancia promedio del conjunto de la industria, pues para ello, sería necesario incluir otro principio del análisis competitivo: la movilidad de capital entre industrias y la consecuente igualación de las tasas de ganancia (*ibíd.*, p. 264).

Efectivamente, uno de los principios fundamentales de la economía clásica es que los inversores gravitan hacia las tasas de mayor retorno. Esto significaría que las nuevas inversiones, fluirían con mayor velocidad hacia industrias que reporten mayores tasas de ganancia. Como por lo general el capitalismo está creciendo, implica que nuevas inversiones estén en marcha en la mayoría de industrias, de acuerdo al incremento de la demanda. La movilidad de capital implica en este contexto que las nuevas inversiones se acelerarían en relación con la demanda en industrias con mayores tasas de ganancia e, inversamente, se desacelerarían en relación a la demanda en industrias con menores tasas de ganancia. Anward Shaikh subraya la importancia de lo anterior respecto a la demanda. En una industria con tasas de ganancia elevadas, si el incremento de flujos de inversión no genera que la oferta crezca más rápido que la demanda, la tasa de ganancia seguirá creciendo más, lo cual estimulará una entrada más acelerada de capital nuevo. Finalmente, la expansión relativa de capitales en industrias con mayores tasas de ganancia aumentará la oferta sobre la demanda presionando a la baja los precios como las ganancias. Lo contrario sucederá en las industrias con las tasas de ganancia más bajas. La

entrada y salida de capitales en busca de mayores tasas de retorno, por consiguiente, presiona hacia una igualación de las tasas de ganancia de nuevas inversiones (*ibíd.*, p. 264).

Si la competencia en el seno de la industria desiguala las tasas de ganancia, porque tiende a igualar los precios, y la competencia entre industrias, tiende a igualar las tasas de ganancia porque promueve la entrada y salida de capitales como respuesta a diferentes tasas de ganancia, Shaikh se cuestiona por cuál de las dos tendencias terminará por imponerse. Según el autor, la respuesta radicaría en el hecho de que solo las ganancias compuestas por capitales específicos dentro de una industria serán "objetivos de oportunidad" (*targets of opportunity*) para nuevas inversiones. En conclusión, la competencia dentro de una industria, diferencia las tasas de ganancias de los capitales individuales, mientras que la competencia entre industrias, iguala la tasa de ganancia de un conjunto particular de capitales con las de similar posición en otras industrias (*ibíd.*, p. 265).

4.6.3. Grado de competencia en el mercado y ETN

Teniendo en cuenta la centralidad que en este trabajo ocupa la competencia parece pertinente mostrar los diferentes puntos de vista en relación al comportamiento de la ETN. En este sentido, desde el punto de vista cuantitativo característico de los enfoques apoyados en la competencia imperfecta o en el capital monopolista la competencia se caracteriza:

- (i) Por el número de empresas y su tamaño. En efecto, el número como la escala son elementos esenciales para determinar el grado de competencia de una industria. Un reducido número de empresas implicaría un mercado cercano al monopolio y con una gran capacidad para determinar precios de monopolio, bien a través de precios de colusión, o bien como liderazgo de precios [se entiende que la empresa líder pone el precio que estima].
- (ii) La competencia se limita a la esfera del intercambio enfatizando en la estructura de mercado y la cuota de mercado.

Desde una visión cualitativa, en la que se entiende la competencia como rivalidad, sin embargo, se caracteriza:

- (i) La noción clásica de la competencia no tiene que ver con la visión de la competencia perfecta sino con aquella situación en la que la eliminación de las barreras a la movilidad del trabajo y el capital permitían una tendencia a la igualación de la tasa de ganancia entre diferentes industrias. Así, en lugar de medir el número de empresas y su tamaño, lo que determinaría en un mercado competitivo sería su grado de movilidad de recursos (Semmler, 1982).
- (ii) La competencia no es únicamente una cuestión de intercambio, sino que la producción, realización y distribución (la acumulación en su totalidad) también afectan a la competencia. La lucha en la producción sobre el trabajo, los intentos para incrementar la cuota de mercado y las estrategias de inversión son todos ellos aspectos de la batalla competitiva. Así el monopolio no solo puede reducirse al poder de mercado y es necesario desarrollar un concepto de monopolio diferente que contemple la capacidad para asegurar y reproducir el beneficio (Bryan, 1985).

- (iii) La competencia no es el inicio del análisis, sino la consecuencia de auto-expansión del capital. La naturaleza del sistema capitalista es la que dirige la competencia, por tanto, existe independientemente del número de firmas (Fine, 1976).
- (iv) La competencia no es una fuerza de equilibrio sino la causa de desequilibrios continuos en las economías capitalistas. En la batalla de la competencia las firmas introducen nuevas técnicas, lo que genera beneficios diferenciales en su favor. El capital fijo existente se devalúa, otras firmas introducen nuevas técnicas y el valor de las mercancías caen en consonancia con el (nuevo) tiempo social de trabajo necesario.
- (v) La competencia no debe analizarse como un fin de la estructura de mercado, sino como un proceso en el cual competencia y monopolio no son extremos opuestos, sino que están vinculados dialécticamente como argumentara Marx en *Miseria de la filosofía* (Guerrero, 2007).

En consecuencia, la competencia permea el sistema capitalista manifestándose de múltiples formas: competencia entre capital y trabajo sobre la organización de la producción, en competencia entre capitales (tanto adentro de la industria como entre industrias) y competencia entre trabajadores (Weeks, 2009; Shaikh, 2006). Algunos autores como Clifton (1977), argumentan que lejos de reducirse la competencia con el desarrollo del capitalismo y la concentración y centralización del capital (como argumenta la teoría cuantitativa de la competencia o los teóricos del capital monopolista), la competencia tanto en la visión clásica como en la marxista, es cada vez mayor, dado que la moderna corporación implicaría una mayor movilidad de capital comparada con las medianas y pequeñas empresas del capitalismo temprano.

Desde este punto de vista, por consiguiente, el efecto que generaría la entrada de una ETN sobre las empresas locales, más si cabe en entornos poco desarrollados económicamente, podría explicarse a través de las diferencias de productividades. De este modo la incorporación de firmas con mayores grados de productividad en un mercado cualquiera tendería a desplazar a las empresas locales mediante la modificación de los tiempos de trabajo socialmente necesario de un determinado producto, lo cual implicaría un incremento en la presión para reducir el precio de mercado en relación al descenso del valor generado por la entrada de las ETN. La supervivencia de las compañías que operaban previamente en ese mercado dependería, en un plazo relativamente corto, de la capacidad de incorporar nuevas técnicas que logran acercarse a los nuevos tiempos socialmente necesarios. Este fenómeno es más visible, como cabe imaginarse, cuando una firma extranjera penetra en un mercado de una economía menos desarrollada de la que procede (Jenkins, 1991, p. 57). En contra de lo que sugiere la escuela del capital monopolista, Chyper (1979) concluye que la competencia es la fuerza motriz de la internacionalización, más aún, añadía, en los países menos desarrollados.

4.6.4. La internacionalización del capital¹⁵¹

En el presente y último apartado se exponen el abordaje teórico de la internacionalización del capital sobre la ETN. La escasa literatura existente sobre este particular nos va a llevar a centrar

¹⁵¹ Algunas de las cuestiones que se abordan en este apartado fueron desarrolladas en García Zabala (2018).

este apartado sobre todo en dos autores. Con el primero de ellos, Christian Palloix, se pretende sentar las bases del análisis de la ETN desde la visión holística que ofrece sobre la expansión del capital en su conjunto. De este autor extraeremos las ideas de que la dinámica (inherente) del capitalismo hacia la expansión resulta útil para explicar la internacionalización de la ETN. Así mismo, a través del autor francés se podrá ubicar dentro de dicha dinámica, la tendencia a la internacionalización del capital en su conjunto, ofreciendo una visión sobre la expansión de la ETN que no solo abarcaría la época de posguerra, sino el conjunto de proceso por el cual se va imponiendo el modo de producción capitalista. Esta visión de sistema ofrece una explicación de la ETN basada en los mecanismos de mercado, sin tener que hacer uso de aproximaciones teóricas *especiales* como denominaría John Weeks en alusión a la proliferación de explicaciones centradas en las diferencias entre centro y periferia (Weeks, 1984-5, p. 421).

Como se verá, Palloix parte del análisis de la (auto)expansión del capital, apoyándose en los análisis de Marx sobre la circulación del capital –aunque, al igual que el autor de Tréveris, teniendo presente la esfera de la producción- y destaca la importancia de analizar la internacionalización de la empresa desde el punto de vista de la rama o ramas en las cuales opera. El autor francés parte del análisis de conjunto de la dinámica del capitalismo para abordar la ETN desde dicho plano, pero enfatizando en los determinantes de la rama en su aproximación teórica. Por su parte, Rhys Jenkins, el otro autor al que se le dedica la segunda parte de este apartado, aborda la cuestión concreta de la ETN, pero manteniendo el enfoque de Palloix, es decir, partiendo de una visión de conjunto del capitalismo, centrándose en la rama y desgranando cómo, desde ese enfoque, se desenvuelve en concreto la ETN. En otros términos, Jenkins aborda la ETN en concreto, pero no centrándose en la institución en sí misma, sino analizando su comportamiento desde la necesidad del capital, desde los propios fundamentos de la economía de mercado. Jenkins nos presenta un novedoso texto que afronta los debates más comunes de la literatura sobre ETN desde el enfoque de la internacionalización. Dado el interés de lo que ahí se expone se le dedicará un importante espacio a sus planteamientos y reflexiones.

4.6.4.1. Christian Palloix y la internacionalización del capital

Los trabajos más importantes en torno a la internacionalización del capital, particularmente, aquellos relacionados con la expansión de la ETN, proceden de la obra de Christian Palloix¹⁵². El autor francés entiende que el análisis de la economía capitalista debe abordarse desde un punto de vista internacional, superando así los análisis centrados en los espacios nacionales de valor. En este sentido, reconoce la influencia de Rosa Luxemburgo al intentar trasladar el análisis del sistema capitalista desde el plano nacional al internacional (Palloix, 1971, p. 8). La obra de Palloix intenta, por tanto, ofrecernos una visión global que a partir del enfoque de la

¹⁵² Astarita (2004) señala que Palloix parece mantenerse en los esquemas del enfoque tradicional como los abordados en el capítulo anterior, sin embargo, el autor francés cuestionaría en los hechos la tesis del monopolio cuando considera la estandarización de la producción como consecuencia de la competencia, dado que la competencia a través de productos estandarizados lleva a la guerra de precios y a la lucha por medio del cambio técnico (Astarita, 2004, p. 174). Efectivamente el autor francés emplea el término de capital monopolista o gran capital para destacar su posición dominante en ciertas industrias o ramos, pero sin identificarlo con la posibilidad de extraer plusvalías extraordinarias por su condición de monopolista.

internacionalización del capital pretenda superar la supuesta autonomía de los procesos nacionales de valorización, considerando que la reproducción del capital, independientemente de la nación en la que se produzca, estaría constantemente atravesada por capitales a escala internacional (Palloix, 1975, p. 233). En este sentido es muy crítico con las nociones “centro” y su “periferia” (Palloix, 1978, p. 14) que mostramos en el apartado anterior y como nos recuerda Rolando Astarita el autor francés a través del planteamiento de la internacionalización del capital contribuiría a desarrollar “la posibilidad de un enfoque holístico y sustentando en las leyes de acumulación del capital, superador de la dualidad externo-interno, en que había caído la polémica en la economía mundial” (Astarita, 2004, 174).

En términos generales podemos ubicar, siguiendo al autor argentino recientemente citado, el planteamiento de Palloix y su enfoque de la internacionalización del capital entre dos aguas: Por un lado, como se comentó, se alejaría de las visiones que abordan la dinámica capitalista tanto desde el plano nacional o segregado entre centro y periferia pero, esto no implicaría su adscripción a las visiones agrupadas en el enfoque *globalista*¹⁵³ que, básicamente, caracterizan el periodo actual de *globalización* como una nueva fase del sistema capitalista, cuyos rasgos principales serían el surgimiento y expansión de una burguesía transnacional y la integración del “norte” y del “sur”, así como de los mercados mundiales de capitales y los flujos comerciales a escala global (*ibíd.*, 231-232). La internacionalización del capital es para Palloix, sin embargo, un todo que implicaría a la vez la unidad y la diferenciación del movimiento del capital, expresándose esta diferencia en la ley del desarrollo desigual (Palloix, 1978, p. 64), alejándose así de las visiones unificadoras que se derivan de los enfoques *globalistas*¹⁵⁴. En otros términos, la expansión del capital a escala internacional supone para el autor de origen francés, la expansión de las contradicciones del propio sistema capitalista.

Palloix destaca la necesidad de abordar el análisis de la ETN desligándose del carácter *institucional* que caracteriza a los enfoques ortodoxos y sumergirse en la esencia del fenómeno de la internacionalización. En este sentido el autor sostiene que los análisis de la ETN basados en sí mismas –sea bajo el ángulo de su forma organizativa, de su gestión financiera, de su estrategia inversora, de su arquitectura financiera de su política de mercado y de otros factores sobre los que se apoyan la mayoría de los enfoques que se han mostrado en los dos últimos capítulos- estaría condenado a la decepción y al error, pues enfocados en la institución dejarían de lado aquello de lo cual no sería más que un producto: el progresivo proceso de internacionalización característico del capitalismo contemporáneo. Agrega el autor que este tipo de enfoques “se centran sobre la *forma* de la empresa el interés que deberían centrar en el propio proceso de internacionalización, simplemente porque no se delimitan la naturaleza y el objeto de este proceso en un movimiento dinámico” (Palloix, 1975, p.7).

¹⁵³ Este apartado no va abordar explícitamente los diferentes puntos de vista con los que se ha estudiado o se estudia actualmente la *globalización*. Para una revisión de los diferentes enfoques heterodoxos y marxistas sobre la globalización pueden consultarse Katz (2011) o el propio Astarita (2004) a partir del capítulo 8.

¹⁵⁴ Dentro del enfoque globalista puede destacarse por su influencia, la reconocida obra de Hart y Negri (2005).

Focalizar los análisis de la ETN sobre la empresa o desde un punto de vista microeconómico serían, por consiguiente, deficientes según Palloix porque se limitarían a indicar la internacionalización de un ramo o ramos donde opera la empresa y concebiría la internacionalización, en el marco de la empresa, a partir de factores superficiales, como son la estructura, la inversión, la producción, los mercados, etcétera. Acusa a estos modelos analíticos de estáticos y de descartar las relaciones exteriores de una economía, dado que solo se ocupa de las *formas* en lugar de abordar los *fundamentos* de la internacionalización (*ibíd.*, 8-9). Para el autor francés, el objeto de análisis debiera ser la valorización del capital de la empresa, como elemento individual de la valorización del capital social en su conjunto. Desde este punto de vista, la ETN no sería más que la forma que tomaría prestada de la valorización del capital social y, concluye, en consecuencia, que no debería prestársele mucha atención a estas formas, dado que siempre se encuentran en movimiento y expuestas a la exigencia de la valorización (Palloix, 1978, p. 78). El autor hace especial hincapié en la necesidad de diferenciar entre *forma* y *esencia* y anima a no quedarse en la primera a la hora de analizar la internacionalización de la empresa.

A nivel metodológico, Palloix sostiene que la internacionalización debe abordarse desde el análisis de la rama o industria dado que considera que las relaciones entre un producto, proceso de producción y la circulación de la mercancía en una industria ya no se desenvuelven en un espacio nacional, sino internacional. El autor sostiene que el concepto de ramo implica un sistema de relaciones dinámicas entre lo que denomina como *producto mercancía*, el *proceso productivo* y el *proceso de circulación*. La mercancía sería fundamental para la comprensión del ramo dado que cumpliría, por un lado, con el carácter de reproductibilidad (a través de un proceso industrial) y porque, a su vez, supone el lugar donde se ejerce la ley del valor como sistema de transformación de los valores en precios de producción (*ibíd.*, 203).

Es particularmente interesante el desarrollo conceptual del término ramo que realiza Palloix, pues en él pueden advertirse la influencia del cambio técnico y la tendencia a la generalización del mismo a través de la internacionalización. El autor, al interpretar el ramo como una combinación o amontonamiento de industrias que aparecerían históricamente y, por tanto, se sucederían en el tiempo, subraya la combinación de procedimientos técnicos que producen valores de uso (los productos) en el seno de un *procedimiento económico* dominante, productor de valores de cambio y que, como señalara Marx, caracterizan a la mercancía. Desde este punto de vista, lo que Palloix denomina como procedimiento económico es lo que tiende a imponer un *procedimiento técnico* dominante dentro del ramo, impulsando así la uniformización de los procesos de trabajo o procesos productivos en general a escala internacional (*ibíd.*, 203-4).

El proceso económico, que nunca se detiene, también sería el que dirigiría el sistema de normas de producción y de cambio imponiéndoselo al proceso de productivo y al proceso de circulación. Entiende el autor marxista que es aquí el lugar donde se manifiesta la ley del valor y destaca que de esta manera es como el proceso económico está en estrecha relación con lo que el autor denomina *sistema de engiengineering* que, podemos interpretar como las formas de producción en sintonía con las condiciones de mercado que destacábamos cuando se mostró la ley del valor de Marx. Destaca que el proceso económico es propenso a la valorización, mientras el proceso técnico es el lugar donde se ordenan las máquinas para la producción de un producto (valor de

uso) para que éste pueda ser fabricado en competencia por diversos sistemas productivos. En síntesis y empleando las palabras textuales de Palloix podemos concluir que “el *procedimiento económico*, siempre en movimiento, domina los procedimientos (que especifican las industrias) y asegura la *flexibilidad* de los ramos industriales y financieros en su capacidad para reordenar, recomponer y diferenciar los procedimientos técnicos existentes, implantando los nuevos” (cursivas del autor) (Palloix, 1978), p. 203).

Lo anterior advierte de un elemento que muy pocas veces es tenido en cuenta en los análisis de la ETN –particularmente, en aquellas en la que predomina el enfoque microeconómico-, y que tienden a omitir la relevancia de las modificaciones y condicionantes de la industria en la que operan las ETN a la hora de abordar su internacionalización. Si bien muchas de las investigaciones, incluida esta, acota el carácter de análisis a la nacionalidad o procedencia de las ETN, ello no significa que la noción de ramo o industria no deba ser una variable a considerar en cualquiera aproximación analítica que se quiera realizar sobre este particular. Siguiendo esta tesis, parecería pertinente, que a la hora de analizar la internacionalización de, pongamos por caso, la empresa de telecomunicaciones española Telefónica en la República de Argentina, estaría fuertemente condicionada por la evolución de la rama en la cual opera y sería muy probable que sus movimientos de internacionalización guardasen cierta similitud, como se comprobará más adelante al estudiar el caso argentino, con la internacionalización de compañías similares de otros países de niveles de desarrollo similares al español y, condicionados, a su vez, por los avances técnicos de la industria en cuestión.

La diferenciación entre esencia y forma llevan al autor francés a concluir que el enfoque conceptual de la internacionalización se desarrolla en un doble plano que él define como *enfoque funcional* y *enfoque orgánico*, donde únicamente el segundo, daría cuenta teóricamente del proceso de internacionalización. Para el teórico marxista el enfoque orgánico consiste en “incluir el proceso de internacionalización *en* el movimiento propio, interno esencial, del capital, en el seno mismo del proceso de contradicción del capital” (Palloix, 1978, 183). Concuere de este modo con lo avanzado por Marx sobre el carácter intrínseco de la expansión del capital y que, por consiguiente, sería parte de la naturaleza de toda economía de mercado. En tanto que el proceso de internacionalización del capital es parte de la economía de mercado, aquella estaría determinada por la naturaleza y la dinámica del sistema capitalista en su conjunto. Palloix detalla y profundiza sobre esta cuestión cuando en el apéndice metodológico pretende ubicar el enfoque de internacionalización dentro del corpus teórico de Marx abordando la internacionalización del capital desde ambos enfoques, orgánico y funcional, pero consciente de la diferenciación y los límites de cada uno de ellos.

El autor sostiene a este respecto, que la internacionalización del capital puede ser captado por medio del análisis de los siguientes elementos:

- (i) La valorización del capital. Recomienda el análisis del capital individual y por otro el capital social. Advierte que mientras el capital individual persigue la maximización de la ganancia, el capital social, por el contrario, tiende a igualarla.

- (ii) El capital como relación social. Recuerda que el capital no es una simple cosa, sino más bien una relación social que en su desarrollo sigue una senda desigual, no como finalidad, pero sí como condición de su propia naturaleza.
- (iii) Las fracciones del capital. Se debe prestar atención tanto a los procesos de producción y circulación que son los que aseguran el cambio técnico y la conversión de las formas funcionales del capital (capital dinero en capital productivo, por ejemplo). Desde el punto de vista funcional se incide en la importancia de las *joint venture* que serían las que ligarían internacionalmente las diferentes fracciones del capital. Desde la perspectiva orgánica se incidiría en el control económico de la mercancía a nivel internacional.
- (iv) La estructuración del sistema productivo en ramos industriales y financieros. La internacionalización de ramos industriales y financieros impone internacionalmente un proceso de producción dominante y un proceso de circulación internacional específico de los productos que concurren a la producción y venta. Es la tendencia a la igualación de las condiciones de producción y de cambio por la imposición de las normas productivas y de cambio, derivadas de la generalización de los procedimientos técnicos.
- (v) La estructuración del sistema productivo en secciones productivas.

Palloix se apoya en los esquemas de circulación del capital elaborados por Marx en el segundo tomo de su obra más conocida para expresar el movimiento del capital, en sus diferentes formas, hacia la internacionalización. Este esquema le permite al autor francés incluir la internacionalización de la producción o de la ETN que es, como se comentó en reiteradas ocasiones, la forma mayoritaria en la que se internacionaliza el capital tras la Segunda Guerra Mundial, en un proceso de internacionalización superior y muy anterior a ella y que comprendería la internacionalización del capital social en todas sus formas. Palloix, lo recoge esquemáticamente de la siguiente manera:

Figura 4.2. Esquema global del ciclo de capital social.

$$D - M \left\{ \begin{array}{l} Mp \\ T \end{array} \right. \dots P \dots \left(\begin{array}{c} M \\ + \\ m \\ (M') \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} D \\ + \\ d \\ (D') \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} M \\ + \\ m \\ (M') \end{array} \right) \left\{ \begin{array}{l} Mp \\ T \end{array} \right. \dots P' \dots M'$$

Fuente: Elaboración propia en base a Palloix, 1978, p. 80.

Donde D representa el capital-dinero; M capital mercancía; P capital productivo; m y d plusvalía de la forma de mercancía y dinero; T fuerza de trabajo y Mp medios de producción. Por su parte, D...D' representaría el ciclo del capital-dinero, P...P' el ciclo del capital productivo y M...M' el ciclo del capital-mercancía.

A través de este esquema puede ofrecerse una interpretación dinámica del proceso que transcurre desde lo que Marx denominara *acumulación originaria* hasta la acumulación de capital globalizado de nuestros días. En este sentido Palloix entiende que “la internacionalización del capital no es un dato preestablecido, es la tendencia cada vez más

acelerada del movimiento del capital (tendencia que puede tener fases de retroceso, como la fase histórica que marca la gran crisis de 1929-1930)” (cursivas son del autor) (Palloix, 1978, p. 13). Esta tendencia a la internacionalización, en consonancia a lo avanzado por Marx, sería inherente al movimiento del capital (*ibíd.*, p. 48).

La tesis de la internacionalización del capital sostiene que para que el capital se haya convertido en la entidad global que es en nuestros días, habría sido necesario que se consumara el circuito internacional del capital en todas sus formas. El ciclo del capital social, detallado por Marx en el segundo tomo de *El capital* y recogido en la Figura 4.1., tendería así a desplazarse cada vez más hacia un espacio mundial. La expansión de la ETN a través de la expansión de las filiales productivas después de la Segunda Guerra Mundial y su reflejo en la expansión de la IED, serían interpretados como la culminación de los tres escenarios históricos de la internacionalización del capital, a saber: el capital mercantil, el capital dinerario y el capital productivo (Bina y Yagmaian, 1991, p. 111).

Desde una visión histórica, podría describirse el primer estadio de auto-expansión del capital a escala global con la primera expansión del comercio internacional. Este proceso de circulación (M'-D'-M...P...M') constituiría el ciclo capital-mercancía (M) y sería el único ciclo que se desarrolla desde los orígenes del capitalismo, destacándose, por ejemplo, el periodo colonial con los intercambios de materias primas por manufacturas entre las colonias y metrópolis. Para finales del siglo XIX la internacionalización del ciclo del capital-dinero (D-M...P...M'-D') estaría significativamente internacionalizado y el ciclo del capital productivo (P...M'-D'-M'...P) comenzarían, como apuntamos anteriormente, a desenvolverse en el espacio internacional. Desde este punto de vista, se adscribe el fenómeno de la ETN a un proceso anterior y que va más allá de la forma capital productivo de internacionalización del capital, haciendo a esta forma de organización empresarial, copártcipe de una economía mundial cada vez más integrada.

La consolidación de la ETN según Palloix no sería más que el punto de llegada, a nivel de la empresa, de este progresivo movimiento de internacionalización del capital, la internacionalización de la producción que designaría la última fase de dicho movimiento (Palloix, 1978, p. 92). El avance en la comprensión de la internacionalización del ciclo capital-productivo o internacionalización de la producción, permitirían aprehender, según el enfoque de la internacionalización del capital, en toda su dimensión el fenómeno de la ETN. Debe considerarse a su vez, que las otras formas de internacionalización, capital-dinero y capital-mercancía también toman la forma de empresas transnacionales, por lo que identificar la internacionalización de la producción con la ETN no sería del todo riguroso. Más aún, el incremento de las relaciones *intra-firma*, tanto en el movimiento de capitales (a través de empréstitos entre filiales y casa matriz, por ejemplo) o movimiento de mercancías (insumos y productos intermedios, por ejemplo) no hacen más que mostrarnos una compleja realidad que, no se conforma con tomar diferentes formas, sino que, como se comentó anteriormente, también se reinventa constantemente.

Palloix incide en la tendencia a la igualación de los modos de producción que conlleva la estandarización de procesos y a su universalización. Ahora bien, la tendencia a la igualación no exime de la naturaleza desigual característico del sistema capitalista. Aprecia una tendencia, desde un punto de vista global, a la igualación de las condiciones de producción y de cambio que

puede observarse en (i) la igualación de las condiciones de producción con equiparación a las normas internacionales; y (ii) la igualación de las condiciones de cambio con la equiparación a los precios internacionales. Esto podría dar pie a pensar en la posibilidad de una uniformización global de suerte que el sistema capitalista, en última instancia, tendiera a igualar los niveles de desarrollo. Del análisis empírico de la siderurgia, sin embargo, el autor extrae que esto no sería cierto del todo. En efecto, el autor relega esta tendencia a la igualación a la categoría de mera *apariencia*, pues considera que se impondría una tendencia a la diferenciación que se entiende superior a la anterior. De ahí, entiende Palloix, que no puede derivarse ninguna industrialización pues no desembocaría a su juicio en construcciones sectoriales integradas en las formaciones sociales subdesarrolladas, en cierta consonancia con los críticos de la ETN a la hora de evaluar la contribución de este tipo de organizaciones empresariales al desarrollo de industrias en el exterior. Entiende el autor francés que “la internacionalización de los ramos industriales y financieros sirve, por el contrario, más allá de las apariencias de la igualación de las condiciones de producción y cambio, para crear nuevas condiciones de producción y de cambio favorables al capital dominante, que son la únicas que conservan las integraciones sectoriales y que impulsan y controlan la internacionalización de los ramos industriales” (*ibíd.*, p. 151).

En consonancia con autores que se mostraron en el capítulo anterior y guardando también cierta sintonía con el planteamiento de Vernon sobre el *ciclo de vida del producto* y la internacionalización de las fases maduras hacia los países subdesarrollados, sostiene Palloix que el *travase* a la periferia de la producción se realiza únicamente de aquellas fases de contenido técnico, pero de escaso contenido económico. El autor concluye que “detrás de las apariencias de igualación de las condiciones de producción y de cambio permanece la ley fundamental del capital, *la ley del desarrollo desigual*, que se expresa en su doble división técnica internacional del trabajo, división social del trabajo, como traslado de ramos a las zonas de menor desarrollo, y división técnica internacional del trabajo (división de las actividades de producción dentro de un procedimiento de producción entre actividades desvalorizadas en los primeros procesos y actividades de valorización en los últimos que son conservadas en las zonas de mayor desarrollo)” (*ibíd.*, 152).

En síntesis, la propuesta de Palloix pretende concebir la expansión de la ETN desde el propio movimiento de internacionalización en la que se distinguen las diferentes etapas de este movimiento. Por tanto, a la visión *holística* de concebir la internacionalización del capital desde una visión de conjunto de la evolución del sistema capitalista que expresáramos al inicio de este apartado, debe sumársele a su vez, una visión *dinámica* que comprende el proceso histórico de la internacionalización del capital para aprehender un fenómeno como la ETN, que parece aunar ambos atributos. Cabe destacar, finalmente, la insistencia de Palloix por indagar más allá de la superficie de la ETN animando a incorporar en el análisis elementos orgánicos que nos lleven a entender los fundamentos y no, exclusivamente, las formas de la internacionalización. Esta consideración, no es únicamente interesante ante cualquier proyecto de investigación, sino que, en el caso particular que nos ocupa, ante un fenómeno tan heterogéneo y cambiante en las formas parece, pertinente, más si cabe, el esforzarse en discernir la esencia de la forma y viceversa.

4.6.4.2. Rhys Jenkins y la internacionalización de la ETN

El enfoque de la internacionalización de capital ha sido empleado por otros autores como Cypher (1979) que lo contrapone con el modelo del capital monopolista o Bina y Yaghmaian (1991) y Yaghmaian (1998) que abordan la internacionalización del capital transnacional y el carácter del estado en la globalización, respectivamente. Astarita (2004), a su vez, se apoya en los planteos de Palloix y de los dos últimos para abordar el análisis de la globalización desde una perspectiva centrada en la totalidad del capitalismo mundializado. Los trabajos de Palloix de la década de los setenta son a menudo citados en los trabajos que encaran el análisis de la tendencia del capitalismo a la mundialización, particularmente, desde perspectivas próximas a Marx. Rhys Jenkins, sin embargo, ha analizado la internacionalización del capital desde el punto de vista de la ETN, sobre todo en su obra *Transnational Corporation and Uneven Development* en la que contrasta el enfoque de la internacionalización, con otras aproximaciones teóricas sobre la ETN e IED en los países subdesarrollados. Dada la relevancia que le otorgamos a esta obra le dedicaremos la segunda parte de este apartado.

En Jenkins (1991), efectivamente, podemos encontrar una revisión teórica en torno a la ETN en la que se abordan diferentes cuestiones relacionadas con las ETN desde perspectivas ortodoxas, heterodoxas y marxista. Para ello el autor reúne en cuatro grupos los enfoques teóricos de la ETN diferenciándolos en función de su proximidad al marxismo y su posición crítica o favorable a las ETN y que se recoge gráficamente a través de la siguiente tabla.

Tabla 4.1. Distribución de los enfoques sobre la ETN según los criterios de Rhys Jenkins.

	Pro-ETN	Críticos con las ETN
No-marxistas	Neoclásicos (Reuber, Meier, Rugman y Balasubramayam)	Global Reach ¹⁵⁵ (Barnet and Muller, Streeten, Lall, Vaitsos, Helleiner, Newfarmer)
Marxistas	Neo-fundamentalistas (Warren, Emmanuel, Schiffer)	Neo-imperialistas (Baran, Sweezy, Magdoff, Girvan Sunkel, Frank).

Fuente: elaboración propia en base a Jenkins (1991), p. 17.

El autor considera que, a pesar de la literatura sobre el análisis de la ETN pueda encuadrarse en alguno de estos grupos, Jenkins no queda satisfecho con ninguno de ellos puesto que considera que todos ellos abordan la cuestión de manera parcial. En este sentido el autor sostiene que los enfoques reunidos en los grupos neoclásicos, *Global reach* y neo-imperialistas ponen su foco únicamente en la esfera de la circulación centrándose en las relaciones de intercambio y distribución. Parece obvio que así sea entre los neoclásicos que entienden a las ETN como respuesta a las fuerzas de mercado, pero también observa esta limitación en los enfoques agrupados bajo el título de *Global reach* que enfatizan en el *poder de mercado* en sus análisis sobre la distribución de ingresos tanto nacional como internacionalmente. De manera similar los neo-imperialistas se centrarían en indagar sobre la distribución del excedente (Jenkins, 1991,

¹⁵⁵ Jenkins toma el nombre para este grupo del título de la exitosa obra de Barnet y Müller (1974).

p. 33). En conclusión, todos estos enfoques dejarían de lado la esfera de la producción centrándose exclusivamente para sus análisis en la esfera de la circulación.

En el otro extremo, los neo-fundamentalistas desarrollarían un enfoque que Jenkins identifica como *productionist* sugiriendo que los autores de este grupo se centrarían sobre todo en la esfera de la producción. Este enfoque enfatizaría en la relevancia del desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales, de una manera un tanto mecánica que hace que Jenkins se decante por calificar también de parcial a este grupo.

Los enfoques anteriores no solo fallarían, según el autor, en la no integración de las esferas de circulación y producción en el análisis, sino que, además, también errarían a la hora de analizar la ETN como una *institución* más amplia del sistema capitalista. Tanto en los enfoques neoclásicos como neo-fundamentalistas que se focalizan en el mercado y las fuerzas de mercado respectivamente, la visión estructural e institucional tienen escaso peso analítico. En el otro lado, los críticos con las ETN se caracterizarían por considerar a este tipo de organización empresarial como poco menos que el *diablo*, incluso desde el marxismo, al que le acusaría de dar a entender en muchos casos que una reforma del capitalismo, pero sin ETN sería perfectamente aceptable (*ibíd.*, pp. 33-4).

El principal aspecto de insatisfacción de estos enfoques es el reduccionismo que en opinión de Jenkins realizan para presentar una realidad que, ciertamente, es contradictoria y compleja, como una dicotomía de una serie de elementos que, a menudo, se apoyarían en fundamentos falsos. El autor enumera estas supuestas dicotomías de la siguiente manera:

- (i) Las ETN son consideradas como competitivas o como monopolistas.
- (ii) En el Tercer Mundo o contribuyen al desarrollo o incrementan la dependencia.
- (iii) Las relaciones de las ETN con los estados o son armoniosas o conflictivas.
- (iv) El estado del Tercer Mundo es “nacionalista” o “comprador”.
- (v) La tendencia dominante en la economía mundial se orienta bien hacia una mayor internacionalización, o bien hacia un reforzamiento de los estados nacionales.

Jenkins dedica el resto del libro a abordar los debates enumerados anteriormente, pero antes insiste en que, si bien polarizar el debate sobre estas cuestiones relacionadas con las ETN puede ayudar a entender de manera general el fenómeno de la transnacionalización, a menudo, puede conducir a un engaño u ocultamiento de los problemas reales. Destaca cómo Palloix y Murray han procurado desarrollar un enfoque dentro de la escuela marxista evitando las limitaciones recogidas más arriba a través del enfoque de la internacionalización del capital. Reconoce que este enfoque tiene menor peso en la literatura que los enfoques tratados anteriormente, exceptuando el neo-fundamentalista que aún tendría menos que la internacionalización del capital y, se propone a través de su obra, contribuir y sintetizar esta última posición (*ibíd.*, p. 34).

Jenkins advierte que el punto de partida del enfoque de la internacionalización del capital no es la ETN *per se* sino, de acuerdo a la tesis de Palloix, la auto-expansión del capital que permite trazar todo el circuito del capital desarrollado por Marx en el segundo tomo de *El capital*. El aspecto diferencial de la internacionalización del capital es que considera los tres circuitos del

capital: los circuitos del capital mercantil, capital dinerario y capital productivo que suponen tres aspectos diferentes del proceso de auto-expansión. En el contexto de la internacionalización del capital estos tres circuitos se identifican con el incremento del comercio mundial, el crecimiento del movimiento de capitales y el incremento de las operaciones de las ETN y la circulación internacional de productos adentro de las propias ETN. Desde este punto de vista, el circuito del capital contendría tanto el de la circulación como el de la producción.

El crecimiento de las ETN no es visto por tanto como un fenómeno propio, sino como un elemento más del proceso de internacionalización del capital que contribuye a crear una economía mundial más integrada. Jenkins se apoya en Cypher (1979) para señalar que la fuerza impulsora que subyace a la expansión internacional es la competencia capitalista. A pesar de la tendencia a la concentración y centralización del capital, Jenkins sostiene que las ETN siguen sujetas a la compulsión de la competencia.

Al igual que Palloix, Jenkins señala la naturaleza desigual del desarrollo a través de la expansión de la ETN. La IED tiende a estar muy concentrada en un reducido número de países del Tercer Mundo donde unos países emergen como “nuevos países industrializados” o “semi-periféricos”. A pesar de la naturaleza del impacto desigual, la internacionalización del capital lidera la cada vez mayor integración de la economía mundial. Esto implicaría transformaciones en las relaciones de producción en tanto que se incorporan nuevas áreas al circuito del capital. En algunos casos, esto supone la expansión de las relaciones capitalistas de producción y el correspondiente crecimiento de la clase trabajadora. En otras áreas, sin embargo, ello derivaría en el reforzamiento de las relaciones sociales existentes. La expansión transnacional del negocio de la agricultura (*agrobusiness*) ofrece numerosos ejemplos según el autor donde pequeños productores pasan a subcontratar empresas manufactureras. Las relaciones sociales en la periferia no se mantienen congeladas en su forma existente por la expansión de ETN, ni pueden ser totalmente descuidadas. Más bien estas están continuamente transformándose y redefiniéndose por la internacionalización del capital, pero no de manera simple o universal. La creación de un capitalismo mundial unificado es acompañada por la extensión del proceso competitivo de estandarización y diferenciación a escala planetaria. En otros términos, existiría una tendencia creciente a la igualación de las técnicas y productos de las ETN al mismo tiempo que la lucha competitiva por el capital persigue diferenciarse de los demás en un intento de atraer beneficios extraordinarios, bien a través de la introducción de nuevos productos o técnicas, o bien mediante la toma de ventajas aprovechando las condiciones diferentes locales o nacionales de alguna economía concreta (*ibíd.*, p. 35).

También se pronuncia sobre otra de las cuestiones que han ocupado a los analistas del fenómeno de la ETN y que no es otro que el papel que juega el Estado, particularmente los menos desarrollados, en el proceso de internacionalización del capital en general y de la ETN en particular. Sobre este particular Jenkins enfatiza en las alianzas creadas entre los estados, las ETN y los capitales locales, lo cual es central para la expansión dinámica efectiva en los países de la periferia. Sin embargo, también se reconoce que tal alianza es intrínsecamente inestable debido a la posición contradictoria tanto del estado local como de la burguesía local.

Destaca a su vez el autor que el análisis de la internacionalización del capital tiende a focalizarse en dos áreas de lucha. Una, siguiendo a Picciotto and Radice (1971), referida a la necesidad de

desarrollar vínculos internacionales entre los trabajadores de manera que el trabajo pueda combinarse internacionalmente con el objetivo de limitar el poder del capital internacional que tiende a presionar para dividir el trabajo a lo largo de las líneas nacionales. El segundo campo de lucha sería, según Jenkins, el propio estado. En un desarrollo dependiente el estado debe jugar un rol central, no solo como regulador, sino también participando directamente del proceso de acumulación. La alianza entre capital extranjero, local y el Estado no son inmutables en el tiempo y los desarrollos tanto internos como internacionales lo ponen continuamente en cuestión. Como se verá en el siguiente bloque (Capítulo 8 y 9), las privatizaciones de las empresas estatales en Argentina tejieron una alianza entre estos tres actores (Estado, capital local y extranjero), pero a finales de la década, cuando la crisis económica empezaba a asomar, la alianza empezó a desquebrajarse, rompiéndose del todo a partir del estallido de 2001.

En términos generales, Jenkins sostiene que la característica fundamental del enfoque de la internacionalización del capital radica en su intento de ubicar a las ETN dentro de un marco más amplio de desarrollo capitalista y su integración en las esferas de la circulación y la producción. Esto le permite obtener una visión más comprensiva de la ETN como fenómeno por el cual el capitalismo se reconoce como contradictorio en muchos aspectos (*ibíd.*, pp. 37).

El autor comparte la perspectiva cualitativa de competencia mostrada en el punto anterior. Se apoya en la experiencia específica de industrias (centrándose particularmente en el petróleo) para sugerir que competencia y monopolio coexisten en el proceso de acumulación de capital y en la internacionalización del capital. Sostiene que las ETN persiguen nuevas formas de lograr beneficios extraordinarios, pero a diferencia del capital monopolista que identifica el origen de los mismos en el *poder de mercado* de la ETN, Jenkins estima que su origen proviene de incorporar nuevos productos, nuevas tecnologías y nuevas fuentes de materias primas que lograrían atraer nuevas ganancias (*ibíd.*, p. 51).

Considera que las ETN procuran eliminar la competencia y los conflictos a través de las adquisiciones, *joint-ventures*, colusiones y cárteles. Pero la competencia inherente que dirige la acumulación, sin embargo, tiende a eliminar los beneficios extraordinarios a través de la imitación de los competidores mientras que el desarrollo desigual entre diferentes capitales, los conflictos de intereses entre los fuertes y los débiles y las crisis periódicas de la acumulación de capital, tienden a desestabilizar los acuerdos de colusión.

Respecto a la entrada de la ETN en los países subdesarrollados, algo que como vimos en el capítulo anterior ocupaba parte del debate sobre la ETN, Jenkins considera que lo importante es diferenciar si la entrada se produce en una industria nueva o en una existente. En ambos casos la ETN tiende a obtener mayores beneficios que las empresas locales, pero por diferente motivo. En efecto, si la industria existe anteriormente, la entrada de empresas con menores costes productivos y con precios fijados por empresas locales operando con mayores costes genera, inicialmente, mayores beneficios sobre las primeras. En el caso de tratarse de industrias nuevas, mientras la demanda supere a la oferta los beneficios serán, obviamente, cuantiosos. A pesar de ello, el autor sostiene que ninguna de estas vías permitiría mantener beneficios extraordinarios durante un periodo prolongado. El éxito de la entrada de la ETN particular generaría movimientos en el mismo sentido de otras ETN competidoras. El autor señala que en los países del Tercer Mundo se ha visto cómo las ETN se han apiñado en mercados pequeños,

resultando una concentración del mercado superior a las economías avanzadas, independientemente de que los pequeños mercados reducían las posibilidades de aprovechamiento de las economías de escala. Este fenómeno que se conoce como “el efecto de la réplica en miniatura” (*miniature replica effect*) puede observarse nítidamente en los países subdesarrollados en industrias como la farmacéutica, automoción, ensamblaje de TV, cosméticos, etcétera (*ibíd.*, p. 56).

La entrada de la ETN, a las que se les atribuye un mayor grado de productividad, tiende a modificar el *tiempo de trabajo socialmente necesario* de un determinado producto, algo que cabe aventurar resulta más acentuado en los países menos avanzados. Siguiendo la ley del valor que mostráramos anteriormente, ello presionaría a la baja el precio de producción en sintonía con el descenso del valor y de acuerdo con la modificación en los tiempos de trabajo socialmente necesarios. Resultado de lo anterior, las empresas locales se verían *forzadas* a una modernización de sus procesos de producción lo cual suele afrontarse en los países subdesarrollados mediante la incorporación de tecnologías extranjeras, bien bajo licencia, o bien mediante compra directa. Dependiendo de la ventaja competitiva de la ETN y la capacidad de modernizarse de las empresas locales, las ETN llegan a dominar toda la industria (tabaco, farmacéutico, automoción) o a convivir con las firmas locales (textiles, alimentación, química). En este último caso, las ETN siguen manteniendo mayores beneficios que los capitales locales derivado, particularmente, de sus menores costos de producción (mejor tecnología, mayores economías de escala), pero sin llegar a ser muy superiores dado que en dicho caso atraerían a otras empresas extranjeras o inducirían una mayor extensión de las firmas locales (*ibíd.*, p. 57).

Este análisis no debe interpretarse, empero, como un equilibrio estático que se altera con la entrada de la ETN y que con el tiempo llegaría a restablecerse recuperando su carácter estático. Al contrario, de acuerdo con lo apuntado más arriba en referencia al sistema capitalista, la internacionalización del capital es igualmente un proceso dinámico que continuamente estaría en desequilibrio o, dicho de otro modo, en un equilibrio inestable y precario, en continuo tambaleo. La entrada de las ETN ocurre en diferentes momentos y en industrias diferentes. Es más, la lucha competitiva empuja todo el tiempo a las ETN a buscar nuevas áreas en las que puedan ganar beneficios extraordinarios. Esto incluye no solo la entrada en nuevas industrias, sino además la provisión de nuevos productos y mejorar los procesos productivos. Para la ETN la introducción de nuevos productos es la mejor manera de generar beneficios extraordinarios temporalmente, pues permite una posición monopolista que genera condiciones de demanda favorables por un tiempo que pueden ser explotadas en su beneficio. Jenkins se apunta así a la noción de equilibrio dinámico, turbulento en términos de Shaikh, y que ejerce como fuerza de gravedad sobre la que gravitaría un mercado en constante desequilibrio (*ibíd.*, p. 57).

Jenkins, se apoya asimismo en Semmler (1984), para afirmar que las ETN generarían en promedio mayores beneficios por sus ventajas competitivas. Teóricamente podría explicarse a través de tres vías: (i) por la existencia de un exceso de demanda para un determinado producto en un periodo concreto; (ii) por la existencia de diferentes grados de productividad y costes adentro de una determinada industria; y (iii) porque existirían barreras a la movilidad del capital en alguna esfera de la producción. De estas tres, las dos primeras son las que fundamentalmente explicarían la diferencia en las ratios de beneficios de las firmas locales y extranjeras, a pesar de

que la escuela del capital monopolista o los enfoques centrados en los mercados oligopólicos enfatizan en esta última (Semmler, 1984, 37-8). Esta tesis aboga por considerar que la tendencia de las ETN a obtener mayores beneficios sería consecuencia de la propia actividad de la ETN, en lugar de la estructura del mercado.

En este sentido Jenkins anota que el análisis de la internacionalización del capital sugiere que las ETN tienden a tener mejores resultados que las firmas locales, independientemente del grado de concentración de la industria en la que operen. De hecho, dada la gran movilidad del capital de la ETN junto a su capacidad de superar barreras de entrada, es razonable pensar que los beneficios de las ETN son independientes a la estructura del mercado y a las barreras de entrada, a diferencia de las firmas locales que sí estarían más condicionadas por la estructura del mercado. Para ello, este autor se hace eco de varios estudios que apuntarían en tal sentido; esto es, que la estructura de mercado sería significativamente más determinante para explicar los beneficios de empresas locales que la de subsidiarias de propiedad extranjera. Sintetizando lo anterior, podría afirmarse que, desde la internacionalización del capital, la diferencia en la capacidad de generar beneficios puede explicarse por el grado de productividad, que tiende a ser significativamente mayor en el caso de las subsidiarias, tanto por empleado como por capital y tanto dentro de la industria en la que opera la ETN como en el conjunto de industrias. No obstante, esto no implicaría que las ETN sean por defecto siempre más eficientes que las empresas locales, pues la mayor productividad por trabajador suele ser resultado de una mayor intensidad de capital, tecnología y escala de producción¹⁵⁶. En resumen, las ETN serían más competitivas que las empresas locales, dado que tienen, por lo general, un mayor acceso a tecnología avanzada y un mayor tamaño (Jenkins, 1991, pp. 59-60).

Otro de los temas centrales que atraviesan el debate de la ETN es la relación entre este tipo de organización empresarial y su efecto sobre la transferencia de tecnología y la adecuación de la misma, particularmente, en los países subdesarrollados. Jenkins parte de la idea de que, al igual que Palloix, debe considerarse que la internacionalización del capital ha internacionalizado los modos de producción más mecanizados (*taylorismo* y *fordismo*) y, por consiguiente, estos modos de producción han terminado también instalándose en las economías subdesarrolladas. Concuere con el análisis marxiano por el cual se considera que las empresas, como vimos anteriormente, estarían *forzadas* por la competencia entre capitalistas a introducir técnicas que reduzcan los costes de producción¹⁵⁷.

A pesar de ello, Jenkins reconoce que las filiales no siempre emplean la tecnología más avanzada en los países subdesarrollos como apuntara, entre otros, Ruy Mauro Marini, cuando subrayaba la generalización del uso de tecnología de segunda mano en los países subdesarrollados con el ánimo de completar una amortización imposible de realizar en su totalidad en los países más

¹⁵⁶ Jenkins más adelante pone como ejemplo de la automoción en América Latina. Explica los periodos de la automoción en Argentina y Brasil, muy vinculado al ISI donde los beneficios extraordinarios iniciales atrajeron a numerosas empresas hasta que se dio un exceso de oferta que redujo los precios en un 40% y afectaron negativamente sobre los beneficios. Además, crítica que fijándose exclusivamente en la circulación como hacen otras escuelas teóricas se pierde de vista la importancia que sobre los beneficios ejerce el control sobre los trabajadores, que explicarían la diferencia de por qué en Brasil se mantuvieron los beneficios altos y en Argentina tendieron a reducirse, (Jenkins, 1991, pp. 60-1).

¹⁵⁷ Véase el apartado dedicado a la competencia o las obras entre otros de Shaikh (2004) y (2016).

desarrollados, en los cuales, la obsolescencia técnica resultaba ser demasiado prematura. Jenkins, sin embargo, enfatiza que la cuestión de la tecnología, al igual que muchas otras, debe analizarse desde el punto de vista de las necesidades del capital con lo cual se entendería, desde este ángulo, su idoneidad a la hora de decantarse por introducir tecnologías de segunda mano en mercados más reducidos y con menores salarios, así como la incorporación de equipos y procesos más avanzados en la medida en que las filiales se abren a abastecer mercados más amplios como los regionales. El enfoque centralizado en el capital permite, además, observar algo más importante y que se refiere a cómo la incorporación de estos procesos, afectaría al control de la fuerza de trabajo en su intento por extraer la plusvalía que es, en definitiva, el elemento crucial de todo esto.

Por ello el autor aboga por recomendar que se analice el desarrollo del proceso laboral desde la necesidad del capital y considerando que dicho desarrollo no se sustenta en el aire, sino que, por el contrario, está abiertamente condicionado por las características del mercado de trabajo, por la extensión y por la forma de los acuerdos de comercio y la intervención estatal sobre las relaciones de capital-trabajo. La introducción de la forma de trabajo que procuran las ETN en un país del Tercer Mundo necesitaría, en este sentido, ser ajustado a esta necesidad externa que condiciona la relación entre el capital y el trabajo. Un ejemplo ilustrativo que aporta el autor consiste en mostrar cómo el modelo fordista aplicado en la automoción brasileña necesitó para su funcionamiento de la intervención disciplinaria del Estado. En síntesis, el autor concluye sobre este particular que los procesos laborales y las estrategias de *management* están completamente sintonizadas para aprovechar las ventajas que ofrecen las condiciones locales y tienden a reforzar aquellas sociales y culturales que contribuyan a incrementar la productividad (*ibíd.*, pp. 74-5).

Otra punta de lanza, particularmente, entre los críticos de las ETN se refiere al rol que jugaría la publicidad en la promoción de los productos de la ETN, dada la superioridad de éstas para promocionarse a través de agencias de publicidad que, por lo general, también son de origen extranjero. Desde este punto de vista, la publicidad jugaría un rol dual: por un lado, crearía demanda para los productos de las ETN y, a su vez, distorsionaría el consumo en favor de los productos de las ETN, incrementando el poder de mercado de estas firmas y sus rentas monopolistas.

Desde el enfoque de la internacionalización del capital, sin embargo, se sostiene que la mayor influencia no proviene de la publicidad, sino de la continua promoción del estilo de vida occidental y sus patrones de consumo, materializada de variadas maneras como, por ejemplo, a través del cine, la televisión o el turismo. Sin el impacto de todas estas (y otras) fuerzas, difícilmente la publicidad de las ETN podría alcanzar el éxito que tiene. Sería ilusorio pensar que mediante la publicidad y el control de las ETN pudieran lograr semejante impacto. La integración económica expone a los países a otras fuerzas que tienden a estructurar el consumo en favor de los patrones que prevalecen en los países capitalistas. Incluso los países del bloque socialista no han sido inmunes a esta influencia.

En términos generales, el enfoque de la internacionalización del capital entiende que, bajo el sistema capitalista, la innovación es producto de la competencia por la cual las empresas introducen nuevos productos y procesos, al objeto de lograr beneficios extraordinarios. Por lo

general, la introducción de la tecnología en el Tercer Mundo genera beneficios extraordinarios como resultado de una reducción de los costes o por medio de la introducción de nuevos productos para los cuales las condiciones de demanda serán significativamente favorables. De hecho, sostiene Jenkins, la forma más común de transferencia tecnológica es la que se realiza adentro de la propia ETN. La cuestión sería, por tanto, aprehender cómo se divide el beneficio entre el vendedor y el comprador que dependerá, en ausencia de trabas gubernamentales, de la capacidad de las formas locales para acceder a licencias; esto es, al grado de movilidad de capital para acceder a dichas licencias. Según Jenkins, las conclusiones desde este enfoque, serían similares a las del enfoque oligopólico, pero trazado por otro camino (*ibíd.*, pp. 85-7).

Tampoco rehúye el autor otro de los debates clásicos de la literatura en torno a la ETN y que se refiere al efecto que producen sus movimientos de capital sobre la balanza de pagos del país de destino. En efecto, la relación de la ETN con la balanza de pagos es un debate habitual, sobre todo, entre aquellas aproximaciones teóricas que enfatizan en la generación de flujos netos de vuelta de las ETN hacia los países donde ubican sus casas matrices. Son numerosos los analistas que indagan en el comportamiento de los dividendos, la repatriación de beneficios, *royalties*, pagos de licencia, precios de transferencia, etcétera, para mostrar una salida neta de capitales de las filiales hacia las casas matrices. Así mismo, y como se mostró en el capítulo anterior, desde los enfoques más radicales, aluden directamente a un supuesto *drenaje de excedente* como causa del subdesarrollo. Jenkins, sin embargo, considera que nadie ha conseguido documentar cómo se realizaría este supuesto drenaje¹⁵⁸ y una vez más remite a analizar la cuestión desde la necesidad del capital, atendiendo a su lógica o a su forma de actuar.

El enfoque de la internacionalización del capital enfatiza en el hecho de considerar a las ETN como una forma institucional de capitales que compiten entre sí, y la ubicación de la actividad productiva debe derivarse, por consiguiente, de las leyes del movimiento del sistema capitalista y no debería derivarse de un estudio de las empresas como instituciones. Jenkins sostiene que únicamente dentro de ese marco puede entenderse la tendencia de la producción a concentrarse en los países capitalistas avanzados en el pasado y la tendencia a aumentar la recolocación geográfica en los últimos años. Apoyándose en Murray (1972), el autor subraya la tendencia centrípeta de la acumulación de capital que en ausencia de contra-tendencias, tiende a auto-reforzarse geográficamente. Como resultado de estas tendencias de aglomeración, el capital es atraído por los polos existentes de acumulación de capital. Este análisis implica que la falta de una infraestructura local o suministros inadecuados de fuerza de trabajo capacitada, son bases materiales importantes para la falta de procesamiento local o vínculos de arrastre. Estas tendencias de aglomeración surgirían tanto de las economías internas a las empresas como a las economías externas.

La tendencia a la aglomeración, obviamente, será reforzada por las diferencias en las cargas y tarifas entre procesar las materias primas y no procesarlas. En los últimos años, se ha incrementado la tendencia para procesar las materias primas en los países subdesarrollados por el encarecimiento de los costes medioambientales en los países desarrollados donde existe la

¹⁵⁸ "None of these seems to provide an adequate theoretical account. The life cycle hypothesis does not explain why, for instance, US investment should lead to a drain of surplus from America Latina but not from Europe" (Jenkins, 1991, p. 98).

posibilidad de proveerse de energía más barata en los países subdesarrollados (sobre todo de gas e hidroeléctrica), mejores infraestructuras locales y el incremento de la fuerza de trabajo capacitada. Al enfatizar sobre estos elementos estructurales Jenkins está señalando que, desde el punto de vista del capital, las expectativas de inversión son determinantes a la hora de acometer las inversiones o reinversiones, siguiendo la lógica de la búsqueda de valorización que persigue todo capital. En este sentido, el autor, entiende que las salidas netas de capital no serían causa de subdesarrollo sino, más bien, consecuencia del ello (Jenkins, 1991, pp. 105-6).

Este autor destaca a su vez, la importancia de las condiciones materiales para encontrar una posible explicación a que las subsidiarias tiendan más a repatriar capitales que a reinvertir en las economías en las cuales operan y en las que han logrado los beneficios disponibles para ello. En un sentido similar, Astarita, apoyándose en la *estructura social de la acumulación* desarrollada por Gordon (1980), se hace cargo de la importancia de las condiciones materiales al señalar que “la acumulación del capital no puede tener lugar en el vacío o en el caos, y que los capitalistas no van a invertir en la producción si no pueden calcular razonablemente una tasa esperada de rendimiento. Si no se da esta posibilidad, buscarán tener rentabilidad colocando el dinero en la esfera financiera (en un país como Argentina diremos que en el sector financiero en el exterior)” (Astarita, 2012). En este sentido se quiere poner en valor la relevancia que tiene “el medio ambiente social” donde las condiciones ambientales incluyen no solo factores económicos, como la disponibilidad de crédito y el nivel de demanda esperada, sino también sociales y políticos, como la confiabilidad de la fuerza de trabajo potencial, la estabilidad de los gobiernos de los países en los que invierten sus capitales, y el apoyo de la política gubernamental a la acumulación en general. A mayor estabilidad ambiental, señala el autor argentino, más probable será que los capitalistas reinviertan para ampliar la extracción de plusvalía. Astarita advierte que, si bien desde el marxismo no se ha llegado a cuestionar esta idea, lo cierto es que no se le ha prestado la atención que merece (*ibíd.*).

Apartarse de la centralidad de la necesidad del capital conlleva, a menudo, a considerar que las empresas se comportan de manera diferente en función del origen de la misma. Así, por ejemplo, los autores que se apoyan en el capital monopolista tienden a asumir que en igualdad de condiciones las empresas locales guardarían una mayor relación con la economía local, pues tienden a relacionarse de manera más intensiva con proveedores locales. También se les acusa a las ETN de incrementar las importaciones, lo cual implica un efecto añadido en la presión sobre la Balanza de Pagos. Desde el enfoque de la internacionalización enfatizan, sin embargo, que las condiciones materiales son las que determinarían, en última instancia, la decisión de invertir o repatriar capitales, considerando que a pesar de que la industria fuese controlada por capital nacional no se comportarían de manera muy diferente a las subsidiarias controladas por ETN. Las mismas razones fundamentales empujarían a la empresa nacional a importar la maquinaria y los insumos y a exportar las materias primas para ser procesadas en el exterior. Obviamente, prosigue Jenkins, esto no significaría que el gobierno no pudiese tomar medidas para reducir la presión sobre la balanza de pagos, interviniendo, por ejemplo, sobre las importaciones o las fugas de capital, pero esto sería, en cualquier caso, independientemente de la propiedad y el origen de la empresa (Jenkins, 1991, p. 106).

En este sentido, los críticos con la teoría del drenaje del excedente suelen recordar que el comportamiento de las burguesías locales no es diferente -y suele coincidir en el tiempo- a la hora de movilizar capitales al exterior en forma de fuga de capitales, algo que la historia económica de Argentina, por ejemplo, nos recuerda a manudo. A fin de cuentas, independientemente del origen del capital, la ausencia de oportunidades de inversión locales o las expectativas de mayores garantías de éxito en el exterior tienden a movilizar el capital hacia otros destinos.

Jenkins aborda también la relación de la ETN y su efecto sobre el empleo en los países de destino en lo que puede considerarse como otra de las cuestiones más importantes analizadas por la literatura, particularmente, cuando ésta investiga el efecto de este tipo de organización empresarial sobre los países subdesarrollados. Desde un punto de vista de la internacionalización del capital, Jenkins considera que, en este punto, la atención debe centrarse en cómo el capital internacionalizado tiende a recrear la competencia entre trabajadores, buscando aprovecharse de las ventajas que ofrecería la división entre naciones de la clase trabajadora. En este sentido agrega que las ETN tienden a presionar por:

- (i) La movilidad internacional de capitales que une distintas naciones de manera que pueda presionarse a los trabajadores con deslocalizaciones a otros países, bien de la producción actual, bien de futuras ampliaciones.
- (ii) El proceso productivo está por lo general dividido en más de un país. Por lo que, ante la amenaza de huelga en alguna de las partes del proceso productivo, puede amenazarse con deslocalizar dichas partes.
- (iii) Las decisiones empresariales se toman con una mirada de conjunto englobando a todo el grupo empresarial, por lo que las subsidiarias también son parte de dicho conjunto. La posibilidad de manipular precios de transferencia permite, por ejemplo, que el conocimiento sobre la tasa de beneficios de la subsidiaria pueda ser dudoso.

El autor destaca que mientras la lógica del capital opera a escala internacional, la lucha obrera, sin embargo, carece de una tendencia inherente en tal sentido, mostrándose particularmente localista. Las ETN, por su parte, lejos de igualar las condiciones laborales, tenderían según Jenkins a explotar las diferencias salariales y las condiciones laborales diferenciadas, en general, como base de su expansión, diluyendo las posibles condiciones objetivas para una solidaridad entre trabajadores a nivel global como mostraría la tendencia a la deslocalización de las últimas décadas (*ibíd.*, pp. 138-141).

Si bien reconoce que los críticos con las ETN son los que mayor preocupación han demostrado por el análisis de las condiciones laborales de los trabajadores de las ETN, discrepa de algunas de las conclusiones a las que han llegado. Por ejemplo, no comparte la generalización de la noción de “aristocracia obrera” de Arrighi (1970) (analizada para el caso africano) para determinar que las ETN sistemáticamente ofrecen mejores condiciones laborales generando así una suerte de división entre la clase trabajadora local. Jenkins, quien parte del análisis de la necesidad del capital como se ha insistido en más de una ocasión, entiende que las supuestas mejores condiciones de las que pueden disfrutar los trabajadores empleados en ETN está más relacionado con la dimensión de la empresa que con su origen, acotando, de esta manera, las

conclusiones de Arrighi a países donde se caracterizan por la existencia de un reducido grado de proletarización pero que, cuando el capitalismo ha penetrado y se ha desarrollado, es más difícil de sostener (*ibíd.*, pp. 125-6). En este sentido Jenkins se mantiene en la posición en la que los salarios –y el resto de condiciones laborales- se fijan de acuerdo a los mecanismos de mercado, que tienen una mayor vinculación con el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, la relación de fuerzas entre las clases o situaciones más coyunturales como puedan ser el momento en que se encuentra el ciclo económico. Desde el punto de vista de la internacionalización del capital, estos elementos serían más determinantes que el propio origen de la propiedad de la empresa.

No solo se ha analizado con profusión las relaciones entre las filiales extranjeras y la mano de obra local, sino que, a su vez, y como se destacó en el capítulo anterior, la relación entre las firmas extranjeras y las locales o, empleando otros términos, la relación entre la ETN y las burguesías nacionales de las economías de destino, también han adquirido un gran interés por parte de la literatura especializada en el estudio de la ETN. En este caso Jenkins tampoco rehúye la cuestión y muestra algunas discrepancias con las versiones más extendidas dentro de las corrientes más críticas con la ETN. Como se mostrará en el próximo capítulo, la relación entre ambas fracciones de capital (español y argentino) supone una de las hipótesis de la presente investigación y, por tanto, se mostrará especial atención en los capítulos del Bloque II.

Respecto al impacto que producen las ETN sobre las firmas locales existe, por un lado, la posición ortodoxa que entiende a las firmas extranjeras como un complemento donde estas, en lugar de suponer una alternativa a las locales, coexisten con las empresas nacionales mientras, que, por el lado heterodoxo apoyado en el *poder de mercado* de las ETN, considera que estas firmas compiten con los capitales locales y los excluyen de los sectores más dinámicos. Mientras que los primeros las consideran positivas, los segundos enfatizan en que este desplazamiento genera la desnacionalización de la economía y traslada los centros de poder al exterior. Además, esto sería consecuencia de la capacidad del poder de mercado de la ETN y no de la mayor productividad y eficiencia respecto a los capitales locales. Se argumenta que los capitales locales son, incluso, una alternativa mejor que las ETN (*ibíd.*, pp. 145-6).

Esta visión se puede contrastar con la posición más próximas al marxismo de la corriente de la dependencia y del capital monopolista que como se comentó en el capítulo anterior concuerdan con la idea de que la IED desnacionaliza la economía de destino, aunque se alejarían de la visión optimista sobre la burguesía local que tienen las corrientes no marxistas críticas con la entrada de ETN. Como se mostró, a diferencia de los no marxistas, rechazan la idea de una burguesía potencialmente positiva, tachando la naturaleza de la burguesía local de “compradora”, “dependiente” o “auxiliar”, en definitiva, de capital subordinado. Así, concluirían, la única alternativa a la ETN sería el socialismo.

Desde el punto de vista de la internacionalización del capital, sin embargo, se enfatiza en la integración del capital local dentro del modelo de acumulación dirigido por la ETN, y no se considera a la burguesía local como completamente subordinada al capital extranjero. Se identifica al capital local como una fuerza social distinta, que tiene su propia autonomía. Las interconexiones del circuito del capital entre el capital nacional y el extranjero derivan en una relación compleja entre ambos capitales. Esto forma la base de las alianzas entre el capital

extranjero y local (tanto privado como estatal) con el que se caracterizaría el desarrollo de la periferia. Jenkins sostiene que existen intereses comunes en el modelo de acumulación entre capitalistas extranjeros y locales, pero que también suelen enfrentarse entre ellos y no siempre se resuelven de manera satisfactoria en favor de la ETN. Una consecuencia adicional de este enfoque es que las comparaciones estáticas del comportamiento de ETN y las empresas locales son en gran medida irrelevantes para el problema principal, que no es otro que el impacto dinámico de la internacionalización del capital y cómo éste se refleja en el comportamiento de las firmas extranjeras y locales (*ibíd.*, p. 145).

En este sentido el autor reflexiona sobre la necesidad de incorporar dos elementos que, a su entender, tiene más sentido que la forma habitual de abordar esta cuestión: por un lado, reivindica la necesidad de analizar la naturaleza entre el capital extranjero y nacional y, por otro, examinar si para cuestiones importantes ambos tipos de empresa se comportan de manera distinta (*ibíd.*, pp. 145-6).

Siguiendo la reflexión anterior el autor realiza una radiografía de los tipos de firmas en los países subdesarrollados de la que concluye que, además de las firmas tradicionales de tamaño medio y pequeño que pueden corresponderse al perfil de débil y subordinada burguesía local, es una característica en estos países periféricos, particularmente, en aquellos más industrializados la existencia de *grupos económicos* locales importantes. El autor se apoya en Leeff (1978) para definir los grupos económicos como “firmas de multicompañías que operarían en diferentes mercados pero bajo un control financiero y empresarial común”¹⁵⁹. Estos grupos suelen ser extremadamente grandes y controlarían algunas de las principales firmas del país y, por lo general, se distinguen de las firmas familiares tradicionales, en que su base de su propiedad y en su amplitud de gestión. El autor sostiene que la relación entre estos grupos económicos y las ETN no puede considerarse como una relación subordinada (*ibíd.*, p. 146).

Al indagar en los tipos de relación entre las ETN y los grupos económicos locales encuentra la existencia de una variada gama de relaciones. En algunos sectores compiten, efectivamente, pero en otros también cooperan de manera integrada. Como ejemplo extremo de esto último la forma de *joint venture* que constituye la relación simbiótica entre ETN y capitales locales, pero el capital local también está integrado en el circuito de integración del capital a través de las relaciones comerciales como ofertante, subcontratador o cliente.

La relación entre la ETN y los grupos económicos locales no es una relación que pueda describirse como subordinada, más bien dado su tamaño y sus intereses diversificados tienen oportunidad y capacidad para establecer numerosas relaciones con los capitales extranjeros. Aunque pueda darse una tendencia a la unión de intereses en el modelo de acumulación entre los grupos locales y las ETN, no significa que no surjan áreas de conflicto entre los capitales de distinto origen (por ejemplo, en medidas sobre pagos de *royalties*, restricciones tecnológicas, estrategias de diferenciación de productos, etcétera). Por tanto, el capital extranjero no siempre se complementaría con el local, existiendo áreas en las que coexisten, pero, también, en las que

¹⁵⁹ The economic group has been defined as “a multicompany firm which transacts in different markets but which does so under common entrepreneurial and financial control”, Leeff, (1978), p. 663 en Jenkins, (1991), p. 146.

entrarían en conflicto. En las áreas que desplaza el capital local, no significa tampoco que la burguesía nacional esté subordinada a los intereses internacionales por lo que el autor concluye que puede describirse como una situación *dependencia mutua* no exenta de conflictos entre los participantes (*ibíd.*, pp. 146-7).

Jenkins contrapone el comportamiento de las ETN y las firmas locales ante una serie de elementos con el ánimo de indagar sobre supuestos comportamientos distintos en función de la procedencia de la propiedad. Como se verá, aborda una serie de cuestiones que ocuparon a los analistas que expusimos en capítulos anteriores. Los elementos sometidos a comparación son los siguientes:

- (i) Elección técnica: Las ETN son, por lo general más intensivas en capital que las locales, pero esto se debe sobre todo a diferencias de tamaño y no de propiedad. Sostiene que cuando se comparan empresas locales que compiten directamente con las ETN que producen productos similares existen, sin embargo, pocas diferencias en el grado de intensidad de capital. El hecho de que no existan diferencias significativas en el grado de intensidad de capital entre las empresas locales y extranjeras que producen productos similares no implica, empero, que la introducción de las ETN en los países del Tercer Mundo no impacte sobre la intensidad del capital o del empleo en el país de acogida. Es precisamente derivada de la entrada de la ETN que las firmas locales están *forzadas* a incrementar su intensidad de capital. Las nuevas industrias en las que operan las ETN son por lo general más intensivas y, en segundo lugar, cuando entran en industrias existentes lo hacen con técnicas más intensivas en capital que las firmas locales. La tendencia, por consiguiente, será a desplazar a las firmas locales que no adopten técnicas similarmente capital intensivas.
- (ii) Investigación y desarrollo: La I+D+i de las ETN en los países menos desarrollados es muy escasa pero no existe evidencia empírica que muestre que las empresas locales hagan un esfuerzo (relativo) mayor que las subsidiarias en este sentido. En ambos casos es escasa según el autor.
- (iii) Desempeño de las exportaciones: Esta asumido que la promoción de las exportaciones de la ETN es la mayor contribución que puede realizar a una economía del Tercer Mundo. Tampoco hay dudas que una ETN, por lo general, tiene mayores ventajas relativas que una firma local a la hora de exportar (mayores técnicas de comercialización, redes, intra-firma, etcétera). En contra de esta posición han argumentado los críticos con las ETN, sosteniendo que el comportamiento racional derivado de una perspectiva global tendería a que las ETN limitasen su rol exportador. Con la excepción de las zonas específicamente exportadoras, las subsidiarias producen en gran medida para el mercado local. Para argumentar este hecho suelen enfatizar en las cláusulas de limitar exportaciones señalando a las ETN de ejercer un impacto negativo sobre las exportaciones del Tercer Mundo. Enfatizan en la idea de que las ETN son reacias a orientar a sus subsidiarias de la periferia a competir con las establecidas en los países desarrollados, bien directamente, o bien a través de exportaciones de aquellas. Jenkins concluye, sin embargo, que no existe evidencia clara de que las ETN perjudiquen o fomenten las exportaciones de países del Tercer Mundo de manera sistémica, ni en los casos de industrialización por sustitución de importaciones de América Latina, ni en los industrializados por exportaciones de los países asiáticos. Desde el punto de vista de la internacionalización del capital, se entiende que el proceso de

relación entre las ETN y las firmas locales son sumamente complejos como para afirmar que las ETN poseen en todos los casos ventajas a la hora de exportar. Existen casos en los cuales las firmas locales están mucho más especializadas en la exportación que las subsidiarias. De hecho, la capacidad de competir de las firmas locales varía de país a país. Así mismo, en aquellas zonas en las cuales las firmas locales logran competir con las subsidiarias extranjeras son las que muestran, por lo general, mayores grados de exportación.

- (iv) Desempeño de las importaciones: Existe consenso en que las subsidiarias son más intensivas en importación que las firmas locales. Incluso cuando las empresas locales producen los mismos productos, las subsidiarias tienden a importar más insumos que estas. De hecho, según Jenkins, esta es la única razón en la que existe evidencia clara que permita esgrimir que las firmas locales son *mejores* que las extranjeras. Aun así, el autor sostiene que hay factores más importantes que el origen de la propiedad que determinarían el mayor grado de importaciones de las filiales, como pueden ser las políticas gubernamentales o el grado de desarrollo de la industria local.
- (v) Publicidad y estrategia de marketing: La mayoría de la evidencia empírica sugiere que cuando las ETN y la firma local compiten directamente en la misma industria deberán adoptar estrategias similares. Al igual que en el caso de intensidad de capital, la cuestión importante aquí es indagar en el impacto que genera la penetración de la ETN en la estructura económica y en la estrategia de marketing, en lugar de si la ETN anuncia más o menos que su par local. Los resultados de una comparación estática dependerán de los criterios que se utilicen, sin embargo, desde un punto de vista dinámico, como la internacionalización del capital, se enfatiza que esto contribuiría a una mejora en la diferenciación de productos y a mejorar las estrategias competitivas.
- (vi) Repatriación de beneficios: Por definición las empresas locales al tener propietarios nacionales no pueden repatriar beneficios al exterior, sin embargo, el problema es que los capitalistas nacionales sí tienden a exportar parte de sus beneficios a bancos suizos, de Estados Unidos o de cualquier otro país. Jenkins considera una mera ilusión suponer que los capitalistas locales reinvierten en sus economías nacionales mientras las extranjeras las drenan.

Tras la comparación el autor concluye que la evidencia empírica sugiere que las empresas locales que producen productos en escala similar a las ETN se diferencian muy poco en su comportamiento de las subsidiarias extranjeras. Reconoce que las ETN tienden a ser más importadoras, pero esto se debería según su opinión al menor grado de desarrollo de las fuerzas productivas locales o políticas gubernamentales antes que a cuestiones de propiedad. Desde el punto de vista de la internacionalización del capital, sostiene que se observa que la penetración de las ETN obliga a una mayor mecanización de las empresas locales para afrontar la competencia, importar marcas registradas extranjeras, publicitarse más o incorporar mejor tecnología extranjera. No en vano, este intento de imitar a las ETN por empresas locales del Tercer Mundo ha derivado a que también éstas se expandan internacionalmente (*ibíd.*, pp. 148-154).

Precisamente, otro de los elementos que destaca y que advierte que las corrientes marxistas no han investigado como merece, es la creciente internacionalización de empresas procedentes de

los países periféricos. Sostiene que hay que ser cautelosos a la hora de comparar estas ETN con sus pares occidentales, pero entiende que su nacimiento y crecimiento se derivan de la necesidad del desarrollo capitalista a la expansión que también se da en los países periféricos cuando adquieren cierto grado de desarrollo capitalista interno. Reconoce que las ETN del Tercer Mundo provienen, por lo general, de un reducido grupo de países que suelen calificarse como NIC (nuevos países industrializados) entre los cuales destacarían Hong Kong, India, Brasil, Argentina, Singapur, Corea del Sur, Filipinas y México suponen más del 60 por cien del conjunto de subsidiarias con propiedad en el tercer mundo.

El autor considera relevante que las ETN de los países del Tercer Mundo están aún (a mediados de los 80¹⁶⁰) en una fase inicial de internacionalización por lo que no pueden considerarse en muchos casos ETN como tales. Ahora bien, es de suponer que los grupos concentrados de los NIC seguirán con su proceso de internacionalización y de hacerlo abarcarán nuevos mercados. Nada debería hacer pensar que se comportaran de manera diferente a como lo hacen sus pares occidentales. Jenkins añade que contribuyen, sin embargo, a socavar la capacidad y voluntad de los estados del Tercer Mundo por controlar las ETN, dado que incrementan el grado de internacionalización del propio país. En el caso de la India, que cita como ejemplo, advierte que la internacionalización de sus empresas está directamente relacionada con la política interna sobre inversiones. En el mismo sentido entiende que a través de la internacionalización de firmas locales se reduce la capacidad de control sobre inversiones extranjeras de los Estados.

Asimismo, tampoco aprecia diferencias el comportamiento de las ETN procedentes de los países menos desarrollados y afirma, por el contrario, que se comportan básicamente igual que las tradicionales. Encuentra contradicciones entre aquellos críticos con las ETN occidentales que entienden que, las ETN de países periféricos, son muestra de autosuficiencia colectiva destacándose la mayor tendencia de estas ETN a asociarse como *joint venture* con capitales locales. Así entiende que no sea casual que alguno de los vecinos de los NIC de menor tamaño, haya visto esta supuesta “autosuficiencia colectiva” con cierto escepticismo.

Reflexiona finalmente, sobre si esta emergencia de inversores de países periféricos supone un indicador de cambio en el poder de la economía mundial, a lo que se responde que, probablemente, no. Pero añade que puede, sin embargo, sentar las bases para una relación más simétrica entre los capitales. Jenkins aventura que el incremento de la interpenetración del capital, como parece suceder, generará una mayor complejidad en la interrelación de los intereses capitalistas a escala internacional (*ibíd.*, pp. 157-164).

Antes del capítulo de conclusiones Jenkins aborda otra última cuestión que ha ocupado páginas enteras en la literatura sobre las ETN y que no es otra que la relación entre éstas y los Estados. Sobre este particular el autor sostiene que el estado, a diferencia de lo que consideran las corrientes críticas con las ETN, es un ente relativamente autónomo. Este reconocimiento le permite entender que el Estado unas veces entre en conflicto con una o todas las ETN y que otras veces procure favorecerlas con el objetivo de atraer inversiones del exterior. En otras palabras, Jenkins afirma que no hay razón para considerar al Estado consecuentemente “nacionalista” ni consecuentemente “comprador” por sistema (*ibíd.*, p. 169).

¹⁶⁰ La obra a la que nos estamos refiriendo fue publicado por primera vez en 1987.

Añade a su vez que es importante no interpretar al estado como un ente monolítico que persigue una única y coherente estrategia. La competencia y el conflicto entre diferentes capitales y fracciones de clase son reproducidas adentro del aparato estatal. Se ha argumentado que estos conflictos son especialmente característicos en los países del Tercer Mundo, que empujan a diferentes organizaciones públicas a actuar con criterios y objetivos específicos y con poca perspectiva de colaborar entre ellos en pro de un objetivo común. La fragmentación del aparato estatal es resultado del intento de ciertos sectores de “capturarlo” para su beneficio (*ibíd.*, p. 169).

Jenkins señala que la política que un Estado puede llevar a cabo respecto a la ETN estaría influenciada por varios factores: primero, dependerá del patrón general de acumulación de capital y los requerimientos que imponga para el desarrollo capitalista. Segundo, estará influenciado por el balance general de las fuerzas de las diferentes clases y fracciones de clase. Tercero, dependerá de la evolución de las condiciones de la economía internacional y de las posibilidades y restricciones que ello imponga a dicho país (*ibíd.*, p. 170).

La expansión del capital a escala internacional genera el problema *territorial de no coincidencia* (*territorial non-coincidence*) entre el capital y el estado. Esto no implicaría, sin embargo, que el sistema atomizado de naciones-estado esté anticuado o que la ETN y el estado sean opuestos. Dado que la ETN es políticamente oportunista, prosigue el autor en su reflexión, lo habitual es que aproveche las ventajas que ofrece la división internacional como pueden ser las diferencias fiscales, laborales, medioambientales, etcétera (*ibíd.*, p. 170).

El estado sigue jugando, por tanto, un rol fundamental en la reproducción de las relaciones capitalistas de producción porque su rol consiste, precisamente, en legitimar los intereses de la clase dominante. A pesar de la internacionalización del capital la lucha de clases continúa desplegándose a nivel nacional, por consiguiente, las funciones de legitimación deben seguir siendo a nivel nacional. Esto explicaría en opinión del autor por qué a pesar de la internacionalización del capital, los aparatos estatales no están siendo desplazados por aparatos estatales internacionales (*ibíd.*, p. 170).

También se argumenta que esta visión tiende a subestimar el peso del aparato estatal internacional. Los organismos supranacionales siguen incrementando su presencia, precisamente, porque están más alejados de la presión de la lucha de clases y, por tanto, mucho menos contraído que el estado nacional para actuar en favor del capital, particularmente, el internacionalizado. De esta manera, instituciones internacionales como el FMI pueden presionar en favor de los intereses del capital internacionalizado. De nuevo el punto es que no necesariamente se tiene por qué dar una coincidencia entre el Estado y la ETN o lo contrario ni una coincidencia entre la internacionalización y el incremento de las instituciones supranacionales; lo que ocurre, más bien, es que las ETN son oportunistas políticamente en sus relaciones con los estados (*ibíd.*, pp. 170-1).

El autor se sumerge en las medidas que se han empleado en regular las operaciones de las ETN y sus inversiones directas. Destaca que la regulación dirigida por entidades supranacionales ha tendido, por lo general, a dar como resultado un tratamiento más liberal de las inversiones extranjeras. Las legislaciones internas, sin embargo, sí han sido más restrictivas con los capitales

foráneos vetándolas de sectores concretos, obstaculizando la repatriación de beneficios, obligándolos a contratar mano de obra nacional, etcétera, pero es cauteloso a la hora de evaluar la efectividad de estas medidas en el sentido esperado por las administraciones que las pusieron en marcha. Evaluando uno de los casos más restrictivos para regular la actividad de la ETN como fue el Pacto Andino firmado en 1970, señala al respecto que mientras no supuso un obstáculo infranqueable a la IED para penetrar en la región, sí benefició, sin embargo, a los capitales importantes nacionales de los países firmantes que pudieron participar de *joint venture* con capitales extranjeros, provechosas también para ellos (*ibíd.*, pp. 172-5).

Además de la legislación nacional señala que los gobiernos suelen negociar caso por caso la implementación de las ETN. Esto es evidente en las operaciones extractivas, pero recientemente también en la manufacturera, particularmente en lo referido a cuotas de exportación y transferencias de tecnología. Como resultado de lo anterior sostiene que se ha desarrollado toda una literatura sobre la *negociación*. Jenkins da cuenta de algunas cuestiones de las que tratan y concluye que, en cualquier caso, independientemente de las disputas entre ETN y el estado, lo cierto es que por lo general suelen converger sus intereses. En otras palabras, la negociación lejos de manifestar una relación antagónica entre la ETN y el estado, lo que hace es determinar los márgenes en los cuales se definen los intereses comunes. Destaca a su vez lo erróneo de considerar la negociación como algo vacío, técnico, donde la política no tendría lugar, algo que de ser así estaría completamente alejado de la realidad económica según el citado autor (*ibíd.*, pp. 175-8).

Su análisis de la relación entre ETN y Estado, concluye, indagando en la medida más extrema de control de la propiedad que tiene ésta sobre aquella y, que no es otra, que la nacionalización de la filial. Recuerda que en los años setenta se nacionalizaron empresas -no solo en países socialistas- y un número significativo de empresas nacionalizadas recibieron compensaciones por ello. La nacionalización no implicaría en todos los casos desprenderse de la ETN pues, en numerosas oportunidades, la subsidiaria nacionalizada ha seguido manteniendo una relación a través, por ejemplo, de contratos de *management* o mediante la comercialización de sus productos. Destaca a su vez que la mayoría de las nacionalizaciones se concentraron en el sector primario (agricultura, minería y petróleo). Incide en la diversidad de motivaciones detrás de las nacionalizaciones entre las que pueden encontrarse aquellas que se realizan para fomentar la acumulación de capital, pero también otras que pueden ser impulsadas por un instinto meramente nacionalista u oportunista políticamente. En estos casos puede llegarse a acuerdo de compensación amigables con la empresa afectada como sucedió en los casos del cobre en Chile en los años 60 o del petróleo en Venezuela en los 70¹⁶¹. Por último, señala que también pueden darse casos que, en lugar de beneficiar al estado, persigan mejorar su posición política (*ibíd.*, pp. 178-80).

De lo expuesto anteriormente, puede señalarse que los enfoques tanto pro ETN como contrarios a las ETN, referente al debate entre la tendencia a dominar la economía mundial (*neoclásicos* y *neo-imperialistas*) o a una mayor nacionalización (*global reach* y *neo-fundamentalistas*),

¹⁶¹ Como se mostrará en el Capítulo 9, el Estado argentino compensó económicamente a Repsol por la nacionalización de su filial argentina YPF. A pesar de ello, lo hizo en un importe muy inferior a lo que la entidad española reclamaba y, finalmente, llegó a aceptar.

probablemente, supone otra falsa polaridad y, en su lugar, haya que plantear la dinámica capitalista en términos de dialéctica entre internacionalización y nacionalización. El enfoque de la internacionalización predice una continuación de la concentración y centralización del capital a escala internacional pero que, al igual que interpretara Marx, intensificaría la competencia en lugar de reducirla y, mucho menos, anularla. Pero también considera que esta intensificación de la competencia, puede provocar que los capitales nacionales busquen la protección de los estados. De acuerdo con Bujarin, Jenkins sostiene que la tendencia a la internacionalización y nacionalización no son excluyentes, sino más bien suponen las dos caras de un mismo proceso. Los conflictos y tensiones entre la ETN y los estados que puedan surgir deberían interpretarse, no tanto como resultado entre entes antagónicos, sino como una manifestación de la contradicción inherente a la naturaleza de la internacionalización del capital y del propio sistema capitalista (*ibíd.*, pp. 190-1).

Desde este punto de vista, sostiene Jenkins, es posible que la importancia de la ETN decline en el futuro (como manifestación institucional), pero lo que no alberga duda alguna es que la internacionalización del capital, en cualquiera de sus formas, seguirá caracterizando la economía mundial. En contraste con la visión neoclásica que analiza las formas de la internacionalización (IED, licencias, exportaciones) el enfoque de la internacionalización se ocupa en indagar cómo funciona el proceso mismo en la economía mundial en lugar de contentarse con advertir las formas en las que se manifiesta (*ibíd.*, p. 191).

En los países periféricos se prevé que el desarrollo desigual incremente las diferencias respecto a los países avanzados. Nuevos centros de acumulación podrían emerger en los países menos desarrollados, sin embargo, esto no necesariamente significará que la jerarquía mundial de acumulación cambie sustancialmente, como tiende a argumentar, entre otros, Warren (1985). Existen poderosas fuerzas que atraen capital a áreas existentes donde las fuerzas de producción están altamente desarrolladas. La muy publicitada nueva división internacional de trabajo está demostrando en opinión del autor un espejismo ya que las condiciones objetivas que dieron lugar a la recolocación selectiva en el tercer mundo en los 60 y 70 estarían cambiando (*ibíd.*, p. 191).

Finalmente, es imposible realizar una predicción sobre la relación de las ETN con los estados del Tercer Mundo que se aleje de una cierta ambigüedad. Ambos seguirán probablemente jugando un rol significativo en la acumulación. Probablemente converjan los intereses a través de alianzas entre el capital estatal y las ETN y se consoliden en algunos de estos países. Sin embargo, las relaciones variaran en el tiempo (entre periodos de crecimiento y recesión) y espacio (entre países dependientes de la estructura de clase y la naturaleza del régimen de poder). Incluso si un gobierno socialista lograra el poder de algún estado periférico, resulta improbable que llegue a excluir totalmente a las ETN, como nos recuerdan las experiencias de la de Angola o más reciente como China o Cuba y sus intentos por atraer capitales extranjeros (*ibíd.*, pp. 191-2).

Jenkins afirma que la internacionalización del capital es el enfoque que ofrece una mayor riqueza explicativa porque reconoce el hecho de que las ETN son portadoras de amplias fuerzas dentro del modo de producción capitalista y no pueden ser analizados de manera aislada, solo como una manifestación de este predominio. En particular, la ETN es la manifestación de la naturaleza competitiva del modo de producción capitalista a tres niveles: competición entre el capital y el

trabajo sobre la producción de plusvalía, competencia entre capitales sobre la distribución de la plusvalía y la competencia entre trabajadores por el empleo (*ibíd.*, p. 192).

Remarca que la cuestión del “drenaje” se deriva, sobre todo, de la lógica del capital en lugar de la forma institucional de la propia ETN. La prevalencia del comercio *intra-firma* y la extensión de los precios de transferencia muestran la consecuencia de la contradicción entre la socialización de la producción y la apropiación privada de los beneficios que acompaña al desarrollo del capitalismo. Esto está detrás de los debates sobre los precios de transferencia, que no deberían enfatizar en la cuestión institucional, centrándose en abordar la cuestión a través de la necesidad de valorización de todo capital (*ibíd.*, p. 193).

La internacionalización del capital también afecta al trabajo, particularmente, intensificando la competencia entre ellos. A nivel nacional, las uniones sindicales pueden ejercer presión para rebajar esta competencia, pero, como se adelantó, el autor considera que el capital internacional persigue explotar las oportunidades que se derivan de tal división internacional. Los enfoques institucionales se debaten entre si las ETN son mejores o peores que las empresas nacionales en términos de impacto, pero ambas tienen comportamientos similares en las cuestiones importantes, también en las referidas al empleo (*ibíd.*, p. 193).

En conclusión, en el presente capítulo se ha mostrado las líneas generales de la internacionalización del capital, visto desde lo que hemos denominado funcionamiento de mercado, porque atiende a los mecanismos de mercado, apoyados en la ineludible búsqueda de la valorización de todo capital. Incluido cualquier capital, sea grande o pequeño, sea nacional o extranjero. Esta relación, además, no puede ser más que compleja y contradictoria, como le es propio al modo de producción capitalista. Parafraseando a Jenkins, es cierto que aquellos enfoques que afirma que las ETN son poco menos que caballeros montados en caballos blancos que van a rescatar a los países de destino o que, por el contrario, son representantes del propio diablo y que está detrás de todos sus problemas, pueden resultar más atractivos (*ibíd.*, p. 194). Pero, si partimos de la premisa de que el desarrollo capitalista se caracteriza por ser desigual y contradictorio, habrá que asumir que el impacto de las ETN será, a su vez, desigual y contradictorio y que su análisis requiere de un ejercicio desprovisto de prejuicios y que esté regido por la lógica del capital. Los diferentes capítulos del Bloque II, procurarán guiarse por los elementos recién expuestos en este capítulo. Antes de empezar con ello, sin embargo, se expondrán a continuación los objetivos e hipótesis de la investigación.

Capítulo 5.

Objeto de investigación e hipótesis de trabajo

Por lo expuesto en los capítulos precedentes cabe albergar pocas dudas respecto al carácter complejo del fenómeno de la internacionalización del capital. Las variadas formas en las cuales se manifiesta tanto desde el punto de vista general de la internacionalización del capital (capital mercantil, dinerario y productivo) como en el caso particular de la internacionalización de la empresa (a través de licencias, subcontrataciones, *joint venture*, fusiones y adquisiciones, etcétera), reafirman la tesis de que nos encontramos ante un fenómeno de lo más heterogéneo. Pudimos comprobarlo en el capítulo primero a través de la diversidad de empresas españolas internacionalizadas y, sobre todo, pudimos acreditarlo al mostrar cómo, particularmente la ortodoxia, responde a esta variedad de formas con otras tantas aproximaciones teóricas. Estos enfoques que dan cuenta de internacionalizaciones específicas (*born global*, enfoque de redes, escuela de Upsalla, etcétera) no solo advierten de la variedad de las formas de internacionalización, sino también de la variedad de empresas, siendo la internacionalización un fenómeno que abarca más allá de la gran empresa.

Desde el campo heterodoxo, a nuestro entender, se ha desatendido, precisamente, que el fenómeno de la internacionalización en las décadas recientes ha engullido también a empresas de tamaño mediano e incluso, pequeño, que difícilmente encuentran acomodo en las explicaciones basadas en el *poder de mercado*. El énfasis en su poder, en efecto, hace perder de vista dimensión real de un fenómeno que ya no afecta exclusivamente a grandes corporaciones y se muestra mucho más diverso. Por un lado, las otrora megacompañías que protagonizaban la internacionalización a nivel mundial, optan cada vez más por nuevas estructuras más flexibles, desprendiéndose de aquellas actividades que les reporta menor valor agregado o en las cuales no son tan competitivos. El aumento de las externalizaciones y la desintegración vertical durante las últimas décadas ejemplifican la apuesta por la especialización en los segmentos más rentables de muchas de las grandes compañías. Esto no significa que la integración o el tamaño dejen de ser importantes en la estructura empresarial, pero sí que, ante un entorno más inestable como el que caracteriza al periodo de la globalización, las grandes corporaciones aboguen por configuraciones que, a priori, muestran una mayor capacidad de resiliencia. Como se mostrará en el Capítulo 8, la fragmentación de los procesos de producción a través de filiales ubicadas en diferentes países, además de adaptarse mejor a las diferentes ventajas que ofrece cada país, permite a la organización en su conjunto, incrementar la escala de producción de cada filial, especializándola en una o varias actividades intermedias, en lugar de reproducir en ellas el

proceso de producción al completo. Por otro lado, junto a una mayor especialización de las grandes compañías, se aprecia a su vez, una participación en el fenómeno de la internacionalización de un mayor número de empresas de tamaño medio o pequeño, algunas de ellas, además, procedentes de países con poca tradición hasta el momento en la exportación de capital. Como se mostrará en el Capítulo 9, la internacionalización de la empresa española ejemplifica perfectamente este último supuesto.

Guerrero (2005) destaca el peso de la coyuntura en algunos autores de la época al describir el abuso de *argumentos puramente contingentes* que han derivado en conclusiones que el tiempo ha demostrado erróneas, en referencia a autores de principios de siglo como Hilferding o Lenin. Otro tanto podríamos decir de los posteriores enfoques basados en el capital monopolista, que siguen vinculando internacionalización con poder de mercado, en un contexto en la cual las empresas de tamaño medio también se ven *forzadas* a la internacionalización, hecho este, que cada más difícil de ignorar. Olle y Schoeller (1982) advertían ya a principios de los 80, mediante un análisis sobre la internacionalización de empresas alemanas, las dificultades de explicar la propensión a la expansión exterior de firmas germanas de menor tamaño a través de argumentos procedentes del enfoque del capital monopolista y el imperialismo que, en el mejor de los casos, los autores no dudaban de calificar como enfoques parciales.

Otra de las limitaciones que se advierte los enfoques principales de la heterodoxia en su intento de explicar el fenómeno de las ETN, radica en las deficiencias que surgen a la hora de abordar el hecho de una creciente internacionalización de empresas con sede en los países menos avanzados. Asimismo, vinculado a la relación geográfica, otro fenómeno que se le resiste a los enfoques heterodoxos más extendidos y que, abarca a la mayoría del capital internacionalizado, se refiere a la dificultad para explicar el fenómeno de las inversiones cruzadas entre firmas radicadas en los países más desarrollados. Esta realidad tiende, por lo general, a excluirse de los análisis de estas corrientes, más centradas únicamente en la expansión de empresas con procedencia en países desarrollados y destino en los menos avanzados. En otras palabras, las explicaciones heterodoxas omiten o tienen dificultades desde sus planteamientos teóricos, por un lado, para explicar uno de los procesos más emergentes en las últimas décadas, como son la internacionalización de la mediana y pequeña empresa, así como la internacionalización de firmas procedentes de países en desarrollo y, por otro, el fenómeno más consolidado de la internacionalización por el cual las empresas prefieren expandirse por países desarrollados, en lugar de apostar por economías menos avanzadas.

Por todo lo anterior, este trabajo propone un enfoque, que como se mostró en el Capítulo 4 no está muy difundido en lo que al análisis de la ETN se refiere, pero que a nuestro entender supera, por un lado las limitaciones explicativas de unos enfoques ortodoxos que enfatizan en el comportamiento de la propia ETN y que, como es natural en el capitalismo, está modificándose constantemente y, por otro, la visión heterodoxa que ofrece una explicación parcial del fenómeno sustentando, al igual que los enfoques ortodoxos, sobre unas formas igualmente excesivamente contingentes, desatendiéndose a nuestro entender, el análisis de elementos vinculados a la esencia del fenómeno.

5.1. Internacionalización del capital

El instrumental analítico que se propone para esta investigación es el enfoque de la internacionalización del capital y que se expuso en el Capítulo 5. Como se trató de mostrar este enfoque tiene, a nuestro entender, la virtud de adherirse mejor a la realidad del fenómeno de la internacionalización dado su carácter dinámico y holístico que permite aprehender el fenómeno en toda su dimensión y puede presentarse de manera estilizada como sigue:

- (i) Analiza la internacionalización de la empresa desde una perspectiva basada en la auto-expansión del capital permite sortear a través de la abstracción teórica las formas que toma la internacionalización de la empresa para centrarnos, por medio del análisis teórico, en la esencia de la internacionalización. Expresado en otra manera, permite despojar las diferentes estrategias empleadas por las ETN para quedarnos en las razones del movimiento.
- (ii) Considera la internacionalización del capital como sistémico o inherente a la economía de mercado permite indagar en la lógica de la auto-expansión del capital atendiendo a sus fundamentos o, como lo hemos denominado en numerosas ocasiones, a los mecanismos de mercado.
- (iii) Parte de un nivel de abstracción elevado que le permite estudiar el fenómeno en su generalidad, y poder ir descendiendo a la realidad del fenómeno abstrayendo sus particularidades y logrando una interpretación del fenómeno.

5.2. Cómo interpretar la competencia entre empresas

Como se habrá observado durante lo que se lleva de exposición la competencia entre empresas es un elemento fundamental a la hora de interpretar la expansión de la ETN y sus efectos sobre las economías de destino. A modo de comparativa en la Tabla 5.1 se recogen las tres nociones que *grosso modo* representan las otras tantas interpretaciones respecto a la competencia: *competencia perfecta*, *competencia imperfecta* y *competencia real*. Los enfoques teóricos mostrados en los capítulos precedentes pueden adscribirse a alguna de estas tres líneas de interpretación, aunque no siempre resulte una tarea sencilla, dada la ambigüedad en la que nadan algunas de las interpretaciones en torno a cómo entienden la competencia. Sintetizando podríamos incluir dentro de la competencia perfecta, aquellos enfoques iniciales que incluirían la internacionalización de la empresa y la IED dentro del comercio internacional y el movimiento internacional de capitales (el modelo HOS) o las algunas de las recientes simulaciones a partir del *Knowledge-Capital Model*, que expusiéramos en el capítulo dos del presente trabajo.

En el seno de la ortodoxia, también se incluyeron enfoques en los que la adscripción a la noción de la competencia, en este caso imperfecta, es clara y otras interpretaciones como las más difundidas próximas al paradigma OLI donde la ambigüedad hace albergar dudas sobre a qué interpretación adscribirlo. Bastante más explícitos son, por lo general, aquellas investigaciones, agrupadas en este trabajo dentro del apartado dedicado a la heterodoxia, y que se apoyan en el capital monopolista. Como se adelantó, buena parte de ellas pueden adscribirse sin caer en un elevado margen de error a la competencia imperfecta dado que se apoyan en conceptos como el *poder de mercado* de cada compañía medido, a menudo, por la cuota de negocio que abarcan

en cada rama en la que operan. En más de una ocasión se manifestó la similitud entre la noción de oligopolio y monopolio desarrolladas por algunas de las escuelas comprendidas en la ortodoxia y la heterodoxia, respectivamente.

Tabla 5.1. Comparativa de las diferentes teorías sobre la competencia.

Concepto	Competencia Perfecta	Competencia Imperfecta	Competencia Real
		Adentro de la industria	
Número de firmas	Muy numeroso	No muy numeroso	Sin relevancia
Escala de las firmas	Muy pequeña	No muy pequeña	Diferente
Costos	Idénticos	Diferentes	Diferentes
Curva de Demanda	Horizontal	Descendiente	Descendiente
Precios	Idénticos	Diferentes basados en costes vía markup (margen).	Diferentes, basados en la reducción de precios (Price-cutting).
Comportamiento de precio	Tomador de precios	Determinador de precio	Determinador de precio
Flexibilidad de precio	Muy elevado	No muy elevado	Periódico
Reducción de costos (Cost-cutting)	No	No discutido	Intrínseco
Margen de beneficio de las firmas	Idéntica	Diferente, basado en los factores de monopolio (elasticidad de la demanda o poder de monopolio)	Diferente basado en costes vía reducción de precios (Price-cutting)
Tasa de beneficio de las firmas	Idéntica.	Diferente	Diferente
Líder de precios	Ninguno	Las firmas más grandes	El capital regulador
Correlación entre márgenes de beneficio, escala e intensidad de capital	Ninguna	Positivo vía poder de monopolio	Positivo vía competencia
		Entre industrias	
Tasa de beneficio de precios líderes	Idéntica	Diferente de acuerdo con los factores de monopolio	Igualada turbulentamente en función de los ciclos de la industria específica
Margen de beneficio de las precio líderes	Diferente de acuerdo con las diferencias en la intensidad de capital.	El excedente difiere de acuerdo con los factores de monopolio	Diferente de acuerdo con las diferencias en la intensidad de capital.
Tasa de beneficio de la industria	Idéntica	Diferente de acuerdo con los factores de beneficio	Diferente de acuerdo con mix of capitales reguladores y no reguladores
¿Capacidad de reserva?	Ninguna	Mayor en las industrias monopolizadas	Mayor en industrias con mayores barreras de entrada

Fuente: Elaboración propia en base a la Table 8.1. Comparison of theories of Competition de Shaikh (2016), p. 369.

Finalmente, en la tercera columna se muestran los rasgos distintivos de lo que Anwar Shaikh, autor en el que nos apoyamos para elaborar la tabla, denomina competencia real y que viene a

constituir los rasgos fundamentales de cómo los autores clásicos, incluido Marx, entendían la relación entre capitalistas. El enfoque teórico que se propone para esta investigación interpretará la competencia del modo que se recoge en esta tercera columna¹⁶².

5.3. La ETN desde el punto de vista de la internacionalización del capital

El enfoque de la internacionalización del capital se ha mostrado en el capítulo anterior y no vamos a reiterarnos sobre los mismos términos. Llegados a este punto, únicamente se quiere destacar algunos de los elementos que condicionarán los lentes con los cuales abordaremos la investigación. A continuación, mostramos únicamente algunos elementos comparativos del enfoque que emplearemos en este trabajo respecto a los enfoques heterodoxos.

- (i) Se cuestiona el carácter monopolista de las ETN como norma y su capacidad de poder de mercado en la formación de precios y beneficios extraordinarios. Desde este punto de vista, los beneficios que por lo general son superiores de las filiales de compañías extranjeras no implica que sean fruto de rentas de monopolio. El funcionamiento del mercado, tal y como lo concebía Marx, otorga diferentes tasas de beneficio en función de las diferentes productividades y la competencia obliga a la innovación permanente para mantener dichos beneficios que no pueden ser perdurables en el tiempo sin atraer competidores. La diferencia en la capacidad de generar beneficios perfectamente puede explicarse por las diferencias en el grado de productividad, que tiende a ser significativamente superior en el caso de las subsidiarias, tanto por empleado como por capital y tanto dentro de la industria en la que opera la ETN como en comparación con el conjunto de industrias (Jenkins, 1991; Semmler (1984). La tasa media de beneficio tiende a igualarse turbulentamente en función de los ciclos de la industria, pero el margen de beneficio de las empresas difiere por lo general de acuerdo a la intensidad de capital que tiende a ser mayor en las grandes empresas. Desde este punto de vista, la correlación positiva entre los márgenes de beneficio, la escala de producción y la intensidad de capital, no tienen por qué obedecer a razones de poder de mercado, sino que son consecuencia directa de las condiciones competitivas, siendo el grado de concentración, por lo general, irrelevante (Shaikh, 2016, p. 378).
- (ii) Se cuestiona, a su vez, la idea de “drenaje” del excedente o transferencias de valor de los países periféricos a los centrales al asumir la vigencia de la ley del valor de Marx. Así mismo la salida real de capitales de los países periféricos en modo de beneficios, royalties, dividendos o incluso oculto bajo los precios de transferencia que suele esgrimirse como ejemplo de drenaje no tienen por qué obedecer a razones extraeconómicas y encuentran sustento teórico en el propio accionar del mercado. Desde el punto de vista de los mecanismos de mercado, se entiende que cuando no hay expectativas de ganancia no haya inversión, dado que la expectativa de ganancias -por encima de la tasa de interés- son las que impulsan fundamentalmente la inversión. En este sentido, no es de extrañar que sea habitual que la remisión de beneficios al exterior de las ETN coincida en el tiempo con la fuga de capitales de la burguesía local a través de depósitos en cuentas extranjeras, pues

¹⁶² En los capítulos 2, 3 y 4 se han mostrado las explicaciones de cada interpretación con algo más de detalle. Aquí únicamente se quiere mostrar la comparativa de los rasgos fundamentales.

los requisitos para la reinversión son independientes al origen del capital. Por ello, desde este enfoque la escasa (re)inversión de las ETN en las economías menos desarrolladas puede interpretarse no tanto como causa de subdesarrollo, sino más bien como su consecuencia (Jenkins, 1991).

Como se comentó en el primer apartado, la expansión de la IED del periodo de posguerra se ha realizado en buena medida entre países desarrollados siendo poco congruente con la visión del capital monopolista por las cuales las mayores tasas de beneficio procedían de los países menos avanzados. La razón por la cual los países más desarrollados atraen mayores cotas de IED puede encontrarse, de acuerdo a lo expuesto en el enfoque de la internacionalización del capital, en el grado dispar de la productividad del trabajo y, sobre todo, desde el punto de vista del capital, en la tasa de ganancia que, por lo general, permanecen significativamente más baja en estos países que en los desarrollados (Milios y Sotiropoulos 2009, p. 154).

- (iii) Desde el enfoque de la internacionalización del capital se enfatiza en la importancia de la relación capital trabajo sobre el origen geográfico del capital. Se parte de la premisa que, siendo el mecanismo de mercado el regulador del capital social (la ley del valor), los capitales tanto nacionales como extranjeros están sometidos a las mismas condiciones y, por consiguiente, tienden a comportarse de manera muy similar bajo condiciones similares. Se destaca que las empresas de países menos avanzados también tienden a su internacionalización, incrementado su presencia y sus flujos de IED entre el grupo de países menos desarrollados, pero también penetrando en los países más adelantados económicamente. Por ejemplo, se aprecia una incipiente, pero creciente presencia de compañías procedentes de economías en desarrollo y en transición -empleando la terminología de la UNCTAD-, en el ranking de las 100 ETN más grandes del mundo. Tal es la similitud con la que actúan las ETN de países emergentes respecto a sus homólogas occidentales que la UNCTAD advierte de un elevado número de ETN procedentes de países emergentes que optan por trasladar su sede social a países desarrollados, buscando acceder a las mismas condiciones que sus competidoras (UNCTAD, 2017, p. 29). Como se mostrará en el Capítulo 8, la participación de los flujos salientes de economías en desarrollo y emergentes representan un peso cada vez mayor del conjunto de la IED emitida (véase el Gráfico 8.7). Como es habitual, este fenómeno se muestra muy desigual entre regiones y países, siendo más intenso en el sudeste asiático. Al igual que ocurre con los flujos de entrada, dentro de los países en desarrollo se aprecia una correlación positiva entre el flujo de IED (tanto de entrada como de salida) y el grado de industrialización de la economía (Jenkins, 1991).
- (iv) Se cuestiona la relación unidireccional entre capitalistas locales y capitalistas extranjeros. Los impactos de las ETN en los países desarrollados no suelen generar grandes debates sobre esta cuestión, pero no ocurre lo mismo cuando se trata de la relación de ETN con empresas locales de países menos avanzados. Desde el punto de vista de la internacionalización del capital se relaja la importancia de la supuesta subordinación de la burguesía local, afirmando, que tanto unas como otras, se comportan en función de los mecanismos de mercado. La relación entre capitalistas locales y foráneos se entiende como

compleja en el sentido que existen diferentes relaciones, compitiendo en algunos casos o integrados en otros y que, además, pueden modificarse a lo largo del tiempo. Se enfatiza en la idea de que los países más industrializados de la llamada periferia se caracterizan por la existencia de importantes grupos económicos nacionales que compiten con filiales de empresas extranjeras como ejemplo de una relación competitiva. A su vez se observa que la internacionalización a través de *joint venture*, constituida entre capitales extranjeros y nacionales, es más numerosa en los países menos avanzados y supone el ejemplo más desarrollado de asociación simbiótica entre capitalistas locales y extranjeros. Es cierto, por ejemplo, que los procesos de privatización especialmente en los países periféricos han supuesto una vía de entrada a las empresas extranjeras pero, no es menos cierto, que estos procesos no solo han contado con el visto bueno de las burguesías locales, sino que éstas mismas han sido partícipes en la medida de sus posibilidades¹⁶³. Los análisis centrados en la propiedad del capital tienen que hacer frente además a una creciente complejidad de la propiedad, donde es cada vez más común que confluyan diferentes nacionalidades entre los propietarios e inversores. Según estimaciones de la UNCTAD más del 40 por ciento (el 60% entre las empresas más grandes) de las filiales extranjeras forman parte de complejas cadenas de propiedad con eslabones transfronterizos en más de tres jurisdicciones de promedio. El informe concluye que la nacionalidad de los inversores en las filiales extranjeras y de los propietarios de estas está cada vez menos clara recomendando analizar cuidadosamente las políticas –una de las finalidades de estos informes- basadas en la propiedad (UNCTAD, 2016, p. 26). Otro aspecto que complica los análisis basados en la propiedad del capital o su origen son la creciente participación de capitales públicos en ETN. En 2016 se computaban cerca de 1.500 ETN con participación estatal que controlaban más de 86.000 filiales a lo largo y ancho del mundo. El 40 por ciento de ellas están radicadas en países desarrollados, particularmente entre los estados miembros de la Unión Europea, aunque la mayoría proceden de países en vías de desarrollo como China, Malasia, India, Sudáfrica o Rusia. A diferencia de lo que ocurriera en los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial, estas empresas con participación pública de hoy día son administradas bajo criterios de mercado (y sometidas, por tanto, a la ley del valor), por lo que no sorprende que tiendan a la internacionalización. Es sumamente difícil diferenciar

¹⁶³ Como se verá en el siguiente bloque, el proceso argentino de privatización es un buen ejemplo de cómo capitales extranjeros y locales se aliaron para participar en los concursos de empresas públicas y cómo esta alianza se disolvió cuando los intereses iniciales que animaban a cooperar dejaron de existir. Así, si en la primera etapa de las privatizaciones, 1991-95, el capital local participó con vigor junto a operadoras extranjeras y bancos transnacionales en los consorcios formados expresamente para concurrir en el proceso de venta de empresas públicas, en 1998, sin embargo, esas alianzas, fueron disueltas abandonando tanto los capitales locales como los bancos transnacionales la “comunidad de negocio” que las había unido años atrás. Los capitales locales inmediatamente colocaron en el exterior sus ganancias patrimoniales y, cuando al de pocos años el país argentino entraba en una profunda crisis económica, presionaron al gobierno nacional para que se decantase por la devaluación perjudicando así a sus otrora compañeros de viaje mientras mantenían a buen recaudo sus capitales fuera de Argentina (Basualdo 2010, p. 386).

por su comportamiento una ETN participada por un Estado de una privada al 100 por cien¹⁶⁴.

- (v) Si partimos de la vigencia de la ley del valor, por consiguiente, debemos desterrar, la tendencia a la estancación de la economía que defendieron tanto autores marxistas como el resto de la escuela heterodoxa monopolista. Así mismo, esta ley determina la centralidad de la competencia y señala que el antagonismo principal sigue siendo entre el capital y el trabajo. Las empresas, por muy grandes que éstas sean, ni tienen el control absoluto de todo una rama productiva ni la capacidad de mantener eternamente una posición privilegiada en el mercado. Las empresas que se introducen en nuevos territorios comparten, a nuestro modo de ver, las mismas condiciones generales que el resto de capitalistas que desarrollan la actividad en el país, y al igual que sus pares locales, obtienen la plusvalía de la clase trabajadora local en igual de condiciones. La capacidad competitiva de cada uno de los capitales será quién determine la suerte de cada uno de ellos. Esto no supone, que las críticas que se hacen desde el campo heterodoxo por vulneraciones de derechos humanos, condiciones laborales, abusos de poder, etcétera no sean ciertos, sino que, desde nuestro punto de vista, estos comportamientos son producto, precisamente, de las condiciones particulares de esos Estados que sirven a los intereses de los capitalistas independientemente de su origen. En otras palabras, esta permisividad tiene mayor relación con cómo funciona el Estado en particular que con la condición extranjera de la empresa. El hecho que este tipo de empresas tenga un mayor peso económico relativo que la mayoría de capitales locales (que en algunos casos están asociados a ellas), genera que estos y otros desmanes adquieran enorme dimensión, pero estos hechos en muchos casos son anteriores a la propia expansión de la empresa multinacional y, lamentablemente, tampoco desaparecerían con la mera supresión de ellas.

La entrada de IED sí tiene, sin embargo, una serie de efectos sobre la economía receptora, más aún si esta se ubica en los países atrasados. Pero, esta inversión no tiene por qué ser negativa en el sentido de impedir el desarrollo local como se sostiene desde algunos enfoques del campo heterodoxo. Contrariamente, una inversión productiva puede redundar en una modernización del sector a través de una mejora de las fuerzas productivas en la economía local. Esta modernización, sin embargo, está sujeta a la dialéctica capitalista (como cualquier capital), con sus contradicciones y puede generar impactos negativos en el mercado laboral (por la incorporación de nueva tecnología), en el sistema financiero (por la movilización de recursos), en el tejido industrial (como efecto de la competencia), entre otras muchas.

Esto no implica, como advierte Astarita (2009b), que no estemos, en la mayoría de los casos, ante desarrollos muy desiguales que explicarían el incremento entre las economías más avanzadas de las menos, originada sobre todo por las diferencias en las capacidades

¹⁶⁴ Un ejemplo rocambolesco que se mostrará más adelante (Capítulo 9) sobre cambio de propiedad –sin efectos aparentes en la gestión– lo supone la privatización de la española Endesa. Tras ser privatizada por completo en 1998 aludiendo a una supuesta mayor eficiencia de los capitales privados fue posteriormente adquirida por la compañía pública italiana de energía Enel en 2008 a la que pertenece en la actualidad configurándose como la segunda compañía no financiera más grande del mundo con participación estatal.

tecnológicas entre las zonas desarrolladas y subdesarrolladas que tienden a ensancharse. Pero esto, al igual que puede ocurrir dentro de un mismo país o región, es una característica del propio sistema capitalista que no es lo mismo que afirmar que no exista desarrollo. Textualmente, el autor argentino, concluye que “la característica del subdesarrollo es precisamente ésta, que se trata de economías atrasadas tecnológicamente, y con desarrollos deformados” (Astarita, 2009b, p.102).

Una buena síntesis de cuál es la posición de partida en la presente investigación la condesa Rolando Astarita en la siguiente cita: “*la IED no impide que ese capitalismo dependiente adquiera dinámica propia*. Lo cual significa que la dirección y los modos de desarrollo en la periferia no están “dictados” por las corporaciones internacionales. Se trata de formas de acumulación locales que se articulan, *a través de las leyes de competencia capitalista*, con los capitales extranjeros, y en ese carácter entran en la economía mundial. Y es por esta misma dialéctica que estos capitales surgidos de los países atrasados, *terminan participando en la mundialización de las inversiones*” (comillas y cursivas del autor) (Astarita, 2010, p. 58).

5.4. Justificación de la investigación e hipótesis de trabajo

El proyecto de investigación sigue una secuencia diferente a la que puebla la mayoría de la literatura. Como se ha comentado, el enfoque que se propone parte de analizar la internacionalización de la empresa como parte de un proceso más general que es la internacionalización del capital algo que no es habitual en la academia. Entendemos que para aprehender la expansión de las ETN ayuda enmarcarla dentro de la tendencia del capital a autoexpandirse y para ello una manera consiste en superar las barreras geográficas, esto es, a su internacionalización. Si ampliamos el foco sobre la internacionalización de la empresa española, advertimos, en primer lugar, que no estamos ante un fenómeno exclusivo de la empresa española, por lo que es habitual encontrarse con empresas de otros países pero que operan en ramas similares y que han coincidido en el proceso de internacionalización.

Abrir el diafragma permite observar a su vez que, anteriormente a la década de los noventa, se han reproducido periodos en los cuales se han intensificado tanto la internacionalización de la empresa como el volumen de IED. Si a su vez añadimos otras formas de internacionalización, como las de mercancías y dinero, podemos observar que el proceso de internacionalización es un fenómeno que se remonta más allá del propio sistema capitalista¹⁶⁵. Centrándonos en las inversiones extranjeras (tanto indirectas como directas) destacan como fenómeno a finales del siglo XIX y principios del XX impulsados por las revoluciones industriales (Kenwood y Loughheed, 1992).

De todo lo anterior se puede concluir que este trabajo persigue aprehender la internacionalización de la empresa española en Argentina tomando como punto de partida la

¹⁶⁵ Este trabajo solo se ocupa de la internacionalización relacionada con la economía de mercado, es decir, aquella en la que el mercado determina el conjunto de las relaciones sociales (Arriola, 2000), lo cual no implica que existan antecedentes que den cuenta de relaciones económicas internacionales ajenas al predominio de la economía de mercado.

expansión de la empresa española en dicho país en la década de los noventa, pero desde un punto de vista donde se pone en valor la tendencia a la internacionalización del capital en sus múltiples formas, y donde la internacionalización de la producción viene a consumir el circuito internacional del capital (Bina and Yagmaian, 1991, p. 111). Esto nos obligará a abarcar no solo la década de los noventa en adelante, sino también las diferentes formas de inserción en la economía mundial de Argentina, así como a estudiar las formas de internacionalización del capital en aquél país, con especial atención a los capitales españoles y argentinos.

A pesar de que consideramos la internacionalización como un proceso que no cesa, analizar la internacionalización de las empresas españolas en Argentina décadas después de su gran desembarque nos permite, entre otras cuestiones, ponderar el análisis, abstraernos de algunos elementos que vistos en perspectiva entendemos pierden peso explicativo respecto al que le otorgaron en su momento, y obtener conclusiones que hace unos años eran difíciles de percibir. Hecho, por cierto, que tampoco resulta habitual pues la literatura sobre la internacionalización se caracteriza, particularmente la ortodoxa, por analizar la internacionalización en sí misma, sin ocuparse, por lo general, de lo que ocurre con dichas empresas una vez se han instalado en los países de destino.

En el caso de la internacionalización de las firmas españolas en Argentina, sabemos que, posteriormente a la década de los noventa, se han producido una serie de cambios importantes como, por ejemplo, la *desnacionalización* de otrora empresas españolas (Endesa), la reestatización por parte de Argentina de firmas anteriormente privatizadas (Aerolíneas Argentinas e YPF), la retirada de Argentina de algunas firmas (las vinculadas con el sector del saneamiento, por ejemplo) o la consolidación del liderazgo (de momento) de algunas de ellas (Telefónica, Santander o BBVA).

Hipótesis de trabajo.

El objetivo de este trabajo es lograr una interpretación que dé cuenta de la internacionalización de la empresa española en Argentina considerando que estamos ante un fenómeno más amplio, dinámico e histórico que, por consiguiente, requiere de un planteamiento que vaya más allá de las propias características de las empresas españolas en la década de los noventa. Para ello, se abordará la cuestión de la internacionalización bajo la premisa por la cual la propia naturaleza del capital es que la estimula la expansión, condicionada como está por su necesidad de ser revalorizado. Desde este punto de vista, esta investigación debería mostrar, por un lado, el proceso dinámico de internacionalización en la economía argentina (a través de sus formas) sobre la base de los mecanismos de mercado y, por otro, desde un punto de vista más concreto, cómo se han insertado los capitales españoles en dicho proceso. La resolución de las siguientes hipótesis, contribuirán, a nuestro entender, a la comprensión de la internacionalización del capital español en Argentina desde el marco teórico asumido en la presente tesis doctoral y expuesto recientemente. En consecuencia, las dos hipótesis principales de trabajo que enfrenten esta cuestión podrían quedar redactados de la siguiente manera:

H1: La internacionalización de la economía argentina en sus fases y sus formas, y como receptor histórico de capitales foráneos, se inscribe en el movimiento internacional del circuito del capital (mercantil, dinerario y productivo).

H2: La internacionalización de las firmas españolas en Argentina responde a un amplio abanico de empresas de diferentes tamaños, estrategias y desenlaces, pero su integración en la economía argentina es congruente con el proceso de internacionalización concretado en este país sudamericano.

Del abordaje de las dos hipótesis anteriores se derivarán múltiples elementos de carácter más concreto que expliquen el conjunto del fenómeno de la internacionalización. A lo largo de los siguientes capítulos, en efecto, se expondrán buena parte de las cuestiones relacionadas con la internacionalización que suelen ocupar a la literatura académica. A través de dos hipótesis adicionales quiere destacarse dos de los elementos más analizados (y controvertidos) que se refieren a la relación del capital extranjero con los capitales nacionales y la administración del Estado de destino. El análisis de estas relaciones quedaría guiado por la resolución de las siguientes dos hipótesis respectivamente:

H3: Los capitales extranjeros y nacionales mantienen una relación dialéctica, pero no subordinada. Los capitales españoles y argentinos han tomado diferentes formas y, además, ha sido cambiante en el tiempo, coexistiendo y compitiendo. El resultado, no siempre ha sido favorable para la ETN.

H4: Los capitales extranjeros y el Estado de destino mantienen una relación compleja y cambiante en el tiempo. En este sentido, la relación entre los capitales españoles y el Estado argentino habría transitado por diferentes escenarios, sin que pueda hablarse de subordinación de éste sobre aquellos.

Finalmente, antes de cerrar este apartado se quiere llamar la atención de dos aspectos importantes: Por un lado, como se ha manifestado, el proyecto de Tesis que aquí se presenta no tiene por objeto describir en detalle las inversiones españolas en la Argentina. En otras palabras, no es tarea de este trabajo presentar la internacionalización de las empresas españolas en todos y cada uno de los sectores o regiones del país sudamericano. El enfoque es más bien a la inversa. Dado que el objeto es analizar los fundamentos de la internacionalización del capital (español en Argentina) como fenómeno en sí mismo, los ejemplos concretos de firmas españolas operando en el mercado argentino serán el apoyo de la interpretación, y no el objeto de análisis. Dicho de otra manera, el hilo conductor del resultado que se espera lograr de este trabajo es la internacionalización como proceso, como fenómeno inherente a la economía de mercado, y los casos concretos de firmas españolas en Argentina serán las que de alguna manera sustenten la narrativa. En consecuencia, el trabajo no se plantea en abordar exhaustivamente caso por caso (o una muestra concreta) de empresas españolas sino que lo que busca es analizar los casos (de los que se dispone mayor información) desde el punto de vista de la internacionalización y comprobar, en última instancia, si esta interpretación teórica ofrece un resultado

suficientemente satisfactorio como para explicar la expansión de las empresas españolas en Argentina a través de ensayar las hipótesis de trabajo recién enumeradas.

Por otro lado, conviene tener presente que el proceso de internacionalización es un proceso complejo caracterizado por tendencias y contra-tendencias que dan como resultado un desarrollo desigual. Es decir, el hecho de que estemos ante un fenómeno dinámico y que desde algunos puntos de vista se considera como progresivo, no debe interpretarse como un proceso armónico exento de desigualdades y contradicciones. Muy al contrario, la misma constatación del alto grado de concentración en unas pocas regiones, excluyendo enormes zonas del planeta, o en el seno del mismo país, resulta un motivo lo suficientemente impórtate para prevenirse de interpretar la afluencia de capital como un proceso de desarrollo económico exento de efectos negativos. Aunque no siempre se muestren las contradicciones, este trabajo sobreentiende en todos sus capítulos de la naturaleza contradictoria del desarrollo económico. En tanto en cuanto se parta de la consideración la internacionalización como fenómeno inherente a la naturaleza del capital, no podrá obviarse en ningún momento su carácter dialéctico, propio de la economía de mercado.

BLOQUE II

Internacionalización del capital español en Argentina

A pesar de que las relaciones económicas internacionales pueden remontarse siglos atrás - Moore and Lewys (1999), por ejemplo, lo hacen hasta la era Antes de Cristo para encontrar antecedentes de las empresas multinacionales entre realidades jurídicas diferentes- lo cierto es que, como se adelantó en el Bloque I, este trabajo se circunscribe a un periodo cuyo inicio es mucho más reciente y la internacionalización se desarrolla de acuerdo a los mecanismos propios de una economía de mercado. En este sentido y, siguiendo a Beaud (1984), podemos acotar el periodo bajo análisis partiendo de la idea de que tras una *larga marcha al capitalismo* durante los siglos XVI y XVII, y superadas las tres revoluciones del XVIII, entrados en el Siglo XIX la generalización de la fábrica y la consecuente ascensión de la industria comenzarían a imponer la lógica de la producción capitalista sobre otras formas anteriores de generar valor. En este sentido, primero en Europa y paulatinamente en el resto del planeta, el modo de producción capitalista irá sustituyendo las formas de generar riqueza predominante pre-capitalistas, tales como el comercio de mercancías (D-M-D') o de dinero (D-D'). Este proceso consolidará el modo característico de una economía de mercado que ya expusiéramos en el Bloque I, y que, en su fórmula general, Marx llegaría a expresarlo de la siguiente manera:

$$D - M \left\{ \begin{array}{l} T \\ Mp \end{array} \right. \dots P \dots M' - D'$$

En consecuencia, este trabajo se circunscribe únicamente a la internacionalización vinculada a la producción de mercancías por y para el mercado. En este último sentido se mostró en el Bloque I que la internacionalización del capital puede analizarse desde una visión histórica a partir del primer estadio de auto-expansión del capital a escala global y que tomó la forma de comercio internacional de mercancías. Este proceso de circulación (M'-D'-M...P...M') constituiría el ciclo capital-mercancía (M) y representa la forma pionera de internacionalización del capital, siendo el único ciclo que se desarrolla desde los orígenes mismos del capitalismo y entre los que

pueden destacarse, por ejemplo, el periodo colonial con los intercambios de materias primas por manufacturas entre las colonias y su metrópoli.

Para fines del siglo XIX, junto al comercio internacional de mercancías, la internacionalización del ciclo del capital-dinero (D-M...P...M'-D') estaría significativamente avanzado y el ciclo del capital productivo (P...M'-D'-M'...P) comenzarían, como se apuntó anteriormente, a desenvolverse en el espacio internacional (Palloix, 1978; Bina y Yagmaian, 1991). Si bien la expansión de la ETN se dará sobre todo a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, la internacionalización del capital productivo, a través de empresas homologables a las actuales, comienzan su aventura internacional sobre las décadas de 1880 y 1890, considerándose ésta la primera gran expansión de la ETN (Teichova, 1990).

El siglo XIX se cierra con movimientos en la estructura de mercado de los países más industrializados por la cual empresas nacionales se transforman en grandes compañías y conglomerados impulsados, en buena medida, por el vigor de los avances técnicos de la Segunda Revolución Industrial y un pujante crecimiento económico. Este proceso de centralización de capital se acelera, además, a través de innumerables fusiones y adquisiciones, emergiendo con fuerza numerosos e importantes *trust* y cárteles que en, en algunos países, obliga a promover leyes antitrust con el ánimo de frenar la creciente cartelización. Estas transformaciones en la estructura del mercado, a su vez, coinciden con la primera oleada de inversiones en el extranjero -en forma de capital dinero- entre los años 1870 y 1913 en la que los flujos de capitales provienen mayoritariamente de países industrializados y que tienen por destino principal los países pre-capitalistas, colonias o zonas de influencia (Kenwood y Loughheed, 1992). Es importante tener presente, en efecto, que estas primeras inversiones en el exterior se materializan en un 90 por ciento a través de empréstitos a gobiernos y demás instituciones y, únicamente el 10 por ciento obedece a inversiones productivas equiparables a la IED. Entre estas últimas, y por sectores, el 55 por ciento se destina al sector primario y solamente el 15 por ciento al manufacturero. En este periodo iniciarían sus primeras operaciones transfronterizas de producción, mayormente en Europa (incluido Rusia) y América del Norte, empresas como Singer, ITT, General Electric y Westinghouse en EEUU, Dunlop y Lever Brothers en Gran Bretaña, Nestlé o Siemens en Europa continental (Dunning, 1983).

Al mismo tiempo se desarrollan las primeras ETN en la agricultura. United Fruit Co. (fundada en 1899), por ejemplo, establece su imperio en América Central antes de la Primera Guerra Mundial, pero también se forman otras empresas para explotar el azúcar (en Cuba, Perú), cacao, aceites vegetales, etcétera. Estas nuevas corporaciones venían a desplazar a pequeños productores, por lo que el crecimiento de estas ETN se caracterizaría, sobre todo, por su capacidad de monopolización e integración vertical de modos de producir existentes previamente. Para la Primera Guerra Mundial, el 60 por ciento de la inversión extranjera se localizaba en los países en vías de desarrollo. El 55 por ciento de toda la inversión extranjera se concentraba en el sector primario y únicamente el 15 en la manufactura (*ibíd.*).

Durante el periodo de *entreguerras* destacan las operaciones de las ETN manufactureras en los países denominados por la terminología convencional como Tercer Mundo, particularmente, en América Latina que acumularía la mayor expansión de este tipo de firmas para 1939, tanto de EEUU como de Europa con la entrada de más de 200 subsidiarias: Ford, GM, Goodyear,

Firestone, General Electric, ITT, Singer, Abbott, o europeas como Pirelli, Philips, Siemens, Lever, Roche, Nestlé y Olivetti, entre otras muchas. En el resto del denominado Tercer Mundo, este fenómeno resultaría significativamente menor y únicamente se instalaron unas 100 subsidiarias antes de la Segunda Guerra Mundial, destacando la India como el mayor receptor de este grupo de países (Jenkins, 1991).

El proceso de internacionalización de capital reanudó con fuerza su marcha expansiva tras el periodo de las dos guerras mundiales, acelerándose a partir de los años sesenta y manteniendo una tendencia ascendente, únicamente interrumpida, en periodos de crisis como la que azotaría a la economía mundial a finales del siglo XX o más recientemente en 2008-2012. Este periodo se diferencia respecto al anterior fundamentalmente en el carácter de los flujos de inversión, donde predominan las inversiones productivas (capital productivo) y en la distribución geográfica donde la mayoría de inversiones, tanto origen como en destino, se concentra en los países desarrollados. El protagonista principal de la segunda oleada de inversiones en el exterior es, sin duda, la ETN que se expande a un ritmo significativamente mayor que en el periodo anterior a la Gran Guerra. Puede destacarse un proceso progresivo, a partir de la resolución de la Segunda Guerra Mundial, con una fuerte expansión de las ETN norteamericanas en Europa y Japón -que Jean-Jacques Servan-Schreiber llegó a denominar en su día como el *desafío americano*- para, posteriormente, a medida que se iban recuperando las economías europeas y japonesa, incorporarse a la internacionalización de capital empresas procedentes de estas regiones. Más tarde, tras el impulso de la década de los noventa, se incorporarán también empresas procedentes de países periféricos europeos hasta entonces ajenos a la internacionalización -como España- y, aunque en menor medida, pero con mayor frecuencia, también empresas con origen en países emergentes de África, América Latina y, muy particularmente, Asia.

Pasada la guerra, en efecto, se produce la mayor expansión de las ETN manufactureras en el Tercer Mundo, sobre todo a raíz de la implementación en numerosos países durante las décadas de los 50 y 60 de políticas enmarcadas en la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). A finales de los 60 y la década de los 70, las ETN en el Tercer Mundo adquirieron una estrategia orientada más hacia la industrialización a través de las exportaciones, por lo que numerosos estados fomentaron las zonas económicas especiales (zonas francas industriales, plataformas de producción para la exportación, etcétera). El peso del capital transnacional, durante estos años, en el sector primario tendió a reducirse, tanto por las desinversiones de las propias empresas como por las nacionalizaciones de algunos estados, particularmente, aquellos más ricos en la producción petrolera. Como muestra Jenkins (1991), por ejemplo, entre los años 1950 y 1984, el empleo generado por las ETN procedentes de Estados Unidos en los países denominados del Tercer Mundo se incrementó en el sector manufacturero de un 15 por cien a un 37, pero en la industria extractiva cayó de más de la mitad del total a un 40 por cien.

Con todo, será a partir de la década de los 90 cuando la IED se expanda con mayor fuerza siendo, precisamente, este fenómeno uno de los elementos que se argumenten para caracterizar el periodo actual conocido como globalización.

Tabla B.II.1. Salida de IED y datos seleccionados de la ETN y filiales, 1995-2016. Millones de dólares en precios corrientes.

Ítem	1990	2000	2005	2010	2016
Salida de IED stock.	2.094.169	7.962.170	11.902.467	20.408.257	26.159.706
Número de ETN	37.000	63.459	69.727	103.789	-
Número de filiales	170.000	689.520	690.391	892.114	-
Puestos de trabajo en filiales (miles)	21.438	45.587	62.095	68.218	82.140
Ventas en precios corrientes	5.097	15.680	22.171	32.960	37.570
Activos Totales de las filiales	4.595	21.102	45.569	56.998	112.833

Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD: 1993, 2001, 2006, 2011 y 2017; Tabla 1 en Jaworek y Kuzel (2015), p. 57.

La Tabla anterior resulta útil para reproducir, desde un punto de vista cuantitativo, la importancia de la ETN en las últimas décadas. Para ubicar su peso en su justa medida tal vez resulte válido, sin embargo, recoger la estimación de la UNCTAD en la cual atribuye a las filiales de las ETN en el exterior la autoría de generar aproximadamente el 10 por cien del conjunto del valor añadido en la economía mundial, cifra que se elevaría al 25 por cien del total si además le sumáramos el valor añadido generado en sus propios territorios, esto es, allí donde tienen ubicada su casa matriz. Con el fin de contextualizar el peso de este tipo de empresas, sirva la comparación entre este 25% del total del valor añadido generado por las ETN en su conjunto y la cifra ligeramente inferior generado por el conjunto del sector público (24%)¹⁶⁶. En otras palabras, según esta estimación el valor agregado generado en la economía mundial por las ETN sería levemente superior al generado por el sector público. Estas empresas son asimismo, las que generan la práctica totalidad de los flujos de IED en la actualidad, y que, por lo general, suelen considerarse como la relación financiera externa más importante y menos volátil que reciben los países en desarrollo, muy por encima de las remesas internacionales, la asistencia oficial al desarrollo o las inversiones en cartera (UNCTAD 2017, pp. 7-9)¹⁶⁷.

Otro elemento a considerar antes de definir la estructura de este bloque y poder así abordar las hipótesis planteadas más arriba, se refiere a la propia dinámica socio-económica de la República Argentina. Se comentó en el capítulo primero la idoneidad de esta nación para el análisis de la internacionalización del capital, no solo por la intensidad de las inversiones españolas, sino también por su activa y profunda participación como país de destino en las tres olas en la que se divide la internacionalización a escala global¹⁶⁸.

¹⁶⁶ La distribución completa del valor añadido estimado se concreta en un 24% generado por el sector público y un 76% por el privado del cual el 50% corresponde a empresas privadas y el 25% restante ETN y sus filiales (UNCTAD, 2011, p. 25).

¹⁶⁷ Con la expansión de los mercados financieros desde finales de los setenta, la separación de inversiones directa o en cartera se muestra cada vez más difusa. Si bien la IED tiene como finalidad actividades productivas, también puede encubrir operaciones financieras aprovechando las diferentes ubicaciones de las empresas (filiales) del grupo, empleando así los flujos de IED para aprovechar oportunidades financieras en lugar de productivas (Abeles *et al*, 2018).

¹⁶⁸ “La Argentina es un país en el cual la presencia activa de las empresas y capitales extranjeros se remonta prácticamente hasta la formación misma de la Nación”, afirman algunos de los autores que más han estudiado la IED y la ETN en este país (Sourrouille *et al*, 1985, p. 7).

Como se sabe, a principios del siglo XIX, en mayo de 1810, concretamente, se inició el proceso *revolucionario* que llevaría a Argentina a independizarse del Imperio español. Hasta entonces, la economía argentina se había caracterizado por ser una economía poco relevante donde, más allá del puerto de la ciudad de Buenos Aires, no destacaba por su actividad económica. Durante buena parte del periodo colonial, este puerto estuvo excluido del comercio de las Indias por lo que aquellas tierras que, posteriormente conformarían la República de Argentina, apenas pudieron desarrollar una economía de subsistencia, cerrada y autosuficiente, orientada en su práctica totalidad al consumo interno. Con el tiempo la Corona española fue relajando algunas de las prohibiciones sobre el puerto de Buenos Aires, como, por ejemplo, mediante el Reglamento de Comercio Libre de 1776 que, a pesar de mantener la exclusividad en el tráfico marítimo de barcos de bandera española y construidos en España, habilitaba, por primera vez, al puerto de Buenos Aires –y de Montevideo- a participar en el comercio colonial. Esta medida modificaría la ruta preferencial en el comercio con la ciudad de Potosí, dado que el puerto de orillas del Río de la Plata quedaba a menor distancia que el de Lima, vía de entrada principal hasta entonces. Asimismo, a finales del siglo XVIII la ganadería del litoral empezaría a adquirir cierta importancia como actividad orientada a la exportación, lo cual impulsaría, junto a la participación en el comercio colonial, un incipiente dinamismo de la economía argentina (Ferrer, 2004, pp. 31-93).

La configuración de lo que hoy se conoce como la República de Argentina, sin embargo, se hará esperar hasta 1880, cuando el general Julio A. Roca asuma la primera magistratura de la Nación. Se consolidaba así la formación del Estado nacional que se había empezado a vislumbrar en 1862 con la unificación del territorio, hasta entonces escindido entre el Estado de Buenos Aires y la Confederación Argentina. Aunque aún quedaban conflictos fronterizos por resolver, puede decirse que a partir de 1880 se afianza el Estado oligárquico liberal y que, como sostiene Mario Rapoport, resultaría funcional a la consolidación y perpetuación del orden terrateniente en el país (Rapoport, 2007, pp. 33-38). Por esas fechas, Argentina comenzaría a integrarse aceleradamente en la economía mundial, principalmente, a través de las siguientes tres vías: (i) movimiento internacional de capitales –que se analizará en el siguiente capítulo-; (ii) corrientes migratorias; y (iii) expansión del comercio internacional (Ferrer, 2004, p. 111).

Una vez expulsado a los pueblos originarios de las extensas y fértiles tierras de la Pampa argentina, entre los años 1880 y 1930 fue consolidándose una economía basada en la exportación de alimentos, lo que en la historiografía argentina suele denominarse como *modelo agroexportador* y que adoptaremos nosotros también para identificar ese periodo de tiempo. Sus primeros años son años muestran un crecimiento importante de la economía argentina, que suele prolongarse hasta 1914; a partir de ahí se inicia el declive de un periodo que se había caracterizado por un importante dinamismo en, como su propio nombre indica, la producción agropecuaria con destino al exterior, muy especialmente al mercado británico. Este modelo se caracterizará por asociar el sector agropecuario argentino y el mercado británico a través de una vasta red de comercialización, transporte e internacionalización, dónde destacará el dominio de las firmas de este país europeo, pero también, aunque en menor medida, algunas de origen norteamericano (Sourrouille *et al*, 1985, p. 13).

Durante aquellos también años también daría sus primeros pasos la industria moderna, tanto en América Latina como en Argentina, entendiéndose por ésta, un conjunto de innovaciones tecnológicas y organizacionales que incluyeron el uso de la maquinaria en reemplazo de la habilidad manual, la introducción de energía mecánica en sustitución de la fuerza animal y humana, el empleo de técnicas innovadoras en la obtención de materias primas e insumos, y una nueva organización de la producción basada en la división internacional del trabajo (Belini, 2017, p. 15). Como se mostrará en el Capítulo 6 que le sigue a esta introducción, los capitales extranjeros, bajo la forma de préstamos al Estado primero y, posteriormente, también como inversiones directas, contribuyeron al desarrollo de una economía argentina muy tradicional que, dado su reducido desarrollo de las fuerzas productivas, mostraba serias dificultades para revertir por sí solo el bajo grado de acumulación de capital heredado del periodo colonial (*ibid.*, p. 37).

Este primer capítulo del bloque II analizará la internacionalización de capital en Argentina hasta 1930, esto es, bajo el predominio del denominado modelo agroexportador. Como se mostrará, la internacionalización del capital durante esta época, se caracterizará por tomar, principalmente, las formas de capital-dinero y capital-mercancía, tanto a nivel internacional como en el caso argentino. A pesar de su menor representación, el peso del capital-productivo será importante en algunos sectores a partir de finales del siglo XIX, siendo la presencia de las primeras ETN nada desdeñable en sectores industriales tales como la producción frigorífica, la producción de tanino o los talleres de ferrocarriles. En este sentido, el capital extranjero erigirá sobre estos sectores las principales grandes empresas metalúrgicas por aquellos años en el país latinoamericano (Basualdo, 2010, p. 27). Como se sabe, este periodo se cerrará de manera abrupta a fines de los años 20, dando por finalizada la primera década dorada del capitalismo.

Siguiendo un orden cronológico, el Capítulo 7, abordará un periodo que suele iniciarse con la sublevación del militar José Félix Uriburu en 1930 que, tras prácticamente un año y medio en la presidencia, se convocarían de nuevo unas elecciones por la cual el *radicalismo*, partido gobernante anterior, estaría proscrito. Del fraudulento plebiscito saldría presidente el conservador Agustín P. Justo y bajo su mandato se comenzarían a asentar las bases de lo que más adelante se conocería como *industrialización por sustitución de importaciones* (ISI). El por entonces joven economista Raúl Prebisch -quien posteriormente fuera secretario ejecutivo y el intelectual de referencia de los primeros años de la CEPAL-, participó en el equipo de gobierno que se formaría tras el golpe y también bajo el nuevo gobierno electo abriendo un periodo en el que las tesis de la CEPAL comenzarán a dar forma a las políticas nacionales.

La abrupta crisis de los años treinta popularizó aquellas corrientes de pensamiento que venían a cuestionar el buen funcionamiento del mercado cuando se le dejaba actuar por sí mismo. En este sentido, cobraron fuerza argumentos que instaban a una mayor intervención estatal en la economía para mitigar sus efectos o corregir desvíos indeseados de la economía. En medio de la decadencia del modelo agroexportador, Argentina no sería ajena a esta corriente intelectual y, a pesar de los matices de cada posición, los sucesivos gobiernos harían suyas, de maneras distintas, estas corrientes de pensamiento dominantes prácticamente en todo el mundo. En este sentido, los gobiernos en los que participaron Pinedo y Prebisch, así como los sucesivos gobiernos de Domingo Perón, abogarían por un modelo no tan abierto al exterior y más centrado

en el mercado doméstico y la industrialización. Este modelo que se extenderían a buena parte de las economías capitalistas, en Argentina se cerraría mediante otro golpe militar en 1976.

El último tramo temporal donde se inscribe la tercera ola de internacionalización comprende los años que transcurren desde mediados de los setenta hasta nuestros días. El análisis de este periodo seguirá el mismo esquema que los anteriores, con la excepción, de que se dividirá en dos capítulos dada la dimensión que alcanzarán las inversiones españolas, particularmente, a partir de la década de los noventa.

Así, en el Capítulo 8 se analizarán los rasgos fundamentales de la internacionalización en el periodo que se ha titulado como globalización neoliberal. Se estudiará el cambio de rumbo en el modelo de desarrollo iniciado por la junta militar y su profundización durante los años noventa tras la *década perdida* de los ochenta. Como se mostrará, Argentina se convertirá a finales de siglo en una de las mayores receptoras de IED de la región, como resultado, por un lado, de la intensificación de la transnacionalización durante aquellos años a nivel internacional y, por otro, por las reformas que se implantarán en el país para participar con éxito en dicho proceso global. La entrada de inversiones directas durante la última década del Siglo XX superará en prácticamente todos sus años el 2 por cien del PIB argentino (Chudnovsky y López, 2001, p. 10).

Este tramo temporal está, como se sabe, atravesado por la abrupta crisis de finales de 2001 que, en buena medida, modificará sustancialmente algunos de los elementos característicos de la década precedente. Entre los más importantes para lo aquí nos ocupa sobresale las transformaciones en el entorno económico en el cual deberán operar las propias ETN en adelante. A partir de 2003, se abrirá lo que se conoce como el *periodo K*, llamado así por los gobiernos del matrimonio Kirchner (2003- 2007) y Fernández (2007-2011 y 2011-2015), que se prolongará por más de diez años, abriéndose una etapa que se ha llegado a denominar como *neodesarrollista*, en alusión al periodo de la ISI del siglo XX. En materia de inversión extranjera, sin embargo, no se producirán cambios sustantivos que alejen al país de los patrones predominantes en el resto de países. Es cierto, como se ha señalado recientemente, que el entorno económico de las ETN se alterará respecto a la década de los noventa, pero estos cambios obedecerán más a la inestabilidad económica recurrente en el país, que a políticas concretas contra la inversión exterior. El hundimiento de la economía, en efecto, obligará al Estado a buscar una salida a la crisis en la cual se verá obligado a confrontar también con el capital, poniendo de manifiesto la relación dialéctica entre ambos y, que como se verá, afectará de manera desigual a las diferentes fracciones (como suele ser habitual). Descontando la retórica gubernamental que, a menudo, confunde más que aclara, los hechos revelan que los años *neodesarrollistas* constituyeron un periodo que podríamos denominar como *control de daños*, con medidas más centradas en revertir la caída de la economía y abrir una senda para la recuperación, pero sin llegar a transitar a un nuevo modelo de desarrollo distinto, al menos, al vigente desde mediados de los setenta en el país (Mercante, 2015; Piva, 2015; Katz, 2016c).

Esto no significa, obviamente, que no existan diferencias entre la *década ganada* (como la denomina el *kirchnerismo*) y la etapa *neoliberal* de Carlos Saúl Menem. En materia económica, por ejemplo, la intervención estatal en la economía resultará significativamente mayor durante el presente siglo, con especial injerencia en aquellas actividades vinculadas a la prestación de servicios públicos afectando directamente a las empresas que ahí se congregan (Endesa, AgBar,

ACS, entre muchas otras). Asimismo, como se mostrará en detalle, la salida de la crisis aflorará una mayor conflictividad entre el Estado y algunas empresas determinadas, que terminarán incluso demandando al Estado argentino ante los tribunales internacionales. El gobierno tomará, asimismo, algunas medidas extremas poco antes inimaginables como fueron las reestatizaciones de Aerolíneas Argentina y, sobre todo por su dimensión, YPF. Como se sabe, ambas estaban participadas por capital español en aquel momento. Pero tanto estas como otras políticas, que emergen con mayor fuerza en periodos económicamente convulsos, no hacen más que revelar la siempre relación dialéctica que subyace entre el capital (individual) y el Estado y que, en momentos de crisis económica, se manifiestan con mayor intensidad si cabe. Esto, sin embargo, no significa un retroceso del capital en su conjunto, ni tan siquiera el más internacionalizado que, como afirma Claudio Katz, fue uno de los más beneficiados también durante la denominada *década ganada* (Katz, 2016c, pp. 159-160). Como se mostrará, durante estos años la participación de Argentina en la tercera ola de internacionalización (Capítulo 8), así como la presencia de capitales españoles en dicho proceso (Capítulo 9) será extraordinaria¹⁶⁹ cualquiera sea el indicador que se emplee.

Los capítulos 8 y 9 se extenderán hasta el mandato de Mauricio Macri se impondrá al *peronismo* en las elecciones de 2015 y gobernará durante una legislatura. Este nuevo gobierno procurará revertir *gradualmente* algunas de las medidas más intervencionistas que se implementaron bajo los gobiernos K al objeto, entre otros, de generar una *lluvia de inversiones* que lograra mejorar el desempeño económico del país en desaceleración desde 2013. El escaso éxito que obtendrán estas reformas en la atracción de capitales productivos del exterior, será de gran utilidad para constatar una vez más la insuficiencia por sí misma de estas medidas como generadoras de inversión, revelando que un entorno de negocio amigable para el capital extranjero puede ser una condición necesaria, pero, no por ello, suficiente.

Finalmente, el Capítulo 10, se valerá del análisis realizado en los diferentes apartados del Bloque II para abordar la resolución de las hipótesis de trabajo definidas anteriormente. Asimismo, se enumerarán algunas conclusiones finales sobre los aspectos más importantes mostrados a lo largo de la investigación.

¹⁶⁹ Resultará muy significativa durante estos años la internacionalización de las firmas brasileñas que, apoyados por el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), lograrían expandirse con fuerza en el país vecino (Azpiazu y Schorr, 2010, pp. 272-3)

Capítulo 6.

Internacionalización del capital bajo el modelo agroexportador, 1870-1930

Este capítulo analizará la primera gran expansión internacional del capital y su incidencia sobre la economía argentina, así como la contribución del capital español a tal proceso. Para aprehender el conjunto de estos tres fenómenos interrelacionados, este apartado se estructurará en torno a cinco epígrafes siguiendo un esquema que se reproducirá también en los siguientes capítulos. Desde un punto de vista internacional, el primero de ellos expondrá los rasgos fundamentales de la primera ola de inversión en el exterior. Los dos siguientes, indagarán en la forma que toma la internacionalización del capital en Argentina. Su división responde básicamente a la diferenciación entre los planos macroeconómico (flujos de inversión) y microeconómico (expansión de la ETN). A continuación, se expondrán la internacionalización del capital español en el país para, finalmente, cerrar el capítulo mediante una serie de conclusiones de carácter preliminar, pero que muestran el fenómeno de la internacionalización en su totalidad durante este primer tramo temporal.

6.1. Rasgos generales de la primera oleada de inversión extranjera de la economía mundial

El primer boom de las inversiones extranjeras en la economía mundial suele datarse en el periodo comprendido entre 1870 y 1914, si bien existen antecedentes de las inversiones extranjeras muy anteriores, como se comentó en apartados previos. Los principales promotores de la primera oleada de inversiones extranjeras estarán vinculados con la primera y, muy particularmente, con la segunda revolución industrial, que profundizaron las relaciones internacionales incrementando la demanda exterior de los países industriales y, por ende, también las inversiones extranjeras para su financiación. Por lo tanto, a pesar de los antecedentes previos, no será hasta la segunda mitad del siglo XIX cuando las exportaciones de capital puedan ser considerados como un fenómeno económico relevante.

De manera más concreta, será a partir de 1870 cuando las inversiones extranjeras adquieran un protagonismo que pueda calificarse como tal. Antes de este periodo su impacto económico era insignificante, tanto para los países exportadores como para los importadores. Según datos aportados por Kenwood y Loughheed (1972), desde el final de las guerras napoleónicas hasta 1850 se invirtieron en el extranjero cerca de 420 millones de libras esterlinas. Veinte años

después esta cifra se había más que triplicado, pero esto solo suponía el inicio de la primera edad de oro de las inversiones extranjeras.

En la Tabla 6.1., realizado a partir de datos de Bairoch (1976), puede comprobarse el más que notable incremento del stock de capital exportado a terceros países que llega a duplicarse aproximadamente cada 15 años. Asimismo, dicho cuadro muestra el ascenso de los capitales británicos y franceses en detrimento, en términos relativos, de los capitales de origen neerlandés. Ambos fenómenos -el aumento del stock de inversión extranjera como el relevo de los Países Bajos por Francia en la cúpula exportadora de capital- parecen guardar relación con la irrupción de la industria como motor de la economía que incrementa la acumulación nacional, al tiempo que determina el peso relativo de cada país como exportador de capital. Expresado en otros términos, desde el primer momento se constata una correlación entre el grado de desarrollo nacional y la intensidad en los flujos de inversión extranjera procedentes de dicho país.

Sectorialmente, la industria textil y metalúrgica representan los rubros más atractivos para los capitales foráneos de la época, concentrándose casi exclusivamente en aquellos territorios europeos con fuertes reservas de hierro, productores textiles del noreste inglés y países proveedores de algodón como la India o, posteriormente, el sur de los Estados Unidos.

Tabla 6.1. Stock de capital invertido en el exterior, 1825-1855. Millones de dólares y porcentaje.

	1825		1840		1855	
		%		%		%
Reino Unido	300	33	720	45	1.250	37,7
Francia	100	11	300	19	1.000	30,3
Holanda	300	3	200	12,5	300	9
Otros países (europeos)	200	22%	380	23,7	750	22
Mundo	900		1600		3.300	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bairoch, 1976, p. 101.

Fuera del circuito industrial o su abastecimiento, durante este primer cuarto de siglo, los gobiernos fueron los principales destinatarios de los préstamos internacionales. A menudo, se empleaban para estabilizar la economía del país (la moneda nacional, por ejemplo) o para enfrentar la inestabilidad política y social del país, cuando no coincidían ambos motivos a la vez¹⁷⁰. Posteriormente, también se sumaría la expansión del ferrocarril entre los principales receptores de la financiación exterior.

Extendiendo la serie a la segunda mitad del siglo XIX, puede comprobarse tal y como muestra el Tabla 6.2., que el stock de capital invertido en el exterior necesita de poco más de 15 años para

¹⁷⁰ Durante el primer cuarto de siglo XIX se sucedieron numerosos conflictos bélicos internacionales que absorbieron importantes recursos financieros. Pueden destacarse por su relevancia las guerras napoleónicas (1792-1815) en el continente europeo o los movimientos de independencia en el continente americano.

duplicarse, partiendo desde los 900 millones de dólares de 1870, hasta los 44.000 millones de dólares 43 años más tarde.

Tabla 6.2. Stock de capital invertido en el exterior, 1825-1913. Millones de dólares.

	1870		1885		1900		1913	
Reino Unido	3.850	42%	7.850	46%	12.500	44%	20.300	46%
Francia	2.500	27%	3.300	20%	5.200	18%	9.000	20%
Alemania			2000	11%	3.600	13%	4.700	11%
Holanda	500	5,5%	1000	5,8%	1100	4%	1200	3%
Resto Europa	1950	21,6	2.050	12%	3.600	13%	4.800	11%
EEUU	100	1,1%	400	2,3%	700	4%	3.500	8%
Mundo	9.000		17.000		28.000		44.000	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bairoch, 1976, p. 101.

Ambos cuadros permiten ratificar el liderazgo de Gran Bretaña como exportador de capitales, una posición que, lejos de deteriorarse, se fortalece para los últimos periodos mostrados, alcanzando niveles cercanos a la mitad del conjunto del stock de capital invertidos en el exterior. Francia es quien ocupa el segundo puesto inversor con porcentajes en torno al 20 por ciento. Se confirma, asimismo, la tendencia a la baja de la participación neerlandesa, al tiempo que destaca la mayor presencia de capitales alemanes a partir de los años 70 -fruto de su industrialización tardía- y, en menor medida, de los primeros capitales estadounidenses.

Un análisis sobre la distribución regional revalida la hipótesis sobre la estrecha vinculación de las inversiones extranjeras y los cambios en la economía mundial tras la irrupción de la industria. Efectivamente, la expansión industrial, además de acelerar la acumulación interna de capital, también determina la orientación de dichos flujos, a menudo, motivados por la necesidad de financiar las necesidades de la incipiente industria local. Por ejemplo, el impacto de la denominada Segunda Revolución Industrial a partir de 1870, se hacen notar en una nueva orientación de los flujos de capital hacia las colonias y zonas de influencia proveedoras de las nuevas necesidades de materias primas y alimentos, tal como se desprende de los datos de la Tabla 6.3. En este contexto se incorporan nuevas economías al mercado mundial, impulsadas por el incremento de la demanda de nuevas materias primas y alimentos que requieren los nuevos procesos industriales y que el mercado nacional no puede abastecer en condiciones satisfactorias.

Así no sorprende que las principales economías exportadoras de capital no sean otras que los principales centros industriales de la época, a saber: Gran Bretaña, Francia y Alemania en suelo europeo y Estados Unidos en el americano. Además, salvo la singularidad del caso británico, que se analiza a continuación con más detalle, la mayor parte de los capitales del resto de países exportadores se concentra cerca de sus fronteras. En este sentido, Francia y Alemania concentraban el 52 por cien y 44 por cien respectivamente en el resto de economías europeas y Estados Unidos hacía lo propio en América Latina con casi la mitad de sus inversiones en el exterior.

Tabla 6.3. Distribución geográfica de las inversiones extranjeras en 1914. Millones de dólares.

Regiones Receptoras	Exportadoras						
	Gran Bretaña	Francia	Alemania	EEUU	Otros	Total	%
Europa	1.050 (5%)	4.700 (52%)	2.550 (44%)	700 (20%)	3.000 (42%)	12.000	26,4
América del Norte	7.050 (35%)	500 (6%)	1.150 (20%)	900 (26%)	1.500 (21%)	11.100	24,4
América Latina	3.700 (19%)	1.600 (18%)	900 (16%)	1.650 (47%)	1.050 (15%)	8.900	19,6
Asia	3.550 (18%)	1.250 (14%)	700 (12%)	250 (7%)	1.350 (19%)	7.100	15,6
África	2.450 (12%)	900 (10%)	500 (9%)	-	200 (3%)	4.050	8,9
Oceanía	2.250 (11%)	100 (1%)	-	-	-	2.300	5,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Woodruff (1971), pp. 710-11.

La Tabla 6.3. solo muestra la foto final del periodo que estamos analizando, es decir el punto de llegada. Para una mayor comprensión parece pertinente profundizar algo más en los cambios en la distribución geográfica que se suceden a largo del siglo XIX. A pesar de contar solo con datos numéricos para los casos británico y francés, se considera lo suficientemente significativos dado que ambos países que concentran cerca de las tres cuartas partes de la inversión extranjera mundial de aquella época.

Tabla 6.4. Distribución regional de las inversiones británicas en el exterior. En porcentaje y valores absolutos en millones de libras.

	1830 (%)	1854 (%)	1870 (%)	1914 (%)
Europa	66	55	25	5
Estados Unidos	9	25	27	21
Latinoamérica	23	15	11	18
Imperio			22	9
India y dominios	2	5	12	37
Otras regiones			3	9
Total	100	100	100	100
Millones de Libras	110	260	770	4.107

Fuente: A.G. Kenwood y A.L. Loughheed, 1972, p. 57.

El caso británico, tal y como lo demuestran los datos aportados en la Tabla 6.4., destaca por dos aspectos significativos y comunes a los datos mostrados anteriormente: Primero, por el cuantioso incremento en el volumen de exportación de capital y, segundo, por los cambios en la distribución geográfica del mismo. Por un lado, no cabe duda del notable incremento de las inversiones británicas en el exterior que en menos de un siglo (1830-1915) se incrementan en

más de 37 veces, particularmente, a partir de 1870 hasta alcanzar la cifra total de 4.107 millones de libras. En lo referente a la distribución geográfica, sobresale la notable pérdida de atractivo de las economías europeas, que pasan de suponer el 66 por ciento de las inversiones británicas en 1830 a representar el insignificante 5 por ciento anteriormente señalada. Entre los países de destino que ganan peso, cabe subrayar el ascenso de los Estados Unidos a partir de 1830 y, sobre todo, el papel protagonista de las colonias y dominios del imperio que irrumpen en la segunda mitad del siglo XIX y absorben prácticamente la mitad de las inversiones para la primera década del siglo XX. La región latinoamericana, en cambio, mantiene un considerable porcentaje sobre todo en los dos extremos del periodo, 1830 y 1914, tras el descenso intermedio. Estos datos confirman la creciente importancia de las colonias británicas para la metrópoli a partir de la segunda mitad de siglo, entre cuyas funciones, destacarían las de proveer de materias primas (algodón de la India) y alimentos (Australia y Canadá) a la industria británica, al tiempo que permiten dar salida a las manufacturas británicas en dichos mercados coloniales. A partir de estos datos se constata que la relación entre comercio y exportación de capitales británicos se profundiza durante el periodo analizado.

También se producen cambios de consideración en la distribución sectorial. Así, mientras la mayor parte de las inversiones generadas en la década de los 20 del siglo XIX se empleaban para paliar los continuos problemas financieros (estabilizar la moneda) y las frecuentes guerras y revueltas (guerras napoleónicas, movimientos de independencia latinoamericana, etcétera), así como la extracción minera en la región latinoamericana, el ascenso a partir de 1830 de la economía estadounidense reorientó una ingente cantidad de capitales británicos a la financiación de canales y vías de férreas, relegando así destinos tradicionales europeos y latinoamericanos que comenzaban, además, a mostrar síntomas de impago. Los problemas para cumplir con los pagos, no serán exclusivos de estas regiones y seguirán la estela de los capitales trasladándose también al país norteamericano a medida que la rentabilidad de las inversiones en el ferrocarril en aquel país comience a dar señales de agotamiento.

La reorientación de los capitales británicos en favor de las colonias y dominios en 1870 estaría motivada según Kenwood y Loughheed (1972), en la creciente competitividad de los capitales belgas, franceses y alemanes que poco a poco van incorporándose también al mundo industrial, obligando a más de una tercera parte de los capitales británicos a replegarse en torno a sus colonias en busca de una rentabilidad que ya no se lograba en los destinos *libres*. Esta tendencia de concentrar los capitales en colonias británicas se intensificará en los siguientes años llegando a suponer como se señaló casi la mitad del total de las exportaciones de capital británico para el ejercicio de 1914.

Efectivamente, países como Bélgica, Francia y Alemania comenzaron sus exportaciones de capital a los países de su entorno. Francia, la pionera entre estos, destinaba prácticamente toda su inversión a países del entorno tales como España, los diferentes estados italianos o Bélgica, alcanzando la cifra de 98 millones de libras entre 1816 y 1851. En la segunda mitad del siglo XIX, con la popularización de los bonos ferroviarios, los préstamos franceses llegaron a financiar buena parte de la construcción de las líneas de ferrocarril en la Península Ibérica, Europa central y la Rusia zarista.

La incorporación de los capitales alemanes al circuito internacional fue tardía y se hizo esperar hasta la década de los 80, una vez que las sucesivas quiebras de 1873, espantaron a los capitales franceses de destinos tales como España, Portugal e Italia y que serían aprovechado por los inversores germanos.

El incremento en el volumen de las inversiones extranjeras a partir de 1870 es, a la luz de los datos de los cuadros anteriores, más que notable y, a pesar de estar claramente liderado por capitales franceses y, principalmente, ingleses, puede apreciarse una paulatina incorporación de países como EEUU y Alemania, primero, y una mayor presencia de Bélgica, Países Bajos y Suiza posteriormente. No obstante, los capitales ingleses fueron plenamente predominantes en este primer periodo. En términos internos, entre 1870 y 1914 la salida anual de inversiones desde Inglaterra suponía el 4 por ciento de su renta nacional, incrementándose al 7 y 9 por ciento en los ejercicios de 1905 y 1913 respectivamente (Kenwood y Loughheed, 1972).

En el caso de Francia la relación entre su comercio internacional y sus inversiones extranjeras no están tan estrechamente relacionadas como en el caso anterior, pero al igual que su principal competidor económico, las primeras inversiones de cierta envergadura están ligadas a la temprana industrialización francesa y a la capacidad de acumulación derivada de la misma. En términos geográficos, hasta mediados de siglo, la mayor parte de los capitales galos (60%) tuvieron como destino la Europa meridional, concretamente, Italia, España y Portugal, y se concretaron como préstamos a sus respectivos gobiernos. En menor medida, pero también hubo inversiones de tipo industrial que se centraron en regiones en las cuales la industria estaba ya por entonces más desarrollada o potencialmente más preparada para su despegue, como fueron los casos de Bélgica en los años 30 o en Alemania una década después (Regalsky, 2002, pp. 63-65).

A partir de 1850, al igual que en Gran Bretaña, la construcción del ferrocarril supuso el sector con mayor atractivo para los capitales franceses y, además de las zonas anteriormente señaladas de la Europa meridional, los capitales franceses también financiaron las vías férreas de Suiza, el imperio austrohúngaro y la Rusia zarista. Asimismo, y siguiendo la senda marcada por los capitales británicos, para principios del siglo XX los capitales franceses invertidos fuera del continente europeo se incrementaron notablemente hacia nuevas zonas de influencia y colonias galas (Tabla 6.5.).

Entre ellos, los países nuevos, aquellos recientemente integrados a la economía mundial por la creciente demanda de alimentos de clima templado como Argentina, el sur de Brasil, algunas zonas de Canadá y Australia, y también las extensas llanuras de Rusia, supusieron un importante factor de atracción de capitales, no solo por el aprovechamiento de sus recursos exportables sino también por su crecimiento acelerado, su mercado potencial y sus buenas perspectivas de futuro.

Tabla 6.5. Distribución regional de la inversión extranjera francesa, 1851-1914. En porcentaje y valores absolutos en miles de millones de francos.

Región	1851		1881		1914	
	Francos	%	Francos	%	Francos	%
Mediterráneo ¹	1,5	60	6,9	39	7,3	14
Europa Central ²	0,3	12	3,1	18	4,1	8
Europa oriental ³	-	-	1,3	7	14,7	28
Europa noroccidental ⁴	0,6	24	1,2	7	4,1	8
Próximo Oriente ⁵	-	-	3,5	20	5,9	11
Colonias	-	-	0,7	4	4,5	9
Hemisferio Occidental	0,1	4	0,9	5	8,3	16
Otras Regiones	-	-	-	-	3,8	6
TOTALES						
Miles de millones de francos	2,5	100	17,6	100	52,7	100
Millones de libras	98		688		2.073	

¹ Italia, España y Portugal.

² Austria, Hungría, Alemania y Suiza.

³ Rusia, Rumania, Grecia y Serbia.

⁴ Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Gran Bretaña, Escandinavia.

⁵ Imperio Otomano y Egipto.

Fuente: R.E. Cameron: France and the Economic development of Europe, 1800-1916, citado en Kenwood y Loughheed (1972), p. 61.

Por consiguiente, el siglo XIX, y particularmente la segunda mitad de éste, se produjeron una serie de hechos que permitieron la expansión de flujos señalada en los párrafos anteriores. Primeramente, se produjo una aceleración en la acumulación económica de los países pioneros en la industrialización local, que no solo les permitió obtener recursos suficientes como para poder exportar, sino también nuevas necesidades, tanto de abastecimiento para sus industrias, como de mercado para sus productos. Estas fueron cubiertas en su mayor parte por los antiguos y nuevos territorios que voluntariamente o no, fueron acoplándose a la economía de la metrópoli desarrollando aquellos sectores que satisficiesen las necesidades de los países inversores. Ello necesitó también de nuevos avances en el sector bancario y en el sistema multilateral de pagos que permitieran la realización de las transferencias.

Pero el incremento de la industria no solo supuso un incremento en el ahorro interno de aquellos países en los cuales se encontrará más avanzada, sino también y, especialmente para el último cuarto de siglo, el desarrollo de la nueva industria que dependió de zonas proveedoras de materias primas y alimentos lejanas del centro industrial. En este sentido, fue vital para el desarrollo del sistema industrial la creación de redes internacionales que permitieran asegurar los productos necesarios en las mejores condiciones posibles. La creación de esta red, supuso uno de los principales determinantes que estimuló la inversión en el exterior durante aquella época. Pero una mayor productividad, como resultado de las mejoras tecnológicas y organizativas, incrementó también el número de productos ofertados superando en ocasiones la capacidad de absorción de los mercados locales, haciéndose cada vez más imprescindible la colocación de excedentes en el exterior. La mayor parte de las inversiones externas que se

realizaron en las décadas a caballo entre el siglo XIX y XX, está relacionado de algún modo con estas transformaciones en la economía mundial que derivaron en una mayor integración del mercado internacional y que suele describirse a través del concepto de Distribución Internacional del Trabajo (DIT) (Kenwood y Lougheed, 1972).

La extensión de prácticas proteccionistas a partir de la crisis de 1873-74 también contribuyó a estimular la inversión extranjera que intentaba así sortear el efecto negativo de un incremento en los precios respecto al *laissez faire* de la época anterior. Este tipo de inversión, directa en este caso y característico tras la segunda Guerra Mundial, consistiría en la sustitución de la exportación de mercancías por la producción en el mercado de destino, evitando el incremento arancelario. Esta fue una de las principales razones que justificarían las inversiones efectuadas en algunos países europeos, Estados Unidos y Canadá, todos ellos con una importante tradición industrial para ese momento. En regiones como en América Latina, sin embargo, predominó la inversión dirigida a la explotación minera o agrícola.

En síntesis, las inversiones del siglo XIX se destinaron, a grandes rasgos, a tres campos principalmente: los bonos gubernamentales, los transportes y comunicaciones y a industrias mineras y de manufacturas. Las importaciones de capital de los países europeos se realizaron a través de préstamos a gobiernos que los emplearon en la financiación de obras públicas y otros gastos gubernamentales, como los conflictos bélicos o contrarrevoluciones en el interior del país. Se ha de destacar, como es previsible, que a medida que se acercaba la Gran Guerra, los gastos en defensa se incrementaron notablemente, acentuándose los préstamos de los países del oeste europeo hacia Rusia, los Balcanes y el centro de Europa.

Pero también, particularmente a partir de 1840, la difusión del ferrocarril, primero en Gran Bretaña y posteriormente en Francia y Alemania y, finalmente, en el resto de Europa y en los países “nuevos”, proporcionó a los inversores nuevas oportunidades para valorizar su capital. Como muestra de la dimensión de este fenómeno, nótese que la deuda de los Estados Unidos vinculada a la construcción del ferrocarril llegó a suponer el 57 por ciento del total de la deuda exterior de dicho país y que se materializó en títulos ferroviarios detentados en su práctica totalidad por inversores ingleses. También los capitales ingleses contribuyeron a la construcción de ferrocarriles en la India, Canadá y Australia lo que justifica el importante peso de las colonias en la atracción de capitales como se ha mostrado en la Tabla 6.4. Asimismo, la mayor parte de las inversiones en América Latina del último cuarto de siglo XIX se destinaron a la construcción del ferrocarril por parte de capitales ingleses y también, aunque menor medida, franceses. El objetivo era incorporar esas economías al mercado mundial a través de una red de transporte más rápida y segura que permitiese el abastecimiento de las nuevas necesidades industriales, al tiempo que ampliaba el mercado para tales manufacturas (Kenwood y Lougheed, 1972).

La red ferroviaria se complementó con una mejora en las comunicaciones fluviales y terrestres alejadas del ferrocarril para las cuales los capitales extranjeros también jugaron un papel importante. En los denominados *países nuevos*, por ejemplo, y como se comprobará con el caso argentino, el abastecimiento de aguas, drenaje, carreteras, puentes, obras públicas menores, teléfono, telégrafo, gas y electricidad, entre otros, fueron financiados por capitales que provenían del exterior y, algunos casos, a través de inversiones directas, esto es, mediante

empresas extranjeras recién implantadas en la naciente República de Argentina (Regalsky, 2002).

Las inversiones directas, fueron mucho menores que los volúmenes alcanzados por las emisiones de bonos públicos e insignificantes antes de 1870 y se concentraron en prácticamente su totalidad en actividades extractivas y manufactureras. Este tipo de inversiones fue mucho más importante en el continente europeo. Los capitales británicos, por ejemplo, se dirigieron fundamentalmente hacia las industrias textiles y siderurgias europeas y en menor medida a la explotación minera sueca, italiana y posteriormente española. Alemania y Francia, hicieron lo propio invirtiendo en una amplia gama de empresas mineras y manufactureras en Austria, Italia, España y Suecia y sobre todo en Rusia, donde se destinaron a sectores como al químico, a la fabricación y refinado de metales, textiles etcétera (Kenwood y Loughheed, 1972).

En EEUU un número de capitales ingleses participaron en empresas que hoy día siguen operando como, por ejemplo, U.S. Steel, Eastman Kodak, United Fruit Company o General Electric. En el norte americano destacaron también las inversiones directas estadounidenses en la siderurgia e industrias como la elaboración de papel o refinado de minerales en el Canadá (Jenkins, 1991).

Siguiendo con la inversión extranjera directa, las regiones menos atractivas de la época fueron los países latinoamericanos y los de Oceanía, donde las inversiones directas no fueron especialmente relevantes, concentrándose la mayoría de los aportes de capital en la construcción del ferrocarril y en otras formas de capital social fijo. Como se ha comentado en reiteradas ocasiones, la revalorización del capital en estas regiones estaba vinculada a asegurar los insumos para la pujante y vigorosa industria ubicada en la metrópoli.

6.2. Rasgos generales de la primera oleada de inversión en la República de Argentina

La integración de Argentina en la economía mundial se caracteriza, al igual que el resto de países de los denominados como *nuevos*, en la explotación de los recursos naturales con fines claramente exportadores. A diferencia de la India, Canadá o Australia, el país rioplatense no formó parte del imperio británico, aunque sus relaciones con la metrópoli británica hayan sido más intensas que la de algunos de sus miembros en ciertas fases del siglo XIX¹⁷¹. El periodo que aquí se analiza se caracteriza por una elevada expansión y un fuerte crecimiento económico entre los años 1874 y 1914 que llevó al país suramericano a acercarse a los niveles de ingreso de los países más avanzados¹⁷² y otro, más complejo, que comprende desde la Primera Guerra

¹⁷¹ A principios de siglo el economista alemán Gerhart von Schulze-Gaevernitz (1864-1943), ya calificaba a Argentina como semi-colonia británica por la *dependencia* financiera en la que se encontraba respecto a Londres (Schulze-Gaevernitz, 1906, p. 318).

¹⁷² El reconocido historiador argentino Roberto Cortés Conde afirma que entre los años 1880 y 1914 “la tasa de crecimiento de la economía en este periodo fue la más elevada y la más larga de la historia argentina. Más allá de las fluctuaciones cíclicas, y de la caída del producto durante la crisis de 1890 y la de 1900 cuando bajaron la producción ganadera, la construcción, el comercio y el sector gobierno, la actividad económica se expandió de modo sostenido por treinta y cuatro años a una tasa promedio alrededor del 6%” (Cortés Conde, 2005, p. 189). Lo diez años que transcurrieron entre 1903 y 1913 la economía argentina creció a una tasa anual promedio de 7,1% y, el siguiente periodo importante de crecimiento económico se daría entre los años 1918 y 1929, con promedios anuales de 6,6%. Así medios ambos periodos son los más fructíferos de la historia del país, exceptuando el tramo entre 2003 y 2013 que supera por poco el último registro con un crecimiento promedio anual del 6,7% (Kulfas, 2016, p. 21).

Mundial hasta la crisis de los años 30 afectado por una economía argentina impactada por *shocks* externos que incidirán en el comercio internacional, las inversiones radicadas en el país y, en definitiva, en la actividad económica en su conjunto.

Tabla 6.6. Importancia relativa de la inversión extranjera en países seleccionados, 1913. (En dólares de 1900 y en porcentaje).

País	IE per cápita			IE sobre PIB (%)			IE sobre stock de capital (%)	
	IE ¹	Préstamos ² y FFCC	OIDE ³	IE	Préstamos y FFCC	OIDE	IE	OIDE
Argentina	266	216	50	248	201	477	24	7
Australia	289	217	72	84	63	211	7	2
Canadá	375	302	73	161	135	266	28	10
Brasil	62	44	18	270	189	811	17	7
Chile	119	67	52	205	115	900	s.d.	s.d.
Uruguay	106	138	35	162	129	333	s.d.	s.d.
México ⁴	92	49	43	186	100	866	43	26

¹ IE: Inversión extranjera (inversión portafolio + inversión directa).

² Préstamos y FFCC, incluye préstamos que pagan una tasa fija de interés y las inversiones en ferrocarriles que suponen un punto intermedio entre las inversiones portafolio y las directas donde la característica determinante es el control sobre la producción o sobre el pago de interés.

³ OIDE: Inversión extranjera directa descontado el sector ferroviario.

⁴ El dato de IE y OIDE sobre el stock de capital se refiere al año 1910.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 4 y Cuadro 8 en Twomey (1998), p. 16 y p. 34, respectivamente.

Las estimaciones recogidas en la Tabla 6.6. revelan el peso de la inversión extranjera en países que suelen compararse con Argentina por la similitud de su inserción en la economía mundial, tales como Australia y Canadá u otros países del entorno sudamericano. Las inversiones exteriores descontados los ferrocarriles (OIDE), muestran un peso relativo significativamente menor al resto en países como Canadá, Australia, Argentina y Uruguay, relevando la atracción del resto de destinos de inversión. Las infraestructuras, así como el transporte concentran, efectivamente, el grueso de las inversiones extranjeras en Argentina que, a partir de los años sesenta del siglo XIX, va construyéndose y constituyéndose como república.

Reglasky (2002) tiende a diferenciar en tres subperiodos las inversiones extranjeras recibida por la economía argentina antes de la Primera Guerra Mundial, que supone la época más relevante en materia de inversiones extranjeras antes los años treinta. Según este autor puede delimitarse los ciclos de flujos de inversión externa en cuyos años de inflexión serían 1875, 1890 y 1914. Las causas de estas fases de contracción obedecen, en parte, al comportamiento cíclico de los propios países exportadores, a la variable intensidad con que se orientaron a Argentina y a la evolución misma de la economía internacional, sin olvidar tampoco, los factores locales que ayudan a explicar la intensidad de los mismos (Reglasky, 2002, p. 77). Estos ciclos responden por lo general a los diferentes ritmos en la expansión del comercio, coincidiendo la evolución ascendente o descendente en ambos y su duración está determinado por sucesivas crisis de carácter económico, financiero y bélico respectivamente. Aun así, los rasgos fundamentales del predominio de capital inglés y su orientación al desarrollo del modelo agroexportador, se mantienen para el conjunto del periodo y solo a partir de 1930 podrá identificarse una

transformación que difiera en términos cualitativos con las inversiones exteriores del periodo agroexportador. Los tres periodos en los que se divide la primera época exitosa en afluencia de capitales extranjeros serían pues los siguientes:

i) 1862-1880: Este tramo temporal se inicia con la unificación del país hasta entonces dividido entre el Estado de Buenos Aires y la Confederación Argentina y la asunción del nuevo gobierno de Mitre favorable a una política exterior basada en el libre comercio y el establecimiento de fuertes vínculos mercantiles y financieros con Europa, particularmente, con Gran Bretaña. El nuevo gobierno apostó decididamente por atraer capitales del exterior y a partir de 1857, una vez renegociado el préstamo con la Casa Baring de 1824, comenzaron a fluir de nuevo los capitales con origen británico hacia el país rioplatense.

El nuevo gobierno, consciente de los obstáculos derivados de la carestía del capital y la mano de obra local, se centró en facilitar la llegada de ambos factores desde el exterior. No cabe duda que la negociación años atrás del litigio con la Casa Baring ayudó a que la percepción de los inversores mejorara en cuanto a la disponibilidad del gobierno a cumplir con los plazos, y que, junto a otros factores nacionales e internacionales, estimularon la vuelta de capitales británicos al país rioplatense en mayor volumen que en décadas anteriores. Una serie de cambios institucionales contribuyeron a modificar las expectativas sobre la capacidad de pago del gobierno que en los primeros años desde la independencia se caracterizaba por su inestabilidad¹⁷³. Cortes Conde (2005) identifica una serie de medidas que permitieron crear un ambiente propicio para la atracción de capitales extranjeros más allá de factores generales como la sanción de la Constitución y el arreglo con la Casa Baring por la deuda externa de Buenos Aires en 1857. Entre ellos, sobresalen la fundación del Banco Provincia con un régimen bimonetario, el acuerdo fiscal definitivo entre las provincias y la Nación (1862), la cesión de la Aduana de Buenos Aires a la Nación, la Ley de Conversión de Buenos Aires de 1863, el acuerdo sobre las deudas flotantes y la constitución de un fondo de amortización. Estas medidas, concluye el historiador argentino, no solo se reflejaría en la cotización de los bonos -reduciendo la prima de riesgo y, por tanto, los intereses-, sino que lograría un superávit fiscal inédito hasta entonces en la República (Cortes Conde, 2005, p.33).

En materia de inversiones procedentes del exterior, la principal fuente de datos de la que se dispone para este periodo concreto es la estimación publicada por Harry S. Ferns en base a datos de Michael G. Mulhall, que era el editor de *The Standard*, un influyente diario de la comunidad británica en Argentina. Según esta aportación que se reproduce en la siguiente tabla, el 56,2 por ciento de todas las inversiones extranjeras británicas correspondían a préstamos al gobierno, seguidas por los bonos vinculados a la construcción del ferrocarril con un 28,6 por ciento¹⁷⁴. Los

¹⁷³ En los primeros 50 años de la independencia de Argentina la prima de riesgo de Argentina se mantuvo muy elevada dada la inestabilidad del país y, sobre todo, los impagos de deudas contraídas como la de la Casa Baring en 1827 a la que nos hemos referido. Resultado de este adverso escenario se tradujo la atracción de capital resulto escasa y cara. Cortés Conde estima que la prima de riesgo –medida como el diferencial entre los rendimientos de los títulos públicos argentinos y los Bonos consolidados del Tesoro británico- se mantuvo elevada hasta mediados del siglo XIX, encareciendo significativamente la financiación de las administraciones argentinas (Cortés Conde, 2005, pp. 31-33).

¹⁷⁴ Una versión corregida por Agote (1881), que no modifica lo que en este apartado se quiere exponer, puede encontrarse en Regalsky (2002), p. 81.

empréstitos tenían como objeto financiar los gastos del gobierno que, en lugar de acudir al estrecho mercado local, optó por la plaza internacional más desarrollada para entonces, y que ofrecía tasas de interés menores a las del mercado doméstico. Estos préstamos se emplearían para financiar, por un lado, las guerras civiles y las externas y, por otro, obras públicas como ferrocarriles y otro tipo de infraestructuras derivadas de la reciente condición de capitalidad federal de la ciudad de Buenos Aires (Regalsky, 2015, pp. 74-78).

Tabla 6.7. Distribución sectorial de capital británico en Argentina en 1875.

	Cantidad invertida	Proporción del total
	£	%
Empréstitos al gobierno	12.970.000	56,2
Ferrocarriles	6.610.000	28,6
Bancos	1.600.000	6,4
Tranvías	800.000	3,2
Saladeros	530.000	2,3
Minas	200.000	0,8
Obras de gas	200.000	0,8
Telégrafos	150.000	0,6
TOTAL	23.060.000	100

Fuente: Mulhall (1878), citado en Ferns (1966) p. 329.

El gobierno, sin embargo, no solo debía responder ante los préstamos recibidos sino, además, era el responsable de garantizar un mínimo de beneficios a las compañías ferroviarias (entre el 6 y 10%), por lo que la carga soportada por el erario público ascendía a más de tres cuartos de la deuda. Así las cosas, el pago de la deuda estaba determinado por la capacidad del estado de recaudar los suficientes ingresos como para poder hacer frente a los intereses, préstamos y beneficios garantizados. Los ingresos esperados por la expansión de las exportaciones agropecuarias deberían compensar este pasivo.

Al margen de estas inversiones de cartera, algunos autores estiman que durante estos años también se materializaron inversiones privadas o directas que rondarían entre un 10 y 20 por cien de aquellas, y estarían realizadas por socios extranjeros de las casas comerciales más importantes de Buenos Aires, mayormente, británicas, pero también francesas, belgas o alemanas (Regalsky, 2002, p. 80).

El perfil inversor de esta primera época podría dividirse en dos grupos con desigual peso proporcional. El primero de ellos, congregaría a inversores residentes mayoritariamente en Londres y que nada conocían de Argentina, incluso muchos llegaban a confundirlo con México, y que invertían parte de sus ahorros en la City londinense desconocedores del destino de sus aportaciones y atraídos únicamente por la expectativa de obtener elevados rendimientos. La tarea necesaria de intermediar entre este numeroso grupo de inversores y el gobierno argentino recaería, fundamentalmente, en las firmas bancarias británicas.

Pero, a su vez, era necesaria también la labor de una serie de inversores no pasivos, encargados de elaborar, presentar y desarrollar grandes empresas que buscaban financiación en la misma plaza londinense. Estos últimos aportaban, por lo general, mayores cuantías que los primeros y

su finalidad no consistía tanto en capitalizar sus inversiones a través de los intereses, como en mejorar la venta de productos manufacturados o prestar los servicios de la empresa misma, cuyo exponente máximo fueron las compañías ferroviarias. Por ello, detrás de este núcleo de inversores se encontraban tanto promotores ferroviarios como comerciantes, algunos incluso, muy vinculados a Buenos Aires e interesados en ampliar allí su cuota de mercado.

Según relata el historiador Ferns, los escasos capitales locales que apoyaban los proyectos ferroviarios correspondían a comerciales extranjeros instalados en la capital porteña, destacándose la nula participación de los terratenientes locales, unos de los más beneficiados de la extensión del tren, ya que no solo mejoraba sustancialmente el traslado de su producción al puerto bonaerense, sino que, además, multiplicaba el precio de la tierra por la que atravesaba. La familia Anchorena, por ejemplo, siendo una de las más acaudaladas del país, solo llegó a comprar participaciones por 200 libras en acciones y nunca llegó a incrementarla. Estos terratenientes estaban tan vinculados al poder local que les bastaba con presionar al gobierno sobre los aspectos ferroviarios en su provecho y destinar sus capitales a especular en la compraventa de tierras, un negocio más suculento que la participación por acciones. Y es que el rendimiento de estas operaciones, superaba ampliamente el obtenido por los préstamos (siempre en torno al 6 y 7%) o a los beneficios garantizados que no llegaron a sobrepasar el 7 por ciento. Por lo tanto, las grandes fortunas no se lograron a través de los rendimientos directos de las inversiones, sino más bien de forma indirecta, por las transformaciones que se derivaron de ella. Así, entre los más beneficiados se pueden citar a los banqueros que negociaban con los títulos y los comerciantes que traficaban con productos argentinos, suministraban combustibles, equipos ferroviarios, y artículos manufacturados en general y, cómo no, los terratenientes que sacaron provecho del nuevo medio de transporte y de las numerosas oportunidades especulativas que generaba la expansión del ferrocarril (Ferns, 1966, p. 340).

Continuando con los datos mostrados en la Tabla 6.7., las inversiones no vinculadas a préstamos al gobierno, bancos o medios férreos de transporte no suponían ni el 5 por ciento del total en el año 1875. Entre estos casi la mitad se destinaban a los saladeros, una de las pocas industrias que sobrevivieron a la competencia de los productos que entraban del exterior y que acabaron con buena parte de los oficios locales, particularmente, en aquellas zonas con mayor intensidad en el comercio exterior. La mayoría de estos rudimentarios establecimientos fabriles se encontraban en manos argentinas dado su reducida necesidad tanto de capital como de mano de obra, en un país y una época en la que ambos factores eran significativamente escasos. Si bien su materialización se haría esperar un tiempo, algunos inversores extranjeros por esos años comenzaron a estudiar métodos para exportar carne argentina refrigerada al continente europeo.

Hacia 1876 los efectos de la crisis europea comenzaron también a notarse en el país sudamericano y los ingresos de capital se vieron interrumpidos por el estallido de los mercados financieros y la depresión en el comercio internacional. Los títulos argentinos en Londres se desplomaron, la moneda se devaluó y la situación económica no se recuperó hasta llegado el año 1880.

ii) 1880-1900: Este periodo, se caracteriza, no solo por el incremento extraordinario en el volumen recibido desde el exterior, sino también por la modificación en la importancia relativa

de los negocios vinculados al ferrocarril y a la explotación de la tierra. Gracias al desarrollo del primero, mejoró significativamente el valor del segundo, disparando los hasta entonces poco conocidos créditos hipotecarios y las operaciones especulativas. Conviene tener presente que la evolución del periodo fue un tanto irregular, particularmente por la pequeña crisis de 1884, pero a partir de ese momento coincidirá con la gran expansión de los capitales europeos, muy especialmente, británicos. El periodo se cerrará con la mayor crisis financiera conocida por la economía argentina hasta entonces, solo superada después por la del año 2001.

La fuente más recurrida para documentar con datos estadísticos tanto los volúmenes como su destino se encuentra en la obra de John H. Williams¹⁷⁵ sobre el comercio y la moneda argentina durante las dos últimas décadas del siglo XIX y que reproducimos a continuación en base a datos recopilados en Rapoport (2007).

Tabla 6.8. Corrientes de inversión en Argentina, 1881-1991. Millones de peso oro.

Año	Empréstitos públicos	Total inversiones privadas	Inversiones en ferrocarriles	Inversiones en cédulas hipotecarias
1881-1885	105.046	44.313	31.313	s.d.
1886	41.597	25.993	15.993	s.d.
1887	46.548	106.950	37.892	54.138
1888	91.760	156.040	89.419	46.621
1889	30.833	122.805	51.897	55.885
1890	11.420	33.975	20.000	13.975
1891	2.506	5.376	5.736	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Rapoport (2007), p. 47.

Un simple vistazo a la tabla permite darse cuenta del abrupto descenso de los capitales tanto privados como públicos del último ejercicio atribuible al resultado de pánico producido por la crisis de la Casa Baring en Londres y que en buena medida se originó por la decadente situación argentina. Esta crisis de impagos obligó a los gobiernos argentinos y británicos a negociar un pacto por tres años pero que, finalmente, tuvo que ser aplazado 8 años más y obligó al gobierno argentino a aceptar un severo ajuste. El gobierno asumía una elevada carga por los préstamos públicos que dependía de una evolución favorable de la balanza comercial. Durante esta década, sin embargo, la carga financiera resultó ser insoportable ante un incremento acelerado de la demanda doméstica de productos procedentes del exterior, particularmente, aquellos vinculados a la construcción de ferrocarril.

Después de la crisis de 1884, los inversores europeos recuperaron de nuevo la confianza en el país sudamericano, y Argentina volvió a ser una de las opciones más cotizadas en la plaza de Londres, de nuevo a través de la Casa Baring que fue la principal intermediaria de los capitales ingleses hacia el continente americano en general y Argentina en particular. Pero tal fue la confianza en las cualidades de la economía argentina y tales los beneficios esperados que, como pudo comprobarse más adelante, sobrepasaría de nuevo con creces la capacidad de pago real del país. Entre las causas de este optimismo desmesurado, ciertos autores destacan la confianza

¹⁷⁵ Williams, John H (1920) *Argentina International Trade under Inconvertible Paper Money: 1880-1900*.

sobre la ventaja comparativa que la tierra ofrecía sobre el resto de países que, además, acrecentaba en la medida que se iban concretando nuevos proyectos ferroviarios y maduraban los anteriores. Argentina volvía a estar de moda entre los inversores internacionales, como demuestra que la segunda mitad de los 80, las rentabilidades de los bonos argentinos no eran muy superiores a los de EEUU, Australia o Canadá, indicando que el inversor extranjero tenía una buena percepción sobre el país rioplatense, al menos tan buena como sobre el resto de países *nuevos*. Este impulso convirtió a Argentina en el segundo destino más importante para los capitales británicos en América Latina, alcanzado el 18 por cien del total en 1885, cuando diez años antes era superado por Perú, Brasil y México y apenas alcanzaba el 12 por ciento regional (Gerchunoff *et al*, 2008, pp. 80-1).

Como puede comprobarse en la Tabla 6.8., el peso de los préstamos públicos sobre el conjunto de las inversiones foráneas fue disminuyendo a mitad que avanzaba la década de los 80, en favor de otro tipo de destinos como los ferrocarriles. Asimismo, creció significativamente la cantidad de pesos oro invertidos en cedulas hipotecarias¹⁷⁶ que, junto con el rubro anterior, llegaron a suponer prácticamente la totalidad de las inversiones privadas en los último años. Esta evolución, sin embargo, no debe interpretarse como un alivio para las arcas nacionales respecto al periodo anterior, dado que la responsabilidad de pago también se extendía a aquellos proyectos ferroviarios, los menos rentables que, por lo general, estaban subvencionados con una garantía entre el 5 y el 7 por ciento según los casos y, cuya responsabilidad, pesaba también sobre el gobierno nacional. Asimismo, el gobierno era el garante final de las cedulas hipotecarias, y llegaron a alcanzar, en algunos ejercicios, importes superiores a la de los ferrocarriles.

Finalmente, este escenario se caracterizaba por un sistema financiero nacional en el cual no existía un banco central con las competencias clásicas para controlar al resto de bancos y ostentar el monopolio de emisión de moneda. La reciente unificación y estabilización del país, si bien avanzó en la estabilidad e integración social, en materia económica aún presentaba deficiencias notables, siendo constantes los conflictos entre bancos provinciales y el gobierno nacional por la financiación, particularmente, por la procedente del exterior. Por ello, para completar la foto de la situación de aquellos años, además del desmesurado optimismo y la no menos exagerada expansión ferroviaria y especulación generalizada en las cédulas hipotecarias, debe agregarse la importancia de una realidad financiera desordenada que, junto a los factores anteriores, vinculaba la viabilidad del sistema a la capacidad de los saldos de la balanza de pagos y de la balanza comercial de compensarse mutuamente. El precario equilibrio no tardaría mucho en llegar a su fin.

Efectivamente, mientras la deuda externa total aumentó dos veces y media desde finales de 1886, las exportaciones lo hicieron en menor cuantía amenazando con caer en 1890 (Gerchunoff

¹⁷⁶ Las cedulas hipotecarias eran préstamos hipotecarios emitidos por diferentes bancos estatales con doble garantía: las tierras hipotecadas y el respaldo del gobierno sobre las obligaciones. El banco era un mero intermediario, deudor de quien había comprado la cédula y acreedor de las personas que ofrecían su tierra como garantía. Solo se emitieron en la Bolsa de Londres y en la Bolsa de Valores argentina ya que el resto de plazas no aceptaba que fueran emitidas en peso papel y no en peso oro para mitigar los vaivenes de la economía argentina. La mayoría de los inversores fueron extranjeros y fue una importante herramienta de financiación -y especulación- a disposición de los propietarios rurales argentinos.

et al, 2008, p. 115). Esta situación incrementó la presión sobre la balanza de pagos muy dependiente de la desconfianza externa o crisis mundiales y que, a diferencia de la situación de 1884, esta vez no sería capaz de compensar los saldos desfavorables de la balanza comercial, siendo a partir de 1889 los préstamos superados por los servicios de la deuda (en 56.268.000 pesos oro), adentrándose así, en una espiral negativa por la cual se contraían nuevos préstamos para financiar los viejos (Williams, 1920, pp. 104-5).

Cuando por fin se desató el pánico financiero se cortó de golpe la afluencia masiva de capitales procedentes del exterior durante unos años. Los sectores más atractivos hasta entonces tampoco pudieron escapar de la coyuntura adversa, ralentizándose la construcción ferroviaria y deteniéndose la emisión de cédulas hipotecarias. La crisis modificó, asimismo, la situación desordenada del sistema financiero a través de un ajuste en la banca privada y pública y, paradójicamente, impulsando un banco central que los conflictos políticos internos habían retrasado.

La inversión en ferrocarriles se concretó en más de 7.000 nuevos kilómetros durante la década, cuya construcción fue más intensa entre 1886 y 1890 con aproximadamente 822 kilómetros por año respecto a los 608 anuales precedentes. Desde un punto de vista comparativo, Argentina seguía manteniendo un considerable atraso en el desarrollo de la línea ferroviaria respecto al resto de países *nuevos* que, al principio de la década de los 80, si por cada millón de libras esterlinas exportadas Argentina tenía 200 kilómetros, Australia tenía 184, Canadá 630 y los Estados Unidos 869, lo que equivalía a 93 centímetros por habitante en el país sudamericano y para el resto de países *nuevos* 2,45, 2,59 y 2,99 metros por habitante respectivamente. Para 1886, la diferencia entre Argentina y el resto se había reducido, pero el retraso respecto a éstos seguía siendo considerable: por millón de libras esterlinas exportadas, Argentina tenía 483 kilómetros, Australia 507, Canadá 1.006 y Estados Unidos 1.568. Ni siquiera después de la extraordinaria expansión, Argentina pudo recortar demasiado respecto al resto de países con características similares, ya que en 1889 el kilometraje respecto al millón de libras exportadas equivalía a 463 respecto a los 490 de Australia, 1.113 de Canadá y 1520 de Estados Unidos. En metros por habitante, Argentina disponía de 2,74 metros, mientras el resto de países 4,39, 4,43 y 4,26 en el mismo orden anterior (Gerchunoff *et al*, 2008, pp. 153-4).

Más allá del retraso con relación al resto de países *nuevos*, lo cierto es que los ferrocarriles, por su distribución geográfica, constituyeron un apéndice del tráfico marítimo que llegaba al puerto de Buenos Aires. La capital se consolidó así como el centro económico principal y las líneas férreas partían desde este punto neurálgico hacia los campos del litoral y del interior del país, lo que llevó a uno de los primeros economistas argentinos a denominar su resultado como *país abanico*¹⁷⁷. El diseño de las vías del ferrocarril delataba el objetivo principal de las mismas:

¹⁷⁷ Alejandro Bunge (1880-1945) fue uno de los primeros economistas en estudiar la realidad económica argentina y seguidor de las ideas del economista alemán Friedrich List. A pesar de ser una época en la que Argentina conseguía los mayores niveles de renta y parecía que el libre cambio y las relaciones con Gran Bretaña eran indiscutibles, abogó por diversificar las fuentes de producción y desarrollo, y por reducir la dependencia económica respecto a Gran Bretaña y Estados Unidos. Acuñó el término *país abanico* para describir la forma que había tomado el desarrollo de su país.

acercar al puerto de la capital federal los productos agrícolas y ganaderos exportables, y trasladar los productos manufacturados en sentido inverso.

Respecto al comportamiento de las cédulas hipotecarias no por su fugaz existencia durante la segunda mitad de los 80 carece de importancia como así lo revela la extraordinaria dimensión alcanzada durante este breve periodo. Por ejemplo, en 1887 y 1889 llegaron incluso a superar en importe a las cantidades invertidas en los ferrocarriles, el principal sector en atracción de capitales durante este periodo. El hecho de que se pagaran en pesos papel, y no en pesos oro - hasta que en 1888 se fijará los intereses en oro-, dejaba a merced de la cotización del peso y de la inflación local la rentabilidad de los bonos en el extranjero, donde fueron muy populares basados en la creencia que, tras la pequeña crisis de 1884, el peso se apreciaría hasta equipararse al oro. En el otro extremo, los propietarios rurales que habían adquirido los préstamos, preferían un contexto inflacionario que les permitiera aprovecharse de su impacto sobre el pago de intereses nominales, así como por el incremento en el precio de la tierra que les permitiría acceder a nuevos préstamos por importes superiores. El resultado fue un incremento del valor de la tierra a consecuencia del aumento de la demanda y la aceleración en la emisión de cédulas que muchas veces se basaban en terrenos sin ningún provecho agrícola y que eran tasados al valor de los mejores campos. Como concluiría Ferns (1966) estas inversiones no debieran computarse como aportes del capital británico a la ganadería, dado que, básicamente, se emplearon por aquellos terratenientes y banqueros con accesibilidad a información privilegiada, para incrementar su número de hectáreas y el valor de las mismas.

La recuperación económica no se haría notar hasta las primeras décadas del siglo XX, cuando paradójicamente las previsiones optimistas de los inversores comenzaron a cumplirse y Argentina se convirtió, al fin, en uno de los principales proveedores de alimentos mundiales. Prueba de ello es el comportamiento de la balanza comercial que comenzó a ser superavitaria, en un principio como consecuencia de la caída abrupta de las importaciones y, ya entrados en el nuevo siglo, por el extraordinario comportamiento de las exportaciones que crecieron a un 170 por ciento entre 1902 y 1913. Los efectos de una balanza comercial favorable, permitieron en 1905 que las provincias normalizaran las deudas con el estado nacional que tuvo que hacerse cargo de ellas durante la crisis. Un año después se firmaría el último acuerdo sobre las cédulas inmobiliarias y el gobierno argentino volvería a colocar deuda de largo plazo en los mercados internacionales (Gerchunoff *et al*, 2008, p. 285). Parecía confirmarse así que la *belle époque* de principios del siglo XX, también llegaría a orillas del Río de la Plata.

iii) 1900-1914. Si bien las causas internas fueron determinantes en la conclusión del ciclo anterior, no será así para este tercer ciclo, que se cerrará con el estallido de la Primera Guerra Mundial. Evidentemente, dado el grado de vinculación con los países europeos, Argentina no podía salir inmune de los efectos del conflicto bélico entre ellos, no solo en términos de inversiones recibidas desde el exterior, sino también en aspectos más generales que desbordarían lo meramente económico. A pesar de ello, el ciclo analizado en esta sección será el más extraordinario de los tres, tanto por el volumen de inversión recibido como por la incorporación de nuevos países, en especial Estados Unidos, a la cartera de inversores extranjeros del país sudamericano. Asimismo, el peso de las inversiones privadas crecerá respecto a las públicas, incrementándose el número de empresas extranjeras radicadas en el

país. Para hacerse una idea de la importancia de los capitales extranjeros, puede bastar con indicar que, según estimaciones de la CEPAL, si en 1900 el 31,8 por ciento del capital fijo era de origen externo, en 1909 alcanzaba el 40,5 por ciento y en 1913 el 47,5 en virtud de los ingresos extraordinarios del último quinquenio. A partir de ahí la decadencia será progresiva hasta lograr su mínimo en 1955, con un pobre 5,1 por ciento sobre el total (CEPAL, 1958, Tomo I p. 110). En términos absolutos, los primeros catorce años del siglo XX, incrementaría en más de 1.000 millones de pesos oro la inversión recibida del exterior (Phelps, 1975, p. 333). Cabe agregar, que durante este lapso de tiempo es cuando comienza a deteriorarse la superioridad inversora británica a nivel mundial, en favor de nuevos competidores procedentes predominantemente de Alemania y Estados Unidos. Además del cambio cuantitativo, durante estos años se producen los primeros movimientos en favor de un nuevo modelo inversor, más centrado en la actividad fabril y ligada a empresas alemanas y estadounidenses. Esto se traduce así mismo, en un mayor peso de las inversiones directas, en detrimento de préstamos y asociaciones capitalistas que habían caracterizado a las inversiones británicas y francesas hasta entonces. Este tercer ciclo, por consiguiente, supone el final de un ciclo mayor, por el cual el capital británico había mostrado una abrumadora superioridad, configurando en torno a ella una división internacional favorable a su economía. Coincidiendo con la Primera Guerra Mundial aflorarán las primeras señales de agotamiento del modelo liderado por el Reino Unido.

Entre las fuentes más difundidas para documentar estadísticamente este periodo suele emplearse las estimaciones de Vernon Phelps, así como el estudio encargado a la CEPAL en 1955 por el gobierno presidido por el militar Aramburu. En ambos se destaca el incremento de las inversiones extranjeras, así como la mayor diversidad tanto del origen geográfico de las inversiones como del destino sectorial de las mismas. En las páginas siguientes se van a reproducir tres tablas que dejan entrever los incipientes cambios estructurales de los capitales extranjeros en Argentina. Se presentan por separado dado que difieren en las categorías atribuidas a la distribución sectorial lo que impediría agruparlos. Aun así, puede destacarse que, a pesar de los efectos negativos de la Primera Guerra Mundial, mantiene una tendencia positiva durante el periodo analizado -1910 (2.256.531.079 pesos oro), 1911 (2.752.140.909 pesos oro) y 1917 (3.882.323.750 pesos oro)-, así como se consolida el sector ferroviario como el más atractivo de todos con porcentajes en torno al 35 por ciento del total del capital invertido. Por otro lado, las inversiones vinculadas a la tierra suman un 15 porcentual aproximadamente si se suman los datos de los rubros de hipotecas, compañías hipotecarias, tierras, etcétera. De los datos de 1917 se puede aprehender la incipiente afluencia de capitales extranjeros a sectores industriales, hasta hacía bien poco marginales, y que están estrechamente vinculados a la entrada de los capitales estadounidenses. La explicación más extendida de este fenómeno considera que el retraso en el desarrollo de la industria norteamericana respecto a los países europeos, obstaculizó su entrada en mercados tradicionales saturados para entonces por capitales europeos, tales como el ferrocarril y las tierras donde mandan, básicamente, los capitales británicos y, en menor medida, los franceses. Una situación similar ocurre con los capitales alemanes que se concentraron en la provisión de servicios públicos, léase, medios de transporte urbanos, servicios telefónicos y administración y generación de energía y, aunque en menor cuantía, también en títulos del estado, en bancos y en otras ramas industriales. Hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial, Alemania fue el principal competidor de los capitales

ingleses en Argentina, lugar que ocuparían los estadounidenses terminada la guerra. La mayor intensidad de la inversión directa sobre el conjunto de la inversión por parte de los capitales estadounidenses, se justifica, a menudo, por la desventaja en el comercio bilateral con Argentina, mucho menos elaborada que con el Reino Unido, y que favorecía la elección de esta modalidad inversora (López, 2011, p. 105). Ante un comercio bilateral débil entre Estados Unidos y Argentina, la pujante industria norteamericana debería producir en el propio país sudamericano si quería competir con las fluidas importaciones británicas¹⁷⁸.

Tabla 6.9. Capital extranjero invertido en Argentina, 1910.

SECTOR	Pesos oro	%
Préstamos y diversos títulos argentinos	691.831.000	30,7
Ferrocarriles	804.413.000	35,6
Bancos	37.511.000	1,7
Puertos	22.163.909	1,0
Tranvías	91.576.270	4,1
Frigoríficos	8.391.500	0,4
Gas, electricidad y obras sanitarias	58.035.015	2,6
Compañías inmobiliarias e hipotecarias	150.959.285	6,7
Compañías varias	41.650.100	1,8
Hipotecas y bienes raíces	150.00.000	6,6
Comercio y créditos comerciales	2.000.000	8,9
TOTAL	2.256.531.079	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Alejandro Bunge citado en Phelps (1975), p. 353.

¹⁷⁸ La relación comercial entre ambos países americanos era escasa antes de la Primera Guerra Mundial. El historiador Ricardo M. Ortiz (1955) documenta que en 1899 en el puerto de Buenos Aires únicamente atracó un barco de bandera norteamericana. Concluye que “entre la Argentina y los Estado Unidos no existían líneas regulares de vapores; la comunicación entre ambos países hasta 1918 era preciso realizarla por medio de Europa” (Ortiz, 1955, p. 19).

Tabla 6.10. Capital extranjero invertido en Argentina, 1911.

SECTOR	Pesos oro	%
Sector público	835.949.909	30,4
Ferrocarriles	1.001.346.000	36,4
Bancos	39.018.000	1,4
Navegación puertos etc.	22.240.000	0,8
Tranvías	95.345.000	3,5
Frigoríficos	10.934.000	0,4
Servicios públicos	58.035.000	2,1
Compañías hipotecarias	251.572.000	9,1
Varios	37.701.000	1,4
Hipotecas	200.000.000	7,3
Comercio y créditos comerciales	200.000.000	7,3
TOTAL	2.752.140.909	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de A.B. Martínez citado en Phelps (1975), p. 353.

Tabla 6.11. Capital extranjero invertido en Argentina, 1917.

SECTOR	Pesos oro	%
Préstamos y diversos títulos argentinos.	657.303.460	16,9
Ferrocarriles	1.344.326.465	34,6
Bancos	51.891.022	1,3
Puertos	22.163.909	0,6
Tranvías	109.496.149	2,8
Frigoríficos	40.916.439	1,1
Servicios públicos	78.373.018	2
Compañías hipotecarias de tierras	79.681.618	2,1
Hipotecas	500.015.962	12,9
Seguros	3.886.464	0,1
Establecimientos industriales	507.760.000	13,1
Compañías de teléfonos y telégrafos	21.340.000	0,5
Comercio y créditos comerciales	465.169.244	12
TOTAL	3.882.323.750	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Alejandro Bunge citado en el apéndice estadístico de Phelps (1975), p. 353.

El nuevo *boom* inversor, dos veces superior al boom de 1880-90, se argumenta, particularmente, por el significativo incremento de las exportaciones argentinas que posibilitarían una importante acumulación de oro que, a su vez, permitiría, por un lado, liquidar los costes del ajuste anterior y, por otro, estimular las inversiones extranjeras en los dos principales factores directamente vinculados a la especialización productiva del país. Léase, la tierra y los medios de transporte, destacándose entre estos últimos, el ferrocarril. Asimismo, los acuerdos de reparación de la crisis anterior como la el retorno a la convertibilidad monetaria según las normas del patrón oro sancionado por ley en 1899 reanudaron el flujo de capitales al país rioplatense reestableciéndose el sistema sobre las bases de los ciclos anteriores. De esta forma, la estructura

inversora se mantenía en similares términos que en años anteriores, pero con la diferencia sustancial de una balanza comercial que, esta vez sí, era capaz de compensar el resto de saldos desfavorables. Aquellas previsiones optimistas que se comentaron más arriba, parecía por fin cumplirse. En la Tabla 6.12 que se muestra a continuación, se revelan los saldos de la balanza comercial y el valor de los intercambios comerciales para distintos quinquenios que avalaría el argumento expuesto recientemente.

Tabla 6.12. Comercio exterior argentino por quinquenios, 1865-69/1910-14. Millones de pesos.

Promedio quinquenios	Intercambio comercial	Saldo intercambio
1865-1869	154	-18
1870-1874	220	-42
1875-1879	207	3
1880-1884	291	-13
1885-1889	465	-75
1890-1894	457	11
1895-1899	539	57
1900-1904	743	153
1905-1909	1.368	154
1910-1914	1.912	48

Fuente: Rapoport (2007), p. 78.

Desde el primer quinquenio analizado 1865-1869, los saldos de la balanza comercial son claramente negativos, salvo entre 1875-1879 que es ligeramente positivo, hasta que en 1890 el ajuste provoca la drástica caída de las importaciones. Con la entrada del nuevo siglo, se incrementan considerablemente los intercambios, con una fuerte alza de las exportaciones, pero con una elevada presión de las importaciones sobre la balanza de pagos que, si bien mantiene los saldos positivos, lo reduce considerablemente para el último quinquenio. Entre 1900 y 1914 los productos ganaderos y agrícolas (cereales) componen el 90 por ciento aproximado de las exportaciones, mientras un 85 por ciento aproximadamente de las importaciones, lo componen los bienes de consumo (textiles) y las materias primas (carbón y materiales para la construcción). La balanza comercial refleja el papel complementario de la economía argentina con las economías industriales, especializándose en la producción y exportación de alimentos e importadora neta de bienes de consumo, bienes de capital y materias primas necesarias, sobre todo, para el funcionamiento del ferrocarril.

En lo referente a este medio de transporte los kilómetros de vía siguieron expandiéndose, no tanto hacia nuevos territorios sin explotar, los cuales comenzaron a escasear, como a zonas ya incorporadas a la producción y con un alto grado de concentración en la zona pampeana argentina. Esto derivó en un incremento de la competencia entre las distintas empresas ferroviarias por hacerse hueco en una zona cada vez más saturada. Por un lado, las grandes compañías británicas que ya operaban desarrollaron una mayor red de ramales, mientras las recién llegadas intentaban abrirse paso en zonas no servidas por los anteriores y sustraerles áreas de influencia (Regalsky, 2002, p. 83). Si en 1904 la longitud del sistema ferroviario

argentino disponía de 17.736 kilómetros de vías, en 1909 alcanzaba los 22.200 y para 1914 superaba los 31.100 kilómetros (Rapoport, 2007, p. 50). El predominio británico en este sector seguía siendo indiscutible, con cerca del 90 por ciento del total invertido por extranjeros (Regalsky, 2002, p. 84).

Finalmente, otro sector a destacar, no tanto por su importancia de atracción de capitales como por lo novedoso y la importancia que adquirirá en el futuro inmediato, lo constituye la denominada industria frigorífica que consiste, básicamente, en congelar carne, tanto de vacuno como de ovino, para exportarlo a los puertos, mayormente, británicos en el caso argentino. En 1910 y 1911 representaban un 0,4 por ciento del total y alcanzaría un 1,1 por ciento en 1917. El interés de esta industria radica, sin embargo, en constituir uno de los pocos casos en los cuales las inversiones extranjeras se destinan a la manufacturación, orientada, además, en su práctica totalidad a la exportación. Es reseñable a su vez, que, tras un periodo de hegemonía británica, también en la industria frigorífica, capitales procedentes de Estados Unidos entren en abierta competencia con las firmas británicas apostadas a orillas del Río de la Plata. Estas inversiones estadounidenses marcarán la pauta del tipo de inversión extranjera que predominará a partir de la década de los 30. Esto es, inversiones directas en el sector industrial liderado por capitales estadounidenses.

6.3. Penetración de la ETN en Argentina

Mira Wilkins, una de las expertas más importantes en lo referente al análisis histórico de la ETN, sostiene que sin este tipo de compañía sería difícil comprender la difusión a escala internacional de muchos de las innovaciones materializadas entre los años 1865 y 1930. Destaca, por ejemplo, la relevancia de este tipo de organización empresarial en el desarrollo y difusión de sectores como el transporte (barcos a vapor, ferrocarril, tranvía), energía (servicios públicos de alumbrado y gas), otras fuentes energéticas, comunicaciones (cable, telégrafo, teléfono, radio), sistema financiero y bancario y los canales de distribución (Wilkins, 1998a, p. 97).

Conforme avanza el periodo comienza a ser más habitual que las compañías líderes en mercados locales de los países industrialmente más avanzado, efectúen inversiones en el exterior, bien para ganar cuota de mercado, bien para asegurarse el suministro de las materias primas que precisan para su actividad original. Como ya se ha repetido en reiteradas oportunidades, el desarrollo económico de aquella época, desplegó nuevos productos y procesos productivos que se concretaron en nuevas formas de negocio, expandiéndose la actividad fabril como nunca antes se había dado. Además, esta reactivación económica supuso una extraordinaria acumulación de capital en aquellas regiones donde la industrialización era más avanzada y, al mismo tiempo, las mejoras en las comunicaciones facilitaron la difusión de actividades en ultramar.

Si bien las razones por las cuales una empresa decide expandirse a otro país son variadas, lo cierto es que aquellos países con una mayor profundización en el proceso industrial y, por ende, también una superior disponibilidad de capitales, fueron las que generaron un mayor número de compañías que apostaron por internacionalizarse. Es más, como se comentó recientemente, en la medida en que los países más rezagados europeos y norteamericanos comenzaban a

incorporarse a la senda de la industrialización, el número de compañías en el exterior con origen en dichas economías tendía, a su vez, a ser mayor.

Asimismo, se han de considerar algunas características que estimularon la inversión en el exterior entre las que destacamos el rápido crecimiento tecnológico en los años previos a la Primera Guerra Mundial, las mejoras en telecomunicaciones (difusión del teléfono, particularmente), así como el incremento de las tarifas aduaneras después de la crisis de 1873-1874 que dotaron a la inversión directa de una mayor atracción como modo de internacionalización. Un claro exponente de ello son los Estados Unidos que, ante su atractivo mercado nacional, el muro aduanero aplicado por su gobierno contribuyó a que este país fuera el mayor receptor de compañías foráneas de la época. Y, tal y como sigue sucediendo en el presente, prácticamente todas las compañías transfronterizas de aquel periodo se caracterizaban, tanto en el origen como en el destino, por concentrarse en los países desarrollados. Así, para 1914, del conjunto de firmas con matriz en Estados Unidos, Gran Bretaña o el resto del continente europeo, el 87,7 por ciento, 73,7 y el 81 respectivamente de sus filiales se concentraban en países desarrollados. Los países menos desarrollados, sin embargo, apenas contaban, con empresas manufactureras extranjeras. Aun así, América Latina sobresalía entre las regiones menos desarrolladas, congregando un 16,2 por ciento sobre el total del 26,3 de empresas manufactureras británicas radicadas en países en vías de desarrollo (Dunning, 1991, p. 96).

Tras la lectura de los apartados anteriores, no ha de extrañar que el mayor número de este tipo de compañías tenga su origen en Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania y que el ferrocarril sea uno de los sectores preferidos. Aun así, la variedad de estas empresas será elevada y se extiende por una amplia gama de sectores tales como el bancario, comercial, minero, industrial, etcétera. Se observa, sin embargo, que su heterogéneo perfil estará fuertemente condicionado por la procedencia geográfica de la empresa.

En este sentido, entre los aspectos nacionales que determinan las disímiles características de las compañías, caben señalar diferencias en la disponibilidad de los factores de capital, mano de obra y dimensiones corporativas. En materia de financiación, las compañías británicas, por ejemplo, se caracterizaban por una elevada disposición de capital procedente del mercado financiero londinense, mientras que las alemanas suplían tal carencia, con una fuerte concentración financiera, en torno a bancos de gran dimensión (Deutsche Bank) o las estadounidenses se apoyaban en las ventajas que su amplio mercado interno generaba para la autofinanciación. La mano de obra, escasa tanto en Alemania como en Estados Unidos, aunque muy especializada en el primer país, empujaba a sus compañías a ser más intensivas en capital, de ahí que se consideren los aportes de tecnología de estas últimas mucho más importantes que las británicas. Finalmente, las desiguales proporciones del mercado interno, permitieron a las firmas norteamericanas desarrollar economías de escala, imposibles en los mercados europeos cuyas firmas seguían siendo, en gran medida, de carácter familiar y menor tamaño.

Las empresas también se diferenciaban en materia sectorial. A grandes rasgos, se pueden identificar a las compañías británicas y en menor medida también a las francesas, con la construcción y explotación del ferrocarril, así como en la participación en bonos estatales externos, mientras las compañías alemanas, se especializaban en la producción y suministro de

energía y a ramas vinculadas con el procesamiento de metales. Las firmas estadounidenses, por su parte, debido a su manejo de economías de escala, aventajaba al resto en bienes de consumo, con una fuerte incidencia en la explotación de la marca (Wilkins, 1991, pp. 64-9). En la siguiente tabla, puede comprobarse cómo las firmas británicas, en su mayoría, se caracteriza por una especialización en la producción de bienes estrechamente relacionados con la Primera Revolución Industrial, mientras que las estadounidenses y alemanas, sin embargo, tienden a concentrarse en producciones ligadas a innovaciones de finales de siglo y desarrolladas en la denominada Segunda Revolución Industrial revelando la tardía industrialización de sus países.

Tabla 6.13. Distribución de las 200 mayores compañías manufactureras según países y tipo de industria durante la Primera Guerra Mundial. En porcentaje.

SECTOR	EEUU (1917)	Gran Bretaña (1919)	Alemania (1913)
Industrias de bienes de producción nuevos o comunes	49,5	28,0	45,5
Química	10,0	5,5	13,0
Petróleo	11,0	1,5	2,5
Caucho	2,5	1,5	0,5
Maquinaria	10,0	4,0	10,5
Maquinaria eléctrica	2,5	5,5	9,0
Equipamiento y transporte	13,0	10,0	9,5
Instrumentos de medición	0,5	-	0,5
Industrias de bienes de consumo antiguas o comunes	50,0	70,5	54,1
Tabaco y alimentos	18,0	33,0	12,0
Textiles y vestido	4,0	13,5	6,6
Madera y muebles	1,5	-	0,5
Edición e impresión	3,5	4,5	0,5
Cuero	2,0	-	1,0
Piedra, acilla y vidrio	2,5	1,0	5,0
Metales primarios	14,5	17,5	24,5
Metales elaborados	4,0	1,0	4,0
Varios	0,5	1,5	0,5
TOTAL	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Dunning (1991) p. 114.

En síntesis, puede identificarse una mayor relación de las inversiones británicas, y también las francesas, con las primeras innovaciones, en las que fueron pioneras y por las cuales acumularon suficiente capital como para extender su modelo productivo, basado principalmente, en el ferrocarril, la siderurgia y la industria textil. Las firmas alemanas y estadounidenses, sin embargo, mostraron una mayor especialización en industrias más recientes, como son las energéticas, químicas y, posteriormente, las petrolíferas y relacionadas con la automoción.

En cuanto a la organización y estructura también conforman un conjunto muy heterogéneo, y se considera interesante seleccionarlas de acuerdo a Mira Wilkins¹⁷⁹ en dos principales grupos: Por un lado, las compañías que tras un desarrollo en el mercado local, decide expandirse al exterior mediante la apertura de filiales de cualquier tipo (comerciales, productivas, etcétera) y que son muy parecidas a las ETN de hoy en día. Por otro, aquellas que se crean específicamente para una actividad concreta y una vez finalizada esta tienden a desaparecer y que Mira Wilkins acuñó como *free-standing*¹⁸⁰ y que gozaron de una gran difusión durante este periodo inicial entre las inversiones extranjeras. Estas últimas, a diferencia de la clásica compañía transnacional, desarrollan su actividad en un solo país y, por lo general, en una sola rama. Un claro exponente del tipo de compañías de *free standing* lo componen las compañías ferroviarias de la época, que se fundaban en la *City de Londres*, presentado proyectos concretos -el Ferrocarril de Sud, de Buenos Aires, por ejemplo- y que trataba de obtener los capitales necesarios para ejecutar tal propósito en el país de destino. Este tipo de compañías no venía precedido por una expansión en el mercado local, y su actividad en el país de origen se reducía a atraer los capitales suficientes para llevar a cabo en el exterior su proyecto específico, por lo cual su infraestructura en la sede central se limitaba a una oficina con un número reducido de empleados. Aun así, sería un error pensar que el vínculo entre estas firmas y la economía nacional residía en una mera relación financiera, dado que el origen de las compañías proveedoras y auxiliares, casi en exclusividad, procedían a su vez del país donde se recaudaba el capital. Como se ha comentado, las firmas ferroviarias suponen un fiel ejemplo de este tipo de compañías, también en Argentina.

La actividad ferroviaria británica modernizó el mercado de capitales nacional mediante la *fiebre ferroviaria* que se originó durante la década de 1840, siendo particularmente intensa en la segunda mitad de siglo. En este periodo proliferaron las sociedades limitadas que en buena medida incorporaron nuevos capitales procedentes de zonas rurales hasta entonces alejadas del circuito financiero. Una vez concretado la troncalidad de la red interna, la expansión al exterior resultó una solución para buena parte de la capacidad ociosa del sector industrial ligado a los ferrocarriles. Si bien las inversiones se reorientaron mayormente a otras actividades en el mercado local, también hubo pequeñas empresas que presentaron atractivos proyectos de

¹⁷⁹ En rigor, Wilkins clasifica en 5 tipos distintos las compañías británicas de la época anterior a la Primera Guerra Mundial, aunque para este apartado se considera suficiente con agruparlas en dos grupos: uno primero, el que concierne a compañías que son resultado de una expansión de la actividad local, aunque esta se limite a tipo comercial y, en principio, no productivo (*Domestic/International companies*). Segundo, aquellas de carácter específico y creadas con un único y específico propósito y destino (*free-standing companies*). Los tres restantes responden a firmas dedicadas al comercio local con esporádicas inversiones en cartera en el exterior (*domestic companies*), otras con negocios internacionales pero vinculados a la actividad local (*Trading and shipping companies*) y, por último, las dedicadas a inversiones en cartera con apenas inversiones directas (*Investment trust and certain other financial intermediaries*) (Wilkins (1998b) pp. 8-18):

¹⁸⁰ Este tipo de compañía flexible son anteriores a lo que se ha considerado como ETN moderna en este trabajo. Mira Wilkins data como una de las primeras compañías británicas del tipo *free standing* en 1824 año en el que se funda la *Imperial Continental Gas Association* y que se dedicaría a introducir gas en las zonas urbanas de la Europa continental. Esta firma terminará convirtiéndose en una importante ETN llegando a proveer servicios públicos de gas en países como Alemania, Francia, Bélgica, Austria o Países Bajos con más de 16 puntos operativos en 1850. En 1900 operaba ya en las diez ciudades más importantes europeas (Wilkins, 1998a, pp. 99-100).

elevada rentabilidad en el exterior, garantizados además por gobiernos extranjeros. Tal es caso de los proyectos ferroviarios en Argentina que como se comentó, algunos garantizaban rentabilidades mínimas a cargo de la administración pública. Ante la situación del mercado de trabajo y el nivel de ocupación de distintos grupos e intereses (empresarios, técnicos y proveedores) y cierto grado de paro de sus equipos, favorecían la disposición de británicos a invertir en compañías en el exterior (Zalduendo, 1965, p. 11). Los ferrocarriles argentinos, a excepción del Ferrocarril del Oeste¹⁸¹ que fue un emprendimiento local y de propiedad pública -hasta que fuera privatizado en 1890 a una compañía británica-, los principales ramales del país fueron obra de firmas británicas y, en menor medida, también francesas. Estas empresas, tomando la denominación de Mira Wilkins de *free-standing*, mantenían una fuerte dependencia con la casa matriz ubicada en Londres, particularmente financiera, puesto que dichas firmas, más que especializadas en el negocio ferroviario, eran organizaciones destinadas a explotar la creciente actividad ferroviaria en la República de Argentina en base a proyectos y concesiones concretas.

Entre las más importantes que operaron en Argentina se encuentran el Ferrocarril Sud, el Central Argentino y el Oeste que, en conjunto, representaban en 1914, más de 127 millones de libras en inversión y 14.200 kilómetros de vías férreas; mientras que el General de Buenos Aires y el Rosario a Puerto Belgrano, ambas firmas francesas, constituían un capital de 15,6 millones (Rapoport, 2007, pp. 48-50). Algunos analistas argentinos lamentan, sin embargo, que el crecimiento extraordinario de la construcción del ferrocarril no tuviera un efecto de arrastre sobre las industrias argentinas, dado que, al parecer, desde el más sencillo hasta el más complejo de los equipos ferroviarios llegaban de Gran Bretaña, impulsados por esa relación especial entre inversores y compradores connacionales que se comentó anteriormente. En el caso argentino, la aportación de la industria local se reducía a la provisión de los durmientes de madera de quebracho, siendo el resto de materiales importado en módulos de sencilla instalación desde puertos británicos. Incluso los puentes para superar las dificultades orográficas provenían del exterior (Schvarzer, 2000, pp. 68-69).

Finalmente, ha de subrayarse la alta concentración geográfica del ferrocarril en la zona pampeana del país, que viene a comprender las provincias de Santa Fe, Córdoba, La Pampa y Buenos Aires y que constituye la zona más fértil del país y, por tanto, la de mayor actividad tanto agrícola como ganadera. Estas provincias reunían para 1900 el 73,2 por ciento del total de kilómetros férreos y en 1914 más del 75 por ciento. Fuera del litoral, la iniciativa del ferrocarril, corría a cargo del Estado y su construcción avanzaba a un ritmo significativamente menor (Fuchs, 1965, p. 135).

El otro sector atractivo para las inversiones directas procedentes del exterior lo representaba, como se adelantó, la manufactura frigorífica. Esta se considerada, en efecto, una de las más importantes del país para dicho periodo. El dinamismo del mercado británico, así como los extraordinarios recursos para la producción y la baja densidad de la población del país,

¹⁸¹ El Ferrocarril del Oeste fue el primero que circuló en Buenos Aires y fue financiado por inversores locales. La magnitud de la empresa y la existencia de otras oportunidades con mayores rendimientos, sin embargo, hicieron que fuera el capital extranjero el que controlara la construcción de la red ferroviaria en la región pampeana (Belini, 2017, p. 38).

impulsaron un sector que tiende a considerarse de los más modernos de la economía argentina para aquella época. Esta rama manufacturera es significativa no solo por su aportación a la economía nacional, sino por su relevancia en lo que se refiere a las inversiones extranjeras. Efectivamente, la importación de capital en el sector cárnico, más concretamente en los frigoríficos, supone en los años previos a la Primera Guerra Mundial, una excepción en cuanto a su alto componente de inversión directa hacia la elaboración de manufactura, aunque al igual que el resto de importaciones de capital, se caracterizaría por vincularse con el modelo agroexportador predominante en la economía argentina.

Las inversiones procedentes de exterior se concretan en plantas manufactureras, algunas de ellas anteriormente nacionales y adquiridas por capitales extranjeros, aunque también nuevas plantas erigidas a orillas del Río de la Plata cuya misión era congelar carne de vacuno y ovino mediante máquinas refrigeradoras para ser exportado hacia Europa en general y, Gran Bretaña, en particular. Al igual que el ferrocarril, la expansión del sector fue muy intensa y rápida, de manera que el impulso exportador llevó a la carne argentina de suponer un 5 por cien del total de importaciones cárnicas de Gran Bretaña a finales del siglo XIX, a cerca del 64 por cien en 1912, superando a partir de 1905, las importaciones procedentes de Estados Unidos. La explicación de este incremento acelerado ha de encontrarse en la diferencia de costes de la industria argentina, que lograban vender la carne en Londres más barata, incluso, que, en las propias plazas argentinas (Schvarzer, 2000, p. 85). El incremento de las exportaciones cárnicas fue notable en los años previos a la Primera Guerra Mundial como resultado del aumento de la demanda por la guerra *anglo-boer* de finales del siglo XIX y la fiebre aftosa que redujo significativamente las exportaciones de ganado en pie. En la siguiente tabla se muestra la evolución de las toneladas de carnes congeladas exportadas, en la cual puede observarse el extraordinario comportamiento de los últimos quinquenios presentados.

Tabla 6.14. Exportaciones de carne enfriada y congelada. En toneladas.

Promedio de quinquenios	Vacuna	Ovino	TOTAL
1885-1889	155	11.406	11.561
1890-1894	813	36.131	36.944
1895-1899	4.754	50.868	55.622
1900-1904	64.555	73.253	137.808
1905-1909	167.272	72.173	239.445
1910-1914	328.918	67.162	396.080

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Rapoport (2007), página 71.

Al igual que ocurrió durante todo el proceso de construcción del ferrocarril, la participación de capitales locales en esta industria fue mínima y predominaron capitales británicos que, posteriormente, debieron compartir mercado con capitales de origen norteamericano. La entrada de capitales norteamericanos fueron las primeras inversiones directas no europeas de relevancia en Argentina y fueron, según cuentan las crónicas del momento, recibidos con gran alborozo por la prensa local. Por un lado, la entrada norteamericana dentro de sectores estrechamente vinculados a las relaciones anglo-británicas supuso un *shock* para muchos argentinos que consideraron una intromisión la participación estadounidense en un sector hasta entonces puramente británico. Por otro, sin embargo, generó una enorme expectativa en

criadores de ganado que estaban descontentos con las condiciones impuestas por los británicos y que pensaron que una diversificación de los frigoríficos modificaría las condiciones de venta en favor de sus intereses. No tardaron mucho, sin embargo, en percatarse en que las condiciones no mejorarían en exceso y que las relaciones entre proveedor y frigorífico se mantendrían sin grandes alteraciones. La entrada de capitales norteamericanos, eso sí, terminaron con la hegemonía británica sobre el sector y, en un periodo breve de tiempo, el negocio estaría repartido a partes iguales (1911): un 41,35 por ciento para los frigoríficos de origen estadounidense y un 40,15 porcentual los ingleses. El resto, que no alcanzaba al 20 por ciento, era abastecido por establecimientos nacionales (Fuchs, 1965, p. 163). Esto ha llevado a muchos analistas a reforzar su tesis sobre la colusión de intereses entre las firmas frigoríficas extranjeras y a enfatizar en su comportamiento monopolista en detrimento del desarrollo de sectores locales como la ganadería¹⁸². Sea como fuere, las firmas norteamericanas recientemente instaladas en Argentina eran capaces de producir productos de mayor calidad (*chilled beef*) y a menor coste que los establecimientos *angloargentinos* logrando una mayor aceptación en el mercado londinense. Así mismo, estas plantas se caracterizaban, a diferencia de las británicas, por una variada gama de subproductos derivados de un mayor aprovechamiento del animal, aplicables a industrias como la alimentaria o la química (Ortiz, 1955, pp. 25-26).

Tabla 6.15. Origen y capital de los frigoríficos, 1912.

Nombres de sociedades	Origen del capital	Capital social (pesos)
The River Plate Fresh Meat Co.	Británico	2.250.000
Cía. Sansisena	Argentino	4.500.000
Las Palmas	Británico	2.400.000
National Packing	Norteamericano	1.500.000
La Plata Cold Storage	Norteamericano	5.000.000
The Smithfield & Arg. Meat Co.	Británico	1.250.000
The new Patagonian Meat Preserving & Cold Storage	Norteamericano	2.608.607
S.A. Frigorífico Argentino	Argentino	2.000.000
TOTAL		21.608.607

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Rapoport (2007), p. 52.

En el cuadro anterior se muestra la procedencia de las distintas plantas frigoríficas en Argentina. Es importante señalar que la entrada de los capitales estadounidenses no tenía como objetivo alterar el destino de las exportaciones o modificar la esencia del negocio de la carne refrigerada. En efecto, las compañías estadounidenses del conocido *Trust de Chicago* o *trust beef* – compuesto por las empresas Swift, Armour, Morris y Sulzberger- se instalaron con el propósito principal de no perder la cuota de mercado en Gran Bretaña, mercado al que anteriormente

¹⁸² Véase Fuchs (1965), Rapoport (2007) o López (2011). Este último autor, que a diferencia de los anteriores se aleja de las posiciones cercanas al carácter monopolista de la IED, reconoce, sin embargo, que “estos aspectos positivos de la IED en el modelo agroexportador se contraponen con los casos en donde hubo claros abusos de poder de mercado y conductas anticompetitivas por parte de las empresas extranjeras, como podría haber sido el de la industria frigorífica, por ejemplo. Algunos de estos episodios contribuyeron a crear un clima anti capital extranjero en diversos estratos políticos, intelectuales y sociales” (López, 2011, p. 105).

abastecían únicamente desde Estados Unidos, pero con este movimiento, también buscaban proveer desde orillas del Río de la Plata. El éxito de los frigoríficos locales en el mercado británico, único importador de carne congelada por aquella época, obligó a reaccionar al *Trust de Chicago* líder del sector en Estados Unidos que era hasta ese momento el mayor exportador mundial. Los frigoríficos del *Trust* decidieron aprovisionarlo desde Argentina debido a la creciente competencia de la producción en este país, así como a los acuerdos de reparto de mercado firmados en Estados Unidos que limitaban su cantidad exportable. Los menores costos laborales que ofrecía el país rioplatense (Ortiz, R.M., 1955, pp. 18-23), además, motivaron su instalación, en una suerte de estrategia de deslocalización de la producción por parte de estas compañías. Este autor destaca a su vez cómo la industria frigorífica norteamericana se había focalizado primeramente en su mercado interno para después desplazarse, a su vez, al mercado internacional. Esta fase, empero, coincidía con el incremento salarial de los empleados norteamericanos lo cual estimulaba a las firmas norteamericanas a optar por la internacionalización de la producción a través de aquellos países en los cuales la existencia de materia prima fuese igualmente apropiada a la estadounidense, pero con menores costos laborales. Además de Argentina, países como Uruguay, el sur de Brasil o Australia y Nueva Zelanda cumplían ampliamente estas características por lo que fueron destinos relevantes para los capitales norteamericanos especializados en la carne refrigerada.

La entrada de las firmas estadounidenses se inició con la compra por parte de Swift en 1907 de La Plata Cold Storage¹⁸³ y posteriormente el frigorífico de la Patagonia. Su ingreso supuso un punto de inflexión y, seguidamente, se instalaron el resto de firmas del *trust* con origen en Chicago. Armour, una de las principales compañías junto a Swift en Estados Unidos, erigió en 1915 en la ciudad de La Plata una de las mayores plantas y más perfectas, en palabras de sus propietarios. Swift, principal proveedor cárnico en las ciudades norteamericanas, trabajaba con aproximadamente 8 millones de cabezas de ganado en EEUU, mientras la actividad total del mercado argentino no alcanzaba, en su conjunto, a los 2 millones de cabezas (Schvarzer, 2000, pp. 85-6).

La ventaja comparativa de estas compañías se basaba según Schvarzer (2000), aparte de las derivadas de la dimensión del mercado interno en el que operaban y de la suya propia, en el desarrollo de nuevas técnicas que permitían dotar de un mejor sabor al producto final. Estas nuevas técnicas precisaban de una cuidadosa planificación, que permitía un mayor aprovechamiento de las distintas partes del ganado, un mejor uso de las instalaciones, nuevas formas de trabajar y que, a pesar de la revolución que originó este *sistema americano* en el mercado cárnico, los industriales locales no supieron adaptarlas a otras ramas manufactureras (*ibíd.*, p. 86). Este tipo de compañías fueron las primeras en emplear la producción en serie en el país, inducidos por la necesidad de exportar al exterior el grueso de su producción¹⁸⁴ (Barbero, 2003).

¹⁸³ Invertió para ello 350.000 libras esterlinas y, al año siguiente, ya había ganado 175.000 según datos de Schvarzer (2000), p. 86

¹⁸⁴ Henry Ford reconoció que la idea de la cadena de montaje se le ocurrió cuando en un viaje a Chicago observó el sistema de poleas que empleaban los frigoríficos allí radicados. El sistema consistía en que los carniceros aplicaban ciertos cortes según iba pasando el cuerpo del animal. Ford en 1910 invirtió el

El ingreso de las firmas norteamericanas alteró la cuota de mercado bajo control británico pero la entrada de nuevos competidores, sin embargo, como se comentó, no alteró la esencia de un negocio que seguía orientado a la exportación al mercado británico. A excepción de la crianza, las empresas extranjeras controlaban todo el proceso del negocio frigorífico. El grueso de la producción corría a cargo de firmas británicas o norteamericanas y su transporte hasta el mercado de Smithfield se realizaba a través de una suerte de consorcio de empresas navieras y comerciales de origen británico que negociaban los precios de los fletes (Schvarzer, 2000, p. 86).

Estas firmas estadounidenses fueron la punta de lanza de un proceso de compatriotas que se radicaría en Argentina por aquel tiempo, particularmente, a partir de la segunda mitad de los años 20. Así en el periodo comprendido entre 1890-1915, penetraron otras 20 firmas de una amplia variedad de ramas industriales, junto a las cuatro frigoríficas citadas anteriormente. Para 1931, por ejemplo, se habían registrado otras 125 firmas que supusieron un importante soporte de la industria argentina en su conjunto ante la poca capacidad mostrada por los capitalistas locales. Entre ellas pueden destacarse, por ser líderes en sus ramas, firmas como The Remington Typewriter (1911), National Cash Register (1913), Pullman Standard Car Export Co. (1913), The National City Bank of New York (1914) o Kodak (1915), entre otras, que fueron responsables de introducir nuevos productos, así como nuevas formas de producción y organización productiva que tendieron a modernizar la industria argentina. Estas empresas forman parte de la primera oleada de *americanización* de la economía argentina, que se intensificaría a partir de la Primera Guerra Mundial, compitiendo con las empresas británicas que operaban desde hacía tiempo en el país¹⁸⁵.

Esto se tradujo en un incremento del peso de la IED sobre el conjunto de capitales extranjeros, particularmente intenso en la década de los 20, impulsado, entre otros factores, por la expansión de la industria durante la posguerra de la Gran Guerra¹⁸⁶. Este flujo de IED se destinó a financiar, fundamentalmente, nuevas filiales y subsidiarias en el país, pero también cabe destacar otras formas de internacionalización como la cesión de explotación de marcas extranjeras bajo licencias por empresas locales que alcanzarían un peso nada desdeñable. Estas inversiones directas, a diferencia de las descritas más arriba, se caracterizarán por su orientación a la explotación del creciente mercado interno argentino que será cada vez más atractivo para los inversores foráneos estadounidenses y, en menor medida, también europeos. A las clásicas ramas vinculadas a la alimentación y bebidas, se unieron otras de más reciente expansión como las afines a la automoción, química, farmacéutica, equipos eléctricos, etcétera (Barbero, 2003).

La mayoría de las filiales, vinculadas a la comercialización de bienes de consumo, penetraron primero como establecimientos comerciales –algunas con anterioridad a los años 20- y fueron agregando progresivamente actividades de transformación en función de las condiciones del

proceso y, en lugar de despiezar, los operarios debían agregar piezas al armazón del automóvil según este avanzaba a través de la cadena (Gross 2011, p. 47).

¹⁸⁵ Finalizada la Primera Guerra Mundial se produce en Argentina la primera oleada del *american system*, con la introducción de los principios gerenciales científicos (*management*), la organización fordista y los métodos modernos de comercialización provenientes de Estados Unidos (Barbero, 2003).

¹⁸⁶ Durante los años veinte la industria argentina crecerá a ritmos entre 4,5 y 5% anuales, ampliando la participación sectorial de la industria sobre el PBI del 16,5% en la década del diez, a un 18,6% para la siguiente década (Barbero, 2003).

sector y de las modificaciones en las políticas arancelarias, que tendían a gravar con mayores tipos las importaciones de productos finales respecto la importación por piezas o partes, con la intención de incentivar su montaje en el país argentino. Entre ellos, la automoción que pretendía sustituir la importación de vehículos acabados por autopartes¹⁸⁷ o las farmacéuticas importando los concentrados del exterior pero localizando las tareas de fraccionamiento y envasado en Argentina (*ibíd.*).

Es reseñable que hasta los años treinta las empresas líderes que operaban en Argentina se caracterizaban por el uso de tecnologías próximas a la de vanguardia (*state of the art*). Puede destacarse como ejemplo, las plantas norteamericanas de la industria frigorífica que se comentaron recientemente, pero, también en otras industrias orientadas al mercado interno se aplicaron las más modernas prácticas de producción (López, 2011, 103). La planta de montaje que Ford abrió en Buenos Aires en 1920, por ejemplo, era una réplica en miniatura de la de Highland, planta principal de la compañía a las afueras de Detroit donde se ensamblaba en cadena su exitoso Modelo T. De hecho, la construcción de la réplica de la planta en Buenos Aires corrió a cargo del mismo ingeniero que la original de Michigan y los materiales fueron casi en su totalidad importados de los Estados Unidos (Barbero, 2003).

Como recoge María Inés Barbero en su estudio los efectos de arrastre en industrias auxiliares de las plantas de automoción, pero también las vinculadas los ferrocarriles, impulsó una fuerte expansión de la producción local tanto de elementos complementarios y de talleres de reparación. Para finales de la década de los veinte un número limitado de productos como ceniceros, porta equipajes, parachoques, cubre neumáticos etcétera se producían localmente en Argentina reduciendo la importación de dichos accesorios del exterior. En el mismo sentido, añade la autora, para principios de dicha década Buenos Aires contaba con los mayores y mejores equipados talleres de locomotoras, equipados para reparar las locomotoras, montar las de nueva producción y abordar la reparación y fabricación de los vagones de carga de acero.

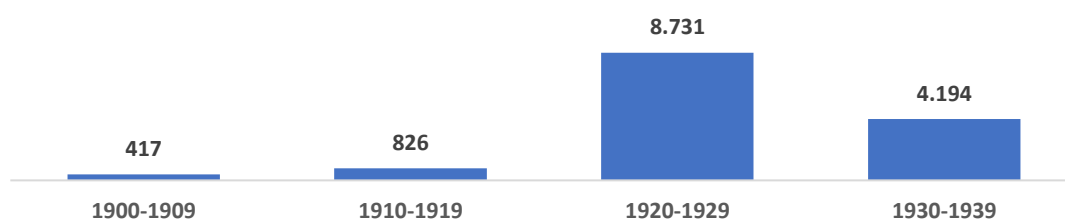
Por lo desarrollado en el primer bloque sabemos, sin embargo, que la internacionalización de la ETN no siempre toma la forma de producir directamente en el exterior y en el periodo analizado también eran común que compañías extranjeras produjesen indirectamente sus productos en Argentina a través de relaciones contractuales con empresas locales. Barbero (2003), destaca, por ejemplo, cómo la fabricación de radios y refrigeradores se realizaba a través de varias empresas locales subcontratadas, pues ninguna de ellas era capaz por sí misma de abordar el proceso productivo en su conjunto. Así se optó por elaborar las partes en diferentes compañías y ensamblar las partes específicas a través de una tercera compañía. Esta estrategia de internacionalización fue seguida a su vez por otras empresas que operaban en distintas ramas, como la farmacéutica o productos de limpieza. Durante varios años la compañía extranjera Colgate Palmolive-Peet Company producía el jabón Palmolive a través de la firma local perteneciente al Grupo Tornquist, Productos Conen, con tecnología recomendada por la firma estadounidense y con las materias primas y la supervisión directa de la misma. La empresa local cobraba por unidad producida. La empresa argentina De Valle Ltd. producía para numerosas

¹⁸⁷ Los aranceles a la introducción de automóviles sin amar y semi-armados en el país era un 20% y un 15% inferiores respectivamente, a los impuestos por ingreso de vehículos terminados (Lluch, 2010, p. 114).

empresas extranjeras, entre las cuales se encontraba la madrileña Perfumería Gal. El contrato de aquella con A.S. Hinds Company, por ejemplo, consistía en fabricar la demanda anual en un periodo reducido de tiempo y almacenarlo en la propia fábrica de De Valle mientras se iba distribuyendo el producto bajo pedido. El equipo empleado para la producción era propiedad de la empresa extranjera y después de su uso se guardaba hasta la próxima vez que se iniciara el proceso de producción, que solía estar, por lo general, supervisado directamente por técnicos de la casa matriz.

Otra modalidad muy extendida para esta época era la internacionalización a través de licencias y patentes de compañías extranjeras que producían a través de terceros. Como se aprecia en el siguiente gráfico, el incremento de patentes extranjeras registradas en el mayor país del Plata coincide con la aceleración de la entrada de ETN en la década de los años 20. Este mecanismo permitía –y permite en la actualidad- a las compañías extranjeras guardar celosamente los derechos de exclusividad de marcas como de tecnologías.

Gráfico 6.1. Número de patentes extranjeras registradas en Argentina, 1900-1939.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 7 recogido en Villanueva (1972), p. 467.

El mercado argentino, en constante crecimiento, supuso un mercado importante para la penetración de nuevos productos y procesos productivos que se muestran exitosos en los países más avanzados. Esto derivó en la entrada de empresas extranjeras para la explotación de este mercado creciente lo que obliga, a su vez, a las empresas locales a adaptar su producción a las nuevas condiciones. Como apunta Barbero (2003), en la medida en que la actividad industrial se fue diversificando, el uso de las patentes y licencias fue intensificándose. La forma de internacionalización de la empresa a través de licencia, por ejemplo, permitía a la compañía extranjera no asumir los riesgos de establecer unidades productivas en el país y, a las empresas locales, competir con productores extranjeros a través de la explotación de marcas y modos de producción competitivos. Asimismo, los productores locales accedían a tecnologías de vanguardia o frontera que, de otra manera, les resultaría muy difícil o imposible. En algunos casos, este proceso podría suponer el paso previo de las empresas locales para posteriormente ofrecer productos propios. Un caso paradigmático de esta forma de proceder es la empresa metalmecánica fundada por tres inmigrantes italianos que llegará a convertirse en uno de los grupos industriales principales del país: SIAM Di Tella. Esta compañía local logró armar surtidores de gasolina a través de licencias extranjeras con piezas locales e importadas. Cuando se canceló el contrato con la empresa estadounidense Wayne Pump Co., comenzó a fabricar surtidores bajo su propia marca. El grupo DI Tella, fundado en 1910, hizo uso de la explotación de licencias para diversificar y crecer como grupo económico y en la actualidad sigue siendo uno de los principales grupos económicos del país.

Las compañías extranjeras introdujeron a su vez técnicas modernas de marketing y *packaging* que en algunos casos incentivaron la creación de agencias locales de propaganda y publicidad adoptando las nuevas formas de venta, distribución y financiación. En efecto, las empresas extranjeras introdujeron, por diferentes vías, técnicas de comercialización del producto que poco a poco fueron asumidas a su vez por compañías locales del mismo o de diferente ramo. Ford, por ejemplo, introdujo el uso de la *red de vendedores* como técnica de ventas y la compañía U.S. Shoe Machinery el sistema *leasing* como técnica de financiación. Para 1922 la firma local SIAM vendía equipos de panadería ofertando pagos en 15 cuotas sobre el 60 por cien del precio.

En la siguiente tabla se muestran la procedencia de las 100 empresas más importantes de origen extranjero medido según su capitalización a partir de la interesante Base de datos de Empresas Extranjeras en Argentina que recoge las empresas extranjeras radicadas en aquel país en diferentes momentos de su historia entre 1870 y 1971¹⁸⁸. Según avanza el siglo, la superioridad británica resulta cada vez más cuestionada por firmas estadounidenses y de Europa continental.

Tabla 6.16. Origen geográfico de las primeras 100 empresas extranjeras radicadas en Argentina según capitalización, 1913, 1923-4 y 1930.

PAÍS	1913	1923-4	1930
Gran Bretaña	75	56	45
EEUU	5	9	23
Alemania	1	6	8
Bélgica	8	8	8
Francia	5	6	6
Holanda	2	4	2
España	0	1	1
Mixtas ¹	3	0	4
Sudamericanos ²	0	6	0
Otros ³	1	4	3
Total	100	100	100

¹ Mixtas: Se refiere a empresas que comparten nacionalidad. Para 1913 dos de Gran Bretaña y EEUU y una Gran Bretaña y Bélgica y para 1930 dos Chile y EEUU, una Gran Bretaña y Bélgica y otra Paraguay y EEUU.

² Sudamericanos: Dos procedentes de Chile, dos de Uruguay, una de Paraguay y otra de Perú (1923-4).

³ Otros: En 1913 una de Suiza; en 1923-4 dos Italia, una de Suiza y otra de Canadá; y en 1930 dos de Italia y otra de Suecia.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina.

¹⁸⁸La Base de datos de Empresas Extranjeras en Argentina/Foreign Companies in Argentina Database BDEEA/FCAD – PICT 2010/0501, “contiene información sobre el conjunto de empresas extranjeras (inscriptas como extranjeras o registradas en la Argentina) que operaban en el país, considerando el país de origen, la fecha de creación, la forma organizativa, la actividad principal, el tipo de inversión (*greenfield*, *brownfield* y *joint-venture*), el capital social, las reservas y los resultados, además de otros datos como la composición de los directorios, en los años seleccionados: 1913, 1923, 1930, 1937-8, 1944, 1959-60, 1970-1)”. La base de datos de empresas extranjeras en Argentina (1870-1971) “define como inversión extranjera directa a aquella realizada por compañías foráneas que mantuvieron el control directivo de las empresas en la Argentina, incluyendo multinacionales típicas que establecieron filiales u oficinas en el país, compañías autónomas (*free standing companies*) creadas específicamente para desarrollar negocios en la Argentina y compañías de propiedad y dirección extranjera registradas como sociedades argentinas”. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, Argentina, véase <http://www.agencia.mincyt.gob.ar>.

Desde un plano sectorial también se observan ciertos movimientos en esta cúpula de las 100 empresas extranjeras más grandes por capitalización (Tabla 6.17.). Puede comprobarse, en efecto, cómo el peso de las empresas del ámbito del transporte y almacenamiento, siendo de los más importantes, conforme avanzan los ejercicios seleccionadas su participación es menor e, inversamente, el número de firmas agrupadas bajo el rubro de industrias manufactureras es creciente en consonancia con lo analizado párrafos arriba.

Tabla 6.17. Distribución sectorial de las primeras 100 empresas extranjeras radicadas en Argentina según capitalización, 1913, 1923-4 y 1930.

SECTOR	1913	1923-4	1930
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	12	13	5
Explotación de minas y canteras	1	0	5
Industrias manufactureras	16	21	23
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	10	7	14
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales	4	4	4
Construcción	2	3	1
Comercio al por mayor y al por menor	9	11	9
Transporte y almacenamiento	25	17	18
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	1	0	0
Información y comunicaciones	1	2	5
Actividades financieras y de seguros	14	19	12
Actividades inmobiliarias	5	3	4
TOTAL	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina.

El dinamismo de la economía argentina durante este periodo impulsó el nacimiento y desarrollo de una burguesía local más allá de los negocios vinculados con la agroganadería. En consonancia con el énfasis de Jenkins (1991) sobre la difusión de grupos económicos en los países más industrializados de los países del denominado Tercer Mundo, durante este periodo se formaron los primeros grandes grupos económicos en Argentina, muchos de ellos aún operativos. Estos grupos económicos diversificados, conocidos como *capitanes de la industria*, pasaron a formar parte del núcleo de grandes empresas junto a las extranjeras, las empresas estatales y, otras de origen argentino no configuradas como conglomerado. Algunos de ellos destacaron por ser líderes en algunas de las actividades industriales y, por lo general, se caracterizaron por emplear tecnologías próximas a los estándares internacionales en sus procesos productivos (Katz y Kosacoff, 1989, p. 48).

Barbero (2011) destaca que durante el periodo agroexportador se formaron tres importantes grupos económicos: Bunge y Born, Tornquist y Devoto. Dado el interés y el protagonismo que adquieren estos y otros grupos que surgen posteriormente, parece pertinente señalar algunos de los rasgos fundamentales de estos grupos diversificados que comparten –compitiendo y asociándose– espacio económico con los capitales extranjeros. Según María Inés Barbero en todos ellos pueden encontrarse los siguientes elementos:

- i. Su vinculación con la inmigración, bien por fundarse por empresarios llegados de fuera (Ernesto Bunge y Jorge Born), por inmigrante (Antonio Devoto) o por nacidos en Argentina, pero con familiares extranjeros con grandes lazos con su país de origen (Ernesto Tornquist). La autora considera que el peso de los lazos familiares extranjeros, europeos concretamente, diferencia a estos primeros grupos económicos argentinos de la pauta general en América Latina que guarda una mayor relación con la élite local del momento que con el origen extranjero de sus fundadores.
- ii. Derivado de lo anterior, los lazos familiares y de amistad con empresarios europeos, facilitaba el mantenimiento de estrechas relaciones comerciales. Ello les permitía tener un acceso privilegiado no solo a financiación sino también a información, así como la oportunidad de lograr nuevos socios, gerentes y técnicos.
- iii. Estos grupos estaban ampliamente diversificados en actividades comerciales, financieras, agropecuarias e industriales, entre otras. Participaban del capital y de la gestión de bancos manteniendo relaciones directas con bancos europeos de los cuales, en algunos casos, eran sus representantes en la República Argentina.
- iv. La propiedad de los grupos se caracterizaba por estar significativamente concentrada entre los fundadores y allegados próximos y que, a veces, actuaban como accionistas externos. Los técnicos y gestores profesionales, sin embargo, eran por lo general reclutados en países europeos.
- v. Las empresas del grupo, en su mayoría, fueron empresas competitivas en sus respectivas ramas. Estas empresas estaban dotadas de tecnología de vanguardia, técnicos profesionales en su mayoría extranjeros, gracias a la explotación de patentes o licencias que, a cambio del pago de *royalties*, le facilitaba el acceso a la tecnología punta de productos como procesos. En algunos casos se asociaban directamente con empresas extranjeras¹⁸⁹.
- vi. A su capacidad competitiva había que sumarle su relación cercana y privilegiada con el poder político y su apoyo institucional que, obviamente, mejoraban su posición en el mercado. La ausencia de regulación sobre los capitales extranjeros durante el periodo agroexportador, por ejemplo, fue extremadamente provechosa para unos grupos que guardaban estrechas relaciones –y dependían en muchos casos- de empresas del exterior. Tampoco encontraron oposición para estructurarse como grandes conglomerados, abarcando así numerosos y variados mercados. La proximidad con el poder, en definitiva, les permitía un grado significativo de influencia en decisiones políticas, siempre en favor de sus intereses (Barbero 2011, pp. 7-13).

Finalmente, es relevante señalar que estos grupos que orientan una gran parte de sus actividades al mercado interno, también tenderán a operar en otros países latinoamericanos, muy especialmente, el brasileño, aprovechándose de su capacidad tecnológica puntera (Katz y Kosacoff, 1989, p. 48). En este mismo sentido, López (2011) añade que los procesos de

¹⁸⁹ A pesar de ser competitivos y emplear tecnología avanzada no todos los emprendimientos resultaron exitosos. Barbero identifica entre los casos fallidos más relevantes la sobrecapacidad de la Refinería Argentina del Grupo Tornquist que superaba con creces las necesidades del mercado local o Frigorífico Argentino del grupo Devoto que no consiguió competir con los frigoríficos de origen británico ni estadounidense.

maduración productiva en algunas empresas de estos grupos, empujaron a más de una a materializar operaciones de IED, constituyéndose como pioneras entre las compañías de países en vías de desarrollo. Empresas tales como Alpargatas, Bunge & Born y Siam, se atrevieron, en efecto, a radicar plantas industriales en el exterior (Kosacoff, 1999a, p. 72). Estas firmas se caracterizaron por operar a través de plantas de producción que cumplieran los estándares internacionales de producción y que, al igual que las ETN que entraron en Argentina, tras un periodo de crecimiento y acumulación en el mercado doméstico, y condicionadas por las barreras arancelarias en vigor en los países de su entorno, la IED representaría también para éstas la mejor opción para su internacionalización (Katz y Kosacoff, 1983, p. 165-7). Algunas de ellas como Alpargatas, firma textil fundada por dos inmigrantes de origen vasco y escocés, llegó incluso a planificar la instalación de centros productivos en Italia y España.

En términos generales, estos pioneros procesos de internacionalización estaban motivados en buena medida como una respuesta a la saturación del mercado nacional que empujaban a los conglomerados nacionales a explotar en el exterior los mayores grados de eficiencia obtenidos en el mercado interno (López, 2011, p. 106). Una motivación, por otro lado, similar a la que impulsaba a la internacionalización a las firmas provenientes de los países más desarrollados de aquella época. En cualquier caso, la internacionalización de las firmas argentinas durante este periodo, si bien resulta como se comentó pionero en la región y fuera de los países más punteros de aquellos años, no llegarán a alcanzar los niveles de sus pares de países más desarrollados y pueden circunscribirse todo este fenómeno a experiencias puntuales, pero que responden, independientemente de su volumen y profundidad, a las dinámicas propias de una economía de mercado. Precisamente, estos grupos y otros que surgirán más adelante durante la etapa sustitutiva, serán los protagonistas de una ola de internacionalización de mayor alcance en el futuro.

6.4. Inversiones españolas en Argentina

Las inversiones españolas durante el periodo agroexportador en Argentina están estrechamente vinculadas a los flujos migratorios españoles hacia el país suramericano que se incrementaron en este periodo¹⁹⁰. A menudo, los análisis de las inversiones para este periodo, suelen incorporar las operaciones económicas de inmigrantes de nacionalidad española que emprenden proyectos empresariales, por lo general, vinculados al comercio de bienes de consumo procedentes de la península y estrechamente relacionado con los patrones de consumo típicamente españoles¹⁹¹.

¹⁹⁰ Entre 1860 y 1930 el 80% de la inmigración radicada en Argentina, mayormente en su capital, provenía de España e Italia (Fernández, 2000).

¹⁹¹ Fernández A. (2004), emplea el término de *mercado étnico* para mostrar la importancia de los emigrantes españoles no solo como potenciales consumidores de los artículos españoles, sino también como integrantes de los circuitos comerciales que en Buenos Aires -como en otras ciudades- se ocupaban del comercio de importación y exportación. A mediados del XIX, por ejemplo, destacaba el comercio triangular entre Barcelona-Río de la Planta- Antillas por la cual los mercaderes catalanes exportaban al puerto de Buenos Aires vinos comunes procedentes de Tarragona y Valencia y, en menor medida, tejidos de lana o aceite de oliva. En algunos casos, una vez vaciada la goleta, se llenaban con tasajo (carne salada que se producía en orillas del Río de la Plata) destinado al consumo de los esclavos de Cuba. El triángulo se cerraba importando de la isla caribeña -y del sur de Estados Unidos-, azúcar y algodón para comerciar en Europa y para las industrias catalanas, respectivamente (Fernández, 2004).

En un país en el que el flujo de inmigrantes era tan elevado, no era extraño que muchos de los emprendimientos de la época fueran protagonizados por personas nacidas fuera del país.

La relación entre Argentina y España se concentraba en intercambios comerciales entre los cuales las importaciones de origen español -que en 1916 suponían la quinta posición en volumen sobre el total-, estaban estrechamente vinculadas a las pautas de consumo de los residentes de origen español (vino, aceite de oliva, pimentón, jerez, etcétera) y también, aunque en menor medida, artículos textiles. Fernández (2000) estima, en base al *Censo general de población, edificación, comercio e industria de la Ciudad de Buenos Aires* de 1909, que para dicho año un 22 por cien de los establecimientos comerciales de Buenos Aires estaba en manos de inmigrantes españoles y, en algunos casos concretos, su peso relativo era superior como en las tiendas y mercerías (60%), ferreterías (40%) o ventas de comestibles, bazares y agencias de cambio y pasajes (30%). Por lo general, estos comercios actuaban como enlace entre las empresas españolas de tamaño pequeño -familiares en su mayoría- que trabajaban para el mercado español, pero que no tenían recursos suficientes para operar por sí mismas (a través de viajantes o agentes fijos) en el mercado argentino. Su ventaja principal, afirma Alejandro Fernández, se debía en gran medida a la buena recepción en Argentina de sus productos -como consecuencia de la difusión de los hábitos de consumo de los inmigrantes españoles- y, en parte, también por la competitividad intrínseca que poseían antes de los años 20. A partir de entonces, la sobrevaluación de la peseta afectaría negativamente a los precios de los productos de origen español.

En 1888 se funda en la capital federal la Cámara de Comercio Española de Buenos Aires que jugará un papel relevante en aglutinar a los empresarios españoles, en su mayoría, comerciantes y almacenistas importadores. La actividad de esta importante institución -aún en vigor- en defensa de los intereses económicos españoles en Argentina, nació con el propósito de “realizar tareas de mediación entre importadores y distribuidores de productos y mercancías, arbitrando litigios de carácter mercantil; protegiendo marcas y patentes; organizando campañas de promoción y propaganda de productos y mercancías españolas; creando plataformas para defender reducciones en aranceles y tasas aduaneras aplicadas por los diferentes gobiernos implicados en decisiones de política comercial; y, finalmente, proporcionando contactos a empresarios locales e inversores españoles” (Vidal Olivares, 2011a, p. 137).

Esta institución es importante en tanto en cuanto contribuye a la mejora del “ambiente de negocio”, en este caso, para los inversores españoles. Un ejemplo del grado de relevancia de este tipo de uniones empresarias puede encontrarse en Javier Vidal Olivares cuando escribe que “la configuración de redes externas [Cámaras de Comercio] para las empresas, además de ayuda a la internacionalización, desempeñaron un papel fundamental para poder hacer frente de modo flexible a entornos inestables o proclives a cambios como eran los de América Latina. Las Cámaras constituyeron, desde esta perspectiva, plataformas de confianza, disminuyendo los riesgos de los comerciantes e inversores españoles, proveyendo información sobre nuevas oportunidades de inversión” (Vidal Olivares, 2011b, pp. 242-3). En definitiva, este tipo de entidades como las Cámaras de Comercio persiguen, entre otras cuestiones, dotar de mayor seguridad a través de la organización entre capitalistas, en este caso, en función del origen nacional y contribuyen a mejorar las oportunidades de valorización configurando redes que

permiten poner en contacto a capitalistas residentes en Argentina con otros radicados en la península. En sentido similar, pueden entenderse las patronales sectoriales que unen capitalistas según la rama de producción en la cual operan.

Con un propósito semejante, pudo crearse en 1887 por parte de estos mismos comerciantes, el Banco Español del Río de la Plata. Su actividad, sin embargo, no proporcionó una mejor financiación del comercio bilateral entre ambos lados del Atlántico, dado que finalmente se concentró en tareas propias de la banca comercial, como en la gestión de depósitos y créditos entre otras funciones (Fernández, 2000)¹⁹². Esta actividad le llevaría a ser uno de los más importantes en banca comercial del país en 1910, después de haber sorteado con éxito la crisis financiera de 1890, logrando constituirse como el primer banco privado nacional. Este banco fundado por mercaderes españoles alcanzaría casi el 40 por cien de los depósitos del conjunto del segmento y con un capital que ascendía a más de 250 millones de pesos, llegó a superar a otras entidades más antiguas como el Banco de Italia o Río de la Plata (Regalsky e Iglesias, 2016). A principios del siglo XX, llegó a abrir sucursales en España, logrando posicionarse en el giro de remesas de los emigrantes españoles compitiendo en este segmento con el Banco de Galicia y Buenos Aires, fundado en la capital argentina por la colectividad gallega allí residente en 1905¹⁹³.

A este lado del Atlántico con el mismo ánimo de contribuir a paliar los problemas de financiación de las exportaciones españolas, se fundó en 1928 el Banco Exterior de España con el objeto de ayudar a los productores españoles en la exportación de productos que podrían tener un cierto atractivo en países como Argentina, Cuba o Uruguay donde existía una comunidad española lo suficientemente atractiva. Según Fernández (2000), sin embargo, el impacto de la crisis internacional en 1929 anuló prácticamente la incidencia de la recién creada entidad.

Javier Vidal Olivera por su parte destaca que durante la década de los años 20 se produjeron cambios en las relaciones entre Argentina y España que permitieron una pequeña expansión de inversiones españolas al país sudamericano. El flujo más importante se destinó a la generación de energía a través de la firma participada por capital español, Compañía Hispano-Argentina de Electricidad (CHADE), pero también sobresalieron inversiones en el campo editorial, con la creación de filiales para la distribución de libros y otros productos relacionados con el sector de las artes gráficas (Vidal Olivares, 2011b, p. 246). Estas inversiones estarían motivadas, por un lado, por la aparición de los primeros síntomas de agotamiento del modelo de *mercado étnico*, y, por otro, por un incremento de los aranceles a ambos lados del Atlántico, que recomendaban la internacionalización a través de la IED. Se esperaba de los inversores españoles un incremento de las adquisiciones de filiales y a la apertura de empresas en busca de mercados emergentes como el argentino, abriéndose a nuevas oportunidades de negocio, pero la crisis económica de finales de la década, desanimaría estos movimientos, cortando la internacionalización de

¹⁹² Vidal Olivares recupera un testimonio de un agregado comercial español de 1920 que indicaría que el Banco Español del Río de la Plata también contribuyó a financiar el comercio entre ambos países (Vidal Olivares, 2011b, p. 247).

¹⁹³ El Banco Galicia es en la actualidad el mayor banco privado argentino con más de 261 sucursales en el país. El Banco Español, por su parte, fue adquirido por diferentes bancos, entre ellos, el Banco Galicia en 1988. Curiosamente, la moderna Torre Galicia Central que alberga en la actualidad la sede de la entidad financiera, está erigida sobre el solar donde se inauguró el Banco Español del Río de la Plata a finales del XIX.

empresas españolas, más allá de aquella vinculada a la comercialización de productos agrarios (Vidal Olivares, 2011a, p. 144). El comercio siguió siendo, por consiguiente, la modalidad predominante de internacionalización entre los industriales españoles, y, a pesar de sus dificultades, el *mercado étnico* argentino siguió siendo el mayor vínculo de España en el exterior antes de la Guerra Civil (Fernández, 2000).

Para el periodo que comprende este capítulo las firmas españolas radicadas en el país rioplatense serían, según la información que se deriva de la Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina, las que se exponen en las siguientes tablas¹⁹⁴:

Tabla 6.18. Empresas españolas en Argentina, 1913.

Nombre	Fecha de Creación	Cambio de nacionalidad	Objeto	Capital Argentina en dólares
La Aurora	1907	1913	Seguros	92.827

Tabla 6.19. Empresas españolas en Argentina, 1923-1924.

Nombre	Fecha de Creación	Objeto	Capital Argentina en dólares
Calpe SA de Librería, Publicaciones y Ediciones	1922	Gráfica, editorial	11.364
CHADE Compañía Hispano Americana de Electricidad	1921	Construcción y explotación de usinas eléctricas	24.514.771
Industria Lanera Hispanoamericana S.A.	1918	Textil	-

Tabla 6.20. Empresas españolas en Argentina, 1930.

Nombre	Fecha de Creación	Objeto	Capital Argentina en dólares
Espasa Calpe Argentina SA Editora	1928	Publicación y edición de libros	113.403
CHADE Compañía Hispano Americana de Electricidad	1921	Construcción y explotación de usinas eléctricas	30.334.142
Iberoamericana de Inmuebles y crédito	1924	Inmobiliaria	233.340
Editorial Labor	1925	Artes Gráficas, edición y venta de libros	-
Perfumerías Gal SA.	1928	Fabricación y venta de perfumes, jabones, artículos de tocador	45.361

¹⁹⁴ La Tabla 6.18; 6.19 y 6.20 son de elaboración propia en base a datos obtenidos de la Base de datos de Empresas Extranjeras en Argentina.

Entre todas ellas cabe destacar para el periodo agroexportador que nos ocupa la inversión directa española referente a la CHADE en un sector, como el energético, además, en plena expansión, particularmente, en el área del alumbrado público¹⁹⁵. En medio de la ebullición de concesiones públicas de alumbrado, la compañía AEG alemana consiguió en 1897 una adjudicación para proveer a Buenos Aires –y Santiago de Chile- de energía eléctrica. Esta compañía fundaría un año después la Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE) para abastecer los mercados de Buenos Aires –y, posteriormente, expandirse también por Chile y Uruguay-. Tras intentos individuales con usinas de poca potencia instaló, en 1898, una usina capaz de generar 4.000 Kw, siendo para 1905 el principal proveedor del servicio de Buenos Aires. En 1911 se le concedió una licencia por 50 años, en contra de la política habitual de otorgar licencia inferior a 20 años por cada adjudicación sobre la explotación de los servicios eléctricos de la capital. En 1911, sin embargo, el nuevo regidor de la capital federal, y con el objetivo de fomentar la competencia, otorgó otra licencia también por 50 años a la Compañía Italo-Argentina que según algunos analistas terminaron repartiéndose el negocio en lugar de competir entre sí. Pasada la Primera Guerra Mundial, dado los problemas financieros que asolaron a buena parte de las compañías alemanas, y las presiones de los países vencedores sobre las compañías de capital germano, la CATE fue adquirida por un consorcio formado por capitales de varios países europeos, entre ellos España, y liderados a través del importante grupo belga SOFINA con sede en Luxemburgo, pasándose a llamar en 1920 Compañía Hispano-Argentina de Electricidad (CHADE). A pesar de que los capitales españoles eran minoritarios (20%) la sede de la compañía por razones estratégicas se radicó en Madrid y Barcelona y fue la segunda más grande según capitalización de las compañías españolas de gas y electricidad (superada únicamente por Barcelona Traction)¹⁹⁶. La empresa CHADE se mantuvo como empresa filial de SOFINA de la cual recibió la financiación inicial y el apoyo tecnológico para operar (Vidal Olivares, 2011a, p. 140)¹⁹⁷. En 1936 la empresa CHADE, como consecuencia del alzamiento militar y la posterior contienda bélica española, cambiará de nombre pasando a denominarse como Compañía Argentina de Electricidad. Según las estimaciones de Base de datos de Empresas Extranjeras en Argentina, tanto la CATE como, posteriormente, la CHADE fue durante el periodo comprendido en este capítulo la principal compañía extranjera operando en el sector eléctrico argentino en términos de capitalización. En conjunto, esta firma ocupó los puestos 7 (1913), 11 (1923-4) y 16 (1930) en el *ranking* de las 100 mayores empresas extranjeras en Argentina.

¹⁹⁵ En torno a la Primera Guerra Mundial las ciudades más importantes de los países más desarrollados contaban con alumbrado eléctrico que fue extendiéndose en las siguientes décadas (Hausman, *et al*, 2008, Capítulo 3).

¹⁹⁶ Respecto a la actividad de la compañía española en Argentina véase, Anés Álvarez, (1999) sobre la constitución de la compañía en España, Schvarzer (2000) p. 90; Rapoport (2007), pp. 52-3 y Wilkins (1998a), pp. 104-5 para su actividad en Argentina.

¹⁹⁷ El grupo SOFINA (Société Financière des Transports et d'Entreprises) era un grupo financiero con participación en SIDRO (Société Internationale d'Énergie Hydro-Électrique), empresa importante de producción y distribución de energía eléctrica. Recuérdese que a finales del siglo XIX se formaron grandes grupos económicos u *holdings*, particularmente, en aquellas ramas o segmentos en expansión y que requerían de grandes desembolsos iniciales de capital como en caso de las eléctricas.

Más allá del caso singular de CHADE, que tiene que ver con circunstancias muy específicas y ajenas a la economía española y, por consiguiente, difícilmente reproducibles a otros casos, el sector editorial español supone uno de los escasos ejemplos de internacionalización impulsado por las características generales del sector en España. La situación a finales del siglo XIX no parecía muy halagüeña para este sector que, en consonancia con la economía española en general, se caracterizaba por su estrechez de mercado y por el predominio de empresas de tamaño pequeño, mayormente de carácter familiar y envuelto en continuos problemas de índole financiero. Al objeto de ampliar mercados, sin embargo, algunas editoras encararon, desde bien temprano, procesos de internacionalización que las llevaron sobre todo a extenderse en el mercado latinoamericano para los primeros años del siglo XX. Como es habitual, los primeros intentos de internacionalización tomaron la forma de exportación de libros, pero una serie de circunstancias concretarás impulsó, siempre que el volumen de negocio lo permitió, inversiones en el extranjero para su comercialización directa en el mercado de destino a través de filiales o incluso mediante la producción de libros en el exterior. Desde finales del siglo XIX hasta la Guerra Civil, el sector creció de manera significativa, en lo que se conoce como la primera *edad de oro* de las editoriales españolas.

El grueso de las exportaciones e inversiones en el exterior de las editoras españolas se concentraron en América Latina y Argentina representó el mayor volumen de negocio entre los países de la región¹⁹⁸. Para 1910 las editoras españolas eran las principales importadoras de libros de la República de Argentina. Entre 1911-1914, por ejemplo, el 41 por cien de los libros importados al país sudamericano procedía de España y entre 1915-1918 esta cifra ascendía hasta el 47 por cien. El segundo lugar de preferencia para los editores españoles era México, donde la importación española representaba al 23 por cien y el 37 por cien durante esos mismos años respectivamente. En los años veinte, las cuotas de mercado también fueron elevadas en otros países latinoamericanos tales como Cuba (48%), Perú (30%), Panamá (8%), Chile (19%) y Nicaragua (10%) (Fernández-Moya, 2009a, pp. 29-30).

Las editoras españolas debieron hacer frente en América Latina a otras firmas extranjeras, ya instaladas en la región y, por lo general, procedentes de mercados más desarrollados que el español. Durante aquellos años, en efecto, operaban editando en castellano grandes firmas con sede en Estados Unidos (Appletton), Alemania (Brockhaus), Inglaterra (Ackermann) o Francia (Garnier y Bouret) con una capacidad comercial y financiera superior a las españolas, unos precios menores de venta y unas tiradas, por lo general, más amplias. A la estrechez del mercado doméstico, las editoras españolas debían añadirle, además, el escaso contacto con firmas extranjeras, dado que el mercado español del libro quedaba fuera del radar de la inversión extranjera (Fernández Moya, 2009a, pp. 27-30). Por esta razón, suele destacarse la importancia que tuvo la internacionalización en la modernización del mercado español, pues la penetración en el mercado argentino, entre otros, puso en contacto a las editoriales españolas con tecnologías más modernas, nuevas formas de adaptación al mercado americano y un

¹⁹⁸ Algunas editoras como, Salvat exportaba fuera de América Latina a países como Francia, Gran Bretaña, Estados Unidos, Italia, Japón, Filipinas, Bélgica y Holanda. Incluso se atrevió a medidas de los años veinte a publicar en inglés y distribuir en Inglaterra y Estados Unidos. Aun así, la exportación a países no latinoamericanos respecto al conjunto seguiría siendo muy marginal (Fernández Moya, 2009, p. 32).

conocimiento avanzado para la época sobre técnicas de gestión, particularmente, en el ámbito de las finanzas y la publicidad, y que tuvieron que incorporar a su forma de operar (Fernández Moya, 2009a).

Obviamente, no todas las editoras españolas apostaron por la internacionalización ni, entre las que lo hicieron compartieron una única estrategia de expansión internacional. Algunas editoriales, de menor volumen de negocio, optaron por ceder sus fondos para que fueran otras agencias o editoras mayores, las cuales se encargaron de comercializar sus productos en el exterior. Esta estrategia se basaba en lograr contactos puntuales con librerías locales, comercializando el catálogo a través de agentes de ventas. La editorial Hernando, por ejemplo, en 1892 tenía una red de corresponsales en América y había concedido la exclusiva de gestión y venta de su fondo en Argentina a los intermediarios Contreras, Lazarraga y Cía. (Martínez Rus, 2002, p. 1052). Otras, con mayores recursos, optaron por establecer filiales en Buenos Aires como las editoriales Calleja, Renacimiento, Sociedad General de Librería, Sopena, Compañía Iberoamericana de Publicaciones (CIAP), Laboral o Espasa-Calpe que abrieron sucursales durante las primeras décadas del siglo XX en la Capital Federal, (*ibíd.*, p. 1021). Aunque por lo general las empresas eran de tamaño pequeño también había alguna, como Espasa-Calpe, que se aproximaba a los estándares de las firmas europeas. En efecto, esta compañía, que aparece en la muestra presentada en la Tabla 6.19 y 6.20., supone para aquel periodo la editorial española más importante. Se fundó en Bilbao en 1925, aunque era resultado de la fusión entre la editorial madrileña Calpe y la catalana Espasa, con un capital social aproximado de 16 millones de pesetas que, para la época, suponía un enorme desembolso para este tipo de compañías. La editorial Calpe era fruto de una estrategia de integración vertical de Papelera Española nacida en 1918, pero que arrastraba problemas financieros que la empujaron a fusionarse con la catalana Espasa, empresa familiar fundada en 1908 y de menor tamaño, pero propietaria de uno de los productos estrella de la época, la Enciclopedia (Fernández Moya, 2009a, pp. 26-30). Los movimientos empresariales de las editoras eran como se ve variados, pero manteniéndose dentro de una lógica que no difiere al comportamiento de cualquier rama en expansión, o con cierto grado de dinamismo, donde las unidades económicas, esto es las empresas, persiguen mejorar la eficiencia microeconómica a través de diferentes movimientos de centralización y/o internacionalización.

Entre las razones que impulsaron la internacionalización, además de la necesidad de superar las limitaciones del mercado interno, Javier Vidal Olivares, señala que algunas editoriales españolas tomaron la decisión de internacionalizarse para hacer frente a las frecuentes falsificaciones, impagos de derechos de autor, tratos fiscales desfavorables o penalizaciones en las distribuciones, tanto en Argentina como en otras repúblicas hispanoamericanas, ante las cuales ni la administración española ni los ausentes consorcios de editores eran capaces de mitigar (Vidal Olivares, 2011a, p. 141). El auge de las medidas proteccionistas a ambos lados del Atlántico empujaba, a su vez, a apostar por la inversión directa. Así mismo, las firmas económicamente más pudientes procuraban evitar intermediarios que incrementasen los precios finales abriendo directamente filiales para gestionar sus fondos bibliográficos en lugar de cederlos. Este era, a su vez, la estrategia corporativa que triunfaba entre las principales casas extranjeras. No cabe duda que elementos como la afinidad cultural e idiomática, así como la

presencia de inmigrantes de origen español suponían una ventaja competitiva en favor de las firmas españolas y que contribuía a generar mayores expectativas de éxito. Finalmente, al mercado potencial argentino debía añadirse la posición estratégica del puerto de Buenos Aires, que favorecía la provisión de libros desde España al conjunto de países del Cono Sur (Fernández Moya, 2009a, p. 29).

Hasta la Segunda República, el apoyo institucional a la internacionalización de editoras españolas fue más bien escaso, primando la exportación a través de una serie de descuentos y bonificaciones a los libreros a través de la industria papelera. El peso de la promoción corrió a cargo de la iniciativa privada, mediante la constitución de asociaciones y sindicatos que, por lo general, cosechaban pobres resultados. Su razón de ser estaba motivada en la propia política de bonificaciones y primas a la exportación, que exigía de estas asociaciones para acceder a las ayudas. De esta manera se constituyeron el Sindicato del Libro Español y el Consorcio Exportador del Libro Español en Madrid y Barcelona respectivamente, pero, a pesar de que el objetivo de estas asociaciones voluntarias de editores era la de procurar ordenar y gestionar conjuntamente la exportación de libros, lo cierto es que no logró aunar más que a unos pocos editores y la estrategia individualista de las compañías editoras siguió siendo la norma. Existieron otras iniciativas privadas, sin embargo, que gozaron de mayor éxito, sobre todo, en Cataluña. Entre ellas, puede destacarse la constitución de la Casa de América de Barcelona, fundada en 1911 y que hacía labores de agencia de información internacional a través de delegados y relaciones con las cámaras de comercio extranjeras. La Cámara del Libro de Barcelona fue, además, socio corporativo de la Casa de América de Barcelona entre los años 1921 y 1936. Tanto esta como otras iniciativas, revelaban el predominio de las editoras catalanas sobre las madrileñas (un 70% por un 30% de las exportaciones respectivamente) y la mayor relación de la ciudad condal, comparado con la capital española, con América (*ibíd.*).

La llegada de la Segunda República mejoró el apoyo a la difusión del libro y se implementaron nuevas medidas para fomentar su exportación. En este sentido, el nuevo gobierno intensificó las relaciones culturales con América Latina y procuró potenciar la imagen de España en el exterior a través de la organización de exposiciones en el exterior como, por ejemplo, la Exposición la Feria del Libro Español en Buenos Aires en 1933. Asimismo, dos años más tarde, el gobierno crearía el Instituto del Libro Español por el cual se comprometía a fomentar diversas actividades favorables a la exportación y la defensa de los tratados internacionales de propiedad intelectual. El estallido de la Guerra Civil, sin embargo, haría que esta institución apenas prolongara su actividad durante año y medio.

6.5. Conclusiones preliminares

En el transcurso de este capítulo se ha pretendido mostrar la dinámica de la internacionalización del capital en Argentina durante el periodo agroexportador del país, esto es, desde sus primeros años como Estado independiente hasta la década de los 30 del siglo XX. Se han mostrado las diferentes estrategias y formas que toma la internacionalización, indirecta –mayoritariamente– y directa, así como la distribución sectorial y procedencia de las primeras ETN allí radicadas. Se han expuesto, a su vez, la variedad en la que se ha concretado la inversión extranjera –préstamos a gobiernos, células hipotecarias, proyectos ferroviarios– que dan cuenta de cómo el capital, en

su necesidad por lograr beneficios, puede tomar diferentes formas que responden al llamado de la rentabilidad. Una valorización que se fundamentaba en un modelo agroexportador por la cual el país argentino exportaba alimentos a Gran Bretaña e importaba, junto a inversiones, también bienes manufacturados y de capital característicos de la época. Sectorialmente, la construcción del ferrocarril ha sido el más atractivo para las inversiones extranjeras, sobre todo, británicas y, en menor medida, también francesas. Tomando el periodo en su conjunto, la internacionalización se produjo en un contexto signado por las grandes expectativas de rentabilidad que generaba un país que se insertaba de manera acelerada y exitosa en la economía mundial, asociándose estrechamente, además, con la pujante potencia económica de la época.

Durante el periodo analizado que se inicia con la estabilidad institucional de la segunda mitad del siglo XIX hasta los años treinta, la entrada de capital ha sido, a pesar de sus irregularidades, intensa en términos cuantitativos como cualitativos. Al igual que en el resto de países denominados como nuevos, los flujos de inversión extranjera han estado condicionados por la evolución de la balanza comercial del país que, dado su modo de inserción en la economía mundial, determinaba el desempeño de la economía en general y, la capacidad de pago y la rentabilidad de los sectores asociados a la exportación agroganadera, en particular.

A medida que se ha avanzado en el periodo, sin embargo, el peso de la inversión directa recibida ha sido mayor respecto a la indirecta, consolidándose en sectores de carácter industrial. El incremento de la IED a principios del siglo XX, se tradujo en una mayor presencia de compañías de nuevos países inversores, como de EEUU y Alemania. La internacionalización de la producción ha variado entre formas menos puras, como la forma free standing en la construcción del ferrocarril, que combina la inversión en cartera con producción internacional, hasta la apertura de modernas plantas manufactureras como en la industria del frigorífico o la automoción. También han proliferado vías intermedias, mediante la cesión de licencias de explotación o la subcontratación productiva.

En sus múltiples formas, los capitales extranjeros han contribuido en la modernización de la industria local, no solo a través de su presencia directa, sino también a través de intermediarios locales e incluso, forzando a las propias empresas argentinas a interiorizar las nuevas formas de producción y organización. Se ha comprobado, además, la relevancia de las alianzas entre capitales extranjeros y locales, bien mediante contratos o licencias, o bien por medio de asociaciones entre ellas. Este proceso ha contribuido, a su vez, al surgimiento de conglomerados económicos de capital nacional que han sabido aprovechar estas relaciones con capitales extranjeros para acceder a tecnologías de vanguardia y consolidarse en la industria del país. Algunas de ellas, llegarían inclusive a implementar sus propios procesos de internacionalización en países del entorno.

En lo que respecta a los capitales españoles en el país, su protagonismo ha sido significativamente menor al de los países más desarrollados que han sido quienes han liderado esta primera ola de internacionalización en Argentina. Aun así, durante este periodo, sí se han materializado algunas experiencias de internacionalización española, de menor dimensión,

marginales incluso, pero acorde a las capacidades de los capitalistas españoles de aquel momento. Como se ha mostrado, su internacionalización se ha apoyado, básicamente, en el aprovechamiento de los canales migratorios o como también se ha definido a través del mercado étnico. La valorización a través de productos vinculados a los patrones de consumo español, ha permitido, en efecto, compensar las debilidades del capital español respecto al resto de competidores más avanzados. En este sentido, se han señalado el desarrollo de redes comerciales para la distribución de estos productos desde la península; una institucionalización necesaria para la comercialización. Asimismo, otros capitales, particularmente los vinculados a las artes gráficas y libros, optaron sustituir la exportación por la producción en la propia Argentina, cuando las condiciones comerciales, así como los incumplimientos de los derechos de autor, hicieron de este modo de internacionalización más eficiente que la exportación. La coyuntura internacional derivada de la Primera Guerra Mundial, también permitió a algunos capitalistas españoles, participar en el mercado energético argentino a través de un potente grupo económico de origen luxemburgués. En resumen, si bien la economía española se encontraba muy alejada de las más desarrolladas de su entorno, capitales españoles de ramas industriales muy concretas, mostraron cierta capacidad para revalorizarse en Argentina, explotando su nicho de mercado (étnico), en el cual la producción de productos demandados por emigrantes españoles allí radicados, se tornaba en una ventaja competitiva lo suficientemente importante como para sortear la debilidad del capital español en otros aspectos. El proceso de internacionalización, particularmente en la industria editorial, contribuyó a la modernización de la industria, no solo en Argentina, sino también en la propia península, incorporando técnicas más avanzadas introducidas en las experiencias en ultramar. Este sector en particular, resulta de un enorme interés tanto por los movimientos que se sucedieron en el mercado español, a través de la configuración de mayores empresas mediante prácticas de concentración y centralización de capital –para el tamaño medio de la economía española- como por su apuesta por la internacionalización en los países de América Latina, incluida su fuerte presencia en Argentina que, como se verá a lo largo de los siguientes capítulos, seguirá siendo de las más importantes.

Finalmente, más allá de la evolución cíclica inherente al fenómeno de la internacionalización, el periodo comprendido muestra una tendencia creciente de interrelación acorde con la profunda inserción de Argentina en la economía internacional. No cabe duda de que esta primera oleada de capitales extranjeros contribuyó significativamente a la modernización argentina, mediante la incorporación de técnicas y conocimientos de aquellos países más desarrollados del momento, atraídos por las expectativas –no siempre acertadas- de rápido crecimiento económico de un país que parecía complementarse exitosamente con la potencia económica del momento. Los capitales extranjeros fueron partícipes, en efecto, de las numerosas oportunidades de revalorización que ofreció el país y contribuyeron de manera determinante, no solo en las ramas vinculadas a la agroexportación donde alcanzaría posiciones dominantes¹⁹⁹,

¹⁹⁹ “El capital extranjero tenía, pues, una fuerte incidencia en la vida económica del país y contribuía a diseñar su perfil agroexportador. Estaba íntimamente relacionado con el comercio exterior, su financiamiento, la elaboración de productos primarios, el transporte interno, las obras de infraestructura, los servicios públicos y el transporte de ultramar. Excluyendo la producción agropecuaria, donde jugó un

sino también al empuje de la incipiente industrialización del país²⁰⁰, ayudando, junto a los capitales locales, en el desarrollo de las fuerzas productivas.

rol secundario, todas las etapas del proceso productivo lo tuvieron esos años como protagonista” (Rapoport, 2007, p. 53).

200 La evidencia empírica parece reforzar la “idea de un impacto significativo de la IED en la modernización y expansión de la industria en la Argentina en los años veinte, y a la vez pone en evidencia la complejidad de dicho proceso, que no fue protagonizado ni solo ni principalmente por filiales de producción sino por una variedad de formas a través de las cuales se concretó dicha inversión” (Barbero, 2003, p. 12).

Capítulo 7.

Internacionalización del capital bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, 1930-1976

Siguiendo un esquema similar al anterior, el presente capítulo analizará la segunda ola de internacionalización de capital en Argentina, dedicando especial atención a la expansión de las inversiones españolas en el país. El capítulo se estructura en torno a 5 epígrafes que abordan el fenómeno desde el punto de vista internacional, su incidencia en Argentina y la contribución de los capitales españoles bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. En su apartado final, se resaltarán aquellos elementos que se consideran más importantes en la internacionalización del capital durante este vigoroso tramo temporal.

7.1. Rasgos generales de la segunda oleada de inversión extranjera en la economía mundial

Los cuarenta años que abarca el periodo que se va a analizar en este capítulo alberga en su interior un enorme contraste tanto en lo que se refiere a la internacionalización del capital, como, en términos más generales, al desarrollo mismo del sistema capitalista. Por un lado, deberemos durante todo el capítulo tener presente que los primeros quince años están marcados por la Gran Depresión de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial 1939-1945 que condicionan enormemente el desempeño de la economía mundial durante esos y los próximos años. Por otro, y en contraste con la deprimente fase inicial, la posguerra da inicio a casi tres décadas de *años dorados* del capitalismo que, antes de terminar abruptamente con otra crisis en los primeros años de los setenta, supone uno de los mayores periodos de expansión económica de los países capitalistas hasta la fecha. La evolución positiva de la economía en esta segunda fase tuvo, como cabe esperar, su reflejo en la internacionalización del capital, muy particularmente, en la internacionalización de la producción, esto es, en la forma de ETN y que John H. Dunning denomina *luna de miel* de la IED (1950-1965) (Dunning, 1981, p. 411). Como apunta este autor es importante considerar, sin embargo, que esta expansión no se produce ni con la misma intensidad ni en el mismo periodo de años concretos en todos los países (capitalistas), pero sí puede identificarse esta época como un periodo especialmente favorable

para la internacionalización de la producción, particularmente, aquella liderada por ETN con origen en EEUU.

A grandes rasgos, se estimaba que para 1960 el valor de la producción internacional, esto es, aquella financiada por IED (Dunning, 1981, p. 74), se acercaba a la del comercio mundial; y en países como Reino Unido, Suiza Estados Unidos o Países Bajos resultaba, incluso, significativamente mayor. En la década siguiente, el crecimiento de la participación de la IED superó al del comercio en cerca de la mitad. Estados Unidos alcanzaría su punto álgido en términos de hegemonía económica durante los años cincuenta, generando una escasez mundial de dólares que impulsaría a las firmas estadounidenses a abastecer los mercados extranjeros produciendo en ellos mismos. También hubo factores de empuje (*push*) como los crecientes diferenciales de los costes laborales entre Estados Unidos y el resto de países industrializados, así como el auge de políticas restrictivas hacia grandes conglomerados empresariales como las *antitrust* que presionaban en el mismo sentido. Ansiosos por explotar sus ventajas competitivas en mercados extranjeros, empresas norteamericanas de ramas como la farmacéutica, bienes eléctricos, computación, máquina herramienta y otras industrias establecieron rápidamente nuevas plantas en Europa, Canadá, Australia y en algunos de los países más ricos de América Latina (Dunning, 1981).

Las primeras instalaciones de ventas y servicios se crearon para promover las exportaciones, luego vino la producción local utilizando materiales y componentes importados, a lo que siguió la producción con algunos componentes locales y así, sucesivamente. Este proceso se observó con frecuencia en la década de 1960, tanto en el Reino Unido como en las inversiones en manufactura de los Estados Unidos. Nuevamente, con los mercados en alza, a menudo protegidos por controles de importación, fueron los principales incentivos junto al temor de perder mercados frente a los competidores. El abandono de los acuerdos de los cárteles internacionales llevó a varias empresas del Reino Unido a establecerse en los Estados Unidos, mientras que otras consideraron que la inversión era la mejor forma de acceder a la tecnología estadounidense. La recuperación del oeste europeo, los esfuerzos encaminados en favorecer una integración regional tanto en Europa como en América Latina, y la expansión de plataformas de exportación anunciaron una nueva era que afectaría fundamentalmente a su producción y sus estrategias locales. A finales de los años sesenta y durante toda la década de los setenta una buena parte de las inversiones se destinaron a racionalizar las actividades de las ETN, generando preocupación en aquellos países anfitriones que temían por los efectos de integrar la filial en una estrategia corporativa mayor, que superaba los límites del mercado local en el cual operaba (*ibíd.*).

Durante este irregular periodo, a nuestro entender, cabe enfatizar en torno a tres elementos que la diferenciarían -en la forma- a las inversiones extranjeras predominantes antes de la Primera Guerra Mundial. El primero de ellos, estaría relacionado con la dimensión y el ritmo acelerado de expansión alcanzado por las ETN a partir de la década de los cincuenta, resultado por la cual la IED se vuelve la protagonista dentro de la inversión exterior en detrimento de formas de inversión indirectas predominantes en el periodo prebélico. En segundo término, el reparto geográfico se modifica y el grueso de la inversión extranjera pasa a concentrarse en destino -también en origen-, pero esto no supone novedad alguna- en los países capitalistas

avanzados. Finalmente, como tercer punto reseñable, apuntar el incremento del sector de la fabricación manufacturera en detrimento del sector primario que protagonizó las inversiones extranjeras anteriores. El propósito de este apartado es mostrar estos tres elementos que, a grandes rasgos, signarán la evolución de la inversión extranjera hasta el final de los *años dorados*.

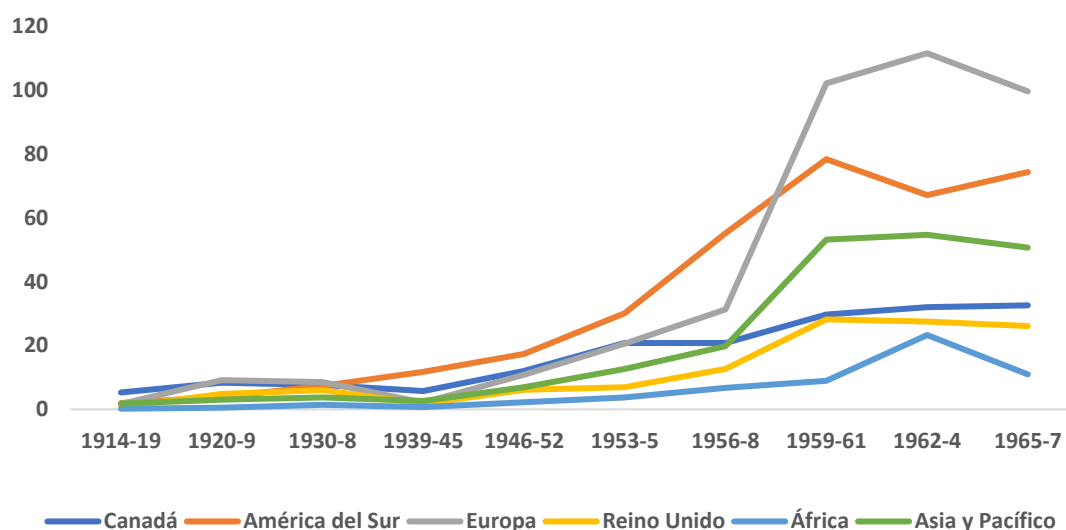
Como se mostró en el capítulo anterior, previa a la *luna de miel* de la ETN y la IED, la internacionalización de la empresa constituía ya un fenómeno embrionario, pero con una tendencia al alza en la cual algunas de las ETN, incluidas las manufactureras, contaban para entonces con experiencias productivas en países tanto desarrollados como del denominado Tercer Mundo. América Latina, por ejemplo, fue la región más atractiva para este tipo de organización empresarial extranjera si excluimos para este cómputo las inversiones cruzadas entre países desarrollados. Para 1939, la región latinoamericana congregaba a más de 200 subsidiarias tanto de EEUU como de Europa entre las cuales pueden destacarse empresas como Ford, GM, Goodyear, Firestone, General Electric, ITT, Singer, Abbott; o europeas como Pirelli, Philips, Siemens, Lever, Roche, Nestlé y Olivetti. En el resto de las economías menos desarrolladas, sin embargo, apenas se instalaron 100 subsidiarias antes de la Segunda Guerra Mundial, destacando la India como la principal receptora (Jenkins, 1991, pp. 5-6).

Después de la guerra se produjo, sin embargo, la mayor expansión de las ETN manufactureras a escala mundial. La política de industrialización inducida por la sustitución de importaciones favorecerá, particularmente en la región latinoamericana, esta modalidad de internacionalización, contribuyendo así a la expansión de este tipo de compañías, también en algunos países en desarrollo durante las décadas de los cincuenta y sesenta. Como resultado de ello, el peso relativo del sector primario en atracción de IED se redujo tanto por las nacionalizaciones que se llevarán a cabo (compañías petrolíferas, por ejemplo) como por las desinversiones. Entre 1950 y 1984 el empleo de las ETN procedentes de Estados Unidos en países del Tercer Mundo se duplicó holgadamente en el sector manufacturero, pasando de un 15 a más del 37 por cien, al tiempo que la industria extractiva caía de más de la mitad del total al 40 por cien. Entre otros, estos datos corroboran el protagonismo de la IED orientada a la industria manufacturera durante estos años (Jenkins, 1991, p. 7).

Los gráficos que se reproducen a continuación muestran el número de filiales y destino geográfico de ETN con distinto origen geográfico y dibujan, con algo más de detalle, la expansión de la ETN en los primeros tres cuartos del siglo XX a la que nos acabamos de referir. El extraordinario auge del número de filiales abiertas en el exterior se produce a partir de los primeros años cincuenta para firmas estadounidenses y británicas, mientras la expansión exterior de las compañías europeas continentales y, particularmente, japonesas, se hacen esperar hasta finales de la década. Entre en las regiones receptoras destaca el peso de los países de América del Sur que como se comentó será la principal región de atracción de estas compañías entre los países menos avanzados. Aun así, y a diferencia del periodo anterior a la Primera Guerra Mundial, las nuevas filiales se concentrarán en los países desarrollados, destacándose el peso de la Europa continental en atracción de subsidiarias procedentes de empresas con sede en EEUU, Reino Unido, Japón, pero también, firmas europeas que se internacionalizan en los países vecinos. En efecto, una de las características de este periodo es

el predominio de las *inversiones cruzadas* entre los países más desarrollados. El peso de las filiales radicadas en países en desarrollo supone una horquilla entre el 30-40 porcentual del conjunto de filiales, donde las economías no-coloniales suponen algo menos del 15 por ciento²⁰¹ del total atraído. Por el contrario, los países más atractivos para las filiales resultan los países con mayor grado de desarrollo entre los que sobresalen las áreas costeras de Bélgica, Países Bajos y la por entonces República Federal de Alemania y el sureste de Inglaterra (Buckley y Casson, 1994, p. 10-1). Por lo tanto, se constata que, durante la *primera luna de miel* de la IED, ésta tiende a canalizar sus recursos hacia áreas que ya están muy desarrolladas, en detrimento de aquellas regiones con menor grado de desarrollo. Como reconocen los especialistas de los nuevos enfoques microeconómicos de la ETN Peter Buckley y Mark Casson, en 1976 -cuando se publicó por primera vez esta obra de referencia-, únicamente los flujos de inversión tradicionales de EEUU hacia América del Sur, las inversiones británicas en África y las inversiones de ambos en Asia y el Pacífico podrían explicarse a través de teorías que se apoyan en la dotación de recursos. Como se recordará, según esta teoría, los flujos de inversión deberían proceder de países abundantes en capital, como así ocurre, pero deberían dirigirse a aquellos países en los cuales escasea, algo incompatible, por consiguiente, con las inversiones cruzadas características de este periodo (Buckley y Casson 1994, p. 11).

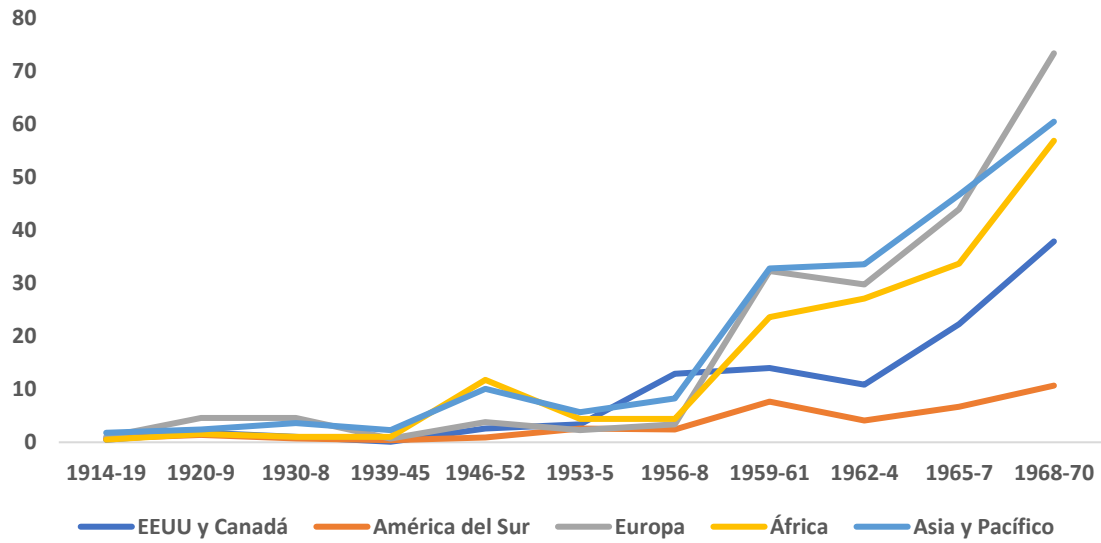
Gráfico 7.1. Número promedio de nuevas filiales por año y área geográfica creadas por ETN con base en Estados Unidos, 1914-1970.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Buckley y Casson (1994), p. 3.

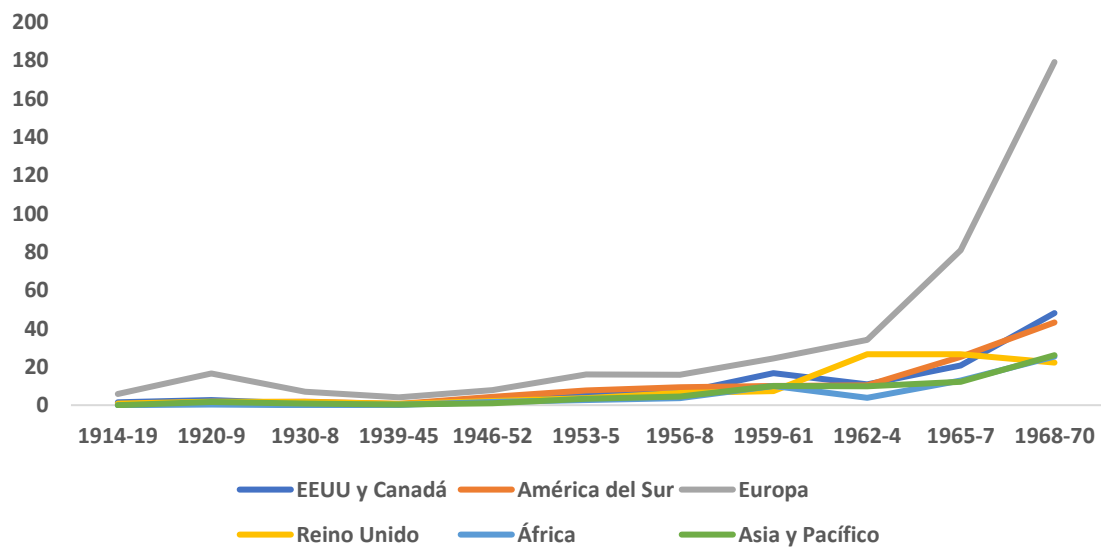
²⁰¹ El porcentaje de subsidiarias radicadas en los países en desarrollo suponen a principios de los setenta un 25,3 5 para las ETN con sede en EEUU; 31,8 para Reino Unido; 40,3 para Francia; 17,8 para la RFA; 27,4 Países Bajos; 26,9% España; o 50% Portugal (Buckley y Casson, 1994, p. 10).

Gráfico 7.2. Número promedio de nuevas filiales por año y área geográfica creadas por ETN con base en Reino Unido, 1914-1970.



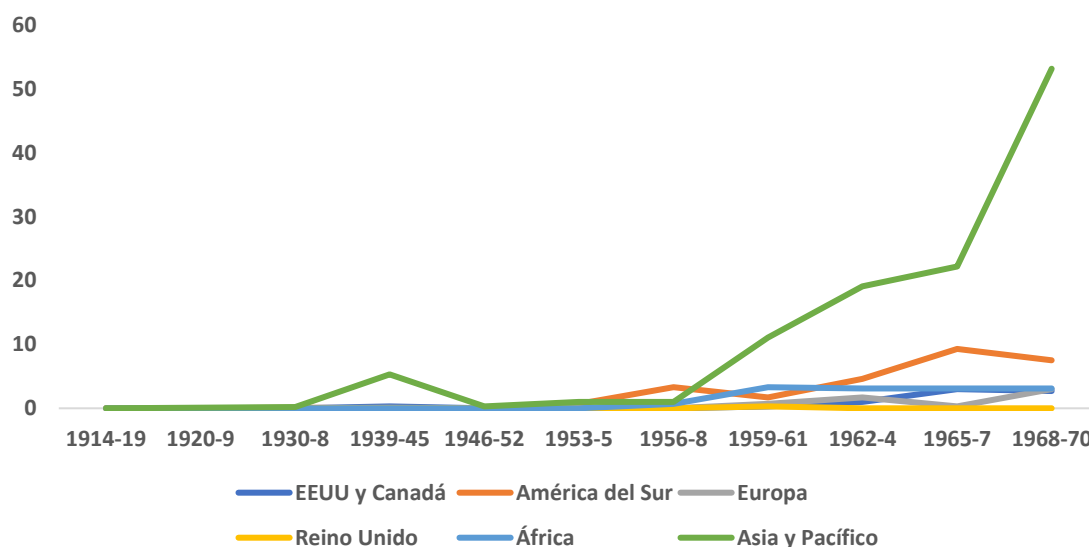
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Buckley y Casson (1994), p. 3.

Gráfico 7.3. Número promedio de nuevas filiales por año y área geográfica creadas por ETN con base en Europa Continental, 1914-1970.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Buckley y Casson (1994), p. 3.

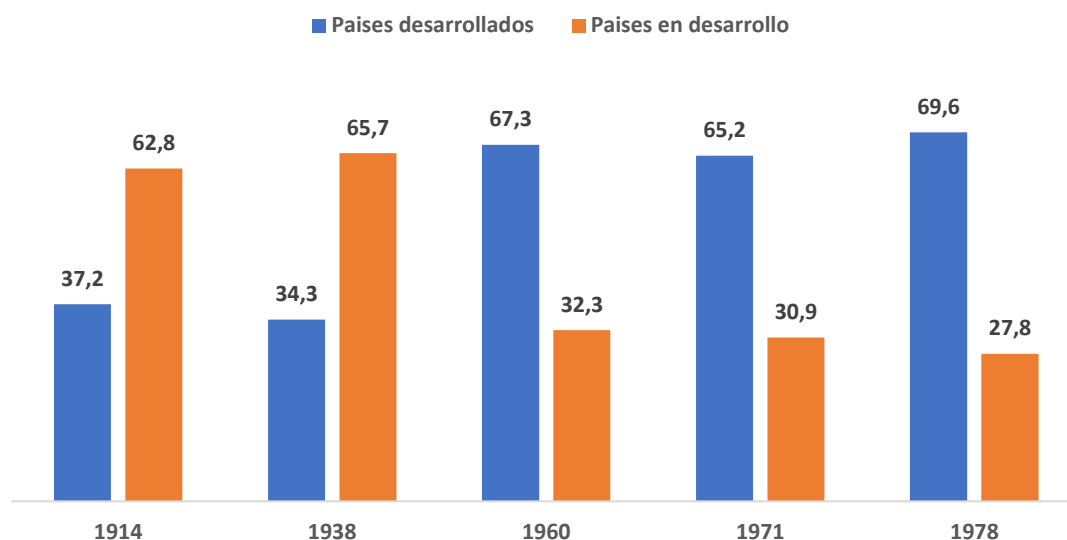
Gráfico 7.4. Número promedio de nuevas filiales por año y área geográfica creadas por ETN con base en Japón, 1914-1970.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Buckley y Casson (1994), p. 3.

De los gráficos anteriores puede extraerse los años de aceleración de la expansión y los mercados más atractivos para las ETN según el país de procedencia. Como cabe esperar, las inversiones extranjeras muestran un patrón similar en los países analizados. En lo que se refiere a la exportación de IED, ésta sigue concentrada en su práctica totalidad en los países desarrollados. Concretamente, en 1938 el 100 por cien de la IED partía de los países desarrollados y en 1978 el porcentaje suponía el 96,8 por ciento del total. En el destino de dichas importaciones de inversión, sin embargo, se encuentran importantes cambios respecto al periodo anterior. En efecto, a mediados de siglo la distribución geográfica de importación de IED se modifica si atendemos al grado de desarrollo de los países. Como puede observarse en el Gráfico 7.5. la IED tiende a concentrarse cada vez más hasta finales de los setenta, en consonancia con la expansión de las ETN, en los países capitalistas desarrollados. Según datos aportados por Dunning (1991), el oeste europeo concentra los mayores stocks de IED recibidos del exterior entre los años 1960 y 1978, siendo en este último ejercicio, superior al conjunto de los países en desarrollo (37,7% del total frente a 27,8%, respectivamente).

Gráfico 7.5. Stock acumulado de inversión extranjera directa estimado por área de destino, 1914-1978. En porcentaje¹.

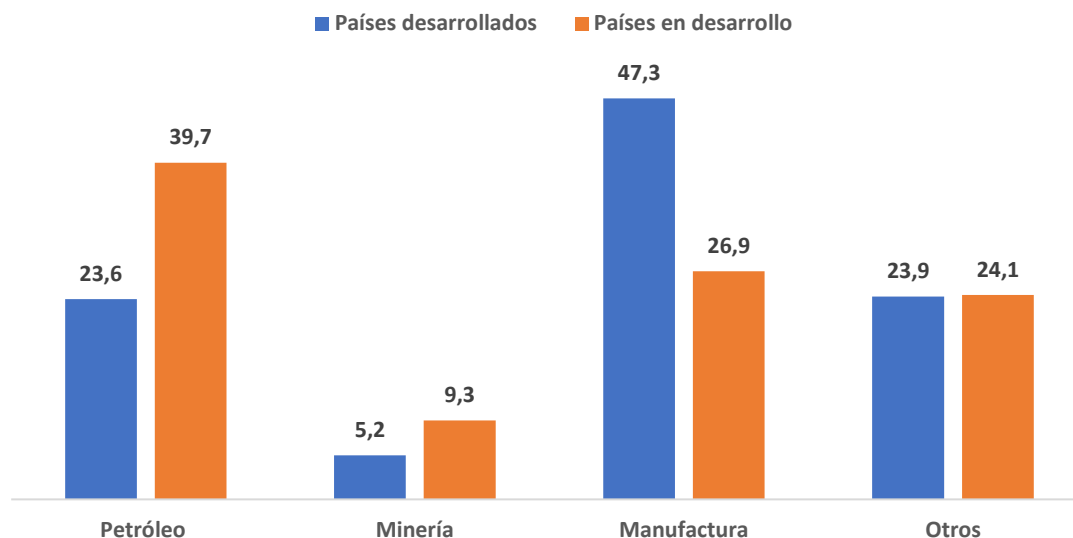


¹ Los ejercicios que no suman el 100% del stock acumulado se debe a que el resto del porcentaje no se encuentra localizado.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Table 5.2. en Dunning (1991), p. 94.

El análisis sectorial, tercer elemento que se quiere subrayar en el presente apartado, también muestra modificaciones a partir de la posguerra frente al comportamiento anterior. La expansión acelerada de la ETN va acompañada, en efecto, de un mayor peso relativo de las actividades relacionadas con la fabricación manufacturera y que viene a suponer, en los países capitalistas desarrollados, el 40 por ciento del stock estimado de la inversión directa en el exterior (UNCTAD 1973, p. 10). El gráfico 7.6. muestra, efectivamente, el protagonismo de la fabricación manufacturera, pero puede observarse, a su vez, que el peso de dicho sector es bastante superior en los países desarrollados respecto a los de menor grado de desarrollo, dónde el sector primario sigue siendo el de mayor atractivo para los capitales extranjeros.

Gráfico 7.6. Distribución estimada por área¹ y sector del stock estimado de inversión directa, 1969. En porcentaje.



¹ Por países desarrollados se refiere a “economías de mercado desarrollados”.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD (1973), p. 11.

Durante los años de entreguerras se ralentizó el avance tecnológico y, a pesar de la notable innovación en sectores como la televisión, radar, motores a reacción, fotografía a color, varias fibras sintéticas y algunos fármacos antibióticos, estos años se caracterizaron por el desarrollo, adaptación y diseminación de la tecnología y por la implementación de modos organizacionales que procedían de finales del siglo XIX y de las primeras décadas del XX. Los eventos de los años 20 y 30, sin embargo, obligaron a las empresas a algo más que racionalizar sus estructuras y a diversificar su actividad en unas industrias cada vez más maduras forzando a las grandes firmas a estimular nuevos procesos de innovación como, por ejemplo, la producción semiautomática. Muchas compañías se encontraban en las últimas fases del ciclo del producto, esto es, centradas en la reducción de costes, la estandarización del producto y/o promoviendo nuevas ventas, en un intento por llegar al mayor número de consumidores (Dunning, 1991, pp. 115-6).

El conflicto bélico de la Segunda Guerra Mundial devino en un importante campo de ensayo para nuevos usos tecnológicos que estaban aún en fase experimental. Así, en efecto, la contienda aceleró la explotación de ciertos descubrimientos originados en la década de 1930 y que, posteriormente, se convertirían en una de las fuentes principales de la expansión comercial que le seguirá a la posguerra. Entre 1945 y 1960 el registro de patentes -indicador empleado a menudo para medir la expansión tecnológica-, se triplicó en dicho periodo en Estados Unidos. Este fenómeno no se limitaría al país norteamericano y, por ejemplo, la RFA llegaría a adelantar al Reino Unido en 1960, Francia recuperaría también su posición anterior a la guerra y Japón empezaría a emerger como potencia tecnológica. Esta tendencia hacia una mayor innovación se rompería en 1960 y, tanto en dicha década como en la siguiente, las economías capitalistas, a excepción de Japón y la RFA, mostrarían signos de agotamiento, desacelerándose el número de nuevas patentes internacionales, así como los porcentajes de I+D sobre el PIB. Avanzada la década de los setenta algunos países a los que se denominarán NIC (nuevos países

industrializados en sus siglas en inglés) mostrarán un incremento en patentes entre los que sobresalen Brasil, México, Hong Kong y Corea del Sur (Dunning, 1991, pp. 116-7).

Los desarrollos tecnológicos, así como las economías de escala bajo el periodo de análisis, favorecieron el incremento de tamaño de las grandes empresas. La producción del conocimiento, incluida aquella financiada por los propios gobiernos, se volvió cada vez más específica y más difícil de adaptar por aquellas que no la producían directamente. Por ello, la financiación de la costosa innovación requería de grandes mercados. Incentivando, a su vez, el crecimiento de la escala de producción de la empresa (Dunning, 1981, p. 412). La centralización de capital tendió, por consiguiente, a incrementarse durante este periodo. Fueron también años en los cuales se intensificaron las integraciones verticales hacia atrás por parte de los conglomerados empresariales con el propósito de, en algunos casos, adquirir el control sobre las materias primas considerando que una interrupción del flujo de suministros en el proceso productivo generaría cada vez mayores dificultades. En otros casos, el creciente papel de los productos basados en derivados del petróleo como sustitutos de materiales naturales, indujo a las ETN a implementar estrategias de integración (Dunning, 1991, p. 116). Las condiciones particulares de este periodo, por consiguiente, condujeron a buena parte de las empresas a ampliar su escala de producción, incrementando su tamaño a través de integraciones tanto verticales como horizontales. Es importante considerar, empero, que como recuerdan Buckley y Casson, a pesar de lo anterior, de las 20.000 ETN que registran los autores durante aquellos años, la mayor parte seguían siendo de tamaño reducido si se compara con los grandes conglomerados en formación (Buckley y Casson, 1994, p.11).

Antes del periodo de entreguerras la razón de internacionalizar la producción se orientó, en términos generales, a la explotación de recursos y a sustituir las importaciones de los mercados locales. Cada vez más empresas, como se mostró en el apartado anterior, optaron por abastecer los mercados de destino a través de internacionalizar su producción. Como señala Dunning, inicialmente los mercados se mostraban incapaces de garantizar un flujo continuo de insumos en la calidad requerida y a un precio competitivo, por lo que la internacionalización de la producción constituía una de las opciones para sortear estos inconvenientes. Con el afianzamiento de las filiales en el exterior, sin embargo, otra serie de razones vinculadas a la diversificación geográfica empezaron a cobrar importancia en la expansión de nuevas inversiones. Para los años setenta, las ETN estarían en condiciones de optimizar la producción, aprovechando las ventajas de la integración productiva. Resultado de lo anterior, el comercio intra-grupo e intra-industria entre la ETN y sus filiales, y entre las filiales del grupo, se dispararían.

Excluyendo a las empresas que operan en el sector primario, por lo general, con fines meramente exportadores, la estrategia mayoritaria entre las empresas manufactureras se concretará en el periodo inmediato de posguerra en la explotación del mercado local. Las medidas proteccionistas que se adoptan en buena parte de las economías capitalistas, reforzarán, además, esta estrategia, empujando así a las empresas con mayor vocación internacional y necesidad de penetrar en nuevos mercados, a optar por medidas de internacionalización capaces de sortear las crecientes barreras impuestas al comercio. En este sentido, la estrategia de las ETN durante la mayor parte de este periodo consistirá, siempre en

aquellas actividades ajenas al sector primario, en explotar el mercado local, bien instalándose en nuevos mercados, o bien sustituyendo el comercio anterior por la producción directa en el mercado de destino. Otro elemento característico del comportamiento de la ETN durante este periodo alude a la mayoría de subsidiarias que tenderán a comportarse de manera independiente respecto al resto de subsidiarias del grupo empresarial e, incluso, respecto a la propia matriz. Expresado, en otros términos, las filiales extranjeras se caracterizarán por canalizar sus esfuerzos en adaptarse a las condiciones de los mercados de destino, mejorando su posición respecto al mercado local que será el objetivo prioritario de las estrategias trazadas por las empresas extranjeras durante estos años de acelerada expansión. Para ello, las nuevas plantas de las empresas extranjeras se configurarán como réplicas de otras filiales o, inclusive, de la casa matriz, adaptada a las condiciones del mercado local en el cual se instalen. Las filiales se constituirán, por lo general, como meras imitadoras de la matriz, pero eso sí, siempre adaptadas a las perspectivas del mercado local donde reproducirán al completo, el proceso productivo (tecnología, *layout*, etcétera) probado con éxito anteriormente en el país de origen de la ETN.

Antes de la década de los setenta, un reducido número de ETN destacaría únicamente por mantener estrategias integradoras o globales que trascendiesen el marco de actuación de la economía local. En efecto, aunque las filiales estaban sujetas al control de la casa matriz, por lo general, durante esta *luna de miel*, las políticas de las filiales consistían en procurarse un crecimiento y una prosperidad individual. Si descontamos las empresas con actividades en el sector primario más ligadas a la exportación como se señaló, las ETN en general no contaban con un elevado grado de especialización ni en productos ni tampoco en procesos dentro del conjunto de la ETN. Las filiales no eran más que ramificaciones de la matriz y no se caracterizaban, por tanto, por abastecer más allá de los límites que marcaba el mercado interno en el cual operaban (Dunning, 1981, pp. 412-3).

Este patrón de crecimiento, basado en la explotación del mercado local a través de filiales réplicas, comenzaría, sin embargo, a mostrar síntomas de agotamiento durante la segunda mitad de la década de los sesenta. Estas señales serían más intensas en aquellas ramas industriales de mayor dinamismo y grado de desarrollo y, en términos generales, las ETN tenderán a desandar las estrategias fuertemente localizadas en el mercado interno, para desplegar nuevas formas que respondan a visiones de conjunto o globales de negocio. Resultado de lo anterior, cada vez más ETN tenderán a tomar la forma de estructuras productivas que permitan una mayor especialización y una fragmentación geográfica de su proceso productivo, permitiéndoles un mayor aprovechamiento de las economías de escala, junto a una explotación más eficiente de las diferencias entre países. Esto supone una transformación significativa en la manera de organizar la distribución espacial de la producción, así como de todas las actividades asociadas a una organización geográfica que no responde en adelante a criterios basados en la economía local, sino a razones vinculadas al proceso de producción en su conjunto. John Dunning destaca dos elementos que ayudaron a que las ETN recondujeran en este sentido la estrategia corporativa mantenida hasta entonces: Uno, la creciente integración regional en distintos puntos geográficos que les permitía sustituir el mercado local por el mercado regional. Dos, una nueva política de marketing por parte de las ETN. Según el autor estadounidense, los

determinantes tradicionales de IED, basados tanto en la sustitución de importaciones como en la provisión de la demanda, comenzaron a perder peso en favor de criterios de localización, a medida que las actividades interrelacionadas en el seno del grupo se incrementaban, como resultado de la imposición de una visión integral del conjunto de actividades corporativas.

La ETN abogará, en adelante, por intensificar la especialización en sus actividades a escala internacional abandonando la forma de réplica y apostando por procesos productivos fragmentados a escala interregional dentro de una gran área de mercado, que le permita incrementar tanto la especialización –en las partes fragmentadas del proceso-, como la escala de economía –concentrado la parte fragmentada en una planta o plantas específicas-. Un ejemplo ilustrativo y pionero respecto al desarrollo de esta nueva estrategia, lo supone la IED estadounidense en la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) a partir de 1960. La empresa estadounidense, en efecto, modificó su estructura para aprovechar las economías de escala y las ventajas de centralización que le ofrecía el recientemente inaugurado libre comercio entre los diferentes países miembros CEE. En tal sentido, abandonó la estructura de filiales réplicas que producían los mismos productos en cada estado miembro, sin apenas comercio entre ellas, para abogar, bajo las nuevas condiciones de integración regional, por una especialización de productos y procesos orientados a abastecer el conjunto del mercado regional y comerciar libremente con esos productos a través de las recién desaparecidas fronteras (para el comercio intrarregional).

Obviamente, este cambio de estrategia únicamente es viable en caso de no existir restricciones al comercio de bienes y en entornos donde las políticas sobre IED están razonablemente armonizadas. Así, bajo este contexto, la ETN se decantará por políticas estructurales internas de racionalización que, a su vez, estarán condicionadas como enumera John Dunning, por su capacidad existente, por la producción y los costos de transacción y por las condiciones específicas de cada país (oferta de mano de obra cualificada y de materia prima, costes de transporte y comunicación, regulación gubernamental, gustos de los consumidores, etcétera) (Dunning, 1991, pp. 132-3). Algunos de los aspectos señalados por el autor norteamericano son, como puede apreciarse, ajenos a la propia empresa y dependen de las políticas gubernamentales tanto locales como internacionales. El resultado positivo en materia económica del proceso de integración europea, no solo se ampliará con la incorporación de nuevos países a la CEE, sino que a lo largo y ancho del planeta proliferarán acuerdos entre países que persigan una mayor integración de sus economías. A medida que se profundiza en la integración económica, las ETN se adaptarán al nuevo escenario desplegando estrategias de racionalización de su estructura y proceso de producción, al objeto de ser más eficiente.

Finalmente, la percepción de la ETN por parte de analistas y políticos también ha variado durante este periodo que calificamos anteriormente como un tanto irregular, lo cual ha influido en las medidas gubernamentales tanto sobre la ETN como respecto a la IED. En este sentido, durante el periodo inmediato a la posguerra la expansión acelerada de empresas extranjeras en las economías nacionales no despertó grandes recelos, sobre todo, en una Europa devastada que veía de buen grado la incorporación de capitales extranjeros que contribuyesen a su reconstrucción. Después de la *luna de miel* de la IED, sin embargo, la expansión de la ETN y sus efectos comenzaron a generar una visión algo más crítica sobre el fenómeno de la

internacionalización en buena parte de los círculos políticos y académicos, incluida entre ésta última la ortodoxia. Estos recelos fueron sin duda mayores en los países subdesarrollados, pero también se hicieron notar en la literatura procedente de los países más avanzados al igual que, aunque tal vez en menor medida, en los círculos políticos. En el Bloque I se mostraron los enfoques teóricos que no son ajenos a este contexto de acelerada expansión a partir de los años cincuenta por lo que no vamos a reiterarnos aquí de nuevo. Sirva únicamente recordar con el ánimo de mostrar la incidencia en la academia de esta expansión que no es hasta 1960 cuando se le pone nombre a este tipo de compañías (*empresa multinacional*) para diferenciarlas de aquellas empresas que únicamente comerciaban más allá de sus fronteras. Podemos reseñar para sostener esta tesis, a su vez, dos sugerentes títulos que adquirieron cierta relevancia por aquel entonces y que parecen reflejar la enorme dimensión del fenómeno que se estaba viviendo: el primero de ellos, se titula *Soberanía en peligro* del especialista en ETN Raymond Vernon y, el segundo, publicado en referencia a la expansión de la ETN estadounidense en la Europa de posguerra, *El desafío americano* del ensayista parisino Jean-Jaques Servan-Schreiber que tuvo una fuerte repercusión en Europa hasta alcanzar la categoría de *best seller* y, posteriormente, también en América Latina. Desde una visión más crítica que la mostrada por el autor parisino, en los países subdesarrollados, particularmente en América Latina, la corriente *dependentista*, se convirtió en unos de los mayores azotes a la expansión de la ETN ya entrados los años sesenta. Y es que la proliferación acelerada de filiales extranjeras generó numerosas críticas entre las cuales enfatizaban, principalmente, sobre la pérdida de soberanía de los países receptores como alude el primer título, pero también, sobre otras cuestiones como la sobreexplotación tanto de los recursos naturales como humanos, el desplazamiento y la absorción o desaparición de los productores locales o el endeudamiento creciente de los países, tal como expusieramos en el bloque anterior. Puede concluirse, de acuerdo con Mario Fernández Font, que, en aquella época, en términos generales, la percepción predominante y más difundida en cuanto a los procesos de internacionalización era más bien negativa (Fernández Font, 2002, p. 53).

Debe tenerse presente además que la expansión acelerada de la ETN coincide a su vez en el tiempo con una intensificación de las políticas en favor de la centralización y planificación de la economía. Bajo un contexto fuertemente influenciado por el *keynesianismo*, se entendía que una mayor participación del Estado en las cuestiones económicas, beneficiaba el curso económico tanto en los países desarrollados como en el resto. La intervención estatal no quedaría además relegada a cuestiones económicas, sino que impregnará, a su vez, otros ámbitos como la implantación de controles medioambientales, la reurbanización, la preservación de materias primas o la concienciación de los gobiernos sobre cómo emplear los recursos nacionales disponibles. En consecuencia, no es extraño que todas aquellas cuestiones tendentes a reducir la capacidad de regulación sobre el comportamiento de las empresas extranjeras fueran consideradas como una amenaza a la soberanía económica (Dunning, 1981, p. 414). Como se mostrará más adelante, la República de Argentina no fue ajena a esta percepción generalizada, que puede extrapolarse, con cierta seguridad, al conjunto de América Latina. El resto de los países en desarrollo, sobre todo aquellos que acaban de recuperar la independencia política, abogaron por romper, en muchos casos, lazos con el pasado, incluido con las empresas extranjeras que operaron durante el periodo colonial y que eran percibidas

como un instrumento de dominación de las otrora metrópolis. No solo se preocuparían por el impacto de este tipo de firmas sobre el empleo, la tecnología o la balanza de pagos, sino que, según John Dunning, también mostrarían una notable inquietud por la influencia que este tipo de compañías ejercían sobre los patrones de consumo, la distribución del ingreso o los efectos sobre la cultura local (*ibíd.*).

Esta visión crítica, en efecto, influyó en la percepción de los gobernantes respecto al impacto de las empresas extranjeras y derivó en la generalización de medidas de corte restrictivo sobre la actividad de estas compañías. Entre el abanico de las medidas más duras pueden subrayarse desde la más extremas como la prohibición de las inversiones extranjeras (en sectores estratégicos) o las expropiaciones y nacionalizaciones (en el sector petrolero), hasta la obligatoriedad de que los capitales locales fueran mayoritarios. La corriente de la *dependencia* en América Latina, así como las corrientes *tercermundistas* en el continente africano como, entre otros, el trabajo de Samir Amín, por ejemplo, abordaron en profundidad estas cuestiones.

En la década de los años setenta, sin embargo, de la mano de la expansión de la ideología y las prácticas neoliberales, se abandonarían muchas de las reticencias anteriores y las nuevas medidas tenderían, por el contrario, a desregular los controles y a favorecer la acción libre de este tipo de compañías entre países. A partir de ese momento, las inversiones extranjeras, tanto directas como de otro tipo, así como la presencia de grandes ETN, comenzarían a ser vistas de nuevo bajo una mirada menos crítica, sin defectos ni efectos negativos y presentándola, a menudo, como en el argentino, como solución a muchos de los males que aquejaban a los países subdesarrollados y como una imposición de los nuevos tiempos de integración, regionalización y globalización (Fernández Font, 2002, p. 54). La crisis de los setenta marcará, en efecto, un punto de inflexión en cuanto a la percepción de los efectos de la IED y abrirá paso a un nuevo periodo en el cual los países competirán por mostrarse los más atractivos. Tras un repliegue inicial de las ETN como consecuencia de la crisis, una tercera oleada de IED sacudirá a la economía mundial a finales de siglo. Antes de abordar la naturaleza de la tercera ola de internacionalización en el próximo capítulo, a continuación, se analizará el paso de la *luna de miel de la IED* por la economía argentina.

7.2. Rasgos generales de la IED en Argentina bajo el modelo ISI

En este apartado mostraremos cómo a pesar de las especificidades del caso argentino, a grandes rasgos, la evolución de la economía en términos generales, así como, particularmente, el desempeño de la internacionalización de capital en esta república sudamericana se asemejó a lo ocurrido tanto en el conjunto del continente latinoamericano como en el resto de regiones del mundo capitalista. El año 1930 suele identificarse en la historia económica argentina como la fecha en la cual el modelo agroexportador -que mostraba señales de agotamiento desde la década anterior- comienza a transitar firme hacia otro modelo que, *grosso modo*, se diferenciará del anterior por reorientar su modelo de acumulación hacia la industrialización orientada por y para el mercado interno. A pesar de las diferentes interpretaciones sobre la fecha en la que ocurre, lo cierto es que, en el transcurso de este periodo, Argentina dejará de ser el país rural cuya base de crecimiento se basaba en la relación comercial con el exterior y que caracterizó su

primera etapa como república independiente, para transitar a un modelo centrado en la industrialización nacional y la explotación del mercado doméstico.

Este periodo suele abarcar casi cuatro décadas que se inician con el golpe de estado por parte del militar Félix Uriburu el 6 de septiembre de 1930, hasta el 24 de marzo de 1976 cuando, otra junta militar, asume el poder y encara una serie de reformas que rompen con la coherencia en el modelo de desarrollo económico seguida durante los casi cuarenta años anteriores. Para una mayor comprensión, este periodo histórico suele diferenciarse en dos etapas: una primera, que transcurriría desde 1930 hasta 1955 o 1958 dependiendo los autores²⁰² y, otra segunda, desde entonces hasta la asunción de la presidencia del gobierno por parte de Videla en 1976. A pesar de que puede trazarse a grandes rasgos una línea coherente sobre la política económica dirigida a la industrialización y desarrollo del mercado interno, debe considerarse que la intensidad y el alcance de las medidas de unos y otros subperiodos, incluido bajo mandatos de un mismo presidente, pueden ser diferentes. En términos generales, estos cambios han de interpretarse como correcciones de medidas anteriores para resolver desajustes macroeconómicos –sobre todo, derivados por la recurrente escasez de divisas–, más que como giros de timón en la política económica²⁰³. La ruptura con el modelo de desarrollo que se inicia en la década de los treinta, no llegará hasta la asunción de la Junta Militar de 1976 en la que la economía argentina vuelva a abrirse al mundo de manera decidida. Entre tanto, a pesar de sus diversos matices, Argentina será un país semicerrado que buscará consolidar la industria sustitutiva que emerge, en gran medida, en la década de los años veinte impulsada por el contexto turbulento de la economía mundial.

En lo referente a las inversiones extranjeras, el boom de la entrada de la IED vinculada a la ISI se produce durante el subperiodo conocido como *desarrollista*, entre los años 1959 y 1962. En este tramo temporal, en efecto, el montante inversor recibido duplica la suma de autorizaciones concedidas –una forma habitual de medir la IED en aquella época–, tanto anteriormente, entre los años 1954 y 1958, como posteriormente durante los años 1963 y 1970, con algo más de 500 millones de dólares. Como se mostrará en los siguientes párrafos, y en sintonía a lo que ocurría

²⁰² López (2011) divide el modelo ISI en dos periodos comprendidos entre 1930-1957 y 1958-1975 y Basualdo (2010) 1930-55 y 1956-1975.

²⁰³ Puede decirse, efectivamente, que la política económica durante todo el periodo, 1930-1975 persigue la superación del modelo agroexportador orientado al exterior a través de una industrialización orientada al mercado nacional, lo que conlleva una mayor intervención del Estado sobre la economía y medidas de corte proteccionista, en contraposición al más abierto modelo agroexportador. Aun así, la intervención estatal, por ejemplo, no es igual durante el periodo conservador 1930-1943 o el peronista 1945-1955, como tampoco lo es el *desarrollista* de Arturo Frondizi 1958-62 como el posterior a 1962. A grandes rasgos, aunque comparados con el modelo agroexportador todos ellos suponen una mayor intervención y proteccionismo, debería calificarse el primer y tercer subperiodo como más liberales y menos intervencionistas que el segundo y cuarto de los recién indicados. Profundizando más en esta cuestión, sin embargo, debería considerarse que los cambios que se muestran en el subperiodo posterior solían iniciarse en el anterior, por lo cual conviene ser cauteloso en las comparaciones entre subperiodos distintos. A modo de ejemplo y en lo que a las inversiones extranjeras se refiere, es cierto que el gobierno de Juan Domingo Perón fue mucho más hostil hacia aquellas que la administración de Arturo Frondizi. Pero no es menos cierto, a su vez, que el propio Perón fue quien, ante la necesidad de incorporar capitales del exterior, comenzó a relajar la hostilidad hacia el capital extranjero sancionando ley 14.222 de 1953 con la que se pretendía facilitar la entrada al capital extranjero. La Ley 14.780 de Frondizi, únicamente profundizará en una tendencia liberalizadora iniciada anteriormente por Perón.

en el resto del mundo capitalista y que se expuso anteriormente, cerca del 90 por cien de estas autorizaciones se concentraron en las industrias químicas, petroquímicas, derivados del petróleo, material de transporte, metalurgia y maquinarias eléctricas y no eléctricas, ramas sectoriales que, como se vio, congregaban el grueso de las inversiones extranjeras a escala mundial. Podrá observarse a su vez que, desde un punto de vista geográfico, las inversiones directas procedentes del exterior tampoco se alejarán de las tendencias generales siendo, en efecto, Estados Unidos el mayor inversor y, también, aunque en menor medida, destacándose las filiales e inversores de origen británico, alemán, francés e italianos, entre otros (López, 2011, p. 110).

7.2.1. Primera etapa del modelo ISI, 1930-1955

Este cuarto de siglo comprende un primer subperiodo, 1930-1943, conocido en Argentina como la *década infame* por sus continuos fraudes electorales en la que siempre se imponen gobiernos de corte conservador y, otro segundo, que se inicia con un gobierno militar entre los años 1943 y 1946 en la que participará como ministro Juan Domingo Perón y que, elecciones abiertas mediante, presidirá a partir de agosto de dicho año una legislaturas completa (6 años) y otra media hasta su derrocamiento en 1955 tras, una vez más, la intervención de los mandos del ejército argentino. No debe obviarse que, más allá de la política interna, estos mandatos debieron hacer frente a los cambios que se sucedían en una economía mundial marcada por una significativa inestabilidad en la que el país sudamericano, además, como se mostró en el capítulo anterior, estaba ampliamente integrado. La economía nacional tuvo efectivamente que lidiar con la decadencia de un modelo comercial en la que Argentina presentaba significativas ventajas (absolutas) y de la cual dependía extraordinariamente. Había que sumarle además el hecho nada desdeñable de la pérdida de influencia a nivel internacional de quién fuera su socio económico de referencia hasta entonces: Gran Bretaña. El exitoso modelo anterior que se había sostenido sobre la base de los flujos internacionales de comercio, capitales e inmigrantes, quedaba herido de muerte y cada vez resultaba más difícil mantener el volumen de aquellos flujos en un entorno capitalista mundial más preocupado por implementar medidas de cara a proteger y desarrollar sus mercados internos²⁰⁴.

Sea por obligación –como durante la década de los treinta-, o sea por convicción –bajo los gobiernos de Perón-, lo cierto es que Argentina no pudo más que sumarse a la tendencia general seguida por los países capitalistas de orientar su modelo de desarrollo hacia el mercado interno imponiéndose, una vez más, una dinámica capitalista que no ofrece en su seno grandes márgenes de acción. En este sentido, llama la atención, no por sorpresiva, sino por lo paradójico del caso, que uno de los más fervientes defensores del liberalismo, Federico Pinedo, en consonancia con el resto de países capitalistas, pero, también, con el apoyo de las élites librecambistas agroganaderas del país, hubiera de ser el primer promotor de la intervención

²⁰⁴ El historiador argentino Eduardo Míguez explica de la siguiente manera el abrupto cambio al que tenía que hacer frente la economía argentina: “el progresivo cambio de las reglas del juego de juego internacionales, dramático después de 1929-30, obligaría a la Argentina a buscar una nueva estructura para la economía. [...] En este sentido, la buena fortuna del país –condiciones económicas favorables con relación a su dotación de recursos naturales- que había favorecido su crecimiento en la etapa anterior a 1912, parecía haberse agotado” (Míguez, 2008, pp. 286-287).

estatal en la economía argentina (Rapoport, 2007, p. 219). La acumulación argentina anterior a la Gran Depresión basada en un comercio internacional y una atracción de inversiones (en cartera) del exterior y estrechamente vinculado al sector agroganadero, irá mutando progresivamente hacia un modelo *mercado interista*, donde el comercio y la atracción de inversiones estará cada vez más vinculado a la industrialización nacional, inducida, en muchos casos, por los sucesivos gobiernos argentinos. El nuevo modelo que comienza a hacerse evidente en los años treinta, acentuará sus rasgos generales durante las siguientes décadas y puede caracterizarse de manera estilizada por:

- (i) La importancia del mercado interno.
- (ii) La intervención del Estado en la economía que se traduce en una mayor regulación de la economía: Protección arancelaria, promoción industrial, etcétera.
- (iii) Estatización de sectores denominados estratégicos –bajo los gobiernos Perón- e intervención de los gobiernos en la economía.
- (iv) Difusión de planteamientos cercanos al nacionalismo económico que, en algunos casos como bajo los gobiernos de Perón, son acompañados con retórica antimperialista.

Como se ha señalado anteriormente –y es parte de la tesis que se defiende en este trabajo–, los gobiernos argentinos no se diferencian en lo esencial del curso que estaban tomando el resto de gobiernos de las economías capitalistas y los aspectos arriba enumerados constituían en aquella época los pilares sobre los que se apoyaban la mayoría de los países del resto del mundo capitalista (puede ampliarse, en algunos aspectos, también al bloque socialista). Mario Rapoport, por ejemplo, subraya cómo el discurso económico del peronismo durante esta primera etapa sintonizaba con las tendencias dominantes en el mundo. En este sentido, el historiador argentino aporta ejemplos como la nacionalización del petróleo en el México de Lázaro Cárdenas o la política de nacionalización del gobierno laborista en Gran Bretaña a partir de 1945 y que el autor no duda en considerarla de mayor alcance de la que implantará Juan Domingo Perón en Argentina. Recuerda, para sostener su tesis, que el *New Deal* de la época de Roosevelt gozaba de un enorme prestigio que contagiaba al resto de mandatarios contemporáneos. No era extraño, en consecuencia, que las propias fuerzas opositoras al peronismo durante estos años también estuviera impregnada por esta filosofía económica (Rapoport, 2007, p. 335)²⁰⁵. Aunque las medidas de los gobiernos de Perón fueron más profundas y más explícitas en el uso de la intervención estatal en el fomento –y conducción- de la industrialización interna, comparada con las medidas de sus antecesores conservadores, lo cierto es que puede observarse una marcada coherencia durante el conjunto del periodo 1930-1955 en favor de la intervención del Estado, la convicción de la necesidad de una industrialización interna o una política comercial más cerrada que, como se ha comentado, no

²⁰⁵ En sentido similar se manifiesta el reconocido historiador Tulio Halperin Donghi: “la etapa en la que se trazaron las grandes líneas de la política económica y social que iba a implantar el peronismo, la Argentina siguió más de cerca que nunca en su historia previa el ejemplo de Europa. Lo hizo precisamente cuando la Gran Bretaña vencedora y las naciones liberadas encaraban su reconstrucción de posguerra: la nacionalización del Banco Central siguió en unos meses a la del Banco de Inglaterra, la de los depósitos bancarios fue solo un tímido sucedáneo de la de los mayores bancos privados que Francia acababa de implantar, y la nacionalización de los ferrocarriles británicos en la Argentina fue por su parte un eco de la que ya había tenido lugar en el Reino Unido” (Halperin, 2003, p. 238).

se alejaban de las ideas económicas dominantes de la época. Como sostiene el recientemente citado historiador argentino, la diferencia más significativa entre los gobiernos peronistas y los conservadores de la *década infame*, habría de encontrarla en las políticas sociales de aquel que, a diferencia de sus predecesores, provocaron una fuerte redistribución del ingreso a través del incremento del poder adquisitivo de la creciente clase trabajadora (*ibid.*, p. 331). En otras palabras, la legislatura y media de Juan Domingo Perón, si bien, se caracterizó por un cambio en la distribución del ingreso, la política económica bajo su mandato no se alejó de la dirección marcada por los gobiernos anteriores y que, por otro lado, era similar, en términos generales, con las políticas dominantes en el conjunto del bloque capitalista.

Al igual que ocurriría en el resto de países capitalistas, los inversores extranjeros debieron adaptarse a las nuevas circunstancias, propias del modelo de desarrollo que empezaba a configurarse también en esta república sudamericana. En efecto, hasta los años sesenta, las inversiones extranjeras hubieron de lidiar con cierta hostilidad que iría, sin embargo, suavizándose paulatinamente, pero que mientras estuvo en vigor se manifestaría a través de regulaciones que, en sus primeros años, obstaculizaba y acotaba la entrada de capitales foráneos al país. En consonancia con la evolución en los países capitalistas avanzados, estas regulaciones comenzarían a finales de los años cincuenta a relajarse, imponiéndose progresivamente normativas más liberales, particularmente, en lo referente a la repatriación de capitales y transferibilidad de utilidades. A excepción de la breve segunda etapa de Perón, 1973-1974, la política argentina hacia las inversiones extranjeras ha sido desde entonces, si exceptuamos algunos repuntes de una visión nacionalista de la economía, congruente con la tendencia dominante en el conjunto del bloque capitalista, esto es, favorable a la entrada de IED y al establecimiento de empresas extranjeras en el país.

A tenor de lo mostrado en los apartados anteriores, no sorprenderá que en Argentina los capitales extranjeros no estuviesen sujetos a ningún régimen de regulación, al menos, merecedor de tal nombre, hasta finales de los años cuarenta. Anteriormente a la reforma de 1948, bastaba con cumplir las circulares del Banco Central y las disposiciones articuladas en los convenios bilaterales de pagos. Dicho año, a través del Decreto 3347/48, se establecía por primera vez una normativa orientada a fiscalizar los capitales extranjeros al tiempo que se fundaba a tal efecto la Comisión Nacional de Radicación de Industrias bajo supervisión del Poder Ejecutivo. El objetivo fundamental de esta legislación era limitar la radicación de los capitales extranjeros al objeto de promover selectivamente el establecimiento de industrias completas y procedía a través de un articulado que regulaba la introducción tanto de los bienes de capital, así como del personal técnico, junto a agilizar los trámites necesarios para su radicación (Altamira *et al*, 1967, p. 362). La primera ley integral de inversiones extranjeras llegaría, más tarde, en 1953, con la sanción de la Ley 14.222, por la cual fueron incluidas las disposiciones anteriores sin apenas modificación. La nueva ley, a diferencia de las normativas en vigor hasta entonces, especificaba los sectores y el tipo de radicación bajo autorización, aunque, dada su generalidad, muy pocas actividades económicas quedaban fuera del alcance del capital foráneo (Rapoport, 2007, p. 397). La nueva legalidad pretendía reducir la supuesta indiferencia de los primeros años del gobierno peronista hacia los inversores extranjeros. Según sostiene Díaz Alejandro, la indiferencia de los primeros años peronistas al capital extranjero se apoyaban en

una abundancia de divisas disponible por aquel entonces en el país junto con el convencimiento de la capacidad de sustituir las importaciones en aquellas ramas industriales en las cuales no parecía necesario incorporar experiencias y tecnologías procedentes del exterior. Sin embargo, pronto se hizo evidente que, sobre todo en algunas ramas industriales, se requerían de experiencias y conocimientos técnicos que el país no estaba en condiciones de ofrecer, no, al menos, sin afrontar un elevado coste por ello. Este era el caso de ramas industriales que por aquella época concentraban a un buen número de empresas extranjeras como la automoción, la siderurgia, la fabricación de tractores y otras industrias vinculadas a la ingeniería. Según sostiene el autor recientemente citado, esta política que calificaría en términos de xenofobia y nacionalista de los primeros años de Perón, según esta versión, privaron al país de inversiones extranjeras que, en otros lugares como Brasil, Australia o Canadá, contribuyeron a estimular ciertas ramas industriales. Las legislaciones aprobadas a partir de 1953, como se señaló, intentarían compensar esta hostilidad inicial, procurando mostrarse como un gobierno más receptivo hacia los inversores extranjeros (Díaz Alejandro, 2002, 262-3)²⁰⁶.

El peronismo constataba según avanzaba su gobierno que la enorme acumulación de excedentes comerciales de los que había gozado Argentina y que se materializaba en una significativa acumulación de divisas, no era debió a la capacidad de la economía argentina de generar riqueza, sino más bien, resultado de las dificultades para importar que tuvo el país mientras duró la contienda bélica. En realidad, y como afloraría poco después, durante ese periodo inicial lo que estaba ocurriendo era una descapitalización (Cortés Conde, 2005, p. 144) que obligarían posteriormente al gobierno peronista, a modificar sus planteamientos originales²⁰⁷.

Asimismo, otros acontecimientos internacionales, como el final de la Guerra de Corea, por ejemplo, pudieron allanar el terreno para la nueva orientación en las relaciones internacionales y económicas del país, empujando al gobierno peronista a modificar su posición también en referencia a la entrada de la inversión extranjera en Argentina (Sourrouille *et al*, 1985, p. 21).

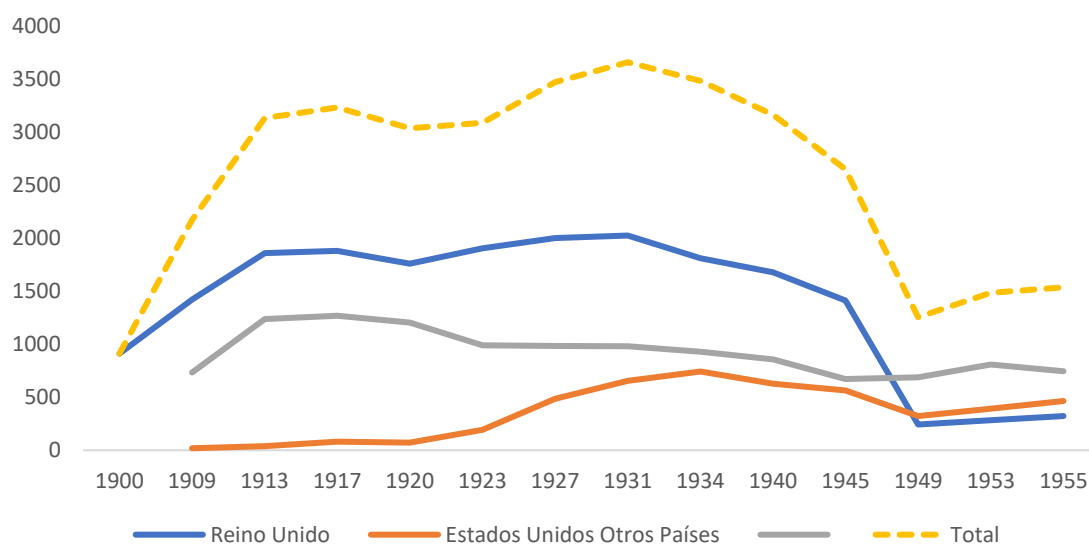
La caída en la afluencia de capitales hacia Argentina, sin embargo, era evidente desde hacía décadas. En efecto, a partir de la década de los treinta, la radicación de capitales extranjeros en Argentina se contrajo significativamente si se compara con la época dorada del periodo anterior. En este sentido, resulta revelador el Gráfico 7.7. que muestra un descenso continuado en la importación de capitales desde principios de los años treinta hasta finales de los cuarenta. Puede apreciarse a su vez la progresiva pérdida de peso de los capitales procedentes del Reino Unido en favor de los capitales estadounidenses en consonancia a lo que ocurría en el resto de países capitalistas con cierto grado de atracción de capitales foráneos. A juicio de Altimir *et al* (1967) la contracción de capital extranjero se debería durante los años treinta, a la política de rescate de la deuda pública; durante la Segunda Guerra Mundial, a la confiscación de bienes enemigos

²⁰⁶ La primera edición en castellano de *Ensayos sobre la historia económica argentina* de Carlos F. Díaz Alejandro es de 1975 y, la obra original, en inglés, de 1970.

²⁰⁷ En este sentido, el segundo plan quinquenal del gobierno de Juan Domingo Perón contemplaría entre las líneas de acción en el sector industrial: “la radicación de industrias extranjeras, mediante un sistema de incentivos basado en la liberación de derechos aduaneros, exenciones impositivas, ventajas cambiarias y créditos adecuados, sin perjuicio de los intereses de las empresas nacionales” (Sourrouille *et al*, 1985, p. 21). Al de pocos meses se sancionaría la Ley 14.222 sobre inversiones extranjeras.

y a la liquidación voluntaria de algunos capitales extranjeros; y, entre 1946-1948, al rescate casi total del resto de la deuda pública externa consolidada y a la nacionalización de empresas de ferrocarriles así como alguna otra de servicios públicos²⁰⁸ (Altimir *et al*, 1967, p. 366).

Gráfico 7.7. Capital extranjero en Argentina por origen geográfico, 1900-1955. Millones de dólares.



¹ Los datos de Otros Países para los ejercicios 1940 y 1945 estimado por los autores.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 1 en Altimir *et al* (1967), p. 367.

Durante el periodo de una mayor caída, 1946-1948, el capital radicado se redujo en más del 50 por cien –de 2.650 a 1.250 millones de dólares aproximadamente-, y donde solo la mitad se explicaría por la política de nacionalización de los ferrocarriles impulsada por el gobierno de Perón (600 millones de dólares). Esta medida debe enmarcarse en el impulso deliberado por parte del gobierno peronista de expulsar a las empresas privadas, particularmente las de origen extranjero, de los servicios públicos. Como resultado de estas operaciones, las arcas públicas desembolsaron al exterior durante este trienio más de 960 millones de dólares que, en mayor medida, se sufragaron a través de préstamos que debieron ser refinanciados ante los incumplimientos en los plazos de pago (Altimir *et al*, 1967, pp. 367-8).

La ley integral de 1953 trataría de revertir la tendencia a la baja de los capitales extranjeros, ofreciendo una serie de ventajas, particularmente, en lo que a la remisión de utilidades y repatriación de capitales se refiere²⁰⁹ y asegurando ciertas garantías sobre las variaciones en el

²⁰⁸ En 1946 el Estado adquirió la empresa norteamericana International Telephone & Telegraph (ITT) firmando con esta ETN acuerdos de consultoría técnica por diez años y la provisión exclusiva de todos los equipos y materiales necesarios para operar (en una operación similar llevada poco antes por el Régimen franquista en España). Nacionalizar y firmar contratos (particularmente, de asesoría) con las empresas estatizadas era una práctica habitual durante aquella época como, por ejemplo, ocurrió con buena parte de las nacionalizaciones de filiales petrolíferas.

²⁰⁹ Según la nueva normativa, transcurridos dos años desde su radicación los inversores extranjeros podían transferir utilidades líquidas (después del pago de impuestos) obtenidas por la inversión con un límite del 8% anual sobre el capital registrado. La repatriación de capitales, por su parte, podía realizarse

tipo de cambio. A la luz de los datos, sin embargo, no parece que estas modificaciones surtieran un gran efecto inmediato. Como se muestra en el Gráfico 7.7., en 1955 las inversiones recibidas seguían sin alcanzar la mitad del valor de las inversiones extranjeras recibidas en 1930.

Eduardo Basualdo analiza con más detalle la evolución de las utilidades para la época y concluye que las ganancias del capital extranjero, a pesar de la supuesta hostilidad de los gobiernos peronistas, fueron extraordinariamente elevadas, no solo durante la etapa sustitutiva, sino también desde las primeras décadas del siglo XX. El autor argentino presenta una serie de comparaciones por las cuales reafirma su tesis respecto al extraordinario volumen de beneficios empresariales por parte del capital extranjero. Las utilidades totales percibidas por capitales extranjeros durante los 8 años peronistas (2.255 millones de dólares), equivalen casi a lo exportado o importado en dos años de ese mismo periodo (1.200 y 1.136 millones de dólares en promedio anual); a más de cuatro veces respecto al saldo total de la Balanza Comercial en el mismo plazo (516 millones de dólares); y más de dos veces y media de las reservas de oro y divisas de las que, también en promedio, conservaba el BCRA (892 millones de dólares). Comparado con el periodo sustitutivo posterior en la cual se asienta el modelo ISI, 1958 y 1964, las utilidades de las firmas extranjeras fueron un 27 por ciento más elevadas entre los años 1946 y 1953 (Basualdo, 2010, pp. 44-5).

Junto a la extraordinaria dimensión de la rentabilidad del capital extranjero, este autor argentino sostiene que la reinversión de dichas utilidades fue, sin embargo, manifiestamente escasa. Para ello, Basualdo compara la diferencia entre las utilidades totales y las utilidades distribuidas en efectivo para los ocho años de gobierno peronista. Como se recogen en el siguiente gráfico, las utilidades no distribuidas en efectivo y, por tanto, destinadas a la reinversión, ascenderían, en promedio del periodo, únicamente al 19 por cien (424 millones de dólares) del conjunto de los beneficios. Aunque el autor no entra a valorar las razones por las cuales las utilidades no se concretan en nuevas inversiones, cabe destacar que, en un periodo en el cual la financiación de nuevas inversiones por parte de las empresas –independientemente su origen- se realizaba a través de la reinversión de beneficios, según los datos registrados, los capitales extranjeros no encontrarían razones para reinvertir más allá de una quinta parte de las mismas. Durante la segunda parte del modelo sustitutivo, 1958-1964, el promedio anual de reinversión de utilidades ascenderá, sin embargo, diez décimas más, hasta alcanzar el 30 por cien aproximadamente (*ibid.*, p. 47). En el siguiente gráfico, puede observarse la diferente magnitud que toma la reinversión de utilidades -franja entre las inversiones totales y las distribuidas- a lo largo de los años seleccionados.

pasados los 10 años en 5 o 10 cuotas anuales con fondos del propio inversor y siempre que se garantizase el funcionamiento de la empresa (Altimir *et al*, 1967, p. 363).

Gráfico 7.8. Evolución de las utilidades reinvertidas por el capital extranjero en Argentina, 1946-1953. Millones de dólares.



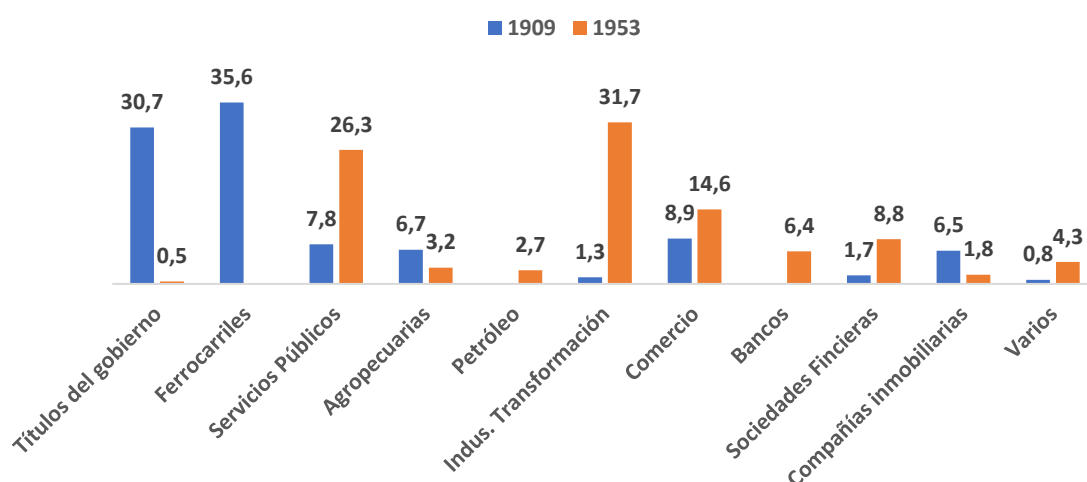
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 2.2. en Basualdo (2010), p. 45.

Basualdo especula con la idea de que la rentabilidad de las empresas locales, que si bien resultará inferior a la de los capitales extranjeros, no se debe alejar significativamente de esta si se considera que la política peronista perseguía beneficiar, precisamente, a las empresas locales sobre las extranjeras, lo cual le da pie para cuestionar la crítica que habitualmente se le hace a la administración peronista, particularmente desde posiciones liberales, sobre el excesivo gasto público y el presunto impacto negativo sobre la industrialización nacional. Como afirma el investigador de FLACSO-Argentina, el país contaba con recursos más que suficientes como para abordar tanto la nacionalización como las políticas sociales que se llevaron a cabo, así como la modernización de una industria que, a pesar emitir crecientes síntomas de agotamiento, el gobierno no llegó a considerar. El problema, según este autor, radicaba en que un elevado volumen de recursos que podían dirigirse hacia la modernización estaba en manos de los empresarios industriales que además no se esforzaban suficientemente en la reinversión de los mismos. Más aún, el empresariado argentino, incluso aquel más favorecidos por la acción de los gobiernos peronistas, comenzaría a ser hostil hacia una política que mantenía, a su entender, un elevado nivel de salarios y un excesivo gasto social (*ibíd.*, pp. 47-53).

Si se presta atención a la distribución sectorial de la inversión extranjera, puede observarse al hilo de los datos presentados en el Gráfico 7.9, las diferencias en el patrón sectorial respecto al periodo agroexportador anterior. Aunque el patrón nacional cambia significativamente con el modelo previo a la década de los treinta, no parece, sin embargo, alejarse de la dinámica de otros lugares capitalistas donde los capitales extranjeros tienden, al igual que en Argentina, a concentrarse en ramas manufactureras en detrimento de otros sectores otrora dominantes, como los empréstitos e infraestructuras y que, como se mostró en el capítulo anterior, copaban las áreas más atractivas de inversión foránea. En el caso Argentino, como puede observarse, los

rubros tradicionales de preguerra, títulos gubernamentales y ferrocarriles²¹⁰, en el transcurso de cuatro décadas pasan de suponer más del 66 por ciento del total a apenas un 0,5 respecto al conjunto. A mediados de siglo, los sectores más atractivos se vinculan a los servicios públicos y, particularmente, a las industrias de transformación en consonancia con la tendencia mundial. Se confirma, asimismo, la escasa presencia de los capitales extranjeros en los sectores agroganaderos, donde la presencia de la burguesía local se mantiene predominante en sintonía con el periodo anterior, exceptuando, eso sí, el sector frigorífico con una fuerte presencia de los capitales extranjeros que continuarán siendo mayoritarios.

Gráfico 7.9. Capital extranjero en Argentina por sectores de actividad, 1909-1953. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 3 en Altimir *et al* (1967), p. 368.

Los resultados de las encuestas realizadas durante esos años por parte del Banco Central y recogidos en Altimir *et al* (1967), muestran en mayor detalle cómo se distribuyen los capitales

²¹⁰ Los ferrocarriles son nacionalizados en 1947 bajo el mandato de Juan Domingo Perón. Desde la década de los años 30 los ferrocarriles dejaron de representar un buen negocio para el capital privado por lo que sus propietarios solicitaron en más de una ocasión su compra por parte del gobierno. La nacionalización de los ferrocarriles suele enmarcarse en la nueva política económica de postguerra que buscaba, al menos, preservar aquellas nuevas industrias que se habían desarrollado en el país favorecidas por los efectos de la Segunda Guerra Mundial que limitaron el comercio con los países enfrentados. La estatización de la red ferroviaria beneficiaría sobre todo a la clase terrateniente, paradójicamente la que más se oponía al gobierno de Perón, dado que tras su nacionalización el déficit del transporte, que en su mayoría respondía al transporte de carga y no de pasajeros, pasaba de ahí en adelante a cubrirse con recursos del Estado. Los industriales locales, a su vez, también se beneficiaría en tanto en cuanto el gobierno decidió reducir las tarifas permitiendo así una ampliación del mercado local. También contribuyó en la decisión de nacionalizar el ferrocarril el hecho de que el Banco de Inglaterra tuviera por aquel entonces en depósito 130 millones de libras del gobierno argentino bloqueados y que, por los efectos de la guerra, no era capaz de devolver. Así, el grueso de la venta se financió con este depósito y los restantes 20 millones hasta los 150 del precio final, fueron abonados a través del excedente de la Balanza Comercial entre ambos países (Skupch, 1972, pp. 479-93). Un estudio de la CEPAL de 1957 señalaba que tanto el material rodante como las vías llevaban más de medio siglo operando y que desde 1930 apenas se había incorporado ningún elemento nuevo. Bastante antes de la compra, el sistema ferroviario parecía estar al borde del colapso (Schvarzer, 2000, p. 203) por lo que más que una nacionalización *ideológica*, parecía tratarse de un rescate del sector.

extranjeros por actividad económica. En 1955, una tercera parte, estaba invertida en la industria de bienes, siendo relevante las inversiones en metalurgia y productos químicos; otra tercera parte, en la industria de bienes de consumo, destacándose la industria farmacéutica, las industrias de alimentos y bebidas o las textiles; un 12 por ciento constituida por el sector agropecuario dedicadas en gran medida a la exportación, como la industria frigorífica; un 11 porcentual en inversiones en petróleo y minería; y el restante 8 por ciento a diversas actividades. Como puede observarse, la distribución sectorial se asemeja al patrón inversor que se mostró en el punto anterior y que aludía a la distribución sectorial que se estaba configurado durante este tiempo entre los capitales extranjeros a nivel mundial.

Tabla 7.1. Capital extranjero en Argentina según actividad, 1949-1955. En millones de pesos y porcentajes.

Ítem	1949	1953	1955
Bienes de inversión y química industrial	30,6 %	34,1%	33,9%
Metalurgia, maquinaria y afines.	344,8	575,7	847,4
Productos químicos industriales.	301,0 (a)	625,3	606,3
Materiales para la construcción.	66,8	390,5	423,5
Vidrio y material plástico.	21,7	83,3	266,7
Subtotal	634,3	1.674,8	2.143,9
Bienes de consumo.	37%	35,4%	34,3%
Productos medicinales y afines.	-	271,7	388,3
Industrias alimenticias.	169,2	205,6	344,6
Bebidas.	277,8	201,6	327,5
Textiles.	209,9	265,1	322,4
Artículos eléctricos.	43,4	267,8	296,5
Artículos tabacaleros.	59,3	190,2	162,2
Caucho.	113,7	198,8	120,4
Pinturas y barnices.	10,3	47,3	108,3
Perfumería y tocador.	-	86,4	105,0
Subtotal	883,6	1.734,5	2.175,2
Producción agropecuaria e industrias afines.	28,8%	16,8%	12,8%
Actividades agropecuarias.	143,1	284,0	314,6
Industrias agrícolas y forestales.	88,5 (b)	261,0 (c)	2871,7 (c)
Frigoríficos y subproductos ganaderos.	158,0 (d)	281,0	216,2
Subtotal	689,6	826,0	812,5
Industria petrolera y minería.	10,3%	8,0%	11,2%
Industria petrolera (e).	227,0	377,0	469,8
Extracción de minerales no ferrosos.	51,3 (f)	13,3	238,4
Subtotal	278,3	390,3	708,2
Otros Productos.	4,0%	5,7%	7,8%
Subtotal	106,6	280,8	493,4
Total	2692,4	4.906,4	6.343,4
	(100%)	(100%)	(100%)

(a) Incluye productos medicinales y afines.

(b) Incluye extracción de tanino, oleaginosas y curtiembres.

(c) Incluye extracción de tanino, ingenios azucareros, molinos de yerba mate, oleaginosas, molinos de cereales, aserrados y curtiembres.

(d) Frigoríficos exclusivamente.

(e) Incluye extracción y refinación.

(f) Se refiere a "actividades mineras".

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 6 en Altimir, *et al* (1967), p. 370.

Finalmente, en el siguiente cuadro se expone el origen de los capitales extranjeros según los datos recopilados por el Banco Central a mediados de siglo XX. En él puede observarse cómo también en Argentina comienzan a imponerse los capitales de origen estadounidense sobre los británicos que se mantienen en un segundo lugar, exceptuando el registro de 1953 en el cual son superados por Bélgica-Luxemburgo. Cabe destacar, a su vez, el séptimo lugar de España -si excluimos el grupo de países limítrofes- aunque su peso, tanto en términos absolutos como relativos, es menor en los dos siguientes ejercicios, marcando una clara tendencia a la baja.

Tabla 7.2. Capitales extranjeros privados en Argentina según país de origen, 1949-1955. En millones de dólares y porcentaje.

País	1949 (31 de diciembre)		1953 (26 de agosto)		1955 (31 de diciembre)	
	Millones	%	Millones	%	Millones	%
Estados Unidos	1.908	26,1	4.529	26,9	6.090	31,2
Reino Unido	1.334	18,3	3.001	18,9	4.243	21,8
Bélgica-Luxemburgo	1.098	15,0	3.807	24,0	2.479	12,7
Suiza	812	11,1	871	5,5	1.783	9,1
Francia	782	10,7	1.142	7,2	1.391	7,1
Italia	154	2,1	297	1,9	576	2,9
Países Bajos	176	2,4	472	3,0	569	2,9
Alemania	16	0,2	219	1,4	359	1,8
Panamá	70	1,0	213	1,3	257	1,2
España	313	4,3	256	1,6	276	1,4
Suecia	53	0,7	109	0,7	149	0,8
Canadá	64	0,9	127	0,8	122	0,7
Países Limítrofes	450	6,2	865	5,5	865	4,5
Otros sin determinar	78	1,0	224	1,4	231	1,2
Total	7.308	100,0	16.132	100,0	19.390	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 6 en Altimir, *et al* (1967), p. 368.

Por lo visto en este apartado puede concluirse, por consiguiente, que la evolución de la internacionalización del capital en Argentina no se diferenció ni en la forma (ascenso de la inversión productiva en detrimento de la inversión de portafolio) ni tampoco desde los puntos de vista tanto sectorial como geográfico de la tendencia dominante en el resto de las economías capitalistas. La política económica implementada durante estos años por los diferentes gobiernos argentinos, más allá de las especificidades de cada uno, siguió a su vez una pauta similar a la que se imponían en el mundo capitalista. El análisis de la ETN que se abordará en el siguiente apartado será, como se verá, consecuente con lo expuesto en los párrafos precedentes. Previamente, sin embargo, se abordará la segunda etapa de la ISI que, recordamos, desde el punto de vista de la atracción de capital será, en algunos en algunos de sus tramos temporales, la más exitosa del conjunto del periodo bajo análisis.

7.2.2. Segunda etapa de sustitución de importaciones, 1955-1976

La primera etapa de Perón termina con su derrocamiento en septiembre de 1955 y el resto del periodo denominado como ISI estará marcada en el ámbito político por una enorme

inestabilidad institucional²¹¹. A pesar de ello, más allá de las respuestas concretas a desequilibrios a nivel macroeconómico, el modelo de desarrollo seguirá asentándose sobre la línea trazada en los años treinta. Así, la intervención del Estado sobre las inversiones seguirá justificándose bajo el argumento de preservar la independencia nacional, tanto del comercio exterior como de los capitales extranjeros, que seguirá predominado en los discursos, así como las acciones de los sucesivos gobiernos. A pesar de ello, es cierto que pueden encontrarse algunos subperiodos menos hostiles hacia la inversión extranjera y más proclives a incentivar un medio ambiente más favorable para la ETN, pero siempre siendo fiel a los fundamentos de un modelo de desarrollo centrado, básicamente, en el crecimiento del mercado doméstico y su industria nacional. La caída de Perón, por tanto, no modificará el rumbo de la política económica y el Estado seguirá expandiendo sus funciones e incrementando su tamaño, incentivando el consumo interno y aquellos sectores vinculados al mismo, así como salvaguardando la elevada protección comercial tanto a través de barreras arancelarias como no arancelarias (Coremberg, *et al*, 2007, p. 111).

Bajo el subperiodo anterior la industrialización se concentró sobre la denominada *industria liviana*, esto es, aquella relacionada con los sectores de alimentos elaborados, industria textil y, en menor medida otras ramas como la metalurgia, máquina herramienta, electrodomésticos, farmoquímica, material de transporte, materiales para la construcción y maquinaria agrícola. La inmigración interna acompañó este proceso expansivo que se sumaba a la emigración extranjera tradicional en el país, incorporando a los núcleos urbanos del país la mano de obra procedente de zonas rurales donde las expectativas de trabajo eran cada vez menores. Así, entre 1946 y 1950, por ejemplo, la ciudad de Buenos Aires alcanzó los 200.000 habitantes promedio, cuando antes de la Segunda Guerra Mundial apenas congregaba a 10.000 personas. Junto a la mayor urbe del país, también se constituyeron otras seis o siete de menor tamaño a lo largo y ancho del territorio nacional que lograban emplear la nueva mano de obra en la industria y servicios tanto de propiedad pública como privada. La segunda etapa sustitutiva, sin embargo, enfatizará en el impulso de la industria pesada donde la inversión extranjera tendrá un papel relevante en su desarrollo particularmente entre los años 1958 y 1962.

²¹¹ La segunda etapa del ISI se inicia con un breve gobierno del General Lonardi (septiembre-noviembre de 1955) seguido por otro del general Aramburu (noviembre 1955- abril 1958) que contó con el apoyo de los partidos tradicionales. Posteriormente se celebrarán elecciones donde es elegido el gobierno de Arturo Frondizi (mayo de 1958-marzo de 1962). Se suceden en la Casa Rosada los gobiernos de José María Guido (marzo de 1962-octubre de 1963) y Alberto Umberto Illia (octubre de 1963- junio de 1966) hasta que, este último, es derrocado por la *Junta Revolucionaria* liderada por el general Pascual Ángel Pistarini. Asume la presidencia el gobierno Juan Carlo Onganía (junio de 1966-junio 1970) sustituido posteriormente por una Junta de Comandantes durante los días 8 y 18 de junio para, más adelante, ser investido presidente Roberto Marcelo Levingston (junio de 1970- marzo de 1971) al que le sucederán los gobiernos de Alejandro Lanusse (marzo de 1971-mayo de 1973). Tras los diferentes gobiernos militares (1966-1973), asume la presidencia Héctor J. Cámpora (mayo de 1973- julio 1973) y Raúl Alberto Lastiri (julio 1973- diciembre de 1973) y tras la vuelta a las elecciones esta vez sin la proscripción del peronismo, se impone Juan Domingo Perón quien asume hasta su muerte (diciembre de 1973-julio de 1974) dejando el cargo a su segunda esposa M. E. Martínez de Perón (julio de 1974-marzo de 1976) hasta que ésta sea derrocada por otra Junta Militar que se apodera del Ejecutivo el 24 de marzo de 1976 e inicia una nueva etapa opuesta a los fundamentos del modelo ISI en vigor desde los primeros años de 1930.

Durante el periodo *desarrollista*, inmediato a la caída de Perón, 1958-1964, el modelo de industrialización vía sustitución de importaciones recibirá un nuevo impulso de las inversiones extranjeras implantándose nuevas empresas, particularmente, en el sector manufacturero y con el propósito de explotar el mercado interno. En el breve plazo entre el golpe de septiembre de 1955 y la asunción de Frondizi en 1958 -tras unas elecciones con el peronismo proscrito y que se extendería hasta 1973-, el gobierno argentino tomó importantes decisiones en el marco del denominado Plan Prebisch para incorporar al país a las instituciones internacionales como el FMI o el Banco Mundial o acordar con el Club de París la negociación de la deuda pendiente con los acreedores externos²¹². Esto derivó, a su vez, en la liberalización de algunas de las medidas adoptadas por los gobiernos de Perón tanto en el sector externo (control de cambios, retenciones, cupos, etcétera) como en la economía interna (eliminación de subsidios y del control de precios, liberalización del comercio de granos, etcétera). En lo referente al capital extranjero, Raúl Prebisch, por ejemplo, se había manifestado favorable a su contribución, destacando su capacidad para ayudar a superar la crisis de desarrollo en la cual se encontraba la República²¹³. En el mismo sentido el gobierno *desarrollista* implementará a partir de 1958 una serie de medidas encaminadas a facilitar el ingreso de los capitales extranjeros con el objeto de elevar sustancialmente el nivel de productividad y de producción. Ello respondía al convencimiento del gobierno de Arturo Frondizi del pobre desempeño de la capacidad productiva del país que, a su juicio, no era capaz de acompañar al crecimiento de la población ni a su nivel social (Basualdo, 2010, p. 53-57).

A grandes rasgos, el gobierno de Arturo Frondizi, conocido como *desarrollista*, se caracterizaría por:

- (i) La promoción de un desarrollo industrial, con énfasis en la industria pesada: acero, química, celulosa, maquinaria, equipos.
- (ii) La búsqueda de una rápida mecanización y mejoras en el sector agropecuario.
- (iii) Una apertura total al ingreso de capitales extranjeros (IED).

La política que se aplicó a mediados de 1958 se basaba en un acuerdo *stand-by* con el Fondo Monetario Internacional de corte liberal que consistía en:

- (i) Aumento de los requisitos de efectivo mínimo al 60 por cien.
- (ii) Fuerte reducción del financiamiento del déficit fiscal vía emisión monetaria.

²¹² Por iniciativa del presidente de facto Pedro E. Aramburu, Argentina ingresó al Fondo Monetario Internacional el 19 de abril de 1956 contrayendo así su primer préstamo con dicho organismo; para el 16 de mayo de ese mismo año ya había firmado el acuerdo con el Club de París y mese después, el 20 de septiembre, formalizaría su ingreso en el Banco Mundial.

²¹³ Raúl Prebisch asesor del gobierno en materia económica en 1955 señaló en un informe oficial que “no cabe suponer que la Argentina pueda realizar todas estas inversiones con sus propios recursos. La posibilidad que pudo entreverse hace más de un decenio, de que el país llegase a un grado de madurez económica que redujera a insignificante cuantía la necesidad de capital extranjero, se ha vuelto a alejar por un buen número de años... El capital extranjero ha sido objeto de controversias en el país y conviene que su papel se esclarezca ante la opinión pública. Si se ha de superar rápidamente la crisis actual de desarrollo, se requieren empréstitos e inversiones privadas del extranjero. Si no se desea admitirlos, el país tendrá que resignarse a continuar, indefinidamente, su precaria situación actual. Tales son los términos del problema y no es posible modificarlos. Si el país elige el primer camino tendrá que crear las condiciones favorables al acceso del capital” (Prebisch, 1955), citado en Sourrouille *et al* (1985), p. 22.

- (iii) Eliminación de la financiación pública para la construcción de viviendas residenciales.
- (iv) Eliminación de la casi totalidad de los controles cambiarios y de precios
- (v) Eliminación de las restricciones cuantitativas al comercio exterior.
- (vi) Beneficios fiscales para la inversión empresarial, con una deducción de hasta el 100 por cien, en impuesto gravados a los créditos por la compra de maquinaria y equipos de transporte
- (vii) Reducción drástica y eliminación casi total de derechos y otras barreras para la importación de bienes de capital.
- (viii) Aumento de salarios por debajo del incremento de precios²¹⁴.

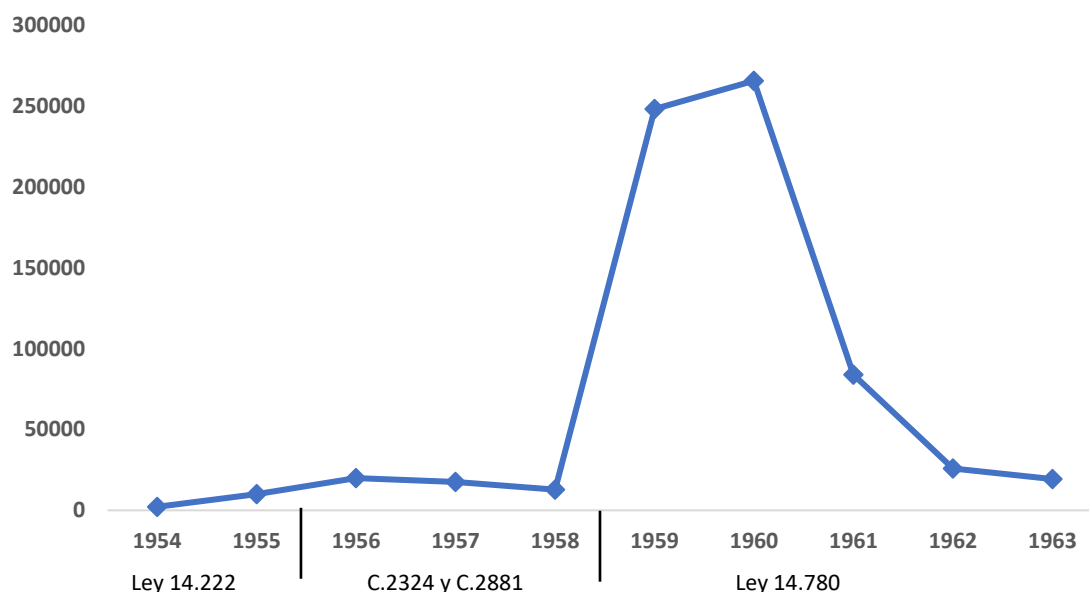
Bajo este contexto, en 1958, se aprueba la Ley 14.780 de Inversiones Extranjeras y la Ley 14.781 de Promoción Industrial que el Ejecutivo consideraba como un solo régimen orgánico. Esta Ley equiparaba la base jurídica de los capitales extranjeros a los capitales nacionales y liberaba la transferencia de utilidades y la repatriación de capitales. Se aprobó, a su vez, una Ley de Garantías de Inversiones para asegurar a los inversores norteamericanos contra los riesgos de la inconvertibilidad cambiaria. El sesgo sustitutivo se mantiene entre sus objetivos generales que son preservados por un Poder Ejecutivo competente en la autorización de los proyectos de inversión que condicionará su aprobación en función de la contribución de los capitales extranjeros a (i) la sustitución de importaciones, (ii) la expansión de las exportaciones y (iii) el crecimiento nacional y armónico. Así mismo, según la ley, tendrán una consideración preferencial aquellos proyectos que (i) utilicen los recursos nacionales en la producción de insumos para la industria, (ii) se localicen en el interior para producir bienes de capital o utilización intermedia; (iii) implique asociación con capitales nacionales; y (iv) se comprometan a reinvertir sus utilidades (Altimir *et al*, 1967, p. 365).

En términos generales la nueva normativa mantiene la posibilidad de que las empresas extranjeras puedan acogerse a los programas de promoción industrial y la diferencia básica respecto a la ley peronista consistiría en la libre transferibilidad de las utilidades y del capital que quedarían únicamente sujetas a las limitaciones con las que fueron definidas en su aprobación. La sanción de esta ley significó un cambio en la tendencia observada hasta ese momento en lo referente a la entrada de IED. Según datos recogidos en Altimir *et al* (1967), la tasa media anual de inversión directa se incrementó en 74 millones de dólares en el periodo 1958-1963, destacándose los primeros años de vigencia de la nueva normativa (1958-1961) donde la tasa media anual ascendió a 107 millones de dólares²¹⁵.

²¹⁴ Una caracterización sintetizada de Argentina entre los años 1955 y 1973 puede verse en Coremberg (2007), pp. 91-101.

²¹⁵ Como señalan los autores, estas cifras son resultado de las autorizaciones aprobadas por el Poder Ejecutivo y descontados los proyectos que, finalmente, no se llegaron a materializar. Estas cifras, además, no contemplan las inversiones de empresas extranjeras contratadas por la empresa estatal YPF para la extracción de petróleo que estaban sujetas a un régimen específico y gestionado por la propia YPF (Altimir *et al*, 1967, p. 372).

Gráfico 7.10. Inversiones extranjeras anuales aprobadas por el Poder Ejecutivo de Argentina, 1954-1963. Millones de dólares²¹⁶.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 7 en Altimir *et al* (1967), p. 372.

El acusado ascenso que se observa con la entrada en vigor del nuevo régimen sobre las inversiones extranjeras se debe, a juicio de los autores que recopilan los datos, particularmente a la liberalidad casi absoluta en materia de transferibilidad tanto de utilidades como de capitales. Sin embargo, consideran que este hecho, por sí mismo, no es suficiente para explicar el incremento en las radicaciones realizadas mientras esta ley estuvo en vigor y que deben considerarse un conjunto de factores interrelacionados más amplio entre los cuales destacarían: (i) el régimen tanto de inversiones extranjeras como el de promoción de inversiones, (ii) la actitud gubernamental dirigida a la captación de capitales extranjeros y (iii) la mejora de las expectativas de los inversores respecto al futuro económico y político del país. Concluyen en subrayar la importancia en el éxito de atracción de capitales foráneos de la liberalización de la nueva normativa, así como el impulso de la promoción de ciertas industrias (Altimir *et al*, 1967, p. 373). La respuesta de los inversores extranjeros a este paquete de medidas fue, comparada con los periodos inmediatamente anteriores como posteriores, en palabras de los propios autores, espectacular. Recuérdese, que este programa de atracción de capital coincide, además, con la gran expansión de las ETN, particularmente, norteamericanas a escala internacional y de la que se dio cuenta en el apartado anterior, por lo que además de las especificidades argentinas, el contexto internacional contribuía en la consecución de los objetivos que se perseguían con la

²¹⁶ A partir de 1955 se aprobaron una serie de circulares del Banco Central que modificaban disposiciones de la Ley 14.222 en materia, sobre todo, de remesas de divisivas. La Ley 14.222 sería derogada mediante el Decreto Ley 16.640/57 cuatro años después de su aprobación. En consecuencia, los primeros dos registros que se muestran en el gráfico se realizan bajo la Ley 14.222; el registro de 1956, se consigna bajo la circular del Banco Central C.2324 en su totalidad; el registro de 1958 bajo la C.2324 (4.127,9 millones) y la C.2881 (2.804,9 millones); mientras que el registro de 1958 contempla las inversiones bajo la C.2324 (4.127,9 millones) y bajo C.2881 (897,1 millones) y la propia Ley 14780 (7.835,3 millones). A partir de dicho ejercicio las inversiones se consignan según la Ley 14.780.

nueva normativa en materia de inversiones extranjeras. En otros términos, la nueva normativa se adaptaba a las tendencias generales de IED en un intento de mostrarse atractivo para los inversores extranjeros y sacar provecho de su expansión.

Respecto a la distribución sectorial la inversión extranjera seguirá concentrándose en su amplia mayoría en el sector manufacturero. En su seno, sin embargo, puede acreditarse un cierto desplazamiento en favor de la denominada *industria pesada* sobre la *industria liviana* que impulsó la industrialización durante la primera etapa de la ISI. En efecto, si durante los gobiernos conservadores y peronistas la industrialización se había concentrado en las ramas, catalogadas como livianas que se enumeraron más arriba, durante la segunda etapa de la ISI, sin embargo, cobrarán protagonismo la siderurgia, la petroquímica o la automoción. La primera de ellas continuará liderada por empresas estatales, mientras que en las dos últimas el capital extranjero será el predominante.

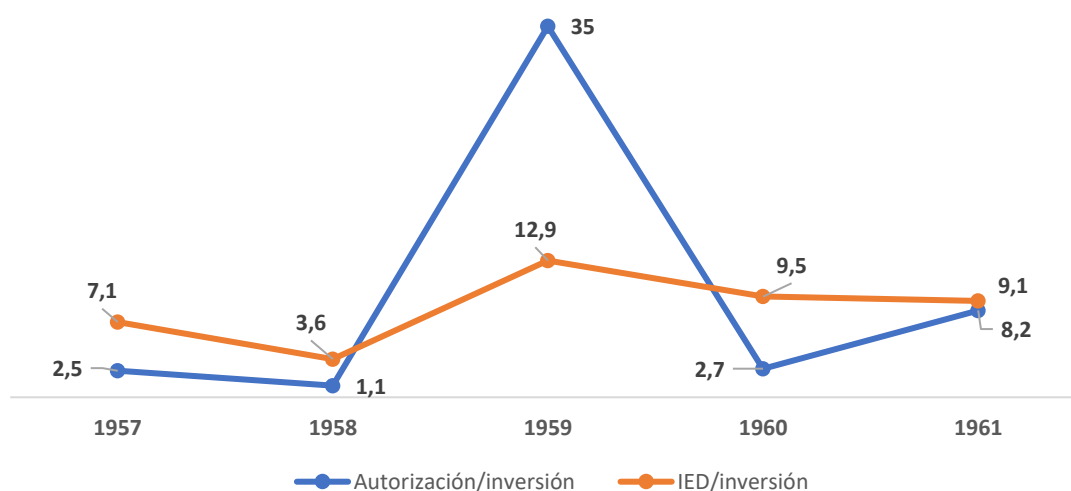
Tabla 7.3. Inversiones extranjeras directas autorizadas por sector industrial, 1958 y 1961. Millones de dólares y porcentaje.

Sector	Importe	% del total
Química	122,1	31,5
Automotriz	96,7	25,0
Metales no ferrosos	44,4	11,5
Refinación de petróleo	28,9	7,5
Maquinaria (no eléctrica)	26,5	6,8
Transportes	10,3	2,7
Acero y aluminio	6,4	1,7
Gas (producción y distribución)	6,3	1,6
Equipamiento ferroviario	5,7	1,5
Otros	40,1	10,2
Total	387,4	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Villanueva (1987), p. 106.

Las industrias metalmeccánicas, químicas y petroquímicas fueron las más atractivas para el capital foráneo y cuando estas inversiones comenzaron a madurar se convirtieron en las más dinámicas tanto en el conjunto de actividades fabriles como comparadas con el resto de actividades económicas. A pesar de ello, conviene situar en su justa medida el peso de la IED: en términos cuantitativos, la afluencia de inversiones extranjeras anuales no llegó a superar el 13% del total de inversión de la industria en su mejor año: 1959.

Gráfico 7.11. Peso de las radicaciones autorizadas y del conjunto de IED realizada anualmente sobre el total de la inversión en la industria. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Altimir *et al* (1967), p. 374.

Desde un punto de vista cualitativo, sin embargo, existe un cierto consenso en otorgar mayor importancia a la IED de la que se desprende del análisis porcentual anterior. En este sentido se subraya la contribución de la IED en la expansión de la industria que se produce en la década posterior, entre los años 1964 y 1974, donde se nota la maduración de las inversiones anteriores contribuyendo al crecimiento continuo y dinámico de la industria que supera al resto de sectores económicos. Esta expansión industrial, además de culminar la segunda etapa del ISI con un notable cambio estructural respecto al conjunto del sector, supone el principal motor de desarrollo de la economía durante aquellos años. La profundización en el modelo sustitutivo durante esta segunda etapa, se caracterizaría, por consiguiente, por la participación decisiva de tecnologías y firmas extranjeras (Kosacoff, 2010, p. 24). En términos similares se muestran los autores de los datos recogidos en el gráfico anterior que sostienen que, a pesar del escaso peso relativo de la IED sobre el conjunto de la inversión industrial, la inversión extranjera directa

“ha actuado como factor de estímulo de las altas tasas de inversión interna registradas en los últimos años y ha constituido al respecto un aporte de recursos significativos, si no con respecto al total, por lo menos al margen, suministrando recursos adicionales que, de haberse requerido internamente, hubieran representado un esfuerzo bastante mayor por parte de la comunidad. Por otra parte, en el caso concreto de la inversión extranjera de los últimos años, ésta ha revertido un carácter en cierta medida estratégico, ya que la mayor parte de los capitales radicados se destinaron a la instalación en el país de industrias nuevas, de tecnología compleja, representando la introducción de capitales, una efectiva importación de know-how. Además, en las actividades ya existentes en el país, la inversión extranjera representó casi siempre la introducción de equipo especializado y procesos modernos” (Altimir *et al*, 1967, p. 374).

Otro dato que puede ayudar a evaluar con mayor precisión el peso de la IED sobre la industria, es fijarnos en el Censo Económico de 1963 según el cual un cuarto de la producción total se obtenía de empresas extranjeras y casi la mitad de dicho parcial se generaba en establecimientos que se instalaron en torno a 1958. Estas nuevas plantas empleaban cerca de 60.000 personas –la mitad por vinculado a la automoción- lo que para la época significaba más del 4 por cien del conjunto generado en un sector industrial que, entre 1958 y 1963, además, había perdido más de 250.000 empleos (Sourrouille, 1985, p. 27).

Por otro lado, durante la segunda etapa de la ISI, el reparto geográfico de las inversiones extranjeras que se materializan en el mercado argentino no hace más que afianzar las tendencias iniciadas dos décadas atrás. Se consolida así la superioridad de las inversiones estadounidenses que de acuerdo al siguiente cuadro suponen más de la mitad del conjunto de autorizaciones realizadas en los años de mayor ingreso de capital extranjero bajo el modelo ISI. Además de los tradicionales inversores europeos, pueden destacarse el peso de los capitales procedentes de otros países latinoamericanos, así como los fondos de argentinos en el exterior que son repatriados al albur de la nueva normativa en materia de IED.

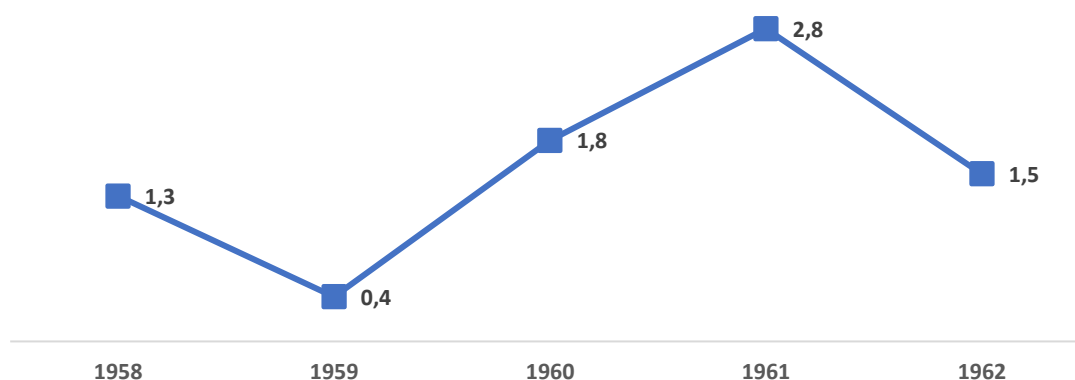
Tabla 7.4. Origen de las inversiones extranjeras autorizadas entre 1958 y 1965 por la Ley 14.780. En porcentaje.

País	%	País	%
Estado Unidos	55,1	México	0,4
Suiza	9,8	Bélgica	0,3
Holanda	5,3	Uruguay	0,3
Alemania Occidental	6,7	Perú	0,2
Italia	5,6	Brasil	0,1
Reino Unido	8,1	Finlandia	0,1
Francia	3,7	Japón	0,1
Canadá	2,2	Liberia	0,1
Suecia	0,7	Austria	0,1
Panamá	0,6	Fondos Argentinos	0,1
Venezuela	0,4	Total	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos Martorell (1969), p. 107.

La expansión vigorosa de la IED durante estos años se tradujo a su vez en una menor remisión de utilidades al exterior, dado que la política de las firmas extranjeras se concretó en la reinversión de la casi totalidad de las utilidades, práctica habitual, por otro lado, en la política de financiación de las empresas extranjeras para sus proyectos en el exterior durante aquellos años. Cabe señalar, por precaución, que tal y como recuerdan los autores de los cuales extraemos los datos expuestos en el siguiente gráfico, la tasa de remisión de utilidades considerada puede ser menor a la real, dado los mecanismos indirectos para remitir al exterior los beneficios (Altimir et al, 1969, p. 373). Sea como fuere la tasa de remesas, no era extraño que por aquella época, particularmente en periodos de expansión, las ETN optaran por la reinversión de utilidades como vía para financiar sus nuevos proyectos.

Gráfico 7.12. Remesas con respecto al capital extranjero, 1958-1962. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Altimir *et al*, 1969, p. 373.

A partir de 1963 la entrada de inversiones extranjeras se contrajo abruptamente en Argentina. Un año antes la economía argentina había sufrido una crisis que derivó en la devaluación de la moneda en más de un 85 por cien después de la caída del presidente Arturo Frondizi mediante un golpe cívico militar el 29 de marzo de 1962. El gobierno de Arturo Illia, presidente de la República a partir de 1964, se mostró más reticente al capital extranjero que sus predecesores. Durante los siguientes ejercicios, por lo general, aquellos intervalos gobernados por militares serán los que muestren una actitud más favorable a la entrada de capitales del exterior, respecto a los breves periodos presididos por gobiernos electos.

Así, en junio de 1966 tras un nuevo golpe militar, autodenominado *Revolución Argentina*, que destituye al Poder Ejecutivo en funciones al completo -junto con la destitución de autoridades provinciales, municipales e, incluso, del Tribunal Superno-, la política económica, sobre todo tras asumir como ministro de economía Krieger Vasena, se buscó la atracción de nuevos inversores extranjeros. En términos generales, bajo el plan de “estabilización y desarrollo” que implementará este ministro, se definieron algunas de las medidas de corte liberal. Pocos años más tarde, el sentido de estas medidas patrimonializarían la política económica argentina, aunque bajo su mandato, aún no llegarían a transformar la economía ni tampoco a cuestionar los propios fundamentos de la industrialización por sustitución de importaciones, como sí ocurriría, sin embargo, a partir de mediados de los setenta²¹⁷. Además de estabilizar la economía, entre otros objetivos, durante estos años, se incentivó la atracción de capitales extranjeros y la exportación de productos industriales ante los síntomas cada vez más evidentes de la insuficiencia del mercado interno para satisfacer la capacidad productiva del país.

Para ello, el nuevo gobierno abogará por una nueva devaluación de la moneda nacional²¹⁸ que junto a la liberalización del mercado de cambios, beneficiaría a los capitales extranjeros al

²¹⁷ Entre las nuevas medidas pueden señalarse, entre otras, el establecimiento de cambio fijo, la apertura a flujos de capitales del exterior o la disminución de los aranceles para “estimular” la eficiencia de las empresas locales (Rapoport, 2007, p. 532).

²¹⁸ La moneda nacional había sido devaluada en 1962 y posteriormente bajo la administración de Illia en sucesivas ocasiones. A diferencia de las devaluaciones anteriores, esta venía acompañada con impuestos sobre la exportación (conocidas como retenciones) de productos tradicionales (agropecuarios) por lo que

incrementar su capacidad de compra sobre activos y empresas operativas en el país. Los capitales extranjeros adquirirán, por ejemplo, empresas de cigarrillos, entidades financieras y más de una docena de compañías metalúrgicas. Esto se tradujo en un ligero repunte de la afluencia de capitales extranjeros entre los años 1967 y 1970 que llegó a alcanzar los 750 millones de dólares durante ese tramo temporal. El 72 por cien de los flujos, sin embargo, representaban capitales de corto plazo y muy concentrados en el sistema financiero, siendo las inversiones directas menos importantes en cuanto a importe. Estas últimas, además, no se caracterizarían como en el periodo *desarrollista*, por establecer nuevas plantas de producción, sino que, por un lado, servirán para ampliar capacidades ya instaladas –particularmente en la industria automotriz que representaría la mitad de las autorizaciones-, así como por las adquisiciones de empresas existentes, en su mayoría de origen nacional y que no pudieron hacer frente a las sucesivas devaluaciones, ni al incremento de costes financieros como tampoco a las modificaciones en materia tributaria dejándolas, a muchas de ellas, en una situación precaria o en situación de quiebra (Rapoport, 2007, p. 578).

Bajo este contexto los pocos sectores que lograron mejorar posiciones fueron los que se caracterizaban por la presencia de empresas extranjeras, lo que comenzó a despertar a finales de la década de los sesenta recelos hacia los capitales foráneos desde ambientes académicos – como se comentó en el Bloque I al referirnos a la escuela *dependentista*-, políticos –con el auge de posiciones nacionalistas- y, a su vez, entre representantes del pequeño y medio empresariado o, incluso, algunos grandes empresarios vinculados a la UIA²¹⁹, que alertaban de los riesgos de la *desnacionalización* y *extranjerización* de la economía argentina. En medio de un contexto político significativamente convulso²²⁰ el general Onganía que presidía hasta entonces la República fue derrocado y sustituido por otro gobierno militar que, a diferencia del anterior, consideraba que el capital extranjero no debía seguir liderando el proceso de industrialización argentino (López 2011, p. 113).

Esta nueva concepción rápidamente se tradujo en una mayor hostilidad hacia los capitales procedentes del exterior que se concretaría a través de la sanción de dos nuevos regímenes legales en 1970 y 1971 respectivamente. La nueva normativa incrementaría las restricciones sobre los inversores extranjeros. En este sentido, la ley 18.587 de febrero de 1970, modificaba los criterios para restringir el acceso de las empresas extranjeras a las ayudas del programa de

no mejoraba la capacidad exportadora del país de dichos bienes transables (con el objeto de no incrementar los precios de estos productos alimentarios en el mercado argentino). Por ello, esta medida, únicamente beneficiaría en realidad a las transferencias financieras –y a la exportación de bienes no sujetos a las retenciones. Oscar Braun denominó a esta medida como *doble tipo de cambio*: “relativamente bajo para la exportación de productos tradicionales e importación de materias primas y más alto para la exportación de productos manufacturados, importación de productos de bienes de consumo final y transacciones financieras” (Braun, 1970, p. 44). El objetivo de esta política consistiría según este autor, en restablecer la confianza internacional sobre la moneda de cara a atraer capitales de corto plazo del exterior e incrementar la exportación de productos no tradicionales (*ibíd.*, 41-47).

²¹⁹ La Unión Industrial Argentina (UIA) es la patronal que agrupa al empresariado industrial del país.

²²⁰ En palabras de Mario Rapoport la coyuntura social destacaba por “las campañas de la CGE, el fortalecimiento de las organizaciones sindicales y la aparición de los grupos guerrilleros habían generado una gran escalada de conflictos que, entre otras cosas, se traducían en demandas contrarias a la extranjerización de la economía argentina” (Rapoport, 2007, p. 544). La Comisión General Económica CGE es una agrupación de cámaras empresarias vinculada al peronismo.

promoción industrial. En 1971, sin embargo, fue reemplazada por la Ley 19.151, aplicando nuevas restricciones tales como el acceso al crédito bancario nacional, la nominatividad de las acciones y la obligación de emplear hasta utilizar al menos un 85 por cien de la planta de personal, aunque seguía sin modificarse la normativa que permitía la remisión de utilidades. A partir de 1973, bajo la presidencia de Juan Domingo Perón, vuelto del exilio y triunfante en las elecciones de dicho año, se sancionó la Ley 20.557, norma inspirada en la resolución 24 del Acuerdo de Cartagena suscrito por los miembros del Pacto Andino –entre los cuales no se encontraba Argentina- y que tenía como objeto revertir la expansión de las empresas extranjeras en el país²²¹. La nueva normativa prohibía de manera explícita la participación extranjera en los siguientes supuestos:

- (i) Proyectos relacionados con la defensa y seguridad nacional.
- (ii) Proyectos con baja probabilidad de exportación.
- (iii) Establecimientos de servidores públicos, bancos, seguros, medios de comunicación, publicidad, actividades agropecuarias y pesca para el mercado interno los sistemas de comercialización masiva y las áreas específicas ocupadas por funcionarios del gobierno en vigor.
- (iv) Compra de acciones de empresas nacionales.
- (v) Prohibición de expatriar más del 12,5 por cien de las utilidades declaradas por año.
- (vi) Prohibición de acceso al crédito interno a un plazo superior a un año.

Como afirman Coremberg *et al* (2007), la nueva normativa implementada en la segunda etapa de Perón, consideraba que la participación del capital extranjero estaría justificada cuando no limitase la capacidad de decisión de las autoridades, cuando no fuera una fuente de pagos futuros gravosos y cuando demostrara tener efectos positivos para el desarrollo nacional (*ibíd.*, 156).

Como era de esperar esta Ley desalentó la inversión extranjera directa que apenas alcanzó en 1974 los 10 millones de dólares y en el siguiente ejercicio fue prácticamente nula. Además de lo restrictivo de la normativa, debe considerarse que para entonces el país estaba sumido en un contexto de violencia e inestabilidad política que difícilmente podía atraer a inversores extranjeros para emprender proyecto alguno. A finales de marzo de 1976, la junta militar sustituiría en la presidencia a la viuda de Juan Domingo Perón, María E. Martínez de Perón, quien había asumido la dirección del gobierno tras la muerte en julio de 1974 de su marido. Las reformas que se iniciarán a partir de ahí liquidaría lo poco que quedaba para entonces del modelo sustitutivo iniciado en la década de los treinta.

²²¹ El Acuerdo 24 de 1970 entre Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y a partir de 1973 también Venezuela fue uno de los mayores intentos de restringir la actividad de las ETN de la época e incorporaba en su articulado buena parte de los controles que recomendaban los críticos de las ETN. Según Jenkins existen visiones diferentes sobre los efectos de esta medida. Apunta este autor que, es cierto que como resultado de su entrada en vigor el montante de la inversión de empresas estadounidenses se contrajo, pero, la entrada de otras europeas, como las alemanas, sin embargo, llegaron a amortiguar estas desinversiones. En este sentido concluye Jenkins que estas medidas no supusieron un obstáculo para que la IED siguiese llegando a la región y, aunque no parece que tuviesen un impacto significativo sobre los capitales extranjeros, sí benefició a los capitalistas locales más importantes que pudieron asociarse a través de *joint ventures* con capitales extranjeros (Jenkins, 1991, pp. 172-5).

7.3. Expansión de la ETN en Argentina bajo el modelo ISI

De acuerdo a lo expuesto en los apartados anteriores, sabemos que las ETN durante el periodo analizado en este capítulo debieron lidiar, junto con un contexto económico turbulento a escala internacional -y en la propia Argentina-, también con un creciente proteccionismo que, de alguna manera, reforzaba la estrategia de internacionalización a través de IED de las grandes empresas con origen en los países más desarrollados²²². Las ETN que ya operaban en Argentina y aquellas que ingresaron durante este periodo debieron adaptarse, también en el país sudamericano, a unas condiciones que no se diferenciaban en exceso de las que determinaban las decisiones sobre cómo abordar la internacionalización en el resto de países capitalistas. No sorprenderá, por lo tanto, que la entrada de nuevas filiales se caracterice por la concentración en el sector industrial, la orientación a la explotación del mercado interno (argentino), y por la procedencia más frecuente, la estadounidense. Como se comentó en las líneas precedentes los sectores industriales que concentraron buena parte de las inversiones directas procedentes del exterior fueron aquellos relacionados con la automoción y la industria petroquímica. Esta es, a grandes rasgos, la caracterización de la ETN en Argentina bajo el periodo analizado. A continuación, desarrollamos con mayor profundidad la idea de que la expansión de la ETN en Argentina puede enmarcarse en un proceso general que asume la forma que se impone en el resto de países capitalistas y que se expuso en el punto 7.1.

La generalización de medidas proteccionistas a escala internacional, en efecto, contribuía a la internacionalización de la producción dado que, al penalizar la forma de comercio, tornaba más atractiva la posibilidad de sustituir el comercio por la producción en el mercado de destino. Esto coincidía, a su vez, en un momento en el cual la fragmentación de la producción comenzaba a extenderse gracias a la mejora en los sistemas de ensamblaje. Estas medidas se complementaron según avanzaba la época con otras que facilitaban el acceso de las inversiones extranjeras en un intento de mejorar el ambiente de negocio para los capitalistas extranjeros. Del total de las empresas extranjeras registradas en 1974 en la República Argentina, el 20 por ciento de las mismas se debían a radicaciones iniciales mientras el 11,6 por ciento representaban nuevas aperturas de filiales que entraron en el país en algún momento entre finales del siglo XIX y 1929; esto es, bajo el periodo agroexportador que se mostró en el capítulo anterior. Otro 16,5 por ciento de las nuevas radicaciones y 12,8 por ciento de nuevas filiales se habían radicado, por su parte, entre los años 1930 y 1944. A partir de 1958, bajo la dirección del gobierno *desarrollista* y en plena ola expansiva de las ETN a escala internacional, se produjo en Argentina una nueva afluencia de empresas extranjeras, particularmente, norteamericanas, que tuvieron un fuerte impacto sobre la estructura productiva del país. En este sentido, entre 1959 y 1962, el Poder Ejecutivo comandado por Frondizi, autorizó 254 radicaciones de empresas que abarcaban prácticamente todo el espectro industrial. Debe matizarse, sin embargo, que el 90 por ciento se concentraba en muy pocos sectores tales como industrias químicas, petroquímicas, de

²²² Algunos autores restan importancia a la relación entre el incremento de las barreras arancelarias y la internacionalización de la producción en Argentina. La califican como poco sólida y entienden que existen tantas evidencias a favor de la misma como de la tesis según la cual, la internacionalización de la producción estaría determinada por una nueva modalidad en la asignación de recursos a escala internacional, particularmente, entre las empresas estadounidenses en América Latina y Europa (Sourrouille *et al*, 1985, p.17).

derivados del petróleo, metalúrgicas y fabricación de material de transporte y maquinaria eléctrica y no eléctrica. Otro matiz a considerar, junto a la elevada concentración sectorial, lo constituye la elevada dimensión de algunos proyectos que pueden desdibujar la impresión inicial. Así, únicamente 25 proyectos sobre un total de 254, suponían el 67 por ciento de las inversiones totales, destacándose, entre ellas, los proyectos de tres filiales norteamericanas de la automoción que por sí mismas representaban el 20 por cien de la inversión del total de los 25 proyectos más relevantes (CEPAL, 1985, pp. 9-17).

La generalización de la filosofía intervencionista, sin embargo, traía aparejado una mayor participación del Estado que, en algunos casos, podía chocar, o al menos condicionar, los intereses de algunos inversores extranjeros. En este sentido, la mayor regulación sobre la actividad económica generó una serie de limitaciones sobre la actividad de las empresas extranjeras entre las que caben destacar para el caso argentino las siguientes: (i) el veto a la penetración de empresas extranjeras en ciertos sectores denominados estratégicos (industria militar, energética, etcétera); (ii) la competencia de las ETN con las recientemente creadas empresas estatales en el nuevo papel del Estado como productor industrial (siderurgia, automoción (la empresa, de origen militar, Dinfia)); (iii) un incremento de la regulación directa sobre la actividad de las firmas procedentes del exterior (restricciones a la remisión de utilidades o a la repatriación de capitales); e, incluso, (iv) la nacionalización de algunas empresas extranjeras que operaban en el país (la estadounidense ITT o las empresas de ferrocarril de capital británico). Como se vio en los párrafos precedentes, Argentina no fue una excepción a lo que ocurría a nivel internacional y, particularmente, bajo gobiernos peronistas, estas tendencias generales fueron más acentuadas que en el resto del periodo analizado; aun así, en términos generales, se mantuvo siempre cierta sintonía con lo que ocurría en el resto del mundo capitalista, limitándose las diferencias a una cuestión de grado.

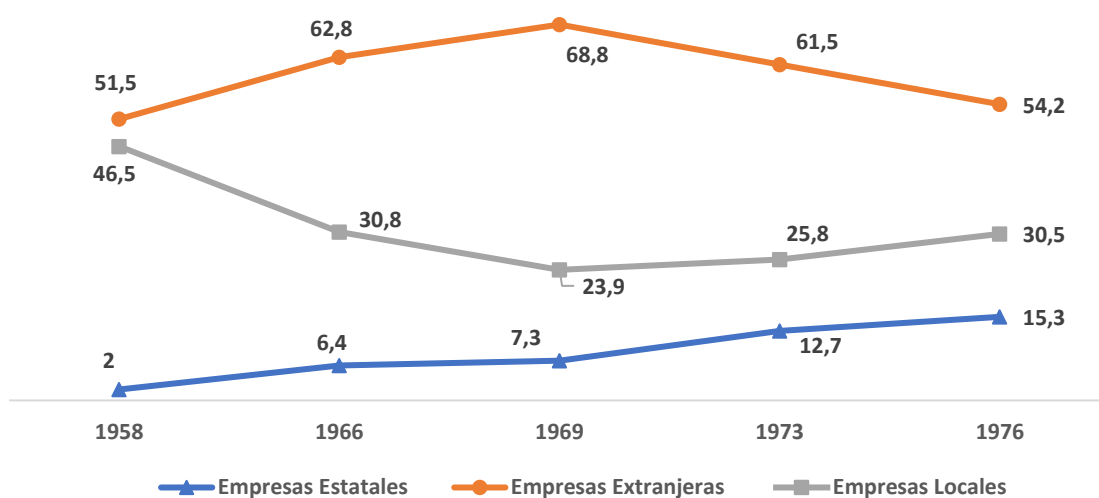
Como se comentó anteriormente, la principal fuente de atracción de las ETN bajo este segundo subperiodo será aquél vinculado con las actividades manufactureras. El peso de este tipo de compañías en el valor agregado generado en el sector industrial supone, para principios de los años sesenta –fecha en la que la mayoría de ETN operaban hacía tiempo en el país-, aproximadamente un cuarto de la producción total. Dejando escaso margen para la sorpresa, los datos del censo de 1963 reflejan así mismo que las empresas extranjeras que operaban en actividades industriales se caracterizaban por ser veintidós veces más grandes que sus pares locales y que, además, expandían su producción a ritmo que prácticamente duplicaba el crecimiento de estas últimas (Sourrouille *et al*, 1985 p. 33-35).

Según los autores recién citados, la evolución de la industria argentina a partir de finales de los cincuenta está claramente determinada por la entrada masiva de empresas extranjeras. Para validar esta afirmación sostienen que el periodo que transcurre entre los dos últimos gobiernos de Juan Domingo Perón, 1955 y 1973, la tasa de crecimiento del producto global de las ETN ascendió a un 8,8 por ciento por año, lo que suponen una evolución superior al doble del alcanzado en ese mismo periodo por las empresas locales. Si se excluye el impacto negativo de las empresas extranjeras en un sector como el frigorífico en manifiesta decadencia, la tasa de crecimiento resultante entre ambos años para las empresas foráneas llega a alcanzar el 15 por ciento anual, tres veces superior al promedio industrial general y casi cuatro si se compara con

el desempeño de la empresa local. Esta expansión de la ETN en el sector industrial coincidió y, por tanto, contribuyó, a uno de los crecimientos más alto y sostenido de la producción manufacturera del país. Bajo este contexto expansivo, el peso relativo de la ETN también se intensificó, pasado de representar el 20 por cien de la producción manufacturera en 1955, al 33 por cien a principios de la década de los setenta (*ibíd.*, p. 46).

Otro indicador de la relevancia de la empresa extranjera en el ámbito industrial lo aporta la composición de las ventas según tipología de empresas -estatal, local y transnacional- que nos muestra, tal y como puede observarse el siguiente gráfico, la distribución de la cuota de mercado de las cien mayores empresas industriales del país. El gráfico muestra el liderazgo de las firmas extranjeras durante el conjunto del periodo (1958-1976), aunque tiende a declinar una vez alcanzado su máximo a partir de finales de los años sesenta, convergiendo con la suma de las ventas registradas por ambos tipos de firmas de origen argentino. Asimismo, se puede observar la importancia creciente durante todos estos años de las ventas realizadas por empresas estatales –descontadas las ventas de YPF, principal compañía estatal que no se considera en los datos- de acuerdo a la expansión del Estado como productor industrial.

Grafico 7.13. Composición del peso de las ventas de las 100 empresas industriales de mayor facturación según empresas estatales²²³, empresas extranjeras y empresas locales. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Basualdo, (2010), p. 74.

Más allá de la relevancia cuantitativa de las ventas, diversos autores sostienen que durante la etapa *desarrollista* que se inicia a finales de los cincuenta, permite a las ETN auparse al seno de una élite económica que hasta entonces estaba prácticamente compuesta por una oligarquía de

²²³ Dentro de las empresas estatales no se consideran las ventas de la empresa estatal YPF por no disponerse de datos para todos los ejercicios. Ha de considerarse, además, que las ventas de YPF para los años en los cuales se disponen de su importe de ventas supera a cualquiera del resto de empresas estatales por lo que el peso del conjunto de empresas estatales que se muestra en el gráfico está infravalorado.

origen nacional²²⁴. Dentro del conjunto de *empresas locales*, el autor del cual se extraen los datos, diferencia entre una fracción denominada *burguesía nacional* (empresa de tamaño mediano y centrado en actividades poco diversificadas), y otro conformado por conglomerados empresariales de propiedad nacional –aunque no siempre en su totalidad- y que Eduardo Basualdo engloba bajo el término de *oligarquía diversificada*. Los intereses de ambos serán a menudo contradictorios y a partir de la caída de Perón, el peso económico de cada grupo se invertirá con el paso del tiempo: así, si en 1958 la participación de la *burguesía nacional* ascendía a un 28,3 por ciento del total y la de la oligarquía diversificada al 18,1 porcentual, a partir del *desarrollismo*, la *burguesía nacional* se equiparará al nivel de la oligarquía diversificada tras caer a un 15,6 por ciento del total de las ventas registradas en 1966. En 1969, punto culminante en la pérdida del peso en las ventas de la *burguesía nacional* (Gráfico 7.13), la *burguesía nacional* únicamente acapararía el 9,8 por ciento del total (Basualdo, 2010, p. 84).

El predominio del capital extranjero en los nuevos sectores más dinámicos de la economía argentina se consolida entrada la década de los sesenta, convirtiéndolos en los agentes centrales sobre los cuales gravitará la industrialización sustitutiva en marcha. La expansión de los capitales extranjeros, luego de las reformas durante el periodo *desarrollista*, trae aparejados una serie de cambios tecnológicos por parte de las ETN –incluido aquellas ETN instaladas décadas atrás- logrando, primeramente, desplazar a las pequeñas y medianas empresas locales y, posteriormente, bajo el mandato de Krieger Vasena como Ministro del área económica (1967-1969), aprovechando una coyuntura macroeconómica favorable –como la fuerte devaluación de la moneda nacional- haciéndose con el control de aquellas de mayor interés para el capital extranjero (Azpiazu *et al*, 2004, pp. 40-2). En consonancia a lo mostrado en el gráfico anterior, durante este periodo se afianza un proceso por el cual la ETN adquiere una relevancia en la economía argentina desconocido hasta entonces que induce, a muchos analistas, a enfatizar aspectos como *extranjerización* y *desnacionalización* de la economía nacional, alertando del riesgo que suponen la fuerte presencia de las ETN para la evolución de la economía del país. De acuerdo a lo mostrado en el apartado teórico, el auge de los críticos en Argentina coincidiría en el tiempo con el creciente rechazo a las ETN también fuera de sus fronteras.

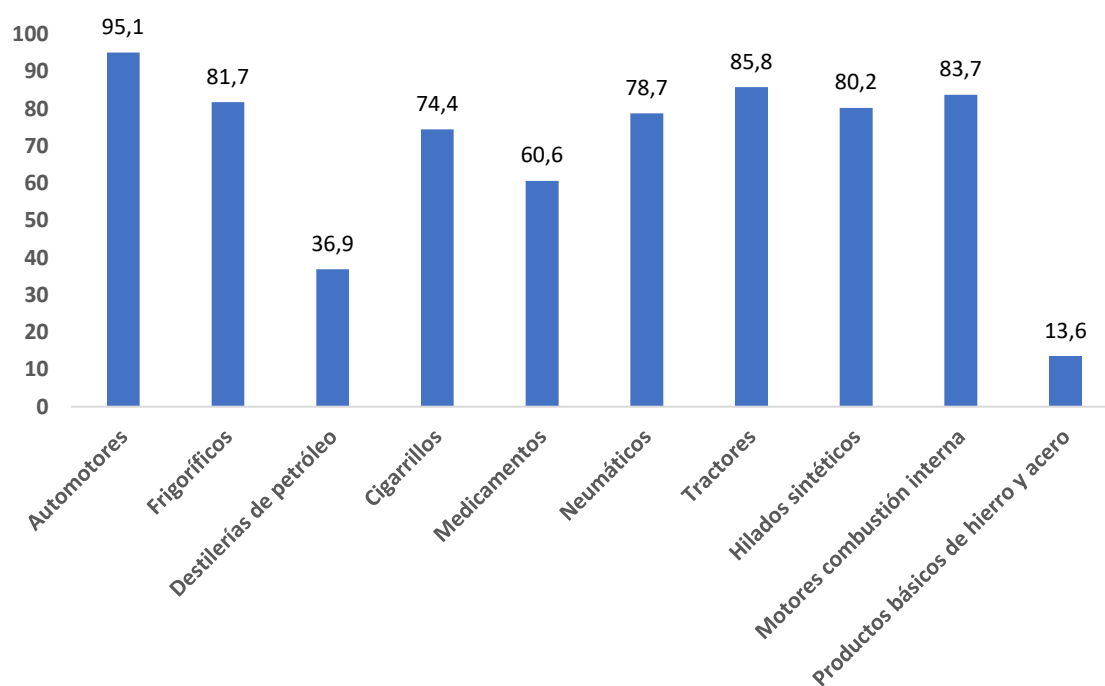
A partir del Censo Nacional Económico publicado por el INDEC en 1974, se constata que para los primeros años de la década de los setenta, el 30 por ciento de los establecimientos industriales con cien o más ocupados estaban participados por capital extranjero que, a su vez, generaba un 34 por ciento de la mano de obra y un valor de producción aproximado al 41 por ciento de las

²²⁴ Eduardo Basualdo acuña el término de *oligarquía diversificada* para enfatizar la diversidad en cuanto a origen del capital y el grado de diversificación económica de los representantes del grupo. Además de la oligarquía pampeana terrateniente, la élite económica del país estaba compuesta a principios del siglo XX por un conjunto de capitales extranjeros llegados al país a finales del XIX y que configurarían más tarde alguno de los grupos económicos nacionales más importantes del país (Bunge y Born, Bemberg, Tornquist, entre otros). Junto a ellos, en el ámbito industrial, se encontraban capitalistas procedentes de la oligarquía pampeana y provinciales vinculados, particularmente, a industrias relacionadas al agro de las que eran dominantes (Braun Menéndez, Ingenio Ledesma, Terrabusi, Fortabat y Concermar, entre otros). Finalmente, otra fracción empresaria se configuraría en torno a capitales estrechamente relacionados con capitales extranjeros del ámbito financiero, y que operaban en Argentina hacía tiempo y cuyos representantes se ligaban social y económicamente a la oligarquía pampeana (Alpargatas y la Compañía General de Combustibles, ambos ligados a capitales extranjeros) (Basualdo, 2010, pp. 30-1).

principales compañías industriales. En términos absolutos el mayor número de empresas industriales de 100 o más trabajadores lo constituían aquellas que podrían denominarse como burguesía nacional, pero en términos relativos, este tipo de firmas refleja una menor productividad (medido a través del cociente Valor de producción y ocupación), un menor valor de producción por número de establecimiento y una ocupación promedio inferior al de las empresas estatales y extranjeras. En efecto, esta última, seguida de cerca por la *oligarquía diversificada*, era la que mejores ratios presenta en términos de productividad, de valor de su producción promedio según establecimiento, y quien requiere de menos empleados para generar un millón de pesos (Basualdo, 2010, p. 85).

Tal y como muestra el siguiente gráfico, entre los diez subgrupos con mayor producción de la industria manufacturera, la participación en el total de la producción de las empresas extranjeras es, en la mayoría de los casos, prácticamente absoluta, destacándose, entre ellos, el sector de la automoción en la que apenas un 5 por ciento de su producción proviene de capitales locales.

Gráfico 7.14. Participación de las empresas extranjeras en la producción: 10 subgrupos de mayor producción (1963). En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 8 de Sourrouille, Kosacoff y Lucangeli (1985), p. 39.

Como se mostró en el apartado teórico, junto a la acusación de desnacionalizar y extranjerizar la economía, a la ETN se le imputa, a su vez, la cualidad de operar en mercados de elevada concentración, en el sentido de distribuirse el mercado entre un número reducido de compañías. Desde esta línea de argumentación, Eduardo Basualdo, por ejemplo, clasifica el conjunto de ramas industriales en función de la concentración de mercado, entendida ésta como el peso sobre el conjunto de la producción concentrada por las ocho mayores empresas. El resultado se reproduce en el siguiente cuadro, y permite observar la relación entre el grado de

concentración sectorial definido en los términos anteriores y el origen de la propiedad del capital.

Tabla 7.5 Composición del valor de la producción de los establecimientos industriales con 100 o más ocupados según tipo de empresa y grado de concentración de las ramas industriales¹, 1973. En miles de pesos de 1973 y porcentaje.

	Ramas Altamente Concentradas	(%)	Ramas Medianamente Concentradas	(%)	Ramas Escasamente Concentradas	(%)	TOTAL	(%)
Estatad (%)	15.207.848 82,0	20,8	3.174.388 17,1	13,3	167.091 0,9	1,4	18.549.328 100,0	17,1
Extranjeras (%)	35.186.378 79,0	48,2	4.817.706 10,8	20,3	4.516.765 10,1	37,7	44.521.209 100,0	28,8
Burguesía Nacional (%)	11.858.447 38,6	16,2	12.922.316 42,0	54,3	5.956.864 19,4	49,7	30.737.627 100,0	28,2
Oligarquía Diversificada (%)	10.769.527 71,9	14,8	2.869.657 19,2	12,1	1.339.192 8,9	11,2	14.978.376 100,0	13,8
TOTAL (%)	73.022.560 67,1	100,0	23.784.067 21,9	100,0	11.979.912 11,0	100,0	108.786.540 100,0	100,0

¹ Definido a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción. Ramas Altamente Concentradas: aquellas en la que los ocho mayores establecimientos explican más del 50% de la producción de la rama; Ramas Medianamente Concentradas: aquellas en las que los ocho mayores establecimientos explican entre el 25 y el 50% de la producción de la rama; y Ramas Escasamente Concentradas: aquellas en las que los ocho mayores establecimientos explican menos del 25% de la producción de la rama.

² La tipología de empresa –Estatad, Extranjera, Burguesía nacional y Oligarquía diversificada- responden a las definiciones apuntadas anteriormente.

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos del Cuadro nº 2.16 en Basualdo (2010), p. 87.

Según este análisis cuantitativo, casi el 80 por ciento de las empresas extranjeras operan en mercados donde más de la mitad de la producción es generada por ocho o menos empresas, esto es, en ramas altamente concentradas empleando la terminología del cuadro anterior. Este valor únicamente es superado por las empresas estatales dado que el 82 por ciento de las mismas operarían en este tipo de mercados. Las empresas agrupadas bajo la denominación de *oligarquía diversificada* siguen un patrón similar al de las empresas extranjeras si bien compensan su menor peso entre las ramas altamente concentradas con mayores valores en las ramas de concentración media.

Frente a las evidencias de elevada concentración de los sectores en los cuales operaban las ETN algunos autores destacan que esta tendencia era característica de la internacionalización de aquella época y, por consiguiente, no exclusiva de Argentina (López, 2011, p. 112). Argumentan que las nuevas ramas industriales en expansión durante aquellos años –automoción, química, etcétera- se caracterizaban por ser intensivas en capital y en un elevado aprovechamiento de las economías de escala lo cual les permitía un notable incremento de la productividad, mejorando así la eficiencia microeconómica de la compañía (*Ibid.*, p. 112). Jorge Schvarzer también destaca el carácter universal de este fenómeno, al señalar que en todos los estados de América Latina las protagonistas de la internacionalización fueron las mismas ETN y, obviamente, en las mismas ramas manufactureras, sugiriendo al autor, que las políticas locales

apenas pudieron condicionar un proceso que se mostraba marcadamente global (Schvarzer, 2000, p. 222).

Tabla 7.6. Composición del valor de producción de los establecimientos industriales con 100 o más ocupados según tipo de empresa y bien elaborado, 1973. En porcentaje.

	Bienes de Consumo no durable	%	Bines de consumo durable	%	Bienes intermedios	%	Bienes de capital	%	Total	%
Estatal (%)	17,5	9,7	2,4	2,9	68,6	24,0	11,5	30,0	100	17,1
Principales actividades	Frigoríficos y azúcar		Automotores y neveras		Refinería, siderurgia		Equipo ferroviario, aeronaves, barcos			
Extranjeras (%)	18,2	24,3	28,4	83,0	44,5	37,4	8,8	55,1	100	40,9
Principales actividades	Cigarrillos, medicamentos bebidas no alcohólicas		Automotores		Refinería siderurgia Autopartes neumáticos		Tractores, conductores eléctricos, aparatos de comunicación			
Burguesía Nacional (%)	56,8	52,2	7,0	14,1	33,7	19,5	2,5	10,9	100	28,3
Principales actividades	Frigoríficos, azúcar, tejidos, lácteos, confección		Rádio, TV, plásticos, neveras, cocinas calefones		Hilado y acabado textil, autopartes, siderurgia		Maquinaria agrícola, maquinaria eléctrica, aparatos de comunicación			
Oligarquía Diversificada (%)	30,9	13,8	0,0	0,0	67,3	19,0	1,9	3,9	100	13,8
Principales actividades	Azúcar, tejido, calzado de tela, galletas, cerveza				Siderurgia, papel y cartón, acabado textil, cemento		Tanques y depósitos, maquinaria, construcción naval			
Total (%)	30,7	100	14,0	100	48,7	100	6,5	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos Basualdo (2010), p. 89.

De los datos mostrados en el Gráfico 7.14, así como de las Tablas 7.5 y 7.6, se deriva la capacidad de las ETN por copar aquellas ramas más dinámicas de la economía argentina —e internacional— durante esos años y de apropiarse de buena parte de las mismas mediante un reducido número de firmas. En cuanto a la distribución sectorial, las empresas extranjeras destacaban, tal como se desprende del cuadro 7.6., en ramas industriales vinculadas a la elaboración de bienes de consumo durable, particularmente en el sector de la automoción que congregaba a las principales marcas internacionales (Ford, Renault, General Motors, Fiat, etcétera) y que explicará también la importancia de este tipo de compañías en el resto de bienes. Efectivamente, los bienes intermedios mantienen una estrecha relación con la automoción que ejerció un importante *efecto de arrastre*, contribuyendo, por un lado, a complementar la matriz insumo-producto del conjunto del sector y, por otro, ampliando los bienes de capital, donde la incidencia de las empresas extranjeras resultaría ser también significativa, como, por ejemplo, en la fabricación de tractores (Fiat Tractores, John Deere, Deutz Argentina, etcétera) (*ibíd.* p. 90).

El ejemplo del sector de la automoción es, en efecto, uno de los más característicos de la expansión de la industria y de la ETN en Argentina a partir de fines de los años cincuenta, hasta tal punto que tal y como indica Mario Rapoport, a menudo se ha empleado este sector como *testigo* para explicar el comportamiento de la industria argentina durante la etapa sustitutiva, dado su elevado dinamismo -tanto en la producción como en la inversión- como por su incidencia en la estructura industrial (Rapoport, 2007, p. 484). La industria automotriz entró en Argentina de la mano de las empresas extranjeras en un momento en el cual, por un lado, se daba una expansión internacional del sector –sustituyendo la exportación por el ensamblaje en destino- y, por otro, la industria argentina daba cada vez más muestras de agotamiento, particularmente, por la presión que ejercía la incorporación de tecnología sobre la disponibilidad de divisas. Bajo este contexto, el gobierno de Juan Domingo Perón inició un programa de reindustrialización que combinaba la intervención del Estado, bien a través de medidas de incentivos de promoción industrial (como el Banco Industrial, por ejemplo), bien mediante la participación directa de empresas públicas (particularmente aquellas vinculadas a la industria militar), procurando desarrollar nuevos sectores aún no explotados en el país como lo eran la fabricación de automóviles y tractores, pero también otros sectores en ascenso con la ayuda de capitales privados, en su mayoría extranjeros, que además de no competir con los nacionales, aportarían el nivel tecnológico que el país requería. Bajo este contexto se aprobó también la primera regulación sobre inversiones extranjeras en el país, Ley 14.222 de 1953, que dotaba, como se comentó anteriormente, de ciertas garantías jurídicas a los inversores foráneos. Cuatro meses de dicha aprobación, por ejemplo, la compañía italiana Fiat se adjudicó parcialmente la privatización de la fábrica de tractores, de la que había sido hasta entonces proveedor en asociación con la estatal Fábrica Militar de Aviones (FMA), su anterior propietario y, en adelante, socio minoritario. La firma de automoción italiana contó, además, con la ayuda financiera del Banco Industrial y en el transcurso de quince años logró hacer del mercado argentino su mayor polo productivo fuera de su país de origen (Schvarzer, 2005, pp. 221-4). Asimismo, para principios de los setenta, constituía la mayor empresa extranjera según capitalización de Argentina²²⁵.

Otra de las firmas que se instalará, también en la provincia de Córdoba donde se configurará por esos años el *clúster* metal mecánico más importante del país, será la estadounidense IKA (Industrias Kaiser Argentina) que, al igual que la italiana, se asociará con la empresa estatal FMA de la cual recibirá personal cualificado, obtendrá financiación del Banco Industrial, así como el aval para emitir acciones en la Bolsa local. La firma se aprovecharía una creciente demanda que le llegaba a comprar los coches antes de salir de la línea de montaje (*ibid.*, p. 233). Bajo este mismo programa se abrió una planta, esta vez en la provincia de Buenos Aires, para el ensamblaje de camiones por parte de Mercedes Benz, aunque el proyecto quedó interrumpido por un largo plazo por temas vinculados a la corrupción. Tampoco prosperó la concesión para su explotación petrolífera de un grupo estadounidense en la provincia de Neuquén que fue

²²⁵ Fiat Concord, el nombre que toma la firma italiana en Argentina, ocuparía el primer lugar del ranking de las 100 mayores empresas extranjeras radicadas en Argentina según la Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina para el año 1970-1971 con un capital de 54.065.934 de dólares.

rechazado en medio de una crisis política que contribuyó a la caída del propio Juan Domingo Perón tras el Golpe de Estado de 1955.

Bajo el régimen de la Ley 14.222 que sería derogada por nuevo gobierno entrante en dicho año, se autorizaron radicaciones de nuevas plantas por un importe superior a los 12 millones de dólares, entre los cuales 8 correspondía sector automotriz (incluidos los proyectos de Fiat e IKA recién mencionados) y otros dos a la industria química (Sourrouille et al, 1985, p.22). En cualquier caso, estas iniciativas, particularmente, las dos primeras, Fiat e IKA, constituyeron los primeros pasos de un sector como el de la automoción que rápidamente se extendería hasta lograr un parque móvil de 1,5 millones de unidades en 1970, con una producción anual de 200.000 vehículos en la segunda mitad de los sesenta (Rapoport, p. 484).

La posterior llegada de Arturo Frondizi a la presidencia, reanimó el fomento del sector, mediante la aprobación de un Régimen de Promoción de la Industria Automotriz entre 1959 y 1960 – además de la aprobación de una nueva regulación para inversiones extranjeras (Ley 14.780)- a la que llegaron a presentarse 26 proyectos de inversión relacionados con el ensamblaje de vehículos. A pesar de que todas fueron aprobadas, tres no llegaron a producir ninguna unidad, otras diez habían cerrado sus plantas para 1964, y cuatro más lo harían en 1967. A excepción de la firma DINFIA –fábrica estatal operada por las Fuerzas Armadas desde la época de Perón- las ocho firmas supervivientes pertenecían a filiales de ETN estadounidenses y europeas básicamente (Sourrouille, pp. 27-9). La acelerada expansión de la demanda interna no resultó suficiente para cubrir una oferta tan elevada, generando problemas de economías de escala, incluso entre las empresas que lograron sobrevivir. Por el camino quedaron emprendimientos como el SIAM, un proyecto de capital nacional para la fabricación de vehículos, con licencia de la británica Morris, o la propia IKA que acaparaba buena parte de la producción a mediados de los cincuenta, y que traspasaría su filial argentina a la francesa Renault en 1970²²⁶.

El sector de la fabricación de tractores trazó una línea similar al de la automoción, con una fuerte expansión inicial seguida de una contracción de la oferta por la cual quedarían cuatro empresas radicadas en el país con una producción anual de 12.000 unidades. Aun así, en opinión de Jorge Schvarzer, la capacidad instalada sobrepasaba en mucho la demanda impidiendo el aprovechamiento de las economías de escala mínimas, dado que tales unidades podían ser producidas por una única planta eficiente, ahorrándose así, en torno al 30 por ciento de los costes, según sus estimaciones (Schvarzer, 2005, p. 226).

Continuando con el análisis sectorial, durante este periodo además de las ramas vinculadas al complejo metal mecánico, las ETN ejercieron una fuerte influencia en la industria química y petroquímica que también se aprovecharon de la política pública de incentivos, en este caso, sobre todo en relación a la compra de insumos básico a precios bajos, pues eran provistos por empresas estatales. Las más relevantes fueron las plantas de PASA y Duperial en la provincia de Santa Fe sobre la ruta del estratégico gaseoducto Campo Durán-Buenos Aires, Idupa en Cinco

²²⁶ IKA-Renault llegó a alcanzar una capitalización de 27.327.604 dólares en el censo elaborado por la Base de Datos Empresas Extranjeras en Argentina para el año 1970-1971, únicamente superada por Fiat Concord.

Saltos, siguiendo un proyecto previo de fabricaciones Militares e Ipako en el Gran Buenos Aires (Schvarzer, 2005, p. 227).

El peso de la ETN en la industria frigorífica que congregara a las principales ETN durante el modelo conocido como agroexportador, sin embargo, iría declinando según avanzaba el nuevo tiempo. En efecto, las otrora modernas instalaciones orientadas a la producción para la exportación habían quedado envejecidas en un contexto internacional que abogaba por poner barreras al comercio exterior. La puntilla a este proceso decadente, lo puso una nueva prohibición del gobierno británico en 1968, supuestamente por razones sanitarias, y que, como se recordará, suponía el principal mercado de la carne refrigerada argentina. La última en cerrar fue la otrora estadounidense Swift que, para entonces, y después de unos cuantos cambios de propietarios, poco tenía que ver con los inversores que años atrás habían erigido una de las plantas fabriles más modernas a orillas del Río de la Plata (Schvarzer, 2000, pp. 232-39). Las empresas extranjeras del sector cárnico se desentendieron de nuevas inversiones que se requerían para afrontar los cambios que se estaban generando en el sector y optaron por la retirada de un mercado con una producción casi estancada, grandes fluctuaciones y con una progresiva caída en su exportación. Tras la retirada de las ETN, el sector se caracterizó por un puñado de nuevos inversores locales que instalan nuevas plantas, pero significativamente menores, al tiempo que las plantas tradicionales de exportación, antiguas y obsoletas, pasaban a ser gestionadas por el Estado (Buxedas, 1983, pp. 137-8).

En consonancia con los flujos de inversión mostrados más arriba, bajo el modelo ISI la distribución sectorial con mayor presencia de ETN varió significativamente respecto al modelo anterior de desarrollo. En este sentido, las ETN abandonaron paulatinamente los negocios relacionados con el modelo agroexportador (frigoríficos, ferrocarriles) mientras se afianzaban el sector manufacturero, en aras de explotar el mercado interno. La marcha desde los años 30 hasta mediados de los setenta que se exponen en este capítulo se caracteriza, principalmente, por la transición y posterior consolidación de los inversores extranjeros en actividades vinculadas al mundo fabril. Esta transición puede advertirse atendiendo a las firmas de mayor capitalización que, sin en 1944 las 10 principales empresas operaban en el sector ferroviario, posteriormente, en los años 1959 y 1970, las diez más grandes se distribuían entre los sectores de la automoción, hidrocarburos o aparatos electrónicos²²⁷.

En el seno del modelo ISI también se produjeron movimientos entre los sectores más dinámicos para las ETN que, por lo habitual, coinciden con los más dinámicos de la economía. En este sentido, durante la primera fase, las empresas extranjeras se concentraron en industrias productoras de bienes finales que estaban estrechamente relacionado con el incremento de capas de la población con ingresos medios y elevados, demandantes de un importante consumo de bienes manufacturados. Pueden señalarse entre las más atractivas la industria textil, materiales de construcción, productos químicos finales y eléctricos, así como la industria alimentaria, particularmente, la relacionada con la agroindustria que reflejaba la transición del modelo agroexportador hacia un modelo industrial más centrado en el consumo nacional

²²⁷ Véase la Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina para los periodos de 1944-1945, 1959-1960 y 1970-1971. Cabe recordar que parte de la desaparición de las empresas ferroviarias de los censos se debe a la nacionalización de las mismas bajo el gobierno de Juan Domingo Perón.

(CEPAL, 1985, pp. 42-3). El papel de las ETN en este tipo de industrias que componen lo que anteriormente denominamos como livianas, será protagonista y desarrollará algunas de las ramas vinculadas a la misma, pero, durante esta primera fase sustitutiva, su control y dominio sobre ellas seguiría siendo aún débil, compartiendo mercado con capitales locales importantes (*ibíd.*, p. 43).

Durante la segunda etapa sustitutiva, sobre todo a partir de finales de los 50 y principios de los 60, el rol de la ETN sobre la industria argentina sería, sin embargo, mucho más hegemónico y se distribuirá sectorialmente en industrias relacionadas con los bienes intermedios y duraderos. Entre las más atractivas sobresalen las industrias químicas y petroquímicas, así como el ensamblaje de automóviles y las ramas asociadas a ella, pero también otras como la maquinaria y equipos, la metalmecánica y que, en términos generales, captará el mayor número de las nuevas radicaciones de ETN, estructurándose estas ramas en torno a este tipo de compañías. Las nuevas radicaciones aprobadas entre 1958 y 1962, apenas supusieron el 10 por ciento de la formación de capital, pero su concentración en industrias de mayor dinamismo, tecnologías modernas, mercados concentrados y capacidad de acumulación, no solo contribuyeron a una profunda transformación de la estructura industrial, sino que, a su vez, elevaron a las ETN a una posición de liderazgo en industrias que, por su propia naturaleza, dinamizan e impulsan el conjunto del sector manufacturero del país (*ibíd.*, pp. 43-44). En este sentido, el periodo *desarrollista* contribuyó a una modernización tecnológica significativa de las plantas de producción operativas en el país, tanto por las ETN recién radicadas como por las instaladas con anterioridad (Sourrouille *et al*, 1985, p. 42).

Comparando los resultados del trabajo de Sourrouille *et al* (1985) con los rasgos generales de la internacionalización del capital de posguerra que se mostró más arriba, puede concluirse la similitud del caso argentino con el descrito a escala internacional. Así, según los resultados que se extraen del trabajo de los autores recién mencionados, la expansión la empresa extranjera en Argentina se caracteriza por su estrecha vinculación en la expansión industrial (sustitutiva) del país, así como por su preeminente explotación del mercado interno que, salvo raras excepciones, prácticamente el 100 por cien de la facturación la materializan en el mercado argentino (*ibíd.*, pp. 43-4). De este contexto, concluyen los autores, es difícil que la estrategia de las firmas sea otra que la de reproducir, a escala local, su experiencia previa en otros procesos de internacionalización, máxime si esta tuvo éxito. Literalmente afirman que “las evidencias disponibles muestran que, efectivamente, se adecuan al tamaño del mercado local procesos de fabricación conocidos y experimentados, los que incluso pueden corresponder, dada las características de la demanda en el corto plazo, a productos o modelos cuya fabricación ya había sido abandonada en el país de origen” (*ibíd.*, p. 44).

La aportación tecnológica de la internacionalización bajo el modelo ISI se diferencia de la del modelo agroexportador. Existe un amplio consenso²²⁸ en que la modernización de las ETN se basó principalmente en esfuerzos adaptativos de tecnologías ya empleadas anteriormente en los países de origen por la casa matriz, lo que sugiere el empleo de tecnologías alejadas a las de frontera o vanguardia. A pesar de ello, las nuevas técnicas incorporadas resultaron novedosas

²²⁸ Son coincidentes en este sentido los trabajos, entre otros, de Katz, J. (1999), López, A. (2011), Sourrouille *et al* (1985), Schvarzer, J. (2005), B. Kosacoff y G. Bezchinsky (1993).

para el mercado argentino. Como sostienen Bernardo Kosacoff y Gabriel Bezchinsky (1993), las nuevas radicaciones mejoraron las prestaciones de ingeniería y de organización, así como los métodos de trabajo adaptando los procesos y productos a las condiciones productivas del país. La introducción de las tecnologías empleadas en mercados más amplios, requirió de importantes esfuerzos de ingeniería especializada en adaptar las escalas y en integrar la producción que, como se comentó, se circunscribía a la demanda nacional. Si bien su importancia sobre el tejido industrial argentino fue más que significativo, desde el punto de vista del conjunto de la empresa, la realidad es que las filiales argentinas raramente superaran el 1 por ciento de las ventas corporativas (Kosacoff y Bezchinsky, 1993, p. 252).

Sourrouille *et al* (1985) aportan algunos datos ilustrativos que refuerzan la idea de tecnologías ya conocidas y de los esfuerzos de adaptación que, por otro lado, se comentaron en el apartado teórico siguiendo a Jenkins (1991). Los investigadores argentinos se apoyan en la Encuesta de Tecnología elaborada por el INDEC a 63 grandes empresas en 1970 para elaborar la tabla que se reproduce a continuación.

Tabla 7.7. Industria manufacturera. Características técnicas de plantas instaladas entre 1955 y 1962.

Actividades	Utilizaron tecnologías conocidas		Accedieron a través de su matriz		Utilizaron diseño preexistente		Modificaron el diseño		Modificación por escala	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Automóviles	6		6		5	1	4	1	4	
Tractores	4		4		4		4		4	
Aparatos Eléctricos	8		6	2	3	5	3		3	
Metalurgia no ferrosa	4		3	1	2	2	2		2	
Productos Metálicos	3		2	1	3		3		3	
Alimentos	3		2	1	2	1	2			2
Maquinarias	7		4	3	4	3	4		4	
Medicamentos	16		13	3	11	5	7	4	2	
Perfumería	4		3	1	3	1		3		
Hilados sintéticos	4		1	3	4		3	1	3	
Otros productos químicos	4		2	2	2	2	2			2
TOTAL	63	-	46	17	43	20	34	9	27	2

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 10 en Sourrouille *et al* (1985), p. 43.

Los datos muestran que una amplia mayoría de las empresas encuestadas diseñaron las plantas según experiencias ya conocidas en el exterior (70%), entre ellos fueron significativamente modificadas en función de las condiciones que el mercado local imponía a la escala de producción (80%), en todos los casos la tecnología era conocida y, en la mayoría de los casos, la transferencia se produjo a través de una relación directa entre la matriz y la filial (70%). Estos datos confirman la escasa fragmentación e integración de los procesos de producción a escala

internacional de las filiales argentinas. En este sentido, la internacionalización de la ETN durante este periodo se caracterizó por la mera adecuación de los procesos de fabricación ya conocidos y experimentados en otros lugares a la demanda local, mediante la producción de productos o modelos cuya fabricación, a menudo, ya había sido abandonada en el país de origen de la ETN (*ibíd.* p.43-4). En síntesis, como afirma el especialista Jorge Katz, el objetivo de las filiales de ETN industriales no consistía tanto en generar productos o procesos nuevos a escala mundial como adaptar a las condiciones locales aquellos conocimientos tecnológicos originados en sus respectivos centros corporativos. Fenómeno éste característico de la época de la *industrialización por sustitución de importaciones*, que no será exclusivo de Argentina, sino que se repetirá en buena parte del continente latinoamericano (Katz, 1999, pp. 16-7).

No debe obviarse, además, que la política estatal de proteger el mercado interno y fomentar una industrialización nacional resultó del todo funcional con esta estrategia de internacionalización de la producción por parte de las ETN que les permitió pasar de la exportación de productos terminados a la producción (o ensamblaje) en el mercado local con ciertas garantías. Así, si indagamos sobre la estrategia empleada por las ETN para su internacionalización durante estos años comprobaremos que la descripción de la conformación de las filiales extranjeras en Argentina que ofrece el especialista en la materia Daniel Azpiazu concuerda con la representación general expuesta al inicio de este capítulo. En este sentido, el autor argentino, señala que las inversiones extranjeras a partir de 1930 se caracterizan en lo esencial por radicarse en ámbitos industriales y por tomar la forma de “repetición” o de réplica si reproducimos la terminología empleada anteriormente. Esta nueva modalidad de expansión de la ETN en el mercado argentino se caracterizaría por: (i) inversiones relativamente pequeñas y compuestas, principalmente, en la adquisición de maquinaria y equipo; (ii) financiada con fondos propios de las casas matrices con la que crean la empresa subsidiaria; y (iii) cuya producción, en lo esencial, estará destinada al mercado argentino (Azpiazu, 1986, p. 27).

A medida que avanzaba la etapa sustitutiva, la configuración estructural y propietaria de las empresas extranjeras en el país fue volviéndose cada vez más compleja. Durante la segunda etapa sustitutiva, fue común una mayor integración horizontal como vertical, mediante el control propietario de diversas subsidiarias dentro del mismo complejo sectorial en el cual operaban (como pueden ser la automoción, el textil, metalmecánico, etcétera). Asimismo, hubo compañías que configuraron estructuras conglomeradas que, a través de diversas subsidiarias, abarcaron nuevas áreas de negocio ajenas a las originales de la empresa. Ambas estrategias pueden, obviamente, combinarse al mismo tiempo, bien porque dentro de un conglomerado existan más de una subsidiaria del complejo sectorial, o bien porque un grupo integrado centralizado en un complejo sectorial pueda presentar un incipiente grado de conglomeración si posee al mismo tiempo empresas fuera de él (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004, p. 46-8). Ambas formas muestran una profundización de las actividades de las filiales en el país, pero siempre, manteniendo el carácter local en la estrategia corporativa. Los casos de IKA Renault y Ford ilustran el proceso dinámico que por el cual se fue configurando una estructura patrimonial cada vez más compleja, en la que además de producir vehículos, ampliaban su conglomerado mediante fábricas orientadas a la fabricación de autopartes y productos siderúrgicos relacionados con la automoción (*ibíd.*, 48-51).

Por último, durante el periodo analizado en el presente capítulo y como cabe esperar llegados a esta altura, también pueden percibirse cambios en la procedencia nacional de las ETN en Argentina que vienen obviamente a confirmar lo mostrado anteriormente con el origen de los flujos de inversión extranjera. Si reparamos a los censos de las cien empresas extranjeras según capitalización de la base de datos de Empresas Extranjeras en Argentina para tres momentos del periodo bajo análisis, por ejemplo, se confirma de acuerdo a lo ocurrido con los flujos de IED, el peso cada vez mayor de compañías con origen en EEUU en detrimento de las firmas británicas otrora mayoritarias. El auge de ramas industriales en las cuales las firmas estadounidenses se muestran más competitivas como las mostradas anteriormente aúpa a la nueva potencia económica a liderar la nueva oleada de ETN en la economía argentina, reconfigurando la distribución de las firmas extranjeras según su origen de procedencia. Además de las firmas estadounidense, sobresalen a su vez algunas otras originarias de otros países europeos que tienen empresas importantes en los nuevos sectores en expansión tales como la italiana Fiat Concord o la francesa IKA Renault que copan, por ejemplo, los primeros dos puestos según capitalización para el censo de 1970-1971 mostrado en la siguiente tabla.

Tabla 7.8. Origen geográfico de las primeras 100 empresas extranjeras radicadas en Argentina según capitalización, 1944-1945, 1959-1960 y 1970-1971. En porcentaje.

PAÍS	1944-1945	1959-1960	1970-1971
Gran Bretaña	37	22	10
EEUU	24	36	38
Alemania	10	5	10
Bélgica	4	2	4
Francia	10	5	4
Holanda	1	1	2
España	0	2	0
Mixtas ¹	6	4	10
Sudamericanos ²	2	8	1
Otros ³	6	15	21
Total	100	100	100

¹ Mixtas: Se refiere a empresas que comparten nacionalidad: Para 1944-5, las seis empresas están catalogadas como una de Gran Bretaña y Bélgica; Gran Bretaña y Holanda; Gran Bretaña y EEUU; Gran Bretaña y Paraguay; y dos firmas de EEUU y Chile. Para el año 1959-1960 las cuatro mencionadas se refieren a una de Gran Bretaña y Holanda; Francia y Alemania; y dos de EEUU y Argentina. Finalmente, las 10 del ejercicio 1970-1 lo componen una de Italia, Suiza y Argentina; Gran Bretaña y Holanda, Gran Bretaña y EEUU; EEUU y Argentina; Gran Bretaña y Bélgica; Gran Bretaña y Argentina; Italia y Argentina; Francia, Gran Bretaña y Argentina; y dos firmas de Alemania y Estados Unidos.

² Sudamericanos: Las dos de 1944-5 proceden de Chile; los ocho de 1959-60 se refieren a cinco firmas de Uruguay, dos de Chile y una de Brasil; mientras que para el ejercicio 1970-1 solo aparece entre las cien primeras una compañía de Brasil.

³ Otros: Para el año 1944-5 las seis compañías que conforman este subgrupo proceden de Canadá e Italia con una firma cada una y de Suecia y Suiza con dos compañías por cada país. Para el ejercicio 1959-60 Italia cuenta con siete compañías, Suiza con cinco y Canadá y Australia con una cada una, completando así las 15 de la muestra. Finalmente, en el año 1970-1 se han incluido veintidós firmas, pero debe aclararse que para siete de ellas se desconoce la procedencia quedando las catorce firmas restantes distribuidas entre las cinco de Italia, tres de Suiza y otras tantas de Suecia, y una por Canadá, Austria y Japón.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina.

La segunda etapa sustitutiva coincidió con una significativa expansión del sector industrial, creciendo durante este periodo a un promedio acumulativo en torno al 7 por ciento, al tiempo

que el empleo y la productividad del sector ascendía un 1,5 y 5 por ciento respectivamente. Esta mejora de la actividad fabril tuvo, a su vez, un efecto sobre las exportaciones industriales que pasaron de los 100 millones de dólares en 1969 a los más de 900 millones cinco años después, llegando a representar el 20-25 por cien del total exportado en 1974. Sumadas las exportaciones industriales de origen agropecuario, el resultado alcanzaba los 2.000 millones de dólares en dicho ejercicio (López, 2011, p. 112).

Bajo este contexto, –más allá de las críticas de abandono e insuficiencia, al menos inicial, por parte de un gobierno más centrado en ayudar al capital extranjero sobre el nacional-, las empresas locales encontraron hueco en las nuevas ramas más dinámica. La expansión de sectores como la automoción, la química o los aparatos electrónicos junto al incremento acelerado de su demanda, alimentaron, en efecto, un impulso al capital local que, a través de inversión en equipos y esfuerzo técnico –ambos, relativamente accesibles en el mercado local²²⁹-, generaron nuevas pequeñas y medianas empresas que, a pesar de estar supeditadas a las grandes empresas, lograrían mantener su propio dinamismo (Schvarzer, 2005, p. 229). Al igual que ocurriera en el primer tercio de siglo, a medida que el mercado interno se iba saturando, algunas de estas nuevas empresas, de carácter familiar en muchos casos, acometieron programas de internacionalización de la producción en países colindantes de igual o menor desarrollo. Pueden destacarse, en este sentido, empresas tales como R. Vasalli (maquinaria agrícola), Siam Di Tella (metalmecánica), Wobron (embragues para vehículos), Yelmo (electrodomésticos) y Ángel Estrada (impresiones/ediciones) que se internacionalizaron en países como Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile y Venezuela, entre otros. Estas empresas nacidas bajo la protección y promoción de la política sustitutiva constituirán el núcleo, en cantidad, de la IED argentina en tal periodo (Bisang *et al* (1991), pp.23-4).

A esta nueva camada de empresas locales en proceso de internacionalización, debe sumársele los grandes conglomerados formados a principios de siglo y que, vinculados al modelo agroexportador, ya se habían extendido a otros países antes de los años 30. Estos grandes conglomerados aprovecharon la etapa sustitutiva, para intensificar su actividad original en el mercado local, así como para introducirse en algunas de las vigorosas nuevas ramas industriales como, por ejemplo, la metalmecánica. Entre estos, sobresalen los grupos que se mostraron en el capítulo anterior, como Bunge y Born, Alpargatas o la industrial Siam Di Tella que exploraron algunas de las nuevas actividades metalmecánicas en auge (Bisang *et al*, 1991, pp.21-2).

Todas estas experiencias internacionales de firmas argentinas participaron de una nueva expansión de IED a finales de los años sesenta y que se extendería hasta los primeros años de la década de los ochenta. Esta segunda *ola* inversora de capitales argentinos, suele separarse en dos subperiodos que comprenderían los años próximos a finales de los sesenta y los siguientes a 1975. En la primera expansión, que es la que comprende el periodo temporal de este capítulo, destacan por la dimensión de sus operaciones, la internacionalización de empresas como SIBRA

²²⁹ Schvarzer los describe como nuevos empresarios procedentes de una clase media que disponía de la formación y montos mínimos de capital necesarios para poner en marcha emprendimientos de este tipo. Añade que este fenómeno no se circunscribía únicamente a la provincia de Buenos Aires, sino que también se extendía por otras regiones del país como el sur de Santa Fe o algunas zonas de Córdoba (Schvarzer, 2005, p. 229).

(aleaciones), Wobron, Yelmo, Galileo (instrumentos), IME (automoción), Fortuny (maquinaria agrícola) o Roque Vasalli. A su vez, durante este primer periodo, pueden observarse inversiones de filiales de ETN localizadas en Argentina, invirtiendo en terceros países²³⁰, así como empresas estatales operando en el exterior, por lo general, en mercados próximos al argentino (Katz y Kosacoff, 1983, p. 165).

Prestando atención a las ramas industriales en las cuales operan las recientemente mencionadas firmas se observa cierta relación con los sectores más dinámicos expuestos en las líneas precedentes. En efecto, esta ola de internacionalización suele relacionarse con ramas industriales que se caracterizan por estar sumergidos en una rápida expansión en la economía nacional respecto al resto de ramas industriales. Esto es evidente en ramas como la textil que se expande a través de IED en sus mejores años y también en ramas vinculadas a la metalmecánica que se expande con fuerza durante sus “años dorados” de la década de los sesenta en el mercado nacional. Se observa, a su vez, una acumulación previa de capital de las empresas en el mercado local y cómo la relajación de las barreras comerciales por los países vecinos, sumidos también en un proceso de industrialización por sustitución de importaciones, incentivaron la entrada de las firmas argentinas más exitosas en su mercado doméstico. La crisis de los años 80, sin embargo, afectará tanto a la economía argentina en general, como a la salida de IED en particular. A pesar de ello, no todas las ramas industriales se verán afectadas por igual, y la IED menos dependiente de la evolución de la economía local, perderá menos posiciones como resultado de la crisis económica (*ibíd.*, p. 167).

Otro tipo de IED, se concretó durante estos años en la venta de paquetes tecnológicos completos a distintos países de América Latina tales como Bolivia, Cuba, Uruguay, Paraguay o Chile. Por paquetes tecnológicos se entiende el diseño de plantas industriales completas y obras de ingeniería para la prestación de servicios tales como hospitales, aeropuertos, oleoductos, entre otros, que constituyeron un determinante importante de las actividades de IED. Las firmas argentinas que en algunos casos competían abiertamente con ETN de países desarrollados, basaban su éxito, sobre todo, en el esfuerzo tecnológico adaptativo, fruto de los conocimientos acumulados en el mercado doméstico y que les permitía desenvolverse mejor que las grandes firmas internacionales de ingeniería, más especializadas en diseños aptos para países desarrollados, pero no tanto, para entornos cualitativamente diferentes (Katz y Ablin, 1978, pp. 41-2). Esta modalidad de IED, por consiguiente, se basaba en la explotación de un paquete de tecnología patentada, obtenida durante el curso de la adaptación y mejora de tecnologías extranjeras, que podía ofrecer el mismo éxito en mercados similares al argentino. Traemos este argumento a colación, dado que es, como se verá en el Capítulo 9, uno de los argumentos –junto a la cercanía cultural e idiomática, también empleado para completar la argumentación de la competitividad de estas firmas argentinas en la región- empleado para explicar la internacionalización de la ETN española en Argentina en la década de los noventa. Esto es, el argumento trata de explicar la competitividad tecnológica de empresas procedentes de

²³⁰ Fiat-Argentina, por ejemplo, colaboró en la implantación de la compañía en Brasil, con ingenieros de la filial argentina que habían adaptado los modelos de la marca italiana a las condiciones de América Latina. También participaron en la configuración de la planta de tractores de esta misma firma en Bolivia (Díaz-Alejandro, 1977, pp. 172-195).

mercados menos desarrollados pero que, precisamente por ello, resultarían más interesantes y eficientes en mercados semejantes. Como se verá, empresas españolas que durante los 70 y 80 crecieron en un mercado doméstico pequeño y atrasado, fueron capaces de generar un acervo tecnológico, en su sentido amplio, lo suficientemente avanzado como para competir con soluciones tecnológicas procedentes de países más desarrollados. Igualmente, la ingeniería y la obra civil, serán algunas de las ramas más atractivas para este tipo de firmas españolas en la Argentina de los noventa.

La evidencia empírica muestra que las inversiones argentinas en el exterior no se alejaron del patrón dominante en la internacionalización de ETN de terceros países. Bien es cierto, sin embargo, que cuantitativamente durante el periodo ISI, las inversiones procedentes de firmas argentinas en el exterior no constituyeron un aporte significativo a nivel agregado, pero en algunas industrias específicas y en países concretos, su incidencia durante este periodo merece ser reseñado²³¹, dado que, a pesar de mantenerse a niveles significativamente menores, las características de la empresa argentina siguió pautas reconocibles con lo expuesto más arriba sobre la entrada de ETN en Argentina o sobre los rasgos generales de la internacionalización a escala global.

En este sentido, pueden observarse un paralelismo en cuanto a estrategias de internacionalización entre las ETN y las empresas argentinas, como aquellas firmas que buscan asegurarse materias primas fundamentales para su actividad (Grassi Hnos, en Brasil en busca de manganeso, Cabsha en Costa Rica con el coco, A. Estrada con el ánimo de asegurarse la pulpa y el papel a bajo coste y a largo plazo en Brasil y Dunlit en Chile en busca de cobre), o aquellas, más próximas al comportamiento de las filiales radicadas en Argentina, que mediante la internacionalización buscaban aumentar su cuota de mercado en terceros países valiéndose del proteccionismo local, como los casos de IME en Uruguay; Wobron en Chile, Uruguay; Yelmo en Venezuela, Uruguay; FABI en Paraguay; Bagó en Bolivia; o Alpargatas en Brasil y Uruguay (Katz y Kosacoff, 1983, p. 201-4).

También se dieron otros ejemplos, alejados del patrón dominante de internacionalización, y por la cual la IED argentina tenía por objeto radicarse en un país para poder exportar sus productos a un tercer mercado. Es ilustrativo en tal sentido, las inversiones en Puerto Rico con la intención de exportar a Estados Unidos o Canadá, aprovechando los acuerdos bilaterales o multilaterales en materia de comercio entre ellos como, por ejemplo, la bodega Peñaflor para proveer de vinos el norte del continente. Las inversiones de Wobron en Chile con el ánimo de abastecer a la región andina representaría otro caso de lo anterior (*ibíd.*, pp. 202-3).

La investigación de Katz y Kosacoff (1983), señala otro aspecto relevante, muy relacionado con lo que hacían las filiales extranjeras en Argentina, y que consistía en amortizar equipos empleados anteriormente en el mercado local, mediante su reutilización en un tercer país a través de la IED. En efecto, los autores señalan que hubo experiencias en tal sentido que aprovecharon para reemplazar los equipos y máquinas empleadas hasta entonces en el mercado

²³¹ El total de la IED acumulada durante 15 años equivale, dependiendo del año, aproximadamente al 0,5% de las exportaciones anuales argentinas. La IED argentina en el exterior no llegó a superar el 1% del total recibido por un país de destino, a excepción de Ecuador, donde la inversión argentina alcanzó el 1,5% del total (Katz y Kosacoff, 1983, p. 145).

local para incorporarlas a sus operaciones de IED. La disponibilidad de estos equipos era resultado de procesos de modernización llevados a cabo en el mercado interno que permitían emplear, de manera rentable, los equipos sustituidos en otros lugares. Pueden enumerarse en este sentido los casos de FABI en Paraguay, A. Estrada en Brasil, Arcor en Paraguay y Chile o Pérez Companc y Bidas que emplearon equipos de perforación anteriormente utilizados en Argentina (*ibíd.*, p. 205).

Asimismo, siguiendo la estela de los grandes conglomerados argentinos que se formaron a principios de siglo, las firmas argentinas –incluidas estas últimas– recurrieron a los acuerdos entre empresas bien transnacionales, o bien locales en los mercados de destino. Las asociaciones tipo *joint-venture* fueron, por tanto, otro recurso para la internacionalización empleada por una amplia variedad de firmas argentinas que emprendían proyectos en el exterior (*ibíd.*, pp. 208-11). El proceso de asociación con empresas locales fue más intenso en aquellas firmas vinculadas a la etapa sustitutiva de internacionalización tardía. Se dieron casos en los cuales las filiales crecieron a mayor ritmo que la casa matriz, particularmente, aquellas que operaban en el mercado brasileño, y donde el peso accionarial argentino fue declinando en la medida que se requería de mayor músculo financiero para enfrentarse a la expansión local. La crisis argentina de finales de los setenta debilitó la posición de los capitales argentinos, replegándose para ayudar a la casa matriz, y acentuando la pérdida de peso de los capitales argentinos sobre alguna de sus subsidiarias. La evolución de algunas firmas de Alpargatas y Bunge y Born en Brasil a finales de los setenta representarían casos ilustrativos en este sentido (*ibíd.*, p. 212).

En efecto, el desempeño adverso de los setenta afectó gravemente a numerosas firmas argentinas que habían emprendido la internacionalización, obligándolas a desprenderse de la filial, a reducir ciertas producciones e, inclusive, a liquidar proyectos. Como señalan Roberto Bisang, Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff, dentro de la variedad de motivos que pueden existir para explicar la reversión en los procesos de internacionalización de esta segunda ola, destacarían, a grandes rasgos, los siguientes elementos determinantes y comunes: (i) el declive del mercado argentino, otrora motor de la internacionalización, que obligaría a revertir o minorar el proceso de transnacionalización; (ii) la escasa diversificación alcanzada por las firmas argentinas en el exterior y su vulnerabilidad financiera; y (iii) la crisis económica y los cambios regulatorios también en los mercados de destino (Bisang *et al*, 1991, pp. 26-7). El modelo ISI no solo se agotaba en Argentina, sino que también lo hacía en buena parte de la región y afectaba, entre otros, a las ETN que se habían conformado bajo este régimen de promoción y protección, mientras otro modelo de desarrollo emergía sobre sus primeros pasos. Como se comprobaría más adelante, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones llegaba a su fin sin haber generado ventajas competitivas lo suficientemente relevantes como para que las empresas del sector manufacturero fuesen capaces de competir de manera eficiente en un mercado internacional abierto (Chudnovsky y López, 1997, p. 13). En 1976, con la llegada de la Junta Militar al poder y su reorientación en materia económica, mostrará la dimensión real de esta insuficiencia de la cual tampoco se librarán aquellas ETN que dependían en mayor medida del sistema proteccionista. La modificación del entorno económico tras la apertura de mercados

y el programa de liberalización obligarán a las firmas tanto locales como extranjeras a readaptar sus estrategias vigentes en el país.

7.4. La inversión española en Argentina bajo el modelo ISI

Los primeros veinte años del régimen franquista (1939-1959) una vez concluida la Guerra Civil (1936-1939) se caracterizarán, en materia de política económica, por la búsqueda de la autarquía económica y por una fuerte intervención del Estado, también, en la arena económica. Concluido ese periodo, sin embargo, el mismo Régimen se verá forzado a relajar ambos supuestos iniciales, modificando su rumbo. Por un lado, mediante la apertura del mercado al exterior, en busca de una mayor integración en la economía internacional²³² y, por otro, a través de una paulatina política de liberalización de la economía también a nivel interno. Este conjunto de medidas, agrupado en el que se conocerá como Plan de Estabilización y aprobado en el verano de 1959, transformará, entre otras áreas, el contexto bajo el cual se mueva la inversión directa, particularmente aquella procedente del exterior. La evolución de estos flujos, junto a la explotación de la industria turística y las remesas de emigrantes –resultado todas ellas de la nueva orientación económica del Régimen–, aliviarán la presión sobre las divisas que ejercerá la nueva apertura comercial.

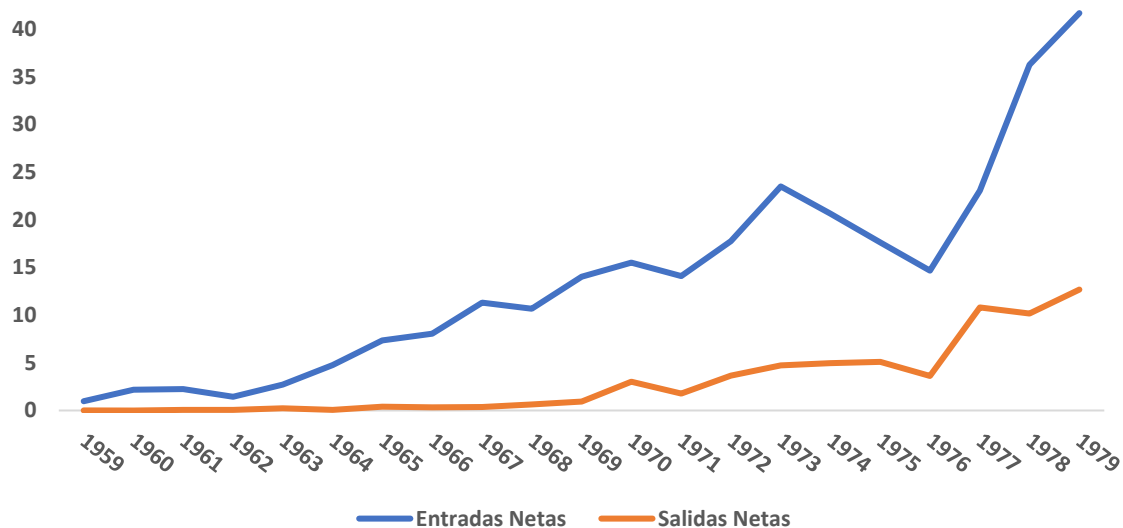
En efecto, uno de los resultados más notables de la reorientación de la política económica del Régimen, se medirá por la significativa entrada de ETN a partir de 1959. Al igual que ocurriera en Argentina, el modelo de industrialización en ciernes se verá absolutamente determinado por la acción del capital extranjero. En términos generales, esta expansión se verá favorecida por un contexto propicio para penetración de capitales extranjeros que algunos autores sintetizan destacando la estabilidad política del país, la predisposición de la oligarquía nacional para colaborar con los planes de expansión de capitales europeos y americanos, una adecuación tanto del marco legal como fiscal favorable a los inversores foráneos, un nivel de protección atractivo para estas empresas que operen en el mercado español y una mano de obra excedentaria, con bajos salarios y muy disciplinada por un marco represivo y autoritario de las relaciones laborales imperante en el conjunto de la economía nacional (Duran Herrera y Sánchez Muñoz, pp. 86-9). Además de este contexto favorable para la inversión extranjera, puede agregarse el potencial de crecimiento del mercado español a partir de 1959 que, dada su atraso respecto a las economías desarrolladas, ofrecía un horizonte de largo plazo.

El escaso desarrollo económico que imperaba en España por aquellos años, auguraba que la liberalización (parcial) de capitales, convirtiera al país en receptor neto de inversión directa –escenario que no lograría revertir antes de mediados de los noventa-. Una mirada rápida al siguiente gráfico es suficiente para percatarse de la tendencia al alza de la entrada neta de capitales si exceptuamos los años 1962 y 1968 y los dos posteriores a la crisis mundial de 1973. A pesar de la evolución positiva en la salida de capitales, el menor ritmo de crecimiento revelan

²³² Si se mide, por ejemplo, la apertura de la economía española en función del peso de la suma de exportaciones e importaciones respecto al PIB nacional, el resultado arroja un porcentaje de 8,8% en 1960 y de un 18,8% quince años después (1975). Datos de la OCDE citados en Durán Herrera, (2005b), p. 86.

una creciente divergencia entre los capitales recibidos y emitidos²³³. Aun así, cabe señalar la aceleración en la salida de capitales netos, esto es descontadas las desinversiones, a partir la década de los setenta, lo cual sugiere que la internacionalización de la empresa española empieza a salir de un letargo de más de un tercio de siglo. Huelga decir que, a pesar de estos resultados positivos durante este periodo, la dimensión de los flujos de IED española siguen siendo, sin embargo, significativamente inferiores a las de cualquier país de Europa occidental o de los denominados como desarrollados.

Gráfico 7.15. Entrada neta de inversión extranjera directa y salida neta de inversión española directa según registro de la Balanza de Pagos, 1959-1979, (en miles de millones de pesetas).



Fuente: Elaboración propia en base a datos mostrados en los Cuadro II.1 y Cuadro III.2.4 en Duran Herrera y Sánchez Muñoz (1981), páginas 96 y 163 respectivamente.

Las reformas económicas en favor de una mayor apertura y liberalización iniciadas a finales de los años cincuenta incluyeron, como es de prever, modificaciones en el marco legislativo que afectaba a las inversiones extranjeras. Dada la escasa cuantía de la IED emitida desde firmas españolas por aquel entonces, sin embargo, la normativa promulgada en 1959 básicamente se centró en regular las inversiones procedentes del exterior (Varela Parache, 1972, p. 60), mientras se mantenía aún muy restrictiva para la exportación de capital. Aunque débil, la tendencia al alza sostenida durante la década de los sesenta presionaría con el tiempo en favor de un marco regulatorio también más flexible para las inversiones españolas en el exterior. Esta deficiencia llegaría a su fin mediante la aprobación del Decreto 487/1973, una suerte de normativa que suele considerarse como el primer marco jurídico en regular de manera específica las inversiones españolas en el exterior (Alonso y Cadarso, 1982, p. 106). La aceleración de los flujos hacia el exterior de los años posteriores, descontado los efectos del shock petrolífero, generó una sucesión de reformas en la normativa en 1978 (Real Decreto 1087 de 14 de abril de

²³³ La serie de entrada neta de capital que comprende el periodo entre los años 1959 y 1979 acumula un importe de 290.605,9 millones de pesetas, mientras que la salida neta durante los mismos años asciende al acumulado de 63.621,77. Véase la fuente citada para la elaboración del Gráfico 7.14.

1978 y Orden de 2 de octubre) y 1979 (Real Decreto 2236 de 14 de septiembre de 1979 y Orden de 15 de octubre), al objeto de ampliar el ámbito de su vigencia y profundizar en su liberalización (Alonso y Cadarso, 1982, p. 106). Como se muestra en el gráfico anterior, la flexibilización de la normativa inversora en el exterior coincidiría con una aceleración de los flujos españoles en el exterior.

Al igual que ocurriera en Argentina, más allá de los flujos recogidos en la Balanza de Pagos –que no computa la reinversión de utilidades como IED, por ejemplo–, resulta de interés como base estadística el registro de los proyectos presentados ante administración para su aprobación. Previa a la aprobación del Decreto-Ley 6/1973 del 26 de julio, esta labor en España recaía sobre la Junta Rectora de la Oficina de Coordinación y Programación Económica (OCYPE) y la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos. La aprobación de esta primera normativa buscaba regular y aglutinar bajo un mismo protocolo las crecientes inversiones españolas en el exterior, construyéndose la Junta de Inversiones Exteriores, organismo en el cual deberán presentarse los proyectos de IED y que sustituirá a la antigua OCYPE que no se hacía cargo, entre otras, de las inversiones de los bancos españoles responsabilidad hasta entonces del Banco de España. Asimismo, las competencias de la Comisión Delegada para Asuntos Económicos serán elevadas al Consejo de Ministros, que por aquellas fechas comenzará a reunirse semanalmente, asumiendo buena parte de las responsabilidades de aquel organismo (De Erice, 1975, pp.77-8).

Esta fuente de datos permite caracterizar los rasgos generales de las firmas españolas que emprenden programas de internacionalización, así como conocer cuáles son sus preferencias geográficas o en qué sectores –tanto de origen como de destino– operan con mayor intensidad. Los trabajos de Moreno Moré (1975) y Bueno *et al*, (1985) emplean los registros de expedientes para analizar las características de las firmas españolas en el exterior. A continuación, se enumeran algunos de los rasgos fundamentales identificados en ambas investigaciones:

- (i) Gran parte de los proyectos de inversión tienen fines comerciales o de servicios, lo cual hace que no requieran de grandes desembolsos, explicando así, que los importes de salida de IED no se acerquen a los niveles de las economías desarrolladas (Bueno *et al*, 1981, p. 86).
- (ii) Las firmas españolas inversoras en el exterior están, en su mayoría, constituidas por capital nacional, siendo muy pequeña la participación extranjera en dichas firmas. En aquellas firmas en las cuales es mayor y que operan en América Latina, la participación extranjera es inferior a la quinta parte del total (11% sector químico y 16,4% en transformación de metales y mecánica de precisión) (Alonso y Cadarso, 1982, pp. 110-1).
- (iii) La firma española tendía a tomar posición de dominio, si no absoluto, en la filial en la que invertía. El 80 por cien de las inversiones autorizadas buscaban una posición dominante o una capacidad potencial de influir sobre las decisiones. Este rasgo era más acentuado en las inversiones en Iberoamérica, particularmente, en aquellos cuyo objeto es la fabricación, la ingeniería o el *holding* (*ibíd.*). Entre estas últimas, destacan las firmas integradas en el *holding* estatal INI que, a pesar de representar un número reducido de operaciones en el exterior, sus desembolsos fueron, sin embargo, de elevada cuantía, llegando a representar el 20 por cien del total entre

los años 1974 y 1979. Destacan en este sentido, la constitución de empresas mixtas en Venezuela por parte de las españolas ENASA y AESA en 1977 o las importantes operaciones del Banco Exterior en Perú y Argentina (Alonso y Cadarso, 1982, pp. 110-1).

- (iv) La empresa española inversora se caracteriza por ser de tamaño medio o, incluso, pequeña, mientras que la gran empresa quedó al margen de la modesta expansión de IED española al exterior durante los sesenta y setenta. La investigación del Ministerio de Industria de la época, por ejemplo, concluye en similares términos cuando detecta que únicamente 19 de las 100 grandes empresas industriales españolas habían realizado inversiones en el extranjero en 1970 (Varela Parache, 1972, p. 62). A partir de la década de los setenta, la gran empresa española incrementará su participación en la internacionalización, aunque seguirá siendo significativamente menor a la de medianas y pequeñas empresas (Moreno Moré, 1975, pp. 96-97). Datos procedentes de las autorizaciones tramitadas para los países latinoamericanos entre 1974 y 1974 revelan, en este mismo sentido, que el 65 por cien de las firmas inversoras tenían menos de 250 empleados en plantilla; el 71 por cien, un capital social inferior a 250 millones de pesetas; y el 53,9 por cien, un volumen de ventas por debajo de 500 millones de pesetas (Alonso y Cadarso, 1982, pp. 111). Este punto es importante porque, como señalan José Antoni Alonso y Manuel Cadarso, estos datos vienen a refutar el protagonismo de los grandes monopolios en la inversión extranjera, al menos, en cuanto a los inversores españoles se refiere.
- (v) El perfil mayoritario de la IED española concuerda con una empresa mediana que pretenden mantener o incrementar sus niveles de exportación a través de configurar o consolidar su red comercial en el exterior, particularmente, en Europa e Hispanoamérica (Nueno *et al*, 1981, p. 173).
- (vi) En términos de volumen, sobresale los elevados desembolsos por parte de número reducido de firmas. Durante los años 1974 y 1979, por ejemplo, en torno al 60 por cien del importe total autorizado en América Latina fue fruto de apenas 25 empresas (Alonso y Cadarso, 1982, pp. 111).

De los rasgos sectoriales anteriores se extrae que las ramas que mayor continuidad en IED mostraron fueron aquellas vinculadas a la industria de la alimentación, imprenta y editoriales, productos químicos, así como la construcción de maquinaria eléctrica y mecánica. Ordenados por volumen de inversión, sin embargo, cabría enumerarlos de la siguiente manera: material de construcción (debido fundamentalmente a la inversión de ENASA en Chile en 1973), productos químicos, maquinaria eléctrica, productos minerales no metálicos (debido al expediente casi de ocho millones de dólares de Cristalería Española en 1972), industria de la alimentación y, finalmente, imprentas y editoriales (Nueno *et al*, 1981, p. 88-91); Moreno Moré, 1975, pp. 95-7). Nótese que los proyectos individuales que requieren de desembolsos importantes pueden desvirtuar sustancialmente las cifras de inversión.

Cuando se comparan los sectores en los que operan las firmas españolas en el mercado de origen, esto es el mercado español, con los de destino, se observa que se invierte la relación en

el peso de la industria fabril -como apunta la relación de sectores mostrada en el párrafo anterior- y aquella vinculada a operaciones meramente comerciales. En otros términos, si bien las empresas más dinámicas en IED proceden de sectores industriales, debe considerarse que sus inversiones en destino están, en su mayoría, catalogadas como comerciales, lo que viene a sugerir que los programas de internacionalización tienen como objeto básicamente ayudar, fomentar o completar la actuación exportadora de las firmas en cuestión, invirtiendo en aspectos como los servicios postventa, redes de distribución, etcétera (Moreno Moré, 1975, pp. 99) y no tanto en actividades productivas en el exterior. En efecto, el peso de la IED española en actividades de producción es aún débil, lo que explica, por otro lado, la razón por la cual la cuantía de la IED española no llega a los niveles de los países del entorno europeo, dado que, como se sabe, el desembolso necesario para tareas comerciales es notablemente inferior al necesario para internacionalizar la producción. Los estudios muestran, sin embargo, que las inversiones en Iberoamérica presentan un mayor sesgo en lo que a actividades de producción se refiere, mientras que las comerciales son más intensas en Europa –destacándose Francia- y EEUU. Las inversiones de carácter financiero, por su parte, importantes por el dinamismo de los bancos españoles durante estos años, muestran un peso similar tanto en Europa como en Iberoamérica (Nueno *et al*, 1981, p. 97).

En concreto la IED española durante la década de los sesenta se caracterizan por perseguir a través de la internacionalización (i) el acceso a materias primas (uranio, pulpa de papel, petróleo, metales de diferentes tipos y caladeros); (ii) la creación de redes de distribución de bebidas, pescado congelado y otro tipo de productos alimentarios de origen español; (iii) la consecución de contratos de ingeniería y construcción; y (iv) extender la oferta de servicios bancarios. Entre las razones de internacionalización ocupan una posición predominante aquellas destinadas a asegurarse mediante la inversión en el exterior la provisión de materias primas. Entre los años 1975 y 1978 las inversiones que buscaban materias primas o una reducción de los costes de producción seguían siendo cuatro veces mayores que aquellas que perseguían la explotación de patentes propias en mercados extranjeros (Guillén Rodríguez, 2004, p. 216).

Entre las motivaciones que han podido llevar a las firmas españolas a la internacionalización en los quince años posteriores al Plan de Estabilidad, José Luis Moreno Moré señala sin ánimo de ser exhaustivo, los siguientes:

- (i) La relación entre exportación e inversión directa que vendría a profundizar en el modo de internacionalización de la empresa impulsada por la saturación del mercado doméstico. El perfil exportador que se ha señalado más arriba sería congruente con esta motivación.
- (ii) La política proteccionista que como se comentó se generalizó sobre todo con el fin de fomentar la actividad en el mercado nacional. El uso de herramientas proteccionistas (protección arancelaria, tasas y depósitos a la importación, etcétera) habrían jugado un papel importante sobre todo en las inversiones destinadas a los países latinoamericanos que, recuérdese, estaban inmersos en una estrategia de sustitución de importaciones para incrementar la producción local. En el caso argentino, además de las ayudas para fomentar la producción nacional, puede señalarse el régimen del Compre Nacional de la ley 18.875, ideada por el economista Aldo Ferrer por entonces también Ministro de Economía y Trabajo (1970-1971).

- (iii) Aprovechar las ventajas de la integración económica para sortear barreras a los intercambios en los países miembros. En el caso iberoamericano, destacaría el ALALC²³⁴ - del cual también era miembro Argentina- que conformaban un frente proteccionista de cara al exterior con una fuerte industrialización en algunos de los países de la región – Argentina, Brasil y México- que representaban una seria amenaza a las exportaciones españolas.
- (iv) Las ventajas tecnológicas de las firmas españolas, que bien puede cuestionarse en términos generales, dado el grado de desarrollo de la España de la época, pero que no debe desdeñarse si se considera, como ventaja tecnológica, la capacidad de las firmas españolas para reelaborar y adaptar la tecnología importada a las circunstancias humanas y económicas nacionales, en el mismo sentido en el que destacamos en el caso de la IED generado por las firmas argentinas. El incremento de los ingresos en más de un 161 por ciento en concepto de asistencia técnica, *royalties*, etcétera registrado en el periodo 1969-73, avalaría la tesis de cierto nivel de IED vinculada a esta motivación que pasaría de 642,6 millones de pesetas en 1969 a 1.678,1 millones en 1973. El éxito de esta estrategia se dará principalmente en aquellos países cuyas circunstancias económicas y culturales fueran próximas a la española, destacándose la semejanza, en ambos elementos, de las principales economías latinoamericanas.
- (v) La motivación tradicional de asegurarse el suministro de ciertas materias primas a través de programas de internacionalización, se encuentra también entre las motivaciones principales de la IED española. Destacan en este sentido los proyectos vinculados a prospecciones de hidrocarburos, de uranio en Níger por la Empresa Nacional de Uranio, sector del papel en Canadá, bauxita y *pellets* en Brasil, yacimientos de hierro en Guinea, etcétera. Las importantes inversiones en el sector pesquero, principalmente, en Iberoamérica, bien podrían encuadrarse también en este apartado (Moreno Moré, 1975, pp. 103-5).

Las líneas precedentes refuerzan la hipótesis de la determinación de las empresas españolas por posicionarse en los mayores mercados de América Latina, también durante este segundo periodo histórico. Al igual que en el anterior, la modesta dimensión de la internacionalización española estará condicionada por el pobre desempeño económico español durante estos años, pero su debilidad no le impedirá que participe de la segunda oleada de IED mundial. Junto a la economía latinoamericana, el capital español intentará a su vez reforzar su presencia en su entorno más inmediato: el europeo. La siguiente tabla muestra el predominio de ambas regiones como destino de las firmas españolas.

²³⁴La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) fue un organismo regional latinoamericano existente entre 1960-1980. Creado el 18 de febrero de 1960 por el Tratado de Montevideo era miembros junto a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

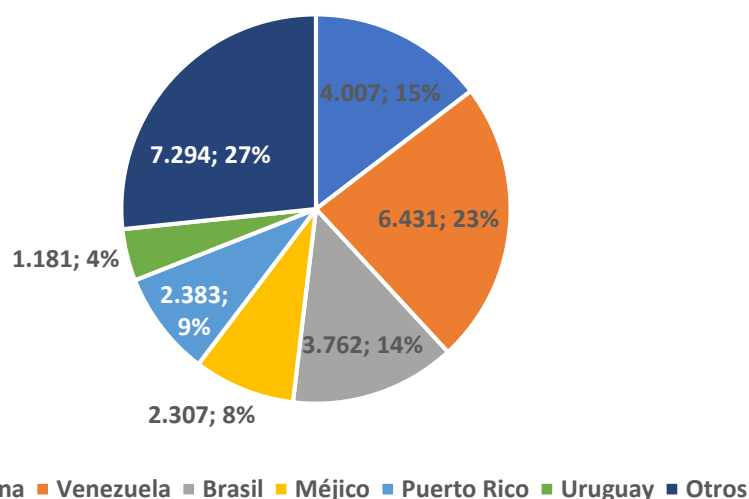
Tabla 7.9. Distribución geográfica de la inversión extranjera española, 1963-1978 en porcentaje y millones de pesetas.

Región	1963-69	1970-1978	1963-1978
Europa	42,8	30,4	31,4
Iberoamérica	46,7	47,2	47,1
América del Norte	2,0	4,9	4,6
África	7,5	8,3	8,3
Asia	0,4	4,7	4,4
TOTAL	4.705	52.454	57.159

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro III.3.1 en Durán Herrera y Sánchez Muñoz (1981), p. 168-170.

El peso de la República de Argentina como destinatario de la IED española es, a su vez, muy importante. Dependiendo de la fuente de datos que se emplee y del periodo que se considere el porcentaje de la IED española recibida por Argentina puede ser distinto, pero en todos ellos aparece como uno de los tres países más atractivos de la región, junto a México y Brasil. En el acumulado de 1963-1978, Venezuela se aúpa al primer puesto, pero se debe al volumen extraordinario de IED recibido en el año 1977 que supone más del sesenta por ciento del total acumulado en ese mismo tramo temporal (4.636,57 millones de pesetas, siendo el total del periodo 6.431,19 millones, aunque no todos los proyectos llegaron a materializarse). En ausencia de ese dato, Argentina sería el primer receptor de IED española de la región con más del 15 por cien del total.

Gráfico 7.16. Distribución geográfica de las inversiones españolas en Iberoamérica autorizadas por la administración y liberadas, 1963-1978. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro III.3.1 en Durán Herrera y Sánchez Muñoz (1981), p. 168-170.

Independientemente de la fuente y el periodo seleccionado, Argentina fue, efectivamente, uno de los destinos más importantes también en este periodo en el cual la internacionalización de la firma española parecía salir de su letargo. De acuerdo con esta afirmación, los censos elaborados por la Base de Datos sobre empresas extranjeras en Argentina muestran cómo conforme avanzan los registros, tanto el número de empresas de origen español como su relevancia medida en capital

social, tiende a crecer. A continuación, se muestran las firmas españolas que se recogen en los tres censos que comprenden el periodo de la ISI.

Tabla 7.10. Empresas Españolas registradas en Argentina, 1944-1945.

Capital en dólares	Fecha Creación	Nombre de la empresa	Objeto
-	1926	Aurora Cía. Anónima de Seguros	Seguros contra incendios
89.320	1928	Espasa Calpe Argentina SA Editora	Publicación y edición de Libros
91.181	1925	Editorial Labor	Artes gráficas, edición y venta de libros
29.773	1928	Perfumería Gal S.A.	Fabr. y venta de perfumes
297.734	1934	Altos Hornos de Vizcaya	Fabr. hierro, acero, hoja de lata, rieles...
7.443	1936	Editorial Ramón Sopena S.A.	Editorial
7.443	1936	Salvat Editores S.A.	Librería, editorial
s.d.	1942	Editorial Hispano Americana (HASA)	Editorial
8.219	1943	Inmobiliaria Argentina S.A.	Inmobiliaria, construcción
s.d.	1936	La Aurora	Explotación de Sal
9.130	1942	Papeleras Reunidas S.A.	Fabr. de papel

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Empresas Extrajeras en Argentina.

Tabla 7.11. Empresas Españolas registradas en Argentina, 1960-1961.

Capital en dólares	Fecha Creación	Nombre de la empresa	Objeto
-	1926	Aurora Compañía Anónima de Seguros	Seguros
108.108	1928	Espasa Calpe Argentina SA Editora	Publicación y edición de Libros
13.459	1928	Perfumería Gal y Floralia	Fabr. de perfumes y artículos de tocador
s.d.	1934	Altos Hornos de Vizcaya	Fabr. de acero
2.065.754	1930	Compañía Hispano Argentina de Obras Publicas y Finanzas	Construcción de Obras públicas
676	1936	Editorial Ramón Sopena S. A.	Editorial
945.946	1936	Editorial Sopena Argentina	Editorial
27.027	1942	Editorial Hispano Americana (HASA)	Editorial
135.135	1936	La Aurora	Explotación de Sal
2.703	1942	Papeleras Reunidas S. A.	Importación de papel. Confección libritos papel de fumar
2.162	1949	Compañía Mercantil Anónima Iberia	Aeronavegación
1.351	1953	Editora y Distribuidora Hispano Americana S. A.	Editorial y librería
135.135	1947	J. G. Girod	Fabr. de Relojes
s.d.	1956	Transcontinental	Aeronavegación

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Empresas Extrajeras en Argentina.

Tabla 7.12. Empresas Españolas registradas en Argentina, 1970-1971.

Capital en dólares	Fecha Creación	Nombre de la empresa	Objeto
10.549	1928	Espasa Calpe Argentina SA Editora	Publicación y edición de Libros
26.374	1928	Perfumería Gal SA	Fabr. de perfumes y artículos de tocador
-	1936	Editorial Ramón Sopena SA	Editorial
145.055	1954	Salvat Editores Argentina	Editorial
17.341	1942	Papeleras Reunidas SA	Importación de papel
177	1949	Iberia Líneas Aéreas de España SA	Aeronavegación
295	1953	Editora y Distribuidora Hispano Americana	Editorial y distribuidora de libros
-	1966	Agencia EFE SA	Agencia noticiosa
2.212	1965	Agencias Marítimas y Aéreas Reunidas SAC	Agencia marítima
1.714.286	1899	Banco de Santander SA	Banco
22.116	1968	Dragados y construcciones SA	Construcción de obras públicas y privadas
11.528	1948	Ediciones G. Gili	Editorial
7.912	1961	Ediciones Garriga Argentinas	Editorial
7.912	1966	Ediciones Toray Argentina S.A.C.I.	Distribución de libros y revistas
39.560	1966	Editorial Planeta Argentina	Editorial
110.579	1956	Editorial Siluetas SAECIF	Editorial y distribuidora de libros y revistas
-	1969	Empresa auxiliar de la industria SA (AUXINI)	Construcción de obras públicas y privadas
1.319	1970	Entracanales y Tavora S.A.	Construcción
141.541	1971	Gobbi-Novag SAIC	Especialidades medicinales
5.275	1969	Herten S.A.I.C.A.	Tratamiento térmico de materiales
-	1969	INTECSA- Internacional de ingeniería y estudios técnicos SA	Estudios y proyectos
3.981	1971	Investigaciones Asserta S.A.C.S.	Servicios de asesoramiento, plan. supervisión, org. de empresas, inv. en plaza de selección de personal, etc.
330.066	1956	Pedro Domeq Argentina SAIC	Destilación y elaboración de bebidas alcohólicas
26.374	1968	Proconsur Ingeniería S.A.	Consultoría y asesoramiento
158	1966	Surexport S.A.C.I.F.	Comercial e industrial
22.116	1962	Tecnison SACIF	Fabr. de televisores
133	1971	Terratest S.A.S.	Prestación de servicios
-	1965	Viajes Melia SA	Agencia de viajes

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina.

A pesar de que el número de firmas españolas es cada vez mayor, puede observarse cómo el espectro sectorial en el que operan apenas muestra grandes diferencias entre los diferentes censos seleccionados. Asimismo, no parece tampoco que ninguna de las firmas españolas registradas opere en los sectores más dinámicos de la economía argentina que describimos en

el apartado anterior y que, recuérdese, congregaba a las mayores ETN internacionales. Las firmas registradas en los diferentes censos se mueven en sectores como el editorial que acapara casi la mitad de las firmas operativas en el país, la obra civil y construcción y un reducido abanico de ramas vinculadas al sector servicios. Por lo expuesto hasta ahora en este capítulo, puede sugerirse que la internacionalización de la firma española, en general, y las radicadas en Argentina en particular, parecen seguir patrones de internacionalización más parecidos a los que guiaron la internacionalización de la firma argentina -que describiéramos en el apartado anterior- que los que caracterizaron la expansión de las compañías procedentes de países desarrollados después de la Segunda Guerra Mundial. Los sectores y países en los que operan, la forma de hacerlo, así como las motivaciones para ello, hacen que, efectivamente, exista una mayor similitud entre la internacionalización de compañías españolas y argentinas que entre aquellas y las grandes ETN de los países desarrollados.

Tampoco debe extrañar, de acuerdo a lo mostrado hasta ahora que, primero, en el ranking de las 100 ETN más importantes por capitalización no tenga contenga ninguna firma española en el censo elaborado para los años 1944-1945 y que las dos que aparecen en el censo de 1959-1960 estén relacionados con la obra civil (Compañía Hispano Argentina de Obras Publicas y Finanzas ocupando el puesto número 38) y la editorial (Editorial Sopena Argentina en el puesto 72) según capitalización. Ninguna de estas dos empresas repetirá en el ranking de 1970-1971 en la cual sí aparecerán por primera vez el Banco Santander, que participaría a través de la compra de pequeños bancos locales en el proceso de desnacionalización de la economía argentina durante los sesenta que se señalara en apartados anteriores²³⁵. La banca española tomó importantes posiciones en América Latina durante aquellos años, principalmente, en forma de oficina de representación, esto es, sin ejercer el negocio bancario como tal en el país de destino. La importancia del mercado latinoamericano a fines de los setenta, se acredita mediante el hecho de que se concentraban más filiales, sucursales y oficinas de representación en la región que en el resto del mundo (Alonso y Cadarso, 1982, p. 110). Como se mostrará en el Capítulo 9, estos movimientos representarán un importante antecedente de la extraordinaria expansión de la banca española en la segunda mitad de la década de los noventa.

Mención aparte merece el sector editorial español, uno de los pioneros como se comentó de la industrialización de la empresa española y que se mantiene, no sin dificultades, siendo uno de los sectores más dinámicos y que, a pesar de sus especificidades, ilustra adecuadamente el devenir de la firma española en Argentina en aquellos años. En este sentido, debe considerarse que junto a las dificultades productivas propias que se generaron después de la Guerra Civil, la industria editora hubo de hacer frente, además, a la censura²³⁶, restándole competitividad en el mercado americano donde ya venía operando. Esta restricción sería, obviamente, aprovechada por la competencia, particularmente, por la expansión de editores locales y también por algunos

²³⁵ Guillermo Martorell recoge el cambio de propiedad de firmas industriales y entidades financieras argentinas durante los años sesenta y la creciente preocupación de las patronales industriales y financieras del país al respecto. Véase Martorell (1969), p. 124-127.

²³⁶ En 1938 se aprobó la conocida como Ley Serrano Suñer y fue el marco normativo que, entre otros aspectos, obligaba a toda publicación a ser revisada previa a su salida al mercado. En 1966, con la aprobación de la Ley de Prensa se suprimía la censura previa obligatoria y se rebajaban algunos de los supuestos contemplados en la anterior ley.

exiliados españoles experimentados en el negocio del libro antes de su destierro. De esta manera, la otrora dinámica industria editora española quedaría reducida durante los primeros años del franquismo, relegando su actividad a exportaciones puntuales de la mano de casas editoriales que seguían manteniendo contactos en los países de destino. Al mismo tiempo, al otro lado del Atlántico nacían importantes editoras locales que venían a completar la oferta editora en la región, sobresaliendo los casos de Argentina (Sudamericana, Losada, Emecé) y México (FCE, Grijalbo). Estas y otras editoras relegaron la industria española en la publicación en castellano²³⁷ de la posición de privilegio que llegó a alcanzar en los años anteriores a la Guerra Civil. Entre las pocas firmas españolas que resistirán en Argentina -véase el listado la Tabla 7.8.- destacan las editoras Salvat, Labor y, especialmente, Espasa Calpe que fue la única editora española que logró mantener su posición de cierto liderazgo en la industria editora en castellano durante la contienda civil (Fernández-Moya, 2011, pp. 218-222).

Esta última editora merece algo más de atención, dado que además de ser la más importante entre las firmas españolas, los obstáculos para la exportación durante la guerra, empujaron a la compañía a producir en Buenos Aires para desde ahí abastecer tanto a Argentina como al resto de la región²³⁸. La rica colección de la firma, compuesta por clásicos españoles, pero también por traducciones de grandes obras internacionales, le permitió editar a la compañía entre diez y veinte títulos al mes con una tirada aproximada de 15.000 ejemplares de los cuales casi un tercio se destinaban a la exportación, estrategia que le ayudaría a Espasa Calpe a mantener su presencia en el mercado iberoamericano en un periodo complicado, en el cual, por un lado, arreciaba la competencia latinoamericana -con el nacimiento de nuevas firmas locales al calor de la ISI- y, por otro, el mercado español perdía fuerza a marchas forzadas. Durante los difíciles años de la posguerra (1940-1947) un 25,85 por ciento de los beneficios en promedio anual procedían de las actividades de la compañía en el mercado americano (*ibid.*, p. 220).

El panorama de la edición española mejoró a partir del Plan de Estabilización, abriéndose un nuevo periodo, sobre todo, para las exportaciones que llegarían a convertirse en la principal rama comercial entre España a Argentina en la década de los sesenta. Las editoriales españolas dejaron de ser aquellas pequeñas firmas con baja rentabilidad que caracterizase el periodo de posguerra para convertirse en compañías de tamaño medio y generar suficientes beneficios como para emprender operaciones más allá de su propia supervivencia. Salvat y Bruguera, por ejemplo, ocuparon los puestos 83º y 46º respectivamente entre las empresas más rentables de

²³⁷ Estos veinte años que abarcan ambas décadas se consideran la edad de oro de la edición argentina en la que además de las editoras citadas también nacen Paidós y Eudeba, entre otras. Tanto las firmas argentinas como mexicanas emprenderán además un proceso de internacionalización, primero, en el resto del continente y, después, también a este lado del Atlántico. Un elemento importante de la internacionalización de estas firmas latinoamericanas es que se caracterizará por su rápida expansión comparada con la internacionalización previa de la firma española editora en la región y, en la que los exiliados españoles vinculados al mundo del libro, participarán en los cuadros directivos multiculturales desde el momento de la creación misma de las empresas, facilitando, así, su expansión acelerada, (Fernández-Moya, 2011, p. 223). Como se mostrará en el Capítulo 9, la mayor parte de ellas terminarán formando parte de alguna ETN en la década de los noventa.

²³⁸ La empresa se registró como sociedad anónima argentina en 1938, en plena Guerra Civil, en la que la casa matriz estaba controlada por un Comité Obrero. Tras la victoria del bando franquista, la compañía se adhirió a los principios del Movimiento bien por voluntad propia o bien obligada por las circunstancias (Fernández-Moya, 2011, pp. 219-220).

España. Bajo este contexto favorable durante los sesenta nacieron nuevas empresas (Santillana, Alfaguara, Alianza, Anagrama o Tusquets) importantes aún hoy día –aunque no ya independientes- que se sumaron a las editoras históricas que sobrevivieron a la posguerra y a otras que se constituyeron en la década anterior (Planeta, Taurus, Plaza & Janés o Anaya). Esta vigorosa expansión llevó a España a ocupar el quinto lugar dentro de la industria editora europea en 1974, mientras que en 1949 no pasaba del treintavo (*ibíd.*).

La internacionalización de las firmas españolas durante estos años se basó sobre todo en la exportación. Las editoras que mantenían sus filiales en Argentina –véase las registradas en las tablas anteriores- se dedicaban, en mayor medida, a realizar tareas comerciales, mientras que las nuevas editoras que no tenían experiencia previa fuera de España, se apoyaban en representantes o se dejaban asesorar por personal local para expandir sus actividades comerciales en la región. La internacionalización de la producción, esto es la edición en el mercado local, sin embargo, se hará esperar hasta mediados de los setenta, cuando los gobiernos de la región, primero México y, después, también Argentina, incrementen las barreras comerciales para favorecer la producción local y protegerse del creciente volumen de importaciones. Las editoras que supieron moverse con mayor habilidad en este nuevo tiempo fueron Salvat Editores, Editorial Bruquera y Aguilar. Estas tres empresas lideraron el sector editorial durante la década de los setenta, tanto por volumen de facturación como de exportación (*ibíd.*).

Esta expansión sectorial se verá gravemente afectada, sin embargo, por la evolución negativa de la economía latinoamericana en la década de los ochenta –la llamada *década perdida*-, afectando profundamente al sector editor español, particularmente, a aquellas firmas más expuestas al mercado latinoamericano. Bruquera o Barral Editores, por ejemplo, no pudieron evitar la quiebra (*ibíd.*). La industria del libro española deberá afrontar una nueva reestructuración que se saldará con un menor número de compañías, pero de mayor tamaño, y, sobre todo, con una mayor capacidad para impulsar una nueva ola de internacionalización en los próximos años tal y como se mostrará en el Capítulo 9.

7.5. Conclusiones preliminares

En este capítulo se han abordado los rasgos generales de la internacionalización del capital en un periodo en el cual la internacionalización de la producción a través de la ETN ha sido la gran protagonista tanto a nivel internacional como en el caso particular argentino que nos atañe. Se han señalado las nuevas formas y estrategias que han tomado tanto la IED como la ETN –su principal promotor- y en qué sectores se han mostrado más dinámicos. A su vez, se ha subrayado la incipiente transición de una estrategia basada en la explotación casi autónoma de la filial del mercado local hacia una más integrada, mediante una visión de conjunto de la ETN que trasciende a las fronteras del mercado de destino. En este sentido, la ETN ha pasado de apoyarse para su expansión inicial en la política proteccionista dominante en los países durante los años de posguerra para posteriormente, poco a poco, ir adaptando su organización en la búsqueda de mayores economías de escala al calor de los procesos de integración regional o supranacional. Obviamente, este fenómeno no se ha manifestado en todas las regiones al mismo tiempo y existen diferencias significativas tanto en las áreas geográficas implicadas como

en los tiempos y en su ritmo, pero, como se verá en el próximo capítulo, supone una tendencia que se irá imponiendo en buena parte de las ETN. En términos geográficos, se aprecia una reorientación hacia los países desarrollados del grueso de la IED, predominando lo que se conocen como inversiones cruzadas, esto es, aquellas que se realizan entre países con similar grado de desarrollo, entre los cuales sobresalen los más avanzados.

La relevancia de la IED y de la ETN en la economía argentina bajo el denominado periodo ISI ha sido, como cabía esperar, tan importante o más que en el periodo anterior. Ahora bien, si comparamos ambos procesos de internacionalización, existen significativas diferencias entre ambos, aunque los dos procesos son propios de su tiempo y pueden, por tanto, perfectamente incorporarse a los rasgos fundamentales del proceso de internacionalización del capital a escala internacional en cualquiera de los periodos. En efecto, la IED recibida por Argentina se ha caracterizado por concentrarse en los sectores industriales y con una estrategia deliberada a la explotación del mercado interno siendo fiel, por otro lado, al patrón dominante a escala internacional. A pesar de ello, sin embargo, durante el periodo ISI, las ETN no han avanzado significativamente en la reestructuración organizativa señalada en el párrafo anterior, y, por lo general, han mantenido su fuerte vocación por el mercado interno, diferenciándose así de las estrategias integradoras desplegadas en los países más desarrollados por algunas de esas mismas compañías.

La expansión acelerada de la ETN en Argentina, particularmente en la industria, ha generado reticencias dado el número reducido de las firmas que operaban y su significativo mayor dimensión comparada con el capital local. Las sucesivas crisis macroeconómicas del país, además, sirvieron para que las firmas extranjeras adquiriesen a precio de saldo²³⁹ algunas de las empresas locales, otrora exitosas, que llegaría a generar un clima contrario a la ETN también por parte de capitalistas nacionales. Un fenómeno éste, los traspasos de propiedad debido a la debilidad de unos capitales sobre otros, por cierto, propio de toda economía de mercado. La diferencia, esta vez, es que los nuevos propietarios eran capitalistas extranjeros.

Bajo este contexto se produjo la vuelta de Juan Domingo Perón a la presidencia de la nación tras su destierro y durante su breve mandato tomaría medidas referentes a la IED que, junto a otras cuestiones socio-económicas, ahuyentaron casi por completo la radicación de nuevas inversiones procedentes del exterior. El golpe contra su sucesora y viuda terminará definitivamente con el modelo de industrialización por sustitución de importaciones que, no obstante, venía mostrando síntomas de agotamiento desde años atrás. El proteccionismo desplegado durante estas décadas, sin embargo, no fue capaz de dotar de suficientes ventajas

²³⁹ La Unión Industrial Argentina se lamentaba a fines de los sesenta porque “en nuestro país las empresas se compran por bastante menos de su valor potencial de realización y rentabilidad”; el presidente de la Confederación General Económica, por su parte, en el mismo sentido afirmaba que “tememos por el patrimonio argentino porque, de alguna forma, desde afuera van a determinar la economía nacional”; temor que compartía también el presidente de la Asociación de Bancos del Interior cuando en la primavera de 1968 pronunciaba ante 57 entidades del país en los siguientes términos: “esta situación, que se está creando al completarse la desnacionalización de instituciones bancarias nacionales [...] frenará a no dudarlo, el progreso y mejoramiento de las comunidades que servimos”. Citas recogidas en Martorell, (1969), pp. 123-4.

competitivas a las firmas locales en el país, como pudo comprobarse mediante la profunda crisis industrial que le seguiría a la inmediata apertura comercial.

La segunda oleada de internacionalización alcanzó un importante dinamismo, particularmente en la internacionalización de la producción. A pesar del predominio de los países más desarrollados tanto como emisor como receptor, los países medios también fueron protagonistas como exportadores de capital, aunque fuera en una menor medida. En sentido se han mostrado los casos de la internacionalización de las firmas argentinas y, cómo no, también, la internacionalización de las firmas españolas en aquel país que, por otro lado, fue uno de los principales destinos de la IED española en aquel entonces. Por consiguiente, a pesar de los modestos niveles logrados por las firmas de ambos países, puede apreciarse cómo los capitales más pequeños también se han esforzado en sumarse a la tendencia mundial, lo cual es consecuente con la tesis que afirma que la internacionalización es un proceso sistémico, que empuja a los capitales a crecer y expandirse. A pesar de la casuística local, se ha podido comprobar cómo los rasgos de ambos procesos, el argentino como el español, mantienen patrones similares de internacionalización, intentando explotar aquellas ventajas que les son más propias y, *a priori*, favorables. A pesar de no ser punteras en desarrollo tecnológico se ha podido comprobar que la adaptación de la técnica importada de los países desarrollados ha abierto a firmas de ambos lados de Atlántico la posibilidad de internacionalización en países de igual o menor nivel de desarrollo económico que, para ambos, se concentraban en la región latinoamericana. Como proceso incipiente de internacionalización característico de economías aún débiles en el plano industrial, buena parte de la IED de ambos ha ido reforzar las redes comerciales, siendo menores los casos de internacionalización de la producción. Sea como fuere, parece difícil negar que estos medianos y pequeños capitales han procurado seguir la senda marcada por otros capitales (extranjeros) con mayor tradición y capacidad de internacionalización.

Capítulo 8.

La internacionalización del capital bajo la globalización neoliberal, 1976 en adelante

El presente capítulo abordará la tercera y última ola de internacionalización del capital que parte de finales de los setenta hasta nuestros días con diferentes ritmos e intensidades pero que dadas sus características y el entorno económico bajo el que se producen bien pueden agruparse en este tramo de prácticamente medio siglo. Como viene siendo habitual, el análisis se iniciará mostrando los rasgos fundamentales de la IED y la ETN desde punto de vista internacional durante el periodo bajo análisis. A diferencia de los dos anteriores, sin embargo, el resto de capítulo se centrará en analizar la incidencia de la internacionalización en la economía argentina, dejando la participación de los capitales españoles para uno siguiente. Esto se debe tanto a la dimensión que adquieren las inversiones españolas en el país, como a las reformas y la intensidad del capital extranjero en Argentina y que a nuestro entender serían merecedoras de mayor profundidad y detalle. En cualquier caso, el esquema es similar al seguido hasta ahora en este Bloque II, subrayando aquellos elementos que explicarían la forma y esencia de la internacionalización del capital desde un punto de vista holístico.

8.1. Rasgos generales de la tercera ola de internacionalización en la economía mundial

La década de los noventa del siglo pasado, marcará el inicio de la denominada *tercera oleada* de IED que irá acompañada, cómo no, de un incremento significativo de la actividad de las ETN y de su incidencia sobre el conjunto de la economía internacional. Como se sabe, el acelerado aumento de los intercambios de IED será uno de los indicadores más empleados para demostrar la creciente integración e interdependencia entre las economías mundiales, a menudo, conocido bajo los nombres de globalización o mundialización. Además de los flujos y los stocks acumulados de IED, en este apartado, se prestará atención a las transformaciones cualitativas en el seno de las ETN que progresivamente adaptarán de manera más decidida su estructura conforme a estrategias que superan la mera explotación del mercado local, optando por sistemas integrados de producción internacional por la cual las filiales responden a una visión de conjunto corporativo aprovechando las ventajas que ofrecen las diferentes ubicaciones geográficas. Esta nueva circunstancia, que modifica en cierto modo las formas tradicionales de IED -y también del comercio internacional dado el incremento de las relaciones entre filiales en diferentes países-, obliga a su vez a los estados a actualizar sus políticas sobre la IED -y comercio exterior- buscando mostrarse atractivos sobre todo en aquellas fases del proceso de producción

internacional que aporta mayor valor agregado, o dicho en términos más actuales, buscando mejorar posiciones en la denominada cadena de valor de la ETN.

Como se mostrará más adelante, otra de las novedades más interesantes respecto a las oleadas anteriores será la participación cada vez más intensa de los flujos procedentes de países que no se encuentran entre los más avanzados y, en consecuencia, de procesos de internacionalización más numerosos y profundos de ETN con origen en esos mismos países. En los apartados anteriores se comprobó cómo las empresas españolas y argentinas se abrían paso, cada una en función de sus capacidades, siguiendo la estela de internacionalización emprendida por las empresas de los países desarrollados. A partir de los noventa, la internacionalización acelerada de empresas procedentes de economías de ingresos medios, como la propia España, pero también Irlanda, Portugal, Corea del Sur o Taiwán; de economías emergentes como Brasil, Chile, México, China, India, Turquía o la misma Argentina; países en vías de desarrollo como Egipto, Indonesia y Tailandia; o de países ricos en petróleo como Emiratos Árabes Unidos, Nigeria, Rusia o Venezuela harán que este fenómeno incipiente deje de ser embrionario y, según avancen los años, adquiera cada vez mayor entidad hasta convertirse algunas firmas en competidores globales (Guillén y García-Canal, 2011, p.11-2).

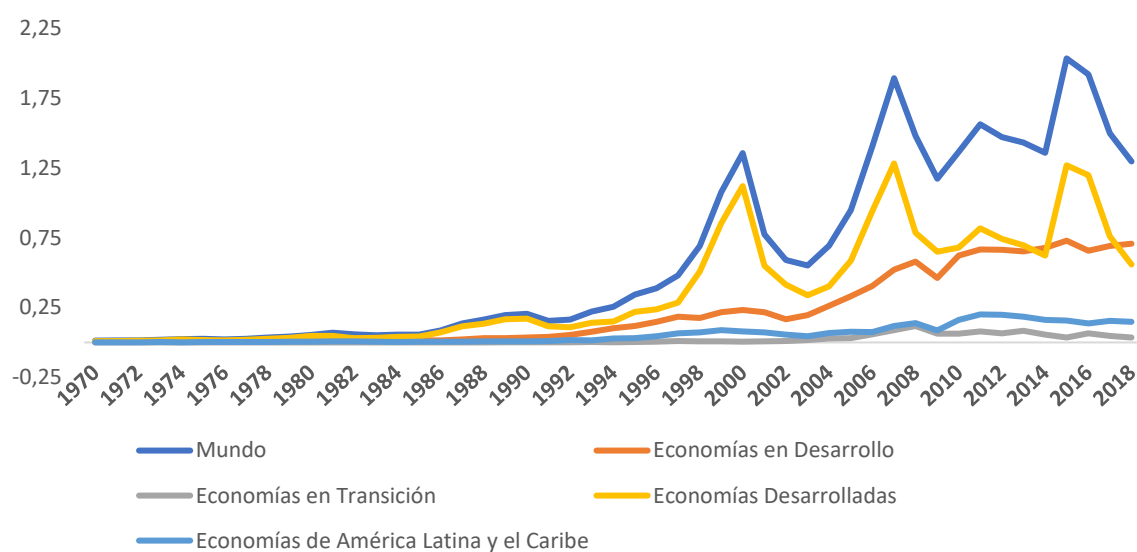
Para mostrar los rasgos generales de la evolución de la IED y la ETN nos apoyaremos en los extensos informes anuales de la UNCTAD y en su rica base de datos que ofrece información estadística desde la década de los setenta del pasado siglo. Precisamente, a finales de dicha época la UNCTAD detecta una serie de cambios en el entorno económico que irán determinando paulatinamente la evolución de la IED y las formas que adoptarán las ETN tanto en su organización interna como en sus procesos y formas de internacionalización. Según este organismo internacional, a pesar de que durante los años setenta se detectan los primeros cambios cuantitativos y cualitativos sobre los cuales se desarrollará la IED, no será hasta mediados de los 80 y la década de los 90 cuando se acelere la tendencia ascendente iniciada años atrás, particularmente, impulsado por la fuerza de tres fenómenos sin los cuales difícilmente podría interpretarse la expansión de la IED y los cambios en las ETN. Estos elementos destacados serían los siguientes: (i) la reducción de las barreras tecnológicas, principalmente, gracias a las nuevas posibilidades derivadas de la aplicación en la gestión de las nuevas tecnologías de la información y telecomunicación así como los avances en el transporte tanto de personas como de mercancías; (ii) la liberalización de las políticas tanto comerciales (recogidos en la Ronda de Uruguay) como de inversión (a través de acuerdos de bilaterales y regionales de inversión a partir de la década de los ochenta); y (iii) el incremento de la producción internacional que debido a los dos puntos anteriores muchas empresas se han convertido en ETN (UNCTAD, 1996, pp. 95-6).

En el siguiente gráfico, elaborado en función a los datos disponibles por la UNCTADstat²⁴⁰, se reproduce la evolución de los flujos de IED desde primeros de los años setenta. Una mirada

²⁴⁰ La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD, en sus siglas en inglés, fue creada en 1964 y aborda asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo. Además de la fuente estadística disponible en su portal de Internet (UNCTADstat), este organismo de la ONU publica anualmente informes sobre las áreas bajo su competencia, entre los cuales destaca, el *World Investment Report* (UNCTAD) para las temáticas vinculadas a la IED y ETN.

rápida es suficiente para percatarse de la extraordinaria dimensión que adquieren tales inversiones a partir de finales de los ochenta. Asimismo, la silueta en forma de sierra indica una elevada irregularidad fruto de la volatilidad que caracteriza a una modalidad de inversión muy condicionada por operaciones de gran envergadura. Debe tenerse presente, en este sentido, que, si bien los intercambios de IED se reproducen todos los años, tanto la concentración del número de operaciones como la dimensión que algunas de ellas en momentos determinados generan que su evolución resulte un tanto abrupta; esto es, con fuertes subidas y acusadas bajadas que llevan a la literatura académica a referirse a ellas como olas u oleadas de IED.

Gráfico 8.1. Entrada de flujos Inversión Extranjera Directa en precios corrientes, 1970-2018, (en billones²⁴¹ de dólares).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de UNCTADstad.

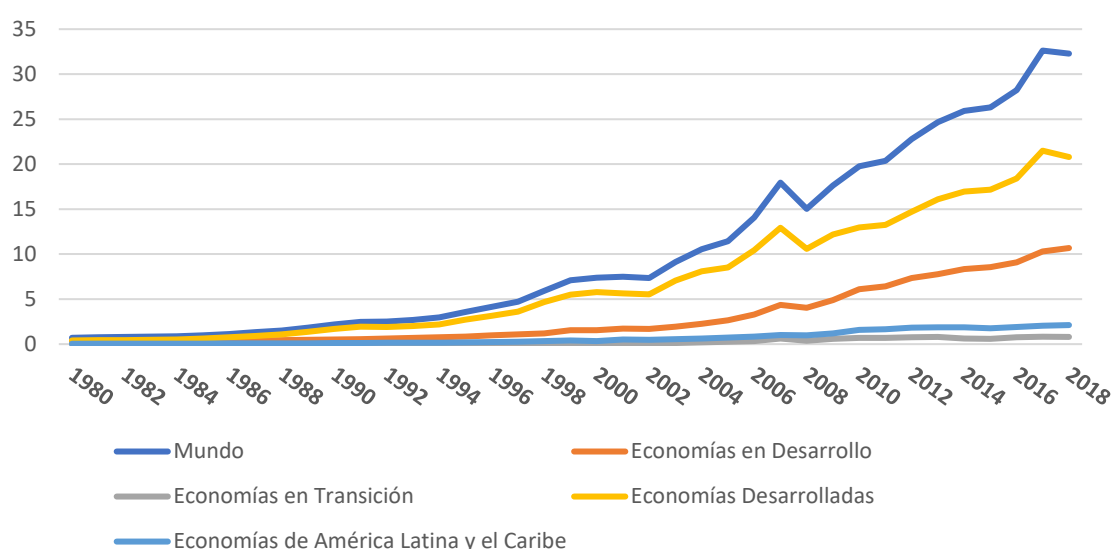
Una primera observación del gráfico precedente nos advierte, efectivamente, de una aceleración de los flujos a partir de mediados de la década de los ochenta alcanzando valores notablemente superiores de ahí en adelante, exceptuando el desempeño negativo de los primeros años de los noventa. Este incremento, sin embargo, no es continuo de manera que pueden distinguirse claramente tres picos en el conjunto de los flujos de IED –que se reproducen en los flujos de IED recibidos por las economías desarrolladas- en los años, 2000, 2007 y 2015. Los últimos tres años la entrada de flujos de IED ha ido reduciéndose, alcanzando un valor de 1,3 billones de dólares en 2018, un 13 por ciento inferior al obtenido el año anterior. La volatilidad que muestran los cambios bruscos de las series es, como puede apreciarse, menos acentuado para los valores de las economías de América Latina y el Caribe, en transición o en desarrollo. Los mayores valores alcanzados por las series en el casi medio siglo graficado que representan a los tres grupos recientemente citados son, respectivamente, 2011, 2008 y 2015. Más adelante volveremos sobre ello, pero llama la atención que para los ejercicios 2014 y 2018, los flujos de entrada de IED de los países en desarrollo hayan superado a las recibidas por los

²⁴¹ En este trabajo se sigue el criterio de la escala numérica larga utilizada tradicionalmente en español en el cual un billón es el equivalente a 10^{12} , esto es, un millón de millones.

países desarrollados, hecho inédito desde los años veinte del siglo pasado y que sigue siendo poco frecuente también en esta última etapa.

Si en lugar de mostrar los flujos, reparamos en la IED acumulada en un momento dado, esto es, medido en términos de stock, se observa, sin embargo, que el predominio de las economías desarrolladas sobre el resto de subgrupos es mayor al mostrado por la evolución de los flujos. Como indica la creciente diferencia entre la serie Mundo y la serie de Economías Desarrolladas, empero, este predominio es cada vez menor o, expresado, en otros términos, el stock de las economías en desarrollo crece a un ritmo superior al de los países desarrollados. Asimismo, el último año de los datos grafiados muestran que el valor de los países desarrollados se reduce al tiempo que las economías en desarrollo mantienen estable la tendencia al alza gracias a la leve mejora de sus resultados.

Gráfico 8.2. Stock de Inversión Extranjera Directa recibida en precios corrientes, 1980-2018, (en billones de dólares).

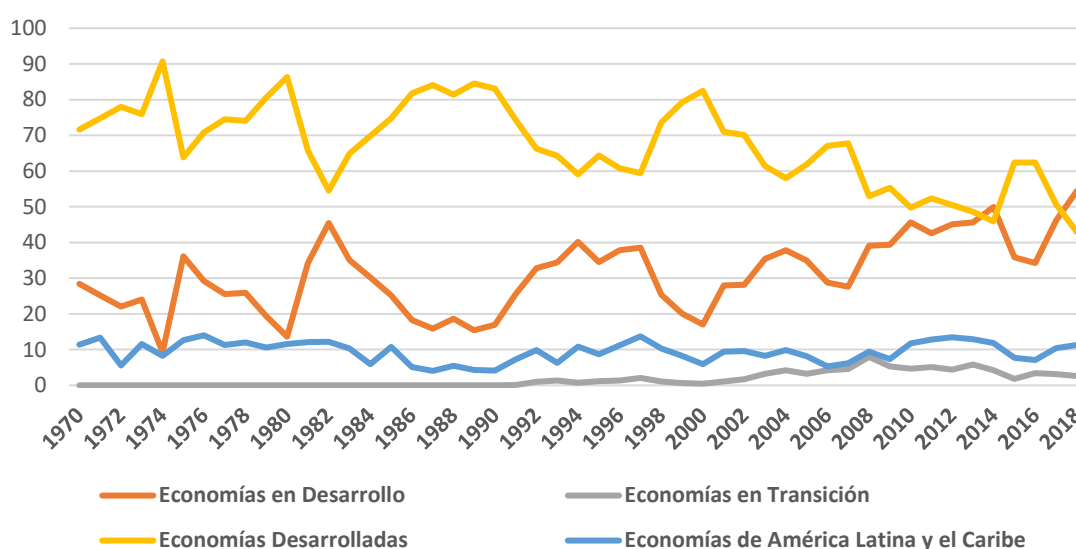


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de UNCTADstad.

Un dibujo de las series anteriores en términos porcentuales muestra con mayor nitidez la tendencia, cada vez más pronunciada en el aumento del peso de las economías en desarrollo respecto al conjunto de la IED recibida. Como se comentó anteriormente, en 2014, las economías en desarrollo superaron a las economías desarrolladas en atracción de flujos de IED con cerca de la mitad del total invertido (49,9%, concretamente frente al 45,9% de los países desarrollados). Este hecho se ha repetido en 2018, alcanzando el 54 por ciento, lo que viene a suponer un récord en los datos recogidos por la UNCTAD. Como se indican desde el propio organismo responsable de las estadísticas, este incremento se debe sobre todo a la mejora de resultados en el continente africano con un 11 por ciento de incremento respecto al año anterior, particularmente en el crecimiento de este flujo en Sudáfrica, pues la mayoría de países africanos han recibido menos que en el ejercicio anterior. En el resto de regiones que conforman este subgrupo, los resultados han variado entre algunos que han mejorado levemente, como la región asiática, principal receptor con un aumento del 4 por ciento respecto al resultado del año

anterior, o con descensos como el conjunto de América Latina y el Caribe que han empeorado en un 6 por ciento. Independientemente de lo abrupto de la evolución de ambas series, lo cierto es que la diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo como receptores de flujos de IED es cada vez menor. Debe considerarse que, en 1974, el punto más bajo de la serie, las economías en desarrollo apenas superaban el 8 por ciento total de flujos de IED recibida. Aunque no entraremos en mayor detalle, debe tenerse presente, sin embargo, que dentro de los subgrupos las diferencias entre países son más que significativas y se imponen grandes desigualdades en cuanto a atracción de inversiones del exterior. A pesar del acercamiento entre los países más y menos desarrollados, un análisis más profundo afloraría las grandes diferencias en la atracción de IED entre los países menos desarrollados.

Gráfico 8.3. Entrada de flujos de Inversión Extranjera Directa porcentual sobre el total por región, 1970-2018.

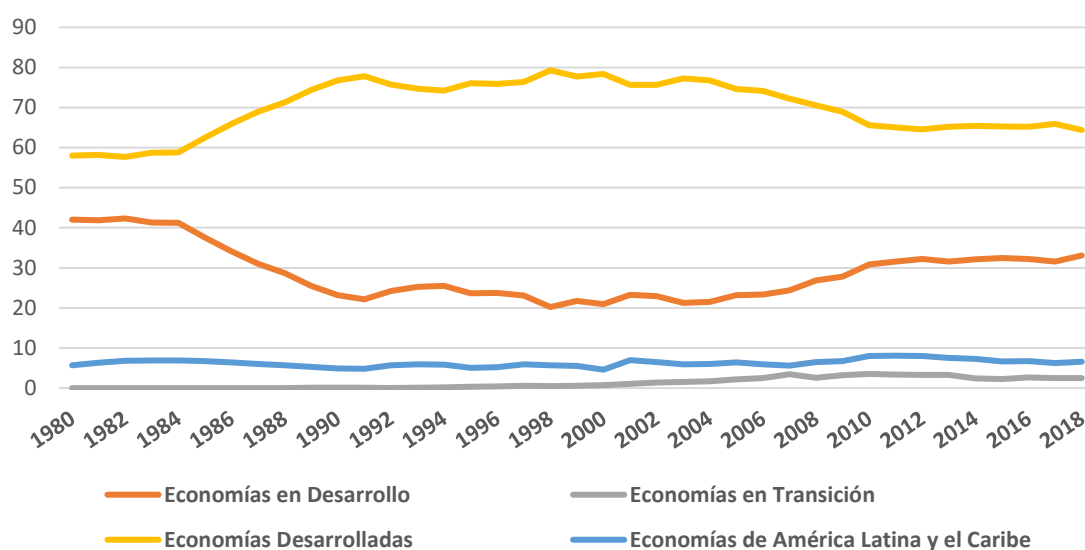


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de UNCTADstad.

Puede observarse a su vez que América Latina y el Caribe se ha mantenido en niveles en torno al 10 por ciento del total de flujos de entrada de IED, siendo el techo el 14 por ciento alcanzado en 1976 aunque, más recientemente, en 1998 y 2012, ha alcanzado picos que han superado la barrera del 13 por ciento. El promedio de la serie computando desde el principio de la década de los setenta hasta el último dato disponible en 2018, equivale al 9,4 por ciento.

La importancia adquirida en términos de flujos por las economías en desarrollo no es, como cabe imaginarse, la misma medida en términos de acumulado, si bien tal y como muestra el siguiente gráfico, entrados en el siglo XXI, la diferencia entre ambas series tiende a ser menor de lo que fue en los tres últimos lustros del siglo anterior. Aun así, la menor diferencia entre ambos grupos en términos de stock se da en los primeros años de la serie, esto es, en el primer quinquenio de la década de los 80.

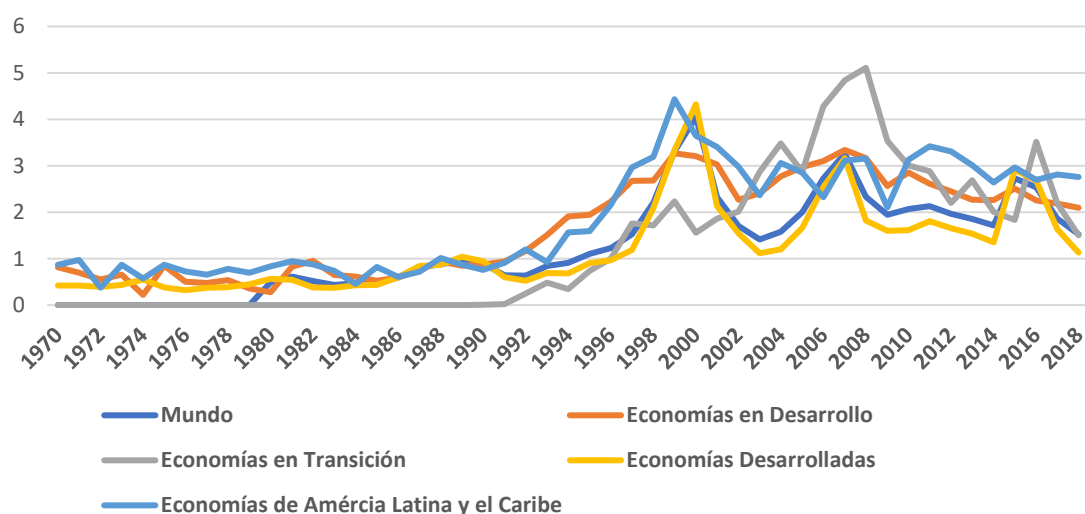
Gráfico 8.4. Stock de Inversión Extranjera Directa recibida sobre el total por región, 1980-2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de UNCTADstad.

Si ponderamos los flujos de IED respecto al peso que tienen sobre el PIB de cada región, se comprueba que la relación es más intensa en el caso de las economías menos desarrolladas. Como puede apreciarse en el gráfico anterior, para buena parte del histórico la única serie que aparece por debajo de los valores porcentuales de Mundo es la de las Economías Desarrolladas, mientras el resto de las series muestran una evolución más positiva. Además de los niveles elevados de las economías en transición, particularmente, en la segunda mitad de la década 2000 cuando alcanzan los valores máximos de la muestra, la evolución de la serie Economías de América Latina y el Caribe presenta unos valores relevantes, superando el 4 por ciento del PIB a finales de los noventa y manteniéndose entre el 2 y el 3 por ciento desde entonces hasta nuestros días.

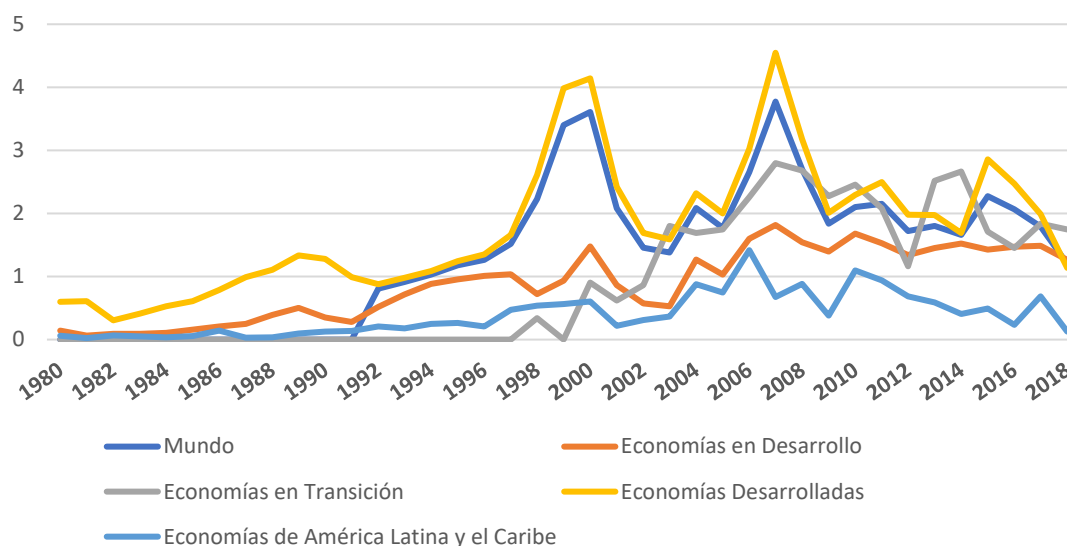
Gráfico 8.5. Entrada de flujos de IED sobre el PIB por regiones, 1970-2018, (en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de UNCTADstad.

Si en lugar de centrarse en el peso que tienen sobre el PIB las entradas de IED, se atiende los flujos de salida de este mismo tipo de inversión, se comprobará cómo la relación de las series es el inverso, esto es, que la serie Economías Desarrolladas muestra una relación más intensa entre ambas variables. En otros términos, cuanto mayor es el PIB, mayor resulta el peso de la exportación de flujos de IED sobre el mismo, reflejando la relación que existe entre el grado de desarrollo económico y la emisión de IED.

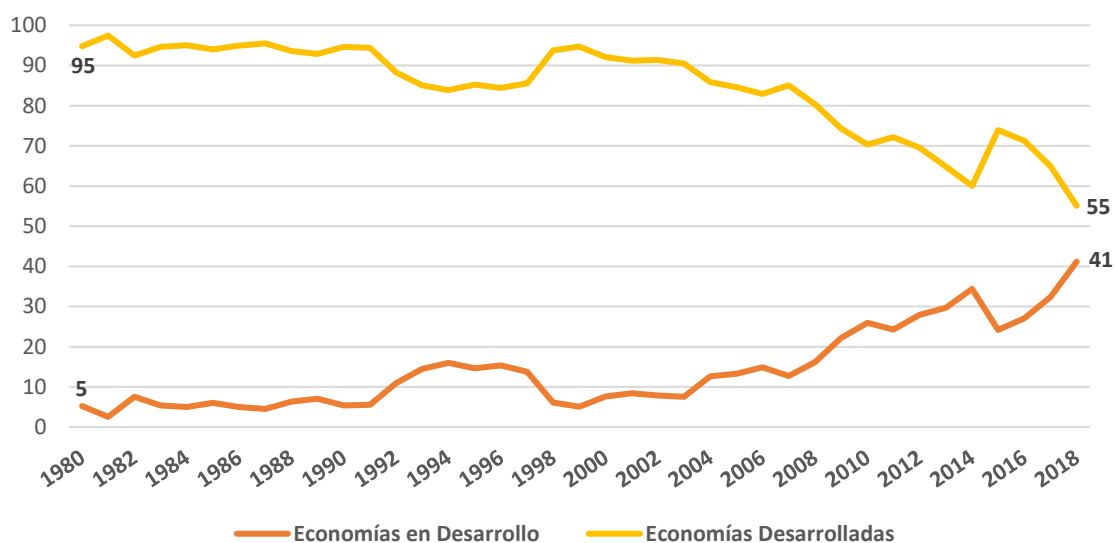
Gráfico 8.6. Salida de flujos de IED sobre el PIB por regiones, 1980-2018, (en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de UNCTADstad.

El incremento del peso de las economías en desarrollo sobre el total de la IED no se ha centrado únicamente en su rol de receptor, sino que, a la luz de los datos de la UNCTAD, la importancia de estas regiones se está revelando también como un importante emisor, particularmente, en los años que llevamos de siglo. En efecto, la evolución estadística de la salida de IED, esto es, las emisiones de inversiones directas muestran, a su vez, una tendencia a la conversión entre aquellas que provienen de países desarrollados -otrora claramente predominantes-, con aquella procedente de países en desarrollo que muestran una relevante tendencia al alza durante las dos últimas décadas. Como puede observarse en el siguiente gráfico, el último año analizado muestra la menor diferencia histórica entre ambos grupos, con un 55 por ciento para las economías desarrolladas sobre un 41 por ciento de aquellas consideradas en desarrollo.

Gráfico 8.7. Salida de flujos de Inversión Extranjera Directa porcentual sobre el total por región, 1970-2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de UNCTADstad.

Esta breve exposición cuantitativa muestra la consolidación de algunas tendencias que estaban en fase embrionaria en décadas anteriores pero que van asentándose y desarrollándose conforme avanza el tiempo. Particularmente interesante resulta la creciente participación de los países en desarrollo durante esta tercera oleada de inversión que, de algún modo, viene a revertir la situación dominante en términos cuantitativos de las economías desarrolladas durante la oleada anterior. A pesar de que en términos de stock la importancia de estas regiones debe ser matizada, lo cierto es que los flujos de IED marcan una tendencia que, aunque desigual, refuerza con el paso del tiempo las posiciones de los países menos desarrollados. Si atendemos al peso sobre el PIB se comprueba a su vez, que la importancia relativa de estos capitales es mayor en aquellas economías con menor grado de desarrollo económico. Idea que se refuerza si consideramos que la IED sigue siendo en la actualidad la corriente financiera externa más importante y menos volátil que reciben estos países, muy por encima de otras como las remesas internacionales, la asistencia oficial al desarrollo o las inversiones en cartera (UNCTAD, 2017, pp. 7-9).

La IED de la tercera oleada de inversión se caracterizará por un elemento que, si bien no resulta novedoso por sí mismo, adquiere en algunas de las fases de la expansión de la IED en los últimos cincuenta años una importancia reseñable y que determina la forma en la cual la ETN encara su internacionalización. En efecto, particularmente, durante la década de los noventa, la expansión acelerada de la IED vino impulsada por las denominadas *fusiones y adquisiciones* (FAS)²⁴²

²⁴² Según la definición empleada por la UNCTAD una fusión transfronteriza es aquella por la cual los activos u operaciones de dos empresas con origen en dos países diferentes son combinados para establecer una nueva entidad legal. Una adquisición transfronteriza, por su parte, supone que el control de los activos y operaciones sea transferido de una empresa local a una extranjera, pasando aquella a convertirse en una filial de esta. Las adquisiciones pueden ser completas (100% del capital), mayoritarias (50-99% del capital) o minoritarias (10-49% del capital). Las adquisiciones que implican menos de un 10% del capital se consideran inversiones portafolio, luego quedan exentas de ser tratadas como IED (UNCTAD, 2000, p. 99).

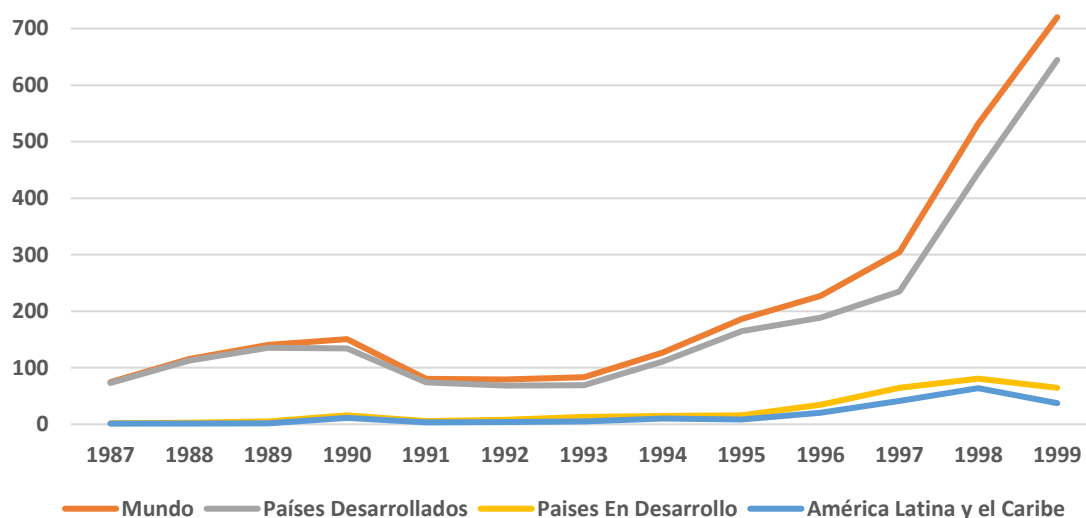
transfronterizas que durante aquella época afectaron tanto a empresas privadas como a aquellas incluidas en la política de privatización de empresas públicas que se generalizaron durante esos años²⁴³. Los datos estimados por la UNCTAD revelan que mientras en 1987 las FAS transfronterizas no alcanzaban los 100.000 millones de dólares, en 1999 superaban holgadamente los 700.000 millones (UNCTAD, 2000, p. 106)²⁴⁴. De estas operaciones, únicamente el tres por ciento se califica como *fusiones*, tratándose casi su totalidad de adquisiciones donde, además, las dos terceras partes de estas últimas son absolutas, esto es, por 100 por cien de su capital. Es importante señalar que el 70 por ciento del valor de las FAS realizadas en 1999, se consideran FAS horizontales, o lo que es lo mismo, entre empresas que compiten en una misma industria y que representan once puntos por encima de los valores de veinte años atrás. Por su parte la evolución de las FAS verticales que implican a empresas proveedoras o clientes caen por debajo del 10 por cien a finales de los 80 y se mantienen bajo ese umbral hasta final de siglo. Una tendencia a la baja que siguen a su vez las FAS transfronterizas de tipo conglomerado, esto es, operaciones entre empresas con actividades no relacionadas que, tras su expansión acelerada en los años a caballo entre los 80 y 90 cuando se volvieron muy populares, cayeron del 40 hasta valores menores al 30 por ciento en los últimos años de siglo. Esta caída es consecuente con la reorientación estratégica por parte de algunas grandes compañías por focalizar su actividad en aquellas industrias en cuales se muestran más competitivas explotando los beneficios de la especialización en detrimento de una mayor diversificación productiva²⁴⁵.

²⁴³ Al igual que ocurre con la IED, la literatura que investiga acerca de las FAS muestra la evolución de este tipo de compras empresariales a través de olas o ciclos. En este sentido la literatura académica identifica hasta la actualidad, al menos, 5 olas de FAS en torno a los años 1900, 1920, 1960, 1980 y 1990 y una sexta que se gestaría a partir de 2003. La particularidad de las dos últimas oleadas sería el creciente peso de este tipo de compras a escala internacional, adaptándose al proceso de globalización primero –quinta ola– y expandiéndose a nivel global después ya entrados en el nuevo siglo (Martynova y Renneboog, 2008).

²⁴⁴ Como advierte la propia UNCTAD, se debe ser cauto a la hora de comparar los datos sobre el valor de las FAS transfronterizas y las corrientes de IED, dado que la metodología de la Balanza de Pagos empleada para el cálculo de las corrientes de IED no siempre es aplicable a todas las formas de financiar las operaciones FAS transfronterizas (UNCTAD, 2000, pp. 104-105).

²⁴⁵ Durante la ola de FAS de los años sesenta, una de las características más importantes que explican el impulso durante este periodo (que abarca desde 1950 a 1973 en algunos estudios) fue la búsqueda de una mayor diversificación por parte de las empresas compradoras. En la ola de los años 80 (1981-1989), sin embargo, las FAS buscaron revertir la situación anterior, concentrándose las compras en activos de empresas que operaban en el mismo sector y revirtiendo de este modo la tendencia del pasado de configurar grandes conglomerados empresariales (Shleifer y Vishny, 1991).

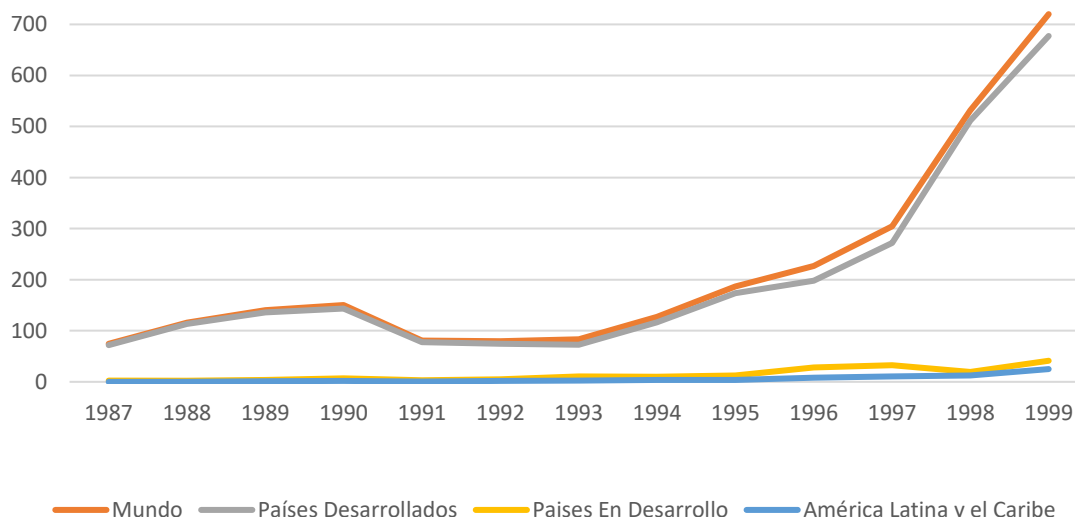
Gráfico 8.8. Valor de las ventas FAS transfronterizas por región, 1987-1999. En miles de millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del cuadro Annex table A.IV.6. en UNCTAD (2000), pp. 240-244.

Si se consideran los valores de las compras FAS transfronterizas por región en lugar de las ventas, se comprueba que los países desarrollados acaparan más si cabe el porcentaje de las FAS totales.

Gráfico 8.9. Valor de las compras FAS transfronterizas por región, 1987-1999. En miles de millones de dólares.

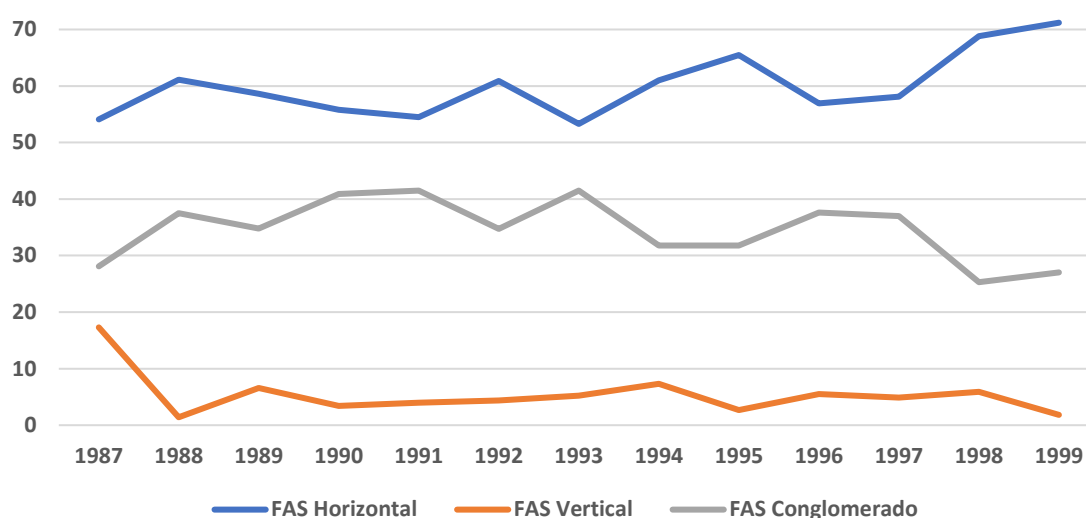


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del cuadro Annex table A.IV.7. en UNCTAD (2000), pp. 245-248.

De los dos gráficos anteriores puede concluirse que la mayoría de las FAS transfronterizas – medidas tanto como venta o como compra- han tenido lugar en los países desarrollados. Y como muestra el siguiente gráfico, la modalidad de FAS transfronterizas más empleada tiende a ser aquella que implica a empresas del mismo sector industrial. Cabe señalar que, dentro de las FAS

transfronterizas, tuvieron un papel relevante los procesos de privatizaciones en los cuales, obviamente, las empresas adquirientes eran de origen extranjero. Este fenómeno incidió más en los países en desarrollo, sobre todo en América Latina y el Caribe, donde buena parte de sus ventas de empresas públicas fue asignada a empresas extranjeras, entre ellas, algunas españolas²⁴⁶. En los países desarrollados, aunque el montante del proceso privatizador fue significativamente mayor que en los países desarrollados, las firmas privatizadas cayeron, por lo general, en manos de capitalistas nacionales, por lo que no cabe computar muchas de ellas como FAS transfronteriza (UNCTAD, 2000, pp. 131-3 y 262-3).

Gráfico 8.10. Valor de las FAS transfronterizas del mundo por tipología (horizontal, vertical, conglomerado), 1987-1999. En porcentaje.



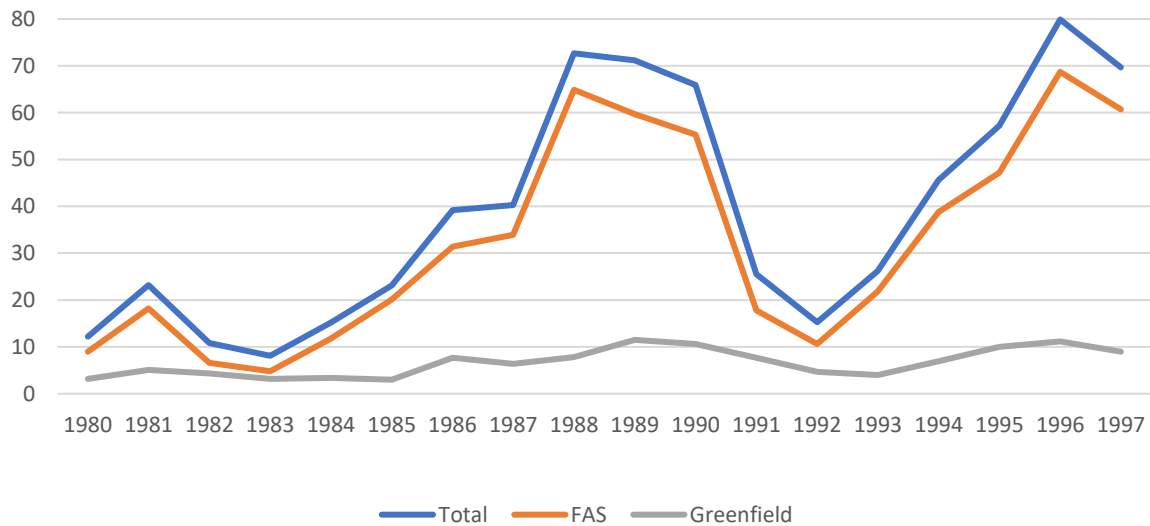
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del cuadro Annex table A.IV.1. en UNCTAD (2000), p. 231

Además de la FAS, la IED también puede tomar la forma de nueva instalación lo que se conoce como inversión *greenfield*. Los datos disponibles en la UNCTAD revelan el claro predominio de las compras de empresas operativas sobre la creación de nuevas instalaciones. Como se observa en el Gráfico 8.11 las operaciones *greenfield* representaron en las dos últimas décadas del siglo pasado –para filiales de EEUU- valores muy alejados de la compraventa de empresas. Esta diferencia se relaja con la llegada del nuevo siglo, que tras la sexta oleada iniciada en 2003 y que alcanza su máximo en 2007, las operaciones *greenfield* presentan valores –anunciados- superiores a las FAS a lo largo del periodo analizado tal y como se muestra en el Gráfico 8.12. Para América Latina y el Caribe, la UNCTAD estimaba que entre los años 1997 y 1999 –punto álgido de las FAS en la región- cerca del 60 por ciento de la IED obedecía a este tipo de operaciones empresariales (UNCTAD, 2000, p. 117). En términos sectoriales, la FAS han seguido un patrón similar al de la IED, adquiriendo el sector servicios un protagonismo similar e incluso superior en muchos ejercicios al de las manufacturas. En América Latina y el Caribe, si bien el

²⁴⁶ Entre las 50 más importantes ventas de empresas públicas que implican a compradores extranjeros entre los años 1987 y 1999, 8 de ellas fueron adjudicadas a firmas españolas, ocupando el primer puesto del listado la compra de YPF por parte de la española Repsol (UNCTAD, 2000, p. 134).

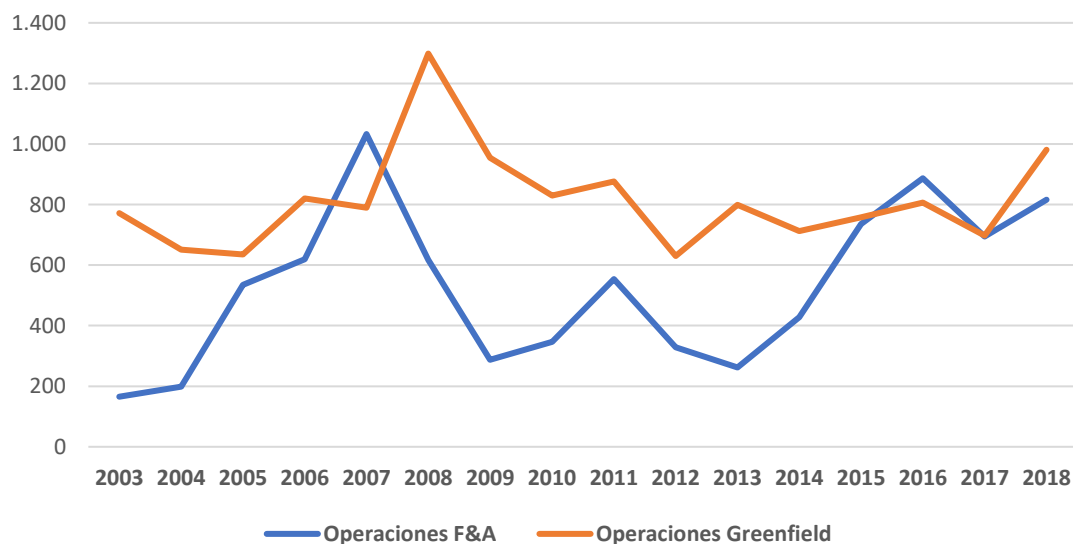
sector manufacturero ha mantenido un peso importante, el sector terciario ha sido el que ha acaparado los mayores valores de las FAS, particularmente en los sectores energéticos (electricidad, gas y también agua), el comercio y transporte, almacenamiento y comunicaciones, así como el financiero. Sectores estos que, durante la década de los noventa, fueron objeto de liberalización y privatización en Argentina como se mostrará más adelante.

Gráfico 8.11. Inversiones FAS y *Greenfield* en filiales extranjeras operando en Estados Unidos, 1980-1997. En miles de millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del cuadro Annex Table A.IV.8 en UNCTAD (2000), p. 249.

Gráfico 8.12. Valor de las operaciones de fusiones y adquisiciones y valor de las operaciones de IED *greenfield* anunciadas, 2003-2018, (en miles de millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de UNCTADstad.

Como se comentó en el Bloque I, a finales de los años sesenta la percepción de los países respecto a los efectos que la IED generaba en el interior del país comenzó a relajarse volviéndose cada vez más benévola en un contexto de debilidad económica. Así, las políticas y regulaciones sobre las inversiones extranjeras en el país, tendieron a una mayor liberalización, al tiempo, que los propios gobiernos comenzaban a poner en marcha medidas para atraer este tipo de capital. La expansión acelerada de la IED en la década de los noventa estuvo acompañada, por consiguiente, por un contexto favorable en el cual los países competían abiertamente por atraer dichos flujos procurando generar un ambiente de negocio favorable para la IED y la atracción de nuevas ETN, así como para el mantenimiento de aquellas que ya operaban en el país²⁴⁷.

Esta nueva percepción sobre la IED —y las relaciones económicas internacionales en general— se tradujo en una amplia gama de acuerdos multilaterales tanto de comercio como de inversión y que perseguían dotar en términos generales de ciertas garantías y facilidades al capital. Pueden destacarse en tal sentido el desarrollo de los Acuerdos de Inversión Internacionales (AII) o los Acuerdo de Libre Comercio (ALC) que durante el último cuarto de siglo llegaron a configurar una vasta red que comprendía toda una maraña de normas, regulaciones, instituciones e iniciativas, tanto a escala internacional como nacional, pero también, regional o local, con el ánimo de mostrar un marco cada vez más atractivo para las inversiones extranjeras (UNCTAD, 1996; UNCTAD, 2012). En el periodo de posguerra, el marco normativo en materia de inversión extranjera se caracterizaba por enfatizar en las restricciones, los controles y las condiciones de entrada y establecimiento la IED en el país. En los años ochenta, sin embargo, principalmente a causa de la crisis de la deuda, se invirtió la percepción del rol atribuido a la IED sobre el crecimiento y el desarrollo económico nacional, lo que se tradujo en el desarrollo de leyes y políticas que tenían como objeto promocionar y proteger la IED a través de medidas liberalizadoras. En algunos países en desarrollo el cambio de criterio fue espectacular —entre ellos el caso argentino como se mostrará más adelante— pero los países desarrollados también se vieron influenciados por este cambio de apreciación ante la IED (UNCTAD, 1996, pp. 154-9). La década de los noventa estará marcada, a su vez, por esta nueva mirada sobre la inversión extranjera, aunque con el cambio de siglo, si bien las modificaciones normativas han tendido en su mayoría a liberalizar y promocionar la IED, el peso de las restricciones ha ido paulatinamente ascendiendo²⁴⁸. Las medidas tendentes a liberalizar, en términos generales, han incidido sobre una amplia gama de cuestiones referentes al trato a los inversores extranjeros (igualándolo al nacional), funcionamiento y condiciones de la IED en el mercado nacional, normas de protección, solución de diferencias entre gobiernos y empresas, cuestiones relativas al comportamiento de las empresas y también algunas vinculadas a la promoción directa de la IED. Las restrictivas, por su parte, pueden enmarcarse particularmente bajo el manto de la seguridad

²⁴⁷ Los países de América Latina no fueron ajenos a aplicar, con mayor o menor entusiasmo, políticas de incentivos para tratar de competir con los países desarrollados y sus políticas de atracción de IED. Estas políticas, al igual que ocurriera fuera del continente, abordaban diferentes niveles desde el regional hasta el local. Para el caso sudamericano, el Mercosur supuso, en el ámbito regional, un instrumento para mejorar el ambiente inversor de los estados miembros (Chudnovsky y López, 2000).

²⁴⁸ Según los datos de la UNCTAD, en 2018 un tercio de los cambios en las políticas nacionales de inversión se han caracterizado por su carácter restrictivo lo que viene a representar el mayor nivel de este tipo de medidas en el presente siglo (UNCTAD, 2019, p. 84).

nacional, concepto éste que se ha ido ampliando con el tiempo desde las industrias directamente vinculadas a la defensa nacional hasta otras catalogadas como sectores estratégicos o infraestructuras clave, a lo que cabría que sumar en la actualidad, otros elementos relacionados con la tecnología y el conocimiento nacional (UNCTAD, 2019, pp. 85-7).

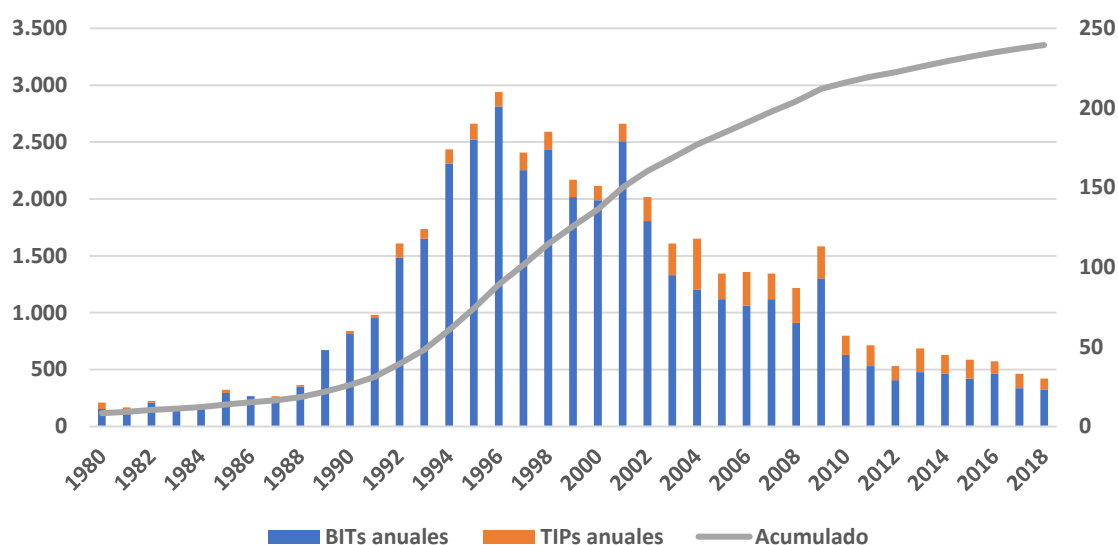
En relación al tema que aquí nos ocupa, los acuerdos más importantes son los denominados AII que por lo general suelen dividirse en dos categorías en función de si se trata de acuerdos exclusivos de inversión u de otro tipo pero que incluyen alguna disposición referida a la inversión procedente del exterior. Los primeros suelen incluirse entre los llamados Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), que se caracterizan por ser acuerdos entre dos países con referencias a la promoción y protección de las inversiones realizadas por inversionistas de los respectivos países en el otro territorio. Como puede observarse en el siguiente gráfico, son los más numerosos. Por lo general, estos tratados bilaterales suelen estructurarse en torno a dos fundamentos: la protección de las inversiones y la definición de la resolución de controversias o disputas entre las partes. Además de estos principios, la mayoría de los TBI comparten las siguientes cláusulas: Ámbito de aplicación; Admisión y Establecimiento; Tratamiento post entrada; Compensación; Libre transferencia de fondos y repatriación de Capital y Ganancias; y, el Sistema de disputas (Stanley, 2004, p.14). Es importante señalar la práctica generalizada de incluir entre las cláusulas recogidas en estos tratados aquella referida a la “nación más favorecida” de tal modo que el inversor puede acudir a las cláusulas que más le beneficie de cualquiera de los TBI firmados, resultando, en los hechos, la aplicación de un único TBI; esto es, aquél, que entre todos los posibles, resulte más beneficioso para los intereses del inversor (Kulfas *et al*, 2018, p. 147).

Los Tratados con Disposiciones sobre Inversiones, incluyen diferentes tipos de acuerdos de inversión que no están contemplados en los TBI como (i) los tratados económicos que incorporan obligaciones comúnmente encontradas en TBI (un acuerdo de libre comercio con un capítulo de inversión, por ejemplo); (ii) tratados con disposiciones limitadas relacionadas con la inversión (aquellos relacionados con el establecimiento de inversiones o la libre transferencia de fondos relacionados con la inversión); y (iii) tratados que solo contienen cláusulas "marco" como las de cooperación en el área de inversión y/o un mandato para futuras negociaciones sobre temas de inversión. Además de los AII, también existe una categoría abierta de instrumentos relacionados con la inversión. Por lo general, abarcan diversos instrumentos vinculantes y no vinculantes e incluyen, por ejemplo, acuerdos modelo y proyectos de instrumentos, convenios multilaterales sobre solución de controversias y reglas de arbitraje, documentos adoptados por organizaciones internacionales, entre otros. En definitiva, este tipo de acuerdos persiguen mejorar lo que en apartados anteriores calificamos como ambiente o entorno inversor, haciéndolo más competitivo y garantista para los capitales, en este caso concreto, de origen foráneo.

Con el ánimo de entrar más de detalle, el siguiente gráfico resulta útil para mostrar la evolución de ambos tipos de AII desde principios de los 80, destacándose como puede apreciarse, la década de los noventa como aquel periodo en el cual se incrementa extraordinariamente la firma de ambos tipos, siendo especialmente importantes el número los acuerdos bilaterales específicos de inversión TBI. El número de acuerdos internacionales de inversión firmados desde

entonces supera los 3.300 de los cuales, al menos, 2.658 seguían en vigor a fines de 2018 (UNCTAD, 2019, p. 99).

Gráfico 8.13. Número de AII firmados anualmente por categoría y acumulado, 1980-2018.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD, IIA Navigator.

El contenido de estos marcos regulatorios ha ido adquiriendo paulatinamente un mayor grado de sofisticación, normalmente asesorados por la propia UNCTAD que en un principio perseguían integrar y coordinar las medidas sobre IED y comercio internacional, hasta entonces generalmente tratadas por separado. El propósito principal sería favorecer la apuesta de las ETN por profundizar en la producción integrada que implica tanto un incremento de IED como de comercio intra-firma. Esta estrategia que se mostrará más adelante exige una mayor coordinación de ambas funciones, siendo cada vez más difícil de separar sin crear contradicciones entre las normativas nacionales y las transacciones tanto de capital como de mercancía (UNCTAD, 1992, pp. 116-9). En la actualidad, los AII de última generación tienden a incorporar referencias al denominado desarrollo sostenible, así como referencias a la igualdad de género, y actúan básicamente en los siguientes cinco áreas: (i) salvaguardar el derecho a regular a la vez que se brinda protección al inversor; (ii) mejorar la resolución de las controversias entre el Estado y el inversor; (iii) promover y facilitar la inversión; (iv) asegurar una inversión responsable; y (v) mejorar la consistencia sistémica (UNCTAD, 2019, p. 104). El área más polémica sigue siendo el referente a las controversias entre los inversores y el Estado, cuyo número de pleitos no para de crecer. Desde 1987 se sabe que, al menos, se han generado 942 casos de solución de diferencias entre inversores y Estados en los que el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) es el principal organismo implicado, aunque no el único.

Finalmente, los cambios generados en la economía mundial que apuntáramos al inicio de este apartado, también han generado importantes cambios cualitativos en las formas de organizar y estructurar la propia ETN que ha adaptado su manera de abordar el negocio a las nuevas posibilidades que se han ido abriendo, particularmente, con la incorporación y explotación de

los nuevos avances tecnológicos (de la información). En efecto, si el marco normativo ha tendido a considerar los flujos de IED y de comercio de manera articulada se debe, entre otros factores, a que las propias ETN han tendido a integrar ambas funciones a la hora de decidir tanto su ubicación como su estructura divisional. En este sentido, la nueva orientación de la política de atracción de IED ha pretendido facilitar la estrategia de las ETN tendente a dispersar las actividades de producción en el marco de sistemas integrados de producción a escala internacional. Los cambios en el entorno económico de los últimos cincuenta años han permitido a la ETN transitar de la idea de explotar los mercados locales a través de instalarse en ellos, por una visión de negocio a escala global, o regional si se prefiere, que deja atrás una división entre filiales independientes –en el sentido de escasa relación productiva entre ellas-, en favor de nuevas formas de producción integradas a nivel global o regional en la cual las filiales están estrechamente interrelacionadas entre sí.

La secuencia tradicional de la internacionalización también se ha visto modificada por las nuevas oportunidades de la economía mundial en estos últimos cincuenta años. Si bien antes la internacionalización de la producción venía en términos generales a sustituir una relación comercial con el mercado de destino, esta relación de sustitución se encuentra cada vez más en cuestión. No solo las empresas han integrado ambas funciones –IED y comercio internacional- en una visión global de negocio que tiene como resultado el incremento significativo del comercio intra-firma²⁴⁹, sino que, además, la internacionalización de la producción se ha extendido a empresas de menor tamaño que no requieren del paso previo de comercializar para extender su producción más allá de sus fronteras originales²⁵⁰. Las decisiones de IED y las de comercio han pasado a ser consideradas como complementarias por las ETN –también por los organismos y gobiernos- hasta tal punto que aquellas marcan en la actualidad el patrón de los flujos comerciales, a través de la intensificación del comercio entre diferentes filiales y también mediante las denominadas cadenas de valor mundiales.

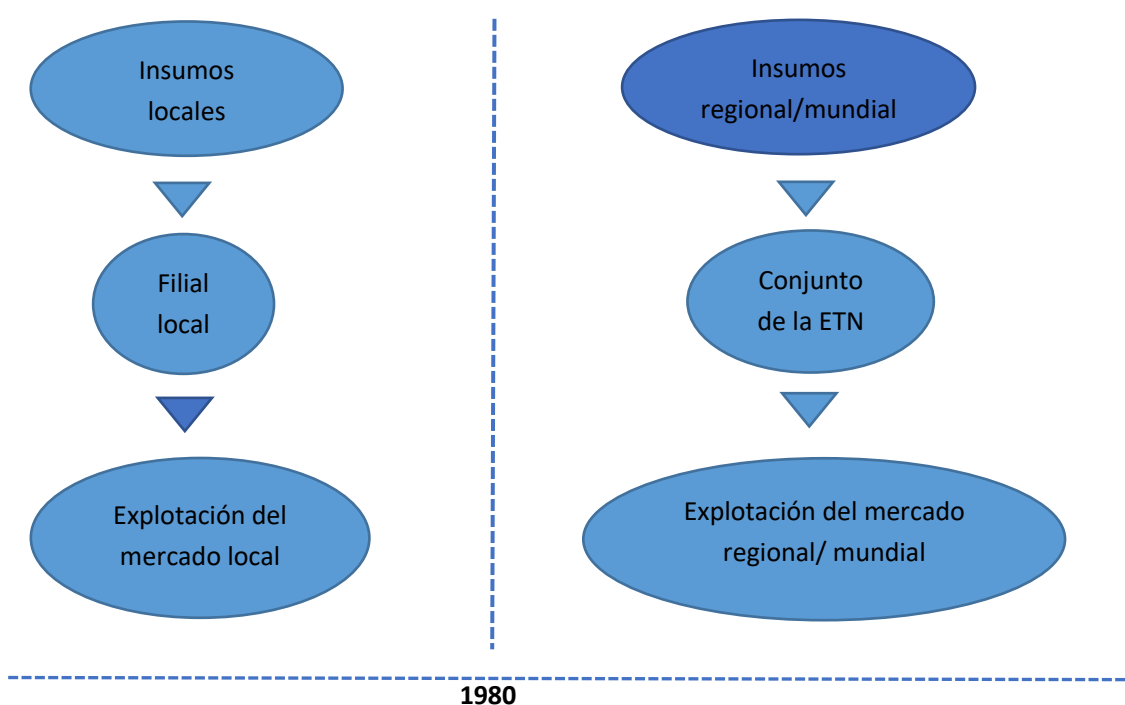
Además de los tres factores que señala la UNCTAD como propulsores de la IED parece pertinente comentar que la internacionalización no solo ha crecido en términos cuantitativos de manera más intensa a partir de los primeros años de los noventa, sino que además ha generado cambios que pueden considerarse cualitativos en el modo de organizar o estructurar la propia ETN y que, obviamente, afectan a la relación de éstas con el entorno en el cual se ubican. Durante este periodo, por ejemplo, se consolida, al menos entre las ETN más importantes, una visión global del negocio que viene a sustituir aquella relación otrora dominante entre la casa matriz y el modelo de filial réplica (conocidas como filiales *stand alone*) que va quedando atrás en favor de una organización empresarial que emana de entender el proceso de producción de una manera integrada huyendo de la noción de identificar el mercado local con el proceso productivo. Lo anterior no significa que las fronteras dejen de tener importancia a la hora de determinar la estructura de la empresa, sino que la distribución organizacional del conjunto de filiales de la ETN se concebirá obedeciendo una visión global –o regional- de negocio, en lugar de enfatizar

²⁴⁹ Los sistemas de producción integrados internacionales reproducen adentro de la ETN una nueva división internacional del trabajo, que conlleva inexorablemente a un incremento tanto del comercio como de los flujos de inversión en el interior de la empresa.

²⁵⁰ El número de ETN con sede en 15 importantes países desarrollados entre los años 1968/1969 y 1993 se cuadruplicó pasando de 7.000 a 27.000 (UNCTAD, 1996, p. 96).

en la explotación del mercado local a través de filiales que reproducen, cada una de ellas, el proceso de producción casi en su integridad. Por tanto, las denominadas ventajas de localización de cada país seguirán siendo relevantes a la hora de determinar la ubicación de la firma, pero cambiarán los criterios predominantes que tenderán a responder cada vez más a una visión integrada de producción superando los límites nacionales. Como se comentó en el capítulo anterior, esta tendencia que comenzó como resultado de la desaparición de las fronteras económicas entre los países miembros de la entonces Comunidad Económica Europea, se expandirá a otras regiones, particularmente, aquellas más interesadas en atraer capitales extranjeros y que a través de la modificación de su normativa en materia de inversión faciliten esta nueva configuración intra-empresarial.

Figura 8.1. Evolución de la organización de la ETN.



Fuente: Elaboración propia.

Según datos de la UNCTAD, las ETN incrementaron el porcentaje de las exportaciones sobre ventas desde un 14 por ciento en 1957 al 31 por ciento en 1993 (medido en el porcentaje de las exportaciones sobre ventas de filiales de EEUU a otros destinos de la Unión Europea). Este índice, tradicionalmente más bajo en las economías de Asia y América Latina, comenzó a incrementarse, sin embargo, cuando ambas regiones comenzaron a liberalizar su política comercial a mediados de los 80 (UNCTAD, 1996, p. 110).

El nuevo diseño organizativo de las estructuras de la ETN ha tendido a configurar lo que en la actualidad se conoce como cadenas de valor mundiales o cadenas globales de valor y que se mostraron en el apartado teórico. Según el *World investment report* de 2013, dedicado a este fenómeno particular, el 60 por ciento del comercio mundial se llevaba a cabo por cadenas de valor mundiales coordinadas por las ETN (UNCTAD, 2013, p. 134). Así, en nuestros días las ETN coordinan los diferentes eslabones mediante complejas redes en las cuales, no solo participan

filiales participadas íntegramente o parcialmente por la empresa matriz, sino que se amplía a un número mayor de empresas con una relación meramente contractual con la ETN, pero no participada por esta –conocidas como FNA²⁵¹–, junto a las transacciones comerciales de carácter independiente. Por lo general, estas empresas satélites son las que ofrecen los bienes intermedios a la empresa nuclear, quien tiene, también por lo general, la responsabilidad de coordinar el conjunto de miembros que componen los diferentes eslabones de la cadena.

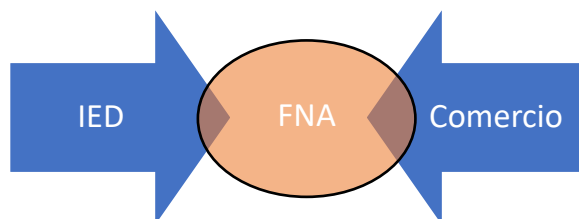
Entre las FNA se destacan, entre otras, las modalidades de fabricación por contrato, la subcontratación de servicios, la agricultura por contrato, las franquicias, la concesión de licencias, los contratos de gestión y otro tipo de relaciones contractuales que permiten a la ETN coordinar actividades en sus cadenas mundiales de valor e influir en la gestión de las empresas de los países receptores sin tener ninguna participación en ellas. Una ventaja fundamental de esta modalidad consiste en que se tratan de acuerdos flexibles con empresas locales que motiva a la ETN a invertir en la viabilidad de sus socios mediante la difusión de conocimientos, tecnología y competencias. Tal como se aprecia en la siguiente figura, se trata de una modalidad intermedia entre IED y comercio que, sin ser originales de nuestro tiempo, gracias a los cambios en el entorno económico mundial, han adquirido en los últimos años un protagonismo creciente²⁵². La decisión final de la ETN entre la IED o la FNA en cualquier segmento de la cadena estará determinada por su estrategia, los costos, y los beneficios relativos, los riesgos asociados y la viabilidad de las opciones disponibles. En algunos segmentos de valor, las FNA pueden sustituir a la IED, mientras que en otros ambas pueden complementarse (UNCTAD, 2011 p. 124-30)²⁵³.

²⁵¹ FNA es el acrónimo de “formas no accionariales” que en inglés se conoce como NEM derivado, igualmente, de *non-equity modes*.

²⁵² El ascenso de los modos FNA se aprecia, inicialmente, en los primeros años de la década de los setenta particularmente en ETN que quieren penetrar en los países en desarrollo, expandiéndose entre los países de la OCDE una década después. Según afirma Charles Oman quien las denomina como nuevas formas de inversión (NFI, como acrónimo de *nouvelles formes d’investissement*) las empresas son algunas veces las que persiguen este tipo de internacionalización para reducir riesgos, pero en el caso de los países en desarrollo, estos también fomentan este tipo de modalidad como forma de contrarrestar el poder de las ETN -fomentando las licencias, los contratos de gestión, la participación de capital local a través de *joint ventures*, etcétera- reforzando la estrategia de las ETN en este sentido (Oman, 1989, pp. 9-23).

²⁵³ En 2010 se estimaba que la actividad de las FNA transfronterizas generó más de 2 billones de dólares en ventas. Entre ellos, 1,1 y 1,3 billones correspondieron a la fabricación por contrato y la subcontratación de servicios; entre 330.000 y 350.000 millones a las franquicias; entre 340.000 y 360.000 millones a la concesión de licencias; y en torno a 100.000 millones a contratos de gestión. Entre los sectores pueden destacarse el de la automoción en el cual se estima que el 30% de las exportaciones mundiales de componentes de automóviles y una cuarta parte del empleo obedece a este tipo de relación empresarial. En las industrias intensivas en mano de obra, como las prendas de vestir, los juguetes y el calzado, la fabricación bajo contrato es aún más importante (UNCTAD, 2011, pp. 132-3).

Figura 8.2. Relación intermedia entre la IED y el comercio de las Formas No Accionariales de producción internacional.



Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD, 2011, p. 125.

Los cambios en la producción no son, sin embargo, unidireccionales. Además del cada vez mayor peso de la internacionalización de las empresas de países emergentes en dirección a los países desarrollados, recientemente también están surgiendo contratendencias a la deslocalización (*offshoring*) que persiguen relocalizar (*reshoring*) o repatriar la producción a los países más desarrollados. Esta tendencia, aún marginal, consiste en desplazar el peso de las denominadas Cadenas de Valor del ámbito global a las Cadenas de Valor de ámbito regional o local, básicamente, motivadas por la búsqueda de cercanía con el mercado final. Según concluye un estudio elaborado para la OCDE, las razones de su ascenso y prometedor futuro de esta contratendencia a la deslocalización, si bien no alcanza al conjunto de la producción y sigue condicionado a un número reducido de bienes y servicios, radicaría en: (i) incremento de los costes laborales en las economías emergentes siendo cada vez menor la brecha que separa a dichas regiones de los países desarrollados; (ii) la mayor diversificación y personalización que se exige desde los mercados finales en bienes y servicios y la aceleración de los cambios en la demanda; y (iii) la posibilidad que brindan las nuevas tecnologías de las TIC no solo generando mayor eficiencia y productividad, sino también incrementando la capacidad de respuesta de los fabricantes a las condiciones cambiantes a través de la integración del diseño del producto con los procesos hasta ahora más deslocalizados de fabricación, reduciendo así los tiempos de entrega de productos o de prestación de servicios. El desarrollo de máquinas rápidamente reprogramables, los avances en la robotización, el uso de la *big data* o la comunicación *machine to machine* M2M, etcétera, permiten a las empresas producir e innovar de manera más eficiente y, a su vez, reducir el tiempo para colocar su producción en el mercado. El estudio concluye afirmando que “está claro que estos cambios en las estructuras de costos, los factores de demanda y las tecnologías tendrán efectos diferenciales en todas las industrias y productos. Si bien los productos producidos en masa se seguirán fabricando de acuerdo con métodos más tradicionales, aunque más automatizados y flexibles, las nuevas formas de fabricación entrarán gradualmente en los métodos de producción de productos más avanzados. Para algunos productos, los bajos costos (mano de obra) y las largas cadenas de valor continuarán formando importantes ventajas competitivas durante algún tiempo, pero para otros bienes y servicios la producción se organizará cada vez más a un nivel más regional” (De Backer *et al*, 2016, pp. 27-29).

En síntesis, los cambios acontecidos en el entorno económico han derivado en cambios tanto cuantitativos como cualitativos en el patrón de la IED y la ETN. En cuanto a los movimientos de

inversión transnacional se ha mostrado cómo además de incrementarse los flujos en términos absolutos, se aprecia un creciente protagonismo de los países en vías de desarrollo, particularmente como receptores, pero también en la última parte del periodo como emisores, que contrastan con el patrón inversor del periodo anterior. Respecto a la ETN, se comprueba como el entorno económico de los últimos cincuenta años, con nuevas oportunidades tecnológicas y una coyuntura económica menos estable que la precedente, ha derivado en que las ETN hayan optado por estructuras y formas de internacionalización más flexibles, esto es, con mayor capacidad de adaptación a los requerimientos de una economía cada vez más globalizada, en la cual el incremento de la competencia acorta los plazos de lanzamiento de nuevos productos a la vez que exige una mayor variedad. Estos cambios y exigencias de mayor flexibilidad han alterado las formas de IED y comercio tradicional y han emergido con fuerza figuras como la FNA, que, si bien no eran desconocidas hasta entonces, su presencia era significativamente menor. Las ETN han optado por estructuras más flexibles y por especializarse y concentrarse en aquellos segmentos de valor más provechosos al tiempo que se desprendían de las menores, al objeto de mejorar el rendimiento global de la empresa en un entorno económico, como se apuntó, mucho más volátil e irregular que el inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial. A continuación, se mostrará en qué grado son reproducibles estos rasgos generales con el patrón de IED y ETN seguido en la República argentina bajo este último periodo de análisis.

8.2. Rasgos generales de la IED en Argentina durante el periodo neoliberal, 1976- actualidad²⁵⁴. Neoliberalismo y neodesarrollismo

La breve y turbulenta vuelta del peronismo (1973-1976) a la jefatura de gobierno, primero con Juan Domingo Perón y después con la viuda de éste, María Estela Martínez de Perón, concluirá nuevamente con la instauración de un nuevo régimen militar, abriendo así el periodo más extenso de la historia argentina bajo gobiernos de facto. Más allá de lo prolongado –y cruel- del nuevo régimen cabe señalar que, a diferencia de las juntas militares precedentes, en esta ocasión existía la convicción por parte de la Junta Militar de poner fin al modelo de industrialización sustitutiva de importaciones en vigor hasta entonces y restaurar un modelo económico que se pareciera más al modelo agroexportador que imperó entre los años 1980-1930. Para ello, el nuevo gobierno reorientó inmediatamente la política económica hacia una liberalización total de la economía (Coremberg, *et al*, 2007, pp. 120-1). En sintonía con algunos

²⁵⁴ El 24 de marzo de 1976 la Junta Militar se apropia de la Presidencia de la Nación abriéndose un régimen militar por un periodo superior a un lustro en el cual presidido por Jorge Rafael Videla (29/03/1976 – 29/03/1981), Roberto Viola (29/03/1981 – 21/11/1981), Horacio Tomas Liendo (21/11/1981 – 11/12/1981), Carlos Alberto Lacoste (11/12/1981- 22/12/1981), Leopoldo Galtieri (22/12/1981 – 18/06/1982), Alfredo Oscar Saint-Jean (18/06/1982 – 01/07/1982) y Reynaldo Bignone (01/07/1982 – 10/12/1983). El 30 de octubre de 1983 se retoma el proceso electoral para elegir presidente que se mantiene hasta el día de hoy (aunque en periodos de crisis no todos fueron elegidos por sufragio universal). Los presidentes del denominado periodo democrático son: Raúl Alfonsín (10/12/1983 – 08/07/1989), Carlos Saúl Menem (08/07/1989 - 10/12/1999), Fernando De la Rúa (10/12/1999 – 21/12/2001), Ramón Puerta (21/12/2001 – 23/12/2005), Adolfo Rodríguez Saá (23/12/2001 - 30/12/2001), Eduardo Camaño (30/12/2001 – 02/01/2002), Eduardo Duhalde (02/01/2002 – 25/05/2003), Néstor Kirchner (25/05/2003 – 10/12/2007), Cristina Fernández (10/12/2007- 9/12/2015), Mauricio Macri (10/12/2015 - 10/12/2019), Alberto Fernández (10/12/2019- actualidad).

países colindantes, como Chile y Uruguay, el objetivo del ejecutivo perseguiría no tanto contener los desequilibrios coyunturales por los que atravesaba el país –inflación, desequilibrios de la Balanza de Pagos, etcétera- como transformar de raíz una estructura económica que había venido forjándose desde la década de los treinta. En este sentido, el abordaje de los tradicionales desequilibrios macroeconómicos de carácter coyuntural permanecerá relegado a objetivos secundarios que, a entender de los nuevos dirigentes del país, quedarían resueltos toda vez que el juego de la economía de mercado actuase de manera completamente libre, convirtiéndose este en el verdadero objetivo primario del nuevo gobierno de facto (Canitrot, 1980, pp. 453-6).

Este cambio en la política económica –aunque algunas tendencias ya venían marcadas desde años atrás²⁵⁵- se personificará en la asunción de Martínez de Hoz –hasta entonces presidente del Consejo Empresario- en la jefatura del Ministerio de Economía en abril de 1976. Con su llegada se aprobará y aplicará el denominado “Programa de Recuperación, Saneamiento y Expansión de la Economía Argentina” que perseguía, según rezaba el propio Boletín Semanal del Ministerio de Economía, “contener la espiral inflacionaria en vigor a través de medidas tales como el congelamiento de los salarios nominales, la eliminación del control de precios internos, una rápida devaluación de los tipos oficiales de cambio y la obtención de un margen mínimo de maniobra en las reservas internacionales” (Sourreille *et al*, 1985, pp. 63-5).

En materia de regulación de la inversión extranjera, los cambios introducidos bajo el gobierno militar siguen, a grandes rasgos, en vigor en la actualidad. Como se mostrará más adelante, la visión liberal que implementará el gobierno también en esta materia ha resultado, en efecto, la que ha prevalecido hasta hoy en día más allá de diferentes actualizaciones que se hayan podido introducir, pero siempre en el sentido de ofrecer un marco regulatorio más liberal y atractivo para el capital extranjero. Tampoco pueden advertirse desde las reformas de la segunda mitad de los años setenta, desviaciones significativas respecto a los criterios dominantes impulsados por los principales organismos internacionales en cuanto a la IED se refiere. A partir de ahí, el marco normativo y las políticas públicas, en efecto, han ido actualizándose conforme avanza el tiempo, aunque siempre de acuerdo al consenso general sobre esta cuestión que, más allá de las matizaciones y casuísticas particulares que puedan obviamente existir, puede afirmarse la ausencia de medidas en materia de inversiones extranjeras contraviniendo tal consenso general, como tampoco políticas destinadas a soliviantar la filosofía contenida en el marco regulatorio aprobado en los primeros años de la Junta Militar. Esto es válido hasta hoy día, incluyendo el periodo *kirchnerista* que, a priori, podía considerarse más proclive a ello dado el fuerte contenido nacionalista de su discurso, también en materia económica. Matías Kulfas, quien fuera un alto cargo de la administración Cristina Fernández, sostiene, refiriéndose al periodo gobernado por los Kirchner (2003-2015), que “si bien es posible observar una mayor injerencia estatal en la administración económica, no existen elementos que sustenten la hipótesis de que esto tuviera un sesgo desfavorable hacia la inversión extranjera. La legislación hacia dicho sector

²⁵⁵ Durante el gobierno militar de Onganía (1966-1970), por ejemplo, la política económica de su ministro Krieger Vasena intentó, al igual que la conducción militar de la segunda mitad de los setenta, incidir en la distribución del ingreso y en los precios relativos, pero, a diferencia de éstos, y tal y como se mostró en el capítulo anterior, aquellos no persiguieron alterar la esencia del modelo económico basado en la industrialización sustitutiva que era el que regía cuando asumieron el poder.

no fue modificada y los tratados bilaterales de inversión no fueron denunciados” (Kulfas, 2018, p. 146). El autor argentino señala como hechos puntuales algunas de las estatizaciones realizadas bajo mandato *kirchnerista* –como la nacionalización de la filial YPF de la española Repsol- excluyendo la posibilidad de una acción deliberada de animadversión hacia los capitales foráneos por su mera condición de extranjero. Los conflictos que han existido en tal sentido, han obedecido siempre a disputas concretas, en su mayoría derivadas por la mayor injerencia y regulación en determinados mercados por parte del gobierno, pero que afectaban por igual a todos los capitales implicados, independientemente de su origen o precedencia.

A grandes rasgos, este periodo de casi medio siglo se inicia en la segunda mitad de la década de los setenta con una reorientación de la política económica del país hacia una mayor liberalización y desregulación del mercado, al tiempo que la participación del Estado en la economía tiende a reducirse. Este proceso se acelerará y profundizará en la década de los noventa que, de acuerdo al denominado Consenso de Washington, se liberalizarán y desregularán algunos sectores en los cuales el capital público aún conservaba un peso relevante. Tras el estallido de la crisis del 2001, sin embargo, y particularmente tras la llegada a la Presidencia de la Nación de Néstor Kirchner en 2003, se inicia –en consonancia con otros países de la región por ese mismo tiempo- un periodo que algunos analistas han denominado como *neodesarrollista*. A diferencia del vigente en los años noventa, el *neodesarrollismo* buscará revertir algunas de las medidas de corte neoliberal que se habían implementado anteriormente y que, en materia económica, se traducirá, en un aumento del peso del Estado en la economía y en una mayor intervención pública en determinados mercados, tales como, por ejemplo, aquellos considerados como estratégicos o sensibles²⁵⁶. Este fenómeno, sin embargo, no revirtió la senda desindustrializadora abierta tras el abandono del modelo ISI (Azpiazu y Schorr, 2010). El peso de la industria sobre el conjunto de la economía tendió a decrecer, en efecto, en favor de una reprimarización de la economía que sostendría, en buena medida, el crecimiento económico de Argentina, así como el de la región en general. A pesar de repuntes puntuales, y una mayor intervención en el mercado en favor de la industria nacional, su desempeño se mantuvo débil, muy condicionada además por la presión que ejercía la reprimarización sobre el tipo de cambio. Esta debilidad es más acentuada –y preocupante-, si cabe, si en lugar de medirlo mediante términos absolutos se consideran aspectos cualitativos como el grado de sofisticación tecnológica empleada (Salama, 2020).

Como se comentó, en el caso argentino, este periodo no afectaría de manera directa al marco normativo que regula a la inversión extranjera, aunque algunos de los mercados en los cuales la relevancia de las ETN eran más que significativa, sin embargo, sí alteraron algunas de sus condiciones vigentes. Por consiguiente, si bien en materia de inversión exterior no se advierten

²⁵⁶ Como ya ocurriera en los años cincuenta y sesenta en la región con la industrialización por sustitución de importaciones que comentamos en el capítulo anterior, Argentina volvió a encabezar a partir de 2003 un viraje económico respecto al neoliberalismo de la década de los noventa denominado como *neodesarrollismo* que, según Claudio Katz, introdujo cambios en administración del Estado, así como un nuevo arbitraje entre los grupos dominantes del país. Si bien el autor considera la necesidad de diferenciar entre neoliberalismo y el *neodesarrollismo*, considera que este mantuvo muchos vasos comunicantes con aquel, llegando a supeditar el objetivo de reindustrialización del país a las exportaciones *primarizadas* al tiempo que reforzaba el desempeño de los sectores empresariales más internacionalizados (Katz, 2016c, pp. 159-177).

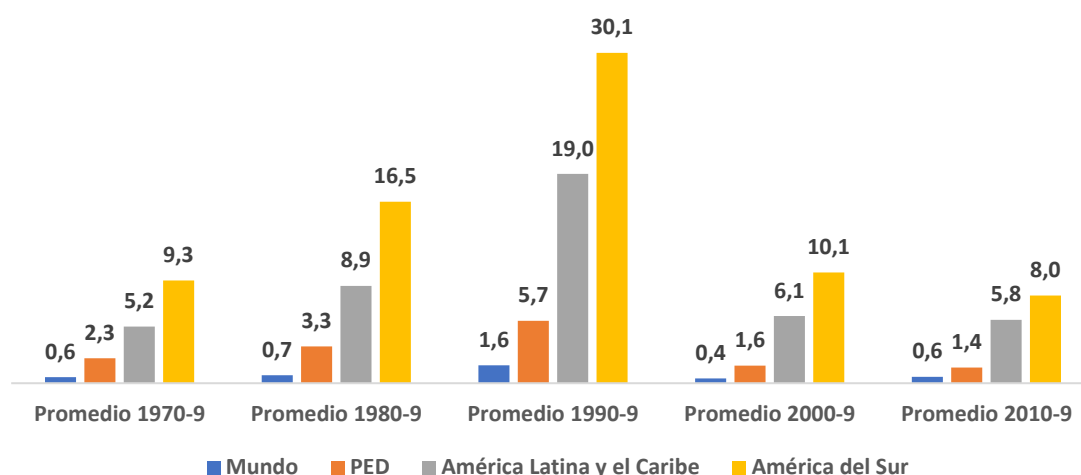
grandes cambios a lo largo de estos casi cincuenta años, lo cierto es que pueden identificarse dos subperiodos divididos por la crisis de 2001: Uno primero, caracterizado por un plan de liberalización y retirada de la injerencia estatal de la economía a partir del ascenso de la Junta Militar y que se profundizaría bajo la administración de Menem y, otro posterior, entrados en el presente siglo, en la cual se tiende a revertir algunas de las medidas heredadas, tratando de reorientar la política económica en favor del mercado nacional.

En 2015 y por periodo de una legislatura (cuatro años), el peronismo será relegado del gobierno de la Nación tras la elección del opositor Mauricio Macri candidato de la coalición Cambiemos. Sin embargo, no será capaz de revalidar la presidencia en 2018, entre otros motivos, por la inestabilidad económica que azotará al país durante la segunda mitad de su mandato. La política económica del gobierno *macrista* fue denominado como *gradualista*, pues su objetivo inicial consistía en revertir paulatinamente aquellas medidas más intervencionistas de los gobiernos *kirchneristas* que según el nuevo oficialismo distorsionaban el funcionamiento natural del mercado. Además de reducir la intervención estatal, se propuso atraer a inversores extranjeros, bajo el eslogan de *lluvia de inversiones*, que a menudo se empleaba como argumento favorable para afianzar ciertas medidas desregulatorias como, por ejemplo, el avance progresivo en la liberalización tarifaria de algunos servicios públicos. A pesar de los esfuerzos por mostrarse más atractivo ante los inversores internacionales, sin embargo, tal lluvia nunca llegó, cuestionándose una vez más el automatismo que a menudo se considera entre entorno más favorable y atracción de inversiones. De hecho, durante el tramo temporal que abarca este tema (1975 en adelante), esta premisa se verá cuestionada en al menos dos ocasiones: primero, durante el gobierno militar que inaugura este periodo en la segunda mitad de los setenta, con un muy pobre desempeño en esta materia a pesar de las medidas liberalizadoras, y una segunda, aunque no tan pronunciada como la anterior, durante el periodo *macrista* (y en adelante), en el cual las reiteradas señales en favor de los inversores extranjeros -relajamiento de las políticas *kirchneristas* y reducción de la intervención en la economía-, no fueron respondidas por la ansiada “lluvia de inversiones”²⁵⁷. Unas condiciones supuestamente favorables al capital extranjero, que pudieron ser necesarias, pero desde luego no suficientes por sí mismas.

De vuelta al análisis cuantitativo de la IED en Argentina, puede afirmarse de entrada que la participación del país sudamericano en la tercera oleada que sacudió a la economía mundial a finales de siglo fue también muy intensa en este país sudamericano. Según los datos disponibles, durante esta década, Argentina recogió en promedio el 1,6 por ciento de la IED mundial, el 5,7 entre los países en desarrollo, el 19 de América Latina y el 30,1 de la región. Estos valores extraordinarios, duplicaban los registrados en la década anterior y, como se muestra en el siguiente gráfico, tampoco volverían a repetirse en adelante.

²⁵⁷ El presidente argentino tanto en campaña electoral como posteriormente durante su primera parte de su mandato relacionó las reformas de corte liberal con la llegada de inversiones extranjeras. “Esta apertura traerá un enorme proceso de inversión en el país, como no se veía en décadas” afirmó, por ejemplo, tras reunirse con líderes mundiales en abril de 2016. Véase, entre otros, https://www.clarin.com/politica/macri-dijo-vendran-inversiones-decadas_0_EJUWu1dCx.html.

Gráfico 8.14. Peso relativo de ingresos de flujos IED en Argentina respecto a áreas seleccionadas, 1970-2019 (en promedio porcentual).

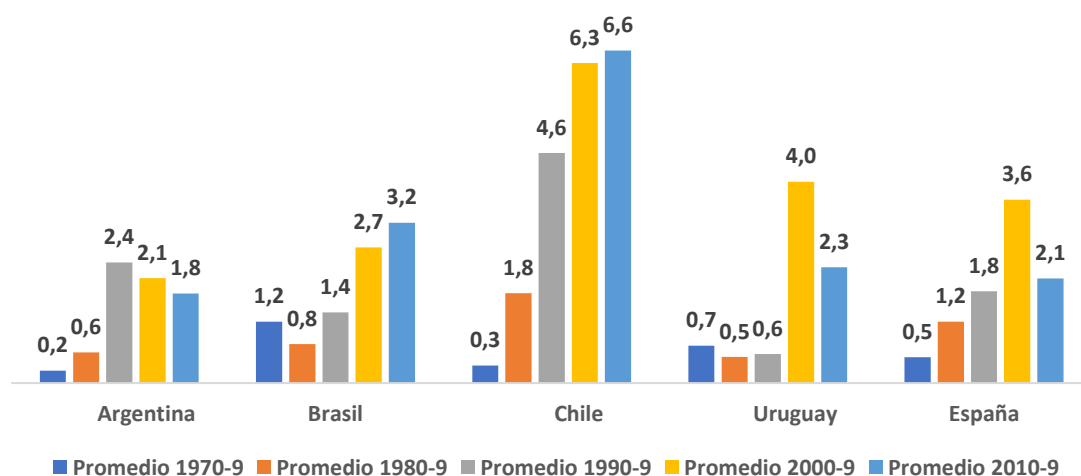


*PED: Países en desarrollo.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

Si se pondera la entrada de flujos de IED respecto a su peso sobre el PIB nacional, se comprueba que, a partir de la década de los noventa, la decadencia no es tan abultada como la que se mostraba en términos flujos en Argentina. Así, con la entrada del nuevo siglo mantiene valores en torno al 2 por ciento del PIB. Si se compara el desempeño de Argentina con los países vecinos o incluso con España, puede observarse que, exceptuando Chile, durante la década del noventa, Argentina fue el país con mayor entrada de flujos de IED respecto al tamaño de su economía. Dos décadas después, sin embargo, muestra la peor trayectoria entre los países vecinos y la propia España.

Gráfico 8.15. Peso relativo de ingresos de flujos IED en Argentina sobre el PIB, áreas seleccionadas, 1970-1919 (en promedio porcentual).

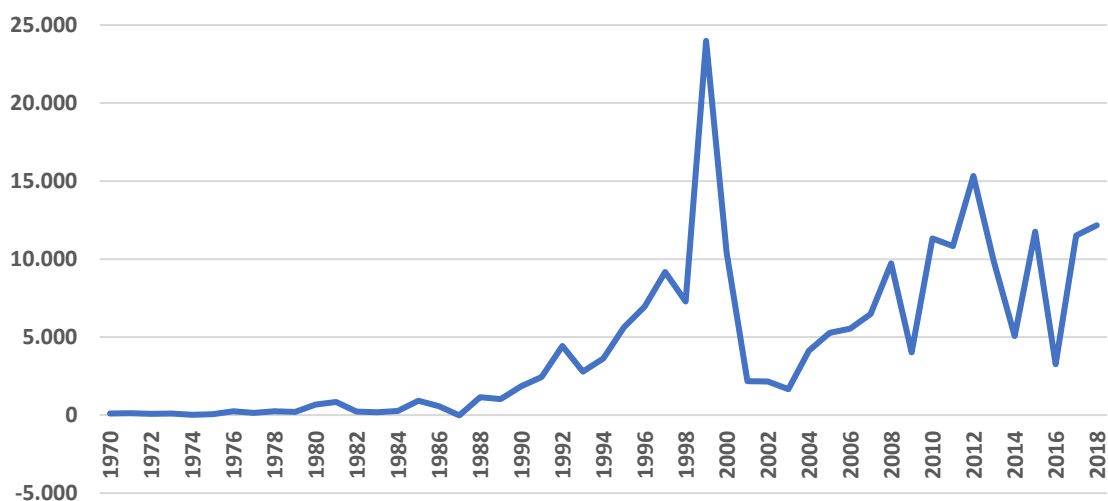


Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

Puede afirmarse, por consiguiente, que la evolución argentina como receptor de IED es sumamente importante durante la década de los noventa, pero a pesar de que posteriormente no desciende significativamente, sus registros divergen de la estela alcista que se registra en otros lugares como los seleccionados en el gráfico anterior. En otros términos, Argentina se suma exitosamente a la primera fase de la oleada en términos de ingreso de flujos de IED, pero con la entrada del nuevo siglo, no consigue mantener el ritmo acelerado de su entorno (véase el Gráfico 8.15.) En síntesis, Argentina pierde fuelle como receptor tras el cambio de siglo.

En términos generales, si tomamos como referencia el conjunto del periodo bajo análisis en el presente capítulo, tal y como muestra el Gráfico 8.16., puede afirmarse que la tercera ola de IED siguió también en Argentina un patrón similar al revelado a nivel internacional, destacándose un incremento extraordinario durante la década de los noventa que, a pesar de la abrupta interrupción tras el desplome del trienio 2001-2003, lograr sobreponerse mediante un importante, aunque irregular, crecimiento. Tras la abrupta grieta que separa la década de los noventa de los años posteriores a 2003, sin embargo, la recuperación de los flujos de IED de los últimos quince años resulta vigorosa, más si cabe, si se descuentan algunos elementos específicos de la década de los noventa difícilmente reproducibles, como, por ejemplo, el proceso de privatización que tanto contribuiría al incremento de IED en los primeros años de los noventa y también en 1999. En consecuencia, la recuperación de la afluencia de flujos alcanzada una vez superada los efectos más inmediatos de la crisis de 2001 adquiere valores nada desdeñables. Tanto que, matizados algunos elementos, las diferencias entre ambos subperiodos no parece ser tan significativos como pudiera concluirse de un primer análisis.

Gráfico 8.16. Entrada de flujos de IED en Argentina, 1970-2018. En millones de dólares corrientes.

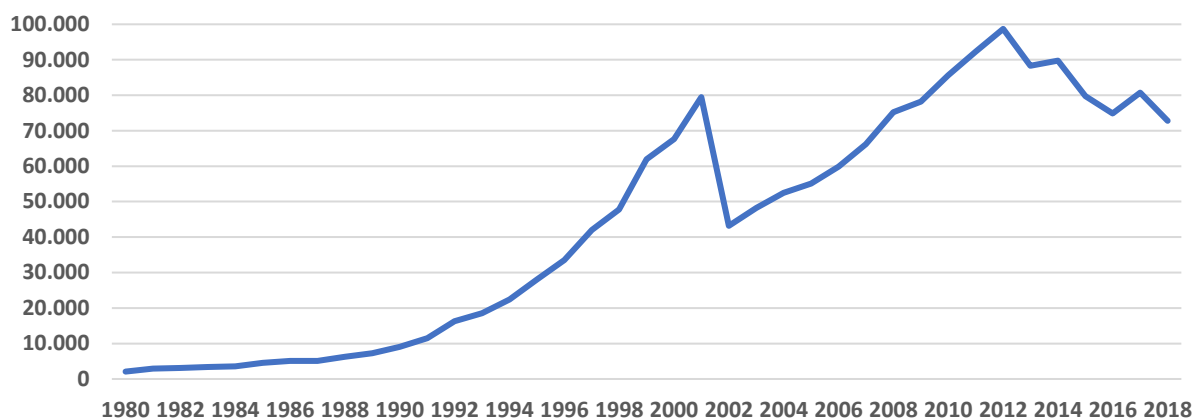


Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

Si se presenta la afluencia de IED en términos acumulados, se comprueba cómo en los años posteriores a la crisis, la recuperación del stock de IED es significativa, superando para 2010 el pico de finales de los noventa y alcanzando un nuevo pico dos años más tarde, antes de emprender, de nuevo, la senda negativa (Gráfico 8.17). Este comportamiento se corresponde

con la evolución favorable de la economía argentina durante los años de la *posconvertibilidad*, creciendo a tasas anuales del 6,7% anual desde 2003 a 2013 en lo que constituye uno de los periodos más prósperos en cuanto al crecimiento económico se refiere²⁵⁸.

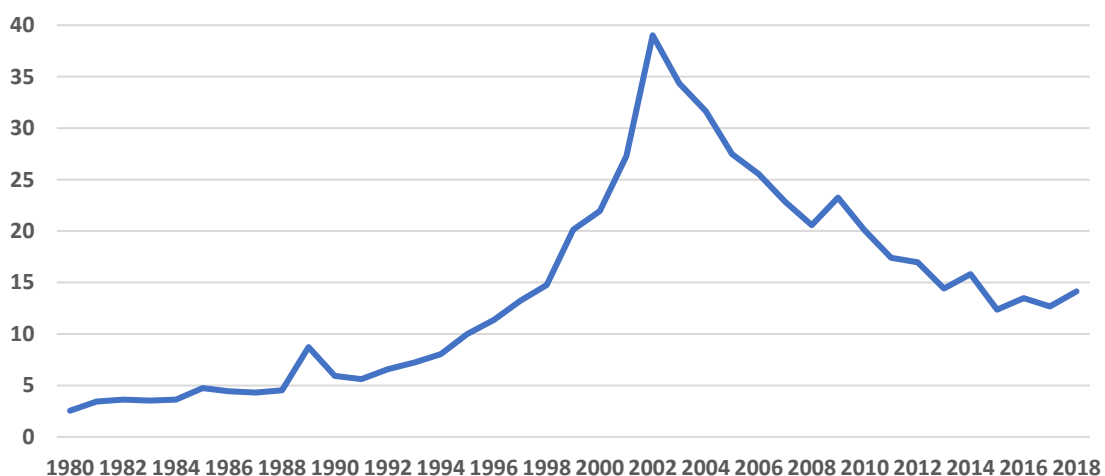
Gráfico 8.17. Stock acumulado de IED en Argentina, 1980-2018. En millones de dólares corrientes.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

Tal vez más interesante resulte mostrar la evolución del stock de IED acumulado en Argentina respecto a su peso sobre el PIB. En este caso, tal como se desprende del siguiente gráfico, el punto máximo se ubica en 2002, para entrar en una senda negativa marcada, entre otros, por el incremento del PIB que se mencionó más arriba.

Gráfico 8.18. Evolución del peso de stock acumulado de IED sobre el PIB, 1980-2018. En porcentaje.

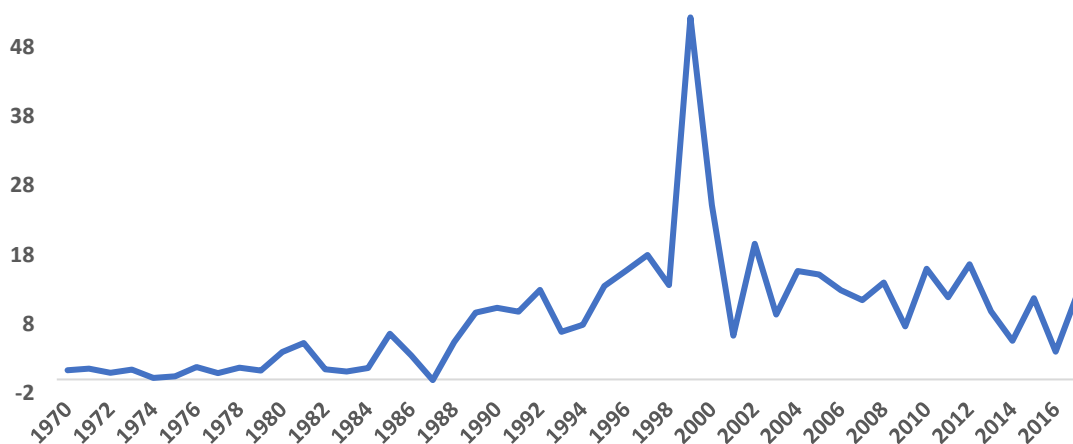


Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

²⁵⁸ Recuérdese que las tasas de crecimiento fueron en promedios anuales del 7,1% (1903-1913); 6,6% (1918-1929); 4,0% (1933-1944); 4,8% (1964-1974) y el citado 6,7% (2003-2013) (Kulfas, 2016, p. 21). Como puede observarse el último periodo es el segundo mayor del conjunto de registros.

Finalmente, la base de datos de la UNCTAD también ofrece la estimación sobre la importancia relativa de los flujos de IED sobre la formación de capital fijo, que grafada sigue una distribución que se muestra, una vez más, un máximo en 1999 que sobresale sobre el resto de datos, al cual le sigue una pronunciada caída inmediata de la que tiende a recuperarse con ciertos altibajos – como en 2009- entre los años 2002 y 2012²⁵⁹.

Gráfico 8.19. Evolución del peso de ingresos de flujos de IED sobre la formación de capital fijo, 1980-1917. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

De los gráficos anteriores se concluye que la llegada de IED, medida en flujos como en stock, fue mucho más intensa de lo que lo fue previamente y que, tras el hundimiento generado, particularmente, por la crisis macroeconómica de 2001, los diferentes indicadores tendieron a recuperar posiciones respecto a los valores medios de los noventa, pero sin llegar a alcanzar los registros máximos en la mayoría de los casos. A continuación, dividiremos la exposición de este periodo en dos apartados siguiendo la evolución de la IED en Argentina, esto es, empleando como momento diferenciador la crisis de 2001. Como se comentó si bien en materia de IED a pesar de no haber grandes cambios al menos en materia normativa, resulta difícil no considerar la crisis económica de dicho año como un elemento que condicionó el desempeño inversor, tanto local como extranjera.

En términos absolutos de flujos de IED en este periodo se reconocen los dos extremos. Los años previos a la toma del gobierno por parte de los militares se registra una fuerte caída de ingreso de capitales extranjeros para, un cuarto de siglo después, alcanzar el máximo histórico en 1999.

²⁵⁹ El indicador que relaciona IED con inversión bruta en capital fijo únicamente muestra la importancia relativa de los flujos de IED en Argentina (al igual que la relación stock de IED/PBI que se muestra en el gráfico anterior). No debe interpretarse de dicho dato, sin embargo, el grado de la contribución de las ETN a la formación doméstica de capital, puesto que no toda la IED supone inversión bruta sobre capital fijo desde el punto de vista de la economía receptora, ni tampoco toda la contribución de las ETN a la formación doméstica de capital corresponde a flujos de IED. La IED es un flujo que corresponde a la cuenta de capital de la balanza de pagos, mientras que la inversión bruta en capital fijo es medida a través de la contabilidad nacional como uno de los componentes de la demanda agregada doméstica (Chudnovsky y López, 1997, p. 5).

Entre los elementos endógenos a la economía argentina, no bastaría con centrarse únicamente en las postrimerías de la década de los noventa para explicar esta extraordinaria evolución, sino que parece pertinente analizar los cambios estructurales que se produjeron a partir del segundo quinquenio de la década de los setenta, en la cual comienza a trazarse el modelo económico sobre el que arribaran los ingentes flujos de inversión foránea.

Como se mostró anteriormente, el nuevo régimen militar instaurado en los primeros meses de 1976 reorientó la política económica anterior alejándose de medidas que, con las diferencias y matices apuntadas en el capítulo anterior, tendían a profundizar e impulsar el patrón sustitutivo de desarrollo económico a través de la participación del Estado y el impulso a la industria nacional desde la década de los años treinta. Muy al contrario, el nuevo régimen militar se caracterizará por desplazar la acción reguladora del Estado en favor de políticas tendentes a la liberalización de los mercados en el marco de una estrategia diseñada para modificar de manera radical la estructura productiva del país, y también sus bases e inserción en la división internacional del trabajo (Azpiazu, 1992, p. 18). En palabras del propio Ministro de Economía en el Boletín Semanal número 265 del 25 de diciembre de 1978, el objetivo de la nueva política perseguía “pasar de un esquema básicamente cerrado y signado por el intervencionismo estatal agudo a uno de apertura de la economía y de confianza en la empresa privada como sostén y motor de la economía bajo la función orientadora y supletoria del Estado” (CEPAL, 1983, p. 30).

Este cambio de rumbo debe contextualizarse en un entorno económico nacional –además de sociopolítico- de enorme caos. El país se veía sumido en una inflación galopante que solo en el primer trimestre de dicho año alcanzaba el 1.000 por ciento, el déficit fiscal alcanzaba el 13 por ciento del PBI nacional, las reservas del Banco Central estaban prácticamente agotadas, se había perdido el control sobre la oferta monetaria y la economía se encontraba en una clara contracción (Ferrer, 2004, p. 303). A ello debe sumársele una creciente conflictividad social que si bien venía desde el derrocamiento del segundo gobierno de Juan Domingo Perón en 1955, se acrecentaría significativamente en los años previos al golpe militar²⁶⁰. La convocatoria de elecciones con la participación del peronismo, y la victoria de éste, sin embargo, no consiguieron aplacar una conflictividad social que se agrava con la extensión de acciones armadas por parte de fracciones militares y paramilitares y organizaciones armadas contrainsurgentes en un contexto próximo a la guerra civil.

²⁶⁰ El movimiento obrero se mostró muy combativo durante el régimen militar que derrocó a Juan Domingo Perón en 1955. Vinculado a su figura se fraguó lo que se conoce como la Resistencia. En 1969, sin embargo, se aceleran las acciones del movimiento obrero –junto al estudiantil- tras la insurrección popular del *Cordobazo* que une a trabajadores de diferentes ramas –entre ellas la pujante industria automovilística- y a estudiantes, marcando el fin del régimen instaurado por la llamada *Revolución Libertadora*. Ni la convocatoria de elecciones con la participación del hasta el entonces proscrito peronismo, ni la propia asunción como nuevo presidente de la nación de Juan Domingo Perón consiguió contener las luchas obreras en un contexto en el cual, particularmente, tras la muerte de Perón en julio de 1974, se grava con la expansión de grupos armados de origen peronista y marxista que enfrentan la creciente represión militar como paramilitar. El deterioro de las condiciones económicas en 1975 y el plan presentado por el recién nombrado ministro de economía Celestino Rodrigo derivan en un incremento de la conflictividad durante las *jornadas de junio y julio* de 1975 -conocido como el *rodrigazo* en referencia al ministro de economía-, que se mantiene muy intensa hasta el golpe de marzo de 1976 (y posteriormente). Una recopilación y análisis de las insurrecciones obreras y armadas de la década de los setenta puede verse en Izaguirre (2009) y Werner y Aguirre (2009).

La década de los ochenta tampoco mejoró significativamente los registros económicos de la segunda mitad de los setenta. Atravesado por la explosión de la deuda externa en la región, la vuelta a la democracia estuvo envuelta en constantes desequilibrios macroeconómicos que obligaron al primer presidente electo en los ochenta a renunciar a su cargo en medio de una nueva hiperinflación galopante. En 1990, el PIB per cápita argentino era un 23 por ciento menor de lo que había sido en 1975.

En lo que al ámbito económico se refiere, la Junta Militar puso en marcha, en efecto, una serie de reformas que marcaban los primeros pasos hacia la liberalización y apertura de la economía. Entre ellas se encuentran medidas como la apertura comercial que, inicialmente moderada, se profundizaría en 1978. En materia de reducción del tamaño del Estado, se diseñó un modesto programa de privatizaciones, pero que iniciaría una senda que sería retomando con mayor intensidad años después. La regulación de la inversión extranjera, sin embargo, fue contundente desde el primer momento, alejándose de la gradualidad de otras medidas y destacando, por el contrario, por su profundidad y premura. En este sentido, para 1977 ya se había aprobado una reforma financiera y, a partir de 1979, se había liberalizado de manera significativa el movimiento externo de capitales. Previamente, en 1977, se había dictado una ley de inversiones extranjeras que venía a dismantlar casi todas las restricciones que se le habían incorporado a través de innovaciones legislativas durante el primer quinquenio de los años 70 (López, 2011, p.116).

En el mismo 1976, en efecto, el gobierno nacido de la Junta Militar derogó la ley de inversiones extranjeras en vigor desde 1973 –modificado en 1975- (ley 20557) mediante la aprobación de un régimen normativo significativamente más liberal y, por tanto, menos restrictivo tanto en las exigencias para el ingreso de IED, así como en las actividades prohibidas a las ETN (ley 21.382). El nuevo régimen normativo eliminaba todo tipo de prohibición en cuanto a sectores de destino de la IED, igualaba en derechos y obligaciones a los inversores extranjeros con los nacionales y suprimía todo tipo de tratamiento preferencial de estos sobre aquellos como, por ejemplo, el acceso al crédito interno o a los planes de promoción industrial. Así mismo, permitía la inversión de bienes de capital usados, la capitalización de bienes inmateriales y la libre remisión de utilidades y repatriación de capitales, al tiempo que consideraba como relaciones entre entidades independientes los intercambios entre las filiales locales y sus casas matrices. Las reformas posteriores, como la de 1977 o 1980, persiguieron incentivar la promoción industrial y la transferencia de tecnología y profundizar en la desregulación financiera sobre inversiones extranjeras, resultando las ETN los principales beneficiarios de estas medidas (Azpiazu, 1992, p. 19). En definitiva, la nueva normativa pretendía contribuir a la atracción de la inversión extranjera, reduciendo los obstáculos y, en torno a 1980, incorporando programas de promoción nacionales abiertas también a las empresas extranjeras.

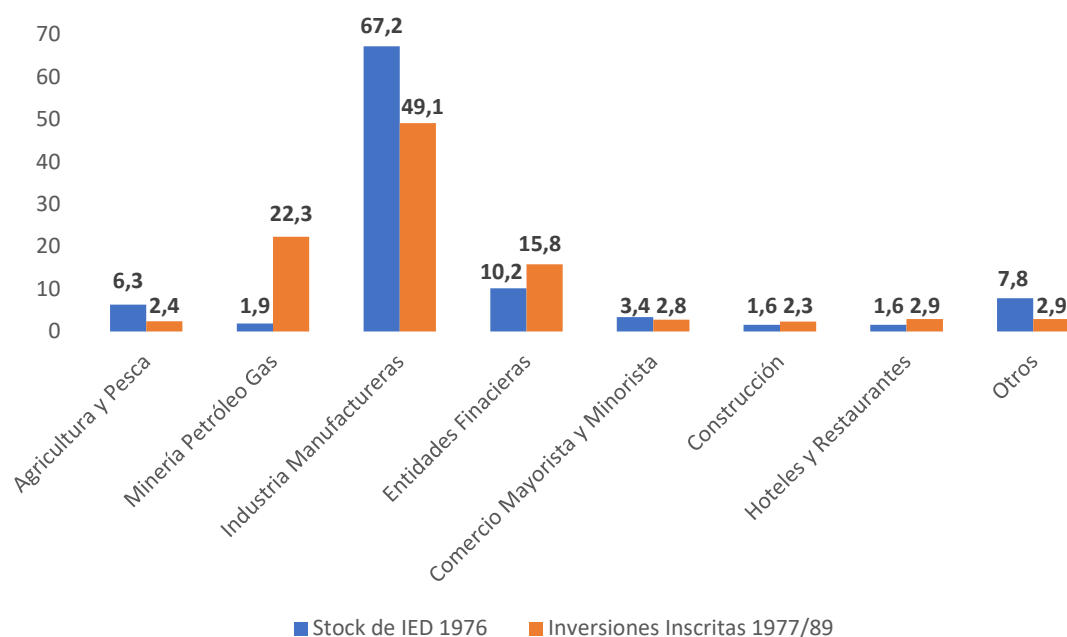
La normativa aplicada al sistema financiero del país correrá la misma suerte y, como se comentó, a partir de 1977 será significativamente liberalizado. En este sentido, a mediados de dicho año se aprueba una reforma financiera que liberalizó la tasa de interés, la asignación de crédito de las entidades financieras, de los requisitos para su expansión y, a partir de 1979, se liberalizó de manera significativa el movimiento externo de capitales. Quedaba el país así, después de estas reformas, plenamente insertado en el circuito financiero internacional. La política pública

consistía en replegar la intervención del Estado del sistema financiero, desregulando un sector tradicionalmente muy protegido.

Estas reformas influirán en la distribución de la IED por sectores de atracción impulsando un cambio sectorial en los ingresos de IED –medido en términos de stock para 1976 y proyectos registrados entre 1977 y 1989- durante los quince años posteriores a la toma del poder por los militares. Tal y como muestra el Gráfico 8.20 el sector industrial es uno de los más afectados en la atracción y, a pesar de mantenerse como líder en atracción de inversión extranjera, su participación sobre el conjunto se reduce en más de 18 puntos porcentuales respecto a 1976, acelerándose así, la caída de un sector que llegó a acaparar prácticamente el conjunto de IED en el periodo *sustitutivo*. A pesar de, como se sabe, no todas las inversiones inscritas tienen por qué materializarse, la pérdida del sector manufacturero parece fuera de toda duda, asemejándose la distribución sectorial de la IED en Argentina a los cambios sectoriales que se estaban produciendo a nivel internacional durante aquellos años. Este descenso es compensado por la subida del sector primario, menos importantes aún en términos absolutos, pero con mayor relevancia en rubros tales como los vinculados a los recursos naturales (minería, petróleo y gas) y también por el sector terciario como, por ejemplo, las entidades financieras que escalan más de 5 puntos porcentuales. El elevado incremento en la atracción de capital extranjero de las actividades gasíferas y petroleras se explican fundamentalmente por los contratos firmados por parte del gobierno militar para la explotación de determinados yacimientos para la producción de petróleo y gas natural. Junto al incremento de la actividad bancaria entre los servicios, sobresalen, a su vez, la evolución en la atracción de IED de las actividades hotelera y de restauración, no tanto por su importe que se mantiene marginal, pero sí por doblar aproximadamente su resultado inicial en el transcurso del periodo analizado. En síntesis, comparando con el periodo sustitutivo precedente, los datos muestran una clara pérdida de dinamismo de la industria manufacturera como motor de atracción de IED, que pasa de representar más un 90 por ciento del conjunto de IED en algunos tramos del modelo ISI, a no alcanzar la mitad del total a finales de la década de los ochenta²⁶¹. Por el contrario, algunas actividades vinculadas al sector primario y terciario revelan una mayor atracción para los capitales extranjeros. Estas modificaciones en la distribución sectorial de la IED no se alejan a los registrados a nivel internacional que se expusieron en el apartado anterior.

²⁶¹ La pérdida de peso sobre el conjunto de la IED por parte de la industria manufacturera debe enmarcarse en un proceso superior de desindustrialización, esto es, de una pérdida del peso de la industria sobre el conjunto del PIB argentino. Las nuevas medidas del gobierno militar afectaron negativamente a un sector hasta entonces fuertemente protegido por medidas de promoción y aranceles externos. La relajación de ambos, junto con otras medidas, contrajo el producto industrial y redujo el número de empresas, incrementado la concentración en prácticamente todas las ramas industriales. Las ETN y los conglomerados nacionales fueron, en términos generales, los que mejor se adaptaron a la nueva coyuntura económica, entre otras medias, como se verá más adelante, redirigiendo parte de su actividad hacia el comercio exterior. En palabra de Daniel Azpiazu y Martín Schorr “los años posteriores al golpe de Estado de marzo de 1976, se produjo el cierre de más de veinte mil establecimientos fabriles, el producto bruto del sector en forma pronunciada, lo mismo que la ocupación, y se redujo el peso relativo de la actividad en el conjunto de la economía (pasó del 26,9% del PBI global al 23%). Más aún la industria dejó de ser el núcleo ordenador y dinámico de las relaciones económicas y sociales en la Argentina, así como el sector de mayor tasa de retorno de toda la economía” (Azpiazu y Schorr, 2010, p. 30).

Gráfico 8.20. Distribución sectorial del Stock de IED en 1976 y de las inscritas entre 1977 y 1989. En porcentaje.

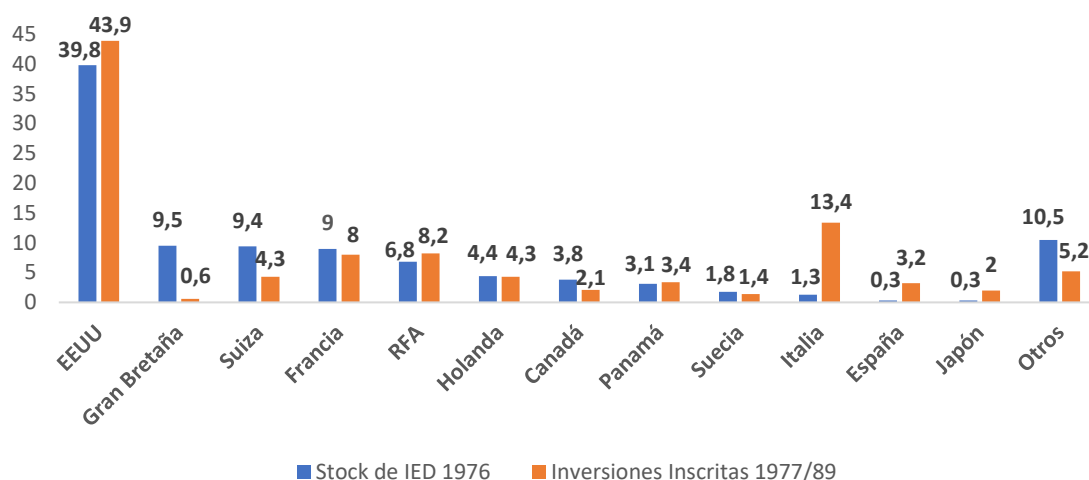


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 2 en Azpiazu (1992), p. 23.

Si se repara en la distribución geográfica del origen de la IED –manteniendo la fuente de datos anterior- el Gráfico 8.21 no muestra grandes cambios en el transcurso de los trece años posteriores al golpe militar si se exceptúa, por un lado, la caída de las inversiones británicas y, por otro, el incremento de los capitales procedentes de Italia. En lo que se refiere al otrora casi exclusivo socio comercial de Argentina en el periodo agroexportador, la pérdida de influencia venía siendo algo habitual desde la década de los años 30, pero en este periodo se acelera, hasta lograr montos insignificantes, explicable por la incidencia de la guerra de las Malvinas y la consecuente ruptura de relaciones diplomáticas entre ambos países. Destaca a su vez, en sentido contrario, los capitales procedentes de Italia que se justifican por el proceso de internacionalización en curso de las empresas industriales italianas en aquellos años y por la búsqueda de las oportunidades como las que ofrecía la economía argentina, convirtiendo a este país europeo –y con fuertes lazos culturales con Argentina- en el segundo país inversor²⁶². Merecen a su vez mención especial, entre otros países, el aumento respecto a la etapa sustitutiva de las inversiones españolas que pasan de representar un escaso 0,3 por ciento del conjunto de IED en 1977, a un 3,2 por cien a fines de los ochenta. A pesar del elevado número de países que componen el origen de la IED, debe tenerse presente, sin embargo, que el 65 por ciento de la misma se explica únicamente con las aportaciones de EEUU, Italia y Francia, mostrándose fiel a la elevada concentración que suele caracterizar a este fenómeno.

²⁶² El incremento de los proyectos de IED italianos en el país y la relación con el proceso de internacionalización de la industria italiana es defendido, entre otros, por Del Bello y Ramos (1989).

Gráfico 8.21. Distribución por país de origen del stock de IED en 1976 y de las inscritas entre 1977 y 1989. En porcentaje.



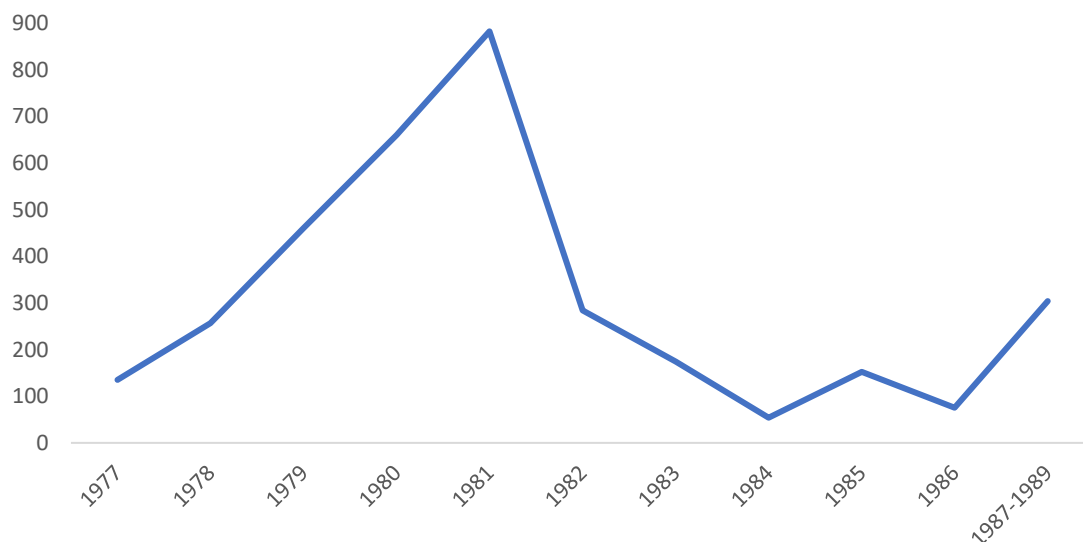
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 3 en Azpiazu (1992), p. 24.

Si se atiende únicamente a los datos procedentes de los registros de IED, puede verse, tal y como muestra el Gráfico 8.22, que la evolución durante el periodo bajo análisis no ha sido homogénea, dando lugar a una concentración del 70 por ciento de las inversiones y del 85 por ciento de los proyectos en el subperiodo gobernado por el régimen militar (1976-1981) que parte a su vez de unos valores insignificantes previos a la toma del poder. En 1981 se registra el máximo, alcanzando cerca de 900 millones de dólares, importe que triplica el promedio anual si se consideran los trece años con 265 millones. El buen desempeño de la IED bajo el gobierno militar comparado con la situación previa y posterior a los gobiernos de facto, sin embargo, merece ser matizado: Primeramente, tal como se comentó, la principal fuente de atracción de IED lo representan los contratos con el gobierno para la explotación de yacimientos petrolíferos y gasísticos valorados en 700 millones de dólares aproximadamente, una cuarta parte del conjunto del periodo. Por otro lado, el segundo rubro en importancia, el sector automotriz – dentro del sector industrias manufactureras y uno de los pocos subsectores industriales que mejora registros respecto al ejercicio anterior a 1976-, responde en buena medida a la adquisición por parte de la entidad alemana de Volkswagen de los activos de la estadounidense Chrysler, que se suma así a la retirada emprendida por otras empresas del sector como General Motors o Citroën. Al tratarse de registros de nuevos proyectos, estos datos no reflejan la profunda reconversión por la cual atraviesa el sector de la automoción y disimula la contracción de la producción total durante aquellos años²⁶³. Este fenómeno se reproduce en otros sectores,

²⁶³ Además de la retirada de las ensambladoras extranjeras mencionadas el repliegue de empresas del sector se manifiesta también en la fusión entre FIAT y Peugeot (Sevel) y en el cierre de IME, empresa estatal clausurada por el gobierno militar. Sin menoscabo de otras motivaciones de índole económica, detrás de la reconversión estarían el efecto negativo infligido al sector con la derogación de la legislación de promoción industrial que, autores como James P. Brennan, además, vinculan junto a otras razones, en castigar a una clase obrera industrial que se había convertido especialmente molesto para el poder. Como resultado de lo anterior, el sector de automoción cordobés, uno de los más combativos, perdió 6.876 puestos de trabajo entre los años 1976 y 1981 a los que habría que añadir 1.670 más que el ministro Jaime

aunque con valores inferiores, donde las nuevas inversiones de IED difícilmente consiguen compensar las desinversiones y retiradas de ETN²⁶⁴.

Gráfico 8.22. Registro de inversiones extranjeras inscritas entre 1977 y 1989 (en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Cuadro 4 en Azpiazu (1992), p. 27.

Tras la fuerte caída a finales de la dictadura con la restauración del gobierno constitucional, la entrada de IED, medida en términos de registro de proyectos, se estabiliza y a finales de la década de los ochenta tiende de nuevo a crecer. Más allá de la evolución de los importes, en esta segunda mitad del periodo analizado, se observan una serie de cambios estructurales que asemejan más la distribución sectorial de la IED hacia lo ocurrido durante el periodo sustitutivo. Así, la industria manufacturera, recupera protagonismo y, dentro de ella, subsectores tradicionales como los alimentos, bebidas, tabaco y textiles que llegan a concentrar el 60 por ciento del conjunto de la industria en detrimento de otros sectores como el petroquímico y el de maquinaria y equipos que, bajo el régimen militar, mantuvieron posiciones más importantes.

Daniel Azpiazu, de cuyo trabajo para la CEPAL extraemos los datos presentados en este epígrafe, advierte, por su parte, de ciertas diferencias respecto a los cambios estructurales que, si bien siguen en un estado embrionario, emergen durante los años de gobierno de Raúl Alfonsín. Así, si en el periodo sustitutivo la explotación del mercado local era casi el único objetivo de la estrategia desplegada por las ETN en Argentina, en la segunda mitad de los ochenta, sin embargo, la producción e industrialización de recursos naturales se orienta cada vez con mayor intensidad a la exportación, buscando aprovecharse de las ventajas competitivas locales para penetrar en otros mercados. Según el autor, este hecho, aún en ciernes, va paulatinamente gestando un nuevo patrón de implantación entre las ETN tanto radicadas en el país como las de

Martínez de Hoz decretó en abril de 1980 al cerrar las fábricas de IME que habían sido la precursora de la industria motriz en esta provincia del interior (Brennan, 1996, p. 471).

²⁶⁴ Empresas importantes como Insud S.A., Ascensores Otis S.A., Metalúrgica Austral S.A., Olivetti Argentina S.A. generarán importantes repatriaciones de capital durante los años del gobierno militar.

reciente ingreso. En otros términos, y en consonancia con las nuevas estrategias de internacionalización desplegadas en otros lugares, la explotación del mercado doméstico deja de ser el determinante exclusivo dentro de la decisión de radicación y configuración de la ETN, adquiriendo un mayor protagonismo elementos o criterios que trascienden al propio mercado nacional. En síntesis, uno de los rasgos distintivos de la segunda mitad de los años ochenta, radica en la reorientación sectorial y de mercado como resultado de los cambios en el seno de la estrategia de las ETN en favor, como se comentó, de una mayor participación desde sus filiales argentinas en el comercio internacional. A través de esta reconfiguración las ETN buscarían aprovecharse de las recientes transformaciones de la economía argentina para abordar la explotación de mercados externos (Azpiazu, 1992, pp. 35-6).

Empleando los datos de la Balanza de Pagos en la década de los ochenta, el informe señala por un lado que, particularmente, en su segunda mitad, la IED cuantificada por parte del Registro es significativamente menor a la estimando mediante la Balanza de Pagos. Pero, más allá de las diferencias en términos de aportación de IED, resulta interesante que la información de la Balanza de Pagos describe el peso de la reinversión de utilidades en la financiación de la IED, siendo particularmente elevada, en la segunda mitad de la década (72,5%). El último quinquenio, además, refleja una intensa reinversión del conjunto de las utilidades obtenidas, esto es, el empleo en nueva inversión de la mayor parte de los beneficios²⁶⁵ (Azpiazu, 1992, pp.55-60).

Con el final de la década de los 80, se acentúan los cambios iniciados quince años atrás y se acelera el ritmo de la senda recorrida desde el golpe miliar. A partir de 1989, en efecto, el recién nombrado gobierno del peronista Carlos Saúl Menen, imprimió mayor intensidad a través de profundas e inmediatas reformas políticas apoyadas en el credo neoliberal que para entonces dominaba claramente la ortodoxia económica. Anteriormente, el gobierno de Raúl Alfonsín, había heredado una economía casi catastrófica a la que los problemas macroeconómicos habituales había que sumarle, esta vez, el abultado endeudamiento externo, cinco veces superior a las exportaciones anuales, principal fuente en la provisión de divisas del país²⁶⁶. El plan inicial del equipo económico de Alfonsín perseguía, precisamente, lograr estabilizar la economía a través del incremento de las exportaciones agropecuarias, pero el desempeño de la evolución de los precios de los *commodities* que componen su cartera de exportación no le fueron favorables en toda la década de los 80. Así, Argentina tuvo que recurrir a la financiación del FMI y el gobierno terminó por declarar en 1985 una “economía de guerra” por la cual se asumían, más allá de las casuística nacional, los planes de ajuste estructural que por aquella época exigía el organismo internacional a cambio de la ayuda económica ofrecida. En consonancia con las exigencias en materia económica del FMI, por tanto, el gobierno anunció una reducción del 12% en el gasto público, un fuerte aumento de las tarifas y los precios de los

²⁶⁵ En la segunda mitad de la década el porcentaje de utilidades reinvertido es el siguiente: 86,4% en 1985; 99,6% en 1986; 99,6% en 1987; 100% en 1988 y 88,4% en 1989. Véase el cuadro 14 en Azpiazu (1992), p. 56.

²⁶⁶ Cuando la junta militar abandonó el gobierno Argentina se encontraba en plena recesión, con una tasa de desempleo creciente, una inflación superior al 400%, una deuda de 46.200 millones de dólares (próximo al 70% del PIB) y sin apenas reservas internacionales. Las tasas de interés internacionales no dejaban de crecer y al momento de asumir la presidencia Raúl Alfonsín se encontró atrasos en los pagos de la deuda por valor de 20.000 millones de dólares (Rapoport, 2007, p. 738).

combustibles y transportes, la paralización de las inversiones públicas y la privatización de empresas estatales e implementó inmediatamente el “Plan Austral” que incluía, entre otras medidas, la sustitución de la moneda nacional (el austral) y la devaluación de su tipo de cambio en un 15 por cien y, su posterior, congelamiento al objeto de contener la fuerte inercia inflacionaria que atravesaba el país. A corto plazo, en lo referente a los incrementos de precios, el plan llegó a tener cierto éxito, pero a medio plazo mostró sus carencias y debilidades al enfrentarse a la inestabilidad de la economía –con un tipo de cambio muy sensible a los cambios coyunturales-, la evolución desfavorable de los precios internacionales de las principales *commodities* que exportaba el país, la oposición de grandes empresarios nacionales que contrataban con el estado o que temían una apertura de la economía, así como la fuerte oposición del partido *justicialista* y de los sindicatos que llegaron a bloquear los proyectos de privatización presentados en el Congreso.

En 1988, el FMI suspendería su apoyo al gobierno argentino, obligándole a cancelar los pagos por el servicio de la deuda a los bancos comerciales. En un último intento por contener los desequilibrios económicos antes de las elecciones de 1989, a principios de ese mismo año el gobierno implementó el “Plan Primavera” pero su éxito inicial no fue suficiente para llegar a las elecciones con los precios bajo control y el fuerte contexto hiperinflacionario allanaría la victoria de Carlos Saúl Menem. En términos generales, es importante señalar, que la política económica de la primera legislatura constitucional, no produjo modificaciones sustanciales en la orientación general del proceso económico iniciado bajo el régimen militar. Una senda, que como se mostró más arriba, gravitaba sobre la desregulación, liberalización y apertura económica. En este sentido, el gobierno radical no se desvió del modelo de desarrollo trazado bajo la dictadura, aunque tampoco profundizó como lo haría el siguiente ejecutivo liderado por Carlos Menem.

Para contextualizar la linealidad entre la política emprendida por el gobierno militar y que no solo perdura, sino que se profundiza bajo el menemismo, merece la pena detenerse por un momento en la campaña electoral de 1989 en la cual resultaría ganadora, precisamente, la opción que más se oponía a los preceptos neoliberales en vigor pero que, una vez alcanzado el poder, sin embargo, destacaría en la región por su profusa y contundente aplicación. En este sentido, mientras el candidato oficialista, el radical Eduardo Angeloz, centraba su mensaje en la necesidad de profundizar en el modelo de privatización y apertura de la economía, el líder de la plancha del partido *justicialista* y hasta entonces gobernador de la provincia de la Rioja, Carlos Menem, enarbolaba banderas como “salariazos” y “revolución productiva” y abogaba, con no poca ambigüedad en materia de política económica, por las líneas tradicionales del peronismo, esto es, la de reforzar el maltrecho mercado doméstico y el consumo mediante una mayor intervención del Estado²⁶⁷. Recuérdese, además, que el *justicialismo* acababa de tumbar no hacía mucho en el Congreso de la Nación el intento de privatización (parcial) de las empresas estatales de telecomunicaciones (ENTEL) y la aerolínea de bandera del país (Aerolíneas

²⁶⁷ Menem se impuso con una amplia victoria recogiendo el 48,51% de los votos contra el 37,10% logrado por Angeloz, y un 7,17% obtenido por Álvaro Alsogaray que lideraba la lista configurada por partidos liberales y conservadores. Curiosamente, parte del equipo de esta candidatura será integrada por Menem en su gobierno y núcleo asesor.

Argentinas), propuesto por el gobierno de Raúl Alfonsín en 1987²⁶⁸. Mismos diputados que poco después, pero, esta vez bajo gobierno menemista, aprobarían un proceso de privatización, como se mostrará más adelante, más ambicioso y profundo que además se iniciaría con la enajenación total de ambas compañías.

Bajo el gobierno de Menem, en términos generales, se acentuaron, en efecto, la apertura de la economía, la liberalización del mercado de cambios y de los flujos internacionales de divisas, al tiempo que se redujo la intervención de Estado en la economía y se activó un ambicioso plan de privatización de empresas estatales que, en lo que respecta a la IED, contribuyó de manera determinante en el registro de máximos históricos en los noventa. En efecto, como se mostrará más adelante, el proceso privatizador además de congrega cuantiosos flujos de IED, constituyó la puerta de entrada de nuevas ETN que hasta entonces no tenía presencia en el país y entre las que destacaran, como se sabe, algunas de las firmas más importantes de origen español.

En cuanto a las medidas de atracción de IED el nuevo gobierno emprendió una apuesta decidida por atraer capitales extranjeros en un contexto en el cual, como se comentó en la primera parte del presente capítulo, las reticencias nacionales sobre este tipo de inversión, particularmente en los países en desarrollo, tendían a desaparecer. Así, a la estrategia inicial de desregular y relajar los requisitos para la inserción de capitales foráneos emprendida 15 años atrás bajo el gobierno de facto, se le sumaba durante el cambio de década un paquete de medidas, en este caso de carácter proactivo, que perseguían competir explícitamente con otros países por la atracción de este tipo de inversión. Las reformas sobre la ley de inversiones extranjeras bajo el gobierno militar como se mostró anteriormente, a pesar de reducir sustancialmente los obstáculos al capital extranjero, no solo no obtuvieron buenos resultados, sino que incluso importantes ETN, como algunas de las principales firmas de la automoción, abandonaron el país durante esos primeros convulsos años. Al igual que ocurrirá más adelante bajo la legislatura de Mauricio Macri, la sola mejora de las condiciones para los inversores extranjeros no resulta ser suficiente para generar una lluvia de inversiones. Por tanto, si bien lograr un entorno favorable para el inversor extranjero puede suponer una condición necesaria, la suficiencia, sin embargo, la otorgará, durante la década de los noventa, una coyuntura internacional en plena efervescencia tanto en términos de flujos de IED como en la generalización de las estrategias de internacionalización entre un mayor número y tipo de empresas que, en su conjunto, alimentarán lo que posteriormente se bautizará como la tercera oleada de IED.

Tras los desequilibrios macroeconómicos tanto de la convulsa década de los setenta como de la posterior *década perdida* que se caracterizará por un fuerte incremento de la deuda externa e intensos procesos hiperinflacionarios, la batalla por atraer capitales del exterior parecía exigir un ambiente inversor, por un lado, lo suficientemente garantista y, por otro, especialmente atractivo que conectara con una época en la que se sucedían importantes cambios estructurales que impulsaban tanto a las empresas internacionalizadas a relanzar su expansión internacional, así como a nuevas empresas (*newcomer*) y nuevos sectores (antiguos monopolios naturales, por

²⁶⁸ Como se mostrará más adelante el proyecto original del gobierno radical consistía en una privatización parcial con la venta del 40% de ENTEL a un consorcio liderado por la española Telefónica que se haría cargo de la gestión y administración de la compañía a cambio de abonar 750 millones de dólares (dos tercios en efectivo y el restante a través de la capitalización de deuda) (Abeles *et al*, 2001, pp. 54-55).

ejemplo) a internacionalizarse por primera vez. En este sentido, el recién elegido gobierno de Carlos Menen, haciendo caso omiso a buena parte de sus promesas electorales, implementó un extenso paquete de medidas que, en materia de inversión extranjera, perseguían estabilizar el cuadro macroeconómico del país y garantizar un entorno lo más seguro y atractivo para los inversores de origen extranjero. Los antecedentes económicos de la *década perdida* de los 80 y sus consecuencias, así como la coyuntura hiperinflacionaria que atravesaba la economía argentina en 1989 (y al año siguiente), junto a un Estado próximo a la bancarrota, requerían del gobierno, cierta contundencia en las reformas y una extrema inmediatez que despejara cualquier atisbo de duda sobre el camino que el nuevo ejecutivo se proponía a transitar²⁶⁹.

La inmediatez se manifestó en los proyectos de ley que otorgarían al recién elegido presidente una mayor capacidad para sortear al Congreso de la Nación en la acción de gobierno y que, mediante su aprobación, tanto la Ley de Reforma del Estado (23.696) como la Ley de Emergencia Económica (23.697) permitían al anticipado gobierno de Menen retomar, por ejemplo, los procesos de privatización y sortear los obstáculos parlamentarios. La configuración del gobierno con sendos directivos de la ETN y principal conglomerado argentino Bunge y Born a la dirección del Ministerio de Economía o el fichaje de Álvaro Alsogaray –que había competido con Menen liderando la plancha de partidos liberales y conservadores- supuso la primera señal de muchas otras para ganarse el aval de los poderes económicos que operaban en el país, tanto locales como extranjeros. A estas señales, le seguirán hechos, en forma de reformas contundentes con el propósito de transformar la economía del país y que, por aquel entonces, se condensaban en el llamado Consenso de Washington²⁷⁰. Aun así, la estabilidad macroeconómica se hizo esperar

²⁶⁹ Recuérdese que Carlos Menen representaba a la lista *peronista* y que pesar del conocimiento más o menos exhaustivo que el círculo del poder económico podría tener sobre las intenciones reales en materia económica, los inversores más alejados, sin embargo, exigirían señales contundentes para convencerse que, el candidato supuestamente más alejados de las políticas liberales, aplicaría las reformas que por aquellos meses se consensuaban en Washington. Pablo Gerchunoff y Guillermo Cánovas en este sentido afirman que “esta urgencia resulta comprensible si se analiza la historia económica y económica reciente. Por un lado, el gobierno inaugurado en julio de 1989 necesitaba encarnar en una política (y ninguna con el valor simbólico de la política de privatizaciones) su voluntad de dejar atrás la carga ideológica populista con que llegaba al poder. La sed de reputación y la necesidad de ganar credibilidad frente a la comunidad de negocios, que le observaba con desconfianza, impulsaban y aceleraban su acción privatizadora. Eso explica en parte el carácter integral absoluto de la desestatización y la inflexibilidad en el cumplimiento de los cronogramas de transferencia, de modo de no exhibir ningún síntoma de vacilación” (Gerchunoff y Cánovas, 1994, p. 8). En este sentido la privatización de ENTEL sería, como bien han definido diversos autores, el *casarón de proa* del proceso de desestatización (Abeles *et al*, 2001 pp. 27-47).

²⁷⁰ El Instituto de Economía Internacional, de la mano de John Williamson, convocó una conferencia en 1989 para abordar la crisis de deuda que estaban atravesando la mayoría de países de América Latina. Para asegurar que todos abordaran un conjunto de cuestiones en común, Williamson redactó un documento de referencia donde enumeró 10 reformas de política económica que casi todos en Washington consideraban necesario emprender en América Latina en ese momento. Estas medidas, se han identificado como la base del credo neoliberal y fueron impulsadas a finales de los 80 y la década de los noventa por los principales organismos internacionales en sus denominados *planes de ajuste estructural*. La lista de Williamson la componen: (i) Una Política fiscal encaminada a eliminar los déficit fiscales; (ii) una expansión del Estado centrada, básicamente, en la educación y la sanidad más que en los subsidios; (iii) reforma de políticas impositivas con el fin de ensanchar la base impositiva; (iv) tipos de interés determinados por los mercados; (v) libre movimiento de capitales; (vi) eliminar las barreras comerciales; (vii) eliminar los obstáculos a la entrada de inversiones del exterior; (viii) privatización de empresas de propiedad del Estado; (ix) desregulación de las actividades económicas; y (x) mayor protección de los derechos de propiedad intelectual (Williamson, 2003, pp. 10-13).

y no sería hasta la aprobación del Plan de Convertibilidad en abril de 1991, tras una sucesión de otros planes y ministros de economía, que, por fin, se lograra cortar con la espiral inflacionaria y concatenar varios ejercicios de crecimiento económico y estabilidad macroeconómica²⁷¹.

A continuación, se expone esquemáticamente las principales reformas y medidas acometidas bajo la Administración Menem y que lograron un resultado inmediato en la estabilización de la macroeconomía y la atracción de inversiones extranjeras:

- (i) **Plan de Convertibilidad:** En abril de 1991 entraba en vigor la Ley de Convertibilidad (23.928) que marcaba una paridad fija de un dólar con 10.000 australes –a partir de enero del año siguiente se cambia de signo monetario fijándolo respecto al dólar en uno a uno-. A pesar de las experiencias anteriores tanto en Argentina como en la economía mundial, a finales del siglo no era nada común entre los países de cierta entidad económica anclar su moneda nacional a una divisa (o conjunto de divisas) de referencia. El resultado, sin embargo, en cuanto a estabilización de los precios se refiere, fue inmediato y contundente. Ello, junto a las buenas expectativas económicas, aumentaron la demanda interna reactivando la actividad de las empresas y mejorando sus expectativas de futuro²⁷². Si bien al principio pudo contemplarse como una medida coyuntural para hacer frente a la hiperinflación, no pasó mucho tiempo, empero, hasta que tanto el gobierno como los agentes económicos interiorizaran que esta medida

²⁷¹ Como cabía esperar la situación económica no mejoraría por la mera llegada de un nuevo gobierno, y en menos de seis meses tuvo que hacer frente a otra oleada hiperinflacionaria con tasas del 40%, 79%, 61% y 95% en los 4 meses que transcurren desde diciembre de 1989 hasta marzo del año siguiente, respectivamente. El gobierno emprendió su andadura aplicando el denominado “plan Bunge y Born” por el origen de quienes lideraban el ministerio que consistía en atajar los desequilibrios macroeconómicos aplicando la misma receta que en ocasiones anteriores, esto es, con el objeto de ajustar la economía y revertir así el abultado déficit fiscal y externo que permitiera contener la subida de precios mediante la reducción del gasto y el pacto con las patronales para el control salarial y de precios. Ante la falta de resultados inmediatos se le sumaron nuevas medidas como la devaluación del austral y el incremento de tarifas como la de los combustibles, la eléctrica, el gas, el transporte y otros servicios públicos, pero estas medidas tampoco llegaron a contener una inflación que, como se comentó, llegados a diciembre se disparó. Ese mismo mes de 1989, se reemplazó al equipo económico que apenas llevaba 6 meses en el cargo por Antonio Erman González, que para marzo ya implementaba su tercer plan de un total de cinco (Erman III) con el ánimo de contener la hiperinflación. En términos generales, los planes de Erman González, se diferenciaban, más allá de pequeñas modificaciones, en la profundidad de las medidas de ajuste y el abandono, particularmente a partir del tercer plan, de la actualización de los salarios y la contención del tipo de cambio y precios que quedaban al albur del mercado. En palabras de Mario Rapoport “los objetivos principales de los sucesivos planes lanzados por Erman González consistieron en sanear las finanzas públicas para alcanzar un superávit fiscal, controlar la emisión de dinero, mantener el superávit del balance comercial, recomponer las reservas de divisas, privatizar alguna de las más importantes empresas públicas, liberalizar el mercado de cambios y los precios internos, renegociar la deuda externa y, especialmente, reestructurar el endeudamiento público interno. De esta manera se preparó la etapa posterior, de estabilización monetaria y de transformaciones estructurales, de muy difícil ejecución sin el precondicionamiento realizado por Erman González” (Rapoport, 2005, p. 788).

²⁷² Eduardo Basualdo sostiene literalmente que “la instauración del régimen de Convertibilidad obtuvo resultados contundentes en la estabilización de nivel de precios. La salida de la crisis hiperinflacionaria fue inmediata al interrumpirse abruptamente la inflación y expandirse el PBI sobre la base de una expansión del consumo interno, impulsado por la recomposición del crédito, y de un incremento de la participación de los asalariados en el ingreso” (Basualdo, 2010, pp. 310-1).

venía para quedarse²⁷³. Su mantenimiento a través de intervenciones del Banco Central, sin embargo, requería de fuertes y sostenidos ingresos de oro o divisas a través de las vías tradicionales para ello: superávit en la balanza comercial o la entrada de capitales extranjeros. El programa de privatización de empresas públicas, diseñado para atraer capitales extranjeros, contribuyó en este sentido a sostener la paridad conocida como *uno a uno*, particularmente, durante sus primeros años en vigor²⁷⁴.

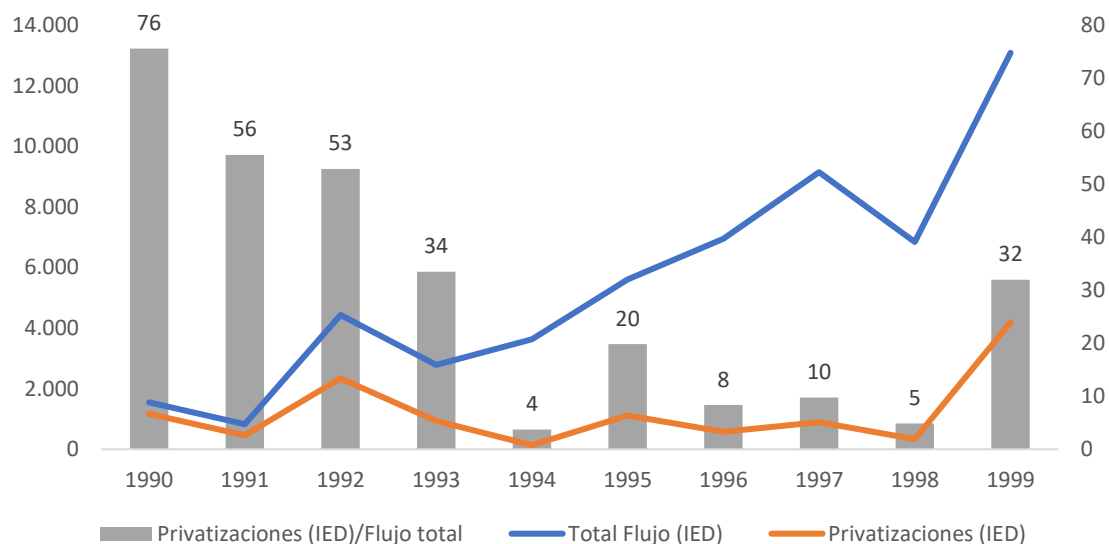
- (ii) **Programa de privatización de empresas públicas:** La idea de desprenderse de empresas estatales como se comentó existía antes de la llegada de Carlos Menem a la Casada Rosada. Sin embargo, los proyectos más ambiciosos nunca llegaron a materializarse como, por ejemplo, los intentos del gobierno de Alfonsín por privatizar parcialmente Aerolíneas Argentina o Entel. El nuevo líder peronista inmerso en un entorno de emergencia económica y sin la posibilidad de acceder a financiación externa, apostó nada más llegar al poder por un ambicioso y acelerado programa de venta de las empresas estatales con el claro objetivo de reducir tanto la deuda pública como reequilibrar las maltrechas cuentas nacionales a través de la generación de ingresos extraordinarios y reducción de gastos. El ímpetu inicial fue tal que para finales de 1992 el Estado había recuperado más de 12.000 millones de dólares de deuda pública en valor nominal y había recaudado para las arcas públicas en torno a 10.000 millones de dólares en efectivo, en una economía cuya base monetaria ascendía a 14.000 millones de dólares a fines de 1993 (Gerchunoff y Cánovas, 1994, p. 11). Además de la celeridad y la magnitud del programa privatizador cabe destacar la amplia variedad de empresas involucradas sumando a las ya mencionadas de aeronavegación y teléfonos, firmas de sectores tan diversos como la generación y distribución de electricidad, redes de saneamiento y distribución agua, ramales ferroviarios tanto de carga como de pasajeros, mil kilómetros de red vial, la mayor petrolera estatal, tres elevadores terminales de puertos, canales de televisión, hipódromos, el servicio postal, aceras y fábricas militares y la red de aeropuertos compuesta por más de treinta terminales distribuidas a lo largo y ancho del país, entre otros (Thwaites (2003), p. 11). Además de los resultados en materia económica, el programa de privatización, tal como fue diseñado, pretendía emitir señales inequívocas, tanto a los inversores como a los acreedores externos, sobre el rumbo que tomaba en materia económica el recién constituido gobierno. Según datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, los ingresos por concepto de privatización durante los años 1990-1999 obedecieron en un 51% a inversiones en forma de IED, 16% a operaciones en cartera -también extranjeros- y, únicamente el tercio restante, provino de inversores nacionales (MEyOSP, 2000, p. 22). En el siguiente gráfico se muestra, año por año, la contribución sobre el conjunto de IED recibido por el país de

²⁷³ A finales de la década esta medida gozaba de un respaldo mayoritario entre la población y no era cuestionado ni tan siquiera ni por los principales opositores al gobierno. A pesar de los desequilibrios macroeconómicos de finales de siglo que hacían cada vez más difícil sostener el esquema de convertibilidad, el recién nombrado presidente electo Fernando de la Rúa que sustituía al peronismo en 1999, optó por continuar con la Convertibilidad que, para entonces, se había convertido en una institución central de la economía argentina (Chudnovsky *et al*, 2003, p.73).

²⁷⁴ Las privatizaciones representaron entre 1990 y 1993 el 44% de las entradas netas totales (Heymann, 2000, p. 16).

la IED procedente de la venta de empresas del sector público tanto local (23%) como nacional (77%).

Gráfico 8.23. Participación de las privatizaciones en el flujo total de IED en Argentina, 1990-1999, (en millones de dólares y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos MEyOSP (2000), p. 23.

La contribución del proceso de privatización entre el periodo 1990-1999 ascendió a 12.162 millones de dólares, lo que suponía un 22 por ciento del total de los flujos de IED en esos mismos años. La principal transferencia de activos públicos se realizó a consorcios conformados por una (o varias) ETN que ejercería de operador técnico y al cual se le exigía experiencia previa en el sector. Asimismo, le acompañarían entidades financieras -por lo general también extranjeras- que aportaban los títulos de deuda que se requerían en el pliego de adjudicación como una parte del pago de la venta. Junto a estas firmas de origen extranjero, también participaron de los consorcios los principales grupos económicos locales que, como se mostrará más adelante, por lo general abandonaron la asociación al de pocos años y antes de la debacle de 2001, al igual que algunas de las entidades financieras. En cuanto al origen de las ETN que participaron inicialmente en el proceso privatizador, sea como operador o entidad financiera, además de las firmas norteamericanas (en petróleo, gas, energía, ferrocarriles), sobresalen ETN españolas (en telecomunicaciones, transporte, energía, gas, agua y petróleo), francesas (petróleo, energía, agua, siderurgia y telecomunicación), italianas (gas y telecomunicaciones), chilenas (energía) y, también, aunque en este caso por la ausencia las firmas de origen japonés (Kosacoff y Bezchinzky, 1993).

(iii) **Renegociación de la Deuda Externa en el marco del Plan Brady:** El gobierno de Alfonsín suspendió el pago de los vencimientos a los acreedores externos en mayo de 1988 abriendo una *moratoria de hecho*²⁷⁵ que, a pesar de que se adelantaron algunos pagos

²⁷⁵ La suspensión de pagos de abril de 1988 se conoce comúnmente como “moratoria de hecho” dado que, a diferencia de otros gobiernos de la región, el ejecutivo argentino, nunca declaró abiertamente su

a partir de abril del año siguiente, se prolongó hasta diciembre de 1992. En abril de 1992, tras volver a colaborar con el FMI, el gobierno argentino logró negociar con los acreedores externos la reestructuración de la deuda en una operación que incluía una quita de la misma²⁷⁶, así como el canje de los bonos de los bancos acreedores por títulos del Tesoro estadounidense en forma de garantía de pago (bonos Brady)²⁷⁷. Este acuerdo, devolvió a Argentina a los circuitos financieros internacionales lo que permitió tanto al país como a las empresas privadas acceder a financiación externa sin tener que hacer frente a los sobrecostos generados por la escasa confiabilidad del país desde 1988. Además de la normalización en el acceso a crédito por parte de las empresas privadas, en lo referente a las inversiones extranjeras cabe señalar que el proceso de reestructuración de la deuda venía condicionado desde el plan anterior denominado Plan Baker, a reformas en el sector público, concretamente, a la privatización de las empresas estatales con el objeto de obtener ingresos para hacer frente a los pagos adeudados a los acreedores externos, que por aquel entonces lo constituían, particularmente, bancos comerciales de origen extranjero, particularmente de origen estadounidense. En efecto, en el marco de ambos planes, que llevan el nombre de los sucesivos secretarios del Tesoro de EEUU mientras se renegociaba el pago de la deuda en América Latina, la venta de activos públicos se constituyó como una de las principales fuentes de pago de la deuda²⁷⁸ como, entre otros, los más de 5.000 millones de dólares que se capitalizaron con motivo de la privatización de Entel (Basualdo, 2000, p. 349). En términos generales, la firma de la del acuerdo del plan Brady logró cancelar los atrasos acumulados y, aún más relevante, reincorporar al país a las redes externas de financiación. Esta crisis de deuda externa reconfiguró, a su vez, la cartera de acreedores y la forma de financiación tanto de gobiernos como empresas, dejando atrás el predominio en forma de préstamos de la banca comercial, para sustituirlo por

intención de no pagar la deuda, y procuró enmarcar la irrupción de los pagos en un contexto de escasez de recursos que le impedían hacer frente a los vencimientos, mientras mantenía abiertas las negociaciones con los acreedores externos para buscar una salida a la falta de liquidez (Machinea y Sommer, 1992, p. 80).

²⁷⁶ Según Eduardo Basualdo, la quita del acuerdo Brady alcanzó los 2.660 millones de dólares lo que apenas representaba un 8,1% del total negociado que ascendía, entre el principal y los intereses, a 32.670 millones. La incidencia es aún menor si se consideran únicamente la deuda externa pública no financiera que ascendía a 73,9 millones de dólares y reduciéndose la quita, en términos porcentuales, al 3,6%, (Basualdo, 2010, p. 349).

²⁷⁷ La reestructuración de la deuda a través del Plan Brady consistió básicamente en una reprogramación a largo plazo (30 años) de los pasivos involucrados mediante la emisión de nuevos instrumentos, más una quita de deuda. Los nuevos bonos emitidos por el Gobierno (excepto aquellos que refinanciaron los atrasos acumulados) tenían garantizado el capital mediante un bono colateral del Tesoro estadounidense y, además, un año de intereses. Los fondos necesarios para la compra de dichas garantías fueron aportados básicamente por los organismos multilaterales de crédito (Dal Din, 2000).

²⁷⁸ En el proceso de privatizaciones, particularmente en sus primeras licitaciones, los aspirantes debían combinar en sus propuestas de pago tanto la entrega de títulos de deuda -que computaban en su valor nominal- como importes en efectivo. Según se estabilizaban los precios a partir de 1991 y se notaban los avances en la reestructuración de la deuda externa, se fueron relajando la importancia en la entrega de bonos (Chudnosky y López, 2001, p. 123).

financiación a través de emisión de bonos²⁷⁹ y, en el caso del gobierno, también, a través de préstamos, pero esta vez de organismo internacionales que fueron ampliando sus funciones respecto a lo diseñado originalmente en Bretton Woods²⁸⁰. En síntesis, la reestructuración de la deuda como resultado de la renegociación con los acreedores, devolvió tanto al sector público como privado argentino el acceso a la financiación internacional en mejores condiciones, cumpliendo así con su cometido de dotar de recursos financieros a la economía del país hasta final de siglo.

- (iv) **Apertura económica e integración regional a través del Mercosur:** La apertura comercial iniciada por la Junta Militar en la segunda mitad de los setenta se vio interrumpida en 1981 y a partir de ahí, hasta finales de la década, incluso llegó a revertirse incrementando la presión aduanera a los bienes importados. En 1988, en el marco del acuerdo con el Banco Mundial, comenzó a relajarse dicha presión y a partir de 1990, la apertura recobró impulso rebajándose significativamente tanto los tipos de gravamen como la complejidad y dispersión de la estructura impositiva²⁸¹. A grandes rasgos, la reorientación de la política comercial perseguía limitar el ingreso de ciertos bienes competidores de la producción local, al tiempo que facilitaba la compra de insumos y, particularmente, bienes de capital en el exterior (Heymann, 2000).

A la liberalización del comercio exterior debe sumársele la apuesta por la integración de países de la región en el denominado Mercosur a principios de década. Durante los años 80, se habían logrado acuerdos comerciales entre los países de la región, como el caso de Argentina y Brasil, por ejemplo, pero a partir de 1990 se abogó por formar un mercado común en el cual se unieran a ambos países ya desde el inicio Paraguay y Uruguay y que quedó formalizado en marzo de 1991 a través de la firma del Tratado de Asunción. La presión impositiva sobre los intercambios intrazona tendió a reducirse y a simplificarse a partir de entonces y para 1995 el Mercosur ya contaba con un arancel externo común.

El Mercosur se constituía así en un mercado potencial que trasciende al mercado doméstico, pero inicialmente, no llegó a suponer según los estudios realizados un

²⁷⁹ El mercado internacional de bonos se consagró como la mayor fuente de financiamiento externo de la economía, representado el 43% del total neto de la década de los noventa. Aunque el gobierno fue quien más aprovechó las condiciones favorables una vez aprobado el plan Brady absorbiendo el 66% de los fondos, las empresas también buscaron esta vía de financiación participando en un 25%. Desde el punto de vista del Gobierno Nacional, el mercado internacional de bonos fue, sin duda, su principal fuente de recursos financieros (Dal Din, 2000). Tal fue la magnitud que alcanzó durante la década de los noventa esta modalidad de financiación en Argentina, que una cuarta parte de la deuda transada en el mercado de bonos emergentes correspondía a Argentina. Cuando, el 23 de diciembre de 2001 declaró la cesación de pagos la deuda pública argentina ascendía a 100.000 millones de dólares que involucraban a más de 150 bonos repartidos en ocho jurisdicciones (Mortimore y Stanley, 2006, p. 18).

²⁸⁰ Casi el 9% de la financiación gubernamental procedente del exterior lo constituyeron los organismos multilaterales de crédito y sus agencias a través de préstamos y aportaciones. El Gobierno absorbió prácticamente el 95% del financiamiento. Entre ellos sobresalen las aportaciones del BM y BID y los acuerdos de Facilidades Extendidas y *Stand By* del FMI (Dal Din, 2000).

²⁸¹ El arancel máximo, por ejemplo, en 1988 se situaba en una tasa máxima del 40% y en 1992, dentro de los acuerdos del Mercosur, y con las salvedades concretas, rondaba el 22% (Heymann, 2000, p. 18).

importante determinante en la atracción de inversiones extranjeras²⁸², no al menos, en áreas vinculadas a los servicios públicos, supermercados o minería. Como cabe esperar la incidencia del Mercosur sobre la inversión extranjera dirigida a ramas manufactureras, sin embargo, sí fue mayor que en los casos anteriores, aunque, al menos al principio, únicamente el sector de la automoción -que disfrutaba de un régimen aduanero especial en el seno del Mercosur- rentabilizó los avances en la integración regional. En términos de mercado, efectivamente, la unión aduanera, junto a la promoción sectorial en vigor toda la década de los noventa, generaron condiciones para crear nuevo comercio, particularmente, entre Argentina y Brasil, a partir de los acuerdos de 1994, pero lejos aún, de constituirse el Mercosur como una plataforma de exportación más allá de sus fronteras comunes²⁸³. A pesar de su influencia secundaria respecto a la atracción de flujos de IED en términos cuantitativos, cabe señalar, sin embargo, el papel relevante que la ampliación del mercado doméstico a través de la integración regional infirió en la redefinición de las estrategias y modalidades de las ETN instaladas en la región, (Chudnovsky y López, 2001, p. 117). Más allá de la incidencia sobre la inversión extranjera, la firma del tratado del Mercosur resultaba consecuente con la estrategia del gobierno de enviar señales concisas a los inversores sobre la aplicación de políticas favorables al mercado (*market friendly*) y la búsqueda de estabilidad económica en Argentina y, por extensión, también en la región.

- (v) **Modificación de la regulación sobre la IED:** La percepción positiva respecto a la entrada de capitales extranjeros está, en buena parte de América Latina, extendida entre los gobernantes para finales de los 80. Entre otros elementos, los efectos de la crisis de la *década perdida* animaron a los gobiernos de la región, sea por convicción ideológica o necesidad presupuestaria, a facilitar, e incluso a competir, por la atracción de IED a sus respectivos países²⁸⁴. Uno de los más destacados fue el gobierno argentino que durante los noventa apostó de manera decidida por la competencia *rules-based*²⁸⁵ para atraer IED. Para entonces el país ya contaba con una de las legislaciones más favorables para

²⁸² Nos referimos concretamente a los trabajos de Chudnovsky *et al* (1996); Chudnovsky, López y Porta, 1995; y Kosacoff y Porta (1997).

²⁸³ Valeria Arza concluye en un estudio sobre la automoción en el Mercosur que existen evidencias de creación de comercio después del acuerdo sectorial de 1994, pero, sin embargo, se trataría de comercio circunscrito a intercambio entre miembros del bloque y, por consiguiente, el Mercosur como bloque no podría considerarse como una plataforma de exportación (Arza, 2008b, p. 30).

²⁸⁴ En un informe elaborado para la CEPAL, Leonardo E. Stanley afirma en este sentido: "A mediados de la década de los ochenta se produce un cambio de actitud por parte de los países en desarrollo, que coincide, en el caso latinoamericano, con el agotamiento del modelo sustitutivo y la crisis de la deuda. A partir de dicho momento se comienza a observar una suerte de "carrera" para atraer mayores flujos de la IED, que lleva a los países en desarrollo a abandonar las restricciones impuestas sobre los capitales foráneos" (Stanley, 2004, p. 10).

²⁸⁵ Esta forma de competencia incluye un amplio y heterogéneo abanico de acciones gubernamentales, que van desde cambios en la legislación laboral hasta la modificación de los parámetros de protección medioambiental. Incluye a su vez otras acciones encaminadas a la atracción de IED como, por ejemplo, la firma de tratados de integración regional, una mayor protección de los derechos de propiedad intelectual, el fortaleciendo la legislación en materia de inversión, la mejora del sistema judicial, el establecimiento de "zonas de procesamiento de exportaciones" o "zonas económicas especiales" bajo legislación diferenciada del resto del país, privatización de empresas estatales, desregulación del mercado y, por supuesto, la liberalización de las políticas comerciales y de inversión (Oman, 2000, p. 21).

la atracción de IED que, recuérdese, partía del último gobierno militar que dismanteló el grueso de las restricciones y regulaciones aplicadas a la inversión extranjera. Efectivamente, la reforma de Ley 21.382 en 1976, había igualado para entonces en derechos y obligaciones a los inversores extranjeros y nacionales, permitía la incorporación de bienes de capital usados, la capitalización de bienes inmateriales y flexibilizaba significativamente, aunque sin llegar a desregularlo en su totalidad, la repatriación de capitales. Al igual que en otras áreas, tras el parón del gobierno del radical Alfonsín, a finales de la década de los 80, se retomó la desregulación también en materia de inversión. Así, en 1989, bajo mando menemista, se relajaron las exigencias a los inversores foráneos, eliminando los trámites de autorización previa para algunos sectores, así como anulándose la obligatoriedad de inscribirse en el Registro de Inversiones Extranjeras. La Ley de Reforma del Estado de ese mismo año, a su vez, autorizaba la participación de capitales extranjeros en el proceso de privatización en ciernes.

En septiembre de 1993 se avanza en la línea de lograr un marco regulatorio favorable a la IED con la reforma del texto de la Ley de inversiones extranjeras 21.382 que, junto a incorporar mediadas parciales aprobadas anteriormente, profundiza en la senda de la desregulación y liberalización legislativa. En este sentido se (i) eliminan los plazos, condiciones y requisitos para la remisión de dividendos y la repatriación de capitales; (ii) anulan las restricciones al acceso de mercado de divisas para los inversores; (iii) posibilita que las empresas extranjeras, a través de cualquier estructura local reconocida por la ley, puedan acceder a programas de investigación financiadas por entes públicos; y (iv) se iguala el acceso a crédito de las empresas extranjeras respecto a las nacionales. Un años después, en 1994, se igualará asimismo el trato entre las entidades bancarias extranjeras y locales, así como se anulará el “principio de reciprocidad” por el cual únicamente se permitía hasta entonces la radicación de filiales procedentes de países que garantizaban el mismo trato a las instituciones financieras argentinas.

Según avanzaba la década se liberalizaron algunos sectores que aún requerían de autorización previa para operar en ellos y se desreguló y facilitó la inversión en sectores tradicionalmente protegidos como el gasífero y petrolero otorgando, por ejemplo, licencias de explotación -pero sin ceder la propiedad que se mantenía estatal- o permitiendo su comercialización tanto interna como externa.

El gobierno de Menem modificó el tratamiento de la transferencia de tecnología recogiendo algunas de las demandas de las firmas extranjeras. En este sentido, modificó, por ejemplo, la normativa que regía la propiedad intelectual adaptándola a las exigencias de las ETN²⁸⁶ y eliminó el requisito de autorización de contratos de

²⁸⁶ Alguna normativa chocó con los intereses del capital nacional, como la referida, por ejemplo, a las patentes farmacéuticas que hasta 1993 no se reconocían en la legislación argentina. Así, en el transcurso de la tramitación de la nueva normativa, el Congreso modificó el proyecto original presentado por el ejecutivo, incorporando un periodo transitorio de hasta 5 años en los cuales no regiría la patente, recogiendo así, uno de los reclamos por parte de los empresarios locales para lamentar los intereses de las firmas extranjeras (Chudnovsky y López, 2001, pp. 119-120).

transferencia de tecnología entre la casa matriz y la subsidiaria local (Chundovsky y López (2001), pp. 117-120).

En síntesis, la Administración Menem profundizó en el enfoque liberal también en lo referente a las políticas de atracción de IED, procurando configurar un marco normativo lo más atractivo posible para sacar provecho de la extraordinaria expansión de flujos de IED que se estaba originando a escala internacional y que, también en Argentina, dejará registros de récord en afluencia de capitales. Cabe señalar que el grueso del marco normativo aprobado en 1993 no se ha modificado sustancialmente desde entonces y sigue en vigor en la actualidad (Kulfas *et al*, 2018)

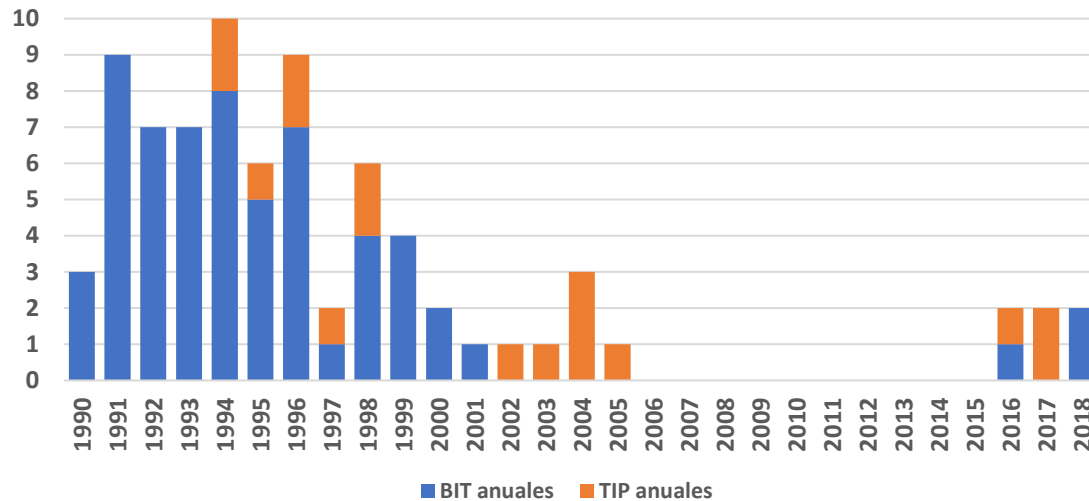
- (vi) **Firma de acuerdos internacionales en materia de inversión.** Otro de los elementos imprescindibles dentro de la estrategia *rules-based* para la atracción de capitales extranjeros lo constituye la firma de acuerdos multilaterales vinculados, directa o indirectamente, a la inversión extranjera. Consecuente con el objetivo declarado de atraer flujos de IED, a través de esta medida, se persigue otorgar una mayor seguridad jurídica para aumentar el interés de los inversores extranjeros que tengan interés en radicarse en el país. A diferencia de la década precedente²⁸⁷, en los 90 toma fuerza la idea de que la seguridad jurídica para el inversor extranjero no está lo suficientemente garantizada por las administraciones locales, de manera que desde diferentes ámbitos, se promueve el desarrollo de instancias de arbitraje y de resolución de controversias que superen el ámbito nacional y que sean reconocidos e incorporados al marco normativo local, bien a través de la adhesión del país a los organismos internacionales pertinentes (CIADI), o bien incluyéndolo en los tratados TBI. Como se comentó en el apartado anterior, durante los noventa proliferó la firma de este tipo de tratados internacionales de inversión que, por lo general, incluyen mecanismos para resolver las posibles controversias entre gobierno e inversores mediante la participación de instancias extra-nacionales que suelen considerarse más transparentes que las derivadas del propio estado receptor (véase el gráfico 8.13 del apartado anterior).

En la línea de ofrecer una mayor seguridad jurídica, la Administración Menem se sumó a la carrera de adherirse a organismos internacionales y a firmar acuerdos bilaterales que enviaran señales inequívocas sobre la apuesta del nuevo gobierno por la atracción de IED. Así, en noviembre de 1991 se aprobaba el Decreto 2.428 por el cual Argentina se adhería al Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones del Banco Mundial y hacía otro tanto al sumarse al Overseas Private Investment Corporation o siendo partícipe del Centro del Centro Internacional para el Arreglo de Disputas sobre Inversión (CIADI). Así mismo, durante la década de los noventa

²⁸⁷ En el caso de América Latina, hasta mediados de los años 80, las disputas entre inversor y gobierno se resolvían, por lo general, sin la intervención de otras instancias que no fueran nacionales en lo que se conocía como la Doctrina Calvo. Esta doctrina, que lleva el nombre del jurista argentino Carlos Calvo, supeditaba a los inversores extranjeros a la legislación nacional y, al mismo tiempo, y mucho más relevante, reclamaba la abstención de los Estados extranjeros en las disputas de sus inversores en terceros países (Stanley, 2004, p. 9-10).

Argentina llegará a firmar, como se muestra en el Gráfico 8.24, más del 80 por ciento de los 78 acuerdos de IIA que tiene firmados el país sudamericano desde entonces.

Gráfico 8.24. Número de AII firmados por Argentina anualmente por categoría, 1990-2018.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD, IIA Navigator.

A pesar de la coincidencia en el tiempo, entre la firma de los tratados de inversión y la llegada masiva de capitales foráneos, algunos autores no encuentran una relación directa en ello, si bien, como afirman Daniel Chudnosvky y Andrés López, este conjunto de medidas pudo suponer una condición necesaria, pero no suficiente²⁸⁸. Como recuerdan Matías Kulfas y colaboradores, Brasil no llegó, por ejemplo, a adherirse al CIADI y no por ello parece que se resintiera la afluencia de IED a este país sudamericano, y algunas de las privatizaciones en las que participaron las empresas españolas (Aerolíneas Argentina y Entel), se adjudicaron antes incluso de la firma del TBI entre Argentina y España.

Si al albur de lo anterior, no puede destacarse este elemento entre los determinantes más relevantes de la expansión de las ETN por aquella época, lo cierto es que, particularmente a partir de la crisis de fines de 2001, fue un instrumento ampliamente empleado por las ETN. Tal fue su magnitud que entre 2003 y 2007, las demandas contra Argentina representaron un cuarto de todos los casos iniciados en el marco del Convenio del CIADI. Particularmente intensa fue la demanda entre las empresas recién privatizadas que estimaron contrarios a sus intereses las reformas de emergencia económica aprobadas después de la crisis de 2001, particularmente aquellas que modificaban el sistema tarifario acordado diez años atrás. En conjunto, entre los años 2001 y 2012, se presentaron 50 demandas contra el Estado argentino, mayormente

²⁸⁸ Las ETN estudiadas por estos y otros autores no calificaban como determinante de inversión de alta importancia las políticas de liberalización de IED emprendidas a principios de los noventa. Esta importancia era aún menor entre las ETN que operaban en el sector industrial, pues consideraban que ya para entonces existían escasas restricciones a su actividad. Estas conclusiones se recogen en Chudnosvky y López (2001), Chudnosvky *et al* (1996) y Porta (1999), entre otros.

relacionadas con medidas adoptadas para hacer frente a la crisis²⁸⁹. Debe tenerse presente que, de haberse resuelto satisfactoriamente para los demandantes en el 100 por cien de los casos, el Estado argentino hubiera tenido que abonar en torno a 80.000 millones de dólares en concepto de indemnización, un pago que, en 2013, representaba el 13% de su PBI. A pesar de ello, en 2015, únicamente había sido condenado en 15 casos (de 55 que sumaba en 2015), por un importe en concepto de indemnización que ascendía a 1.400 millones de dólares (excluyendo intereses y costas) (Lavopa, 2015)²⁹⁰.

- (vii) **Planes de promoción, competencia vía incentivos**²⁹¹: Aunque en menor medida, el gobierno menemista también conjugó junto a la competencia *rules based* mostrada en los dos puntos anteriores, medidas que pueden ser incluidas entre las conocidas como competencia vía incentivos. Debe considerarse que este tipo de medidas no son únicamente competencia del Gobierno de la Nación, sino que otras administraciones tanto provinciales como también locales, tienen responsabilidad en esta materia y es frecuente encontrar medidas de incentivos impulsadas desde instituciones subnacionales.

En realidad, las políticas de incentivos deben de contextualizarse en un marco de reconfiguración de medidas de estímulo, pues los diferentes regímenes sectoriales, que brevemente se expondrán a continuación, se aprobaron al tiempo que se suprimían la mayoría de las políticas de fomento, particularmente, en el sector fabril, y que perduraban aún de la época sustitutiva. En este sentido, durante la década de los noventa, el gobierno, en consonancia con las políticas liberales, suprimió los planes de promoción industrial, redujo los beneficios concedidos y liquidó la actividad del Banco Nacional de Desarrollo, en un acto más simbólico que práctico, dado que desde finales de los ochenta apenas contaba con fondos propios (Schvarzer, 2000, p. 321). De hecho, algunos de los planes de estímulo, como los sectoriales que se muestran en el apartado b), suponen una clara contradicción con el proceso de desregulación impulsado por la

²⁸⁹ De los 50 casos presentados, 36 de ellos tienen información pública y en el 75% de estas últimas puede acreditarse que sus demandas guardan relación con alguna de las medidas tomadas a partir de 2001 para hacer frente a la crisis (Lavopa, 2015, p. 2). El Estado argentino entre los argumentos presentados para su defensa argüía que la salida de la Convertibilidad y algunas de las medidas, como la congelación de las tarifas de los precios de servicios públicos que afectaba a algunas empresas privatizadas demandantes, respondían a un “estado de necesidad” (Bouzas y Chudnovsky, 2004, p. 40).

²⁹⁰ Según el portal de Internet de CIADI, en junio de 2020, Argentina aún tiene pendiente de resolución 8 casos de un total de 56. Véase <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/cases/AdvancedSearch.aspx>.

²⁹¹ La competencia vía incentivos se refiere, por lo general, a incentivos del tipo fiscal y financieros. Los primeros incluyen reducciones en el tipo impositivo que grave actividades de los inversores; las conocidas como vacaciones fiscales; exenciones en derechos de importación; amortización acelerada; derechos de inversión y reinversión; deducciones sobre múltiples impuestos o sobre la cotización a la seguridad social. Entre los incentivos financieros más importantes destacan las subvenciones que, como se sabe, pueden ser de muchos tipos; son ampliamente utilizados, también, los préstamos subvencionados y las garantías de préstamos. Estos incentivos están por lo general sujetos, al menos nominalmente, a fines específicos, como subvenciones para capacitación laboral, subsidios salariales, donaciones de suelo para instalaciones, descuentos en el costo de la electricidad y el agua, y garantías de préstamos para líneas de crédito internacionales. Pueden contener también subsidios o provisión por parte de los gobiernos (nacionales, regionales o locales) de todo tipo de infraestructuras como ferrocarriles, carreteras, espacios industriales, instalaciones de tratamiento de aguas y similares construidos específicamente para el proyecto de inversión, etcétera (Omar, 2000, pp. 20-1).

administración Menem, tratándose más bien de una re-regulación oculta empleando la terminología de Daniel Azpiazu²⁹².

Durante la década de los noventa, se aprecian una serie de iniciativas que pueden adscribirse a aquellas consideradas como competencia vía incentivos, siempre con el objetivo de atraer capitales extranjeros. En rigor, estas medidas no suelen discriminar entre capitales foráneos o locales, pero bien por sus propias características o bien por los sectores a los que están dirigidas, aquellas suelen ser por lo general las principales beneficiadas. En esta línea, durante el transcurso de la década se implementaron los siguientes regímenes de promoción:

- a) Regímenes para favorecer la inversión productiva: Básicamente consistía en abaratar las importaciones de bienes de capital (reduciendo los aranceles de entrada en el país) y a incentivar la radicación de “plantas industriales llave en mano” eximiéndoles o abaratando significativamente la importación de maquinaria y equipos. Las grandes empresas y, particularmente, de origen extranjero fueron las más beneficiadas de estas medidas que, en el transcurso de los años, fueron modificadas o corregidas, bien para armonizarla con la regulación aprobada en el Mercosur, o bien para, por ejemplo, incentivar la contratación de proveedores locales. Estas medidas implicaron elevados costos fiscales para el Estado, además de afectar a los productores locales -y brasileños que exportaban a Argentina- de bienes de capital que, durante algunos años, se permitía que fueran importados a arancel cero.
- b) Regímenes sectoriales de promoción: En la década de los noventa se fomentaron desde las instancias públicas principalmente tres únicos sectores: La automoción (1991), la minería (1993), y el forestal (1992). El más importante de los tres, sin duda, fue el primero de ellos. El objetivo declarado era facilitar la reconversión de un sector que en la segunda mitad de los setenta se había reducido considerablemente con la reconfiguración e, incluso, la salida, de importantes firmas extranjera. En términos generales este régimen, de carácter transitorio, consistía en reservar mercado a los productores a través de cupos de importación y un sistema de comercio compensado que les permitía importar vehículos y autopartes con aranceles preferenciales; a cambio se les exigía un incremento en las exportaciones y un plan de inversiones tendiente a modernizar, ganar escala y reducir la gama de vehículos localmente fabricados. Así mismo, este régimen hubo de coordinarse con Brasil -y Uruguay- en el marco del Mercosur aplicando programas de intercambio comercial equilibrado entre empresa, cupos de intercambio para vehículos y autopartes (Protocolo 21) que eximían del pago de aranceles. Como se mostrará en

²⁹² Este y otros autores enfatizan en la contradicción que subyace respecto al neoliberalismo aplicado en el país, incidiendo para ello en las asimetrías que caracterizan al llamado “Programa de Desregulación” dado que se alejaría de la supuesta uniformidad que se pregona o que nace de los propios fundamentos de libre competencia. En este sentido, se critica cómo en un ejercicio de pragmatismo, se sancionan regímenes especiales como el que beneficia a la industria automotriz u otros de promoción regional, así como, las condiciones favorables para las empresas privatizadas que derivarían, desde este punto de vista, en un nulo riesgo empresario para los capitales privados (Azpiazu *et al*, 1999, pp. 21-2).

el siguiente apartado, este régimen junto a la existencia del Mercosur resultará exitoso tanto desde el punto de vista de atracción de inversiones como en términos de producción de vehículos²⁹³. En términos generales, el sector de la automoción disfrutó -y sigue disfrutando- de una protección y de unas condiciones de promoción casi únicas en el país. En cuanto al sector minero, los incentivos se materializaron particularmente en la denominada estabilidad fiscal que fue acompañada por una mejora en los servicios de asistencia técnica e información a través de la creación en 1996 del Servicio Geológico Minero Argentina (Segemar) con el objeto de ayudar a las ETN, particularmente, en materia de exportación. Según los estudios, la estabilidad fiscal que abarcaba a todos los niveles implicados del país (nacional, provincial y municipal), ofrecía una serie de ventajas fiscales (a través de deducciones básicamente) que se garantizaban por un periodo de 30 años. Este elemento es considerado como fundamental y determinante en el éxito de este mecanismo de promoción sin el cual difícilmente se habría logrado el nivel de atracción de IED en la década de los noventa²⁹⁴. Finalmente, el sector forestoindustrial se apoyó a través de mecanismos de subsidios (por hectárea plantada), estabilidad fiscal (por 33 años) y otra serie de incentivos fiscales, así como posibilidad de amortizaciones aceleradas para los inversores. En 1999, se aprobó la ley para Inversiones para Bosques Cultivados que, tras la aprobación de una prórroga de 10 años en enero de 2019 sigue aún en vigor. El Estado aportó unos 20 millones de dólares anuales durante el periodo 1993-1997 que redujo a 15 millones anuales hasta el año 2000. A diferencia de los dos casos anteriores, el éxito del régimen forestal en la atracción de capitales extranjeros no es tan evidente, aunque se sabe que entre 1995 y 1997 el sector forestal recibió 1.000 millones de dólares y que hacia mediados de 1998 estaban en estudio proyectos por valor de más de 4.000 millones de dólares en su mayoría procedentes de capitales extranjeros asociados en algunos casos también con capitales nacionales (Chudnovsky y López 2001, pp. 143-4).

²⁹³ Durante la década se instalaron nuevas plantas y se amplió la capacidad de la previamente existentes tanto entre las firmas ensambladoras como proveedoras de autopartes. Bastos Tigre *et al* (1999) estiman que entre 1990 y 1995 se invirtieron en torno a 2.040 millones de dólares en el sector de la automoción a los que cabría sumar otros 3.340 millones entre 1996 y 2000. La producción también se incrementó significativamente que pasó de menos de 100.000 unidades en 1990 a cerca de 450.000 en 1998 antes de entrar en la crisis de 2001. Las exportaciones, a su vez, de ser prácticamente inexistentes a principios de década ascendieron en torno a las 240.000 unidades en 1998 que, en su mayoría, se exportaban al resto de socios del Mercosur (Chudnovsky y López, 2001, p. 133). También mejoraron la escala y la productividad durante los noventa, aunque continuaron lejos de los mejores estándares internacionales, (Arza y López, 2008, pp. 136-7).

²⁹⁴ En 1998 la producción alcanzó el valor de 1.170 millones de dólares, un 140% mayor que en 1993 con una tasa anual promedio de crecimiento del 19,2%. En ese mismo periodo las exportaciones se incrementaron a una tasa anual promedio de 106% y se invirtieron en destinitos proyectos el acumulado de 1.741 millones de dólares a los que habría que sumar los 584 millones invertidos en la exploración. De cuatro firmas extranjeras activas en la fase de exploración en 1992 se pasó a más de ochenta en 1997 y el número de perforaciones pasó de 17.000 anuales en promedio entre 1970 y 1992 a 160.000 en 1996, (Chudnovsky y López, 2001, p. 140).

- c) Otras políticas de incentivos: Durante la década de los noventa se exploraron con menor fortuna otra serie de medidas, como son la promoción no industrial en las provincias más pobres (agroindustria y turismo) o la posibilidad de desarrollar zonas francas (una por provincia y alguna más si estuviera justificado). Las instituciones subnacionales, así como las administraciones provinciales y municipales se apuntaron a la carrera por la atracción de IED compitiendo vía incentivos tanto entre regiones del país como brasileñas. Estas medidas comprendieron, por lo general, incentivos de tipo fiscal -si bien la fiscalidad en Argentina está fuertemente concentrada en el Gobierno Nacional-, en la mejora de infraestructuras, capacitación de mano de obra y cesiones de suelo en condiciones ventajosas. Más allá de algunos casos puntuales, el éxito de estas medidas encaminadas a mejorar los factores de localización no surtió un gran efecto sobre las decisiones de radicación entre las ETN.

De todo lo anterior puede concluirse que las medidas adoptadas durante los años noventa por el gobierno de Carlos Saúl Menem contribuyeron, en diferente grado, a potenciar la afluencia masiva de capitales que recibirá el país en la década previa a la crisis de 2001 y 2002. La apuesta del Gobierno de la Nación por competir en la atracción de capitales, junto a los logros en la estabilidad macroeconómica durante el periodo de la Convertibilidad, hicieron de Argentina un territorio atractivo en una coyuntura en la cual muchas empresas extranjeras estaban en plena expansión internacional. La administración Menem supo conjugar las dificultades económicas por las que atravesaba una economía fuertemente endeudada y marcada por una profunda inestabilidad macroeconómica diseñando un plan que, si bien contenía a los acreedores extranjeros y estabilizaba la turbulenta macroeconomía del país, dependía enormemente para su sostenimiento de la afluencia de capital extranjero o de superávit comerciales. En efecto, el plan requería de fuertes ingresos del exterior y sostenidos en el tiempo, los cuales se lograron en un primer momento gracias, en buena medida, al proceso de privatización, donde los capitales extranjeros fueron protagonistas (junto con los grandes empresarios locales). Para ello, contó con el respaldo y beneplácito de los organismos internacionales y, durante la década de los noventa, Argentina fue considerado como el alumno ejemplar del Consenso de Washington.

En materia de distribución sectorial, estos años (medida desde 1992 a 2002), la afluencia de IED acentuó algunas de las tendencias heredadas de la década anterior, con una pérdida de peso de la industria manufacturera, otrora destino predilecto de los capitales extranjeros (21,7%), superado por actividades vinculadas al sector primario (37%) y, muy especialmente, por el terciario que representa el mayor valor porcentual (41,3%). En este último se advierte, en los primeros años de la década (1992-94), una importante afluencia vinculada a la privatización de servicios públicos (agua, energía y gas 30,9%) que se traslada posteriormente al sector financiero (Bancos 25% en 1997-8). Téngase presente, en cualquier caso, que una gran operación de IED puede alterar significativamente el dato estadístico, como ocurre, por ejemplo, con el registro del rubro de petróleo de 1999-00 que en torno al 60 por ciento responde a la compra de YPF por parte de Repsol. En el sector manufacturero los rubros más atractivos para los capitales extranjeros resultaron ser la industria alimenticia y química.

Tabla 8.1. Entrada de IED en Argentina por sector de destino, 1992-2002 (en millones de dólares y porcentaje).

	1992-94	1995-96	1997-98	1999-00	2001-02	1992-02
Total (millones dólares)	10.859	12.557	16.451	34.406	2,951	77,226
Petróleo	18,4	11,8	8,6	59,7	67,1	35,5
Minería	0,1	6,5	0,5	0,2	5,1	1,5
Industria Manufacturera	30,3	39,5	27,1	10,0	21,9	21,7
Alimentos bebida y tabaco	16,0	9,5	3,7	4,9	-1,3	6,7
Textil y cueros	0,2	0,8	0,2	-0,2	-1,4	0,1
Papel	-0,4	3,9	2,6	0,3	-5,6	1,1
Químico, caucho y plástico	8,2	13,8	6,1	4,2	19,4	7,3
Acero y aluminio	1,4	0,4	4,0	0,2	26,0	2,2
Maquinaria y equipos	-1,2	1,4	1,3	0,9	-7,2	0,5
Equipos automoción y transporte	5,1	9,3	7,0	-0,2	-5,6	3,4
Servicios	51,1	42,2	63,8	30,1	5,9	41,3
Agua, electricidad y gas	30,9	14,3	14,9	4,1	4,8	11,8
Comercio	4,3	6,7	5,2	2,3	8,0	4,1
Transporte y comunicaciones	2,4	6,2	6,7	13,3	-18,6	8,0
Bancos	7,1	10,0	25,1	3,3	13,5	9,9
Otros servicios	6,4	5,0	11,9	7,1	-1,7	7,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bouzas y Chudnovsky (2004), p.7.

La misma fuente de información nos ofrece una distribución geográfica de la procedencia de los inversores, donde cabe destacar la posición de España como el origen de la mayor cantidad de flujo de IED en Argentina si se toma el periodo que transcurre entre 1992 y 2002. En efecto,

considerando ese rango de años el 37,7 por ciento de los flujos recibidos por Argentina procedían de inversores españoles llegando a superar al tradicional inversor desde finales de los 40 que, como se sabe, era Estados Unidos (22,9%). Destacan otros inversores europeos particularmente intensos en la segunda mitad de la década, como Francia (9%), Italia (4%), Países Bajos (3,8) o Alemania (2,3%). Recuérdese que la presencia de firmas italianas era importante en la década de los ochenta, particularmente en algunas ramas industriales. En la década de los noventa, también participaron en algunas de las privatizaciones junto a capitales franceses (Entel). Dentro de los flujos regionales, sobresale el procedente de las firmas radicadas en Chile, el tercer país con mayor representación, con un 4 por ciento del total para el periodo analizado con un pico, a mediados de década, que supera el 13,5 porcentual.

Tabla 8.2. Entrada de IED en Argentina por país de origen, 1992-2002 (en porcentaje).

	1992-94	1995-96	1997-98	1999-00	2001-02	1992-02
Estados Unidos	40,3	35,8	26,9	14,3	-17,7	22,9
España	1,9	10,1	19,4	71,9	-0,8	37,7
Chile	9,3	13,5	5,5	-1,0	-6,1	4,0
Francia	10,6	5,1	9,5	6,4	55,7	9,3
Reino Unido	5,6	2,1	2,9	-0,2	6,1	1,9
Países Bajos	5,0	2,6	11,8	0,1	2,8	3,8
Italia	3,2	6,7	5,7	3,5	-8,3	4,0
Alemania	2,8	2,1	6,2	0,5	0,6	2,3
Otros países	21,3	22,0	12,1	4,5	75,0	14,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bouza y Chudnovsky (2004), p.7.

En términos de flujos de IED arribados a Argentina no cabe duda de que la década de los noventa fue extraordinaria. Lo fue, comparado con otros periodos anteriores y, como se verá, también en los posteriores; incluido si se compara con lo que sucedía en el resto del mundo. Argentina fue, en efecto, uno de los principales destinos mundiales de la IED por aquellos años. Como se mostró anteriormente la crisis de finales de 2001 impactará significativamente sobre los flujos de IED recibidos en el país pero, aunque en el periodo posconvertibilidad la afluencia de capitales extranjeros no será tan importante como en la última década de siglo, lo cierto es que el capital extranjero seguirá desempeñando un papel importante en la economía argentina. Esto se debe, particularmente, al hecho que a la profunda caída de fines de 2001 y 2002, le siguió una extraordinaria recuperación económica, que dará paso a una de las etapas de crecimiento más aceleradas del país durante los años 2003 hasta 2011, únicamente interrumpida durante ese periodo, brevemente, en 2008. Durante este intervalo, el crecimiento económico argentino se situó a la cabeza de los registrados en la región hasta la desaceleración de 2012 que la devolvería al grupo con peor desempeño (Kulfas, 2016). A partir de 2012, Argentina ha

intercalado ejercicios con incrementos superiores al 2 por ciento con caídas de dimensiones similares.

Los resultados negativos de la IED -y de la economía en general- en el transcurso de los años 2001 y 2002, así como las medidas adoptadas para salir de la crisis, no afectarían por igual, como se mostrará más adelante, al conjunto de las ETN radicadas en el país, pero en términos generales, la caída de la IED en un contexto de emergencia económica no se tradujo en una salida masiva de empresas extranjeras que, muy al contrario, optaron por sanear sus balances y adaptarse a las nuevas condiciones económicas que se abrirían con el fin de la convertibilidad y la expansión económica que le sucederá (Bezchinky *et al*, 2007). Aun así, en sintonía con otros indicadores económicos, los flujos de IED sufrieron una significativa caída. Debe considerarse además que poco antes, en 1999, se había logrado el pico máximo de entrada de IED un dato eso sí, muy condicionado por la venta de YPF. Por ello, a pesar de que entre 1999 y 2000 la afluencia de IED se contrae en un 41 por ciento, lo cierto es que los más de 10.000 millones de dólares recibidos suponen un hito respecto a los datos de la década anterior si se descuenta el extraordinario impacto de la venta de YPF en el ejercicio anterior. Tal es así, que deberán pasar diez años hasta que, en 2010, se logre superar de nuevo el umbral de los 10.000 millones. Considerando como excelente el resultado del año 2000, la contracción del 80 por ciento de la entrada de flujos de IED al año siguiente muestra la extraordinaria magnitud de la caída. En concreto, Argentina pasa de recibir 10.418 en el año 2000 a ingresar 2.166, 2.149 y 1.652 en los tres siguientes años respectivamente (véase el gráfico 8.16).

El hundimiento de la economía argentina en 2001-2002 constituye la abrupta expresión de un modelo que ya daba señales de agotamiento desde 1998²⁹⁵. El régimen de convertibilidad, pilar fundamental sobre el que sostuvo la economía argentina desde su implantación en 1991 comenzaba, a finales de siglo, a dar muestras claras de insostenibilidad, expresándose en los déficits tanto fiscal²⁹⁶ como comercial²⁹⁷ que venían acumulándose desde que se implantara el

²⁹⁵ En el año 2000 el PIB se contrajo un 0,8%, en 2001 4,4% y en 2002 se hundió hasta un 10,9%. En este último año, cuando los efectos de la crisis se hicieron más evidentes, el consumo se redujo 12,7%, la inversión un 36,1% y las importaciones un 49,7% (Rapoport, 2007, p. 917).

²⁹⁶ Las finanzas públicas del sector público se tornaron deficitarias en 1994 y no volvieron a mostrar resultado positivo en lo restaría de década (Rapoport, 2005 p. 796). En un contexto en el cual incrementaba la deuda pública -superando cada año al anterior- solo se vio algo aliviada con los programas de privatización de principios de los noventa y la venta de YPF en 1999 reduciendo gastos e ingresando efectivo por su venta, así como las reformas privatizadoras de la seguridad social (1994) y de pensiones (1993) lograron reducir en parte una carga de gastos presionada al alza por los intereses de la cada vez mayor deuda contraída. A lo largo de la década el gobierno también procuró incrementar la recaudación a través de reformas impositivas -como, por ejemplo, la subida del tipo impositivo del IVA (del 13% al 18% en 1992 y del 18% al 21% apenas tres años después)-, pero según se acercaba el fin de siglo el déficit del sector público no solo no se lograba reducir, sino que las expectativas futuras con mayores tasas de pobreza y desigualdad, y en pleno periodo preelectoral, hacían desistir incluso de que pudiera llegar a ser contenido.

²⁹⁷ La balanza comercial argentina resultó negativa entre los años 1992 y 1999 exceptuando los años 1995 y 1996 con 841 y 49 millones dólares de superávit, respectivamente. El resto de años fue claramente deficitario: 1992 (-2.637); 1993 (-3.666); 1994 (-5.751); 1997 (-4.019); 1998 (-4.944); 1999 (-2.200), particularmente por el salto de las importaciones que solo entre 1992 y 1994 se multiplicaron por un factor de 2,7 incrementándose la importación, sobre todo, de bienes de capital asociado con el aumento de inversiones de equipo y sustitución de maquinaria nacional. Posterior a la devaluación, las

régimen monetario, alcanzando magnitudes cada vez más difíciles de gestionar. A su vez, el contexto internacional, tras la crisis rusa y el contagio de inestabilidad que se tradujo en una búsqueda de refugio de “calidad”, retrajo recursos financieros de las economías emergentes en general, haciendo particularmente daño a una economía argentina que dependía cada vez más de dichos capitales financieros externos para el sostenimiento del uno a uno. Otros desequilibrios internos, como el aumento de la pobreza a tasas desconocidas, así como el despegue del desempleo²⁹⁸ parecían empujar a una salida del régimen de convertibilidad.

Si el pilar fundamental sobre la que se apoyó la economía argentina en los noventa fue anclar su moneda nacional a la divisa norteamericana, su traumática salida y la inmediata devaluación²⁹⁹ del peso argentino que le siguió, constituiría el principal elemento que impulsaría la rápida recuperación y el sostenido crecimiento durante los próximos años que el gobierno quiso continuar mediante una política deliberada para mantener el tipo de cambio alto. En el contexto internacional, se dieron dos elementos que favorecieron la recuperación económica: por un lado, el recién elegido nuevo gobierno en mayo de 2003, bajo la dirección de Néstor Kirchner, consiguió a través de la negociación con los acreedores externos estabilizar los desequilibrios financieros, bien acordando nuevas formas de pago o bien ganando tiempo respecto a los acreedores más contrarios a la negociación y, por otro, los precios internacionales de intercambio se tornaron beneficiosos para los intereses argentinos, particularmente, con el alza de los precios de las *commodities* que exporta Argentina y la emergente aparición de China como mercado para las exportaciones³⁰⁰ (Heymann 2006).

Superado los años más críticos de la crisis, la entrada de flujos de IED fue recuperándose de acuerdo con el mejor desempeño de la actividad económica acompañada por la expansión del mercado local. Los datos de afluencia de IED que se registraron a partir de 2003, como se ha comentado, no llegaron a niveles previos de la década de los 90 en términos absolutos, sin embargo, sí mantuvieron un comportamiento semejante si se excluyen algunas de las particularidades muy específicas de la década de los noventa.

importaciones se desplomaron restableciéndose la balanza comercial y dando resultados elevados a partir de 2002 (16.661) (Heymann, 2006, p. 18).

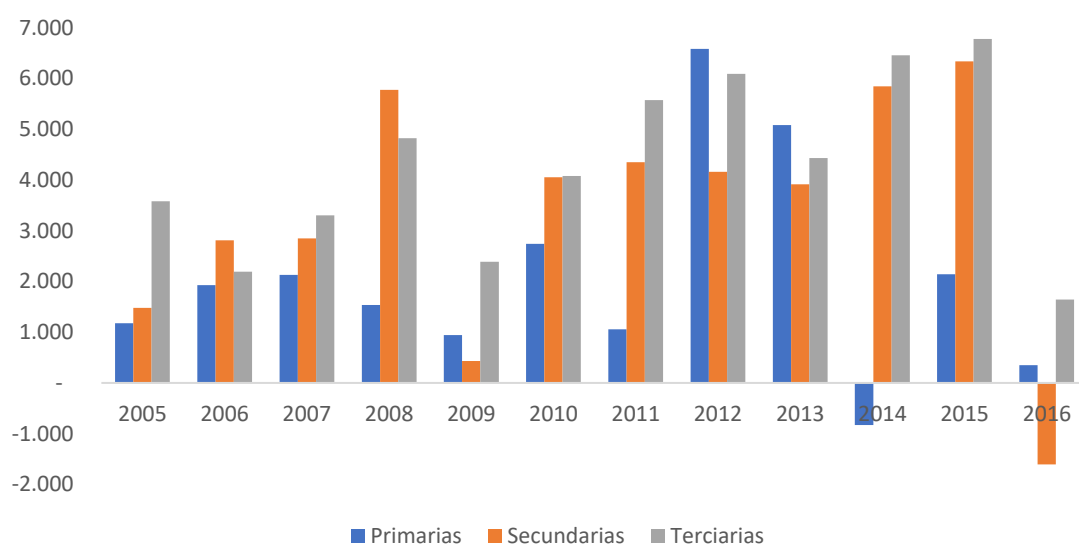
²⁹⁸ La tasa de pobreza se incrementó del 17,25% en 1993 a 26,9% en 1999 con un pico máximo entre tanto del 27,3% en 1996. Después del 1995, el índice de pobreza siempre se mantuvo por encima del 25%. En 2002, en medio de la debacle económica, ascendió hasta el 51%. En paralelo siguió la tasa de desempleo que a partir de 1993 no llegó a ser inferior del 34% (Heymann, 2006, p. 24).

²⁹⁹ Tras un intento de depreciar la moneda incorporando el euro a la cesta de divisas para mantener la convertibilidad y aliviar las transacciones comerciales, en enero de 2002 se terminó oficialmente el uno a uno, tras devaluar la moneda en un 40% fijando el peso a 1,4 respecto al dólar para unos meses después dejarlo flotar. El peso argentino llegó a intercambiarse por casi cuatro dólares.

³⁰⁰ Según datos recogidos por la CEPAL, durante el periodo 2002 y 2008 los precios de las exportaciones argentinas se incrementaron anualmente un 7,3% y el volumen de exportación creció, durante esos mismos años, a tasas de crecimiento promedio de 5,7%, CEPAL (2010), p. 77. La mayoría de los incrementos de precio responden a las *commodities*, particularmente, el petróleo crudo, el cobre, el mineral de hierro, las semillas de soja, el gas natural y las carnes y despojos según destaca el citado informe.

El BCRA ofrece datos que permiten analizar el periodo de la *postconvertibilidad* tanto desde un punto sectorial como geográfico, durante los años comprendido entre los años 2004 y 2016³⁰¹. Según el anexo estadístico de esta institución los flujos de IED arribados a Argentina entre 2005 y 2016, han tenido como destino a empresas con actividades del sector primario en un 21,3 por ciento del total, otro 34,7 por ciento a firmas con actividades secundarias (industria manufacturera y construcción) y el restante 44 por ciento aglutinaría la amalgama de actividades comerciales y de servicios. En el siguiente cuadro se muestran, según esta clasificación propia, los resultados año por año, y puede apreciarse la tradicional volatilidad que acompaña a los flujos de IED.

Gráfico 8.25. Ingresos de flujos de IED en Argentina según actividades, 2005-2016 (en millones de dólares).



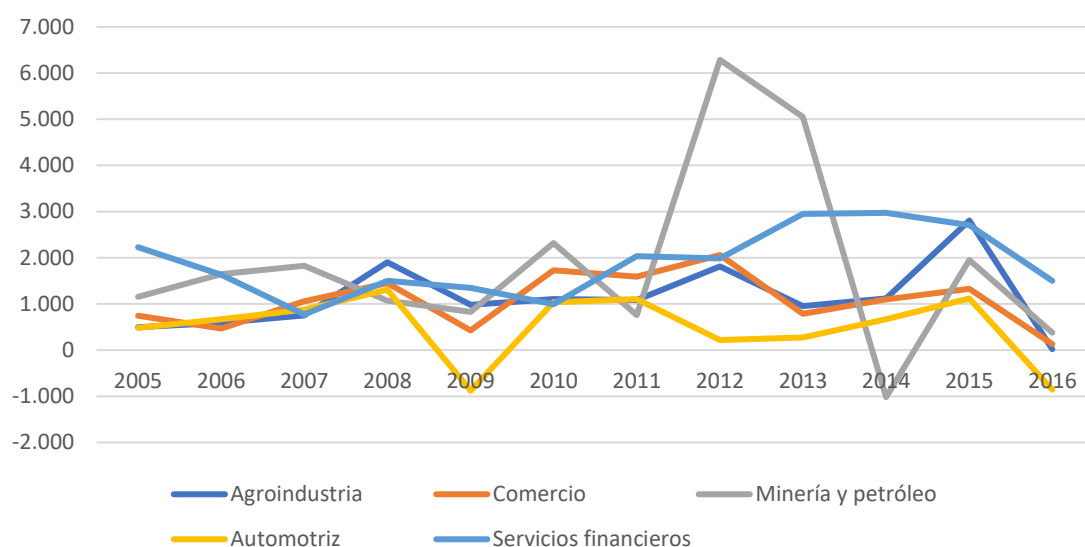
Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA.

La apertura sectorial de los datos del BCRA presenta, a su vez, un segundo nivel que permite indagar con mayor detalle en las diferentes áreas con mayor atracción inversora. En este sentido, además, permite realizar diferentes agrupaciones en las que, por ejemplo, podemos elaborar distintas series que nos muestran aquellas actividades en las cuales operan las empresas receptoras de los flujos de IED de acuerdo a otros criterios distintos a los agrupados bajo el primer nivel. Este ejercicio resulta interesante para resaltar el peso del sector agroindustrial como receptor de IED que congrega diversas actividades relacionadas con las ventajas naturales que ofrece el campo argentino. La diferenciación entre agricultura y otras ramas vinculadas pero que se agrupan en el sector manufacturas (elaboración de bebidas, alimentos o tabacos), a menudo esconden el peso de los capitales extranjeros en uno de los

³⁰¹ Además del anexo estadístico el BCRA ofrece una serie de boletines anuales bajo el título “Las inversiones directas en empresas Residentes” desde el año 2007 hasta 2016. Los datos siguen sin actualizarse y el último registro sigue siendo 2016. La institución afirma al respecto mediante su enlace de la web (http://www.bkra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Inversiones_directas.asp) que “la información actualizada está en proceso de análisis para su publicación”. El INDEC, por su parte, en lo referente a la IED no ofrece información desagregada por países o sectores.

conjuntos económicos más importantes del país. Medida en este sentido, sin embargo, la IED se muestra importante en la cadena agroindustrial de país, tal y como puede advertirse en el siguiente gráfico junto a otras series seleccionadas³⁰². Los cinco grupos seleccionados supone el 66,34 por ciento del total de flujos de IED radicado en el país durante aquellos años y revela la concentración del capital extranjero en estos pocos sectores. Junto a la agroindustria, las ramas con elevada presencia de ETN serían la automotriz, minería y petróleo, comercio y servicios financieros.

Gráfico 8.26. Ingresos de flujos de IED en Argentina según áreas seleccionadas, 2005-2016 (en millones de dólares).

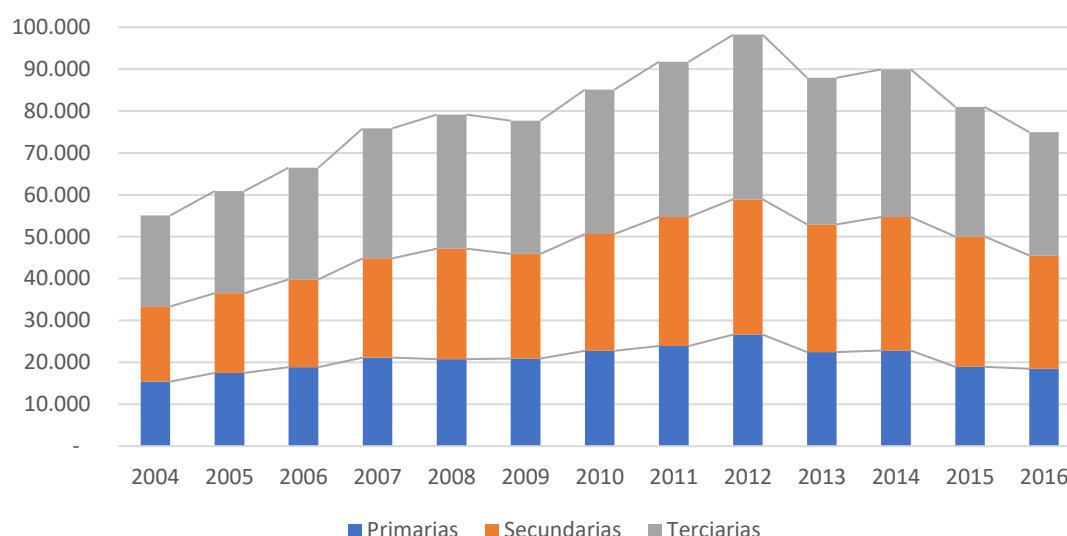


Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA.

La tradicional volatilidad de los flujos de IED queda de alguna manera compensada si se muestran los datos en términos acumulados. Efectivamente, si se grafía la posición inversora de primer nivel del país siguiendo la clasificación tradicional, se comprueba que sigue una evolución regular en cuanto a la contribución de cada serie sobre el total. Sin grandes variaciones durante el periodo analizado, el sector primario promedia un 27 por ciento, el secundario un 33 por ciento y el terciario el 40 por ciento restante. El sector servicios sigue siendo, el que mayor atracción genera también en los primeros años de siglo.

³⁰² Partiendo de la clasificación del BCRA, la series del gráfico están compuestas por: **(i) Agroindustria:** Agricultura, ganadería, caza y servicios de apoyo; Elaboración de bebidas; Elaboración de productos alimenticios; Elaboración de productos de tabaco; Pesca, acuicultura y servicios de apoyo; **(ii) Comercio:** Comercio al por mayor y/o en comisión o consignación, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; **(iii) Minería y petróleo:** Explotación de minas y canteras ncp; Extracción de carbón y lignito; Extracción de minerales metalíferos; Extracción de petróleo crudo y gas natural; Servicios de apoyo para la minería; **(iv) Automotriz:** Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; **(v) Servicios financieros:** Otras sociedades financieras; Sociedades captadoras de depósitos, excepto el banco central. La mayoría de las actividades aquí recogidas representan los mayores montos de IED también de manera individual.

Gráfico 8.27. Posición inversora según actividad, 2004-2016 (en millones de dólares).

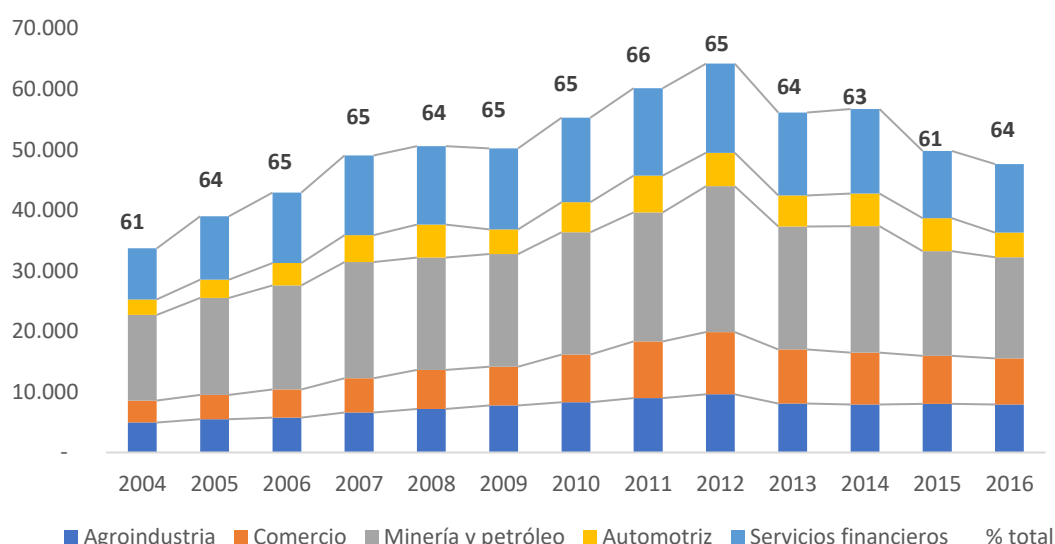


*Posición inversora a 31 de diciembre de cada año seleccionado.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA.

Respecto a la posición inversora extranjera en las ramas seleccionadas anteriormente, se observa la contribución de los capitales extranjeros en la reprimarización de la economía argentina, señalada anteriormente. Asimismo, en el seno de la actividad terciaria los servicios financieros ocupan una relevancia significativa, mostrándose como uno de los más importantes entre el conjunto de actividades que congregan en torno a dos tercios de la IED.

Gráfico 8.28. Posición inversora de actividades seleccionadas, 2004-2016 (en millones de dólares y porcentaje).



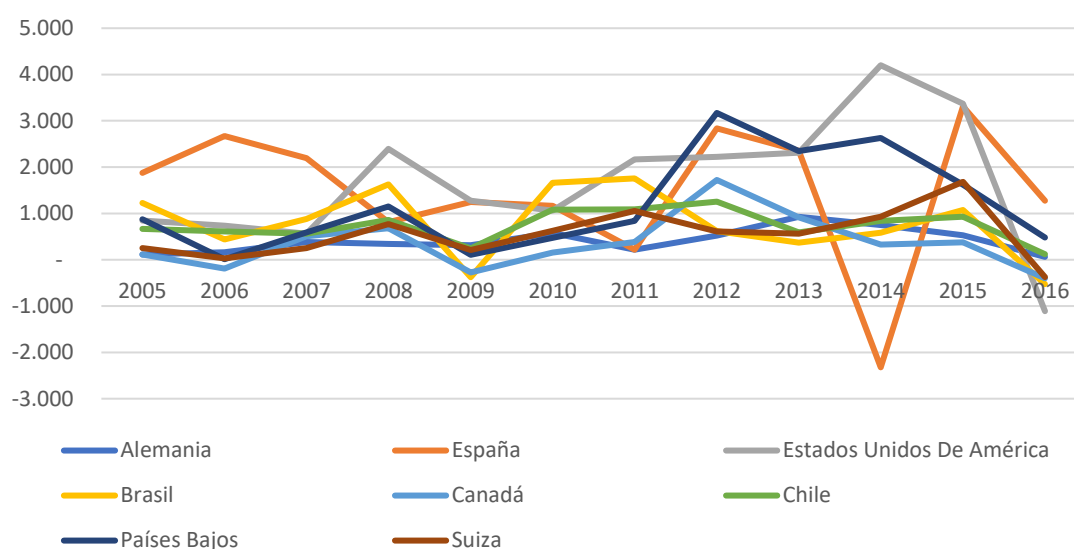
*Posición inversora a 31 de diciembre de cada año seleccionado.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA.

Finalmente, el análisis geográfico sobre la procedencia de las inversiones muestra que, en materia de flujos recibidos, se confirman las dos de las principales características de este

indicador: la volatilidad y la concentración geográfica de estos flujos. El primero de ellos se ha señalado en reiteradas ocasiones y es apreciable en cualquier serie grafiada en flujos de IED, y el segundo, puede concluirse cuando el 74 por ciento de todos los emisores de flujos del periodo 2005-2016 procede de apenas 8 países. Todos aportan individualmente un porcentaje superior al 4 por ciento del conjunto, destacándose la aportación de EEUU con un 17 por ciento, seguido de cerca por España y Holanda con el 15 y 12 por ciento respectivamente. Únicamente estos tres países contribuyeron, en términos de flujos, con el 44 por ciento del total recibido por Argentina durante estos años. Los restantes cinco países aportaron un 30 por ciento más hasta prácticamente alcanzar los tres cuartos del monto total.

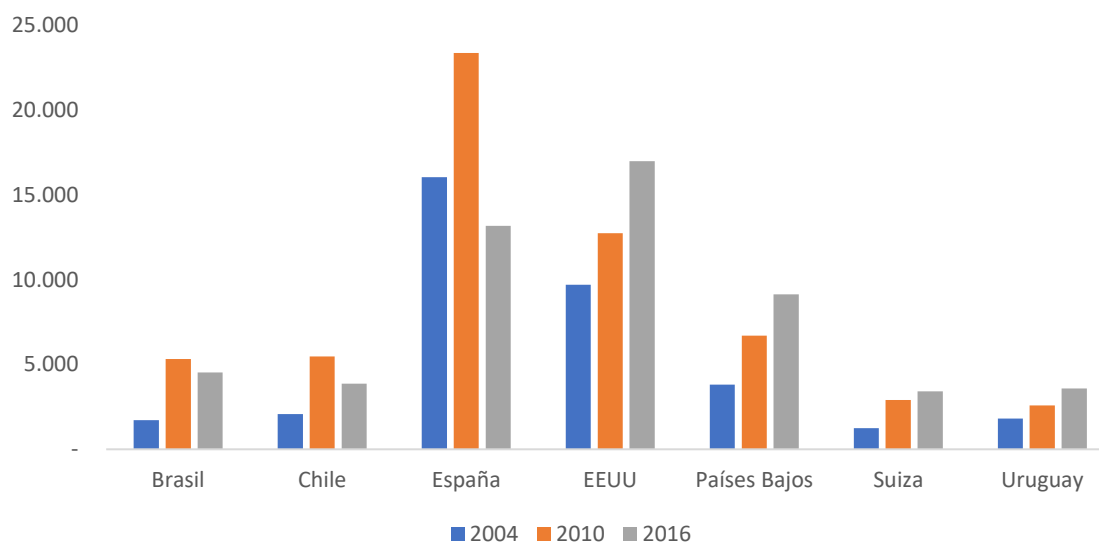
Gráfico 8.29. Flujos de IED recibidos por Argentina según origen geográfico, 2005-2016 (en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA.

La concentración geográfica es más evidente si en lugar de tomar flujos, se hace referencia al acumulado. Los principales siete países con mejor posición inversora son suficientes para representar el origen del 66 por ciento de stock en 2004, el 69 en 2010 y el 73 en 2016, último año del que se conoce registro. Como se ve en el siguiente gráfico, España y EEUU vuelven a encabezar el ranking, destacándose a continuación la contribución de Países Bajos, Brasil, Chile, Uruguay y Suiza. En efecto tanto España como EEUU sobresalen respecto al resto de países líderes con porcentajes promedios para el conjunto del periodo de 25 por ciento para los inversores españoles y 18 por ciento para el país del norte de América. España llega a representar el 31 por ciento del conjunto entre los años 2005 y 2007 liderando el ranking hasta 2014 cuando cede esta posición a EEUU con máximos para este país del 23 por ciento en 2015. Cabe señalar por motivos distintos, la pérdida de peso de los capitales británicos que, para el periodo comprendido, promedia un 2,12 por ciento del conjunto de la posición pasiva bruta, muy lejos de los registros de periodos anteriores.

Gráfico 8.30. Posición Pasiva Bruta de Argentina respecto a los principales países emisores de IED, 2004-2016 (en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA.

Las inversiones extranjeras radicadas en Argentina, en términos generales, han seguido una evolución similar a lo ocurrido a nivel internacional, más allá de las particularidades propias del país. Los años 70 representaron una década turbulenta también para las inversiones extranjeras con apenas incidencia en el último gobierno de Perón que, tras el golpe de Estado y el abandono definitivo del modelo *sustitutivo*, tampoco mejoró en exceso, destacándose más algunas desinversiones que los modestos ingresos recibidos. La década de los 80 no consiguió revertir en exceso el comportamiento de los flujos foráneos y hubo que esperar a los primeros años de los noventa en los cuales la simbiosis entre las reformas internas, los cambios tecnológicos y estructurales de las firmas, así como su apuesta por la internacionalización, colocaría, de nuevo, a Argentina entre los países en desarrollo más atractivos para los inversores foráneos. De esta manera, el país se integraba de manera extraordinaria en la tercera ola de IED.

Como se mostró, el patrón sectorial a partir de los años setenta ha sido diferente respecto al modelo *sustitutivo*, acentuándose la pérdida de peso, en conjunto, de las actividades manufactureras y ganando protagonismo aquellas vinculadas al sector primario y terciario. Este último ha congregado el mayor número de inversiones impulsado por la expansión de ramas relacionadas con los servicios, así como por los cambios en la privatización de empresas públicas en los primeros años noventa -en su mayoría terciarias- y por la expansión y extranjerización del sector financiero. La minería y las inversiones vinculadas con los hidrocarburos han registrado incrementos sustanciales respecto al modelo anterior, reforzándose la *primarización* de la economía argentina. A esto último también ha contribuido la expansión de la denominada agroindustria. Por un lado, tanto en los noventa como en los años de la posconvertibilidad la evolución favorable de los precios de ciertas *commodities* -como las oleaginosas- han contribuido a la expansión del agro argentino y, por otro lado, la industria vinculada a los recursos naturales -alimentos, por ejemplo- ha sido un importante motor del crecimiento de la economía argentina como de atracción de flujos de IED. Al igual que esos sectores, otros

tradicionalmente atractivos para los inversores extranjeros como la automotriz, la industria petroquímica y un grupo reducido de ramas han congregado la mayoría de los proyectos fabriles.

En cuanto a la procedencia, dependiendo de los intervalos que se tomen, el liderazgo de los inversores se ha repartido entre los capitales estadounidenses y españoles. El primero de ellos, no sorprende, porque también lo fue en el modelo *sustitutivo*, pero el caso español es particularmente novedoso considerando lo expuesto en los capítulos anteriores. En el siguiente capítulo se tratará con mayor detalle las inversiones españolas, pero cabe destacar aquí la apuesta más allá de las privatizaciones de los capitales españoles que, tras la profunda crisis de principios de siglo, se mantuvieron en cabeza junto a los procedentes de EEUU. No puede decirse lo mismo, por ejemplo, de los capitales franceses o italianos que, tras destacar entre los mayores inversores en los noventa, perdieron relevancia en las dos últimas décadas. En sentido contrario, sobresalen los inversores brasileños que en las dos últimas décadas han incrementado notablemente su participación en la economía argentina.

8.3. Expansión de la ETN en Argentina

Este apartado final expondrá la internacionalización del capital en Argentina durante el periodo *post-sustitutivo* desde el punto de vista de la ETN. Para ello, primero se abordará la importancia adquirida por este tipo de empresa en el país, a menudo, identificado bajo los términos de *extranjerización*, *transnacionalización* o *desnacionalización* de la economía argentina. A continuación, se afrontarán las diferentes estrategias corporativas desplegadas por las ETN en el país. El grado de extranjerización como el alcance de la estrategias y formas de organización añaden elementos cualitativos de interés al análisis cuantitativo mostrado apartado anterior. Finalmente, dado que la internacionalización del capital también se expresa en la expansión exterior del capital argentino, el apartado se cerrará con el estudio de la internacionalización de las firmas argentinas en el exterior siguiendo el esquema empleado en otros capítulos.

8.3.1. Importancia de la ETN en la economía argentina: avance en su *extranjerización*

Como no puede ser de otra manera, el significativo atractivo de la economía argentina como receptor en la tercera oleada de IED se tradujo en una profundización de la presencia de las ETN en el país que, como se deduce de los capítulos anteriores, siempre fue importante desde muy temprano. Particularmente a partir de finales de la década de los 80, la presencia de la ETN y su peso en la economía fue incrementándose lo que llamó la atención de muchos analistas locales que empezaron a emplear términos como *transnacionalización* o *extranjerización* de manera más frecuente en sus análisis sobre la economía argentina³⁰³. Si bien la importancia de las ETN tras el fin del proceso sustitutivo no solo se mantuvo, sino que se profundizó, la forma de

³⁰³ Como se vio en apartados anteriores previa a la expansión de las ETN en la década de los noventa existía una amplia literatura que indagaba sobre el fenómeno transnacional en el caso argentino fuertemente influenciado por el *estructuralismo* de la CEPAL y de las corrientes *dependentistas*. Como no puede ser de otra manera, la intensificación del fenómeno de la internacionalización en Argentina –y otros países de América Latina- durante a partir de la década de los noventa no pasará desapercibido y revitalizará la investigación sobre este particular. Términos como *transnacionalización* y *extranjerización* serán empleados como objeto de estudio. Pueden citarse innumerables obras, entre otros, Chudnovsky y López (2001) o Manzanelli y Schorr (2012) que directamente emplean alguno de dichos términos en el propio título de su obra.

inserción y la estrategia desplegada por las firmas extranjeras, sin embargo, fue marcadamente diferente, adaptándose a las nuevas circunstancias abiertas tras el ascenso de la Junta Militar y en adelante.

La nueva circunstancia del modelo post-sustitutivo en ciernes consistió, efectivamente, en un cambio estratégico que, los primeros años de la dictadura a partir de 1976 llevo a importantes ETN a optar incluso por su retirada del país. La inestabilidad económica desde mediados de los setenta hasta las postrimerías de los ochenta, junto a la incertidumbre generada por una política económica que rompía con los fundamentos del modelo anterior, provocaron el cierre de plantas y el retiro o reducción de la actividad de las ETN en el país. Esta deriva fue particularmente intensa en el sector manufacturero, otrora principal atractivo para los inversores extranjeros y que veía alteradas sus condiciones generales de manera más profunda. Los efectos de la nueva política de apertura fueron notorios, efectivamente, en la industria manufacturera, particularmente en aquellas ramas más expuestas a las ventajas que ofrecía el modelo sustitutivo y que no pudieron sobreponerse a los efectos inmediatos de la apertura comercial y la reducción de las medidas proteccionistas. Esto obligaba a las ETN –y al conjunto de empresas operativas- a redefinir una estrategia predominantemente orientada a la explotación del mercado doméstico bien protegido de las importaciones gracias a las elevadas barreras de entrada. El sector manufacturero que había logrado uno de sus mejores registros en 1974, se vio abocado a una abrupta reestructuración marcada, además, por un contexto de crisis de la demanda interna, el atraso cambiario y una política comercial que favorecían la entrada indiscriminada de importaciones. Este desempeño negativo fue especialmente intenso en algunas ramas manufactureras con gran presencia de ETN como, por ejemplo, la recién señalada industria de la automoción, pero también otras como la producción de electrodomésticos o cigarrillos.

Recuérdese el gran protagonismo de las ETN adquirido durante la segunda etapa sustitutiva en nuevas actividades industriales vinculadas al complejo metalmeccánico y muy centradas en la provisión del mercado doméstico. En este sentido, el viraje en la política económica, además de afectar a las pequeñas y medianas empresas de capital nacional, perjudicó a su vez a las ETN en tanto en cuanto la apertura comercial penalizaba la protegida producción interna de bienes de capital y consumo durable sobre la que estas compañías habían diseñado su modo inserción y actividad en el país (Acevedo *et al*, 1990, p.58-9).

En términos generales, los años previos a la década de los noventa fueron, a tenor de lo anterior, especialmente complicados para las empresas que operaban en Argentina, donde las más grandes también tuvieron problemas para sortear una coyuntura adversa que derivaría en cambios estructurales de notable consideración. En el sector fabril, uno de los más afectados como se comentó, entre 1975 y 1981 las 100 mayores empresas redujeron sus ventas entre un 10 y 20 por ciento. Inmersos en esta coyuntura en la cual las pérdidas económicas se extendían también entre las grandes empresas, un tercio de ellas que figuraban en 1975 entre las cien más importantes habían desaparecido de dicho ranking en 1981, bien por cierre o absorciones (13), o bien por haber caído tanto sus ventas (20) que las expulsaron de este selecto grupo. En el extremo contrario, doce de las más importantes empresas mantuvieron o mejoraron su posición participando de manera intensa en la compra y adquisición de otras empresas del panel,

haciendo uso de su mayor músculo financiero en un periodo donde la financiación internacional apenas fluían y la nacional se encontraba significativamente limitada (Schvarzer, 2000, pp. 299-300).

Como se comentó, uno de los sectores más castigados durante los primeros años *post-sustitutivos* lo fue el de la automoción. La principal razón de la evolución adversa radicaba en que, tanto las terminales -en su mayoría extranjeras- como las más importantes de autopartes³⁰⁴ que operaban en Argentina a principios de los setenta, lo hacían amparados por un régimen de promoción y medidas que gravaban fuertemente la importación de vehículos con el objeto de fomentar su ensamblaje en el interior del país. Si bien la promoción de la automoción se mantuvo en vigor –incluso hasta nuestros días- los cambios derivaron en una fuerte reconfiguración de la industria impulsada por la caída de la demanda interna, el nuevo escenario de apertura comercial, así como los cambios tecnológicos y organizacionales que se estaban imponiendo adentro de las empresas del sector. En consecuencia, uno de los sectores más atractivos de IED desde finales de los 50, afrontaba una reconversión que, entre las grandes terminales, inicialmente se concretó en una reducción significativa de su presencia o directamente por retirarse del país. General Motors y Citroën abandonaron el país, Chrysler traspasó la planta a Volkswagen que, a diferencia de las anteriores, ingresaba en el país en el marco de una estrategia integradora con su filial brasileña. Peugeot también abandonó el país transfiriendo la licencia a Fiat para producir los modelos de la firma francesa. Posteriormente, esta firma italiana que representaba el principal conglomerado industrial de origen europeo en el país, transferiría a firmas de capital local (Sevel) la producción y comercialización de sus modelos. Así mismo, Fiat se desprendió de otros negocios en propiedad en favor también de capitales nacionales. La firma italiana, sin embargo, no llegaría a abandonar la región y desplegó en Brasil una importante base de operaciones. El resultado de estos movimientos dejó el saldo de cuatro terminales de vehículos operativas en el país, Ford, Volkswagen, Renault y Sevel que, a mediados de los ochenta, se reduciría a tres, después de que las dos últimas se fusionaran en una sola compañía que se llamaría Autolatina (Schvarzer, 2000, pp. 300-1).

La automoción no sería la única rama afectada y sin salir de las actividades relacionadas con la metalmecánica, también abandonaron el país firmas como DKW, MSD u Olivetti. Asimismo, importantes firmas extranjeras como Massey Ferguson, John Deere, Torri, General Electric o Brown Boveri implementaron medidas para reducir su capacidad instalada, medida que se reproduce también en otros sectores tradicionalmente internacionalizado como, por ejemplo, el farmacéutico con el retiro de Squibb, Lilly, SKF, Upjohn o Abbot (Bielschowsky y Stumpo, 1996,

³⁰⁴ A mediados de los setenta y fruto de la expansión del sector a raíz en los cambios a fines de los cincuenta tanto en materia de IED como de la promoción específica del régimen automotriz, la industria automotriz argentina estaba compuesta por una docena de terminales Citroën, Chrysler Fevre, Deutz, Fiat Concord, Ford Motor, General Motors, IME, Mercedes Benz, Renault, Saab Scania y SAFRAR -liderada por Peugeot- que se dedicaban a fabricar desde motores y chasis para vehículos pesados hasta vehículos comerciales y automóviles. La extensa red de proveedores de industria automotriz que rondaba el millar de empresas estaba a su vez liderada por las principales firmas extranjeras –algunas de ellas controladas por las propias terminales- particularmente en algunos segmentos como en la fundición ferrosa y no ferrosa, neumáticos o cristalería donde su participación en términos de facturación de las firmas extranjeras para el año 1972 ascendía al 69,7 y 61,3; 80,7 o 66,8 por ciento respectivamente (Sourrouille, 1980, pp. 154-159).

p. 554). En el sector del cigarrillo, otro sector que llevaba más de una década en manos de transnacionales, la reconversión de la oferta tomaría la forma de una mayor centralización mediante la fusión de las principales compañías a partir de la cual el grueso del mercado quedaría en manos de dos empresas: Nobleza Picardo y Massalin Particulares. La primera era resultado de la unión de las firmas controladas por la británica British American Tobacco y la estadounidense Liggett & Myers y, la segunda, nacería de la fusión entre firmas controladas por la estadounidense –aunque de origen británico- Phillips Morris y la originalmente germana Reemtsma. Ambas operaciones comportaron el cierre de plantas de producción dispersas por Buenos Aires, y concentraron su producción en nuevas instalaciones, paradójicamente, en aquellas que abandonaron General Motors y Olivetti (Schvarzer, 2000, pp. 303-4).

Este nuevo escenario obligó a las ETN a redefinir su diseño organizativo en el país. Naturalmente el nuevo panorama industrial también afectó a los capitales nacionales en los cuales se abrió un proceso de concentración y centralización como resultado de la contracción del sector industrial pero también, según algunos autores, este proceso fue potenciado a través de políticas de acceso privilegiado a la promoción industrial y a la contratación con el Estado por parte de un número reducido de firmas y conglomerados de capital nacional³⁰⁵. La promoción industrial junto a la apertura comercial se hizo notar, por ejemplo, en el sector de la electrónica para consumo tradicional que, si bajo el periodo sustitutivo estaba dominado por empresas de capital nacional, la apertura comercial prácticamente la hizo desaparecer y sería desbancado por un nuevo polo de ensamblaje en la zona especial de procesamiento y liderada por las ETN Hitachi, Sony, Sanyo y Grundig. Este movimiento respondía a la política de promoción industrial para impulsar la actividad fabril (básicamente ensamblaje) en la alejada provincia de Tierra del Fuego (Bielschowsky y Stumpo, 1996, p. 554). El impacto del nuevo contexto económico sobre la industria que reflejado en la rápida pérdida de valor de la misma sobre el conjunto de la economía que, según registran los Censos Económicos Nacionales, se redujo desde un 30,4 por ciento en 1973 a un 26,8 por ciento en 1984.

Las ramas vinculadas a los recursos naturales mostraron, sin embargo, una evolución positiva en los años previos a la década de los noventa, marcando el inicio de la *reprimarización* de la economía argentina a partir de mediados de los setenta y que se acelerará en los noventa y en el transcurso del nuevo siglo. Como se comentó en secciones anteriores, los complejos

³⁰⁵ Hasta fines de 1988 estuvo en vigor un sistema de promoción industrial que se caracterizaba por abarcar diferentes ámbitos geográficos (nacional y provincial), de aplicación (ramas industriales promocionadas) y de instrumentos de promoción (exención de impuestos y de derechos de importación, facilidades de financiación etc.). Las firmas más beneficiadas de los proyectos promocionados fueron predominantemente de capital nacional que ya, para mediados de los setenta, ostentaban posiciones de privilegio en aquellas ramas en las cuales operaban. La estrategia de estos grupos económicos privilegiados consistió en hacerse con aquellas firmas que no pudieron soportar la apertura comercial aplicada por el gobierno nacido de la Junta Militar –particularmente la red de proveedores locales que se desarrolló al albur del modelo sustitutivo- y la apertura de nuevas fabriles al favor de los recursos provenientes del régimen de promoción industrial. La reorganización de los grupos económicos durante aquellos años, por tanto, se nutrió prácticamente en su totalidad de aumento de tamaño a través de procesos de integración vertical siendo escasas las excepciones que optaron por la diversificación. En este sentido, la política de promoción industrial fue plenamente funcional con el proceso de concentración y centralización del capital, siendo particularmente intenso en el ámbito industrial durante aquellos primeros años *post-sustitutivos* (Azpiazu y Basualdo, 1989).

petroquímicos, así como los agroindustriales mostrarán un gran interés para las ETN durante estos –y sucesivos- años. El descubrimiento de abundantes recursos de gas como de petróleo, por ejemplo, generaron una expansión de asociaciones entre capitales locales y transnacionales del sector como Dupont, Bayer, Hoechst, Chemical y Dow Chemical (Bielschowsky y Stumpo, 1996, p. 554). En el sector de las oleaginosas, principal producción del campo argentino, la expansión tanto en granos como en aceites se extendió significativamente durante la década de los ochenta, liderada, eso sí, por capitales locales. El sector se modernizó impulsando la renovación tecnológica, ampliando considerablemente la escala de producción y profundizando el grado de especialización, permitiéndole así al sector competir internacionalmente (Feldman, 1985). A diferencia del resto de la industria, las inversiones vinculadas al aprovechamiento de los recursos naturales mostraron una mayor propensión a la exportación también en la década de los ochenta³⁰⁶. Se asentaban así los primeros elementos que conducirían al sector a una extraordinaria expansión sacando un mayor provecho de las ventajas competitivas en recursos naturales que goza el país. Durante la *postconvertibilidad* la agroindustria constituirá un portante atractivo para los inversores extranjeros y pasará a convertirse en uno de los principales motores del crecimiento de la economía argentina.

Las reestructuraciones, desinversiones y retiradas de las ETN acrecentaron la concentración sectorial en un reducido grupo de grandes empresas y conglomerados económicos. Siguiendo los datos recogidos por Manuel Acevedo y otros, durante los años inmediatos a la Junta Militar se comprueba que, a pesar de la reestructuración recién expuesta, la concentración económica en torno a las empresas extranjeras se acentuó. Tomando la cúpula empresarial de las 200 empresas más grandes (medido en ventas) se aprecia un acopio mayor en el porcentaje de ventas industriales por firmas de capital extranjero durante los años de la dictadura. Esta mayor concentración por parte de las empresas extranjeras de la cúpula empresarial se realizará, además, entre un número inferior de ellas, dado que entre los años 1976 y 1983 que abarca el estudio, salieron de la cúpula 9 empresas participada por capitales extranjeros. Otro rasgo significativo es que, si se diferencia las ETN entre *diversificadas* (integradas) y las *especializadas* (independientes), se aprecia un movimiento favorable hacia las primeras (24,6 en 1976 al 32,1 por ciento en 1983) que compensaría de la caída de las ETN especializadas (17,9 en 1976 a 13,6 por ciento en 1983). De los datos se extrae que las firmas extranjeras, a pesar de reducir su número en la cúpula empresarial (de 97 a 87), mejoraron su peso sobre el conjunto de las ventas industriales del selecto grupo en 3,2 puntos porcentuales (de 42,5 a 45,7 por ciento) (Acevedo *et al*, 1990, p. 67).

Respecto a la evolución de las empresas nacionales de la cúpula de las 200 más grandes –que suponen más de la mitad tanto en número como en ventas-, cabe señalar que la caída más acentuada recayó sobre las espaldas de las *empresas estatales* en un 7,8 por ciento, mientras

³⁰⁶ En 1984, por ejemplo, la exportación vinculada a la industria de aceites vegetales supuso el 34% de las exportaciones de origen industrial, cuando solo doce años atrás rondaba el 11% del conjunto de la industria. Esta expansión, liderada por empresas de capital nacional que, en 1985, por ejemplo, suponía más de un 90% en número y un 84,5% en capacidad instalada teórica (medido en función de las especificaciones técnicas), generó un impulso en la infraestructura para la exportación (almacenaje, embarque) y recolocación de las firmas en localizaciones más rentables para la exportación (Feldman, 1985, pp. 3, 30-45).

que los *grupos económicos* nacionales, por el contrario, lograron aumentar casi otro tanto (7,7 por ciento). A la luz de estos datos, los grandes conglomerados nacionales fueron los más beneficiados en esta etapa por la cual se sumaron 21 nuevos grupos a la cúpula, complementando la salida de otras tantas firmas del resto de tipologías empresariales³⁰⁷. El dinamismo de los grupos nacionales fue mayor durante los 80 si se consideran indicadores tales como la renovación o la diversidad de sectores en los cuales operará, mientras que las ETN se caracterizaron por mantener sus posiciones anteriores, muy concentradas en unos pocos sectores tradicionales en este tipo de compañías. Así, por ejemplo, en 1986/7 tres cada cuatro empresas industriales pertenecientes a los *grupos económicos* nacionales pueden considerarse como nuevas, mientras el universo de las ETN se mantiene prácticamente inalterable respecto a 1973 (Acevedo *et al*, 1990, p. 67). Independientemente de la procedencia del capital de las compañías, mientras duró la dictadura militar, las corporaciones industriales más diversificadas fueron aquellas que mostraron mejores resultados en un contexto generalizado de contracción de la producción manufacturera en el país.

Las reformas del nuevo gobierno de Menen y las expectativas generadas – y confirmadas según avanzaba el decenio- de mejora de la demanda interna, junto a un contexto internacional favorable a la expansión de las ETN, modificaron sustancialmente la percepción de este tipo de compañías por la economía argentina, invirtió la estrategia pasiva o conservadora anterior en favor de una profunda y acelerada expansión en el país. A grandes rasgos, se observa que las ETN que no abandonaron el país tendieron a ampliar sus capacidades, otras que se habían retirado en los setenta retornaron al país y un buen número de *newcomer* –particularmente vinculados por las privatizaciones per no solo por ello- se instalaron por primera vez en Argentina durante algún momento de los noventa. La nueva oleada de ETN en el país, obviamente, desplegaron una estrategia y organización empresarial orientada a un entorno comercial abierto que era el predominante durante esos años, aunque, como se mostrará más adelante, el objeto de la mayoría de las ETN seguiría siendo por lo general, la explotación del mercado doméstico. En este sentido la motivación principal de radicación para compañías extranjeras radicaría en el abastecimiento del mercado doméstico, pero, a diferencia del periodo *sustitutivo*, la estructura organizativa corporativa sería diferente.

Como cabe imaginar la entrada de nuevos capitales foráneos intensificó la denominada *extranjerización* del país, hecho que se manifestará, entre otros indicadores, en una mayor presencia de ETN entre los miembros de la cúpula empresarial. Existen diferentes trabajos y bases de datos que con cierta sintonía reflejan una mayor intensificación de la presencia de las filiales de empresas extranjeras, tanto en términos cuantitativos como cualitativos (en sectores más dinámicos, por ejemplo). Desde entonces, y a pesar de la crisis de 2001, la presencia de las ETN ha sido en términos generales creciente también durante la *posconvertibilidad*. Existen numerosas fuentes e investigaciones que abordan la *extranjerización* o *transnacionalización* de la economía argentina, particularmente, a partir de las tendencias iniciadas en la década de los noventa. A continuación, se muestran algunos de sus resultados y conclusiones que se consideran más representativos.

³⁰⁷ Los datos referidos a las 200 firmas industriales están extraídos del *Cuadro N°1 Evolución de la participación de la cúpula industrial por tipo de empresa: 1976-1983* en (Acevedo *et al*, 1990, p. 2).

Empecemos por considerar la cúpula empresarial de Argentina como aquella compuesta por las 1.000 mayores empresas -medido en términos de ventas-. En este universo de firmas, las participadas por capital extranjero pasaría de representar un 34,5 por ciento de las ventas totales en 1990, a un 58,9 por ciento ocho años después. Para 1998 además, las ventas de las filiales extranjeras ascendían al 40% en la mayor parte de las ramas de actividad donde operaban las ETN. Estas ventas resultaban de la actividad de 199 empresas (19,9 por ciento de la cúpula) en 1990 y de 472 en 1998 (47,2 por ciento). Según Daniel Chudnovsky y Andrés López -de quiénes se extraen estos datos- este ritmo de *transnacionalización* representaría uno de los más elevadas del mundo para dicho periodo y no albergan dudas en identificar a las ETN como uno de los ganadores de la reestructuración de la economía argentina durante los años noventa³⁰⁸ (Chudnovsky y López, 2000, pp.75, 85 y 105). En este sentido, no sorprende que aquellos sectores estrechamente vinculados a las reformas implementadas en Argentina por aquellos años, como el proceso de privatización (telecomunicaciones, electricidad, gas y agua, hidrocarburos) o los estímulos a la inversión (automoción, forestal, minería), destacaran por ser sectores en los cuales la presencia de las filiales extranjeras fuera intensiva (Chudnovsky y López, 2000, p.105).

Otra fuente que permite indagar en la penetración de la ETN y en su peso sobre la economía lo constituye la Encuesta a Grandes Empresas que elabora periódicamente desde 1993 el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y que muestra diversa información económica procedente de las 500 empresas más grandes del país ordenadas según el valor bruto de su producción. La muestra cubre la mayoría de los sectores económicos del país a excepción de las firmas cuya actividad principal está relacionada con operaciones agropecuarias, de pesca, de intermediación financiera, de servicios personales, de servicios de vivienda imputados y del sector público³⁰⁹.

En sintonía con el fenómeno expresado anteriormente por Chudnovsky y López (2000), desde un punto de vista cuantitativo, en el siguiente gráfico se muestra cómo durante la década de los noventa la expansión de las firmas participadas por capital extranjero³¹⁰ incrementan su número hasta llegar a superar en número a las denominadas como firmas nacionales a partir de 1995. Lejos de ser un fenómeno de la década de los noventa, puede advertirse que este proceso se

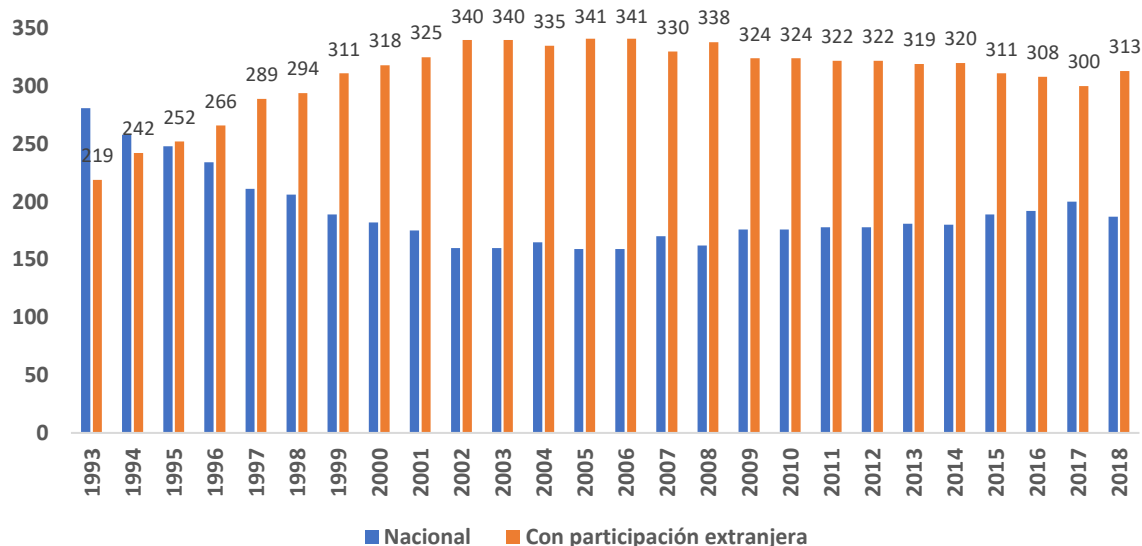
³⁰⁸ Los autores presentan una comparativa internacional de la participación de la ETN medido en diferentes indicadores entre los cuales Argentina encabeza el ranking con una participación de las ETN en el 79% del valor agregado generado, seguido por Irlanda (77,1), Singapur (70,4) y Hungría (68,3) entre los más destacados. En el otro extremo de la muestra destaca Japón como el país en el cual las ETN son generadoras del menor valor agregado: 1,25% (Chudnovsky y López, 2000, p.85). Otro hecho que destacan los autores para demostrar el inusitado peso de las ETN en la economía del país supone el hecho de que el 39,2% de las exportaciones argentinas de manufacturas en 1996 fueron realizadas por ETN estadounidenses, únicamente por debajo de los niveles registrados en Irlanda, Canadá y Costa Rica y similar a los registrados en Australia (*ibíd.*, p.90).

³⁰⁹ Las firmas del panel de la encuesta se dividen, concretamente, en los siguientes rubros: (i) Minas y canteras; (ii) Industria manufacturera (Alimentos, bebidas y tabaco; Combustibles, químicos y plásticos; Maquinarias; equipos y vehículos y Resto de industria); (iii) Electricidad, gas y agua; (iv) Comunicaciones; y (v) Resto de sectores (ENGE, 2007, p. 15).

³¹⁰ La encuesta considera empresas de capital nacional todas aquellas que no tienen una participación de capital extranjero superior al 10%. Todas aquellas que no cumplen con dicho requisito serán consideradas empresas con participación extranjera, ENGE (2020), p. 28.

acentúa hasta el año 2007 cuando la tendencia a la extranjerización de la cúpula empresarial comienza a revertirse o, al menos, a estabilizarse en valores algo superiores al tercio del conjunto de la muestra.

Gráfico 8.31. Distribución de las mayores 500 empresas de Argentina según el origen del capital, 1993-2018 (en unidades).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta de Grandes Empresas (INDEC).

Antes de profundizar en esta fuente de información conviene, sin embargo, contextualizar el peso que las mayores 500 firmas representan sobre el conjunto de la economía. Así, por ejemplo, el valor agregado de la muestra de 500 empresas en 1993 suponía el 14 por ciento del valor agregado del conjunto de la economía argentina, ascendiendo hasta el 24,9 por ciento en 2004. Si excluimos las actividades no cubiertas por la muestra y que se enumeraron en el pie de página, esto es, considerando únicamente los sectores que abarca la encuesta, el incremento partiría de un 19 por ciento en el año 1993 hasta el 34 por ciento en 2004, un crecimiento del 78 por ciento (ENGE, 2007, p. 37). El último informe disponible, por su parte, indica que para el 2018 el valor bruto de la producción a precios de productor de la muestra ascendía al 25,5 por ciento del total del país, mientras que en términos de valor agregado bruto (también a precios del productor) las empresas incluidas en el censo representaban el 20 por ciento del conjunto de la economía. Para obtener tales registros únicamente necesitaban emplear al 5,3 por ciento del conjunto de los puestos de trabajo asalariados en 2018 (ENGE, 2020, p. 10).

Por otro lado, cabe imaginarse que la muestra de las mayores 500 empresas del país no permanece inalterable en cuanto a las firmas que lo componen –*demografía empresarial del panel* en términos del organismo estadístico-. En efecto, según avanza el tiempo hay nuevas empresas que se incorporan -sea por nacimientos o por crecimiento de las preexistentes-, se producen bajas por cierres o se descuelgan del panel por disminución del tamaño de empresas, al tiempo que se producen reestructuraciones empresarias y también cambios en la actividad principal de las mismas que modula la demografía empresarial del panel. Así, por ejemplo, en 2004 únicamente 221 empresas (44,2 por ciento) participaban del censo en 1993. Ahora bien,

esas 221 empresas representaban el 70 por ciento el valor agregado total de la muestra ENGE tanto en 1993 como en 2004 manteniéndose por encima durante los doce años intermedios (ENGE, 2007, pp.16-17). Por consiguiente, puede afirmarse que estas firmas representan el núcleo duro de las firmas más importantes del país. Entre 2014 y 2018, último dato disponible, el número de firmas que se mantenía en la muestra durante ese intervalo de tiempo –las denominadas empresas perennes-, ascendía a 382 compañías de las cuales 242 estaban participadas por capital extranjero en un porcentaje superior al 10 por ciento (ENGE, 2020, pp. 47-51). Esto es, más del 60 por cien de las empresas del núcleo duro de las empresas estarían participadas por capital extranjero.

Tabla 8.3. Presencia de empresas con participación de capital extranjero pertenecientes a las 500 mayores firmas de Argentina, 1993-2018. En unidades, millones de pesos y porcentaje.

	1993	2000	2008	2013	2018
Cantidad de empresas total	500	500	500	500	500
% participada extranjera	44	64	68	64	63
Valor Agregado total muestra	30.522,9	44.572,5	214.721,8	585.039	2.682.314
% participada extranjera	62	82	83	78	79
Puestos de trabajo asalariado total	610.258	551.398	691.857	817.270	827.189
% participada extranjera	40	62	65	64	62
Salarios total muestra	10.655,3	12.039,2	46.274,8	171.892	663.677
% participada extranjera	48	68	70	66	65
Utilidad total	5.860,5	7.581,6	63.942,3	110.448	617.960
% participada extranjera	65	94	89	84	80
Exportaciones de bienes total	7.382,4	18.729,3	-	318.813	1338.778
% participada extranjera	67	82	-	80	82
Número de empresas que exportan	292	340	-	sd	sd
% participada extranjera	51	70	-	-	-
Importaciones de bienes total	7.149,8	12.690,5	-	206.732	1.014.567
% participada extranjera	76	88	-	89	84
Número de empresas que importan	371	432	-	-	-
% participada extranjera	50	68	-	-	-
Inversión bruta fija total*	9.167,9	10.123,4	-	115.915	541.915
% participada extranjera	75	88	-	78	80

*Para los ejercicios 2013 y 2018 se considera la Formación bruta de Capital Fijo.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ENGE (2007), ENGE (2011), ENGE (2018) y ENGE (2020).

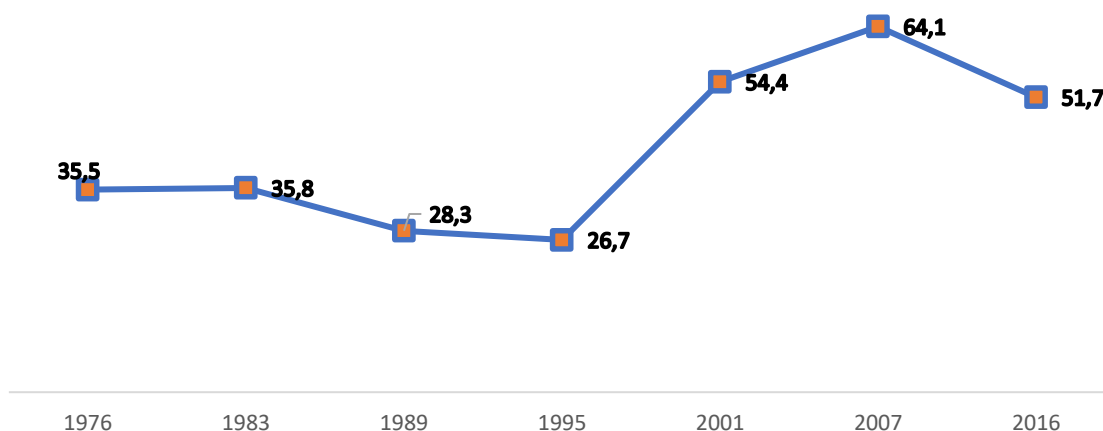
Del cuadro anterior se desprende que la participación de las empresas con capital extranjero es mayor prácticamente en todas las variables analizadas respecto a la que le correspondería en función de su peso en la cúpula empresarial. En efecto, según los resultados para los años seleccionados la contribución de las empresas participadas por capital extranjero sería ampliamente superior en los ítems de valor agregado, utilidades generadas, exportaciones e importaciones realizadas y en la inversión bruta fija o formación bruta en capital fijo. Los resultados se ajustan más, sin embargo, en variables como los puestos de trabajo asalariado donde apenas alcanza su peso relativo en el panel o en salarios, donde a pesar de superar el valor que le correspondería, lo hace nítidamente. Por consiguiente, según los datos seleccionados las empresas extranjeras serían ligeramente menos intensas en la contratación de mano de obra que las firmas nacionales, pero aquellas retribuirían algo mejor que las locales. Estos resultados deben, obviamente, tomarse con cautela dado que en el seno de la muestra

existen grandes diferencias entre las firmas que la componen, pero a pesar de todas las cautelas que puedan tenerse en consideración, lo cierto es que estos resultados no parecen contradecir la percepción de superioridad del capital extranjero sobre el local en los términos descritos en el cuadro.

Otro elemento a destacar es cómo las empresas participadas con capital extranjero, en conjunto, con menor número de empleados contratados tienden a absorber una mayor porción del valor agregado generado por el panel de 500 empresas o, lo que es lo mismo, cómo los empleados de estas empresas generan mayor valor agregado por unidad que sus pares contratados por firmas locales. Concretamente, en 1993, por cada empleado en las empresas de capital argentino se generaría en promedio 31.943 pesos de valor agregado, mientras que cada empleado en empresas participadas por capital extranjero ascendería a 77.261 pesos. En el resto de años seleccionados los resultados arrojan los siguientes valores: 37.881 y 107.214 (2000); 75.599 y 258.602 (2004); 150.344 y 396.179 (2008), 436.941 y 874.880 (2013); 1.811.031 y 4.133.142 (2018). Como se ve, la diferencia entre ambos grupos es más que significativa llegando casi a triplicar los valores por empleado en alguno de los años seleccionados.

Finalmente, la sede argentina de la universidad de FLACSO también se interesa entre otras líneas de investigación por indagar en la penetración de las firmas extranjeras en la economía nacional y para ellos se apoya en una base de datos referida a las 200 empresas más importantes del país que permite acotar los movimientos de las grandes empresas a un número más reducido. Como cabe imaginar la evolución de este número menor de las principales empresas marca un trazado similar al mostrado en las dos fuentes anteriores. Tal y como se desprende del siguiente gráfico, el peso en la cúpula empresarial de las mayores 200 empresas medidas según facturación, el periodo *posconvertibilidad* incrementa significativamente el peso de las firmas participadas con capital extranjero que, en 2007, punto máximo de la serie, llega a alcanzar el 64 por ciento del conjunto de las ventas. La pérdida de peso relativo posterior a 2007 estaría influenciada por la reestatización de YPF a partir de 2012 que representa la mayor firma del país en cuanto a ventas, así como al avance de las empresas nacionales, principalmente, aquellas participadas por los grupos económicos nacionales y vinculadas a actividades reguladas por el Estado (i.e. servicios públicos, obra pública y un pequeño número de sectores bajo regímenes promocionales). Finalmente, la presencia de las empresas estatales incrementa bajo la administración de Cristina Fernández impulsado por la nacionalización de YPF (Schorr, 2018, p. 89).

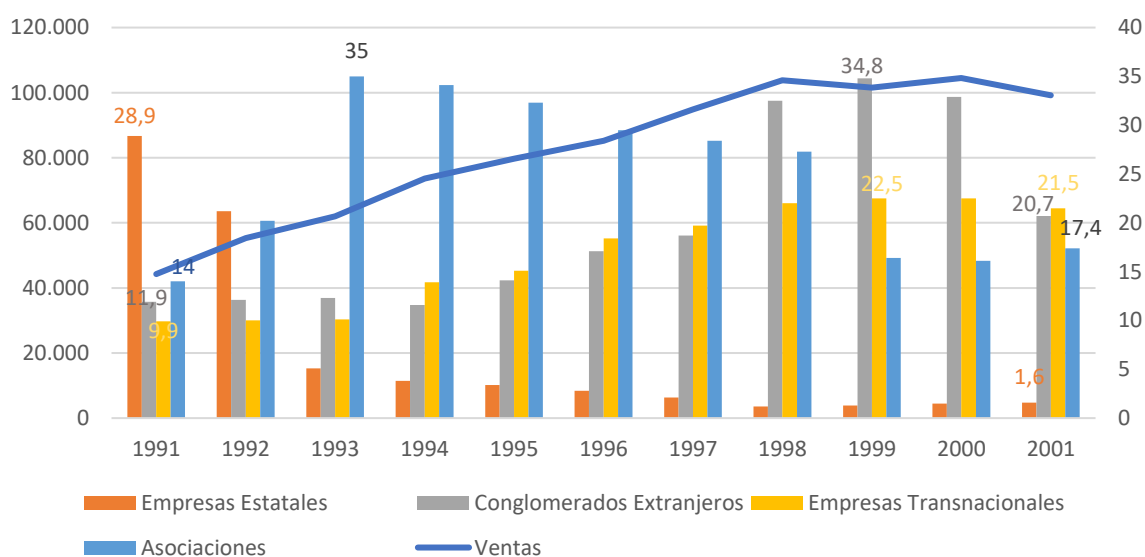
Gráfico 8.32. Participación de las empresas controladas por capitales extranjeros en las ventas totales de las 200 firmas más grandes de Argentina, 1976-2016 (en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Schorr (2018), p. 88.

La re-estatización de YPF en el año 2012 vino a revertir en parte aquel liderazgo que perdieron las empresas estatales durante los primeros años de los noventa cuando se materializó el grueso del programa de privatización. En efecto, aún en 1992, las empresas de propiedad estatal encabezaban el ranking de las 200 más importantes en cuanto a ventas en el país, pero las reformas del primer gobierno de Menem modificaron su propiedad de manera tal que, a pesar de que muchas seguirían siendo líderes en ventas durante el resto de la década, ya no lo harían en más como empresas estatales, sino como asociaciones integradas por capital extranjero y nacional privado.

Gráfico 8.33. Evolución de las ventas de las 200 empresas más grandes y participación relativa del número de firmas por origen de propiedad, 1991-2001 (millones de dólares y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Basualdo (2010), p. 387.

Las firmas mostradas en el gráfico anterior, todas ellas participadas por capitales extranjeros en alguna medida excepto las estatales³¹¹, muestran una evolución diferente a lo largo de tramo temporal. En este sentido, por un lado, se constata un incremento inicial acelerado de las Asociaciones -entre capitales locales y extranjeros- durante la primera mitad de la década que, a pesar del elevado peso adquirido durante los años centrales acaparando un tercio de las ventas totales, no es capaz de mantener la constancia y a final de la década muestra una pérdida de peso significativo. Debe considerarse además que la modalidad de asociación en Argentina no estaba muy extendida hasta entonces donde los casos de *joint venture* entre capitales locales y extranjeros eran más bien escasos (Basualdo 2000, pp. 82-3), lo cual le añade una mayor dosis de excepcionalidad a la acelerada y elevada expansión de este tipo de organización empresarial en los primeros años noventa. Este fenómeno se debe en gran medida, a la estrecha relación que une a estos capitales nacionales y extranjeros con el programa de privatizaciones de las empresas estatales que, como se ha comentado en más de una ocasión, debido a las condiciones impuestas por el Estado en los pliegos de adjudicación, obligaron a conformar este tipo de asociaciones entre capitales de distinto origen. Estas asociaciones, sin embargo, fueron breves y la mayoría de aquellas que nacieron al calor de la privatización estaban disueltas antes de finalizar la década. Esto explicaría el ascenso del resto de tipologías empresariales, siendo las más notable las genuinamente extranjeras, llegando a duplicar sus valores iniciales al final de la década. El trienio 1998-2000 los Conglomerados Extranjeros acapararon en torno a un tercio de las ventas totales de la cúpula que sumado el 20 por ciento en el que promediaban las Empresas Transnacionales copaban entre ambas tipologías de capital extranjero más de la mitad de las ventas totales de la muestra. Si añadimos la participación de las asociaciones donde también se encuentra participación de capital extranjero, se comprueba un incremento desde un 35,8 por ciento inicial en 1991 a más del 60 por ciento diez años después con periodos anteriores, particularmente en los años finales donde superan en conjunto el 70 por ciento del total. Estos datos, por consiguiente, vienen a sustentar la hipótesis de una década de los noventa en la cual el peso del capital extranjero creció extraordinariamente y, particularmente, en su segunda mitad, cuando las firmas genuinamente extranjeras mejoraron significativamente su posición inicial.

Esta tendencia a la extranjerización en la década es más acusada si cabe si se considera únicamente la evolución del sector industrial, otrora fuente principal de la atracción de IED. En una década complicada para este sector que, en palabras de Azpiazu y Schorr (2010), supuso una crisis sin precedentes en el siglo XX, las firmas con capital extranjero de a la cúpula industrial (100 empresas más importantes en ventas), duplicaron su posición inicial ya de por sí elevadas para entonces. Según los datos del Área de Economía y Tecnología de FLACSO, las Empresas Transnacionales pasaron de acaparar el 12,6 por ciento de las ventas en 1991, a alcanzar un 26,1 que sumados al extraordinario incremento en el mismo periodo de los Conglomerados Extranjeros (de 21,2% a un 44,8) acapararán dos tercios de las ventas del total. La dimensión de los conglomerados extranjeros como generadores de cerca de la mitad de las ventas totales de estas 100 mayores empresas, es mayor si se considera que, dicho porcentaje es generado

³¹¹ Quedan excluidos del gráfico las categorías de capital nacional predominantes como son los Grupos Económicos Locales y las Empresas Locales Independientes, por lo que la suma de las tipologías empresariales mostradas no alcanzará en ningún momento el 100% de la muestra original.

únicamente por 16 grupos, o lo que es lo mismo, por el 16 por ciento de la muestra (Azpiazu y Schorr, 2010, p. 209).

La crisis económica de principios de siglo, no invierte la tendencia de a la extranjerización o transnacionalización que tantos análisis generó durante los noventa y, lejos de remitir, parece acentuarse como se muestra en los gráficos anteriores (Gráfico 8.31 y Gráfico 8.32), al menos hasta el año 2007, cuando los capitales nacionales, así como la reestatización de YPF, parecen contener el incremento de la participación de compañías extranjeras en el seno de la cúpula empresarial. Esto sugiere que la crisis no impidió que las empresas participadas con capital extranjero continuaran ampliando su posición durante los primeros años de la *posconvertibilidad*, si bien, como se recordará la caída en la entrada al país de flujos de IED en 2001-3, fue más que significativa (véase el Gráfico 8.16). Esto es, la desinversión de las ETN fue poco significativa a pesar del contexto económico adverso que atravesaba el país. Precisamente, el carácter específico de la crisis argentina que afectaba sobre manera a las empresas que operaban en su interior y la salida de la misma a través de la devaluación del peso argentino, incentivaron, por un lado, la inversión de capitales procedentes del exterior que tenían acceso a unos activos locales más baratos en términos relativos al tiempo que, además, mantenían intactas, a diferencia de los capitales locales fuertemente endeudados desde 1998, sus fuentes de financiación. Por otro, la devaluación también favoreció aquellos sectores productivos de bienes transables que mejoraban sus posiciones competitivas respecto al periodo de la *convertibilidad* de cara al exterior. Así, no es de extrañar que durante los primeros años posteriores a la crisis argentina, sobresalgan entre los sectores más extranjerizados -y más intensivos en exportación-, aquellas ramas vinculadas a actividades como las agroalimentarias, primarias y extractivas; como tampoco sorprenderá, que firmas procedentes de países con menor tradición inversora en Argentina aprovechen la coyuntura para instalarse en el país a través de adquisiciones de firmas locales como filiales de otras ETN³¹².

El *kirchnerismo* basó buena parte de su discurso en confrontar al menos dialécticamente con los grandes beneficiados de la década de los noventa entre los cuales, como se vio, se encontraban las empresas extranjeras, particularmente, aquellas que se instalaron en el país a través del programa de privatizaciones. Las imágenes de televisión de las insurrecciones de los días 20 y 21 de diciembre mostraban cómo la respuesta a la represión policial se materializaba, entre

³¹² Resulta ilustrativo en este sentido el desembarco de las firmas brasileñas en Argentina después de la devaluación del peso en 2002 tras el fin de la Convertibilidad. En efecto, entre los años 2001 y 2005 la IED brasileña con destino a Argentina alcanzó (restado lo invertido a través de paraísos fiscales) el 10% del total, ocupando Argentina el quinto país en cuanto a atracción. Asimismo, la modalidad de entrada de las firmas brasileñas durante estos años consistió en la adquisición de firmas locales o filiales de otras ETN (Bianco *et al*, 2008, pp. 34-7). Recuérdese, por otra parte, las alusiones anteriores a la intensificación de la *reprimarización* de la economía argentina, particularmente, a partir del nuevo siglo como resultado, entre otros, del elevado incremento de los precios internacionales de las *commodities* y de la explotación de las ventajas naturales del campo argentino. Emiliano López, por ejemplo, se expresa del siguiente modo sobre este periodo en concreto: “el proceso de transnacionalización del capital productivo se acentuó en el período estudiado [2002-2011]. Esto permite inferir que continúa un proceso iniciado en los noventa de acuerdo al cual el capital nacional pierde terreno en relación al capital extranjero, por lo cual acentúa la extranjerización y concentración del poder económico de la clase dominante. Sin embargo, son precisamente las ramas primarias, agroalimentarias y extractivas de la fracción productiva las que poseen una tendencia más fuerte hacia la transnacionalización” (López, 2015 p. 135).

otros actos, en el ataque a las sedes de las empresas privatizadas, como la española Telefónica, por ejemplo, y otras ETN y organismos internacionales. Estas y otras instituciones fueron objeto del enfado popular durante aquel verano (argentino) en la cual fallecieron 5 personas a manos de la represión policial y que forzarían la huida en helicóptero de la Casa Rosada del presidente De la Rúa junto a su posterior dimisión³¹³. Tras el hundimiento de la economía nacional, la devaluación de la moneda y profunda caída en los gastos del Estado, los salarios y las pensiones durante el 2001-2002, Néstor Kirchner se alzaría con el bastón de mando del país en 2003, entre otras razones, gracias a un discurso combativo contra esas mismas empresas privatizadas, organismos internacionales, acreedores extranjeros y el alejamiento de la política exterior previa conocida como “relaciones carnales” con los Estados Unidos. Con el tiempo, sin embargo, esta radicalidad respondería más a una cierta retórica que muy pocas veces iría acompañada por los hechos, menos si cabe, en materia económica (Novaro, 2006, pp. 303-310). Esta percepción puede extenderse hasta el final de los tres gobiernos K, dónde existe cierto consenso, incluido entre economistas próximos al *kirchnerismo*, sobre una política económica más próxima a la continuidad que a una verdadera transformación³¹⁴.

En lo referente a la transnacionalización de la economía, lo cierto es que el periodo *kirchnerista* no modificó sustancialmente el grado de extranjerización de la economía argentina pudiéndose calificar también en esta materia más como continuidad que como ruptura. El capital extranjero siguió siendo dominante entre la cúpula empresarial del país, concentrando más de la mitad de las ventas de las mayores 200 firmas³¹⁵ bajo sus empresas. Como concluyen Lorenzo Cassini, Gustavo García Zanotti y Martín Schorr (2018) el periodo kirchnerista no logró la *argentinización* del empresariado, uno de los objetivos, al menos, declarado por los sucesivos gobiernos K.

El avance de una extranjerización bajo el kirchnerismo resultó más intensiva que extensiva, dado que a pesar de retroceder posiciones en términos absolutos respecto a periodos anteriores con

³¹³ Tanto los días previos como posteriores a esas dos fechas señaladas murieron en el país más de 30 personas en la que puede considerarse la mayor crisis política desde la caída del gobierno militar y una de las más importantes de la historia del país. Una crónica y análisis de estos sucesos puede verse en Sartelli (2007) pp. 135-176.

³¹⁴ No es intención de este trabajo profundizar en la política económica kirchnerista al menos más allá de lo relacionado con la expansión de la ETN. En cualquier caso, desde diversos ámbitos académicos se cuestiona la relación entre el discurso K y la política implementada. En materia industrial, por ejemplo, se constata una retórica favorable a la pequeña y mediana empresa nacional con una política real que benefició más a la concentración y extranjerización del sector fabril, incluido con ayudas públicas, como las fiscales, que fueron aprovechadas por los grupos económicos locales y las empresas extranjeras (Azpiazu y Schorr, 2010). Matías Kulfas, quien fuera gerente del BCRA (2012 y 2013) entre otros altos cargos relevantes durante la administración de Cristina Fernández, reconoce refiriéndose a las tres etapas kirchneristas que “han existido importantes áreas de la política económica donde persistieron rasgos de continuidad o los cambios introducidos no fueron suficientes” (Kulfas, 2016, p. 218). Por citar otra obra desde un punto de vista diferente, Esteban Mercante afirma que la política de los gobiernos kirchneristas estuvo lejos de la orientación disruptiva que se le otorga desde la intelectualidad afín al oficialismo” y enfatiza en la idea, muy extendida, de que el éxito económico de los gobiernos K hasta 2013 es resultado, en buena medida, del *viento de cola* de los precios de los *commodities* en las cuales Argentina presenta ventajas naturales muy competitivas a nivel internacional (Mercante, 2015, p. 14).

³¹⁵ Estas 200 firmas de las que se excluyen las firmas financieras como las agropecuarias a excepción de las empresas comercializadoras de granos, representó poco menos de un cuarto del valor bruto de producción total de la economía argentina entre los años 2001 y 2015. Prácticamente la mitad de dicho valor se generaba en las mayores 50 empresas de la muestra (Cassini *et al*, 2018, p. 206).

porcentajes mayores³¹⁶, el núcleo duro sí logró, sin embargo, incrementar su peso sobre la economía argentina. Dos fenómenos contuvieron, en cualquier caso, el avance del capital extranjero en el país durante estos años. El primero se debe a un incremento del peso del Estado en la economía en general y en algunas empresas en particular (YPF, Aerolíneas Argentinas) que, según algunos autores, respondió más a la necesidad que a una planificación o política deliberada. El segundo fenómeno radicaría en la expansión de los propios capitales nacionales, particularmente aquellos vinculados a nichos privilegiados gracias a su proximidad con el gobierno. Un análisis más detallado mostraría que este proceso no fue homogéneo a lo largo del kirchnerismo de manera que si se diferencian dos periodos puede aprehenderse diferentes tendencias en la extranjerización. La primera fase comprendería los años 2001-2007 y la extranjerización avanzaría significativamente, sobre todo, impulsada por el dinamismo de sectores altamente transnacionalizados tras la recuperación de la demanda externa (materias primas) como interna (automoción, alimentos y bebidas). Además de la ampliación de varias ETN instaladas en el país, durante estos primeros años de siglo se produjo la compra de ciertas firmas nacionales que llevaron a los capitales extranjeros a ocupar 116 posiciones entre las 200 más grandes y acaparar mediante ellas el 64,1 por ciento de la facturación total. A partir de ahí, sin embargo, se detuvo la tendencia ascendente de firmas extranjeras, aunque su tímida caída se debería en buena medida a YPF, explicando la pérdida de posiciones tanto en número (que pasa primero a ser clasificada como asociación por la entrada de capital nacional (Grupo Petersen) y, posteriormente a partir de 2012 como firma estatal tras su reestatización), así como en las ventas (dado que por sí misma, la petrolera representa el 7% de las ventas totales de la muestra) (Cassini *et al*, 2018).

Si se circunscribe la cúpula empresarial únicamente a la industria manufacturera se aprecia, al igual que ocurrieran durante la convertibilidad, una mayor extranjerización de las principales ramas fabriles y acaparan entre ETN (42,7%) y Conglomerados Extranjeros (26,6%) casi el 70 por ciento de las ventas de las 100 empresas industriales más importantes en 2007, en un contexto, además, en el cual la industria volvió a la senda del crecimiento impulsada por el tipo de cambio alto, los bajos salarios a escala mundial, los equilibrios macroeconómicos y el superávit gemelo (fiscal y comercial) y una cierta recuperación del mercado interno. En este entorno, las empresas extranjeras incrementaron sus ventas bien a través de la fusión de empresas que controlaban (el caso de Dow Química que absorbió a PBB Polisor) como la compra de empresa con fuerte propensión a la exportación (como Swift, Fiexcor, Quickfood, la cervecera Quilmes, la cementera Loma Negra, empresa siderúrgica local Acindar o la textil Alpargatas). Entre las empresas compradoras destaron las empresas brasileñas a la que nos referimos anteriormente (Azpiazu y Schorr, 2010, pp. 268-284).

En síntesis, al calor de los párrafos precedentes puede concluirse que la denominada extranjerización o transnacionalización, si bien ha sido importante en la trayectoria económica del país, los diferentes indicadores empleados muestran que, al menos hasta 2007, se ha ido

³¹⁶ Entre las 200 mayores firmas en ventas del país en 2001, 93 eran extranjeras (+ 47 asociaciones); en 2007, 116 (+25 asociaciones); y en 2015 el número se reduce en dos firmas hasta los 114 (+20 asociaciones). Su participación sobre las ventas totales, sin embargo, fue menor en 2015 (51,4%) que en 2001 (55,2%) a pesar de contar con un mayor número de empresas en la cúpula (Cassini *et al*, 2018, p. 212).

profundizando la extranjerización de la economía argentina. La profunda crisis de la economía de 2001 en lugar de reducir el peso de las firmas extranjeras lo incrementó y no le afectó en exceso la llegada al poder de un gobierno que se reivindicaba como favorable al desarrollo de una burguesía nacional. Más allá de las dinámicas internas propias del país, tras un breve periodo de reconfiguración del capital extranjero –y nacional- para hacer frente al nuevo entorno económico generado tras la llegada de la última dictadura, los cambios tanto a nivel internacional (expansión de la IED), nacional (política económica aperturista) como empresarial (organizativos, tecnológicos) no alejará el comportamiento de la ETN en Argentina respecto a lo que ocurría a nivel internacional durante ese tiempo. Por tanto, el salto de un escenario económico basado en la protección a otro abierto y, por consiguiente, con una mayor competencia procedente del exterior modificaría la estrategia de inserción y operatividad de las ETN, aunque, como se mostrará a continuación, la motivación de las firmas extranjeras por desplegar su actividad en suelo argentino seguirá estrechamente vinculada a la explotación del mercado nacional y serán muy poco habituales las estrategias que superen el ámbito nacional.

8.3.2. Análisis de las estrategias implementadas por las ETN en Argentina

Como se mostró en los apartados anteriores, los ingresos de IED durante este periodo marcaron registros de récord, sumándose con un gran éxito Argentina a la ola mundial de inversiones extranjeras que abarcaba particularmente economías desarrolladas, pero también alcanzaba algunas en desarrollo, como la República Argentina, estrechándose así la brecha venía separando a ambos grupos. En términos de flujos como de stocks la participación de Argentina en la recepción de IED fue extraordinaria. A pesar de ello, la economía argentina persistió en sus crisis macroeconómicas y el pico máximo en atracción de flujos de IED en 1999 fue seguido de una profunda crisis económica y social en 2001/2 de la que, en términos de IED, supo recuperarse a partir de 2003 aunque sin alcanzar el record de finales de siglo.

El éxito cuantitativo durante este periodo, sin embargo, no se tradujo en el desarrollo económico que cabría esperar de la magnitud de IED recibida, por lo que los análisis de elementos cualitativos cobrarían fuerza entre las investigaciones. El objeto de muchos autores vendría a enfatizar en las diferencias entre IED de diferentes calidades. En este sentido, se emplearon diferentes *proxys* o indicadores vinculados a la forma que toman dichos flujos y cuales son las estrategias desplegadas por las ETN en el país. Algunos estudios indagaron en las diversas modalidades de inserción de las firmas extranjeras como, por ejemplo, los cambios de manos o fusiones y adquisiciones, modalidades de *greenfield* o *joint ventures*, dado su diferente impacto sobre la capacidad instalada del país y su relación con el capital local; otros, diferenciaron entre estrategias orientadas a la explotación del mercado interno y aquellas que persiguen incrementar las exportaciones por su diferente contribución a la Balanza de Pagos o, también, desde algunas corrientes de pensamiento heterodoxo, por su efecto sobre la denominada “restricción externa”³¹⁷ que afectaría al país -y al conjunto de economías latinoamericanas-; hubo también quienes prestaron atención al grado de integración a nivel regional o global de las filiales argentinas con el resto del grupo empresarial e, incluso, la

³¹⁷ Explicar brevemente en qué consiste. Tenemos un informe de la CEPAL que hablan de eso creo que Abeles y compañía.

participación de aquellas en las cadenas mundiales de valor y los diferentes aportes que pueden realizar generando externalidades y encadenamientos (*spillover*) positivos en la economía receptora. Estos y otros enfoques vinieron a complementar el análisis cuantitativo de la IED, al objeto de comprender las razones por las cuales, a pesar de la afluencia extraordinaria de capitales procedentes del exterior, no se llegaron a cumplir algunas de las expectativas inicialmente generadas. Entre las más importantes, la consecución de un desarrollo económico homologable al de las economías de donde proceden la mayoría estos capitales.

Los flujos de IED y las estrategias de inserción o ampliación de la actividad de la ETN o su internacionalización puede tomar como se mostró en apartados anteriores diferentes formas. En el periodo bajo análisis de este capítulo, puede comprobarse que las ETN y la IED ha tomado distintas formas pero que, en momentos determinados, han optado más por unas modalidades de internacionalización que por otras, pudiéndose diferenciar distintos patrones en función del periodo. Para abordar este apartado, por un lado, se mostrará cómo se ha financiado la IED, lo cual ofrece pistas sobre la opción elegida por las ETN a la hora de materializar dicha inversión. Por otro lado, a continuación, se abordará la forma predominante elegidas por las ETN para ampliar o insertarse por primera vez en la economía argentina.

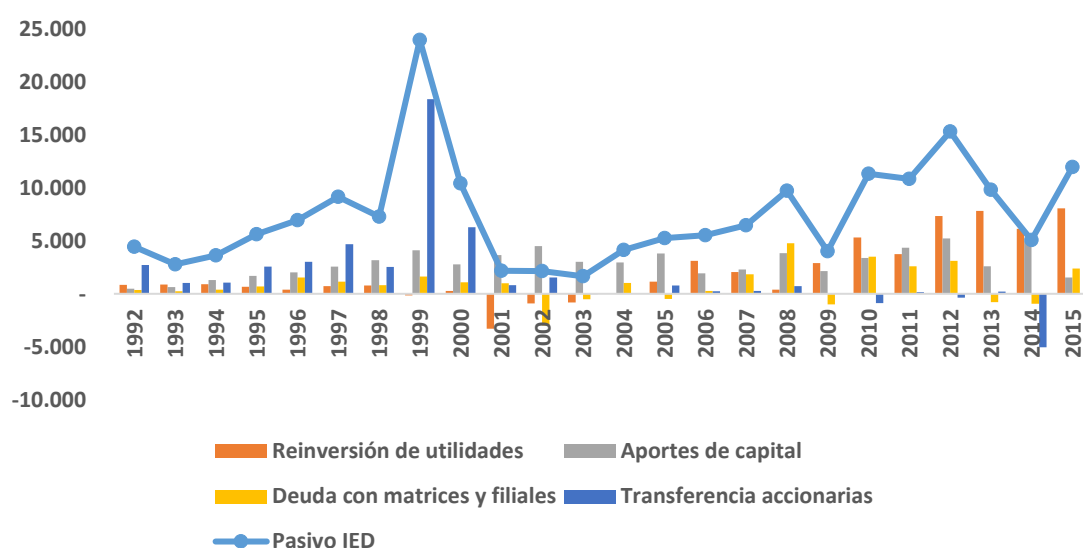
Como se sabe las empresas tienen una amplia gama de formas de financiar su actividad en la cual, dependiendo de las circunstancias tanto internas como externa optan por aquella que consideren más beneficiosa en cada momento. Una forma singular de financiar las empresas extranjeras en Argentina entre mediados de los 80 y principios de los noventa, por ejemplo, consistió en la capitalización de deuda argentina que llegó a ser uno de los instrumentos financieros más empleados por las firmas extranjeras. En términos generales, el mecanismo de capitalización o conversión de la deuda externa consiste en la compra de títulos de la deuda externa emitidos por un país deudor, en el mercado secundario por parte de una empresa a la cual le interesa operar en dicho país. Posteriormente, la firma los cambia por moneda local en el Banco Central de dicho país a un precio superior al que los compró. De esta forma, dependiendo del tipo específico de régimen de conversión, la diferencia entre ambos precios representará un subsidio para el inversor. Además, ello implica la transformación de una deuda de realización altamente incierta para el poseedor de los títulos (Fuchs, 1990, p. 1). En este contexto, es pertinente indicar que los 2.276 millones de dólares que se capitalizaron entre 1984 y el primer trimestre de 1989, son el resultado en todos los casos, de operaciones efectuadas por empresas privadas locales y extranjeras que desarrollaban actividades tanto industriales como no-industriales. El principal papel del Estado en estas operaciones era hacer efectivo el subsidio que bajo distintas formas compromete cada uno de los programas de capitalización. Entre los años 1984 y 1989, un total de 82 ETN participaron en alguno de los programas de capitalización de deuda que se implementó en el país, capitalizando deuda por un valor de más de 700 millones de dólares (Fuchs, 1990, p. 34). En su mayoría la capitalización de la deuda fue materializada por firmas industriales entre las cuales sobresalen las ramas alimenticias, automotriz, petróleo y productos químicos que tradicionalmente están entre las más atractivas para el capital extranjero.

Esta modalidad tuvo continuidad en el programa de privatizaciones, particularmente en las primeras de ellas en las que, entre los requisitos de adjudicación, se exigía la conversión de

deuda argentina. Para 1992, a través de las privatizaciones el gobierno había recuperado más de 16.500 millones de dólares de los cuales el 41 por ciento procedía de firmas extranjeras (Kosacoff y Bezchinky, 1993, p. 269). Los registros de empresas acogidas a la capitalización de deuda antes de febrero de 1993 en concepto de privatización, recoge un buen número de firmas españolas entre las que se encuentran las principales como Telefónica, Repsol, Iberdrola o Iberia entre otras (Kosacoff y Bezchinky, 1993, p. 261-8).

Para la década de los noventa y en adelante, la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales elaborado por el INDEC, ofrece información que permite averiguar cómo han financiado las ETN sus operaciones de IED con algo más de detalle. Para ello, el instituto de estadística argentino clasifica en cuatro tipologías la financiación del pasivo de IED diferenciando entre transferencias accionarias, aportes de capital, deuda con matrices y filiales y reinversión de utilidades. En el siguiente gráfico se reproducen los datos disponibles que abarcan el periodo bajo análisis del presente capítulo.

Gráfico 8.34. Total del pasivo de IED y su distribución por concepto en Argentina, 1992-2015, (millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DNCI.

Del gráfico se desprende dos patrones de financiación diferentes separados por la crisis económica de 2001/2: La primera fase que comprende la década de los noventa la modalidad denominada transferencia accionarias sería la predominante, lo que indica que, el cambio de manos, sería la forma que tomaría buena parte de la IED, lo cual no es de extrañar sabiendo como se sabe que el proceso de privatizaciones se materializó en este periodo. Pero no solo el proceso de privatizaciones influyó en este tipo de IED, también firmas ajenas al programa privatizador optaron por la compra de empresas instaladas para su inserción o ampliación de capital. En concreto, entre los años 1992 y 2002, el 60 por ciento aproximadamente de los flujos de IED que arribaron al país se constituyeron como transferencias accionarias, siendo relativamente más importantes cuanto mayor era la entrada total de IED (el año 1999 por ejemplo). Como cabe imaginar por lo expuesto en el apartado anterior, exceptuando la venta

de YPF que aún seguía parcialmente en manos del Estado en 1999, el grueso de las privatizaciones se materializó en los primeros tres años de la década por lo cual explican buena parte de las transferencias accionarias hasta entonces. A partir de 1994, sin embargo, esta modalidad se refiere a la adquisición de empresas privadas que además de alcanzar importes relevantes abarcará una gran amplitud de sectores económicos. Las transferencias accionarias en su conjunto involucraron a empresas de sectores muy diversos: En orden cronológico destacaron, primeramente, las participantes en el programa de privatización (telecomunicaciones, hidrocarburos, generación y distribución de electricidad, gas, agua), posteriormente, buena parte de los sectores manufactureros y, ya en las postrimerías de siglo, se sumaron empresas vinculadas al mundo financiero y comercial. Excluyendo la transferencia de empresas públicas al capital privado, las operaciones de cambio de manos abarcarían el 37 por ciento de la IED total entre los 1992 y 1996, y el 52 por ciento de la IED industrial entre 1992 y 1995. En algunas ramas industriales como, por ejemplo, la de alimentos y bebidas o química-petroquímica, el peso alcanzado por las transferencias accionarias sería aún mayor (Chudnovsky y López, 1997, p.21).

El pico máximo del año 1999 responde como se señaló, a la compra de las acciones de YPF por la española Repsol que aún permanecían en manos del Estado. Esta operación por sí misma explicaría, en buena medida, los flujos de IED arribados al país en dicho ejercicio que además constituyen como se comentó el máximo histórico. Entre los años 2001 y 2002, antes de que esta modalidad pierda protagonismo, se registraron operaciones importantes, particularmente en el sector de hidrocarburos con la adquisición de las firmas argentinas Pérez Compac y Pecom Energía (ambas del mismo grupo) por parte de Petrobras lo que convertiría a la compañía brasileña en la segunda firma petrolera del país únicamente superada por YPF.

En lo que refiere a la modalidad aportes de capital puede observarse que representan la variable más estable en el conjunto del periodo analizado. Esta modalidad comprende ampliación de la firma o, en periodo de crisis, como a partir de 2001, puede significar también aportaciones de la empresa controlante para sostener la estructura patrimonial con el objeto de compensar pérdidas recurrentes o capitalizar deuda. Por ello, a pesar de su estabilidad en términos cuantitativos, lo cierto es que las razones que justificarían su relevancia habrían podido ir modificándose según avanzaba la serie. Según las estimaciones del DNCI los aportes para sostener la estructura patrimonial de las empresas en dificultades se incrementó de manera constante en los años en torno al cambio de siglo. Así, si en 1996-1998 el 40 por ciento de los aportes de capital se destinaban a mantener la estructura patrimonial de la firma, en 2002, sin embargo, este concepto ascendía al 80 por ciento del total. Obviamente, el incremento porcentual por este motivo iría en detrimento de las aportaciones de capital empleadas para el emprendimiento de nuevos proyectos que pasaron de representar el 40 por ciento entre los años 1996 y 2000 a únicamente un 15 por ciento en el bienio 2001-2002 (DNCI, 2003, p. 16).

El recurso a financiar la IED por parte de las ETN a través del endeudamiento con otras empresas de la corporación, sean estas filiales o la propia casa matriz, se intensifica entre los años 2007-2012. En 2002, sin embargo, esta modalidad cae significativamente como consecuencia de la cancelación o capitalización de deudas que llevaría a representar una salida cercana a los 3.000 millones de dólares para dicho ejercicio. El incremento posterior estaría relacionado según

algunos analistas básicamente por los dividendos generados, pero no remitidos, así como por el empleo de esta modalidad para la financiación de importaciones (Bekerman y Vázquez, 2016, p. 211). Debe considerarse que a finales de 2011 se restringió el acceso al mercado de cambios para el giro de utilidades y por lo tanto las empresas vieron limitada su capacidad para transferir recursos al exterior favoreciendo su reinversión en el país³¹⁸.

Finalmente, en la segunda mitad del periodo, la reinversión de utilidades ha ido ganando paulatinamente una mayor relevancia como modo de financiación de los flujos de IED por parte de las firmas externas. Con valores discretos hasta 2004 fue adquiriendo cada vez un mayor protagonismo llegando a representar en el segundo quinquenio, exceptuando el 2011, la opción más utilizada de largo entre las cuatro mostradas en el gráfico. El aumento de esta modalidad suele vincularse con periodos en los cuales existe un gran crecimiento económico, pero también, en aquellos en los cuales las restricciones para la remisión de utilidades -bien por motivos normativos, o bien por la escasez de divisas- son elevadas, como suele ser común en el caso argentino³¹⁹. La caída en la reinversión de utilidades, por su parte, puede deberse a la ausencia de beneficios como durante el bienio 2001-2002, o a un aumento de la remisión de utilidades hacia la matriz como pudo suceder en 2008 cuando las sedes centrales sufrieron mayores dificultades dada la crisis internacional. A partir de ese año, como se comentó, la reinversión de utilidades iniciaría una senda alcista, logrando convertirse en la principal vía de financiación de IED en la parte final del periodo disponible³²⁰. Entre los años 2012-2015 además, se implementaron de nuevo medidas que obstaculizaban la salida de divisas y, según la CEPAL, ello explicaría tanto el incremento de la reinversión de utilidades como la contracción de la aportación de capital durante esos años (CEPAL, 2019, p. 54).

La forma de financiación de la IED está por lo general estrechamente ligada a la forma en la que se implanta o amplía capital la ETN, pero estos datos deben manejarse con cierta cautela dado que, por razones metodológicas, no siempre puede trasladarse de manera directa un tipo de financiación con una modalidad de implantación. En este sentido, por ejemplo, las fusiones y adquisiciones bien podrían corresponderse con la forma de compra accionarial de financiamiento de IED, aunque deberían computarse a su vez qué parte de las aportaciones de

³¹⁸ El BCRA afirma que las restricciones de finales de 2011 al mercado monetario, en efecto, repercutió por un lado, en el aumento de la deuda y dividendos no pagados que, en promedio durante los años 2012 a 2015, alcanzó un nivel que superaba en más de un 100% al promedio observado en los años 2005 a 2011 (de US\$ 800 millones a US\$ 1.700 millones en promedio); por otro, la decisión de las empresas ante esta imposibilidad remisión, de un aumento en la tasa de reinversión (de un 42% durante el periodo 2005-2011 a un 70% en 2012-2015) BCRA (2016), p. 9.

³¹⁹ Ante la escasez de dólares los gobiernos suelen optar por lo que se conce como Cepo Cambiario y por el cual se restringe el acceso a dólares por parte de empresas y particulares. Los últimos dos gobiernos completados (Cristina Fernández y Mauricio Macri) han implementado esta medida que, entre otros, afecta a la repatriación de beneficios de las empresas, por los cual suelen optar por fianciar sus operaciones de IED o por la compra de activos inmobiliarios, entre otros. El actual gobierno de Alberto Fernández mantiene en vigor el Cepo aprobado en el gobierno anterior de Macri.

³²⁰ Marta Bekerman y Darío Vázquez defienden esta posición y consideran que la estrategia global de las corporaciones consistió en un incremento de la remisión de utilidades y dividendos hacia la casa matriz para paliar los efectos de la crisis internacional de 2007-8 y que se mantuvo así hasta finales de 2009. A partir de ahí, sin embargo, la reinversión de utilidades por parte de las filiales argentinas se incrementaría como respuesta a la evolución positiva del mercado interno, así como por las trabas impuestas para la remisión de dividendos (Bekerman y Vázquez, 2016, p. 211).

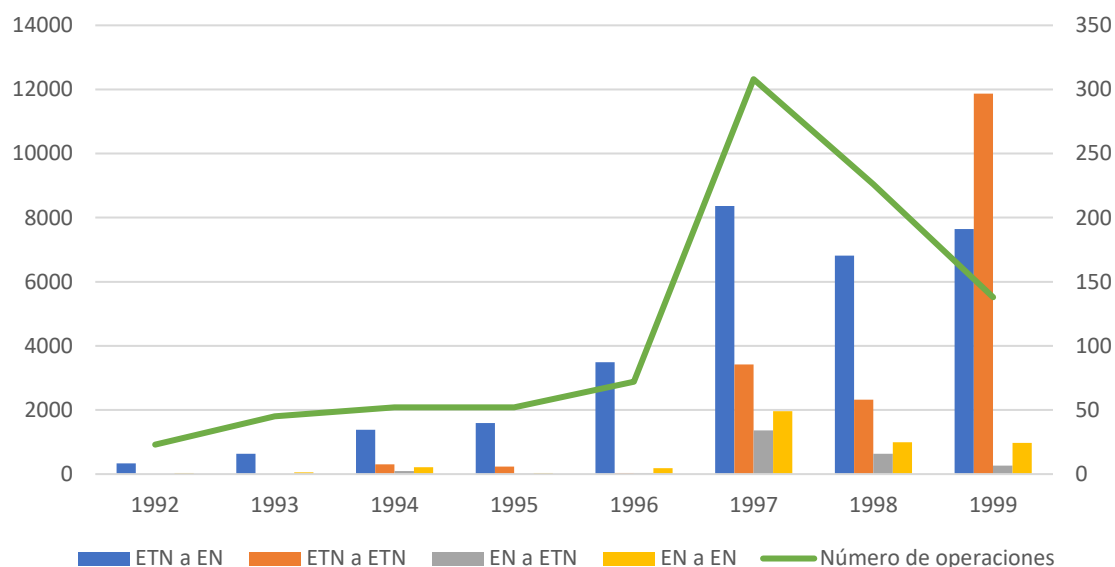
capital de la empresa matriz -u otra filial- se han destinado a operaciones de F&A. En cualquier caso, de los datos del gráfico anterior se infiere que durante la década de los noventa las fusiones y adquisiciones constituyeron una vía importante en la estrategia de las ETN que, recuérdese, también constituía un modo habitual a nivel internacional (véase la sección 8.2.). Desde el punto de vista de los efectos de la IED, de la calidad de la IED a la cual nos referíamos anteriormente, las inversiones de tipo *greenfield* son preferibles a la F&A en cuanto potencian, a priori, la capacidad instalada y la inversión. Respecto a la IED recibida por Argentina desde la década de los 90, las operaciones materializadas como *greenfield* apenas supusieron la mitad del volumen total, con una fuerte incidencia, como se verá a continuación de las F&A. Con el inicio de la recuperación a partir de 2003, sin embargo, la adquisición o fusión de empresas perdió importancia relativa respecto a la década precedente (Kulfas *et al* 2018, p. 143-4).

Una vía para profundizar en esta cuestión lo permite la información ofrecida desde el Centro de Estudios para la Producción (CEP) a partir del indicador Inversión de Firms Extranjeras³²¹ (IFE) que elabora este organismo dependiente del Gobierno Argentino. Este *proxy* mide las operaciones (más importantes) realizadas por las filiales, independientemente de la forma de su financiación, lo cual permite clasificar la inversión de las firmas extranjeras entre las que contribuyen a la formación de capital (*greenfield* o ampliaciones) y aquellas que se constituyen como transferencia de activos (Fusiones y Adquisiciones o Privatizaciones). Según el indicador IFE, durante la década de los noventa (1990-1999), de los 126.638,3 millones de dólares registrados por este concepto, el 38,4 por ciento provenía de operaciones F&A, sin computar en dicho grupo otro 12,8 por ciento que se materializó a través del programa de privatización que, como se sabe, constituyen otra forma de adquisición de empresas, en este caso públicas. Expresado en otros términos, para dicha década, únicamente el 48,8 por ciento del total de IFE registrada podría considerarse como inversión física (32,1% como ampliación y 16,7% como *greenfield*) (CEP, 2000, p. 48).

Merece la pena detenerse en la importancia de las operaciones F&A durante la década de los noventa porque constituyó un hecho inédito hasta entonces en la economía argentina, tanto en términos de operaciones como en la magnitud de los desembolsos implicados. En efecto, entre 1992 y 1999 se realizaron operaciones F&A por valor de 55.000 millones de dólares, repartidas en un total de 916 compras (parciales como totales). La mayoría de ellas, el 87 por ciento, implicaron a empresas extranjeras, particularmente, como compradoras de firmas locales (54,7% del valor total), aunque también fueron importantes las compraventas entre firmas extranjeras (32,9%). La adquisición o fusión de filiales extranjeras por parte de firmas locales, sin embargo, no llegó a superar el 5 por ciento del total del valor de las operaciones (Kulfas, 2001, p.27).

³²¹ Este indicador es una estimación de la inversión realizada por firmas extranjeras que mide el conjunto de los desembolsos realizados por las filiales de las ETN independientemente de su fuente de financiación. A diferencia de la IED, que se obtiene a través de las fuentes específicas de la balanza de pagos, el IFE incluye otras formas como, por ejemplo, los créditos obtenidos por la filial en el mercado financiero, local o internacional, la emisión de obligaciones negociables, etc. En síntesis, la IFE en comparación con la IED se centra en medir las inversiones que realizan las empresas extranjeras, independientemente de la forma en que las mismas se financian en lugar de obtener sus datos de la balanza de pagos (que diferencia entre IED o Inversión en Cartera en función de si supera el 10% de la participación accionarial) (CEP,1999, p. 43).

Gráfico 8.35. Fusiones y Adquisiciones en Argentina según origen del capital, 1992-1999, (millones de dólares y cantidad de operaciones).



*EN: empresa nacional.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Kulfas (2001), p. 27.

La aceleración de las operaciones de F&A en los últimos años de la década está vinculada con otro hecho inédito en este tiempo y que se refiere a la expansión de asociaciones entre capitales extranjeros y nacionales que, durante el modelo *sustitutivo*, apenas había sido relevante, en parte, porque las ETN bajo este periodo tendían a ejercer un control absoluto sobre sus filiales, sin dar entrada a capitales ajenos a la propia compañía. Durante los primeros años de la década de los noventa, sin embargo, las asociaciones o *joint ventures* transfronterizas, tomaron un extraordinario protagonismo, particularmente, impulsados por los requisitos de los pliegos de adjudicación de las empresas estatales que favorecía la colaboración entre los capitales extranjeros y nacionales. A diferencia de las *joint venture* tradicionales, buena parte de las asociaciones apenas duraron unos pocos años, y su disolución es lo que explicaría el repunte de las operaciones de F&A de finales de siglo, dado que la reconfiguración de las asociaciones se materializó en muchos casos con la venta de la participación accionarial de los capitales locales (CEP, 2000). En efecto, los grupos económicos nacionales que participaron activamente de las asociaciones con capitales extranjeros creadas para competir por la adjudicación de las empresas estatales, para el segundo quinquenio optaron por desprenderse de sus participaciones y, en algunos casos, de empresas completas que operaban en el país. Algunos autores, destacan que el destino de los recursos económicos de la venta de estos activos por parte de los capitales locales fue colocado en el exterior en forma de activos financieros dolarizados, señalando la preferencia de los grupos económicos locales por los mercados financieros en lugar de reinvertir en la producción³²². Así, entre los años 1995 y 1997 si bien hay

³²² Esta temática ha sido ampliamente abordada por los autores de FLACSO Argentina. Sobre la preferencia de los capitales locales por los mercados financieros (extranjeros) puede consultarse, entre otros, los trabajos de Basualdo (2000), Basualdo (2011) y Basualdo *et al* (2020).

asociaciones que se disuelven y no están vinculadas a aquellas que surgieron al albur del programa de privatizaciones, el grueso de ellas corre a cuenta de asociaciones vinculadas a las empresas privatizadas pocos años antes que, por lo general, son las empresas independientes locales y particularmente los denominados grupos económicos nacionales los cuales se retiran de la asociación transfiriendo sus activos a firmas también, por lo general, extranjeras³²³. En los años que transcurren entre 1995-1997, aproximadamente la mitad del valor de las transferencias accionariales del conjunto de firmas que componen la cúpula empresarial estaría protagonizada por *joint ventures* (Basualdo, 2000, p.97). Recuérdese, que el programa de privatización fue la vía de entrada para nuevas empresas (*newcomers*) que junto a esta particularidad provenían de países que tradicionalmente no habían destacado como inversores significativos en Argentina, como es el caso de las firmas españolas³²⁴.

Finalmente, entre las modalidades de inversión que contribuyen a la formación de capital pueden diferenciarse entre aquellos proyectos nuevos, *greenfield* y las “ampliaciones” en el caso en el que la inversión esté dirigida a incrementar la capacidad instalada. Como se comentó, a partir de 2003, este tipo de inversión fue incrementando su importancia como vía de internacionalización en detrimento de la compraventa de empresas.

Más allá de la expansión tradicional de las ETN, un volumen de IED nada desdeñable provino de los denominados fondos de inversión que en la década de los noventa ingresaron en el país y fueron, conforme avanzaba el tiempo, ganando posiciones en empresas que operaban en el mercado argentino. Para 1998, por ejemplo, esta modalidad de inversión extranjera controlaba en torno a 40 firmas entre las mayores 1.000 del país, llegando a alcanzar un 7 por ciento de su facturación en dicho ejercicio (Chudnovsky y López, 2001, p.76). Este tipo de inversiones, a priori más flexible y muy vinculada al mercado financiero dónde capta inversores, también se hizo notar en sectores tan dinámicos como el agro argentino, donde tomaron el nombre de *pool* de siembra³²⁵ y que adquirieron cierto protagonismo en el sector en aquellos años en los cuales los

³²³ Entre las disoluciones no vinculadas a las privatizaciones destacarían Autolatina que estaba conformada desde 1987 por Volkswagen y Ford y en 1996 deciden disolverse y operar por su cuenta o el caso similar de Sevel, en este caso entre Fiat y Peugeot. Estas operaciones, sin embargo, no computarían como F&A sino como una separación de la cual nacen dos “nuevas” empresas. Entre las vinculadas a empresas privatizadas, sin embargo, la disolución de la asociación está relacionada con la adquisición - por lo general de la firma extranjera- de la participación de los capitales nacionales como Metrogas, Aguas Argentinas, Edenor, Transportadora de Gas del Norte, Distribuidora de Gas Centro o Entel, entre otras.

³²⁴ En la década de los noventa, sea por disolución de asociaciones o por operaciones de F&A entre firmas sin relación previa, el “cambio de manos” de empresas nacionales a extranjera fue elevado en algunos sectores: en la automoción, Macri-Sevel pasa a Fiat y Peugeot, Antelo CIADEA a Renault; en alimentación y bebidas, Terrabusi, Bagley, Stani, Fargo, Pulenta, Santa Ana, La Salteña; en artículos de higiene, Llauro, Federal; en papel y cartón, Celulosa Argentina, Zucamor y Alto Paraná; en química y petroquímica, Petroquímica Bahía Blanca y Atanor; en cadenas de venta minorista, Norte, Disco, Tanti y Musimundo; en petróleo, Astra, EG, Pluspetrol e YPF; en bancos, Río, Quilmes, Crédito Argentino, Roberts y Francés, todos pasan a manos de empresas transnacionales (Ochoa, 2008, pp. 44-5).

³²⁵ Este tipo de agentes empresariales se caracterizan, por un lado, por apenas poseer tierra en propiedad y, por otro, por su elevada escala de producción, su importante inversión en tecnología y su gran capacidad de negociación tanto con proveedores como con comercializadores y terratenientes logrando de este modo rentabilidades superiores a las que se lograrían a través de una pequeña explotación bien en régimen de arrendamiento como en propiedad (Sartelli *et al*, 2008 p.96). Gastón Caligaris define la siguiente figura como “una inversión de capital limitada temporalmente, surgida de la reunión circunstancial de pequeños montos de capital de origen diverso, y cuya forma de rotación es enteramente

precios de las *commodities* fueron, o al menos así se esperaban, elevados. En este sentido, durante el trienio que sigue a 1996 o los años posteriores a 2003, los precios internacionales se mantuvieron significativamente altos lo cual impulsaría la expansión de este tipo de inversión (nacional como extranjero) que aprovechaban los avances tecnológicos (siembra directa + paquete tecnológico³²⁶) para desplegar campañas, por lo general, de carácter anual en las cuales explotar las ventajas que ofrece la tierra argentina (pampeana, básicamente) en la producción de soja y girasol entre otras oleaginosas. Obviamente, estas ventajas no fueron privativas de los *pools* de siembra y otros agentes tradicionales del sector agrícola también contribuyeron en lo que se ha llamado proceso de “sojización” del campo argentino. Básicamente, este proceso productivo orientado prácticamente en su totalidad a la exportación, consta de un “paquete tecnológico” apropiado para cierto tipo de productor y una estrategia comercial por parte de las semilleras (financiamiento del paquete) adaptada a las condiciones locales del sector agropecuario y que resulta muy atractivo para el inversor cuando los precios internacionales de la soja se presuponen elevados (Hernández, 2007, p. 335).

La modalidad del *pool de siembra* emergió en el agro argentino bajo un contexto de acelerado dinamismo del mercado impulsado por el aumento de la demanda internacional y cuando las condiciones climáticas del país lo permitieron, ofrecía pingües beneficios, pero cuando no era así como tras las inundaciones de 1997 o la gran sequía de 2008, esta modalidad mayormente oportunista y especulativa, sufría grandes pérdidas económicas que repercutían en los partícipes del fondo devaluándose su inversión. Si bien estos fondos están abiertos a todo tipo de ahorrador, por lo general, la mayoría de las participaciones eran adquiridas por instituciones, entre las cuales, también se encuentran firmas de origen extranjero. En la campaña 1997/98, por ejemplo, el 18 por ciento de los participantes en estos fondos eran empresas extranjeras y algunos fondos como el SUPERFONDO AGRARIO 96/97 y 97/99 fueron organizados por la filial española del Banco Santander en el país (Banco Rio Santander) que ofrecía a todos sus clientes

la del capital circulante; es decir, que ninguna porción suya adopta la forma de capital fijo. En concreto, se trata de un capital cuyas características distintivas son que funciona durante un período prefijado, que opera sobre una superficie que supera el tamaño normal de las superficies operadas en la zona o región por otros capitales, que arrienda toda la tierra sobre la que opera y que contrata como servicios de terceros todos los trabajos correspondientes al proceso inmediato de producción; vale decir, los servicios de siembra, mantenimiento o laboreo de cultivos y cosecha” (Caligaris, 2015). Durante la década de los noventa adquirieron la identidad jurídica de Fondos Comunes Cerrados de Inversión hasta que en 1998 se les dejaba de eximir del impuesto a las ganancias gravándoles un 33% y tendieron a desaparecer. A partir de ese mismo año el Decreto 254/99 les permitía configurarse como Fidecomisos Financieros y estar, de nuevo, exentos de abonar el impuesto, pero esa exención finalizó 2008 con el Decreto 1207/08 que restablecía un tipo impositivo del 35% sobre las ganancias netas. El número de este tipo de emprendimientos se redujo a partir de entonces.

³²⁶ El avance tecnológico principal se refiere a la combinación de dos técnicas: Por un lado, la siembra directa, técnica empleada con anterioridad que se diferencia de la convencional en que elimina la roturación de la tierra, vía arado. La segunda, viene a superar los problemas que surgen de la siembra directa respecto al control químico de los patógenos que amenaza el cultivo y lo hace a través de la introducción del denominado “paquete tecnológico” que no es otra cosa que emplear semillas transgénicamente modificadas resistentes a los herbicidas de glifosato aplicados para el control de dichos patógenos. El resultado de la combinación de ambos elementos supone una cuatiosa reducción en el tiempo dedicado a cada campaña, el costo de personal y los gastos fijos asociados al combustible, tractor, etcétera (Hernández, 2007, pp. 333-4).

la posibilidad de ser partícipe del fondo (Caligaris, 2015). Más allá de su mayor grado sofisticación, tanto en lo referente a la tecnología empleada, así como a su accesibilidad en el mercado financiero, este tipo de emprendimientos finalistas recuerdan a las firmas denominadas *free standing* que tanto protagonismo acapararon en el desarrollo del ferrocarril argentino, precisamente cuando el país, como se mostró en Capítulo 6, se configuraba en torno a un modelo de producción intensiva (y extensiva) de productos agrícolas con fines exportadores.

Numerosos trabajos coinciden en señalar que la explotación del mercado interno constituye la motivación principal de las ETN que operan en Argentina. Para analizar las diferentes motivaciones o razones de inserción de las ETN suele considerarse la clasificación desarrollada por John Dunning (1988), que considera que las motivaciones o determinantes de la estrategia desplegada por la ETN podría reunirse o identificarse en cuatro grupos: (i) *resource seeking* que recoge aquellas inversiones vinculadas a la explotación de recursos naturales y mano de obra barata; (ii) *market seeking* aglutinaría aquellas inversiones relacionadas con la explotación del mercado en el que se inserta la ETN; (iii) *efficiency seeking* considera aquellas inversiones que persiguen racionalizar la producción, aprovechando las ventajas de especialización y (iv) *asset seeking* inversiones cuyo objetivo es adquirir empresas ya existentes. En la práctica, sin embargo, es habitual que las diferentes acciones puedan adscribirse a más de una motivación y que, por tanto, se combinen unas con otras.

Respecto al caso de las filiales que operan en Argentina cabría destacar dos ideas generales que mantendrían su validez en todo el periodo comprendido en este capítulo: (i) las ETN siguen organizando su actividad en el país principalmente para explotar el mercado doméstico (*market seeking*) y, tras la configuración a partir de principios de los noventa de MERCOSUR, podría ampliarse, al menos como expectativa potencial, a la región o estados miembros. En este sentido no se perciben disrupciones en el patrón de inserción respecto al modelo *sustitutivo* anterior en el cual la actividad de las ETN estaba básicamente centrada en el mercado doméstico. (ii) como excepción a la norma general expresada en el punto anterior, cabría señalar el incremento significativo en inversiones extranjeras vinculadas a la explotación de los recursos naturales (*resource seeking*) del país, los cuales muestran un mayor sesgo exportador que el resto de actividades o sectores de la economía argentina. Entre aquellos, durante el modelo *post-sustitutivo* sobresalen las ramas vinculadas a hidrocarburos, minería y agroindustria donde el país tiene ventajas competitivas significativas. La baratura de la mano de obra quedaría, sin embargo, excluida de las principales motivaciones de la IED en Argentina³²⁷.

La abrupta salida del modelo *sustitutivo*, si bien no alteró la preminencia de la explotación del mercado nacional el nuevo contexto surgido de la mayor apertura comercial permitió a las ETN complementar la estrategia *market seeking* con acciones de racionalización orientadas a mejorar la productividad y la calidad de los procesos como de los productos realizados a nivel local. Algunas de estas acciones bien podrían identificarse como *efficiency seeking*, dado que buscaban sacar provecho de las nuevas oportunidades surgidas de la constitución del Mercosur,

³²⁷ Los trabajos de Kosacoff y Porta (1997); Chudnovsky y López (1997); Kulfas y Hecker (1998); Chudnovsky y Ramos (2001) o CEPAL (2000) muestran la estrategia seguida por parte de las ETN durante los años de la Convertibilidad.

intensificando el aprovechamiento de las economías de escala o de especialización intra-firma. Estos movimientos se pudieron apreciar entre las grandes empresas y, principalmente, las extranjeras que operaban en sectores transables dado que, obviamente junto a las *newcomers*, fueron las que presentaban una mayor capacidad para adaptarse al nuevo entorno económico. No extrañará que los sectores en los cuales más intensamente se notó este cambio fueran los agroindustriales, alimentos y bebidas vinculadas a marcas o productos diferenciados, artículos de limpieza, electrodomésticos, envases o el importante sector automotriz (Chudnovsky y López, 1997, p.24-6).

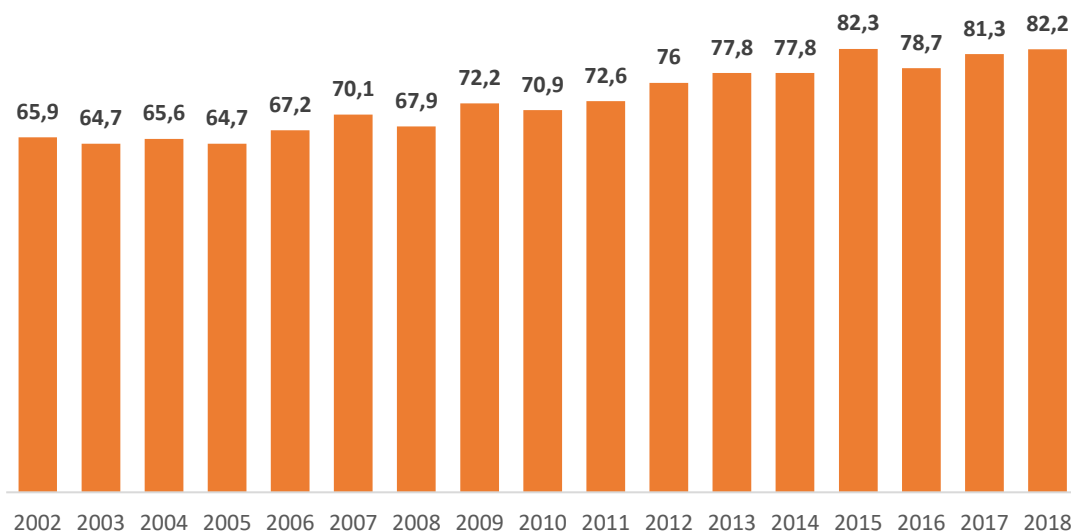
A partir de la crisis de 2001 el patrón de inserción no parece haber variado sustancialmente y tanto la explotación del mercado interno, principal motivación, como la explotación de recursos naturales, aglutinan la gran mayoría de acciones e inversión. Puede observarse, sin embargo, una mayor influencia del Mercosur y de la región en busca de un mercado ampliado, pero también en un aprovechamiento de las estrategias de racionalización. En este sentido, resultan ilustrativos los resultados de la encuesta realizada sobre una muestra de ETN y que fuera impulsado por el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social en 2009³²⁸. En referencia a las motivaciones de IED, determinan que el 49 por ciento las ETN de la muestra orientan sus ventas exclusivamente al mercado interno; otro 28 por ciento se orientaría al mercado interno, pero también destinarían parte a los países vecinos; un 11 por ciento destinaría una parte importante a los países del Mercosur; y finalmente, el restante 12 por ciento destinarían una parte importante de sus ventas a países más allá del Mercosur. Estos resultados indicarían que cerca de 4 de cada 10 ETN definirían su inserción en Argentina en términos regionales, particularmente, el Mercosur, poniendo de manifiesto la importancia que ha ido ganando este espacio regional a la hora de diseñar la estrategia corporativa (Novick y Palomino, 2011, p. 26). De los resultados de otra encuesta³²⁹ en 2009 se concluye que el 80,3 por ciento de las filiales de las ETN en Argentina muestran una estrategia fundamentalmente orientada al mercado interno, mientras el 20 por ciento restante se repartiría a partes iguales la preeminencia de estrategia regional y global (Carrillo *et al*, 2011, p.129).

También se puede mostrar la importancia del mercado interno midiendo qué porcentajes de las ventas se colocan en el mercado doméstico. El siguiente gráfico elaborado con datos de FLACSO, permite observar la evolución de las ventas de las 200 firmas más importante en el mercado argentino. Si bien no diferencia las firmas en función del origen del capital sí muestra, por un lado, la importancia para este conjunto de empresas del mercado doméstico y la evolución ascendente que ha mantenido a lo largo del periodo de la *post-convertibilidad*, llegando a representar el mercado interno el 82,3 del conjunto de las ventas de la cúpula empresarial en el último año disponible.

³²⁸ La muestra la componen 219 firmas de un total de 1.218 que operaban en Argentina en los sectores de industria, comercio y servicios en 2007. La muestra que representa el 18% de la población, mantiene una distribución sectorial similar al universo de ETN del país, Amorín *et al* (2011).

³²⁹ En total se encuestaron un total de 155 filiales de ETN con más de 100 empleados radicadas en Argentina que fueron y que vienen a representar el 27% del total de la población, Carrillo *et al* (2011), p. 141.

Gráfico 8.36. Evolución de la importancia del mercado interno para las 200 firmas con mayores ventas de Argentina, 2002-2018 (en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Basualdo *et al* (2020), p. 45.

Por otro lado, otra forma de enfrentar el grado de calidad de la inversión exterior resulta de analizar el nivel de inserción que las ETN -y también empresas proveedoras locales- y la posición que ocupan en las denominadas CGV (Cadenas Globales de Valor). Como se recordará de apartados anteriores, en las últimas décadas cada vez ha sido más habitual la configuración de redes o encadenamientos entre empresas que por lo general suelen estar *gobernadas* por una gran ETN, al tiempo que los países cada vez están más interesados en competir en la incorporación del mayor número de firmas nacionales o filiales radicadas en el país en este tipo de encadenamientos de alcance internacional, así como posteriormente, procurar y ayudar a que estas firmas vayan avanzado (*up-grading*) en su eslabonamiento. Obviamente, no todas las ETN ni firmas locales pertenecen a algún eslabón de la CGV, pero en algunas actividades como particularmente aquellas intensivas en conocimiento, resulta tremendamente complicado acceder a los mercados más dinámicos o al cierre de grandes contratos sin estar inserto en alguna CGV (López y Ramos, 2009, p. 173).

La inserción argentina en las CGV es aún débil y, por lo general, está circunscrito a los mercados más internacionalizados de la economía nacional, léanse, la industria automotriz y la agroindustria. Aunque no es sencillo medir la inserción de una economía en las CGV, en efecto, las diferentes investigaciones sobre este particular arrojan que la inserción de las firmas radicadas en Argentina, tanto filiales de ETN como nacionales, no tienen presencia significativa en las CGV³³⁰ más allá de ciertos casos puntuales que se mostrarán más adelante. En este magro

³³⁰ Algunos autores se muestran contundentes al respecto: “Argentina muestra, hasta momento, una débil inserción en las CGV industriales” (López y Ramos, 2009, p. 177); “Las medidas más utilizadas en la literatura, las cuales, por cierto, corroboran que Argentina es el país del mundo que menos participa en CGV” (Schteingart, *et al*, 2017, p. 78).

desempeño influyen negativamente tanto el tipo de IED recibida como el perfil comercial de Argentina que no favorece en la inserción del país en las CGV. En efecto, el modo de inserción de las ETN en el país prima, como se comentó en reiteradas ocasiones, las estrategias orientadas a la explotación del mercado interno o en el aprovechamiento de las dotaciones de recursos naturales, por encima de estrategias, regionales o globales que pudieran impulsar una mayor inserción de Argentina en las CGV (Kosacoff *et al*, 2007, p. 47). Respecto al perfil comercial, que el grueso de las exportaciones (agroindustriales) sean productos finales o bienes intermedios que se consumen en el país de destino no favorece la participación de encadenamientos transfronterizos de igual modo que, tampoco contribuye que los principales socios comerciales de Argentina -particularmente, Brasil- demanden productos sin intención de ser reexportarlos (Schteingart *et al*, 2017, p. 78).

A pesar de lo anterior, las firmas que operan en Argentina en sus mercados más dinámicos son las que mayor propensión tienen a insertarse, aunque sea en los eslabones de menor sofisticación. Es el caso de la industria automotriz que, impulsado por el régimen particular en el Mercosur, logra una cierta inserción sobre todo en actividades de ensamblaje, pero muy alejado de los eslabones que supuestamente otorgan mayores beneficios como son los vinculados a la innovación y al desarrollo tecnológico que siguen en manos de las ETN en los países centrales (López y Ramos, 2009, p. 188). En la agroindustria a su vez, el grueso de la inserción de Argentina se encuentra en las primeras etapas y a medida que se ascienden en los encadenamientos y las operaciones ganan en complejidad, son gestionadas por unas pocas empresas industriales o de servicios que por lo general pertenecen a firmas extranjeras que se insertan en sus propias CGV (Bisang, *et al*, 2009, pp. 261-263).

Existen otros sectores en los cuales puede hablarse de integración productiva regional como el farmacéutico o la fabricación de maquinaria agrícola. En el primer caso, la integración productiva consiste en que las ETN elaboran a escala regional líneas de productos en diferentes países de la región que posteriormente intercambian, complementando así las líneas de medicamentos en cada país. En cualquier caso, buena parte de los medicamentos, particularmente aquellos de mayor precio, continúan produciéndose e importándose desde la empresa matriz de los laboratorios (Rozenwurcel y Bezchinsky, 2013a, p. 38). En el segundo caso, entre las firmas ubicadas en Argentina dedicadas a la fabricación de maquinaria agrícola, únicamente las ETN complementarían su producción (tractores y cosechadoras mayormente) a través de las ventajas que ofrece la integración en el Mercosur –y prácticamente su totalidad está ubicada en Brasil-, mientras aquellos segmentos en los cuales la presencia de capitales locales es mayor (sembradoras, pulverizadoras, implementos y agropartes), su capacidad exportadora sigue siendo escasa e irregular, sea hacia los mercados internacionales como a los regionales (Rozenwurcel y Bezchinsky, 2013b, p. 38).

Fuera del sector fabril, en el sector servicios sobresalen aquellas ramas vinculadas a la BPO (*Business Process Outsourcing*), software, informática o publicidad que impulsados por la tendencia a la externalización y por las nuevas posibilidades que ofrece el desarrollo de las TIC, permiten ser provistos desde la distancia³³¹. Las ETN que exportan estos servicios desde

³³¹ En castellano BPO suele traducirse como Externalización de Procesos de Negocios y básicamente consiste en la subcontratación de funciones de procesos de negocios que por lo general son provistos por

Argentina, al igual que en los casos anteriores, se caracterizan -a excepción tal vez de Intel, Motorola, y en menor medida IBM- por ubicar su actividad en los eslabones más bajos de la cadena o en aquellos que requieren menor intensidad en conocimiento. Además, las ETN radicadas en el país no tienden a externalizar estos servicios sobre otras empresas radicadas en Argentina. Por su parte, entre las firmas de capital local con mayor propensión a insertarse en CGV hasta ahora en el sector servicios sobresalen aquellas dedicadas al *software* o a servicios informáticos, pero encuentran numerosos obstáculos para poder insertarse en las CGV de sus sectores a pesar de su cada vez mayor sofisticación. En definitiva, Argentina sigue sin considerarse como un territorio idóneo para externalizar este tipo de actividades, al menos aquellas más intensivas en conocimiento (López y Ramos, 2009, p. 205).

En síntesis, los resultados anteriores muestran escaso interés por parte de los capitales tanto extranjeros como locales por ahondar en procesos integrados de producción que superen las fronteras nacionales. Si bien las ETN son las que mayor esfuerzo han realizado por reorganizar sus estructuras operativas en tal sentido, el fuerte peso que sigue manteniendo la explotación del mercado doméstico como determinante del modo de inserción obstaculiza proyectos más integrados a nivel regional o global. Dado el peso cada vez mayor de las CGV como inserción en la internacionalización, puede deducirse que la expansión de las firmas argentinas fuera de sus fronteras también será débil. Antes de concluir con el presente capítulo, se mostrará a continuación los rasgos generales de la internacionalización de las firmas argentinas en el periodo *post-sustitutivo*.

8.3.3. La internacionalización de la empresa argentina

Como se mostró al inicio del presente capítulo, el periodo que cubre la tercera ola de inversiones extranjeras se ha caracterizado, respecto a la anterior, por la cada vez mayor internacionalización de empresas procedentes de los denominados países en desarrollo que ha ido incrementándose hasta nuestros días (véase el Gráfico 8.7). Es ilustrativo, en este sentido, que los flujos de IED desde los países en desarrollo, si bien son generados en un puñado pequeño de estados, durante estas décadas no ha parado de crecer. En Argentina, la irrupción del gobierno militar en 1976 y su golpe también en la política económica, atrapó a las firmas argentinas en una discreta segunda ola de IED que, como se expuso en el capítulo anterior, se inició en 1969 y se alargaría hasta los años 80. A partir de los primeros años de la década de los noventa la internacionalización de las firmas argentinas retornará con fuerza sumándose a la tercera ola inversora.

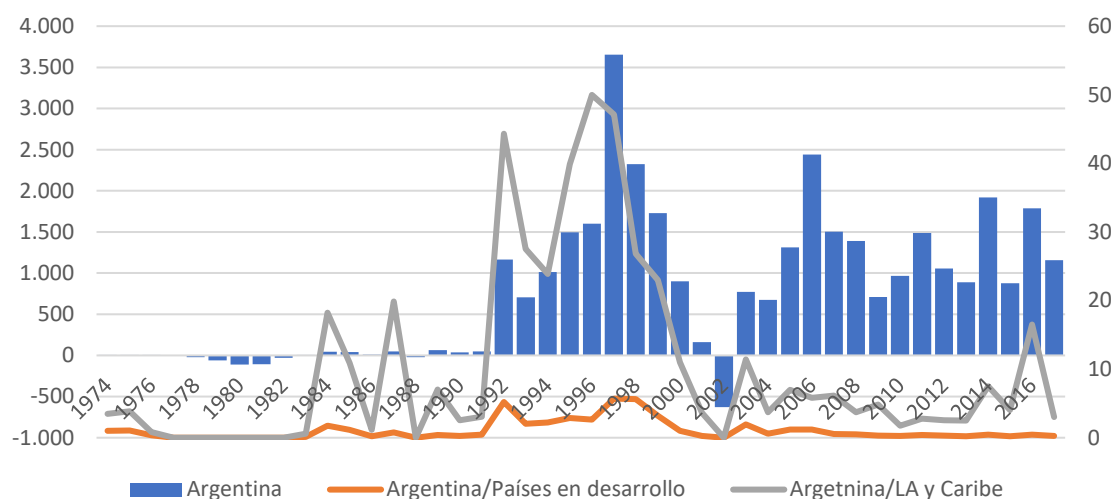
Dado que para este periodo existen datos estadísticos se puede dibujar la evolución tanto de los flujos como de los stocks procedentes de Argentina hacia el exterior. En lo referente a la salida de flujos de IED³³² (Gráfico 8. 37) puede comprobarse cómo tras un periodo creciente a partir

empresas que se encuentran radicadas en países con menores costos. La firma española Telefónica, por ejemplo, radicó en Argentina -por un tiempo- parte del servicio de telemarketing y atención al cliente que ofrecía en España.

³³² Debe tenerse en cuenta que la salida de flujos de IED registrado no diferencia entre las inversiones realizadas por empresas nacionales y filiales de ETN que pueden financiar proyectos en el exterior. A pesar de esta consideración metodológica es un indicador útil para identificar tendencias que es uno de los propósitos de este apartado.

de 1997 la tendencia se revierte y, a pesar de volverse positiva de nuevo a partir de 2002, el peso relativo de los flujos de inversión hacia el exterior no alcanzará en adelante los niveles anteriores. No, al menos, si se comparan con la evolución de la región -América Latina y el Caribe- o al conjunto de países en desarrollo. De ahí se infiere que, si bien los valores absolutos de IED en términos absolutos se recuperan después de la crisis de 2001, en el resto del continente como en el seno de los países en desarrollo, el incremento resulta mucho mayor, manifestándose en la pérdida relativa de IED argentina. Siempre en términos de flujo, la década en la cual el país recibía una gran cantidad de IED, coincide con la mayor salida de IED del país, llegando a representar unos valores promedios entre 1992-1998 superiores al 35 por ciento anual de América Latina y el Caribe y el 3,6 del conjunto de países denominados como en desarrollo.

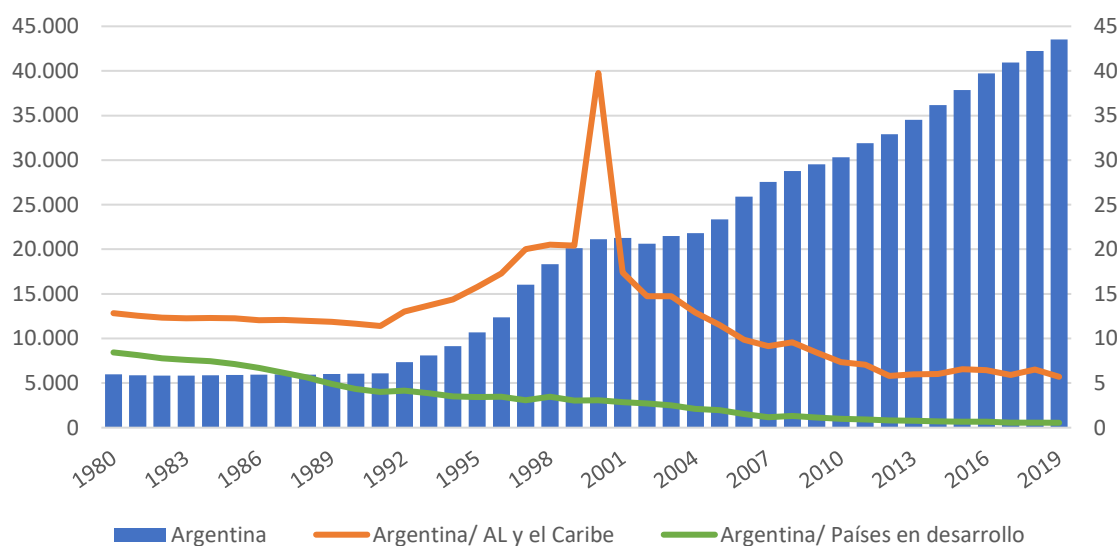
Gráfico 8.37. Evolución de los flujos de IED desde Argentina y su peso relativo sobre el total de América Latina y el Caribe y los Países en Desarrollo, 1974-2017 (en millones de dólares corrientes y en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

Medido en términos de stock (Gráfico 8.38), a simple vista se observa que a partir de la crisis argentina el ritmo de crecimiento es inferior al generado en la década precedente. Los datos revelan, en efecto, que mientras durante los años 1990 y 1999 el stock acumulado se multiplica por 3,32; entre los años 2000-2009 y 2010-2019, lo hace a 1,39 y 1,43 respectivamente. Esto es, a un ritmo inferior a la mitad respecto a la década de los noventa. En términos comparativos, el stock acumulado argentino en el exterior supone una porción cada vez menor del acumulado por el continente y de los países en desarrollo, al igual que ocurre con los flujos de IED.

Gráfico 8.38. Evolución de los stocks de IED desde Argentina y su peso relativo sobre el total de América Latina y el Caribe y los Países en Desarrollo, 1974-2017 (en millones de dólares corrientes y en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

Una de las conclusiones que se deduce de ambos gráficos es, en efecto, la pérdida de peso de la IED saliente de Argentina que, tanto en flujos como en stocks, contrasta con la evolución de esta variable en países como Brasil, Chile o México. Según constata la CEPAL, las firmas de capital argentino reducen significativamente su patrón de internacionalización durante un periodo en el cual, además, las compañías de origen brasileño, mexicano o chileno, transforman sus dinámicas anteriores expandiendo sus firmas tanto geográficamente como en número de actividades productivas o de servicios bajo su seno (CEPAL 2014, p.78). Recuérdese en este sentido el peso de las inversiones chilenas o brasileñas en Argentina durante estos años. En síntesis, la evolución de las inversiones argentinas en el exterior tuvo un comportamiento desigual pasando de ser el máximo inversor de la región en los años noventa para desplomarse sus inversiones de ahí en adelante.

Este desempeño desigual entre los dos periodos indica un profundo retroceso en la internacionalización de la empresa argentina a partir de 1997, lo cual es obvio que no puede desvincularse del comportamiento de las empresas de capital argentino en su mercado interno. En este sentido, por ejemplo, la disolución de asociaciones y ventas de importantes empresas argentinas que se produjo a partir de finales de los noventa y que se mostró anteriormente determinan directamente al grado de internacionalización de las mismas, dado que esas firmas no computarían en adelante como firmas de capital argentino. Recuérdese, como otro ejemplo ilustrativo, la compra de activos de origen argentino a partir de la devaluación de 2003 particularmente, por parte de empresas brasileñas. No es de extrañar por consiguiente que la CEPAL concluya que el proceso de internacionalización de la empresa argentina se verá comprometido por su desnacionalización, así como la venta de sus activos a otras compañías a partir de 1997, lo cual hace que, efectivamente, pierdan su condición anterior de compañía translatina (CEPAL 2006, p. 82).

Al albur de los datos presentados, puede caracterizarse la década de los noventa como el periodo en el cual coincidieron en Argentina, por un lado, uno de los fenómenos más intensivos en la transnacionalización o extranjerización de la economía y, por otro, una expansión de las firmas locales en el exterior, probablemente, sin precedentes en términos de volumen y alcance y que dará como resultado una mayor complejidad al proceso de internacionalización. Este proceso además, y a diferencia de lo que ocurría con sus pares brasileñas³³³, las firmas argentinas lo debieron caminar por sí mismas, sin grandes ayudas por parte del Estado.

Dentro del fenómeno de la internacionalización de firmas argentinas, sobresalen aquellas que pertenecen a los grupos económicos que se consolidaron durante la etapa *sustitutiva*³³⁴. Cabe subrayar que, durante la década de los noventa, estos grupos apostaron de manera decidida por la internacionalización, otorgándole un lugar importante en el diseño de sus estrategias corporativas. A ello contribuyeron las reformas económicas implementadas en el país que avivaron la competencia, la propia reestructuración de las filiales de ETN que operaban en el país, así como un mayor acceso a los mercados financieros que impulsaron y facilitaron, entre otros elementos, la posibilidad de implementar acciones de internacionalización como forma de hacer frente al nuevo contexto económico. Algunos resultados recogidos por el especialista Bernardo Kosacoff muestran que para 1997, una docena de firmas argentinas generaban en los mercados extranjeros el 20 por ciento de sus ventas, donde ubicaban el 21,6 por ciento de sus activos y empleaban al 34,9 de su mano de obra³³⁵ (Kosacoff, 1997, p. 38).

Si bien muchos de estos grupos económicos tienen un origen familiar, para la década de los noventa estos conglomerados se organizaban en torno a estructuras modernas que, por un lado, concentraba aquellas áreas funcionales comunes, incrementando las economías de escala en actividades tales como finanzas, recursos humanos, búsqueda de nuevos negocios, etcétera y, por otro, se configuraba en unidades operativas descentralizadas, por lo general, según actividad de negocio impulsando la especialización en el mismo. Esta forma de organización junto a la dimensión alcanzada asemejó los grupos económicos nacionales más con filiales extranjeras que con aquellas empresas independientes argentinas. Aun así, en términos comparativos, solo en algunos pocos casos y muy vinculados a los sectores más dinámicos donde operan este tipo de conglomerados -alimentos aceites o siderurgia-, lograron adquirir un tamaño de sus plantas de fabricación cercana a la frontera internacional. Otras firmas de sectores como los hidrocarburos o farmacéutica, por ejemplo, a pesar de presentar un elevado grado de internacionalización, sin embargo, siguieron lejos de alcanzar el tamaño de los líderes extranjeros de sus respectivos sectores (Kosacoff, 1999b, p. 35).

³³³ “El Estado brasileño fomentó activamente la internacionalización de las empresas nacionales y jugó un rol preponderante en la mayoría de las intervenciones brasileñas en el mercado argentino” (Bianco *et al*, 2008, p. 34).

³³⁴ 14 de 18 grupos empresariales contaban con operaciones de IED en 1997, cuya representatividad ascendía al 85% de la facturación del conjunto de grupos locales en Argentina, el 18,2% de la facturación de las 1000 firmas más grandes o cerca del 20% de las exportaciones argentinas en 1997 (Kosacoff, 1999b, p. 34).

³³⁵ Las empresas de la muestra son: ARCO, BAGÓ, BEMBERG, FV-FERRUM, IMPSA, IMPSAT, PÉREZ COMPANC, SANCOR, SOCMA, TECHINT e YPF (hasta 1999 empresa estatal con participación privada) (Kosacoff, 1999b, p.38).

En términos generales la internacionalización de las empresas argentinas comparte características muy similares al patrón internacional: Por un lado, muestra una elevada concentración en los países limítrofes, entre los cuales sobresale Brasil, y también en el resto de América Latina en la cual el destino principal sería México, síntoma de internacionalización de empresas procedentes de economías más bien pequeñas. Más allá de esta región, la presencia de capitales argentinos se reduce significativamente, pero las principales firmas cuentan con experiencias exitosas tanto en el mercado estadounidense (YPF, IMPASAT o Techint) así como también en Europa (Techint, SOMCA o Arcor). Techint, por ejemplo, es la translatina más importante y podría enmarcarse como ejemplo de estrategia global. En lo referente a las motivaciones de inversión, las empresas de hidrocarburos (Pérez Compact e YPF) persiguen aumentar las reservas petrolíferas, que es la manera de revalorizar la compañía, mientras una gran mayoría de firmas perseguirá ampliar o penetrar en nuevos mercados a través de los cuales contribuir al crecimiento de la firma. La búsqueda de activos estratégicos o las operaciones con el objeto de ganar cotas de eficiencia que son, por lo general, inversiones que requieren de un mayor grado de sofisticación, estará únicamente al alcance de las empresas más importantes del país. Sirvan como ejemplos, la configuración como empresa global del área de tubos sin costura de Techint a través de la integración de sus filiales en Italia, Argentina y México en la firma DST o la adquisición de Maxus por YPF en EEUU que le permite acceder a recursos humanos altamente cualificados que difícilmente podría obtenerlos a través del mercado. Finalmente, entre el abanico de vías de inserción las firmas argentinas han optado por todas ellas, desde la modalidad de F&A de firmas locales a operaciones *greenfield*, tanto en solitario como asociados a capitales locales o de terceros países³³⁶. Aprovechando la posterior desregulación y privatización de otros países latinoamericanos, algunas de estas firmas con experiencia previa en Argentina, también participaron con resultado desigual en licitaciones en América Latina (YPF, Pérez Compact, SOCMA o Techint) e incluso, en el caso de la firma siderúrgica, en Italia a través de su filial Dálmine (Kosacoff, 1999a).

En definitiva, la internacionalización fue una de las formas de responder ante los cambios que se originaron a partir de mediados de los setenta. Algunas firmas lograron sobrevivir a los bruscos cambios en materia arancelaria a partir de mediados de los setenta, así como a unos turbulentos años ochenta también en materia macroeconómica. La estabilidad y recuperación de los noventa, el aprendizaje tanto de operar en ambientes inciertos como en participar en procesos de privatización locales, permitieron que estas firmas, en su mayoría con experiencias previas, profundizaran en la internacionalización favoreciendo el tránsito de estructuras familiares a empresas hacia modelos organizativos de mayor complejidad y profesionalidad con los cuales competir con firmas extranjeras, no solo en los mercados de destino, sino en el propio argentino.

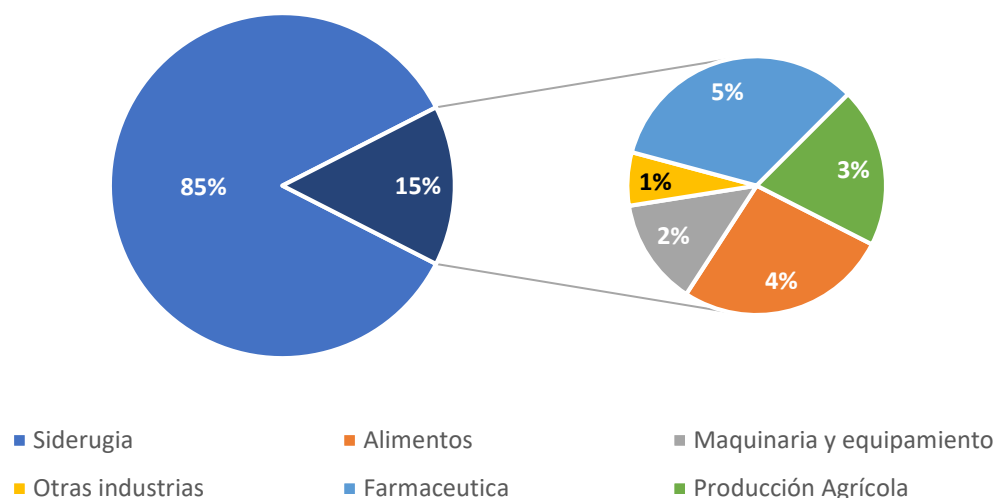
³³⁶ Es común que las empresas argentinas que invierten en el extranjero se internacionalizaran primero en países limítrofes, algo común en otras firmas latinoamericanas. Las dos principales modalidades de entrada a los mercados externos suelen ser la adquisición o la asociación (joint venture) con empresas locales en el nuevo mercado (Nofal, 2009, p. 9). Como se mostró en el apartado teórico esta internacionalización progresiva ha sido muy empleada por firmas del norte europeo (véase el “enfoque teórico” de la escuela de Uppsala, que teoriza sobre esta forma gradual de internacionalización).

A finales de la década, sin embargo, algunas de estas firmas optaron por transferir sus activos a compañías extranjeras o terminaron disolviéndose (IMPASAT, Pérez Companc -sección petrolera-) e incluso la firma estatal YPF fue adquirida por la española Repsol. En la compra de activos argentinos fue importante el papel de Brasil que, impulsado por una política agresiva de internacionalización de sus empresas, adquirió numerosas compañías argentinas con filiales en el exterior. Es el caso, por ejemplo, de las petroleras brasileñas que se embarcaron en una estrategia global que superaba la explotación del mercado argentino pero que, a través de compras de firmas argentinas con subsidiarias en el exterior, mejoraban su posición tanto en el país vecino como también en aquellos destinos donde radicaban sus subsidiarias (Bianco *et al*, 2008). Estas operaciones junto a la venta a Repsol de la empresa estatal YPF redujo significativamente el peso de capitales argentinos en el importante sector de hidrocarburos.

Los movimientos accionariales de principios redujeron la presencia de las empresas argentinas en el exterior. En torno a la frontera internacional de las principales ETN puede encontrarse el único caso del Grupo Techint que se caracteriza por estar inmersa en una estrategia global y configurada por un amplio y variado grupo de firmas medianas y pequeñas con estrategias de alcance continental y regional (Mercosur). Las dos firmas principales de este grupo³³⁷ (Tenaris y Ternium) acumularían el 85 por cien de todos los activos en el exterior (Gráfico 8.39). Excluido el sector siderúrgico donde operan las firmas del Grupo Techint, destacarían, por una lado, los sectores vinculados a la explotación de los recursos naturales del país tales como alimentos (Arcor, Molinos del Río de la Plata, San Miguel, Sancor), producción agrícola (Cresud, Grupo Lso Grobo) y por otro, los laboratorios farmacéuticos (Insud, Bagó). Finalmente, cabe destacar, la ausencia de empresas de hidrocarburos entre las 23 firmas que componen la muestra elaborada por ProsperAr y Vale Columbia Center (Nofal, 2011).

³³⁷ El Grupo Techint está compuesto particularmente por las empresas Ternium y Tenaris. La primera está especializada en laminados planos, y su principal actividad está concentrada en México, es incluso mayor que en Argentina; también con filiales en los Estados Unidos y Guatemala. Tenaris, especializada en tubos, posee filiales en México, Colombia, el Canadá, los Estados Unidos, Italia, Rumania, el Reino Unido, China, Indonesia, el Japón y Nigeria. El 28% de sus empleados están ubicados en Argentina, el 25% en otros países de América Latina, el 19% en el Canadá y los Estados Unidos, el 17% en Europa y el 11% en el resto de los países. Las filiales de Techint en la República Bolivariana de Venezuela fueron expropiadas entre 2008 y 2009 (CEPAL, 2014, p.89).

Gráfico 8.39. Apertura de los activos externos de las ETN argentinas, por principales industrias, 2009.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nofal (2011), p. 19.

La pérdida de músculo de grandes firmas argentinas respecto a otras regionales se confirma cuando se ordenan en un ranking las mayores compañías translatinas. En 2012, por ejemplo, entre las mayores 50 translatinas según ventas, únicamente 2 eran de origen argentino: Techint que ocupaba el noveno lugar -detrás de las grandes petroleras de la región- y Arcor en el cuadragésimo primero. El resto del ranking lo completan casi en su totalidad México (16), Brasil (14), y Chile (12) (CEPAL, 2014, p. 82). Aunque la metodología no sea la misma, como ejemplo ilustrativo para comprobar la pérdida de peso del capital argentino en el exterior, es útil comparar la situación anterior con el ranking presentado por D. Chudnovsky y A. López (1999) en la que ordenadas las principales firmas latinoamericanas con operaciones de IED en 1999, Argentina computaba 9 firmas, Brasil 15, Chile 15 y México 11 (Chudnovsky y López, 1999, pp. 40-1). Es sumamente significativa el pobre desempeño de la IED y de la internacionalización de la empresa argentina en el presente siglo. Más si cabe, tras ser una de las pioneras en esta materia en la región.

A pesar de lo anterior, el universo de internacionalización de empresas es mayor al que se representa a través de ranking o encuestas a las principales firmas. Al igual que ocurre en otros casos, esta metodología tiende a invisibilizar un fenómeno más complejo y heterogéneo. Por ello, antes de concluir con este apartado se considera pertinente señalar que un grupo de pequeñas y medianas empresas argentinas también están inmersas en procesos de internacionalización que, aunque más modestos, reflejan que la dinámica de crecimiento hacia el exterior no es privativa de grandes capitales. Por citar algunos, señalemos: Havanna, que empezó exportando y más tarde se internacionalizó a través de franquiciar locales en mercados europeos y posteriormente también regionalmente; Caro Cuore marca textil que comercializa en Europa y de Estados Unidos; o, finalmente, Issue Group que persigue competir con grandes ETN del sector de los cosméticos con plantas y comercialización en otros países a través de alianzas estratégicas (Ochoa, 2008, p. 51). A estos casos concretos puede sumársele otros en sectores tales como indumentaria, equipos deportivos, vinos, software, construcción e

ingeniería que dibujan un universo de internacionalización del capital argentino más amplio que el de los grandes capitales.

8.4. Conclusiones preliminares

Siguiendo una estructura similar a la empleada anteriormente, en el presente capítulo se han abordado los rasgos generales de la internacionalización de la producción que, en su tercera ola, han profundizado en la integración de la economía mundial hasta constituirse como uno de los principales rasgos o indicadores más empleados a la hora de definir la denominada globalización. Argentina, lejos de quedar al margen de este proceso, ha sido uno de los países emergentes en los cuales se ha manifestado con mayor intensidad el fenómeno de la IED y la expansión de la ETN tanto en los sectores tradicionales como o en otros nuevos, particularmente, en el primer impulso de los noventa. Con el cambio de milenio, sin embargo, a pesar de que ha logrado mantener la afluencia de capitales a niveles solo algo menores a los de la década anterior, lo cierto es que, pasada la profunda crisis del 2001 y 2002, Argentina no ha logrado recuperar su posición de privilegio y, en los últimos años, ha sido superada por otras economías emergentes.

Tras el desmantelamiento del modelo *sustitutivo* mediante la abrupta desregulación y la apertura económica, las ETN apoyadas en los cambios tecnológicos del momento optaron por adaptar parte de sus estructuras a un nuevo entorno económico que, como se sabe, no era privativo de la República argentina. A diferencia de lo que ocurría en otros lugares, sin embargo, esta reestructuración organizativa se ha mantenido excesivamente circunscrita a la explotación del mercado doméstico, en perjuicio de modelos de integración productiva de carácter supranacional que venían configurándose en otras regiones económicamente más avanzadas, incluso por algunas de esas mismas ETN que operaban en Argentina. Esto es, las ETN debieron, en efecto, adaptarse a un entorno más competitivo en el cual la apertura comercial reducía la brecha entre producir en el país o importar del exterior aquellos bienes que mejor se adaptan al comercio internacional. En este sentido, las firmas radicadas en Argentina no rehuieron de implementar acciones encaminadas a racionalizar y mejorar los niveles de productividad que les eran suficientes en una economía protegida como la anterior. Esto redundó en una mejora de la eficiencia operativa por parte de las ETN, particularmente, a través de mejoras organizativas orientadas a emplear mejor la capacidad instalada previa y, en menor medida, mediante la introducción de nueva maquinaria o equipos más avanzados. En la década de los noventa, con la firma de la unión aduanera del Mercosur, algunas ETN adecuaron sus estrategias de producción y comercialización a escala regional sobre todo en sectores intensivos en el uso de las ventajas naturales (agroindustria) o fuertemente promocionados (automoción) desde las instituciones públicas. En cualquier caso, las acciones encaminadas a la búsqueda de mayores cotas de eficiencia a la que obligó el nuevo entorno económico estuvieron orientadas, al igual que en el periodo *sustitutivo*, a la explotación del mercado doméstico y no tanto a una estrategia regional como pudo constatarse pasados los años.

El mercado ampliado que supone Mercosur y que tantas expectativas generó en los noventa, treinta años después puede afirmarse que sigue sin consagrarse como ese espacio regional que se esperaba impulsara la configuración de procesos de producción integrados entre diferentes

estados miembros, más allá de las pocas excepciones existentes y que, como se señaló, están alimentadas desde las instituciones a través de regímenes especiales de promoción y de regulación. Estos escasos avances en la segmentación productiva, en efecto, penalizan que las firmas que operan en la región obtengan mayores cotas de especialización y mejoras en el aprovechamiento de escala a través de esta vía. Exceptuando algunos sectores concretos, el Mercosur en la actualidad sigue sin aportar mucho más que un espacio de intercambio comercial en la cual los países miembros intercambian bienes, la mayor de las veces más por necesidad (cuando cae la demanda doméstica) que por convicción (resultado de una estrategia determinada). La debilidad y lentitud de los avances en materia de integración territorial e institucional que han caracterizado hasta ahora al Mercosur, no parecen que vayan a revertir en el corto plazo esta situación y la unión aduanera parece condenada a mantenerse como una expectativa de futuro, en lugar de convertirse en una realidad de mercado integrado en el presente.

El pobre desempeño de las firmas radicadas en Argentina en la inserción en las denominadas CGV, independientemente del origen geográfico de su capital, es otra muestra de las enormes dificultades que tienen las empresas que operan en dicho territorio para ampliar sus actividades a mercados extranjeros. En efecto, como se mostró más arriba, las empresas radicadas en este país rioplatense tienen serios problemas para penetrar en los encadenamientos transfronterizos y, cuando logran hacerlo, tienden a situarse en los eslabones más frágiles de la cadena. Existen excepciones claro está, generalmente ligados a aquellos sectores más internacionalizados como lo son la automoción o la agroindustria, aunque aquel esté circunscrito al área regional y este, con un carácter más internacional, adolezca de productos que puedan ser reexportados y le permitan mejorar su posición en la cadena internacional. En cualquier caso, el hecho de que primen las estrategias orientadas a la explotación del mercado doméstico o el aprovechamiento de la dotación de recursos naturales, debilita la capacidad de integración de las firmas en este tipo de redes empresariales.

Visto lo anterior no cabe sorprenderse del exiguo avance en la internacionalización de las firmas de capital nacional durante este periodo. En una época en la cual, además, las firmas de países menos desarrollados intensificaron significativamente su actividad internacional, la otrora pionera en materia de internacionalización en la región junto a las compañías brasileñas, no solo se ha estancado con la llegada del nuevo milenio, sino que firmas de otros países vecinos bastante más rezagados en la materia, han logrado mejores resultados que las firmas con sede en Argentina. Como se ha mostrado recientemente, dentro del grupo de las principales *compañías translatinas*, la contribución de Argentina se ha reducido significativamente en favor de firmas radicadas en Brasil y Chile en su mayoría. Firmas de ambos países colindantes mejoraron sus posiciones en la propia Argentina durante el periodo analizado, particularmente a través de importantes compras de empresas de capital argentino en los noventa y primeros del dos mil. A pesar de notables excepciones, los capitales argentinos a partir de finales de siglo perdieron iniciativa inversora en el exterior, incluido en los países del Mercosur. Esta interrupción en el proceso de internacionalización de las firmas argentinas se materializó a través de la venta de muchas de ellas a inversores extranjeros, algunas incluso, muy internacionalizadas para aquel entonces.

Las excepciones que se han mostrado a lo largo del capítulo, sin embargo, muestran que los capitales nacionales como extranjeros procuran adaptarse con distinto éxito a las alteraciones del entorno y, a pesar de las circunstancias, las diferentes estrategias seguidas, incluida la propia retirada del país, pueden enmarcarse en la lógica que engulle, en una economía de mercado, al capital. Efectivamente, tanto el proceso de internacionalización de firmas extranjeras como nacionales en una economía cada vez más globalizada, así como la retirada mostrada por capitales locales —en menor medida también extranjeros— durante los años inmediatamente anteriores y posteriores a la crisis, responden a decisiones que, de inicio, persiguen la mejor opción en la valorización de su capital. Por ello, estas excepciones, incluso aquellas que puedan parecer más anecdóticas, ilustran que independientemente del éxito o la dimensión de sus resultados, su comportamiento puede ampliamente identificarse con lógicas que se reproducen en cualquier economía de mercado. Precisamente, la exposición de la internacionalización de la firma argentina pretende ilustrar esa tendencia que mueve a los capitales a la expansión y que, obviamente, afecta al conjunto de las empresas, independientemente de su origen geográfico.

A través de este capítulo se ha procurado describir como la internacionalización de la economía argentina ha seguido profundizándose durante estos años que comprenden la llamada globalización. Esta afirmación se ha mostrado cierta, en efecto, tanto si se considera la entrada de IED en el país como si se repara en el comportamiento de las ETN que, en términos generales, han ganado una mayor presencia en aquellos sectores tradicionales, así como aprovechado las nuevas oportunidades surgidas por los cambios económicos en el país. Tras años de turbulencia macroeconómica (y social), las reformas de los primeros años noventa fueron acompañados de cierta estabilidad económica y, particularmente, en el primer quinquenio, de un importante crecimiento económico doméstico que dio impulso a nuevos proyectos de IED, incluso la vuelta de algunas ETN que habían abandonado poco antes el país. Dicho periodo resultó ser excepcional para la atracción de capitales del exterior los cuales, recuérdese, estaban en plena expansión internacional.

La profunda crisis de principios de siglo, en términos absolutos, no significó, empero, una gran contracción de flujos más allá de los primeros años y tampoco una salida generalizada de las ETN, y pasados los peores momentos, los flujos se reestablecieron conforme el crecimiento económico se recuperaba y ascendía a cifras pocas veces alcanzadas en la historia del país. El dinamismo del mercado interno, al menos hasta 2013, supuso una vez más el mayor incentivo para que las firmas extranjeras ampliaran sus capacidades en el país. Los elevados precios internacionales de minerales y *commodities*, además de contribuir significativamente al desempeño favorable de la economía nacional, atrajeron al país cuantiosos flujos de inversión extranjera a estos sectores que se caracterizan por ser intensivos en exportar su producción. Por lo mostrado en el capítulo puede inferirse, asimismo, que las desinversiones más significativas durante el periodo inmediato a la crisis fueron generadas por los capitales locales que, tanto antes de la caída del régimen de convertibilidad como después, se desprendieron de importantes activos en favor de capitales extranjeros.

En síntesis, el periodo analizado en el presente capítulo se ha analizado el desempeño de Argentina en la tercera ola de la internacionalización de capital, en la cual, la internacionalización de la producción volvió a ser el gran impulsor de la misma. A pesar de las alteraciones en la

política económica, así como la evolución macroeconómica, tanto la IED como la ETN mostraron una participación importante tal y como acostumbra en el país desde que se configuró como república independiente. Junto con algunos rasgos ya tradicionales que se potenciaron durante este periodo, como por ejemplo, el peso de la ETN las ramas más importantes del sector manufacturero, durante los años analizados se abrieron nuevos sectores que, en consonancia a lo que estaba ocurriendo en el resto de las economías de mercado u ocurriría poco después, dejaron de ser provistos por compañías estatales que pasaron mediante la privatización a ser de titularidad privada, en el caso argentino, además, predominantemente de capital extranjero. Junto a su contribución en el incremento de la IED, particularmente en el primer trienio de los noventa, el proceso de privatización argentino significó la puerta de entrada para nuevas compañías sin experiencia previa en el país e, incluso, procedentes de países que no destacaban hasta entonces por ser emisores importantes de IED, ni hacia Argentina, ni hacia otro país. El caso más significativo es, como se sabe, el de las firmas españolas que es, precisamente, el que se tratará con más detalle en el próximo capítulo que sigue a estas líneas.

Capítulo 9.

La IED y la ETN españolas en Argentina durante la globalización neoliberal

Finalmente, antes de abordar la resolución de las hipótesis de esta investigación el presente capítulo indagará sobre los fundamentos de la internacionalización del capital español en Argentina durante los últimos cuatro décadas. Se iniciará el análisis mediante el estudio macroeconómico de las inversiones españolas en el exterior, América Latina y, cómo no, Argentina. A continuación, se abordará la internacionalización desde el punto de vista de la empresa española, indagando en sus capacidades tecnológicas, así como en el fomento institucional en sus diferentes formas y que tanto contribuyeron a la expansión la extraordinaria expansión de la firma española en el exterior. El capítulo se cerrará con una exposición de aquellos casos concretos que mejor ilustran algunos de los argumentos que se emplearán para sostener las hipótesis planteadas en el Bloque I y que vienen guiando esta segunda parte de la investigación.

9.1. Rasgos generales de la IED y la ETN españolas en Argentina durante el periodo neoliberal

9.1.1. Rasgos generales de la IED española en el exterior

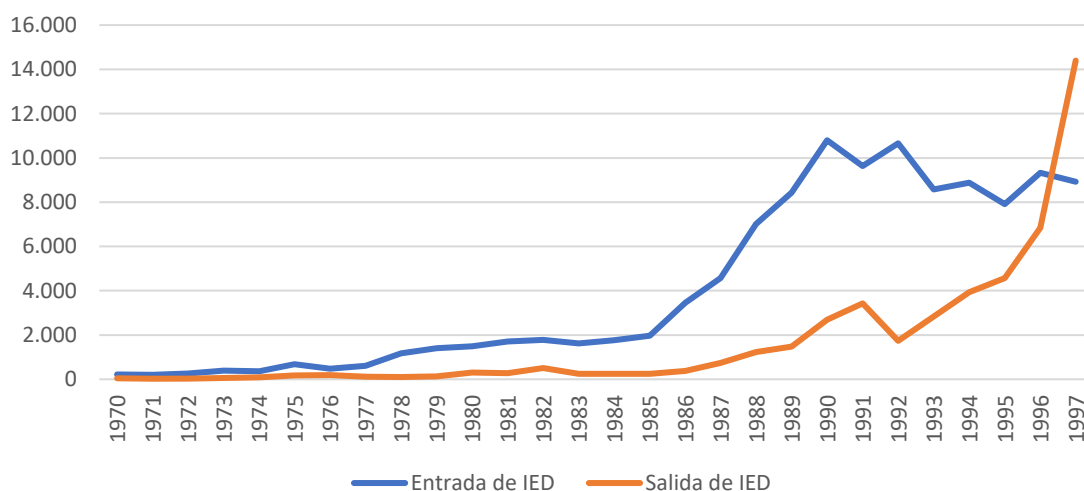
A estas alturas del texto poca duda cabe de la intensidad inversora española en Argentina durante el periodo denominado como neoliberal. Pero este fenómeno, como se mostrará en este apartado, no es únicamente inédito por la elevada presencia española en este país rioplatense, sino lo es, a su vez, por el hecho de que hasta entonces la internacionalización de la firma española resultaba relativamente modesta, medida tanto en términos de flujo como desde el punto de vista empresarial, tal y como se mostró en los capítulos precedentes. Nótese que la propia economía española apenas lleva unas pocas décadas considerándose una economía de mercado desarrollada, un perfil habitual entre los emisores de IED, si bien es cierto que esta cualidad se ve cada vez más cuestionada dado el avance de los países emergentes como exportadores de capital (véase el punto 8.2. o el Gráfico 8.7. del capítulo anterior).

En materia de IED, por consiguiente, la posición de España ha sido la de importador neto hasta bien entrada la década de los noventa, cuando lo habitual entre las economías más avanzadas, en efecto, era presentar un balance neto en exportaciones. Para ubicar, en este sentido, la posición de un país, puede resultar útil la clasificación de la denominada senda de inversión

directa (SID) que se expuso en el bloque anterior y que clasifica en cinco fases el grado de desarrollo del país en función de una serie de características vinculadas a su patrón inversor (véase el apartado 2.2.5). Aplicando esta clasificación, España no habría accedido a la primera de las dos fases que aglutina a los países desarrollados antes de finales de siglo pasado, junto a otros países como Austria, Irlanda, Italia, Portugal, Corea del Sur, Nueva Zelanda, Singapur, Hong Kong o Eslovenia, que accedieron a la cuarta fase también durante esta época. La quinta etapa, la más elevada de todas y que agruparía a los países más avanzados dentro del club de los más desarrollados, se diferencia de la anterior en el grado de componente tecnológico incorporado y/o en el nivel de desarrollo institucional alcanzado (Duran Herrera, 2005b, pp. 93-4). La vigencia en la diferencia en dichos apartados con el grupo de cabeza relegaría a España, aún hoy, al grupo de cola entre los países que se consideran más desarrollados³³⁸.

Si se repara a la información recopilada por la UNCTAD, en efecto, no sería hasta 1997 cuando España se consolide como exportador neto de flujos de IED. A partir de este año, se produce un incremento significativo de las inversiones españolas que logran revertir el saldo tradicionalmente deficitario de la economía española en materia de IED. Tal es el incremento de la salida de IED que, con el objeto de mejorar su audiencia, se ha dibujado la serie en dos gráficos separados de manera que el incremento exponencial a partir de 1997 no oculte su evolución durante los años previos.

Gráfico 9.1. Flujos de entrada y salida de IED en España, 1970-1997, (en miles de millones de dólares corrientes).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

³³⁸ A pesar de la evidente modernización española en las últimas décadas, la economía sigue aún lejos de los parámetros en materia de innovación y desarrollo tecnológico de los países más avanzados. Basta mirar la estructura económica del país, para advertir la sobreespecialización de empresas españolas en sectores económicos con baja propensión innovadora y, por tanto, la infraespecialización en aquellas ramas que requieren una elevada y constante innovación tecnológica. Tampoco sorprende que balanza tecnológica, que registra las transacciones comerciales relacionadas con la transferencia internacional de tecnología, siga aún hoy mostrando un saldo negativo, señalando las dificultades de generar dentro de la economía española los recursos técnicos que se requiere para su reproducción (Murillo, 2019, pp. 67-87). Sobre la persistente dependencia exterior de recursos tecnológicos puede consultarse también, entre otros, Sánchez Iglesias (2016), pp. 99-126.

El recorrido de ambas series grafiadas muestra, particularmente para los flujos de entrada, una aceleración del ritmo muy significativa a partir de mediados de los 80, coincidente en el tiempo con la incorporación de España a la actual Unión Europea. Este hito en la evolución de la IED en España, como cabe imaginarse, no se basa en una mera coincidencia, sino que representa una causalidad que se manifiesta de manera taxativa a partir de 1985, pero que, sin embargo, no puede ignorarse el proceso de transformaciones económicas políticas y sociales que venían sucediéndose en el país desde décadas atrás. Bajo este contexto, desde mediados de los setenta se fueron intensificando los flujos de IED, primeramente, los de entrada, pero, posteriormente, también, los de salida. Previamente, en el ámbito económico, estas transformaciones venían a dejar atrás el *periodo autárquico* instaurado tras la Guerra Civil, y la incorporación de España en el mercado común suponía un objetivo que se formalizaría a partir del 1 de enero de 1986. Antes de esa fecha, empero, inmersos aún en el franquismo, existía el convencimiento de la necesidad de transitar desde una economía atrasada y cerrada a otra avanzada y que, por aquel entonces, ya se identificaba con la necesidad de una apertura económica e incorporación a la integración europea que se estaba fraguando entre algunos países del viejo continente. Durante los últimos años del franquismo, la modernización del país cada vez se vinculaba con mayor énfasis al ideal europeo y, por lo general, el contenido de las reformas se orientaba a lograr formar parte de él³³⁹ (Serrano Sanz, 2016).

³³⁹ A pesar del ritmo irregular y su discrecionalidad, las reformas implementadas en España desde el periodo autárquico han tendido, en materia económica, a profundizar y generalizar la liberalización y desregulación de los mercados. Han sido, en definitiva, medidas o reformas encaminadas a reducir paulatinamente la intervención estatal y armonizar la estructura española con los principales países de la Europa capitalista. Entre ellas, pueden destacarse la asunción del tipo de cambio múltiples en diciembre de 1948 para no terminar de desengancharse del comercio europeo, el Plan de Estabilización de 1959 (consistente en un paquete de medidas de apertura económica orientadas a la liberalización, parcial aún, pero enmarcada en una estrategia que perseguía el acercamiento a los países occidentales a través de su incorporación del país en el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (1958), la Organización Europea de Cooperación Económica (1959)) y la solicitud formal, en 1962, para asociarse primero, e incorporarse después al Mercado Común Europeo. A pesar de su rechazo inicial, estos movimientos revelaban las intenciones del ejecutivo español de aquel entonces hacia la integración europea. En 1970 se logró la firma del Acuerdo Preferencial con la Comunidad Económica Europea (CEE) acuerdo que, básicamente, consistía en una rebaja arancelaria (asimétrica) por ambas partes, pero que suponía un paso más en el propósito de acercarse a los países de Europa occidental. En 1977, esta vez bajo el primer gobierno electo después de 40 años de dictadura, se volvió a solicitar la apertura de las negociaciones para la incorporación de España a la CEE. La firma del Acta de Adhesión, sin embargo, no llegaría hasta el verano de 1985 tras un duro y arduo proceso de negociación y que, finalmente, convertiría a España – junto a Portugal- en un Estado miembro más de la CEE con la entrada del nuevo año. En el tránsito entre los primeros gobiernos electos y el ingreso en la actual UE de España, las medidas que se adoptaron desde el ejecutivo español siguieron la senda abierta por el régimen anterior, entre las cuales sobresalen, por su profundidad y marco integral, tanto el *Acuerdo sobre el programa de saneamiento y reforma de la economía*, como el *Acuerdo sobre el programa de actuación jurídica y política*, más conocidos ambos como los Pactos de la Moncloa, firmados en octubre de 1977 y en los cuales, como se sabe, se recogían las directrices a seguir en amplias materias económicas, sociales y políticas durante la denominada *transición*. Lejos de detenerse el ritmo de reformas en marcha, España se incorporó en una CEE inmersa también en su propio proceso transformador, lo cual le obligaba a sumarse a dichas reformas en curso, que, en términos generales, seguían la misma idea de profundizar en la liberalización y desregulación en pos de una mayor integración de mercado. Entre ellas destacan la firma del Acta Única Europea de 1986 que marcaba la constitución del mercado único (previsto para 1993, aunque se adelantó a 1992) así como el Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht) firmado en 1992 que, entre otras reformas de

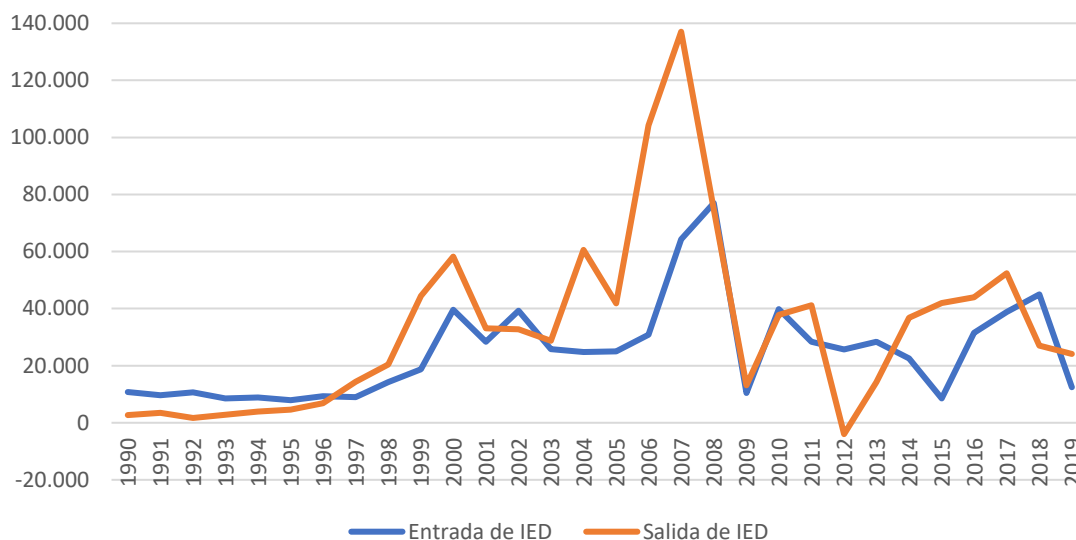
Las reformas económicas en favor de una mayor apertura y liberalización iniciadas a finales de los años cincuenta incluyeron modificaciones en el marco legislativo que, entre otros ámbitos, afectaría a las inversiones extranjeras. Dada la escasa cuantía de la IED emitida desde firmas españolas por aquel entonces, la normativa promulgada en 1959, básicamente se centraba en regular las inversiones procedentes del exterior (Varela Parache, 1972, p. 60) mientras se mantenía aún muy restrictiva la exportación de capital. A pesar de la debilidad de aquellos años de la IED, su crecimiento sostenido durante la década de los sesenta fue suficiente como para provocar una mayor flexibilización de su marco regulatorio, incorporando, esta vez de manera explícita, las inversiones españolas emitidas al exterior a través de la aprobación del Decreto 487/1973 y Orden de 7 de junio de 1973 que, a efectos históricos, viene a suponer la primera normativa que regulará, al menos de manera específica, las inversiones españolas en el exterior (Alonso y Cadarso, 1982, p. 106). Dada la aceleración de los flujos hacia el exterior de aquellos años, esta normativa hubo de ser reformada en 1978 (Real Decreto 1087 de 14 de abril de 1978 y Orden de 2 de octubre) y 1979 (Real Decreto 2236 de 14 de septiembre de 1979 y Orden de 15 de octubre) con el objeto de ampliar el ámbito de su vigencia y profundizar en su liberalización (Alonso y Cadarso, 1982, p. 106). Si bien la IED siguió mejorando sus registros, debe tenerse presente que, por aquel entonces, la internacionalización de la firma española seguía basándose, prácticamente en su totalidad, en la actividad exportadora, siendo marginal la internacionalización de la producción (emisión de IED) que, incluso en su mejor momento inversor (1977-1981), apenas llegaba a representar un 1,05 por cien de su capacidad exportadora (Puig Rojas, 1982).

Paso a paso, reforma tras reforma, se fueron asentando las bases para que el intercambio de inversiones en el país fuera convergiendo con los niveles del entorno europeo, impulsado, además, por un contexto internacional favorable para la generación de IED. Primeramente, como país periférico, y con un grado de desarrollo significativamente menor, el incremento de IED durante los años 80 tomó la forma típica en estos casos, siendo significativamente más intensa en la importación que en la exportación de capital. La tendencia al alza de las inversiones recibidas no era nueva, como se mostró en el capítulo 7 (véase el apartado 7.5.), que, salvo interrupciones concretas derivadas de la crisis económica mundial o los turbulentos primeros años de la denominada transición política, se mantuvo con un crecimiento lento, pero sostenido en el tiempo, hasta la aceleración que le seguiría a la firma del Acta de Adhesión en 1985. En términos comparativos, sin embargo, a pesar de esta tendencia positiva, el desempeño inversor en el país seguiría siendo modesto, comparado, al menos, con lo que ocurría en las principales economías europeas e, incluso, considerando la posterior evolución en la propia España, una vez consumada su integración en la actual UE. El primer acelerón significativo en cuanto entrada de inversión se refiere, llegaría en el quinquenio que sigue a 1985, cuando el flujo recibido llegó a quintuplicarse para, posteriormente, estabilizarse por encima de los 8.000 millones de dólares anuales, antes de volver a despegar de nuevo, a partir de 1997 (Gráfico 9.1). Estos registros auparían a la economía española a posiciones de privilegio como destino de la IED internacional

calado, sentaba las bases para una mayor integración económica y la consecución de la unión monetaria aún hoy en vigor.

y, para finales de siglo, el intercambio de flujos se complementaría con otro incremento, no menos extraordinario, de flujos esta vez emitidos por firmas radicadas en España (Gráfico 9.2.).

Gráfico 9.2. Flujos de entrada y salida de IED en España, 1990-2019, (en miles de millones de dólares corrientes).



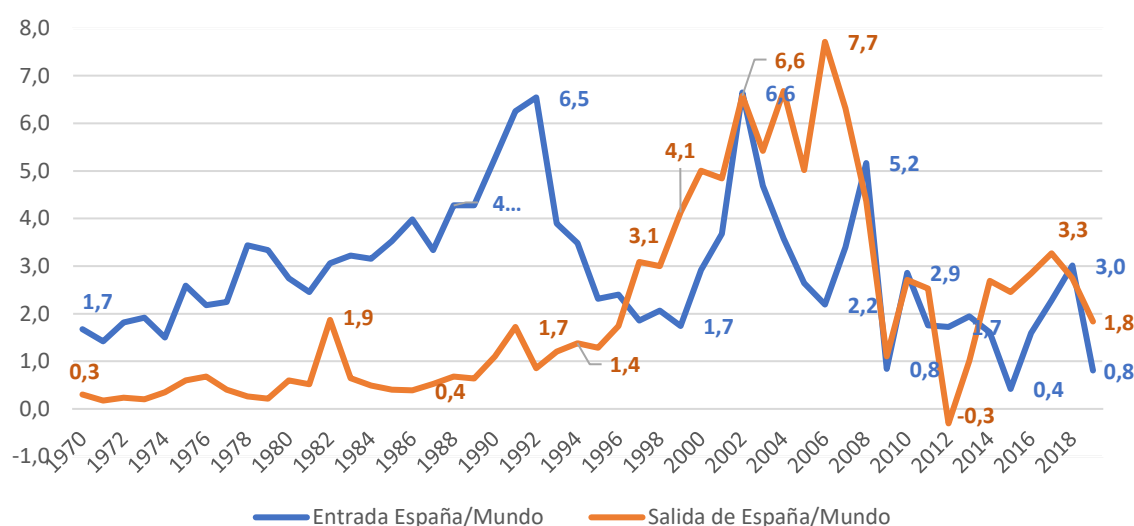
Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

Los flujos de entrada y salida desde fines de la década de los noventa, siguieron una evolución marcadamente volátil, algo habitual por los elevados desembolsos que requieren algunas de las operaciones, incidiendo fuertemente sobre una evolución que, en ausencia de ellas, tendería a resultar algo más estable. Así mismo, este tipo de operaciones resultan muy sensibles al ciclo económico o de negocio y tienden, por consiguiente, a manifestarse con elevados altibajos, no siempre inmediatos dada la complejidad de unas operaciones que requiere un tiempo desde que son aprobadas hasta que, finalmente, son ejecutadas o materializadas. Este característico perfil de sierra marca una serie de picos en los años 2000, 2004 y 2007 (Gráfico 9.2.). La magnitud del primero de ellos, entre los años 1999-2001, se explica básicamente por las grandes operaciones que unas pocas empresas españolas realizaron aprovechando la liberalización de algunos sectores hasta entonces restringidos o los procesos de privatización abiertos por aquel entonces, particularmente, en América Latina; sectores tales como el financiero, energético o telecomunicaciones fueron muy intensos en este tipo de operaciones. El último, el más elevado hasta la fecha de la IED española en el exterior (2006-2007), sin embargo, se ha caracterizado, como se mostrará más adelante, por una mayor diversidad, tanto en términos geográficos como sectoriales, pero mostrando una predilección superior por los países europeos y los sectores energético y de información y comunicación (Solana, 2017, p. 36). A los extraordinarios incrementos en los ejercicios 2009 y 2012, le suceden, como puede observarse, sendas caídas por debajo de cierto nivel gravitacional, que pueden identificarse con los efectos inmediatos del fin de la burbuja inmobiliaria y la crisis de la deuda europea.

Antes de concluir con la exposición de los flujos de IED, tanto de entrada como de salida, resulta pertinente contextualizar el peso de dichos flujos al objeto de medir su importancia en términos

relativos. En ese sentido, el siguiente gráfico muestra la importancia de la IED emitida e ingresada en la economía española respecto al conjunto mundial, que vienen a confirmar algunas de las conclusiones que se han extraído anteriormente. En efecto, una mirada rápida sobre el siguiente gráfico advierte inmediatamente de la importancia creciente de la economía española como destino de IED, siguiendo una senda ascendente desde el inicio de la serie en 1970 que se acelera a partir de 1985, intensificando a partir de ahí, su peso relativo hasta representar en 1992 el 6,5 por cien del total de flujos entrantes en el mundo. Tras una fuerte caída posterior, el peso relativo de las entradas de IED a partir de entonces, vuelve a registrar un máximo del 6,6 por ciento en el año 2002, para ir perdiendo fuelle de manera escalonada a partir de ahí alcanzando un 0,8 por cien final en 2019; esto es, llegando a representar, siempre en términos de flujo, poco más de la mitad del valor con el cual empezó la serie en 1970.

Gráfico 9.3. Importancia relativa de flujos de entrada y salida de IED en España respecto al total internacional, 1970-2019, (en porcentaje).

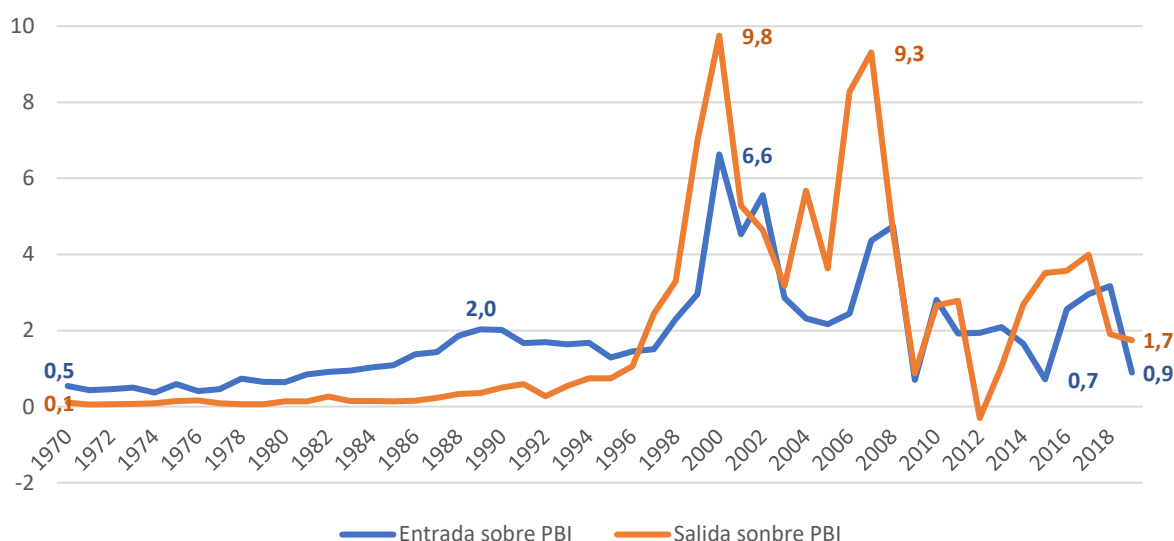


Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

La IED emitida, por su parte, se mantiene en valores inferiores al 2 por cien del conjunto mundial para los primeros veintiséis años de la serie, hasta que en 1997 se iniciara el vertiginoso ascenso que llevaría a España a registrar su máximo histórico en exportación de IED, representado en el año 2006 el 7,7 por cien del conjunto emitido en el mundo. A partir de este último ejercicio, la serie se desploma marcando mínimos en 2009 y, particularmente, en 2012, cuando llega a perder toda representatividad. En 2017, sin embargo, vuelve a superar el 3 por cien, pero la IED española emitida vuelve a caer a partir de ahí, de manera que el último dato disponible no logra alcanzar el 2 por cien del total emitido en ese año. A la luz de los datos, se infiere que la importancia relativa de la emisión de IED desde España, se concentra en el breve periodo comprendido entre 1997 y 2008, en el cual lograría un promedio anual superior al 5 por cien. Promediando los años previos (1970-1996) no logra representar el 1 por cien del total y, en los posteriores (2009-2019), escasamente llega a superar el 2 por cien. La época dorada en la emisión de IED española comparada con la evolución a nivel internacional, por consiguiente, habría que datarla en los años que median entre 1997 y 2008.

Finalmente, otra manera de evaluar la importancia de los flujos de IED deriva de calcular su peso respecto al PIB en cada cierre anual. La silueta resultante de dicho ejercicio (Gráfico 9.4.) revela un recorrido temporal similar al mostrado en los gráficos anteriores. Respecto a la IED recibida, se hace patente el efecto inmediato de la entrada de España en la actual UE, llegando a alcanzar un primer máximo en torno al 2 por ciento del PIB durante el bienio 1989-90, lejos aún del máximo logrado en el año 2000, cuando estos flujos llegaron a representar el 6,6 del PIB español. Durante el presente siglo, sin embargo, los flujos de entrada han ido progresivamente perdiendo relevancia respecto al peso de la economía nacional. Al igual que en el caso anterior, las salidas de IED toman valores muy significativos entre los años 1997 y 2008, para, posteriormente, desplomarse y registrar valores más modestos, aunque siempre superiores a los previos a la década de los noventa. El periodo que transcurre entre mediados de los noventa y 2008 se muestra como el más exitoso medido también en términos relativos respecto al PIB.

Gráfico 9.4. Peso relativo de los flujos de IED recibidos y emitidos por España respecto a su PIB, 1970-2019, (en porcentaje).

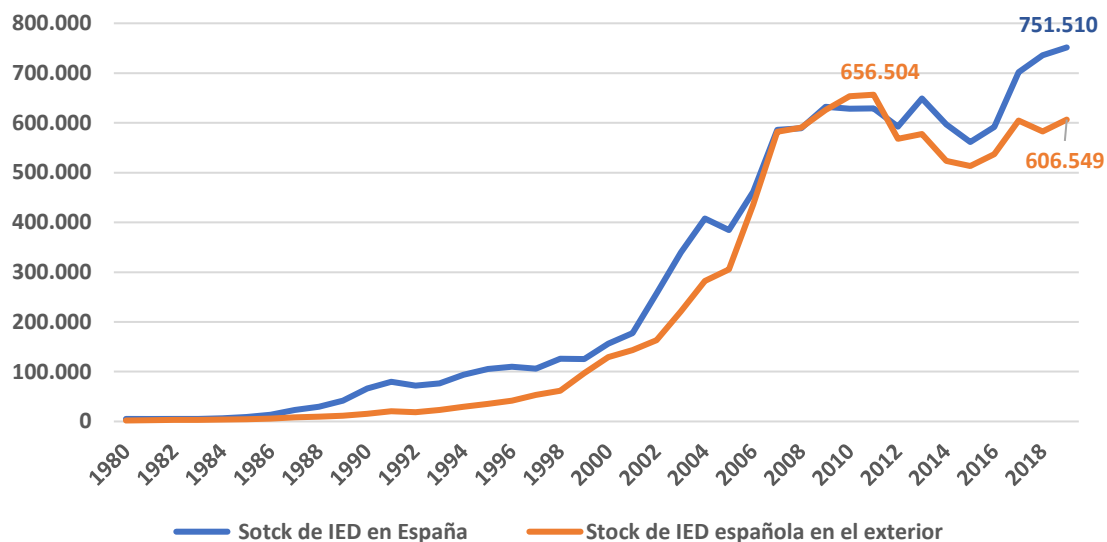


Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat. CORREGIR SONBRE EN GRÁFICO

Medida la IED en términos de stock, se aprecia una evolución y magnitud similar entre la entrada y salidas acumuladas de IED. A pesar de la semejanza, el stock de IED en el interior del país ha sido, exceptuando el breve periodo de 2008-2011, mayor que el stock de IED española acumulada en el exterior, revelando la importancia de la IED recibida, al menos desde el punto de vista cuantitativo. A pesar de la expansión de la exportación de IED que se mostró anteriormente, la contribución de la IED procedente del exterior sigue siendo mayor, y en los últimos ejercicios de los que se disponen de datos la diferencia tiende a incrementarse. Tanto en términos de entrada como de salida, el stock de IED no ha sido ajeno a la denominada Gran Recesión que, en el caso de la salida, no llegó a notarse hasta el año 2011, ejercicio en el cual logró su máximo histórico para posteriormente invertir la tendencia (Gráfico 9.5). El crecimiento, sin embargo, venía ralentizado desde finales de 2007, pero las decisiones de inversión previas alargaron la acumulación cuatro años más, para caer en 2012 como resultado

de las desinversiones de unas firmas con problemas de refinanciación de inversiones e inmersas en graves problemas económico-financieras (Fernández-Otheo, 2013, p. 365).

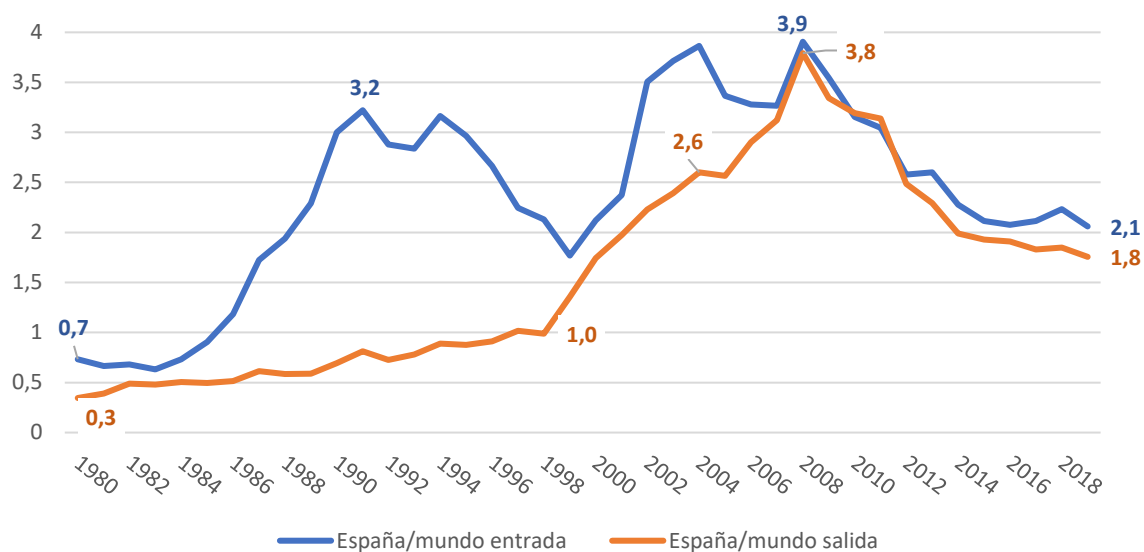
Gráfico 9.5. Stock de IED acumulado y emitido por España en términos absolutos, 1980-2019, (millones de dólares a precios corrientes).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat. CORREGIR SOTCK EN GRÁFICO

Si bien en términos absolutos la tendencia ha sido creciente, comparando el stock de IED en España o emitida por inversores españoles respecto al conjunto mundial (Gráfico 9.6.) se observa que el stock de entrada acumulado fue relativamente más importante en los años posteriores a la incorporación del país en la CEE (1985-1994) y que, tras una breve caída a final de siglo, volvió a ganar peso relativo hasta lograr, en 2008, representar el 3,9 por ciento del total de stock entrante del mundo. Ese mismo año se registró, a su vez, el máximo histórico de stock de IED española en el exterior alcanzando un porcentaje similar (3,8%) respecto al conjunto global, pero a partir del cual, ambas series tienden a decrecer en términos comparativos hasta, prácticamente, perder la mitad del valor adquirido en el transcurso de los siguientes diez años.

Gráfico 9.6. Stock de IED acumulado y emitido por España respecto al conjunto mundial, 1980-2019, (en porcentaje).



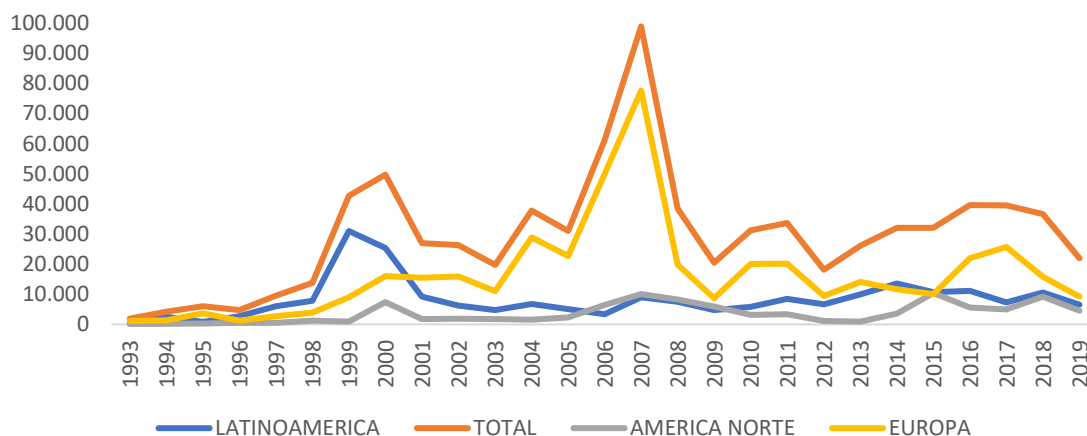
Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat.

El análisis de la distribución geográfica de la IED española emitida durante este último periodo, revela que, también durante la fase objeto de este apartado, mantiene un marcado carácter birregional, concentrándose el grueso de la inversión, una vez más, en las regiones latinoamericanas y europeas. De los datos disponibles se infiere, en efecto, lo atípico de encontrar porcentajes inferiores a las tres cuartas partes del total destinado a ambas regiones que, sumado el peso del Norte de América, vienen a aglutinar prácticamente la totalidad de la inversión española en el exterior. El 82 por ciento de la inversión española entre los años 1993 y 2019, por ejemplo, ha tenido como destino algún país de los integrados en el rubro Europa y América Latina, oscilando entre un mínimo del 64,8 por ciento en 2015 y un 94 por ciento en 2004. Si a ello se le añade la IED con destino al norte de América, se completaría prácticamente el total de la IED española en el exterior, evidenciándose la escasa participación del resto de países para los flujos españoles (Gráfico 9.7.). Esta heredada particularidad puede ser resultado de una cierta debilidad en la internacionalización de la firma española, reflejando una débil presencia en países con elevado crecimiento económico y enorme potencialidad (algunos países asiáticos, por ejemplo), y, por otro, un exceso de especialización en un reducido grupo de mercados extranjeros derivado de posibles carencias competitivas (Fernández-Otheo, 2013, p. 369).

El magro desempeño por incorporar nuevas regiones a la cartera de la inversión española en el exterior no significa, sin embargo, que la distribución geográfica se haya mantenido estable, pero sí que aquellos movimientos más relevantes se han circunscrito a ambas regiones, exceptuando claro está, la creciente importancia de EEUU como receptor durante los últimos años. Como se avanzó anteriormente, la región latinoamericana congregó buena parte de los flujos emitidos antes del cambio de milenio, no solo durante los periodos analizados en los capítulos anteriores, sino también durante el extraordinario incremento de flujos durante la década de los noventa. Con la entrada del presente siglo, sin embargo, la región latinoamericana

irá cediendo posiciones en favor de EEUU y, en mayor medida, de los países europeos con los cuales las firmas españolas intensificarán sus registros inversores.

Gráfico 9.7. Flujos de IED bruta española en el exterior según región geográfica, 1993-2019, (en millones de euros).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Datalnvex.

Si se toma el periodo 1993-2000, por ejemplo, los países de América Latina explicarían prácticamente la mitad de las inversiones españolas en el exterior en promedio (49,3 por ciento) con un máximo del 72 por ciento del total en 1999 -explicado en buena medida, por la adquisición de YPF por parte de Repsol-. Durante el presente siglo, sin embargo, el promedio anual de las inversiones en América Latina caen prácticamente a la mitad de su valor anterior (25 por ciento en el periodo 2001-2019), destinándose cada vez mayores flujos a los países del norte de América, logrando duplicar su participación respecto al periodo anterior (del 7,4 por ciento a 13,3 por ciento) y, particularmente, hacia los países europeos que logran acaparar más de la mitad de las inversiones españolas (del 36 por ciento a un 56 por ciento, en promedio anual). De los datos anteriores puede concluirse que, si bien la IED española está concentrada en dos regiones, la primera expansión relevante de la IED española fue, particularmente, intensa en América Latina, mientras que la segunda expansión a partir de 2003, lo fue en los países del entorno europeo³⁴⁰.

El carácter concentrado de las inversiones no se limita únicamente al plano regional dado que, por lo general, se reproduce en su seno sobre un reducido número de países que acaparan buena parte de la IED. En el caso latinoamericano, concretamente, Argentina, Brasil, Chile y México absorben al menos tres cuartas partes de la IED española destinada a aquella región, en la casi totalidad del periodo bajo análisis³⁴¹. Del siguiente gráfico se confirma cómo en términos

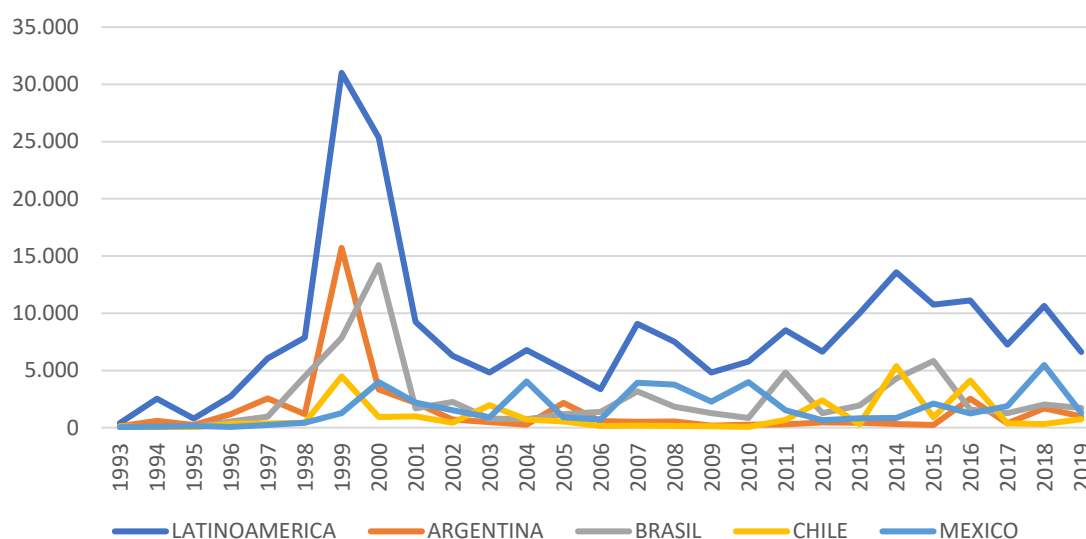
³⁴⁰ La distribución de IED española entre los principales destinos europeos, medida en flujos promedios, para los años 1993-2019 sigue el siguiente orden: Reino Unido (21,11%), Países Bajos (17,75%), Portugal (12,29%), Francia (8,78%), Alemania (8,13%) y Luxemburgo (5,35%). Porcentajes calculados sobre la base de datos de Datalnvex.

³⁴¹ Estos cuatro países acaparan más del 75% en todos los años registrados entre 1993 y 2019, exceptuando los años 1994 (27,7%), 1995 (61,4%), 1997 (67,5%), 2012 (71,9%), 2013 (34,7%), 2017 (53,7%) y 2019 (71,3%). Los bajos porcentajes obtenidos en 1994 y 2013 por estos cuatro países se explican por el extraordinario resultado de Perú que logra explicar por sí mismo el 67% y 49% del conjunto

absolutos de flujo, los años a caballo entre el pasado siglo y el presente, representaron el máximo histórico en lo que a inversiones españolas en América Latina se refiere. El récord, siempre medido en términos de flujo, se lograría en el año 1999, representando la República Argentina la mitad del valor del mejor registro de los inversores españoles logrados en la región (15.700 millones de euros de un total de 31.000).

Como se comentó más arriba, la concentración geográfica se reproduce, a su vez, en el seno de cada región, más si cabe en territorio latinoamericano. En este caso, en efecto, únicamente cuatro países logran explicar la mayor parte de los flujos españoles recibidos en el continente, siendo, obviamente, Argentina uno de ellos (Gráfico 9.8). Cabe matizar, sin embargo, que su distribución territorial no se ha mantenido constante en el tiempo, intercambiándose cuotas porcentuales de atracción entre los diferentes países principales, según avanzaba el tiempo. El protagonismo argentino se congregó, por ejemplo, en la década de los noventa, representando el destino más importante para los flujos españoles en la región.

Gráfico 9.8. Flujos de IED bruta española en América Latina y países seleccionados, 1993-2019 (en millones de euros).



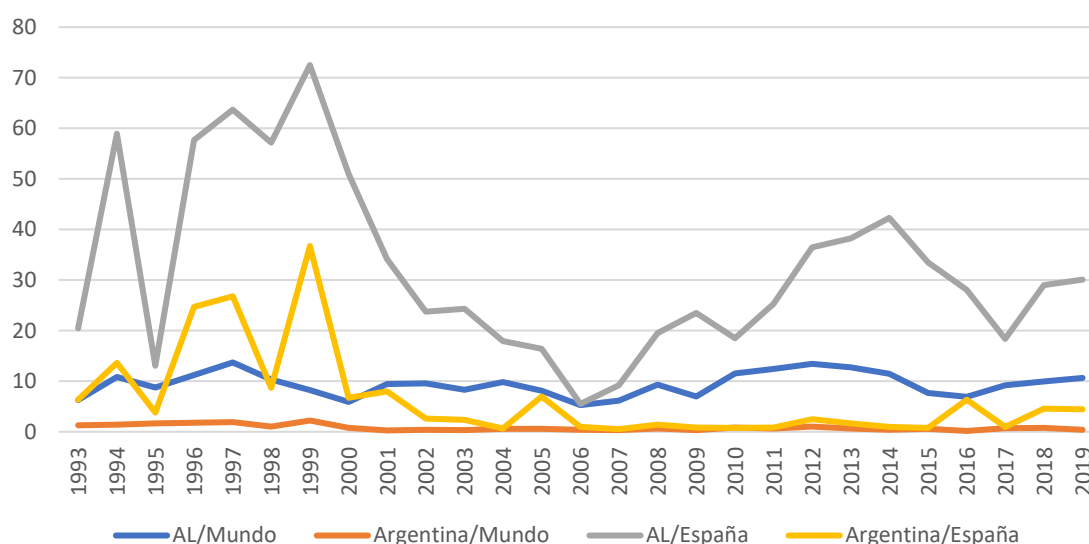
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

Debe tenerse presente que no solo América Latina y Argentina representan uno de los destinos más importantes para las firmas españolas, sino que éstas representan, a su vez, uno de los principales puntos de origen de buena parte de la IED recibida en ambos territorios. Basta

de la IED española en la región respectivamente. La atracción tan elevada por el mercado peruano debe vincularse, por un lado, al proceso de privatización de primeros de los noventa (como el caso de Telefónica que adquirió la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) y Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL Perú), por un importe de 2.000 millones de dólares (Ruíz Caro, 2002, p. 35), así como a la apertura de actividades por un buen número de firmas españolas (242 de las 386 registradas en Perú) a partir de la crisis de 2008 en España y la UE (Gadea, 2015). Respecto a los cuatro principales países (Argentina, Brasil, Chile y México), promediaron un 76,8 por ciento del total de las inversiones españolas en la región, alcanzando su máximo en los años 1999 y 2005, cuando, por sí mismas, lograron acaparar en torno al 94% del conjunto de IED española radicado en América Latina.

contextualizar los flujos españoles y mundiales en ambos territorios para, efectivamente, comprobar la mayor presencia relativa de aquellos sobre la IED mundial. De esta comparación se obtiene -en promedio para el periodo 1993-2019- que América Latina representa la llegada de un 9,4 por ciento anual de IED, al tiempo que acapara el 32,1 por ciento de la IED española; esto es, más de tres veces superior al promedio mundial. La relación entre Argentina y el Mundo, por su parte, se salda con un porcentaje promedio de 0,8 por ciento, mientras que para las inversiones españolas este país rioplatense representaría un 6,5 por ciento, superando 8 veces el peso de las inversiones mundiales. Estas diferencias se quedan pequeñas, sin embargo, en los puntos de máximo esplendor de la IED española en la región o en Argentina como, por ejemplo, en el año 1999, momento en el cual la diferencia que separa a los flujos mundiales de los españoles llega a multiplicarse por 8 y 16 respectivamente. En conclusión, Argentina y América Latina atrajeron porcentualmente más flujos españoles que del resto del mundo, revelándose la extraordinaria importancia para ambas partes.

Gráfico 9.9. Peso relativo de flujos de IED recibida en América Latina y Argentina según procedencia española o mundial, 1993-2019, (porcentaje).



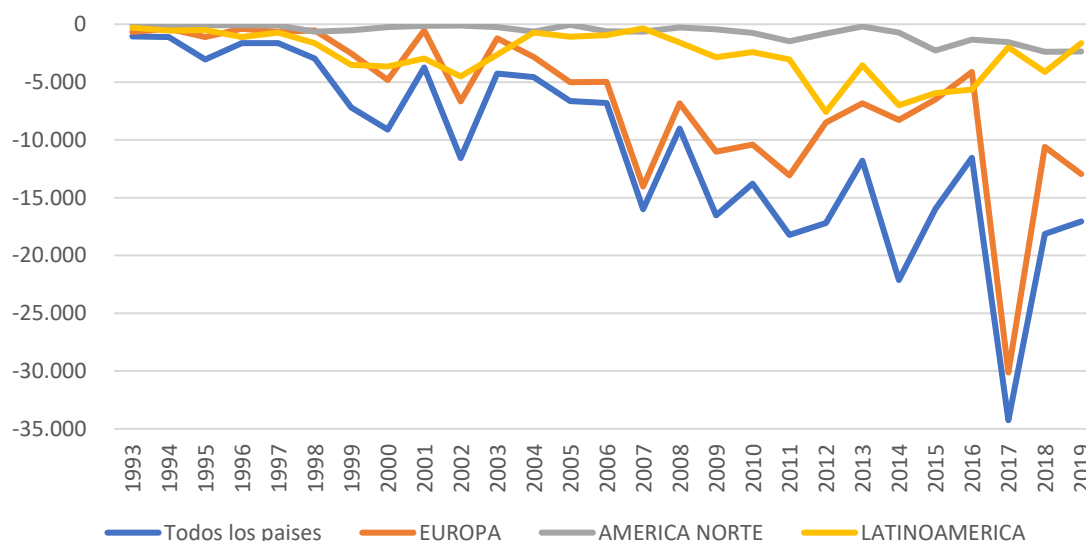
*Los datos de América Latina y Argentina de procedencia mundial se han calculado sobre los flujos de entrada (UNCTAD). Los datos referidos a los flujos españoles, sin embargo, se calculan sobre los flujos de salida del país europeo con destino a América Latina y Argentina, respectivamente (DataInvex). Como la metodología de ambas instituciones no es la misma, los datos de DataInvex están infraestimados respecto a los compilados por la UNCTAD, lo cual refuerza la idea de la importancia relativa española en el continente latinoamericano.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTADstat y DataInvex.

El Registro de Inversiones Exteriores, además de desglosar los datos en diferentes aperturas, permite a su vez, estimar los flujos de desinversión, dado que ofrece los flujos en términos de inversión bruta -empleadas en los gráficos anteriores- y también en inversión neta, que es el resultante de descontar las liquidaciones de inversión a aquellos flujos brutos. Por consiguiente, la diferencia entre ambas series revelaría los flujos desinversores de las firmas españolas en el exterior (Gráfico 9.10). Durante el periodo comprendido entre los años 1993-2019, las firmas españolas desinvertieron en el exterior -según estas estimaciones- por un importe de 286.981

millones de euros que, al igual que las inversiones brutas (805.279 millones de euros), en su mayor parte correspondió a los países europeos (61,21%), latinoamericanos (25,28%) y del norte de América (6,54%). Únicamente en el caso europeo, el porcentaje de desinversión registrada fue superior al de inversión bruta para el mismo periodo, siendo, por consiguiente, inferiores en términos relativos las liquidaciones realizadas desde el continente americano.

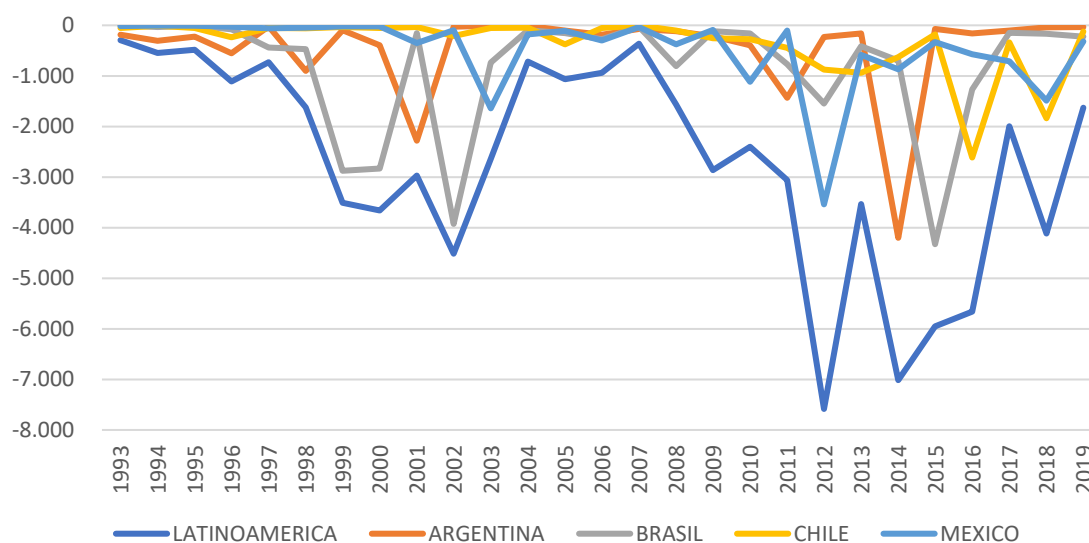
Gráfico 9.10. Flujos de desinversión española en el exterior según región geográfica 1993-2019 (millones de euros).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

Tiene sentido, a la luz de lo mostrado hasta ahora, que más de tres cuartas partes de las desinversiones españolas realizadas en América Latina procedan de los cuatro países más atractivos para la IED española en la región: Brasil, con casi una tercera parte de las desinversiones latinoamericanas (31,3%), seguido de México (17,94%), Argentina (17,26%) y Chile (13,7%) que, entre todas ellas, vienen a acumular el mismo porcentaje que les corresponde en términos de inversión bruta. En otras palabras, el peso relativo de las desinversiones no difiere del peso relativo de las entradas de IED bruta. Como muestra el siguiente gráfico, las liquidaciones de las empresas españolas en Argentina alcanzaron su máximo en los ejercicios de 2001 y 2014, con una desinversión superior a los 2.000 y 4.000 millones de euros respectivamente.

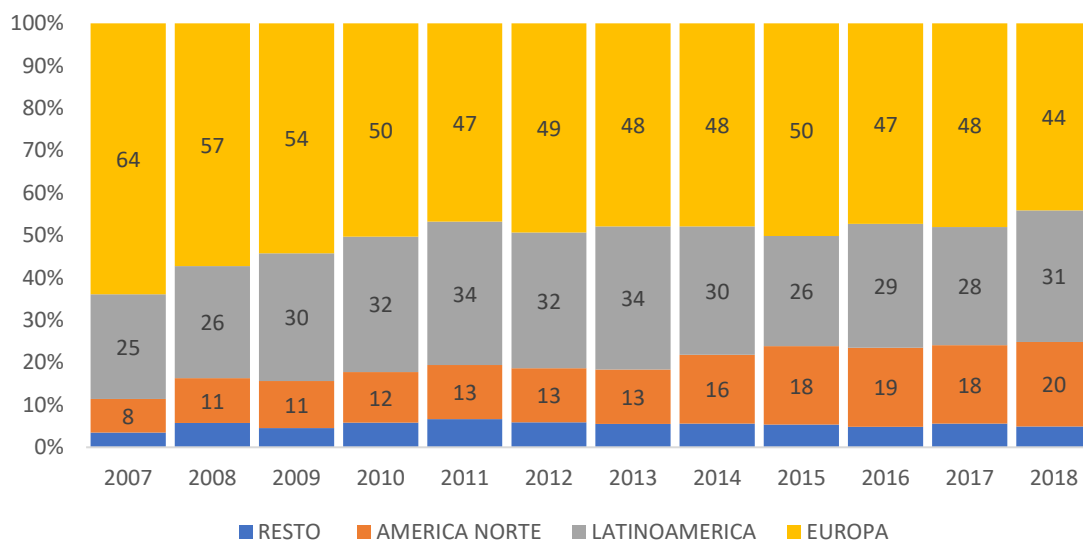
Gráfico 9.11. Flujos de desinversión española en América Latina y países seleccionados 1993-2019 (millones de euros).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

Finalmente, el Registro de Inversiones Exteriores muestra los datos desagregados en términos de posición inversora, lo que siempre permite una lectura más sosegada al amortiguar la volatilidad que, muchas veces, afecta a los flujos de IED. La limitación de estos datos, sin embargo, consiste en que únicamente se muestran desagregados a partir de 2007, año que, como se mostró, supone el máximo histórico medido en flujos de IED española en el exterior (véase el Gráfico 9.2). A pesar de ello, resulta interesante abordar la evolución de la IED española desde este punto de vista, no solo porque permite analizar el desempeño inversor durante dicho periodo, sino también porque permite verificar, o incluso matizar, algunas de las conclusiones anteriores. En este sentido, se verifica, por ejemplo, el impacto que generó sobre el stock acumulado la reorientación de los flujos de IED hacia los países europeos, después de un final de siglo muy concentrado en algunos países latinoamericanos. Tal como se muestra en el siguiente gráfico, el 64 por ciento de la posición inversora española se congregaba en los países del entorno europeo, representando la otrora principal región de destino de inversión española apenas un cuarto del total. Estas diferencias entre ambos bloques de destino, sin embargo, tienden a reducirse a medida que avanza el tiempo, en buena medida por la pérdida de peso de los destinos europeos en favor de la región latinoamericana, pero también por el desempeño favorable de los países del norte de América que, tras un incremento sostenido a lo largo del periodo, logran duplicar ampliamente su registro inicial, llegando a representar, en 2018, el nada desdeñable 20 por ciento del conjunto de la posición inversora española frente al exterior.

Gráfico 9.12. Posición Inversora de IED española, según región de destino 2007-2018 (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

La pérdida de representación de los países europeos es mayor, si cabe, al considerar que, durante el periodo analizado, la posición española frente al exterior mejoró significativamente. Concretamente, entre los años 2007 y 2018, la posición española pasó de los 297.267 millones de euros hasta superar los 458.470 millones, lo que supone un incremento del stock de IED en el exterior superior al 54 por cien en el transcurso de aquellos once años. La dimensión alcanzada en 2018 equivalía al 38,1 por ciento del PIB español de dicho año (Inversiones Exteriores Directas, 2020, p. 43).

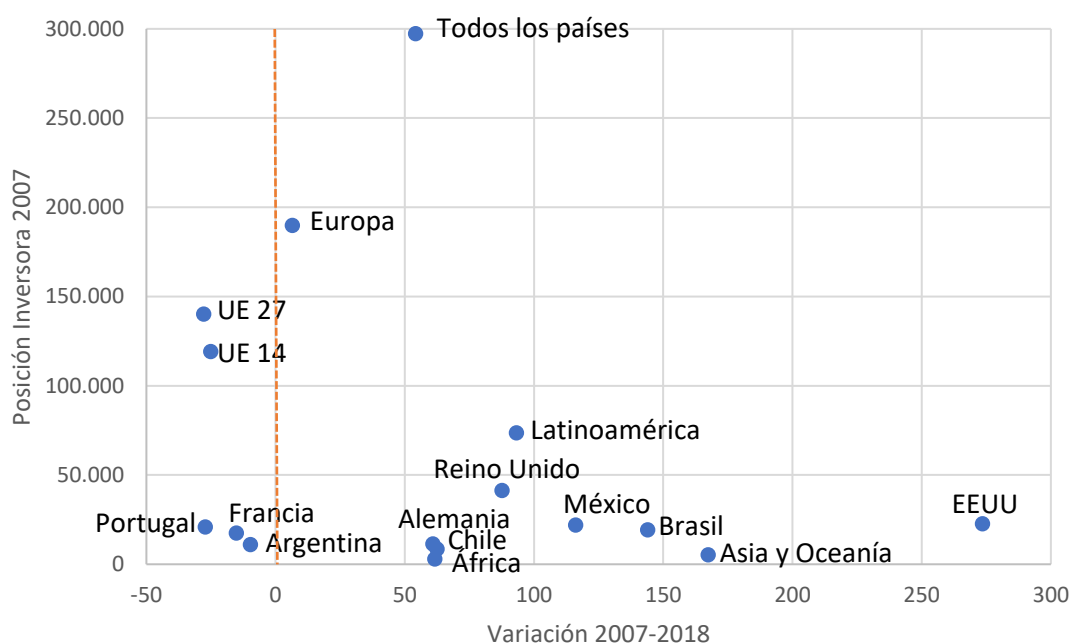
De esta expansión inversora, la categoría Europa apenas mejoró en términos absolutos y se debió, en buena medida, a los países no miembros de la UE (Reino Unido, por ejemplo), dado que el volumen de la posición inversora española en el mercado común decreció, no solo porcentualmente, sino también en términos absolutos. El Gráfico 9.13 dibuja la importancia del stock y su distribución geográfica en 2007 (eje de abscisas) y su evolución respecto al resultado registrado en 2018 (eje de ordenadas), y da cuenta de la posición inversora española para un grupo de regiones y países seleccionados.

A través de una rápida mirada, puede constatarse que Europa sigue siendo durante estos años la principal receptora de IED española, pero puede advertirse, a su vez, un mayor dinamismo de la región latinoamericana -creciendo en torno al 6,5 por cien-, que contrasta con el estancamiento del valor Europa (0,06%) o, incluso, con el retroceso de las categorías UE27 (-27%) o UE14 (-25%). Presentan también crecimientos importantes el continente africano (67%) y la región de Asia y Oceanía (167%), pero a pesar de este avance extraordinario, aún en 2018, continúa en valores muy marginales (14.830 y 13.967 millones de euros, respectivamente).

A nivel de país, en el entorno europeo sobresale el desempeño del Reino Unido que, además de ser el primer destino inversor europeo en flujos, también es el que mayor stock español acumula. Por el lado contrario, la posición inversora española empeora significativamente en los

países vecinos con sendas caídas en ambos. Fuera de los países del entorno, es destacable la evolución positiva de EEUU con una variación del 273 por ciento a su favor, explicando el peso creciente del norte del continente americano. Puede observarse, a su vez, como a pesar del incremento del conjunto de la región latinoamericana y algunos de sus países seleccionados en la muestra (Chile, 62%; México, 116%; y Brasil 144%), el desempeño del stock de IED español en Argentina ha mostrado, por el contrario, una evolución negativa importante, rondado el 9,7 porcentual. En otros términos, las firmas españolas no han reproducido en Argentina la evolución positiva que sí han mostrado para el conjunto de América Latina o para el resto de países que, tradicionalmente, junto a la propia Argentina, habían liderado la atracción de las inversiones españolas en la región.

Gráfico 9.13. Evolución en el exterior de los stocks de IED española en los principales destinos de inversión, 2007-2018 (en millones de euros y porcentaje).



*Los datos son una representación de la Posición de IED en 2007 y su variación, respecto al mismo indicador, en 2018.
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

9.1.2. Rasgos generales de la distribución sectorial de la IED española en el exterior

El patrón sectorial de la IED española en el exterior, durante los años ochenta, hereda buena parte de las características de la década anterior (véase el apartado 7.5.). La distribución de la IED destinada a los países latinoamericanos, por ejemplo, mantiene un componente productivo mayor que aquella orientada a Europa o EEUU que, como se sabe, estaba más centrada en sostener las actividades comerciales de las firmas españolas, incrementado la participación en actividades vinculadas al comercio y sector servicios. En los años 1980 y 1981, los sectores industriales suponen el 38 por cien de la inversión en América Latina, mientras, en esos mismos años, Europa y EEUU apenas representan el 16 y el 8 por cien, respectivamente. Por el contrario, el sector comercial apenas participa en un 6 por cien de la inversión española en América Latina, frente al 27 y 28 por cien alcanzado en Europa y EEUU. El 75 por cien de la inversión industrial

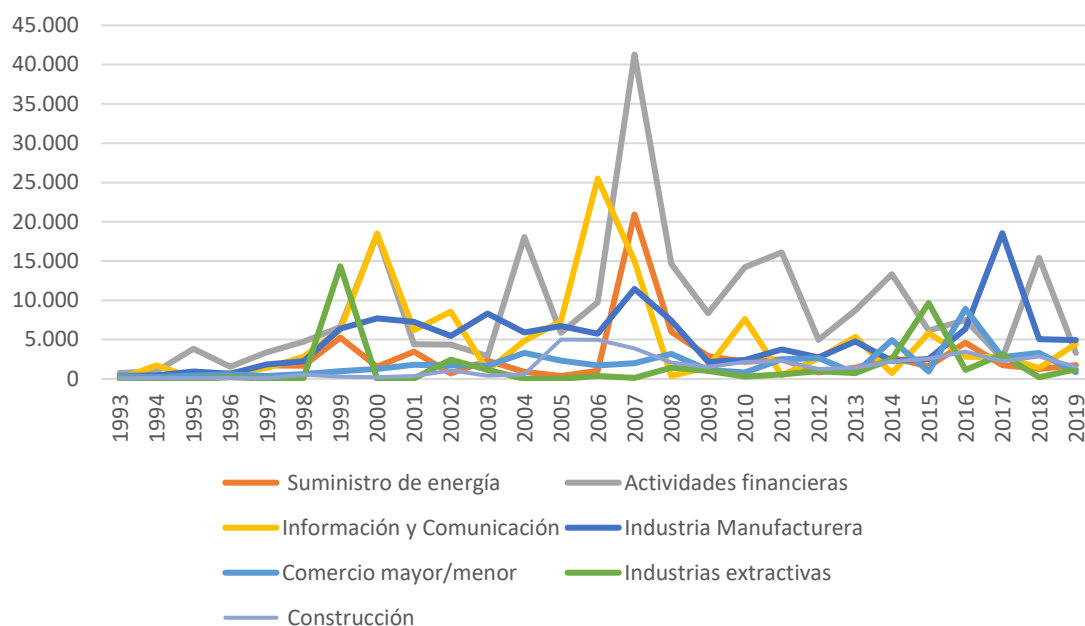
durante el periodo 1974-1981, según lo autorizado por la Dirección General de Transacciones Exteriores (DGTE) dependiente del Ministerio de Economía y Comercio, se había radicado en Argentina, Brasil, Venezuela y, particularmente, México (Alonso y Cadarso, 1982, pp.108-9).

La expansión de la IED a partir de la década de los noventa, además de incrementar extraordinariamente los flujos de IED española hacia el exterior, supuso una ampliación de la oferta sectorial de los inversores españoles respecto a periodos anteriores. Impulsados por las posibilidades que se abrían gracias al avance en las tecnologías de información, las reformas tanto en España como en el exterior en favor de una mayor liberalización sectorial y las nuevas oportunidades abiertas por los procesos de privatización, sectores hasta entonces nada o muy poco internacionalizados se sumaron con fuerza a aquellos que, para entonces, contaban con cierta experiencia en el exterior. Entre los nuevos miembros en la cartera inversora, cabe reseñar, medido en términos de flujos netos (1993-2019), aquellas firmas vinculadas al suministro de energía (9,46%) o actividades de comunicación e información (20,28%), que únicamente eran superadas por la tradicional actividad financiera (27,12%)³⁴².

En términos de inversión bruta, las diferencias sectoriales en función de la región de destino también son perceptibles. Tomando el conjunto de países de destino de la IED para los años 1993-2019, el 80 por cien de los flujos totales se han repartido entre los siguientes 7 grupos sectoriales: actividades financieras (30,08%), información y comunicación (16,92%), la industria manufacturera (16,72%), suministro de energía (8,7%), comercio mayorista y minorista (6,49%), Construcción (5,41%) y actividades extractivas (5,20%). Algunas de las series están muy condicionadas por pocos, pero grandes desembolsos, como la actividad extractiva, que, si bien apenas supone el 5 por cien del total del periodo, asciende al 11 por ciento de la IED total si se consideran los años entre 1993-2000. Posteriormente, vuelven a perder relevancia, hasta caer al 1,4 por cien hasta 2007, antes de volver a recuperar algo de peso con más del 6 por cien (2008-2019) de la distribución sectorial. Las dos principales ramas (actividades financieras y comercio e información) marcan, a su vez, distintos máximos temporales a lo largo del periodo analizado, revelando operaciones que implicaron grandes desembolsos por parte de las principales firmas del sector.

³⁴² Para la agrupación de las actividades económicas en función al sector económico al que pertenecen, en este texto se ha seguido para los datos procedentes de DataInVex, la misma agrupación de códigos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) que emplea la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Esta clasificación de referencia puede verse, entre otros, en Inversiones Exteriores Directas (2020), p.59.

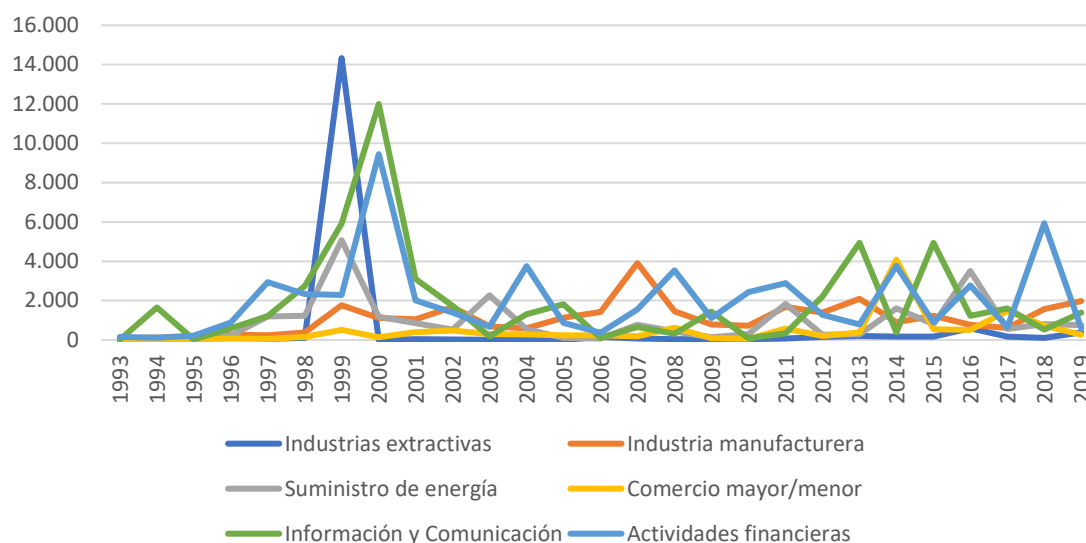
Gráfico 9.14. Evolución de los flujos de IED bruta española en el exterior en los principales sectores de inversión, 1993-2019 (en millones de euros).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

Entre las dos regiones que acaparan el grueso de las inversiones españolas hasta la fecha, se perciben, como cabe esperar, importantes diferencias sectoriales. En el caso latinoamericano (Gráfico 9.15), las actividades financieras siguen acaparando el mayor porcentaje de flujos para el conjunto de la región, pero su importancia relativa, sin embargo, es cinco puntos porcentuales inferior a los resultados registrados para el conjunto de la IED en este sector (24,76 frente al 30%). Otros sectores muestran, a su vez, un menor peso relativo en relación al total como son, por ejemplo, el comercio al por mayor y menor (5,61 frente 6,49%) o la industria manufacturera (13,25 frente 16,72%). Estas reducciones, sin embargo, se ven compensadas por la ganancia en peso relativo de sectores tales como la información y comunicación (23,5 frente a 16,92%), suministro de energía (11,35 frente a 8,7%) y, muy particularmente, actividades extractivas (13,25 frente a 5,20%), que son muy intensas en la región latinoamericana y, apenas existentes, en el continente europeo.

Gráfico 9.15. Distribución sectorial de los flujos de IED bruta española en América Latina, 1993-2019 (en millones de euros).



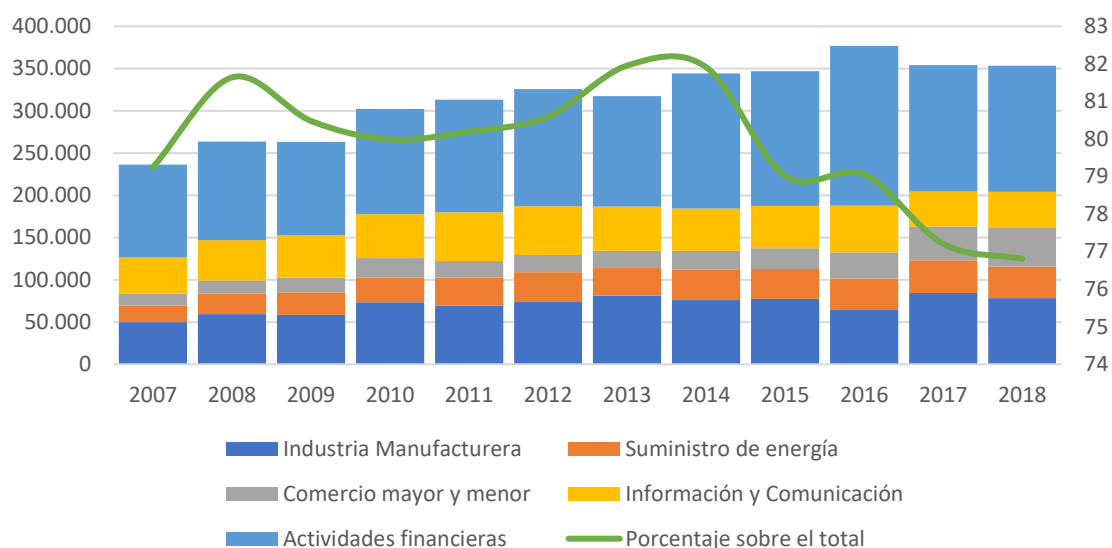
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

Por otra parte, dado el carácter birregional de la IED española, en las inversiones destinadas a los países europeos, si bien comparten los principales sectores de inversión, los pesos relativos muestran resultados inversos a los procedentes de América Latina, con una mayor presencia en los campos financiero (31,14%), manufacturero (18,7%) o comercial (7,21%), e inferior en las ramas vinculadas al suministro de energía (7,29%) y, particularmente, en actividades extractivas (1,12%) siendo, como se comentó, marginales entre los países vecinos.

A pesar de la incorporación de nuevas actividades a la cartera de internacionalización española, la concentración sectorial continúa siendo muy elevada, acaparando únicamente cinco ramas (Gráfico 9.16) más del 78 por ciento del total de los flujos (1993-2019), y alcanza a congregar hasta prácticamente el 90 por cien, si se le suman las actividades vinculadas a la construcción (4,8%) y al sector primario (5,9%). En otros términos, aquellas actividades ajenas a estas siete actividades apenas suponen un 10 por ciento del conjunto de las inversiones, añadiéndosele a la concentración geográfica, también la sectorial.

Medidas en términos de posición inversora, la concentración sectorial del stock acumulado en el exterior se mantiene, necesitando únicamente las principales cinco ramas de actividad económica para explicar más de las tres cuartas partes del conjunto de la IED española en el exterior (Gráfico 9.16).

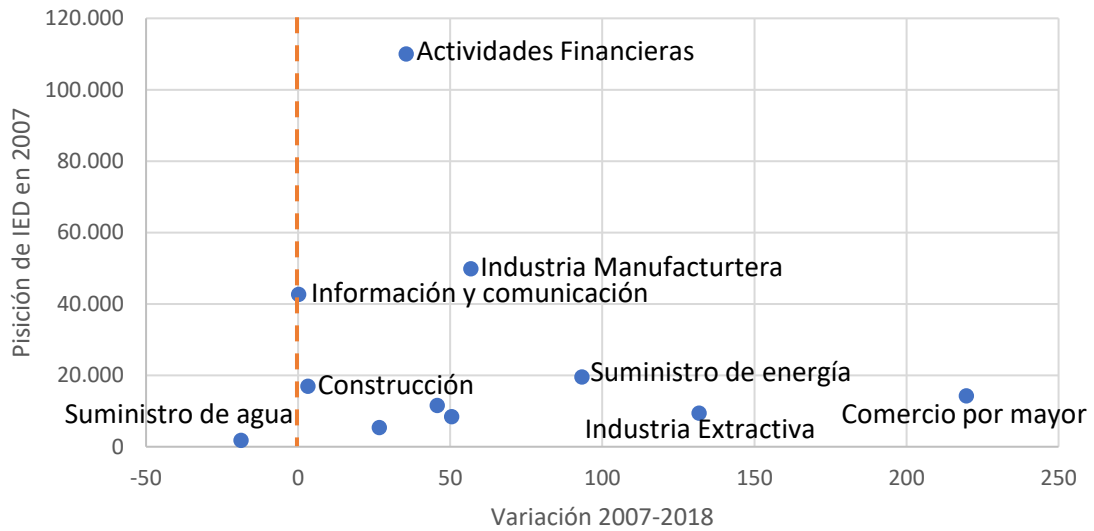
Gráfico 9.16. Variación de la posición inversora española en el exterior, según sectores de inversión seleccionados y su peso sobre el total, 2007-2018 (en millones de euros y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

La posición inversora durante el periodo disponible, como se comentó en el epígrafe anterior, ha pasado de casi los 300.000 millones de euros en 2007 a los más de 458.000 once años después, lo que se corresponde con una mejora sustancial en, prácticamente, todas las actividades económicas con incidencia en el exterior. Recuérdese que el año 2007, primer dato de la serie sobre posición inversora, supone el máximo histórico (en términos de flujo) de la IED española en el exterior, iniciándose, a partir de ese momento, una significativa caída de la cual aún no se ha recuperado (véase Gráfico 9.7.). Siguiendo la clasificación del Registro de Inversiones Exteriores, si se exceptúa el suministro de agua y saneamiento, puede afirmarse que el conjunto de las ramas económicas ha mejorado sus resultados respecto a 2007, sobresaliendo, en términos de crecimiento, el comercio mayorista y minorista, que logra triplicar su posición inversora, pasando de los 14.218 hasta los 45.461 millones de euros (Gráfico 9.17). Destacan con mayores importes acumulados, pero menor tasa de crecimiento, los sectores tradicionales de la IED española, como son las actividades financieras y la industria manufacturera, y aquellos nuevos que, al albur de la expansión de la década de los noventa, se posicionan en puestos de privilegio, como las ramas vinculadas a las telecomunicaciones o al suministro de energía.

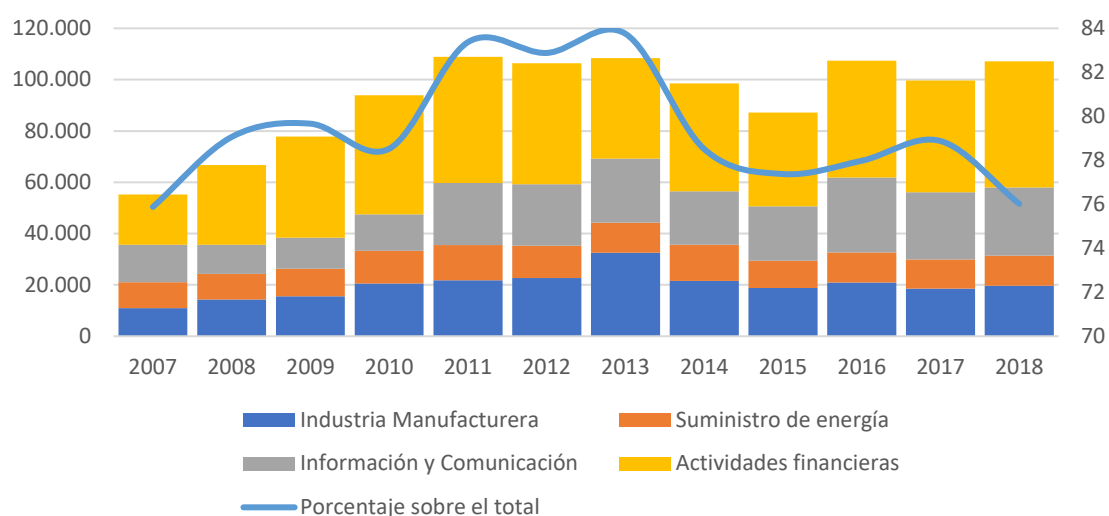
Gráfico 9.17. Evolución de la posición inversora española en el exterior, según sectores de inversión seleccionados, 2007-2018 (en millones de euros y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVest.

La concentración sectorial es incluso mayor si, en lugar de considerar la posición inversora española frente al exterior, se toman únicamente la posición inversora en la región latinoamericana. Estos mismos datos, en efecto, muestran que las cuatro ramas principales alcanzan para explicar más de las tres cuartas partes del stock sectorial español en la región (Gráfico 9.18). Al igual que ocurre para la posición inversora en su conjunto, las actividades financieras son aquellas que congregaron el mayor acumulado, con un promedio del 34,6 por ciento entre los años 2007 y 2018. En el caso latinoamericano, sin embargo, junto al anterior, también destacan el peso de las actividades de Información y Comunicación que superan en buena parte del periodo –y también en promedio- a las actividades manufactureras.

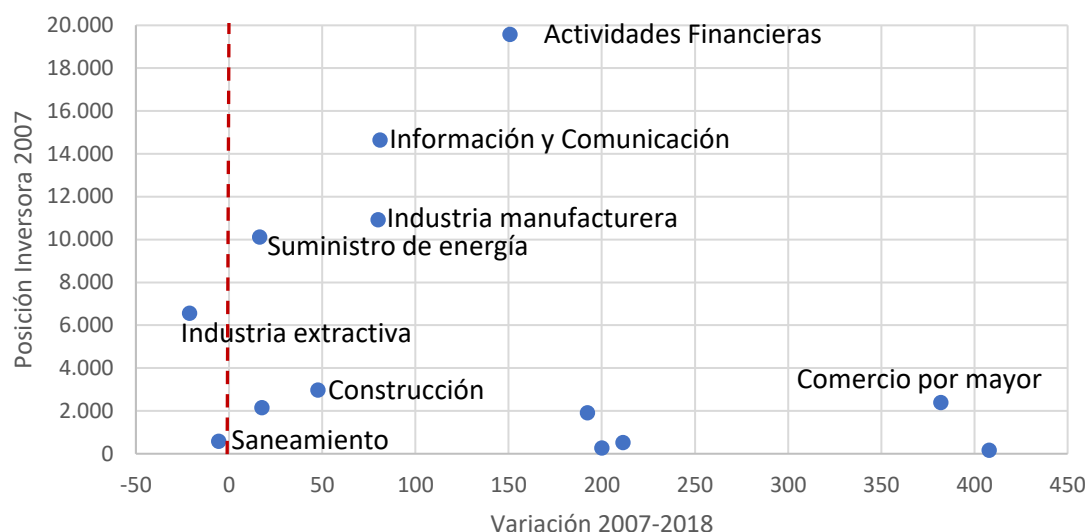
Gráfico 9.18. Evolución de la posición inversora española en América Latina, según sectores de inversión seleccionados en términos absolutos y comparados respecto al total, 2007-2018 (en millones de euros y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

Finalmente, si se amplía el foco más allá de las cuatro ramas principales (Gráfico 9.19), puede observarse el peso que acapara la industria extractiva en la región –prácticamente inexistente en los países europeos-, ocupando la quinta posición en 2007, con más de 6.500 millones de euros acumulados. Su evolución desde entonces ha sido, sin embargo, una de las más negativas de la posición inversora, cediendo en 2018 más del 21 por cien de su valor (5.170 millones de euros) respecto a 2007. Las actividades vinculadas al suministro de agua y saneamiento también retrocedieron posiciones, en un periodo en el cual el resto de ramas tendió a mejorar sus registros en términos absolutos. En este sentido, destacan, también en la región latinoamericana, la evolución de la inversión en el comercio al por mayor y menor, con un incremento del 382 porcentual respecto a su valor inicial (2007).

Gráfico 9.19. Evolución de la posición inversora española en América Latina, según sectores de inversión seleccionados, 2007-2018 (en millones de euros y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

En síntesis, acotando el análisis a la región latinoamericana, los únicos dos rubros que empeoran su posición inversora, transcurridos los once años que median desde 2007, lo representan aquellas actividades vinculadas a la industria extractiva y al suministro de agua y saneamiento. El resto de ramas, por el contrario, mejoraron resultados, impulsados por el crecimiento del stock en su conjunto en aquella región. En términos relativos, sobresalen las actividades de información y comunicación, que representan el segundo destino sectorial de las inversiones, superando en importancia al promedio del sector, si se compara con el conjunto del stock español en el exterior. En otras palabras, al igual que en la industria extractiva, las inversiones en información y comunicación son más intensas en América Latina que en el resto de destinos con presencia de firmas españolas.

9.1.3. Rasgos generales de la IED española en Argentina

El objetivo de este último epígrafe lo constituye el análisis tanto de los flujos como del stock acumulado de la inversión española en Argentina. Como se sabe por apartados anteriores, la llegada de IED al país rioplatense fue particularmente intensa en la década de los noventa, convirtiéndose no solo en uno de los más importantes destinos para las firmas españolas, sino, también, en uno de sus primeras experiencias de internacionalización masiva. Lo adelantado y profundo de su proceso de privatización fueron determinantes para que algunas firmas españolas desembarcaran por aquellos años en el país, y se dotasen, además, de cierto carácter internacional que las elevarían a equipararse con ETN procedentes de otros países más avanzados, tras una rápida expansión por la región. Por todo ello, más allá de lo extraordinario de los datos que se mostrarán a continuación, cabe tener presente el papel cualitativo que estas pioneras inversiones ejercieron sobre las empresas españolas en el aprendizaje y administración de la IED, contribuyendo de manera decisiva en la transición desde una empresa de carácter nacional –y a menudo de capital público- hacia ETN homologables al resto de las principales

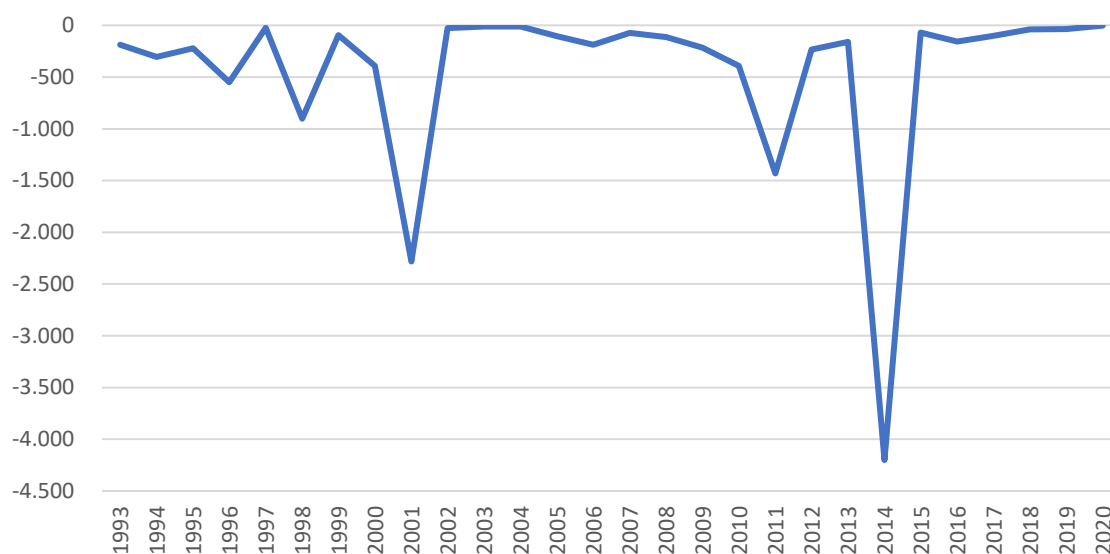
firmas multinacionales. El análisis empresarial de la internacionalización se expondrá en el siguiente apartado, pero, previamente, se abordarán en las siguientes líneas los rasgos generales de la IED española en Argentina desde una mirada cuantitativa.

En el Gráfico 9.7 de la sección anterior, ya se mostraba el volumen de flujos de inversión bruta española en Argentina, junto a la recibida en el conjunto de América Latina y otros países seleccionados de la región, quedando patente lo extraordinario y adelantado que resultó la IED española en el país del Plata. Argentina atrajo, en promedio, el 0,8 por ciento de las inversiones mundiales durante el periodo 1993-2019 (Gráfico 9.8), mientras acaparaba durante ese mismo tramo temporal en torno al 6,5 por ciento en promedio de la inversión española³⁴³, revelando no solo el peso de Argentina como destino de la IED española, sino, también, el peso de ésta para la economía argentina. Esta importancia, sin embargo, no ha sido regular en el tiempo, siendo más intensa en una primera fase (1993-1999), en la cual la media aritmética es significativamente mayor (alcanzando el 17 por ciento) y registrando sus picos máximos en los años 1997 y 1999 del 26,8 y 36,7, respectivamente. Con la entrada del nuevo milenio, sin embargo, estos indicadores se contraen notablemente, no superando en promedio el 2,75 por ciento y, siempre por debajo, del 8 por ciento del conjunto de la IED española en el país en sus mejores años. Por consiguiente, por estos y otros datos, puede afirmarse que Argentina fue uno de los principales destinos que propiciaron el despegue sin precedentes de la IED española en el exterior, allá por la década de los noventa del siglo pasado. Posteriormente, empero, la importancia de Argentina como destino inversor se moderará, a pesar de que los flujos de inversión bruta española en el exterior no dejen de crecer hasta alcanzar su máximo histórico, como se sabe, en 2007.

Si se presta atención a los flujos de desinversión (medida por la diferencia entre la inversión bruta y su resultado neto), puede observarse que esta variable se ha mantenido por debajo de los 500 millones de euros durante la mayor parte del periodo analizado (Gráfico 9.20). Existen fuertes excepciones a esta evolución que estarían vinculadas, por un lado, a la crisis argentina de 2001-2002 (2.000 millones de euros de desinversión) y, por otro, a la debilidad económica que afectaría a ambos lados de Atlántico durante el bienio 2012-2014 (4.000 millones de euros). De estos últimos registros, se advierte una estrategia defensiva desplegada por las empresas españolas que, en periodos de inestabilidad económica, tiende a reducir su exposición en Argentina y a reforzar la posición en el mercado español.

³⁴³ Recuérdese que los datos mundiales (aportados por la UNCTAD) y los datos desagregados de España (procedentes de Datainvest), aunque no siguen la misma metodología en su cómputo, pueden compararse en términos relativos. La diferencia metodológica entre ambas instituciones genera una infravaloración en los datos recopilados por el ministerio de economía, respecto a las estimaciones presentadas por la institución internacional.

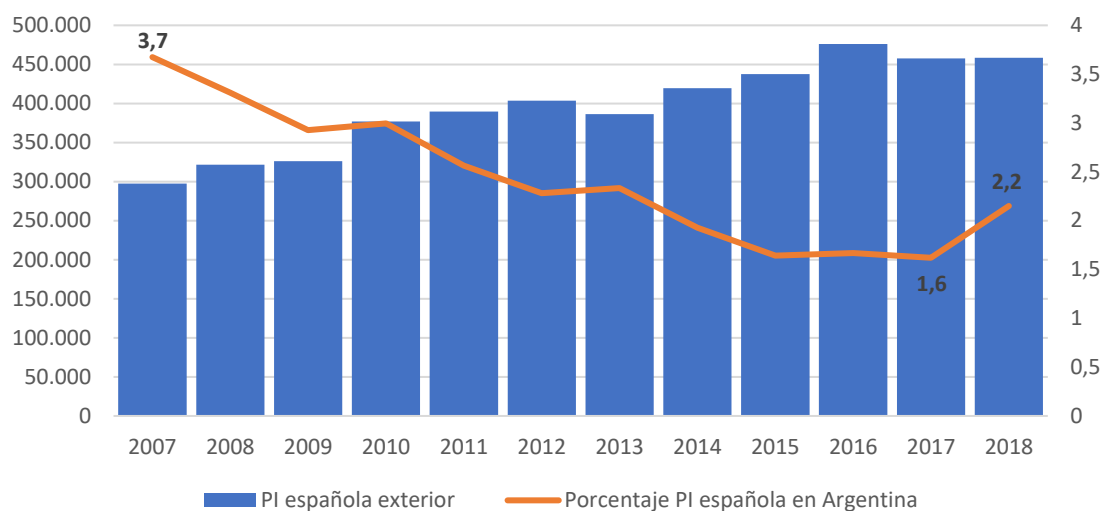
Gráfico 9.20. Flujos de desinversión española en Argentina 1993-2020 (millones de euros).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

La hipótesis de la pérdida de atractivo de la economía argentina para las firmas españolas, tras la entrada del nuevo siglo, queda también patente al medir su impacto en términos de stock. A pesar de que la posición inversora española en Argentina ha seguido una tendencia al alza, los datos revelan una significativa pérdida de peso relativo de Argentina como destino inversor, reduciéndose desde un 3,7 por ciento del total en 2007, hasta un 2,2 del último ejercicio anotado (Gráfico 9.21). En 2017, la posición inversora española en Argentina apenas logró representar el 1,6 por ciento del total, esto es, dos puntos porcentuales menos a lo obtenido solo diez años atrás. Nótese que esta adversa evolución del stock español en Argentina se ha producido en un contexto en el cual las firmas españolas han mejorado su posición inversora en el exterior en términos generales, lo que empeora, más si cabe, la evaluación de dicho registro. Como se mostró anteriormente, también medido en términos absolutos, la posición inversora española en este país rioplatense evolucionó de manera negativa, pasando de los 10.922 millones de euros acumulados en 2007 a los 9.863 en 2018 (véase el Gráfico 9.12).

Gráfico 9.21. Posición Inversora española en el exterior y peso de la PI española en Argentina sobre el total (en millones de euros y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

En el plano sectorial, la IED española en Argentina, tanto en flujo como en stock, ha mostrado una distribución semejante a la latinoamericana que, como se señaló anteriormente, está compuesta por unos pocos sectores y, a diferencia de la destinada a Europa, tiene una fuerte presencia en la industria extractiva. Tampoco difiere de la tendencia latinoamericana en la mayor llegada de flujos en la última década del siglo pasado respecto al presente, evidenciándose, una vez más, la pérdida de atracción con el cambio el milenio. Concretamente, según se muestra en la Tabla 9.1., más del 62 por ciento de los 39.946 millones de euros recibidos por Argentina desde 1993 se concentraron en sus siete primeros años (1993-2000). Los 19 años siguientes, sin embargo, únicamente acapararon el 38 por cien restante del conjunto del importe recibido entre los años 1993 y 2019.

En dicha tabla se muestra, a su vez, el extraordinario peso de la industria extractiva que logra acaparar un 36,8 por ciento del total (1993-2019), pero que asciende hasta el 58,4 por ciento si únicamente se consideran los años noventa (1993-2000). De acuerdo con lo mostrado anteriormente, no es difícil identificar esta elevada magnitud con las operaciones de Repsol en Argentina, particularmente con la adquisición de YPF a fines de la década en 1999, que disparó este rubro hasta superar los 14.000 millones de euros. Precisamente, el importe de 1999 distorsiona completamente la serie, dado que dicho valor llega a representar más de una tercera parte el total de flujos españoles dirigidos a la economía argentina entre los años 1993 y 2019. Asimismo, prácticamente la totalidad de los 14.685 millones invertidos por este concepto en Argentina, entre 1993 y 2019, se efectuó en aquel único ejercicio con una inversión bruta de 14.334 millones de euros.

El resto de sectores en importancia, lo componen las actividades más internacionalizadas de las firmas españolas, que, por apartados anteriores se sabe que son aquellas vinculadas al sector financiero, de información y comunicación o de industria manufacturera que, por sí mismas, aúnan casi la mitad de los flujos recibidos a partir de 1993. Incorporadas las actividades

extractivas a las cuatro anteriores, estas cinco ramas económicas representarían más del 80 por ciento de todo el volumen de flujos de inversión bruta española en el país, una distribución sectorial muy semejante a la materializada en el resto de la región latinoamericana.

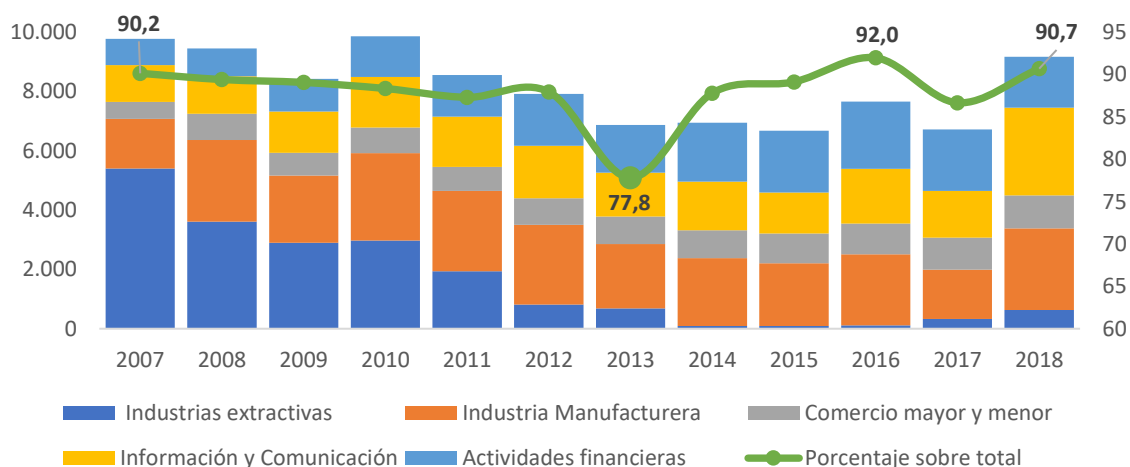
Tabla 9.1. Distribución sectorial de flujos de IED bruta española en Argentina, 1993-2019 (Miles de euros y porcentaje sobre el total).

	1993-2019		1993-2000		2001-2007		2008-2019	
		%		%		%		%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	341.201	0,9	85.624	0,3	56.840	0,8	198.737	2,4
Industrias extractivas	14.685.985	36,8	14.527.971	58,4	72.758	1,1	85.256	1,0
Industria manufacturera	4.993.805	12,5	548.505	2,2	1.801.120	26,3	2.644.180	32,2
Suministro de energía	561.947	1,4	363.341	1,5	51.079	0,7	147.528	1,8
Suministro agua, actividades de saneamiento	307.824	0,8	204.735	0,8	49.511	0,7	53.578	0,7
Construcción	258.937	0,6	77.170	0,3	101.360	1,5	80.407	1,0
Comercio al por mayor y menor	1.847.155	4,6	461.265	1,9	638.250	9,3	747.640	9,1
Transporte y almacenamiento	1.852.189	4,6	1.168.567	4,7	652.664	9,5	30.958	0,4
Hostelería	85.537	0,2	9.506	0,0	33.178	0,5	42.854	0,5
Información y Comunicación	6.533.862	16,4	4.025.362	16,2	1.965.670	28,8	542.830	6,6
Actividades financieras	7.471.427	18,7	3.210.789	12,9	835.357	12,2	3.425.281	41,7
Actividades Inmobiliarias	69.794	0,2	6.861	0,0	25.258	0,4	37.676	0,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	110.650	0,3	81.521	0,3	23.649	0,3	5.480	0,1
Actividades Administrativas y servicios auxiliares.	417.006	1,0	8.221	0,0	328.170	4,8	80.615	1,0
Actividades sanitarias y de servicios sociales	168.987	0,4	90.796	0,4	73.437	1,1	4.755	0,1
Actividades artísticas recreativas	218.656	0,5	25.078	0,1	124.861	1,8	68.716	0,8
Otros servicios	21.874	0,1	0	0,0	3.303	0,0	18.571	0,2
TOTAL	39.946.836	100	24.895.312	100	6.836.465	100	8.215.062	100
TOTAL respecto al conjunto del periodo 1993-2019				62,3		17,1		20,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

El análisis de la Posición Inversora nos ofrece una mirada de nuevo más pausada, pero, al igual que en los casos anteriores, no da muestra de una menor concentración sectorial de la IED española en Argentina. Como se observa en el Gráfico 9.22, únicamente cinco actividades explican buena parte de la inversión española, oscilando su porcentaje entre un mínimo de 77,8 por ciento (2013) y un máximo del 92 por ciento (2016). Puede observarse, a su vez, cómo en términos acumulados, aún en 2007, la industria extractiva sigue siendo la más importante, pero su evolución durante el periodo mostrado es claramente menguante en favor del resto de ramas seleccionadas. Las actividades de información y comunicación, así como las financieras, son las que muestran un mejor desempeño conforme avanza el tiempo.

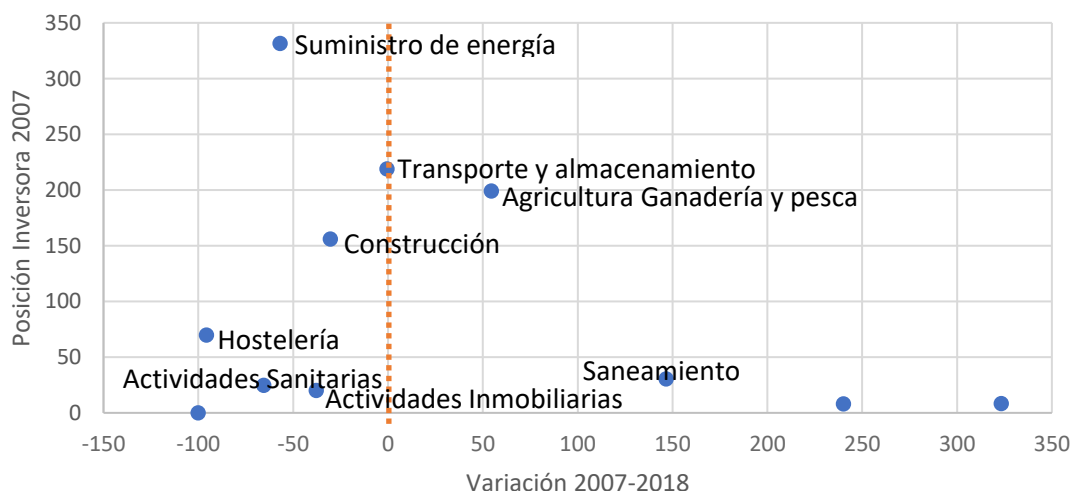
Gráfico 9.22. Evolución de la posición inversora española en Argentina, según sectores de inversión seleccionados, 2007-2018 (en millones de euros y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

Al margen de estas cinco actividades principales, aunque con un importe significativamente inferior, existe una serie de actividades muy dinámicas para las inversiones españolas. A pesar de que la evolución no ha sido positiva para todas ellas desde 2007 (Gráfico 9.23), destacan, entre las de mayor volumen en 2018, las ramas de suministro de energía (143 millones de euros), el transporte y almacenamiento (218), la agricultura y ganadería (307) o la construcción (108). Bajo un contexto de contracción de la posición inversora española en Argentina, estas ramas han tendido, por lo general, a perder valor en términos absolutos y únicamente la agricultura, ganadería y pesca, ha crecido significativamente durante el periodo comprendido (54%), convirtiéndose en la sexta actividad en relevancia dentro de la posición inversora española respecto a Argentina.

Gráfico 9.23. Evolución de la posición inversora española en Argentina, según sectores de inversión seleccionados, 2007-2018 (en millones de euros y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataInVex.

Por debajo de los 50 millones (en 2018) y, por consiguiente, muy lejos de las magnitudes de las ramas anteriores, se encuentran actividades tales como la hostelería, las actividades sanitarias o inmobiliarias. Estos rubros, además, marcan significativas caídas, entre las que cabe destacar la hostelería, que prácticamente cede todo su valor de 2007 (de 69 millones a menos de 3 millones). En el lado contrario, destaca el saneamiento y gestión residuos, conjunto de actividades que, en mayor medida, accedió al mercado argentino a través del proceso de privatización de principios de los noventa, y que es de las pocas ramas que mejora su posición respecto a 2007, aumentando su stock hasta alcanzar los 75 millones (146% de crecimiento).

Estos datos señalan la posición inversora que toman las firmas españolas en Argentina según los sectores de actividad considerados, pero nada indican sobre la importancia que toman en la economía argentina. Esto es, no puede saberse, con la información analizada hasta el momento, si esa posición inversora española es más o menos importante para el conjunto de la economía argentina. Para ello, se hace necesario recurrir a información del BCRA que puede ayudar a despejar esta incógnita o, al menos, a contextualizar la importancia que adquieren las firmas españolas en la realidad argentina. En otras palabras, el análisis de los datos procedentes del BCRA permite conocer cuán relevante resulta la IED española en su país, medida en stock, en los principales sectores económicos en atracción de IED.

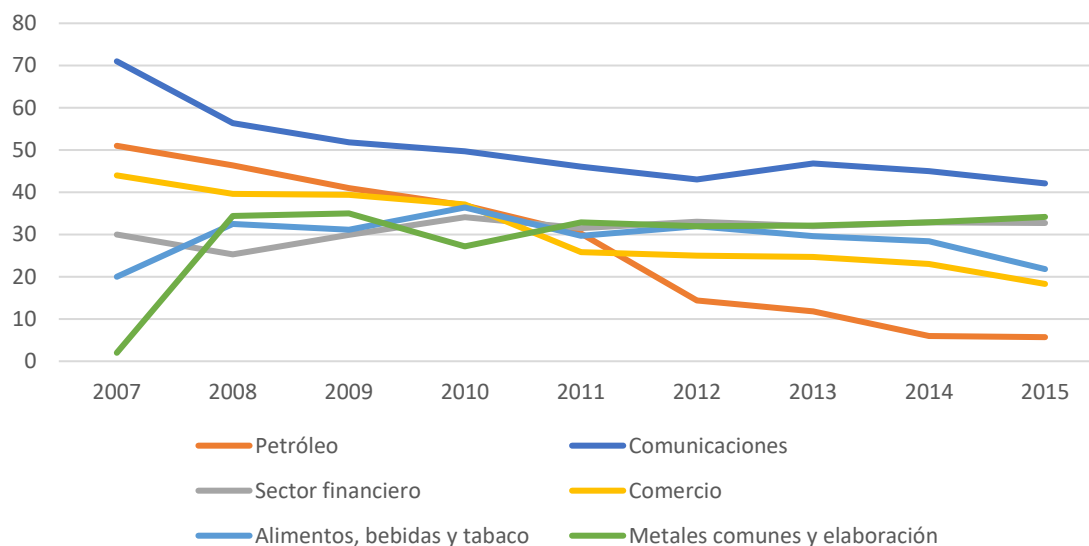
Trabajando con estos datos, a continuación, se presenta el grado de participación de las firmas españolas en las principales ramas sectoriales en Argentina (Gráfico 9.24), así como un análisis, más detallado respecto a la dimensión de algunos inversores españoles que, a pesar de no representar grandes porcentajes sobre la IED española, ocupan posiciones más que significativas entre los inversores extranjeros radicados en Argentina (Tabla 9.2).

Entre las posiciones inversoras más importantes, no se albergan grandes sorpresas entre sus principales componentes, pero ofrece una idea de la dimensión adquirida en relación al resto de inversores extranjeros. En este sentido, entre los 6 sectores con mayor stock de origen español porcentual, sobresalen, en primer lugar, el petrolífero, tanto por su extraordinaria importancia, como por negativa evolución (que pasa de representar el 51 por ciento del stock de IED extranjera en el sector en 2007, a poco más del 5 por ciento al final de la serie en 2015). Respecto a este dato, conviene tener presente, además, que el sector denominado como petróleo por el BCRA, es el que mayor stock acumula para el tiempo analizado. Asimismo, no conviene olvidar que, en 2012, se produjo la expropiación de la filial de Repsol argentina YPF por parte del ejecutivo argentino, eliminando prácticamente la presencia de la firma española en el país.

El resto de las series, por el contrario, muestran una evolución más favorable que la anterior. Aunque no todas están entre los rubros con mayor stock acumulado (véase la Tabla 9.2), la posición inversora española es dominante en todos ellos, prácticamente en el conjunto del periodo analizado. Destacan, por ejemplo, sectores como las telecomunicaciones que, a pesar de su progresiva pérdida de valor, sigue representando, en 2015, más del 40 por cien del total del stock acumulado en dicho sector. Así mismo, el resto de sectores recogido en el gráfico se mueven en valores próximos a un tercio del total, entre los cuales llama la atención, tanto por su novedad como por su importancia, el sector de alimentos, bebidas y tabaco. Este sector, en el cual la posición española es la más importante entre los inversores extranjeros, es uno de los

sectores más dinámicos de la economía argentina y suele encabezar el ranking del PIB industrial del país³⁴⁴.

Gráfico 9.24. Posición inversora española en los principales sectores argentinos en atracción de IED, 2007-2015 (en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

La posición inversora española no solo ha obtenido cuotas importantes en los sectores recién mencionados, sino que la diversidad y la penetración de las firmas españolas ha sido más variada de lo que a simple vista pueda concluirse del gráfico anterior. A 31 de diciembre de 2007, momento como se sabe de máximo esplendor de la IED española, la posición inversora española en Argentina ocupaba el primer lugar en 9 sectores de los 18 seleccionados por el BCRA y la segunda en otros cuatro (Tabla 9.2). Dominaba, en efecto, el primer lugar en el sector con mayor stock de IED en el país, el petrolífero, en el cual las inversiones españolas representaban el 51 por cien de los 19.564 millones de dólares de origen extranjero. Representaba, así mismo, el primer lugar, incluso con mayor presencia relativa que en el caso petrolífero, en sectores tales como comunicaciones (71%), alimentos, bebidas y tabaco (20%), sector financiero (30%), comercio (44%), gas (extracción, transporte y distribución) (20%), transporte (48%), productos minerales no metálicos (48%) o construcción (32%). Por detrás de EEUU, era segundo en sectores como industria química caucho y plástico (18%), electricidad (generación, transporte y distribución) (22%) y seguros (23%); y en la industria automotriz, cerraba el 2007 con un 18 por

³⁴⁴ En 2015, por ejemplo, el sector Alimentos y bebidas generó el 25,8 por ciento del PIB industrial y venía creciendo a una tasa acumulativa anual del 3,6 por ciento desde 2003. Si se le suma la actividad vinculada al tabaco, el 26,4 por ciento del PIB industrial en 2015 estaría generado por el sector de alimentos, bebidas y tabaco (Manzanelli y Calvo, 2021, p. 129), en el cuál la posición inversora española, ocupa el primer lugar -del quinto sector más atractivo en dicho año-, con más de 1.716 millones de dólares (21,8%), por delante de países como EEUU (19,5%) o Países Bajos (19,4%) (BCRA, 2015, p. 22). En el análisis sectorial elaborado a partir de los datos de DataInvex, esto es la IED de salida española, este rubro se ha incluido en Industrias Manufacturas que, en el caso de la IED española en Argentina, supone una de sus principales sectores de destino (véase el gráfico 9.22).

cien del total, prácticamente con el mismo importe del principal inversor en aquel momento en Argentina, Brasil (BCRA, 2007, pp. 21-3).

En términos generales, a partir de 2007, el dominio de la posición inversora española ha ido menguando, pero a fines de 2015, aún conservaba algunas posiciones de privilegio a pesar de caídas tan significativas como la de petróleo. Mantenían la primera posición, por ejemplo, en sectores como comunicaciones (42,1%), alimentos, bebidas y tabaco (21,8%), financiero (32,7%) y transporte (26,6). En otros sectores, si bien no encabezaban el sector, las firmas españolas representaban un 34,2 del stock en el rubro metales comunes y, a pesar de registrar porcentajes inferiores a los de 2007, aún retenían un 11,6 en el segundo sector en atracción de IED como la industria química, el 7,8 porcentual en la industria automotriz, el 18,3 por ciento en comercio, 7,4 en maquinaria y equipos, o el 4,9 en la industria del papel y edición. Destacan, a su vez, la importancia de la inversión española en sectores pujantes de la economía argentina durante aquellos años como son, por un lado, la agricultura y ganadería (17,4%), donde ocupaba el tercer lugar por detrás de Uruguay (19,5%) y EEUU (19%), con más de 276 millones de dólares de posición inversora, y, por otro, la rama de oleaginosas y cereales que, con 237 millones de dólares procedentes de firmas españolas, acaparaba el 8,4 por ciento de un sector en plena expansión desde principios de siglo, impulsado, como se comentó, por la combinación del incremento de los precios internacionales así como por el efecto de la devaluación de 2002³⁴⁵.

³⁴⁵ Los precios de las *commodities* de exportación argentina (oleaginosas, principalmente, soja) se elevaron significativamente entre el periodo 2002-2008 y, tras una caída en 2009, se incrementaron con fuerza hasta 2013, cuando empezaron a descender progresivamente desde niveles superiores a 2008. Nótese que, en el año 2015, el 64 por ciento del total exportado desde Argentina procedía de la venta al exterior de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario, el nivel más elevados desde 1992 (Bona, 2021, pp. 201-220).

Tabla 9.2. Posición inversora española respecto al conjunto de IED en los principales sectores argentinos, 2007-2015 (en millones de USD, porcentaje y posición).

Ítem	2007			2009			2011			2013			2015		
	Total	%	P.	Total	%	Pos.	Total	%	Pos.	Total	%	Pos.	Total	%	Pos.
Petróleo	19.564	51	1	17.455	41,1	1	18.774	30,2	1	18.305	11,8	2	15.646	5,7	4
Industria química	6.878	18	2	7.547	18,9	2	9.544	16,4	2	9.575	12,4	2	10.490	11,6	3
Automoción	5.068	18	2	4.865	14,7	2	6.813	8,8	4	5.596	9,9	5	5.525	7,8	5
Metales comunes	3.990	2	4	4.412	35	2	4.809	32,9	2	4.266	32,1	2	3.262	34,2	2
Comunicaciones	3.929	71	1	4.962	51,8	1	6.187	46,1	1	5.262	46,8	1	4.567	42,1	1
Alimen.															
Bebida, Tabaco y	3.796	20	1	4.026	31,1	1	5.259	29,7	1	5.383	29,6	1	4.768	21,8	1
Electric.	3.134	22	2	2.244	27,6	2	1.858	35,8	1	-	-	-	-	-	-
S.Financ.	3.085	30	1	3.942	29,9	1	4.798	31,5	1	5.669	32	1	5.248	32,7	1
Comer.	3.082	44	1	3.398	39,4	1	4.607	25,8	1	4.068	24,7	2	3.124	18,3	2
Maquin. y Equipo	1.789	6	5	-			3.527	6	5	4.154	6	6	3.638	7,4	3
Gas	1.552	20	1	1.392	33	1	1.322	38,3	1	-	-	-	-	-	-
Agricul. y Ganad.	1.515	7	7	1.950	13,3	3	2.836	10,8	4	2.067	13,8	3	1.588	17,4	3
Oleagin. y cereal.	1.507	8	6	2.400	14,5	3	2.923	16	2	2.027	19,7	2	2.815	8,4	5
Transp.	1.378	41	1	-	-	-	1.890	22,5	2	1.808	16,1	2	2.076	26,6	1
Ind.Papel Edición	1.104	5	4	-	-	-	-	-	-	1.287	13,2	3	1.225	4,9	5
Seguros	1.015	23	2	-	-	-	1.246	26	2	-	-	-	-	-	-
Mineral	945	48	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
No metal															
Constru.	866	32	1	1.240	23	2	1.565	21,4	2	1.311	16,5	3	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA (2007), (2009), (2011), (2013) y (2015).

La *reprimarización* de la economía durante la postconvertibilidad también tuvo un efecto importante en la atracción de IED en actividades vinculadas a la minería, cuya naturaleza, además, se caracteriza por su elevado componente extranjero. Las principales firmas que operan en el país son, en efecto, de origen foráneo y la producción, prácticamente en su totalidad, es exportada fuera del país. A pesar de la importancia y rápido crecimiento adquirido por el sector durante este periodo, la presencia española no parece ser tan significativa como en el resto de rubros considerados, y no se encuentra entre los principales inversores en los informes publicados por la BCRA entre los años 2007 y 2015 (por esa razón no se ha incluido en la Tabla 9.2). A partir de 2008, cuando el sector comienza a cobrar cierta entidad en la atracción de IED, únicamente sobresalen países con tradición minera (EEUU, Canadá y Chile), u otros que ocultan su origen detrás de plataformas de inversión (Países Bajos, Antigua y Barbuda o Bermuda). A pesar de ello, en 2016, el BCRA adscribía a firmas españolas en torno a 930 millones de dólares acumulados en el rubro explotación de minas y canteras, lo que viene a suponer un

6 por ciento del total de la posición inversora en dicho año, únicamente por detrás de EEUU (40%) y Países Bajos (18%)³⁴⁶.

Si bien la década de los noventa constituyó el periodo más intenso para la inversión española en Argentina, a la luz de los datos expuestos, puede afirmarse que durante el nuevo milenio el desempeño inversor español, aunque menguante, mantiene posiciones importantes y lo hace, además, en una variedad de sectores de inversión que van más allá de los tradicionales. Las firmas españolas logran, en términos generales, mantener una meritoria segundo lugar, en términos de posición pasiva bruta (BCRA, 2016) solo por detrás del principal inversor de la región –y en el mundo-EEUU, siendo el país con mayor stock acumulado de origen europeo. Las firmas españolas, a su vez, además de competir con las de origen norteamericano (industria química, automoción, sector financiero o alimentos, bebidas y tabaco) u otras europeas³⁴⁷, también lo hacen en otros sectores con firmas de la región como Brasil (automoción), Chile (comercio, industria del papel, energía), Uruguay (agricultura y ganadería, construcción). Es relevante, a su vez, aunque mantiene aún una posición inversora más modesta, la irrupción de China en el país, que para 2015 tenía una importante cuota de stock en sectores con elevada presencia española como el financiero o el de alimentos, bebidas y tabaco (BCRA, 2015).

A la luz de los datos presentados en este apartado, puede afirmarse que la IED española emitida en el exterior comenzó a cobrar cierta significación a mediados de los noventa del siglo pasado, una década después de que el país pasará a ser miembro de la ahora Unión Europea, lo que, también en materia de IED, resultaría determinante. Durante este periodo, la IED española se ha caracterizado por mantener un patrón birregional, concentrándose prácticamente su totalidad en América Latina y en los países de su entorno europeo, si bien los últimos años muestran una mayor importancia de EEUU como destino de flujos y acumulación de stock. La década de los noventa, inicio de la internacionalización acelerada de buena parte de las empresas que se erigirán como las principales ETN españolas en el futuro, fue particularmente intensa en América Latina, concretamente en un reducido grupo de países, entre los cuales sobresale Argentina, tanto por la dimensión que adquirirá, como por lo precoz en aquellos primeros años. Con la entrada en el nuevo milenio, sin embargo, la IED española ha mejorado posiciones en los países del entorno europeo, con periodos de inversión significativamente más elevados a los obtenidos en el primer hito logrado en 1999. En relación con el contenido de este trabajo, cabe concluir que, a pesar de la pérdida de relevancia de la región latinoamericana durante el presente milenio, aún hoy conserva una importante atracción de flujos y concentra buena parte del stock de IED español, además de haber congregado las primeras experiencias de internacionalización de las principales ETN españolas a día de hoy. Precisamente, el éxito y

³⁴⁶ Los datos de 2016, desagregados por posición sector y país, proceden del Anexo BCRA, disponible en http://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Inversiones_directas.asp. Este informe es el último sobre inversiones extranjeras con apertura sectorial y origen de inversión publicada hasta la fecha, y las agrupaciones sectoriales difieren de la serie de informes 2007-2015.

³⁴⁷ Los países europeos a través de los cuales se canaliza la principal inversión procedente de Europa, descontando España, lo representan Países Bajos, Luxemburgo y Suiza que, como se comentó, y al igual que el caso español –de ahí que Datainve diferencie entre inversiones ETVE y no ETVE- parte de sus inversiones proceden de terceros países, pero aprovechan las ventajas fiscales de invertir desde sus filiales en estos territorios. También destacan países como Francia, Alemania o Reino Unido, con participaciones en torno al 3-4 por ciento del total (BCRA, 2016).

aprendizaje de esta primera experiencia en el exterior para muchas de ellas resultó determinante, no solo para la supervivencia de muchas de ellas, sino también de cara a su internacionalización futura en el seno de una Unión Europea cada vez más integrada y desregularizada en materia económica.

Más allá de la relevancia, en términos generales de la IED española, el análisis sectorial ha mostrado, por un lado, que el grueso de la inversión está concentrado en un pequeño número de ramas económicas que, salvo alguna excepción, se reproduce cualquiera sea el destino de inversión elegida. Así lo es también para las inversiones españolas en Argentina que, a excepción de la industria extractiva muy intensa hasta 2013, no se aleja en exceso del patrón general de IED española en el exterior. A pesar de ser menores en términos cuantitativos, apartar el lente de las principales cinco actividades permite observar que existe una amplia gama de sectores secundarios en los cuales, como se ha mostrado recientemente, la posición española ha adquirido un peso relevante dentro de la economía argentina. Partiendo de este análisis cuantitativo, en el siguiente apartado se encara la internacionalización de las firmas españolas en el país del Plata desde un plano empresarial.

9.2. Rasgos fundamentales de la internacionalización de la firma española en Argentina

Durante el periodo que comprende este capítulo, la expansión de la firma española en el exterior, y en Argentina en particular, ha sido extraordinario si se compara con los registros de épocas anteriores. Esto no significa, sin embargo, que la internacionalización de la firma española sea un fenómeno nuevo como tal: en los capítulos 6 y 7 pudo verse cómo, desde principios del siglo XX, capitales españoles han mantenido algún tipo de vinculación con la economía argentina, inducida, sobre todo, por el número de inmigrantes españoles en el país. Obviamente, esta vinculación ha estado condicionada por la evolución de la economía y el grado de desarrollo de ambos países que, como se sabe, se ha caracterizado por expansiones y contracciones marcadamente abruptas y, en términos generales, siempre con un desempeño inferior al de los países más desarrollados. A partir de que ambos gobiernos abandonasen la estrategia ISI (el régimen de Franco abandonando la autarquía como estrategia de desarrollo y, en Argentina, la imposición apertura económica tras el golpe de 1976), la evolución de ambos países, en materia económica, ha sido dispar. España, a pesar de las crisis y transformaciones que ha tenido que afrontar, y desde una perspectiva amplia, ha mejorado significativamente su posición, mientras que, en el caso argentino, los retrocesos han sido mayores que los avances³⁴⁸.

A la hora de identificar el número de firmas españolas operando de algún modo en el país - actividades comerciales o filiales- se puede acudir al registro del ICEX que, en la actualidad, computa 108 empresas españolas con actividad en Argentina: cifra inferior a la de 2018, cuando, al menos, 150 empresas reportaban actividades en aquel país. Otra fuente cuantitativa la ofrece la propia Cámara Española de Comercio de la República de Argentina que reconoce unas 633 compañías hispano-argentinas entre sus socios, a las que se les puede presuponer cierta actividad económica a ambos lados del Atlántico. Este dato es útil para mostrar cierta variedad de las inversiones españolas en Argentina, a pesar de que unas pocas firmas expliquen el grueso

³⁴⁸ En 1950 el PIB per cápita argentino casi duplicaba al español, mientras que en 1992 esta relación se había invertido y era un 64% superior en España (Schvarzer y Gómez, 2012, p. 20).

de la IED española³⁴⁹. Además de la variedad, y a pesar de las diferencias en cuanto a dimensión y volumen de inversión, este dato refleja la apuesta por la internacionalización de la empresa también en aquellas firmas de menor tamaño en su necesidad por crecer a través de operar en nuevos mercados. Como se ha mostrado en apartados precedentes, la internacionalización de la pequeña y mediana empresa es cada vez mayor, siguiendo, por así decirlo, la estela de transnacionalización de sus pares de mayor dimensión.

Antes de abordar los rasgos fundamentales del capital español en Argentina, se considera oportuno señalar algunos elementos comunes a la firma española que ayudan a aprehender el fenómeno de la internacionalización española desde finales de los años cincuenta. Primeramente, cabe destacar que, a pesar de los avances en esta materia en las últimas décadas, por lo general, las empresas españolas parten con un atraso tecnológico significativo respecto a sus competidoras de países más desarrollados. La capacidad de manejarse en entornos inestables, y con cierto atraso tecnológico, ha sido empleado por más de un autor como una ventaja que explicaría el éxito de la empresa española en Argentina, país cuya evolución económica y social -como se mostró en el capítulo anterior- se ha caracterizado por ello. Según esta hipótesis, la experiencia adquirida por la firma española, en una economía doméstica marcada por el atraso tecnológico y la incertidumbre, la harían poseedora de cierta ventaja respecto a otras procedentes de contextos más estables (Casilda, 2020; Toral, 2011)

El segundo elemento común, que se expone a continuación, se refiere a la apuesta decidida por parte de las autoridades españolas por impulsar la internacionalización de las empresas nacionales. Esta cuestión puede abordarse, por un lado, desde un plano general, focalizando el análisis en el diseño de las políticas públicas dirigidas a fomentar la expansión exterior de las empresas nacionales que, a medida que quedaban atrás las reticencias al capital extranjero, adquirirán una mayor dimensión y grado de sofisticación. En el caso español, además de las políticas de fomento y apoyo a la internacionalización, se observa la implementación de una serie de medidas para reforzar grupos empresariales con el ánimo de que adquieran las estructuras y capacidades necesarias como para competir con ETN extranjeras, tanto en el mercado interno como externo, ante la inminente integración del mercado europeo. En este sentido, se observa una intencionalidad, por parte de las autoridades de distinto signo, por configurar y consolidar en el país lo que se denominan *campeones nacionales*, esto es, grupos empresariales líderes en sus respectivos mercados dotándoles del músculo suficiente para ser competitivos. Estas medidas serán particularmente intensas en el marco de la reconversión industrial de los años ochenta, un contexto propicio para que, en medio de desmantelamiento del tejido industrial gestionado por el INI, el gobierno español pudiera reorganizar sectores enteros, en torno a unos pocos grupos empresariales. De estos movimientos, precisamente,

³⁴⁹ Según estimaciones de Mauro F. Guillén, aproximadamente cuatro quintas partes de las inversiones directas de firmas españolas en el exterior está relacionada con alguna de las siguientes 10 empresas: Telefónica, Repsol-YPF, Gas Natural, BBVA, Grupo Santander, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa y Agbar (Guillén, 2006, p. 75). Esta estimación del autor se refiere al periodo 1985-2005. Nótese que en la actualidad alguna de las firmas o no existen tal y como aparecen enunciadas (Repsol-YPF o Unión Fenosa y Gas Natural) o han dejado de ser empresas españolas (Endesa).

nacerán algunas de las firmas más importantes que, poco después, protagonizarían el desembarco del capital español en Argentina.

9.2.1. Atraso tecnológico y cambio de marco de competencia de la firma española

Lo extraordinario de los flujos de IED expuestos, adquiere, si cabe, una mayor dimensión si se considera que, como se comentó, España no figura en el grupo de cabeza de los países más avanzados económicamente. Si bien en épocas de bonanza puede parecer que se avanza en la convergencia con los países más avanzados de nuestro entorno, las distintas crisis afloran una serie de debilidades que, por lo general, van más allá de la propia coyuntura económica. Es por ello que la extensión de la internacionalización lograda a partir de la década de los noventa pueda resultar extraordinaria considerando que, a pesar de los avances logrados en las últimas décadas, las firmas españolas adolecen de ciertas limitaciones tecnológicas, si se comparan con sus contrapartes de países más avanzados. En este apartado se va a exponer una radiografía general del tejido empresarial español, que será útil para ubicar la realidad de estos emisores de IED para, después, abordar el caso de las ETN españolas en Argentina.

Primeramente, debe tenerse presente que el marco en el cual han tenido que desenvolverse las firmas españolas ha variado bruscamente de un extremo a otro en el transcurso de no muchas décadas, y lo ha hecho, además, siempre con un retraso temporal evidente a lo que sucedía en otros países más avanzados al norte de los Pirineos. Desde el giro de timón que dejará atrás el modelo *autárquico*, los sucesivos gobiernos han perseguido, con ritmo y alcance desigual, una mayor integración de la economía española en el mundo, en general, y en Europa, en particular. Ciertamente es que el punto de partida se encontraba muy próximo al extremo opuesto de una economía abierta, tras décadas de alejamiento de la economía internacional, tanto a consecuencia de la guerra (española y mundial), como por decisión propia tras la instauración del régimen franquista, por lo que cabe subrayar que el recorrido hacia una mayor inserción mundial se reiniciaba desde un punto muy lejano respecto a lo que ocurría en otros países del entorno. Los primeros pasos en tal sentido, sin embargo, se produjeron en la propia dictadura: algunos autores ya perciben indicios suficientes en 1949, con la devaluación y tipo de cambio múltiple (Serrano, 2016); otros en el cambio de gobierno de 1951 que, si bien seguía sin cuestionar los fundamentos del modelo de industrialización nacional en curso, abogaba por enmarcarlo en una economía más liberalizada y abierta (Martín Aceña y Comín, 1991, pp. 106-16); y hay quien no encuentra elementos contundentes como para hablar de cambio de rumbo en la política económica franquista antes de finales de los 50, con la elaboración y su posterior aprobación del Plan de Estabilización (Martínez Ruíz, 2001). Independientemente de la referencia que se tome, el tiempo transcurrido entre los primeros pasos hacia una economía más abierta y la acelerada internacionalización de la firma española a mediados de los noventa no parece, en ningún caso, muy extenso.

Una vez iniciada la apertura económica, no se detuvo ahí, de manera que las sucesivas reformas y planes de estabilización, algunas de ellas durante el propio régimen franquista y otras posteriormente, dibujan un hilo conductor que alcanza hasta nuestros días. Merece considerarse, además, que casi todas estas medidas se implementaron en coyunturas apremiadas por enormes desequilibrios macroeconómicos. Este proceso de mayor liberalización

e integración económica tampoco terminaría con la entrada de España en la actual UE que, como se sabe, también estaba por aquel entonces inmersa en su propio proceso de integración, obligando a los recién incorporados países ibéricos -y los que se incorporarán posteriormente- a armonizar y sumarse al proyecto de la unión de mercado y posteriormente monetaria.

Las firmas que operan en territorio español³⁵⁰, por consiguiente, han tenido que desarrollar su actividad bajo una coyuntura en la cual se ha pasado de una economía semi cerrada a una plena integración en la UE, teniendo que adaptarse a la transición desde un mercado interno fuertemente regulado, protegido y con elevada intervención estatal (muchas veces arbitraria), a un mercado común, que ha borrado las fronteras interiores del entorno europeo y no ha cejado en su empeño por liberalizar y desregular, prácticamente, toda actividad económica. Exceptuando los países del Este europeo que, como se sabe, se incorporan posteriormente a la UE, las firmas españolas han tenido que lidiar, además, con empresas que, si bien partían de economías con una elevada participación del estado en los denominados sectores estratégicos, estaban, por el contrario, significativamente más integradas en la economía internacional. De ahí que, a diferencia de la firma española, las empresas del norte europeo siempre estuvieron más expuestas a la competencia exterior. Debe señalarse, además, que esas firmas con las cuales debían competir las españolas luego de la integración europea, también pertenecían -y pertenecen aún hoy- a entornos económicos y empresariales más avanzados que el español. Por todo ello, a pesar de los avances que pudieran darse en los años previos, el tejido empresarial español en la década de los noventa mantenía una serie de carencias en materias determinantes como en el grado de tecnología, financiación y experiencia internacional, entre otros.

Entre las carencias principales respecto a sus competidoras extranjeras, sobresale el persistente atraso tecnológico que aún en la actualidad, y a pesar de la significativa modernización de la

³⁵⁰ Durante el periodo autárquico, las ETN no dejaron de estar presentes en España, pese al discurso económico o lo que la legalidad daba a entender. Un elemento fundamental para permitir la actividad de las empresas extranjeras en un periodo de aislamiento y búsqueda de autosuficiencia, como aquél, lo representaba el atraso tecnológico español que, a pesar del discurso oficial, apremiaba a mantener la presencia del capital extranjero en el país. En este sentido, la IED en España, en lugar de desaparecer, puede decirse que cambió de forma, sobre todo a partir de la creación del INI, la cual -junto a empresarios locales próximos al Régimen- tomaron posiciones mayoritarias en la propiedad de la ETN, aunque en muchos casos, el control seguía siendo de la matriz extranjera que era, en definitiva, la que podía proveer de la tecnología y el conocimiento del cual carecía la economía española. A pesar de la pérdida de propiedad mayoritaria, por consiguiente, la IED (recibida) siguió siendo fundamental también durante el periodo autárquico. Cabe destacar a su vez otro elemento que marcaría el porvenir de las ETN en suelo español y que se deriva del carácter autoritario del Régimen que le permitió actuar con elevada arbitrariedad, de manera que la estrategia diplomática, la habilidad de las ETN para negociar con el gobierno, la búsqueda de rentas de poder de grupos empresariales locales, o la propia nacionalidad de la empresa pasaban a considerarse como factores determinantes que podrían condicionar el devenir de la ETN. Baste, como ejemplo ilustrativo en este sentido, señalar la diferencia de trato del Régimen a la compañía eléctrica La Sevillana, próxima al gobierno (y de capital suizo, que había financiado al bando que resultó vencedor), respecto a su par La Canadiense que sería abocada a la bancarrota por confrontar con el gobierno (el capital belga y canadiense además no se habían destacado en la financiación del bando franquista). Además de la arbitrariedad que puede evidenciarse en la diferencia de trato a cada una de estas empresas extranjeras, resulta más llamativo aún que, mientras el sector eléctrico se nacionalizaba en buena parte de Europa al considerarse como estratégico, en la España que buscaba su independencia económica se imponían decisiones como las recién expuesta que venían a contradecir los supuestos objetivos oficiales de desarrollo (Gálvez Muñoz y Comín, 2003).

economía española, siguen padeciendo las firmas españolas. Si bien es cierto que durante las últimas décadas las empresas españolas han tendido a converger hacia estándares europeos, también lo es que aún hoy se mantienen rezagadas en algunos elementos importantes respecto a sus pares procedentes de los países más avanzados. Existen numerosas formas de medir este atraso, como, por ejemplo, a partir de indicadores y ratios sobre cantidad de patentes, dependencia tecnológica o el gasto en I+D+i, entre otros. Sin ánimo de ser exhaustivo, a continuación, se muestran únicamente algunos de ellos, aunque independientemente del indicador elegido, el rezago de la firma española en materia tecnológica resulta evidente.

El primero, y uno de los más significativos e íntimamente relacionado con el grado de internacionalización, se refiere al tamaño de la firma española que, a pesar de la mejora de los últimos años, sigue siendo notablemente inferior al de los principales países de la UE. Medida la distribución de los empleados según el tamaño de la empresa, por ejemplo, España encabeza el listado de la UE28 con mayor número de sus asalariados (58%) ocupados en empresas de tamaño pequeño (menos de 50 empleados); diez puntos por encima de la media europea o veinte sobre el Reino Unido que, junto a Francia, son los territorios europeos con mayor porcentaje de trabajadores distribuidos entre empresas de gran tamaño (más de 250).

Tabla 9.3. Distribución del tejido empresarial según tamaño para países seleccionados, 2017 (en porcentaje).

Tamaño	Número de empresas			Número de empleados			Valor agregado bruto		
	P	M	G	P	M	G	P	M	G
España	99,3	0,5	0,1	58,3	13,5	28,2	43,5	18,0	38,6
Francia	99,2	0,6	0,1	40,6	12,8	46,6	s.d.	s.d.	s.d.
Alemania	97,1	2,5	0,5	43,0	20,2	36,8	34,1	20,5	45,4
Países Bajos	99,1	0,7	0,1	46,8	18,3	34,9	39,0	23,6	37,4
Reino Unido	98,4	1,3	0,3	38,3	15,2	46,4	34,0	15,4	50,6
UE28	98,7	1,0	0,2	48,4	16,7	34,9	-	-	-

*Pequeña (P), Mediana (M) y Grande (G).

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Eurostat³⁵¹.

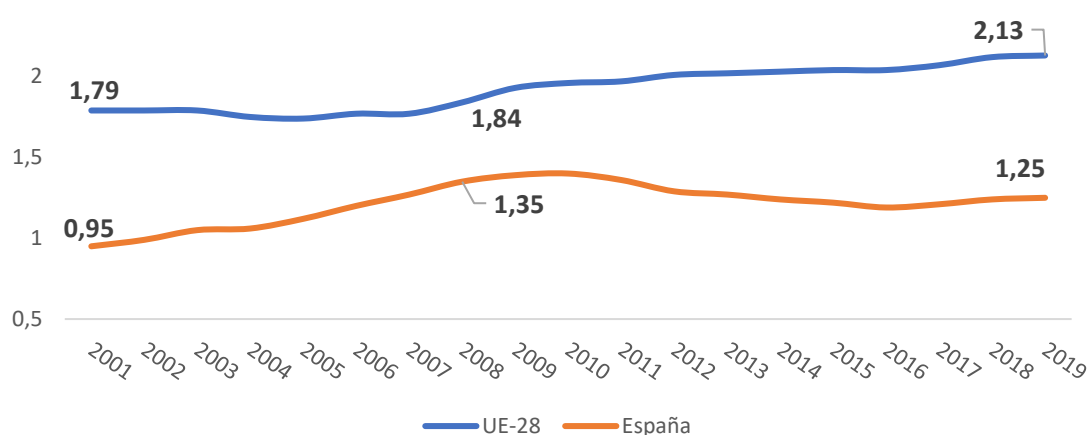
Este dato es relevante, dado que el tamaño reducido de las empresas suele suponer, a tenor de la evidencia empírica, una merma a la hora de apostar por la internacionalización. Una mayor dimensión de la empresa, por el contrario, se asocia a una mayor propensión a internacionalizarse, tanto en actividades comerciales como productivas, siendo más intensa en la exportación o generación de IED que en las de menor tamaño. Si bien desde mediados de los

³⁵¹ Los últimos datos completos para España son del año 2017, que son los mostrados en la tabla. Los datos completos de la base del Eurostat pueden consultarse en: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Structural_business_statistics_overview

80 se han avanzado significativamente tanto en IED como en comercio exterior³⁵², la menor dimensión de las firmas españolas sigue siendo un obstáculo que, entre otros, deteriora su capacidad y margen de financiación. En este sentido, el poco músculo financiero propio, suele traducirse en un exceso de dependencia del sector bancario tradicional, al resultarles menos accesibles modelos alternativos como los basados en mercados (*market-based*). Comparadas con las firmas británicas o estadounidenses, por ejemplo, las firmas españolas presentan, en efecto, una excesiva bancarización de su pasivo, lastrando así su margen de actuación en periodos en los cuales, como el generado por la Gran Recesión, se ven afectadas las vías tradicionales de financiación y cuando los modelos alternativos pueden resultar mucho más eficientes (Peña y Rojas, 2017, pp. 99-105).

La evolución del esfuerzo español en I+D+i, como cabe esperar, es consecuente con la realidad de rezago de la economía española comparada con su entorno europeo. A pesar de que en esta materia también se ha avanzado significativamente, creciendo la inversión en I+D a tasas muy superiores al PIB entre 1997 y 2007 (Salas, 2008), lo cierto es que la brecha entre la economía española y la europea, en términos relativos, sigue siendo notablemente elevada. En este sentido, según se desprende del Anuario Cotec (2021), si la renta per cápita española supone un 91 por cien de la europea (UE28), su esfuerzo inversor en I+D, sin embargo, no logra alcanzar la mitad del promedio de la UE28, logrando un pobre 49 porcentual per cápita en 2019. Medido en términos del PIB, los registros marcan una significativa brecha entre los países de la UE28 y España, alcanzado su mínimo durante el presente milenio en 2008 (0,48 puntos) para volver a incrementarse a partir de ahí hasta los 0,88 puntos en el último año del cual se disponen de datos (Gráfico 9.25).

Gráfico 9.25. Inversión en I+D medido sobre el PIB para España y UE-28, 2001-2019, (porcentaje).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Cotec 2021.

³⁵² Desde el ingreso de España en la UE la exportación de las empresas españolas ha crecido significativamente, sobre todo en periodos de contracción de la demanda interna como, por ejemplo, a partir de 2007. En los últimos años se ha pasado de un 30% de las empresas con actividades exportadoras en 1990, hasta más del 70% en 2017. En esta materia también la dimensión parece jugar un rol determinante dado que mientras el 95% de las grandes empresas son exportadoras, la cifra se reduce hasta el 50% para las firmas con menos de 50 empleados (Peña y Rojas, 2017, p. 102).

Detrás de este magro resultado, entre otros factores, está el menor tamaño medio que caracteriza el tejido empresarial español, como se mostró recientemente. Según algunos autores, las grandes empresas no solo mejoran su accesibilidad a la financiación, sino que, además, tienen mayor capacidad para aprovechar las economías de escala y alcance y, también, para apropiarse de los resultados obtenidos de los esfuerzos innovadores (Huerdo y Redrado, 2007, p. 110), lo que incentiva, a su vez, nuevas inversiones en actividades tecnológicas, uno de los motores importantes en el crecimiento de la firma. Esto sumerge a las Pymes en un círculo vicioso, dado que, por su reducido tamaño, invierten menos en mejorar sus prestaciones tecnológicas, lo cual redundaría en un menor crecimiento de la firma, agudizando, así, su reducida dimensión respecto a sus contrapartes europeas que siguen incrementando, por el contrario, su mayor tamaño relativo.

La evidencia empírica muestra, a su vez, que la internacionalización de la empresa es correlativa con el esfuerzo en I+D+i, en términos generales, hipótesis que -según algunos autores- es comparativamente más intenso, incluso, en el caso de las firmas españolas -y francesas- internacionalizadas, si se compara con otras como las del Reino Unido o Alemania (Griffith *et al.*, 2006). A diferencia del círculo vicioso de la pequeña empresa, la internacionalización parece retroalimentar los procesos de innovación tecnológica y crecimiento de la empresa, constituyéndose, así, en un círculo de índole virtuoso. En este sentido, ciertos analistas subrayan, entre los cambios más importantes en la estrategia corporativa, la contribución a la internacionalización del uso intensivo de actividades innovadoras, de manera que ambos se exigen y refuerzan mutuamente (Molero y Rama, 2013, p. 73).

El atraso de las firmas no es únicamente una cuestión de tamaño de la firma, como puede imaginarse. Desde otros puntos de vista, se destaca, a su vez, el efecto que ejerce la propia estructura económica española sobre el desarrollo de capacidades innovadoras y técnicas. No ayuda en tal sentido que la economía española se caracterice por una sobreespecialización de empresas españolas en sectores económicos con baja propensión innovadora y, por tanto, por una infraespecialización en aquellas ramas que sí requieren de una elevada y constante innovación tecnológica (Murillo, 2019, pp. 67-87). Esta especialización dual se verifica así mismo en la industria manufacturera española, la cual destaca, a su vez, por una especialización en sectores de tecnología baja y medio baja y, por el contrario, una pérdida del grado de especialización en sectores de tecnología alta y medio alta³⁵³ (Molero y López, 2016, pp. 125-8). Esta insuficiencia en la generación de capacidades tecnológicas propias queda reflejada en el saldo de la balanza tecnológica, que sigue mostrando una elevada dependencia del exterior en recursos técnicos (Sánchez Iglesias, 2016, pp. 99-126), que deben ser incorporados al país, bien a través del comercio intra-firma de filiales extranjeras radicadas en España, o bien directamente a través del mercado exterior.

La composición sectorial desfavorable para el desarrollo de mayores capacidades técnicas e innovadoras se agrava durante las últimas décadas, entre otras razones, por la pérdida de peso relativo de una industria manufacturera que, como se sabe, tiende a contribuir de manera más intensa que el resto de sectores en la mejora de productividad (Molero y López, 2016, pp. 121-

³⁵³ La OCDE clasifica las actividades en cuatro tipos de sectores según la intensidad tecnológica: Baja Tecnología, Tecnología Media Baja, Tecnología Media Alta y Tecnología Alta.

2). Si bien es cierto que la terciarización de la economía es un fenómeno común a buena parte de los países avanzados, no lo es menos, a la luz de los datos, que, en el caso de los países del sur europeo, la pérdida ha sido más acentuada que en el resto del continente, lo cual ha empujado a varios analistas a identificar una dualidad de la industria manufacturera también en términos geográficos, con una UE compuesta por una potente Alemania industrial, y una periferia que abarcaría una buena parte del resto de países, entre ellos, España (*ibid.* p. 125).

Si bien, en términos generales, el tejido empresarial español parte con desventaja en elementos tan importantes como los recién expuestos, debe considerarse que, al igual que ocurre en el ámbito sectorial y geográfico, la dualidad se extiende, a su vez, al conjunto de firmas, coexistiendo entre ellas algunas empresas muy competitivas y con elevada capacidad técnica también en el plano internacional, con otras, numéricamente más frecuentes, que presentan enormes dificultades para afrontar la competencia exterior (Molero y López, 2016). A pesar de la desventaja inicial, esta diversidad explica que, sin ser tecnológicamente más avanzadas que las del entorno europeo y sin proceder de una economía tan desarrollada como la de sus vecinos, la firma española se ha sumado a la ola de internacionalización que, como se mostró, comenzó a configurar una nueva geografía de la ETN durante la década de los noventa (Duran Herrera, 2013). Durante estos años, en efecto, las firmas procedentes de países menos avanzados amenazaron la exclusividad de los países más desarrollados en materia de IED (véase el capítulo 8). Pocos ejemplos más ilustrativos de lo anterior que la internacionalización de la firma española en Argentina.

Desde un punto de vista dinámico, la evolución de la internacionalización de la firma española debe entenderse como un proceso que, como ha sido habitual en los patrones de expansión al exterior, previa a la internacionalización de la producción, ha sido precedida por una intensificación de las relaciones comerciales a través de la exportación. Este patrón se ha reproducido en el caso español durante las décadas de los 60-70, cuando el destino de los escasos flujos de IED español se destinaron, casi en su totalidad, a sostener la actividad comercial en lugar de la productiva. Durante estos años, llama la atención, además, la escasa participación en las operaciones de IED de las grandes empresas españolas, ocupadas casi en exclusividad en la explotación del mercado nacional. En 1970, por ejemplo, de las cien grandes empresas industriales únicamente 19 habían realizado inversiones en el extranjero, y apenas contaban con unas 32 filiales. Un magro resultado si se compara con las más de 700 inversiones directas que se autorizaron desde fines de los 50 (Varela Parache, 1972, p. 62). La IED, como se mostró, mejorará sus registros a partir de mediados de los 80, para consolidarse en los noventa con la expansión de las grandes ETN que ilustran, mejor que nadie, la transformación radical de parte del tejido español vivido en la segunda mitad del siglo pasado (Cuervo, 2008, p. 529). Esta transformación, sin embargo, no ha sido únicamente inducida por los cambios derivados en el ámbito de actuación de las firmas, esto es, resultado del mercado en el cual operan, sino que, además de las fuerzas de mercado, puede identificarse una estrategia de los sucesivos gobiernos encaminada a fomentar y apoyar la internacionalización de la firma española a través de los más diversos mecanismos.

9.2.2. Apoyo institucional enmarcado en la estrategia de desarrollo de la economía española

Dentro de la estrategia de reformas encaminadas a una apertura de la economía durante la segunda mitad del siglo pasado, el fortalecimiento del mercado exterior español ocupó una posición destacada. Téngase en cuenta que, si bien las fuerzas de mercado tienden a presionar continuamente para mejorar las prestaciones competitivas de toda empresa, un horizonte de integración a un mercado abierto, compuesto por empresas con una capacidad competitiva superior, planteaba una seria amenaza para la mayor parte del tejido empresarial español, que veía cómo su espacio natural podría convertirse en un destino masivo para nuevos y mejor preparados competidores. Al mismo tiempo, este nuevo escenario suponía una enorme ampliación del hasta entonces reducido mercado interno, abriendo nuevas posibilidades para aquellas firmas lo suficientemente competitivas para abrirse paso en el mercado europeo.

El ejecutivo español tampoco era ajeno, obviamente, a esta realidad, y fomentó la internacionalización de la empresa española, enmarcándola en la estrategia de modernización que se implementó en el país a partir de finales de los cincuenta del siglo pasado. Como se mostrará, la internacionalización de la empresa española supondrá un pilar fundamental de la estrategia diseñada para la transformación y apertura de la economía española, particularmente a partir de mediados de los ochenta, cuando la internacionalización cobra especial relevancia como mecanismo para la consecución de tales objetivos. Esta estrategia, además del clásico apoyo institucional a través de programas de fomento puntuales, pasaba por una progresiva centralización, internacionalización y, en el caso de las firmas de capital público, también privatización de las firmas españolas. Dada la interrelación de estos tres elementos, su orden ha dependido de las circunstancias particulares de cada empresa y sector, pero, en términos generales, puede afirmarse que ha perseguido configurar y consolidar firmas líderes en sus respectivos sectores, particularmente en aquellos considerados como estratégicos (petróleo, energía eléctrica, telecomunicaciones o bancario). En otros términos, se trataba de conformar y fortalecer lo que se conoce como *campeones nacionales*, con el objeto de impulsar su posterior salida al exterior. Esta trayectoria, que puede denominarse como *internacionalización inducida desde arriba*, puede observarse nítidamente en la evolución de algunas de las principales ETN españolas que operan en la actualidad.

Respecto a lo que se ha definido como apoyo clásico a la internacionalización, cabe señalar la labor, en dicho empeño, del actual Instituto de Comercio Exterior España Exportación e Inversión (ICEX)³⁵⁴. Esta institución fundada en 1982, bajo el nombre de Instituto de Fomento de la Exportación, ha sido clave en acompañar a las firmas españolas en su tránsito de una actividad meramente doméstica y con escasa inversión exterior, a una economía más abierta e integrada en un mercado ampliado como la UE, y también en su presencia más allá de las fronteras europeas (Martín Aceves, 2005, p. 409). La propia evolución del nombre de la Institución indica cómo los objetivos de la entidad se han ido adecuando en función de las nuevas necesidades, pasando del énfasis inicial en la promoción de la capacidad exportadora, a la posterior

³⁵⁴ En la actualidad es habitual que los países cuenten con entidades de promoción y ayuda a las empresas locales en su expansión internacional. La homóloga del ICEX en Argentina, por ejemplo, sería la Agencia Argentina de Inversión y Comercio Internacional.

incorporación de objetivos de inversión extranjera (tanto la emitida como la recibida). Esta institución, que persigue facilitar la internacionalización de la empresa española, cuenta para ello con más de 100 oficinas en el exterior y sus diferentes programas están coordinados y asociados, entre otros, con un conjunto de entidades del país como las Cámaras de Comercio, la CEOE, el Instituto Oficial de Crédito o las propias Comunidades Autónomas, que también tienen entidades en materia de internacionalización y promoción económica³⁵⁵. En términos generales, su labor consiste en ofrecer servicios a las empresas en todas las fases de la internacionalización, incidiendo en la promoción sectorial, la formación y capacitación de capital humano, la mejora del sistema de información sobre mercados, etcétera, con el objeto de incrementar su base exportadora e inversora y, durante los últimos años, dedicando especial atención en la internacionalización de pequeñas y medianas empresas, así como al fomento de una mayor diversificación geográfica y sectorial que, como se mostró a lo largo de este capítulo, siguen siendo una de las principales debilidades de la firma española.

El apoyo institucional español en la expansión de la empresa española en América Latina ha sido importante, como cabe imaginarse por su tradición y, sobre todo, dimensión adquirida en la última parte del siglo pasado. En tal sentido, además de la participación y servicios del ICEX, las ayudas a la internacionalización se canalizaron durante un tiempo a través del Fondo de Ayuda al Desarrollo hasta que algunos de los países de destino, como Argentina, dejaron de ser elegibles para este tipo de ayudas, dado que perdieron la categoría de país en vías de desarrollo a finales de siglo. Mientras tanto -y hasta que fuera sustituida en 2010-, esta controvertida³⁵⁶ fórmula fue empleada como fondo de financiación para la expansión de la internacionalización de la firma española en aquellos países que sí cumplían los requisitos³⁵⁷. Durante la década de los noventa, los países latinoamericanos fueron los principales destinatarios de los FAD y programas asociados que se gestionaban a través del Instituto Oficial de Crédito (ICO), dependiente, como se sabe, del Ministerio de Economía español. También se emplearon la modalidad de sociedades de capital riesgo mixtas (capital privado y público), conocido como COFIDES, cuyo objeto, a su vez, residía en fomentar las inversiones productivas españolas en los países en desarrollo. Entre los años 1994-1997, por ejemplo, más de la mitad de los fondos tuvieron como destino América Latina, concentrándose la mayoría de proyectos en los cuatro

³⁵⁵ También colabora con entidades extranjeras o universidades y escuelas de negocios, entre las que encuentran el Massachusetts Institute for Technology (MIT) en EE.UU., o escuelas de formación de directivos de Pekín y Shanghai en China (Martin Acebes, 2007, p. 86).

³⁵⁶ El uso de la FAD como vehículo de financiación de la internacionalización empresarial en los países en vías de desarrollo fue ampliamente criticado por organizaciones no gubernamentales como, entre otras, Oxfam, que se expresaba de la siguiente manera: “los FAD han estado sometidos, a lo largo de sus 30 años de historia, a una tensión permanente entre sus dos objetivos reconocidos, a saber: “contribuir al desarrollo económico y social de los países receptores” y “promover la internacionalización de la economía española” (comillas intermedias del autor) (Arias, 2005, p.75). A finales del 2010 se creó el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), que viene a sustituir el uso de la FAD en materia de internacionalización.

³⁵⁷ En 1999, la mayor partida de gastos de internacionalización correspondió a FAD, con 80.000 millones de pesetas, un 66% del total.

países donde más intensiva fue la IED española en aquel periodo: Argentina, Brasil, México y Chile³⁵⁸ (Duran Herrera, 1999, p. 122-130).

Otro mecanismo de apoyo institucional a la empresa suele recogerse en los acuerdos bilaterales que, entre Argentina y España, vienen de largo, y, a menudo, intercambiaron gobiernos electos y de facto a ambos lados del Atlántico. Los más relevantes en materia de inversiones, sin embargo, no se realizaron hasta finales de los ochenta, bajo las administraciones de Raúl Alfonsín y Felipe González. Previamente, los acuerdos entre ambos países habían ido incorporando mayor contenido económico, en la medida que las relaciones económicas se ampliaban, pero las circunstancias económicas de uno y otro país, condenaron a los acuerdos a poco más que papel mojado³⁵⁹. Con el fin de la dictadura argentina y en medio de la crisis de deuda que azotaba tanto a la región como al país, la Administración Alfonsín reforzó las relaciones con España en un intento de lograr atraer capitales del exterior y revertir la desindustrialización del país tras el abrupto abandono del modelo ISI³⁶⁰. Al este lado del Atlántico, hacía poco que había asumido el gobierno presidido por Felipe González que, a pesar de ser el primer gobierno no conservador en prácticamente medio siglo, no solo no se desvió de la estrategia de apertura económica heredada, ni del apoyo a la internacionalización, sino que su política se esforzó por profundizar y acelerar el ritmo en la misma senda marcada años atrás (Etxezarreta, 1991, pp. 51-68). Esta complementariedad de objetivos, entre necesidad de capital por parte del gobierno argentino y la búsqueda de internacionalización española, tuvo su resultado en las sucesivas reuniones bilaterales, firmándose diferentes acuerdos y tratados entre ambos países en la segunda mitad de los 80.

En materia de internacionalización, de las sesiones bilaterales nacieron líneas de crédito al objeto de financiar las exportaciones españolas, así como para desarrollar proyectos de las firmas españolas en Argentina, que se gestionarían a través del ICO y el Banco de Desarrollo Argentino. Las Bases del Tratado de Cooperación y Amistad, firmando en Madrid el 1 de febrero por ambos países, contenían, a su vez, el denominado Programa Integral, que supuestamente movilizaría en torno a 3.000 millones de dólares entre los años 1988 y 1992. El plan comprendía la ayuda financiera por parte de España, la inversión conjunta de empresas de ambos países y, también, las posibles inversiones de firmas argentinas en España, aunque, dada la asimetría en

³⁵⁸ A 31 de diciembre de 1997, de 31 proyectos beneficiados por COFIDES en América Latina seis se radicaron en Argentina: Probiar (filial de la empresa española Probisa), 47 millones de pesetas financiados de un proyecto que ascendía a 218 millones; Frigoríficos Doina (Grupo Fibosa), 75 de 454; McLean (Fagor), 240 de 2.200; Autopistas del Sol (Dragados y Construcciones) 260 de 41.990; ELT Argentina (Especialidades luminotécnicas) 69 de 300; Vetifarma, (Corral Allegué) 25 de 286. En total estas ayudas suponían un 1,5 por ciento de la inversión de estos 6 proyectos y un 23% del conjunto del fondo movilizado en América Latina (12% sobre el conjunto mundial) (Duran Herrera, 1999, p. 126).

³⁵⁹ Desde finales de los cincuenta, ambos países fueron firmando una serie de acuerdos que incluían colaboración en materia de transferencia tecnológica y buscaba estrechar la relación en algunos sectores industriales en los cuales tenían intereses comunes. En la realidad, si bien los diferentes acuerdos y tratados fueron marcando una serie de lineamientos en los cuales se apoyarán posteriormente las relaciones entre ambos países, en la mayoría de las ocasiones, sin embargo, los proyectos no llegaron ni a concretarse (Gómez, 2012, pp. 77-95).

³⁶⁰ Entre otras medidas la Administración de Alfonsín impulsó un tipo de cambio alto para abaratar las exportaciones y buscó ampliar el mercado firmando un acuerdo con Brasil (Schvarzer, 2000, p. 316).

el desarrollo industrial entre ambos países, este último capítulo parecía difícil de concretarse³⁶¹ (Gómez, 2012, p. 97).

Junto a la apertura del mercado argentino para las firmas españolas, también se acordaron una serie de disposiciones sectoriales en materias tan importantes como la energía, el turismo o las telecomunicaciones, que allanarían la llegada posterior de las firmas españolas a tales áreas económicas. La rúbrica, en junio de ese mismo año, del Tratado General de Cooperación y Amistad entre el Reino de España y Argentina, y del Acuerdo Económico y Financiero -que era parte de él-, además de ratificar las medidas anteriores, dotaba a la firma española de una elevada seguridad jurídica por parte del Estado argentino que se comprometía, textualmente, a “garantizar las inversiones españolas en el marco de este programa, la libre repatriación, capitales y la transferencia de utilidades mediante la no aplicación de las restricciones previstas en caso de dificultades en los pagos externos” (Gómez, 2012, p. 102). La llegada a la Casa Rosada, poco después, de Carlos Saúl Menem no alteró el rumbo de las relaciones entre ambos países y, en materia económica, se centró en consolidar un entorno atractivo para el capital español que se plasmaron mediante la rúbrica de nuevos Convenios y Acuerdos durante la década de los noventa.

Estos y otros acuerdos y tratados no hacían más que adaptar en el plano de las relaciones internacionales las transformaciones en marcha en España desde que abandonara la autarquía como estrategia de desarrollo. En este sentido, los acuerdos bilaterales firmados con Argentina -o en el resto del mundo- eran consustanciales a la búsqueda de mercados para los productos e inversiones españolas, en un modelo que algunos autores han calificado como *modelo estatista de liberalización económica* (Etchemendy, 2005). Independientemente del nombre que se le dé, la reconversión y la preparación de la economía -y la firma- española para su entrada en la actual UE gravitó sobre los pilares de la centralización y la internacionalización. El objetivo consistía, como se adelantó, en lograr grupos empresariales capaces de competir con sus contrapartes europeas, abandonando aquellas actividades, firmas o sectores que no se consideraban capaces para enfrentarse a este reto, y protegiendo, reforzando y reagrupando actividades en conglomerados empresariales que se consideran aptas para competir. Esta estrategia no solo se dirigía a la esfera del sector público, esto es, a la amalgama de empresas públicas heredadas del INI, sino que también incorporaba sectores donde predominaba el capital privado, como, por ejemplo, la banca.

De lo anterior puede inferirse que los movimientos en materia de acuerdos y tratados, así como las instituciones españolas vinculadas al fomento del comercio exterior y la inversión de la firma española, buscaron, por un lado, fomentar la internacionalización en cualquiera de sus formas y, por otro, generar un entorno jurídicamente seguro y atractivo para estas firmas, tanto en el exterior como específicamente en Argentina. Estas medidas deben enmarcarse, por consiguiente, en una estrategia integral que, desde el abandono de la vía de la autarquía para el desarrollo, perseguía integrar paulatinamente la economía española en la economía mundial,

³⁶¹ Teresita Gómez, autora en quién se apoya esta cuestión, recalca que, más allá de que algunas empresas argentinas pudieron mejorar las exportaciones hacia España para compensar la volatilidad de la demanda interna, la referencia a las inversiones exteriores de firmas argentinas respondía más a un aspecto formal de los tratados bilaterales que a una posibilidad real de que ello sucediera (Gómez, 2012, p. 97).

buscando su crecimiento y modernización a través de medidas orientadas a la apertura de su mercado y la internacionalización de su economía. En este sentido, los acuerdos, convenios y tratados firmados durante este tiempo fueron consustanciales a dicha meta.

En el plano institucional, este apoyo (que abarca desde la intensificación y reorientación de las relaciones internacionales hasta el apoyo concreto a las empresas implicadas) se ha ido profundizando y perfeccionando a medida que la internacionalización de la producción ha tomado fuerza a escala internacional (véase el apartado 8.2). La singularidad del caso español, sin embargo, no radica tanto en este apoyo a la internacionalización como en las medidas previas que se adoptaron en favor de la consolidación de grupos empresariales que pudieran hacer frente a sus homólogos extranjeros en el mercado internacional. Como se mostrará a continuación, una de las vías empleadas para ello consistirá en favorecer la centralización de capital en diferentes grupos empresariales, como paso previo para su posterior internacionalización, resultando, de tal proceso, las principales ETN españolas de la actualidad.

9.2.3. Búsqueda y consolidación de *campeones nacionales*: centralización, internacionalización y privatización

La centralización del capital es una ley tendencial que, bajo un contexto competitivo de economía de mercado, resulta de la necesidad de la empresa por expandir constantemente su actividad, en este caso, a través de absorciones y asociaciones con otras empresas existentes, sean estas voluntarias o no. A diferencia de la concentración de capital, su resultado no genera nuevos capitales, pero puede incrementar la capacidad competitiva de las firmas implicadas en el proceso y, por consiguiente, su rentabilidad. En efecto, una de las ventajas de la centralización es que permite a las empresas aprovechar mayores economías de escala (y de alcance) que se estiman puedan generarse mediante la explotación conjunta de nuevos medios de producción, bien bajo control directo, o bien asociado con otras firmas. Son, en definitiva, medidas que facultan a la empresa para poder mostrarse más competitiva, de ahí que, en la medida de sus capacidades, las empresas valoren esta posibilidad con la expectativa de mejorar su rentabilidad a través de la centralización (véase el apartado teórico). En el caso de una economía media como la española, y de un tejido empresarial, como se ha mostrado, acorde al tamaño económico del país, la centralización de capital supone una opción muy relevante antes y durante la internacionalización, más si cabe en un entorno cada vez más globalizado y donde el tamaño de la empresa tiende a ser mayor (aunque menos abarcativo o, dicho, en otros términos, más especializado). Previa a la internacionalización, la centralización aporta un incremento de tamaño necesario para poder encarar la actividad en el exterior, pero la práctica centralizadora constituirá, además, la vía más habitual de las grandes firmas para su internacionalización, pues muchas de las empresas españolas han basado su estrategia internacionalizadora en la compra de compañías activas en el exterior lo que, además de generar ingresos inmediatamente, reduce el riesgo derivado de operar en un mercado extraño. De hecho, analizado el proceso de crecimiento de la firma española y su internacionalización, se advierte la predilección por este mecanismo como vía de entrada en nuevos mercados extranjeros, mecanismo que, por otro lado, no es exclusivo de las firmas españolas sino de carácter general, tal como se mostró en el capítulo anterior.

Las grandes firmas españolas que se van a analizar en este apartado han surgido, en efecto, tras procesos de centralización previa, pero, a diferencia de las consideradas en el siguiente apartado, además de las fuerzas de mercado en favor de la centralización, en el caso de estas grandes compañías puede observarse un impulso deliberado por parte de los sucesivos gobiernos españoles que, dentro de la estrategia más amplia de modernización de la economía española a partir de los setenta, apostaron y auspiciaron estos procesos, al objeto de mejorar su posición de cara al proceso de integración europea. Estas grandes firmas españolas comparten un patrón de internacionalización que, esquemáticamente, puede describirse como (i) centralización de capital (reordenación empresarial, F&A, alianzas estratégicas), (ii) internacionalización (vía F&A transfronteriza) y, en el caso de aquellas compañías de propiedad pública o mixta, (iii) su privatización. Estos tres elementos se reconocen en la internacionalización de las principales firmas españolas y, como se mostrará, se combinan indistintamente en función de los intereses particulares de cada empresa o sector en el cual operan, pero siempre dentro de un marco estratégico expresamente diseñado para lograr la modernización del país y de la firma, entendido por modernización la capacidad para transitar con éxito a una economía más abierta e integrada en el seno la UE.

Esta centralización puede calificarse como *inducida*, dada la participación activa del gobierno y su encuadre dentro de la política económica aplicada en el país que, entre otros objetivos, persigue la configuración y/o consolidación de grandes compañías, fuertemente integradas (vertical y horizontalmente) según sector de negocio, y lo suficientemente competitivas como para afrontar la liberalización y desregulación que se vislumbraba con el ingreso en la UE, la unificación de mercado y la adopción de la moneda comunitaria. Se trataría, pues, de configurar y consolidar lo que se conoce como *campeones nacionales*, esto es, empresas estratégicas, en este caso, de capital español, que liderasen sus respectivos ámbitos de actividad y con capacidad suficiente como para hacer frente a la competencia de sus equivalentes europeos.

En consecuencia, la evolución de estas empresas no puede desvincularse de una estrategia más amplia de la política económica, sino que puede perfectamente inferirse por la reordenación que se producirá en los diferentes sectores que, por el contrario, la centralización empresarial estará entre los objetivos de medio y largo plazo perseguidos por parte de los sucesivos gobiernos. Efectivamente, desde finales de los cincuenta hasta el día de hoy, puede trazarse un hilo que, a pesar de sus diferentes ritmos y alcances, marcan un camino coherente en favor de una economía de mercado integrada y competitiva en el seno de la UE y en el mundo. Debe tenerse presente que esta transición hacia una economía más abierta no es, por lo demás, un hecho exclusivamente español, ni tan siquiera producto de su ingreso en la UE (si bien pudo acelerarlo y guiarlo), sino la respuesta generalizada a la crisis de principios de los setenta en buena parte del mundo capitalista que, en términos generales, consistirá en reducir y también revertir en algunos casos, el marco intervencionista y proteccionista de las economías nacionales que caracterizó la política económica desde la década de los treinta. En otros términos, estas medidas responden a unas circunstancias económicas concretas a escala internacional y que, salvando las casuísticas particulares, serán comunes en todos los países capitalistas; de ahí, su generalización.

De vuelta al caso español, y acotando el marco a la internacionalización de la empresa, deben subrayarse, como se adelantó, medidas tales como la reestructuración del aparato industrial, a través de la denominada reconversión, la consolidación de los *campeones nacionales* en sectores considerados como estratégicos (energético, telecomunicaciones y bancario), el fomento de la internacionalización y, en el caso de las firmas mixtas o estatales, también su privatización. En materia industrial, la reconversión se plasmará en el ajuste, saneamiento y remodelación del tejido industrial, saldándose, por un lado, con la liquidación de aquellas empresas consideradas incapaces de subsistir a la crisis luego de la eliminación de la protección estatal y, por otro, con la entrada masiva de capital extranjero en aquellas ramas más dinámicas del sector como la química, bienes de equipo, material eléctrico y electrónico, automoción, caucho, plástico y ciertos segmentos de la alimentación (Gómez Uranga, 1991, p. 488)³⁶². En este periodo, la morfología del sector manufacturero español transitará hacia un nuevo modelo con apenas intervención estatal y elevada presencia de las principales ETN industriales.

Algunos autores señalan, precisamente, que la elevada extranjerización del sector manufacturero que siguió a la reconversión alertó a otros capitalistas españoles de sectores (predominantemente de servicios), aún bajo el paraguas de la protección estatal, de la necesidad de fortalecer sus empresas antes de que implementará en sus áreas de negocio la liberalización programada para poco después. El temor a ser adquiridas por empresas de otros estados miembros, como en ocurrió en la industria, se convirtió en uno de los principales motivos para activar e intensificar, durante la década de los noventa, procesos de internacionalización en sectores en los cuales la integración avanzaba más despacio (Guillén, 2006a, p.76)³⁶³.

La centralización inducida mediante la fusión y adquisición de empresas abarcará tanto a empresas públicas como privadas y, como se ha comentado, generará *campeones nacionales* en los sectores de petróleo (Repsol), gas (Gas Natural), energía eléctrica (Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa), financiero (BBVA y Grupo Santander) y telecomunicaciones (Telefónica). En torno a

³⁶² Véase el Gráfico 9.1. que muestra el incremento acelerado de la entrada de IED en España a partir de finales de los setenta y, particularmente, durante la segunda mitad de los años ochenta.

³⁶³ Más allá de la diferencia temporal entre la reconversión industrial (durante la década de los ochenta) y la liberalización de los denominados sectores estratégicos (década de los noventa), algunos autores enfatizan en el poder asimétrico que subyace en el sector financiero español que, en ausencia de grandes grupos industriales de capital privado, pudieron ejercer una mayor influencia en alargar la protección de sus posiciones tanto en su actividad principal, la banca, como en el grupo de empresas de sectores estratégicos en los cuales tenían una elevada participación, como la energía. Esta realidad permitía al gobierno, por un lado, afrontar con mayor control y menor oposición empresarial la reconversión de un sector industrial que, en buena medida, dependía de él mismo a través del INI y, por otro, no tenía que enfrentarse a grandes grupos industriales, anchando así, su margen de maniobra para profundizar en la reconversión. Pero, sin embargo, el poder concentrado de los sectores financiero y energético representaba una realidad bien distinta, capaz de condicionar la acción y determinación del gobierno en sus áreas de interés. Sofía Pérez (1997), entre otros, subraya la posición privilegiada de la banca española respecto (y en perjuicio) de la industrial y su cercanía con el poder político, mientras que Sebastián Etchemendy (2004) se apoya en esa realidad asimétrica para destacar la *singular* liberalización de la economía española, que califica como *modelo estatista de liberalización económica*, por la fuerte naturaleza *dirigista* del gobierno español en la transición hacia una economía más abierta sí, pero combinando, en función de sus objetivos y la oposición de los grupos financieros, tanto medidas liberales como también antiliberales (proteccionistas e intervencionistas) cuando se considerara necesario u oportuno.

cuatro quintas partes de la IED española emitida al exterior durante los años noventa estará vinculado a alguna de estas empresas (Guillén, 2006a, p.75)³⁶⁴.

La política de ajuste, saneamiento y reordenación de los sectores económicos difícilmente puede aprehenderse sin relacionarlo con el proceso de privatización del sector público empresarial español que, al menos en sus primeras fases y de manera parcial, avanzará en paralelo a los movimientos realizados en los sectores en reconversión. Aunque relativamente menor comparada con las economías de su entorno³⁶⁵, la presencia de empresas participadas por el Estado era abundante en la España de los setenta, particularmente intensa en el sector industrial, donde el Instituto Nacional de Industria, dependiente del Ministerio de Industria desde que se fundara en 1941, representaba buena parte de la producción industrial³⁶⁶. Durante la crisis de los setenta, desde el ejecutivo se empezó a perfilar la reconversión del INI, que llegaba a agrupar el grueso de las empresas estatales de carácter industrial, proceso que consistiría, básicamente, en, por un lado, desprenderse de aquellas firmas que no aportaran valor al Grupo (o que supongan una carga para los Presupuestos Generales o que no se acreditara una viabilidad fuera del amparo de una ETN³⁶⁷) y, por otro, en un reagrupamiento estratégico en forma de *holdings*, integrados por empresas públicas reordenadas a tal efecto e, incluso, incorporando nuevas firmas privadas a través fusiones y adquisiciones, al objeto de consolidar y homogenizar grupos empresariales de mayor tamaño. A tal efecto se dividió, por ejemplo, el INI en 1985 separándose el conglomerado estatal en tres *subholdings* (Grupo INI, Grupo INH y Grupo Patrimonio), otros organismos públicos (RENFE), otro grupo de empresas donde se agrupaban aquellas empresas con pérdidas y, uno último que incorporaría la recién expropiada RUMASA. En la búsqueda de una racionalización económica, el nuevo criterio rector en la gestión pasará a ser la búsqueda de rentabilidad de todas las empresas participadas, marcándose el objetivo -que no llegaría a cumplirse- de que ninguna de ellas tuviera la necesidad de acudir a los Presupuestos Generales del Estado para el año 1992. Asimismo, se profundizaría en la política de ajuste iniciada por los gobiernos anteriores, intensificando la racionalización de la cartera de negocios, mediante la liquidación o venta de aquellos activos sin interés estratégico. Finalmente, otro de los objetivos importantes para lo que aquí se analiza consistía en llegar a principios de los noventa con la consolidación de diferentes grupos industriales integrados que acreditaran un tamaño empresarial homologable a sus contrapartes europeas y con capacidad de incorporar nuevas tecnologías y lograr el acceso a mercados internacionales (Martín Aceña y Comín, 1991, pp. 475-6). La participación activa del gobierno en este proceso será determinante y, como se comentó, no se circunscribirá únicamente a los sectores y empresas que dependían del Estado, sino que afectará también a aquellos donde el capital privado era dominante.

³⁶⁴ La estimación de Guillén incluye, además del listado de empresas anterior, también la IED de Agbar.

³⁶⁵ El peso de la empresa pública española en 1982 promediaba el 12% tanto en el valor añadido bruto, el empleo generado como en la formación bruta de capital fijo; cuantitativamente inferior, si se compara este valor con el 14% de Alemania, el 22,8% de Francia o el 16,2% del Reino Unido de ese mismo año (Gámir, 1999, p. 97).

³⁶⁶ En 1995, el INI pasará a denominarse Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), y a depender del Ministerio de Hacienda.

³⁶⁷ El caso de la firma española de automoción, SEAT, por ejemplo.

Al de poco de iniciada la reconversión industrial, se suma un proceso de privatización que, al igual que aquel, tiene como objetivo principal reordenar los sectores económicos y asentar las bases para la viabilidad de las empresas implicadas. Por ello, será común que antes de la enajenación de la empresa, se la someta a un fuerte ajuste o saneamiento de manera que su venta resulte más atractiva. Así, entre mediados de los 80 y finales de los noventa, el Estado irá paulatinamente retirándose de la propiedad de las empresas hasta entonces públicas o mixtas. La forma que tomará este proceso, así como la metodología y los plazos que la rijan, estarán fuertemente condicionados por el objetivo principal, que no será otro que procurar dotar a las empresas enajenadas de un horizonte empresarial viable, muy por encima de la maximización de la recaudación, por ejemplo.

Javier Bilbao (2003a) identifica tres periodos en el proceso privatizador de empresas de cierta entidad que se iniciaría en 1984, alargándose hasta 2002, momento a partir del cual podría considerarse el proceso concluido³⁶⁸. En relación al proceso de centralización, la primera etapa (1984-1992) es la más interesante, dado que es durante ese periodo cuando de la mano de la reconversión industrial, la privatización contribuye a la reestructuración del sector público empresarial a través de privatizaciones de carácter selectivo (Bilbao, 2003b, p. 83). A diferencia de lo que ocurriría en las siguientes dos fases, más centradas en la recaudación y en la salida completa del Estado de la propiedad de las firmas, el objetivo fundamental de la privatización, durante el periodo inicial, persigue, en efecto, consolidar el tejido productivo y adaptarlo al entorno competitivo a través de la integración del capital público y privado (Bilbao, 2003b, p. 84). Es por ello que en estos primeros años, se suceden –simultáneamente– procesos de privatización parciales o totales, pero también nacionalizaciones, incluso reprivatizaciones, lo que sugiere a algunos autores la ausencia de una línea clara de actuación por parte del gobierno (Esteban Galarza y Moreno Díaz, 1995, p. 134)³⁶⁹. Desde un punto de vista empresarial, sin embargo, estas medidas que inicialmente puedan parecer contradictorias, adquieren todo su sentido cuando se relaciona el proceso de privatización no solo con la venta de empresas por parte del Estado, sino con un objetivo más elevado dirigido a dotar a las empresas del Grupo de mayor potencialidad, de nuevas capacidades competitivas necesarias para sobrevivir en un mercado abierto. En este sentido, la liquidación o venta de partes empresariales no estaría reñida en absoluto con la absorción o adquisición de otras nuevas compañías, siempre que se considere que puedan contribuir a mejorar las prestaciones del Grupo en su conjunto. De ahí

³⁶⁸ Como se sabe, posteriormente el Estado ha incrementado su participación en algunas entidades puntuales con el objetivo de rescatarlas, pero sin formar parte de una política industrial diseñada para retomar la gestión directa del Estado en la economía. Un ejemplo ilustrativo de ello se encuentra en la participación pública tras el rescate a Bankia (60%) y su posterior absorción por La Caixa, de la que aún mantiene tras el canje de acciones una participación del 16% de la entidad resultante. Ni antes en Bankia con mayoría accionarial, ni mucho menos ahora en Caixabank con una participación significativamente inferior, el gobierno ha hecho uso de su presencia en la entidad para reorientar la política corporativa hacia la consecución de objetivos ajenos a los meramente microeconómicos.

³⁶⁹ Tampoco es extraño que hasta 1996, más de una década después y bajo el recién elegido gobierno de José María Aznar, se apruebe expresamente, por primera vez, un Programa de Privatizaciones que aborde la privatización desde un planteamiento directo y global. El Programa de Modernización del Sector Público empresarial del Estado, en su nombre oficial, supone un programa político concreto y detallado que tiene como objetivo último completar la retirada del Estado de toda empresa (Gámir, 1999, pp. 92 y sucesivas). En esta última fase, la privatización pasa a convertirse en un objetivo en sí mismo (Bilbao, 2003b, p. 92).

que no sea extraño que, en un mismo periodo de tiempo, y desde una perspectiva integral, se combinen mecanismos tales como la venta, la compra e, incluso, la asociación con otros grupos privados extranjeros.

En el proceso de privatización, particularmente, en su primera fase, como se ha comentado, lo importante no fue tanto maximizar los ingresos de la recaudación como asegurar la viabilidad de la empresa de la cual el Estado se estaba desprendiendo. En este sentido, particularmente en aquellas empresas consideradas como estratégicas, los procesos de privatización no se completaron hasta finales de siglo, tras un proceso paulatino de diferentes rondas, pero tras las cuales el Estado seguía reservándose un paquete de acciones suficiente como para asegurarse cierto control sobre la compañía. Tampoco una vez culminada su venta desaparecería su influencia del todo, dado que, a través de la denominada *acción de oro*, el Estado se facultaba para condicionar o impedir según qué decisiones de la compañía una vez privatizada del todo (Gámir, 1999, p. 107). Esta disposición fue desarrollada a través del poco liberal Decreto Ley 1525/1995 e incorporado a la Ley 5/1995 que, entre otras medidas, permitía al Estado mantener una serie de prerrogativas sobre las empresas tras su salida de las mismas, como el requerimiento de obtener su aprobación en medidas tales como la disolución voluntaria de la firma, su escisión o fusión e, incluso, la adquisición directa o indirecta de participaciones suficientes como para controlar la compañía (Gámir, 1999, p. 91). En 2003, sin embargo, el Tribunal de Justicia de la UE se pronunció contrario a esta medida, al considerar que “menoscaba gravemente la libre circulación de capitales y puede reducirla a la nada” lo que obligó a retocar la ley de 1995³⁷⁰.

La forma en la que se encaró la retirada del Estado de la gestión de las empresas será, a tenor de lo comentado hasta ahora, consecuente con los objetivos globales de la política económica. En cuanto a la metodología, puede destacarse, en el caso de las firmas estratégicas, por un lado, su carácter progresivo, colocando en el mercado pequeñas participaciones en sucesivas rondas, en lugar de sacar al mercado todo el capital social de una vez, por ejemplo. Por otro, el recurso de la Oferta Pública de Venta (OPV) como técnica habitual para enajenar los activos estatales también es consecuente con la idea de mantener cierto control sobre la compañía, dado que permite atomizar la propiedad privada que entra en la entidad. Esta metodología permitía al Estado, en efecto, mantener un cierto control tanto sobre el proceso de privatización como sobre la gestión de compañía, dado que le permitía retener un elevado porcentaje, en términos relativos, de la propiedad. Junto al control, la metodología empleada propiciaba una menor

³⁷⁰ Los retoques eliminaron el límite de compra de acciones del 10% siempre y cuando se renunciara a usar esa participación para controlar la política empresarial de la empresa. En 2005, ante el ultimátum de la UE, España se propuso eliminar la acción de oro que, para entonces, seguía en vigor en las empresas aún sin caducar: Repsol (abril de 2006), Iberia (abril de 2006), Telefónica (febrero de 2007) y Endesa (junio de 2007). Véase:

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2005/11/26/empresas/1133015980_850215.html. A raíz de la crisis sanitaria generada por la expansión de la COVID-19 y su impacto en el mercado de valores español, a finales de marzo de 2020, se tomaron medidas para preservar la propiedad de las firmas españolas cuando el ejecutivo español aprobó (junto a otros europeos) la capacidad de veto para las compras de empresas cotizadas en bolsa por parte de inversores ajenos a la UE o a la Asociación Europea de Libre Comercio. Véase el siguiente enlace: <https://www.lavanguardia.com/economia/20210625/7555585/gobierno-blindaje-opa-empresas-ibex-35-mercados.html>.

concentración accionarial como resultado de su atomización lo que, a su vez, desalentaba la entrada de inversores extranjeros con la intención de acaparar las acciones suficientes como para hacerse con la gestión (Bilbao, 2003a, p. 28). A menudo, en cada nueva ronda de colocación de acciones, se distinguían dos tramos, uno reservado para inversores institucionales (bancos, fondos de inversión y empresas en general) y otro para minoristas³⁷¹, donde se estipulaba una compra máxima que no podía superarse. Como cabe esperar, esta medida contribuía a ahuyentar a los grandes grupos internacionales que veían difícil hacerse con un accionariado lo suficiente relevante como para influir en las decisiones de la empresa (Etchemendy, 2003, p. 352).

En síntesis, a tenor de lo mostrado en los párrafos precedentes, puede concluirse que la forma que tomó el proceso de privatización, particularmente en su fase inicial, fue consecuente con los fundamentos rectores de la política económica por aquellos años, subordinando la maximización de la recaudación al objetivo primordial de consolidar los *campeones nacionales* como empresas privadas, primordialmente, con un accionariado atomizado o disperso y de origen español. Tras la retirada del Estado de la propiedad, la gestión corporativa quedaba generalmente en manos de un núcleo fuerte comandado por capitales españoles (principalmente instituciones financieras, como BBVA, La Caixa, Grupo Santander, etcétera). A los procesos de centralización de capital y privatización que marchaban parejos en el tiempo, se le debe sumar el proceso de internacionalización de unas compañías que, efectivamente, a la par que se fusionaban o se asociaban con otras firmas, y colocaban paulatinamente partes de su accionariado en los mercados de valores, se aventuraban, a su vez, a extender su actividad empresarial también en el exterior. En la mayoría de los casos, a través de compras de empresas extranjeras y, en algunos de ellos, incluso, participando en procesos de privatización en otros países como en Argentina. La internacionalización de firmas aún por entonces con una fuerte participación del Estado español como Repsol, Iberia, Endesa y Telefónica ilustran este proceso que integra la centralización, la privatización y la internacionalización entre las dos últimas décadas del siglo pasado. Otros *campeones nacionales*, pero de capital privado como son los bancos BBVA o el Grupo Santander también siguieron un proceso similar, si bien, salvo la adquisición de Argentaria por el BBV, la mayoría de los movimientos empresariales, antes de los noventa, implicaron a entidades financieras en su mayoría de capital privado.

Antes de abordar con algo más de detalle la internacionalización de las grandes firmas españolas en Argentina, debe tenerse presente el dinamismo de la economía capitalista, considerado en el presente trabajo como parte de la propia naturaleza de la economía de mercado, por lo cual, si bien la internacionalización de estas firmas fue intensa en los noventa, como todo capital, es susceptible a los cambios de las fuerzas de mercado o de otra índole como, por ejemplo, los políticos. La evolución de las firmas españolas no es, por consiguiente, en este sentido una excepción y, lejos de mantenerse inalterable en el tiempo, durante el nuevo milenio se han generado cambios de calado como, por ejemplo, expropiaciones (la reestatización de la filial de

³⁷¹ El tramo minorista únicamente se excluyó en aquellas OPV que se estimaba no generaría una demanda suficiente como para satisfacer su venta. La OPV de Gas Natural y Aldeasa en 1997, por ejemplo, no incluyeron el tramo minorista por esta razón. Los tramos minoristas, por lo general, gozaron de un gran éxito y la demanda superó la oferta en la mayoría de casos (Gámir, 1999, pp. 112-4).

Repsol YPF en 2012), absorciones por capitales extranjeros (Endesa por parte de la italiana Enel 2009) o fusiones entre sí (Naturgy, como resultado de la adquisición de Unión-Fenosa por Gas Natural en 2009) que siguen redefiniendo la fisionomía de las grandes ETN de origen español internacionalizadas a finales de siglo. A continuación, se muestra la internacionalización de los *campeones nacionales* españoles en Argentina. Para ello, el apartado se dividirá en tres partes, en función de si su origen procede del INI, de un monopolio fiscal o de sectores privados. Independientemente de su procedencia o forma de propiedad, todos ellos tienen en común haber gozado de una elevada protección frente a la competencia exterior, así como un mercado interno fuertemente regulado, al menos, hasta la primera mitad de los noventa.

9.2.3.1. Grandes ETN que surgieron del desmantelamiento del INI: Endesa, Iberia y Repsol

La crisis energética hizo especial mella en la economía española que, además de adolecer de una elevada dependencia energética, vio aflorar los problemas de un tejido industrial sobreespecializado en sectores de demanda débil, escasa tecnología, muy intensiva en trabajo y con una fuerte protección respecto a la competencia exterior, lo que sostenía la supervivencia de empresas poco competitivas. La crisis fue, a partir de 1977, particularmente intensa en el sector industrial, manifestándose a través de una enorme desinversión y elevada pérdida de empleo que redujeron significativamente su participación sobre el conjunto de la economía. El mayor grupo industrial del país, el INI, tampoco escapó de la coyuntura nacional e internacional adversa que azotó a la economía entre los años 1977 y 1982³⁷². A excepción de la división energética que mantuvo resultados positivos, el Grupo, en su conjunto, comenzó a acumular pérdidas por el resultado negativo de la mayoría de sus empresas a las que, además, se le añadirían otras nuevas de origen privado, en esa suerte de hospital de empresas en la que se convirtió el INI, empeorando su ya de por sí maltrecha situación (Martín Aceña y Comín, 1991, pp. 459-520). En este apartado se abordará con mayor énfasis la evolución de las empresas Repsol (y su filial Gas Natural), Endesa e Iberia con origen en el INI e internacionalizadas en Argentina que, si bien no son las únicas en internacionalizarse en Argentina con pasado en el INI, sí son las más importantes.

9.2.3.1.1. REPSOL: origen, privatización e internacionalización

La configuración del Grupo INH (Instituto Nacional de Hidrocarburos), en 1981, con empresas transferidas del INI supone uno de los ejemplos más ilustrativos -y de mayor éxito- en la gestión inducida por el gobierno para agrupar todas aquellas empresas públicas del sector, en este caso de hidrocarburos, bajo una misma entidad. Debe tenerse presente que, hasta entonces, muchas de las actividades que conformaban la línea de negocio de la futura Repsol, se encontraban dispersas en el seno del INI, básicamente, entre las divisiones de Petróleo y Petroquímica y de

³⁷² 1976 fue el último año de expansión industrial en la economía española, antes de la crisis energética. Las empresas del grupo INI fueron acumulando pérdidas en sus cuentas de resultados hasta 1982: 22.800 millones de pesetas en 1977, 100.600 en 1980 y 137.900 en 1982. Excepto el sector eléctrico, que se mantuvo en positivo, el resto de sectores industriales del Grupo arrojaron pérdidas, entre las que 5 sectores acaparaban 98,5 % del total: siderurgia (35.187 millones de pesetas), automoción (33.261), construcción naval (26.441), transporte aéreo y marítimo (17.724) y bienes de equipo (9.278) (Martín Aceña y Comín, 1991, pp. 520-1).

Gas, el monopolio estatal de CAMPSA (que abarcaba las operaciones de distribución) y otras empresas de capital privado o mixtas que, por lo general, operaban bajo concesiones estatales, como, por ejemplo, el refino de petróleo en la que operaban empresas privadas como Cepsa o Petronor. En palabras de Pablo Martín Aceña y Francisco Comín, el reagrupamiento de las empresas del sector en torno al INH fue la respuesta del ejecutivo español a la segunda crisis del petróleo, integrada en el marco de la profunda reordenación que afectaría al conjunto del sector industrial. Las empresas energéticas eran, por aquellos años de crisis, de las pocas que aún mantenían resultados positivos en el seno del grupo estatal, de modo que esta transferencia empresarial deterioró, más si cabe, las finanzas del INI (Martín-Aceña y Comín, 1991, p. 501-7). Es importante contextualizar estos movimientos dentro de una estrategia corporativa integral que abarcaría al conjunto del sector público empresarial, y en la cual se combinan diferentes acciones encaminadas tanto a la liquidación o privatización (previo saneamiento) de empresas consideradas como inviables o no estratégicas, como a revalorizar firmas estratégicas a través de todo tipos de operaciones, como la incorporación al grupo (nacionalización de la propiedad) de firmas de interés (Petronor) o alianzas estratégicas con ETN extranjeras del sector (Pemex).

La centralización se plasmó en gran medida con la incorporación al INH de todas aquellas firmas que operaban en el conjunto de segmentos del mercado de hidrocarburos, como producción y distribución y -dadas las circunstancias del subsuelo español-, en menor medida, también exploración. Junto a trece empresas en las cuales el Estado tenía una participación indirecta, se transfirieron, al recién creado grupo, las firmas Enagás (distribución de gas natural), Butano (distribución de productos petrolíferos), EMP y Petroliber (Refino de petróleo), Hispanoil e Eniensa (exploración y producción). En 1986, obligado por la reglamentación comunitaria de antimonopolio, el monopolio fiscal español de petróleo, CAMPSA, hubo que ser desmantelado de manera que el grueso de sus activos fue distribuido entre el INH y las petroleras Cepsa y BP, que también operaban por entonces en el país mediante plantas de refino. En definitiva, el INH abordó una reordenación de la estructura empresarial acorde a los estándares organizativos internacionales del sector, al tiempo que saneaba y mejoraba las prestaciones financieras de las empresas que integraban el recién creado *subholding* (Bosch Badía, 2008).

El proceso de centralización no se detiene y sigue su curso en 1987, creándose el Grupo Repsol, que toma el nombre de una conocida marca de aceites de motor, y aglutina bajo su estructura todas las empresas del INH, a excepción de la transportadora de gas, Enagás. Esta última compañía, sin embargo, sería privatizada años después (1994) mediante una venta negociada, transfiriéndose la firma a Gas Natural, compañía gasística controlada -por aquél entonces- por la propia Repsol³⁷³. Estos movimientos deben enmarcarse en la racionalización del sector en los

³⁷³ En 1994, el INH privatizó el 91% del capital de Enagás que fue adquirido por Gas Natural (actual Naturgy), que había nacido pocos años antes de la mano de Repsol y La Caixa, cuando el mercado gasístico era estratégico para la petrolera española. Su privatización fue, efectivamente, una venta directa negociada por el gobierno y Gas Natural, tras un informe del Banco Santander que avalaba esta opción. Esta forma de enajenación y, particularmente el precio de su venta (51.233 millones de pesetas), menos de la mitad del valor contable de la compañía, levantó una serie de quejas en su momento. Véase, por ejemplo, el enlace del proyecto de investigación (YOIBEXTIGO) del periódico La Marea sobre las empresas del IBEX35. <https://www.yoibextigo.lamarea.com/informe/enagas/que-es/breve-historia-privatizacion-de-enagas/>.

80, a través de la integración vertical de empresas operativas en todos los segmentos -y en régimen de exclusividad en su mayoría- del mercado y, dieron como resultado, una de las principales compañías europeas del sector, no solo abarcando actividades de exploración, producción, refino, distribución y otros productos finales petroquímicos sino, a su vez, otorgándole cierta autonomía en su gestión y un importante grado tecnológico (Esteban y Moreno, 1995, pp. 146-7).

Desde el primer momento, el crecimiento de Repsol como grupo empresarial fue muy acelerado, como muestra el hecho de que, solo un año después de su nacimiento, ya había duplicado el número de empresas en las que participaba de manera directa o indirecta, influyendo en la gestión de más de 120 entidades, que abarcaban desde la industria petroquímica hasta la gestión de oleoductos o las actividades de exploración y producción. Entre las firmas más importantes, sobresalen la adquisición de la refinería Petronor y la creación en 1991 de la filial Gas Natural (Bosch, 2008, p. 223). La compañía Gas Natural SDG nace en 1991 (de la fusión por absorción de Gas Madrid por Catalana de Gas), y Repsol participará en un 45,3 por ciento del capital tras aportar diferentes activos del Grupo a la nueva compañía.

El proceso de centralización en torno a Repsol, en efecto, no solo se nutrió de empresas estatales como resultado de una mera reordenación, sino que respondía a una estrategia de potenciar el recientemente creado *campeón nacional* de hidrocarburos y, para ello, junto a la acumulación de empresas estatales del sector, también se operó para integrar en el grupo firmas de origen privado y de carácter estratégico ajeno al sector público industrial. Destacan, de aquellos primeros años, la incorporación de Petronor y el acuerdo estratégico firmado con la ETN mexicana del sector Pemex. La adquisición de Petronor canalizó a finales en 1989 la entrada del BBV y la petrolera mexicana en el accionariado de Repsol, primeros accionistas privados de la compañía³⁷⁴.

Como afirma Jordi Perdiguero (2012), con la entrada de España en la actual UE, la reestructuración del sector de hidrocarburos nacional camina por dos senderos paralelos donde, al tiempo que se introducían medidas para liberalizar un sector hasta entonces fuertemente regulado, facilitaban la creación de una gran empresa de capital nacional, Grupo Repsol, que integraría verticalmente prácticamente todos los segmentos del sector de hidrocarburos. En

En 2002, Enagás comienza a cotizar en bolsa y, en la actualidad, el 90% de su accionariado de esta empresa del IBEX35 es capital flotante, esto es, no está controlado por accionistas estables y es susceptible de ser negociado en bolsa. El 10% restante se divide a partes iguales entre Partler Participaciones S. L. U. (propiedad de Amancio Ortega, dueño de Inditex) y, como caso poco corriente, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), heredera del antiguo INI e INH a partir de 1995. Según la información que se recoge en la web de la propia empresa, la primera operación de internacionalización de Enagás se realizó en 2011, con la adquisición del 40% de la Planta TLA Altamira, en México. En la actualidad, está presente, además de en España, en México, Chile, Perú, Albania, Grecia, Italia y Estados Unidos.

³⁷⁴ En 1989 Repsol se convirtió en accionista mayoritario de la refinería Petronor, fundada por capitales vascos en 1968, tras haber ganado la concesión del Estado. Por aquel entonces, la firma con sede en Muskiz llevaba una década participada por la petrolera estatal mexicana Pemex que, tras una solicitud del gobierno español, se sumó a su accionariado en 1979. La relación de Pemex y Repsol comenzó, precisamente, tras el intercambio de los títulos de Petronor por acciones de Repsol en 1990, gracias a lo cual la petrolera mexicana consiguió un puesto en el Consejo de Administración del grupo español. Esta información elaborada por la propia Pemex está disponible en el siguiente enlace: <https://www.diarioabierto.es/wp-content/banners/avarios/informepemex.pdf>.

referencia a la liberalización del sector, las obligaciones tras la adhesión de España a la entonces CEE marcaron el inicio del fin del monopolio e intervención del Estado en el mercado de hidrocarburos, que permanecía en vigor desde 1924, y en función de su ritmo y alcance pueden identificarse dos periodos a partir de mediados de los ochenta: Uno primero, entre los años 1984-1992, en el cual se produce la transición hacia la liberalización y, otro posterior, de 1992 en adelante, en el cual se completa la liberalización del sector³⁷⁵. Durante la primera fase, entre otras medidas, se eliminan gradualmente las barreras a la importación y exportación (Real Decreto Ley de 1985), entran las primeras compañías extranjeras en el sector de las gasolineras (BP) a partir de 1989, se eliminan los sistemas de precios fijos para gasolinas, gasóleos de automoción o calefacción y la comercialización minorista de gasolina (1990), o se reducen las distancias mínimas entre las estaciones de servicio (1991). A partir de 1992 se destierran las prácticas de monopolio en el sector y, tras las reformas de 1998, se da el impulso definitivo a su liberalización (Perdiguero, 2012).

En paralelo a esas reformas (1984-2000), que profundizan en la liberalización de un sector muy regulado por aquel entonces -no solo en España-, se procede a la centralización inducida descrita anteriormente por el gobierno, que culminaría con la configuración del Grupo Repsol en 1987 y que, inmediatamente después, iniciará un proceso de privatización e internacionalización que caminarán de la mano al objeto de consolidar el grupo recientemente creado como líder del sector hidrocarburos. El fortalecimiento de la compañía será el criterio rector que guíe tanto la política de privatización como la de internacionalización y, como se mostrará a continuación, ambas estarán férreamente comandadas por la intervención estatal, buscando consolidar al recién nacido *campeón nacional* tanto en el mercado interno como en el internacional.

La privatización de Repsol se configuró, a tal efecto, como un proceso progresivo que se prolongará entre los años 1989 y 1997, y donde el Estado mantuvo en buena parte del periodo una participación suficiente como para controlar su evolución y adjudicación a manos privadas. Incluso después de su venta total, a través de la *acción de oro*, el Estado pudo asegurarse la capacidad de impedir ciertas operaciones sobre la propiedad de la compañía, al menos, hasta que el Tribunal de la UE la anulara en 2003, por considerarla contraria a la libre empresa. Junto a su ritmo paulatino a través de sucesivas colocaciones parciales, el proceso de privatización se caracterizará por elegir un modelo de venta favorable al objetivo de control y consolidación de la firma. Así, el método elegido en la mayoría de las rondas privatizadoras, la Oferta Pública de Venta (OPV), permitía preservar la autonomía del recientemente creado *campeón nacional* de hidrocarburos, dado que, al atomizar el capital de venta, se dificultaba tanto la concentración elevada en pocas manos como la entrada mayoritaria de inversores extranjeros (Bilbao, 2003a, p. 28), particularmente, a aquellos que pretendieran obtener el paquete de acciones suficiente

³⁷⁵ Los hitos más importantes en la liberalización del sector de hidrocarburos español, desde el punto de vista normativo, incluyen las aprobaciones de los Real Decreto Ley 5/1985, de 12 de diciembre, de Adaptación del Monopolio de Petróleo que da inicio a las modificaciones más importantes; la Ley 34/1992, de 22 de diciembre, de Ordenación del Sector Petrolero, que pone fin al monopolio de petróleo; y la Ley de Hidrocarburos 34/1998, del 7 de octubre, que busca completar la liberalización del sector en la que se destaca la creación de la Comisión Nacional de la Energía (CNE). Posteriormente se busca un incremento de la competencia a través de la firma del Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios (Perdiguero, 2012).

como para poder desbancar al Estado de la gestión de la entidad (Etchemendy, 2004, p. 352). Puede afirmarse, por consiguiente, que la fórmula elegida para privatizar la compañía fue consecuente con la estrategia iniciada a principios de los 80 y, una vez configurado una gran compañía, el objetivo pasaba por consolidarla para que no cediese su liderazgo en el mercado español y pudiera expandirse también al exterior. Así, en lugar de licitar de una vez toda la propiedad de la compañía, o desmantelarla y adjudicar sus partes al mejor postor, el Estado optó por un proceso progresivo de venta dividido en 7 rondas, con los cuales asegurarse la supervivencia y competitividad del grupo, aunque ello fuera en detrimento de otros criterios de índole recaudatorio.

Lo habitual en las diferentes OPV del Grupo Repsol en la bolsa fue, además, ofertar separadamente cada colocación entre instituciones e inversores minoristas, a quienes se les restringía la compra a partir de un tope máximo de acciones en la adquisición. La práctica de dividir en varios tramos se empleó prácticamente en todas las OTVs (1989, 1993, 1995, 1996 y 1997, cuando también se reservó un tercer tramo a los empleados de la compañía), contribuyendo a la atomización del accionariado, a la par que dificultaba el acceso a elevados paquetes de acciones a grupos empresariales no deseados. En cuanto a inversores institucionales, los primeros en participar del accionariado fueron BBV en 1989 y Pemex, que intercambiaron con el INH acciones de Petronor en la que poseían participaciones a cambio de formar parte de Repsol. De esta manera, la petrolera española pasaba a controlar la refinería ubicada en Muskiz y tanto el banco vasco como la petrolera mexicana entraban en el accionariado de Repsol.

En 1989, el Estado inicia el proceso de privatización de Repsol, cediendo a capitales privados algo más de un tercio de las acciones de Repsol. Junto a la entrada de BBV y Pemex comentada anteriormente, Repsol colocó ese mismo año su primera ronda de acciones en los mercados de valores español y estadounidense (NYSE), manteniendo el 66,5 por ciento restante en manos del Estado³⁷⁶. La petrolera mexicana, además, se había asegurado la posibilidad de incrementar hasta el 5 por cien su peso en Repsol antes de 1992, derecho que materializó ese mismo año, coincidiendo con la colocación por parte del Estado de otro 10 por ciento, a través del canje de bonos por acciones que, sumado a la adquisición de Pemex, redujo la participación del Estado al 54,4 por ciento a fines de 1992. Entre los años 1993 y 1994, se sucedieron una serie de rondas de canjes de bonos, así como una OPV en este último año, reduciendo la propiedad estatal hasta un 40,1 por ciento, menos de la mitad del total, pero con margen suficiente como para controlar tanto la gestión de la compañía como su proceso de privatización. Finalmente, en 1997 la participación del Estado desaparecerá por completo -exceptuando la acción oro-, tras sendas colocaciones a través de OPV del 19,4 en 1995, el 11,0 en 1996 y el último 10 por ciento en 1997 cuando, además de dividirlo entre institucionales y minoristas, también se reservó un tramo para los empleados de la compañía. El paulatino y medido proceso de privatización del *campeón nacional* de hidrocarburos español se saldó con una relativa atomización de su accionariado, siendo prácticamente imposible la gestión de la compañía por un único grupo institucional.

³⁷⁶ La OPV destinada a inversores institucionales y minoristas ascendía al 26,4 del accionariado, a lo que hay que sumarle el 4,2 adquirido por el BBV y el 2,9 de Pemex.

Esta cualidad se mantiene hasta la actualidad. Entre los inversores institucionales de la compañía, el mayor porcentaje de voto está en manos de la constructora española Sacyr, con apenas un 8 por ciento. Sumándole el resto de accionistas de relevancia (JP Morgan (6,8%), BlackRock (5%), Amundi Asset Management (4,5%) y Banco Santander (3,58%)), los cinco primeros inversores no logran alcanzar el 28 por cien del total de los votos. La presencia de Sacyr, sin embargo, fue muy superior años atrás, cuando -espoleada por los beneficios de la construcción- logró acumular hasta el 20 por ciento de la compañía, en 2006, al igual que otras competidoras del sector tomaban posiciones en otras grandes energéticas (ACS en Iberdrola y Acciona en Endesa). A partir de 2016, esta vez con el viento en contra en el sector inmobiliario, la constructora ha ido paulatinamente cediendo peso en la compañía petrolera. De acuerdo al signo de los tiempos, destaca, a su vez, la fuerte presencia de fondos de inversión en el accionariado de Repsol, así como la elevada presencia de firmas extranjeras -particularmente, fondos de inversión- en el accionariado institucional de la entidad, de manera que, en la actualidad, únicamente el 6,7 por ciento sería de origen español, mientras la mayor parte se distribuye entre empresas procedentes del Reino Unido (27,6%), EEUU (26,6%) o Francia (13,2%)³⁷⁷. La entrada de los fondos de inversión, por lo general de procedencia extranjera, es una de las características de los últimos años, si bien la compañía sigue siendo independiente en el sentido de no pertenecer a un único grupo empresarial, sea nacional o extranjero.

Al poco de la reorganización de las actividades en torno a Repsol, e inmediatamente después de iniciar su proceso de privatización, el *campeón nacional* de hidrocarburos comenzó a internacionalizar su actividad a través de la IED. Aunque el objetivo seguía siendo consolidar el liderazgo en el mercado nacional y, precisamente, para ello, la internacionalización de la empresa pasó a ser un pilar importante de la estrategia corporativa. Durante los años noventa, el Grupo Repsol identificaba cuatro campos prioritarios de actuación en función de sus resultados y potencialidades esperadas: (i) fortalecer su presencia en el mercado español, (ii) incrementar las áreas de Exploración y producción desarrollando nuevas exploraciones y adquisiciones, dando prioridad a las reservas de gas natural con vistas al mercado español, (iii) internacionalizarse (centrándose en América Latina) y (iv) promocionar la generación de electricidad a través del gas natural (Toral, 2011, pp. 131-2). Estos objetivos tenían el propósito, por un lado, de suplir las carencias de la entidad por aquellos años en la exploración y producción dada la escasez de esta materia prima en España y, a su vez, identificaba un área de negocio, el gas natural, poco expandido en el país hasta entonces, y que gracias a los cambios tecnológicos permitían un uso rentable en la generación de electricidad a través de centrales de ciclo combinado, así como la provisión residencial con enorme potencialidad (dada las ventajas que ofrecía el gas ciudad sobre la bombona de butano, u otros tipos de provisión energética, hasta entonces dominante en los hogares españoles). Repsol contaría, a su vez, con la ayuda del gobierno, reservándole el liderazgo en el sector del gas natural, obstaculizando, por ejemplo, la entrada de empresas extranjeras en el mercado nacional (Toral, 2011, p. 126).

³⁷⁷ La distribución accionarial de Repsol está disponible en el siguiente enlace de la página web de la propia compañía (visto en agosto de 2021): <https://www.repsol.com/es/accionistas-inversores/informacion-bursatil/distribucion-accionarial/index.cshhtml>.

Entre los objetivos corporativos, la internacionalización de la empresa suponía uno de los ejes fundamentales para el crecimiento de la compañía desde prácticamente su mismo nacimiento. Un elemento importante que conviene no olvidar es el hecho de que, tanto el proceso de privatización como de internacionalización, caminan en paralelo en términos temporales, por lo cual, no puede desdeñarse la influencia del gobierno español en ambos procesos. Vista la evolución de Repsol -y otras compañías procedentes del INI-, al igual que puede advertirse una centralización inducida desde el gobierno, puede hablarse de una internacionalización no libre de la influencia de las autoridades, dado que ambos fenómenos están integrados en la estrategia para lograr un futuro viable para aquellas empresas y sectores que fueron catalogados como estratégicos por las autoridades. El caso de Repsol es sumamente ilustrativo de la relación existente entre los fenómenos de centralización, privatización e internacionalización. Por ello, no es extraño su combinación particularmente intensa en la década de los noventa.

Recuérdese cómo los resultados mostrados en apartados anteriores, revelaban que el sector de los hidrocarburos fue uno de los principales generadores de IED española durante los últimos años del siglo pasado, así como la principal rama en atracción de capitales foráneos en el mercado argentino. Los datos presentados demuestran, en efecto, la elevada concentración de IED vinculada al Grupo Repsol, particularmente intensa en la década de los noventa y que, prácticamente en su totalidad, estaba dirigida a Argentina. En este sentido, cabe recordar que el 54 por ciento de los flujos brutos de IED emitidos desde firmas españolas a Argentina, entre los años 1993 y 2000, correspondían al rubro industrias extractivas (véase Tabla 9.1.), al tiempo que, en este país latinoamericano, el sector de hidrocarburos representaba el 35 por cien (1992-2002) del conjunto de IED recibida, superior a todo el sector manufacturero (21,7%) y únicamente superado por las ramas agrupadas en el sector servicios (41,3%). Sin duda, esta relación fue extremadamente intensa en 1999, año en el cual el Grupo Repsol pujó por la empresa -por entonces mixta- YPF, explicando los más de 14.000 millones de euros que el Ministerio de Economía español (DataInVex) registró bajo el rubro de “extracción de crudo y gas natural” y que, por sí mismo, equivalía al 91 por cien de la IED española en Argentina, prácticamente la mitad de lo invertido en América Latina (46,2%) y una tercera parte del total emitido al exterior (33,5%) por firmas españolas en aquel año. En 2007, primer dato disponible del BCRA de la posición inversora según sector y país, las firmas españolas -que pueden vincularse al Grupo Repsol- aún representaban con su acumulado de 10.115 millones de dólares (más de la mitad (51%) del sector petrolífero de Argentina) que, a su vez, era el sector con mayor inversión extranjera acumulada de toda la selección (véase Tabla 9.2. o BCRA (2007), p.21).

La operación fue de tal envergadura, que la adquisición de YPF por parte de Repsol supuso, de largo, la mayor compra de una firma española en el exterior y, al otro lado del Atlántico, el cambio de propiedad de la mayor empresa que operaba en Argentina. Ahora bien, esta operación de fines de siglo no es la única que llevaría a cabo el grupo español en aquel país, sino únicamente el momento cumbre, dado el salto cualitativo que aquello supuso, de un programa de actuaciones por la cual Repsol fue paulatinamente tomando posiciones en Argentina desde principios de la década. Antes de adquirir YPF, en efecto, Repsol ya participaba en concesiones de distribución de gas a través de la recientemente creada filial Gas Natural o estaba presente en el accionariado de empresas privadas del sector de hidrocarburos argentino como Astra

(1996, 1997 y 2000) o Pluspetrol (1997), fundadas originalmente por capitales locales. Con estas operaciones, que culminarán con la adquisición de YPF a fines de los noventa, el *campeón nacional* español tratará de emular en el país rioplatense la estrategia emprendida poco antes - y aún en pleno desarrollo- en España, que no era otra que consolidarse también en Argentina como líder indiscutible del sector. Al igual que en el mercado nacional, la compañía española perseguirá penetrar en todos los eslabones de la cadena hidrocarburífera argentina, abarcando las actividades de exploración y producción, refinería, marketing, petroquímica, gas natural y generación de electricidad. Algo que, sin duda, lograría a finales de 1999 con la adquisición del 97,46 por ciento de la propiedad de la principal compañía del país.

Tanto Argentina, en general, como YPF, en particular, suponen, en efecto, una gran oportunidad para los objetivos que se había marcado por aquel entonces la compañía española y que fueron enumerados más arriba. Pueden identificarse al menos dos hechos por los cuales tanto el país como YPF adquirieron una especial importancia para Repsol: Por un lado, a diferencia de España, el país sudamericano era rico en reservas tanto de gas como de petróleo, el Talón de Aquiles de la entidad ³⁷⁸ y, por otro, durante esos mismos años el gobierno argentino estaba implementando una serie de reformas que abrirían a capitales extranjeros un sector, como se sabe, históricamente muy restringido a la iniciativa privada. Así, Repsol fue incursionando desde el primer momento en el país rioplatense, primero participando en la privatización de la distribución de gas para, posteriormente, participar en empresas de capital privado como Astra, Pluspetrol o Mexpetrol, accediendo de esta manera a grandes reservas de hidrocarburos en una política corporativa que no solo implicaba a Argentina, sino que también se extendía por otros países de la región³⁷⁹. Junto a una abrumadora cuota de mercado en todos los segmentos en Argentina, la adquisición de YPF, también le ofrecía a la entidad española elementos nada desdeñables como una mano de obra cualificada, tecnologías e infraestructuras en marcha o un *know how* en gestión conocedoras del entorno regional que facilitaba la relación con otras firmas, gobiernos y regulaciones más allá de Argentina (Toral, 2011, p.132). Asimismo, esta operación le coronaba como líder indiscutible en todas las áreas del sector en aquel país, siendo su presencia dominante tanto en las actividades *upstream* como *downstream*³⁸⁰. Téngase

³⁷⁸ En 1995 la exploración y producción únicamente generaban el 10% de los ingresos operativos de Repsol, mientras que las actividades de refinado, marketing, gas y química ascendían al 30% (Toral, 2011, p. 131).

³⁷⁹ Durante la década de los noventa y principios del 2000, Repsol participó, además de en Argentina, en empresas de Trinidad y Tobago (Atlantic LNG), Ecuador (Repsol Ecuador, Duragás), Perú (Refipesa, Relapasa, Corpetrol, Limagás, Energás, Solgás), Brasil (CEG, Riogás, Gas Natural de Sao Paulo), Chile (Astra Chile, Pluspetrol Chile, Lipigás), México (SEMSA) y Colombia (Gas Natural ESP, Gasoriente), entre los más importantes. Un listado más exhaustivo puede verse en Toral (2011, pp. 133-4).

³⁸⁰ Tal era el poder de mercado de YPF, que su adquisición por parte de Repsol estuvo condicionada por una serie de restricciones negociadas con el gobierno argentino que, al igual que le ocurriera en España con la prohibición de aumentar el número de estaciones de servicio por un tiempo determinado, le impedía acometer nuevas inversiones en varios segmentos e incluso la obligaba a desinvertir para reducir su cuota de mercado. A pesar de que la fragmentación de la compañía iniciada en 1989 había reducido su participación en el sector, YPF aún mantenía en 1999 una cuota de mercado significativa, a la que había que sumarle la participación de Repsol en el país a través de otras filiales. Entre otras condiciones, el Grupo Repsol-YPF se comprometía a reducir su cuota de mercado en las siguientes áreas: Disponibilidad de Gas Natural (de 64,7% en el momento de la compra a 43,6%), Capacidad de refinado (de 53,8 a 49,9%) o estaciones de servicio (49,8 a 39,8%) (Kozulj, 2002, p. 21).

presente que, en vísperas del cierre de la compra de Repsol (1998), la participación de YPF en las cadenas gasíferas y petrolíferas en Argentina se distribuía en términos porcentuales de la siguiente manera: 44 en reservas del petróleo; 34 en reservas de gas natural; 40 en extracción de petróleo; 37 en extracción de gas natural; 53 en la refinación de petróleo; 58 producción de gasolina (común y especial) y gasoil; y 44 en distribución producción de gasolina (común y especial) y gasoil (Barrera, 2014, p. 251). A ello había que sumarle, además, las posiciones previas obtenidas en el país desde 1992 en materia de distribución de gas, así como sendas concesiones de reservas de gas y petróleo.

La elección de Argentina como principal país para internacionalizar la empresa no puede entenderse sin las reformas acometidas desde 1989 por la Administración Menem, de la que tampoco escapará el mercado de hidrocarburos. En consonancia a lo adelantado en el capítulo anterior, el recién elegido gobierno apostó por una rápida y profunda transformación también de este sector, que hasta entonces dependía casi en exclusividad de las sociedades estatales (YPF y Gas del Estado) y de unas pocas empresas locales y extranjeras, que por lo general operaban contratadas por alguna de las estatales. YPF abarcaba las actividades *upstream* y *downstream* de petróleo y también la *upstream* de gas, mientras que Gas del Estado, se dedicaba a comprarle el gas a YPF y transportarlo y distribuirlo entre sus clientes finales. La actividad privada estaba sujeta a contratos, generalmente firmados con ambas compañías públicas a las cuales ayudaban en su actividad (explotación de pozos, por ejemplo). A partir de 1989, sin embargo, la política energética del gobierno menemista sustituirá la presencia estatal por la privada, alterando tanto el funcionamiento del mercado como su morfología, en un intento de “alcanzar un mercado desregulado, competitivo y abierto”, según sus propias palabras. Así, YPF será completamente privatizada en dos fases (1993 y 1999), mientras que Gas del Estado será desmembrada en diez unidades que pasarán a manos de otros tantos consorcios privados (1992).

La primera operación de IED de cierta entidad del Grupo Repsol fue, precisamente, a través de su participación en GAS BAN luego de la desregulación y liberalización del segmento del gas natural en Argentina. A diferencia de España, este insumo energético estaba muy extendido en el país, una de las principales fuentes de la matriz energética, que es provista con una vasta red de ductos que unen las cuencas productoras con las zonas consumidoras, tanto residenciales como industriales. Hasta la década de los noventa, las empresas estatales YPF (*upstream*) y Gas del Estado (*dowstream*) se encargaban de la explotación y suministro de gas en el país.

Al contrario que en España, la política del gobierno argentino perseguirá desintegrar el mercado de hidrocarburos con el propósito de lograr un mercado que se caracterizase por una elevada participación de agentes privados y con una estructura poco integrada, tanto vertical como horizontalmente. Las intervenciones en ambos segmentos, petrolífero y gasífero, se encaminaron, pues, en favor de la consecución de dicho objetivo declarado, aunque fuera por caminos diferentes. Si en el caso de YPF se optó por achicar la compañía (1989-1993) antes de la entrada del capital privado en dos fases separadas (1993 y 1999), pero sin que llegara a desaparecer la otrora empresa estatal, en el caso de Gas del Estado, por el contrario, se optó por su división y desaparición inmediata (1992). En ambos casos, sin embargo, se buscaba

reducir el poder de mercado de una sola compañía, en favor de la concurrencia de un mayor número de empresas de carácter privado.

Si bien la reestructuración de la industria venía de antes, al menos a partir de 1989, la primera reforma de calado llegó en 1992 con la privatización de Gas del Estado (Ley 24.076) y la aprobación de una nueva regulación que marcaría en adelante el funcionamiento de la propia industria en las áreas de transporte y distribución (decretos 1.738/92 y 2.255/92) que, como se adelantó, hasta entonces habían sido competencia exclusiva de la empresa estatal con una participación privada muy marginal³⁸¹ (FIEL, 1999, p. 413). Entre los elementos más importantes de la transformación en el segmento del gas, cabe destacar que, con la desaparición de Gas del Estado, la estructura *downstream* de la cadena gasífera (transporte y distribución) dejaría de estar verticalmente integrada por una única empresa, para ser provista por diez compañías (2 de transporte y 8 de distribución) que se repartirían las concesiones (en exclusividad) en otras tantas divisiones geográficas, sin que una firma pudiera estar presente accionarialmente en más de una zona o actividad. Esto es, de la desmembración de la otrora empresa estatal surgirán, por un lado, dos empresas de transporte del gas natural que se repartirán, también en exclusividad, la zona norte y la zona sur, respectivamente y, por otro, ocho consorcios que se dividirán las actividades de distribución, comercializando el gas en otras tantas zonas geográficas³⁸². Esta transferencia tomará la forma jurídica de licencias de explotación, que les permitirá a las empresas proveer los servicios durante los siguientes 35 años, con la posibilidad de prorrogar los contratos en otros 10 más.

Si en España las reformas en el sector se orientaron a la centralización y la integración de actividades, en Argentina, por el contrario, se pretendía, justamente, eliminar la tradicional integración del *downstream* gasífero, separando las actividades de transporte de las distribuidoras (desintegración vertical) y acotando para distintas zonas el reparto de ambas actividades (desintegración horizontal). El objetivo declarado de la reforma consistía, pues, en transitar de un mercado provisto por una única empresa pública a otro en el cual participasen numerosas empresas en régimen de competencia por comparación, técnica empleada para la regulación de monopolios naturales y que requiere de una entidad que supervise, entre otros, la formación de precios y la calidad del servicio. Como se mostrará más adelante, la consecución de este objetivo fue difícil ya desde el primer momento y, como resultado de los movimientos corporativos luego de la privatización, la integración del sector tendió a acentuarse.

³⁸¹ EL 88,2% de las reservas de gas en vísperas de la privatización estaban en poder de YPF que, como se apuntó, era la competente también en las actividades *upstream* de la industria gasífera, y prácticamente el total restante procedía del consorcio entre capitales extranjeros y argentinos privados Total-Bridas-Deminex (concretamente el 83% de aquel 11,8% no controlado por YPF) (Kozulj, 2000, p.27).

³⁸² De la reforma de 1992 surgen las siguientes empresas. Responsables de la actividad exportadora: Transportadora de Gas de Sur y Transportadora de Gas del Norte. De la actividad distribuidora o comercializadora: Distribuidora de Gas Pampeana, Distribuidora de Gas de Sur, Gas Buenos Aires Norte (BAN), Distribuidora de Gas Metropolitana (Metrogas), Distribuidora Gas de Noroeste (Gasnor), Distribuidora Gas del Litoral (Litoral Gas), Distribuidora de Gas del Centro y Distribuidora de Gas Cuyana. En términos de clientes, las más importantes son las que abarcan la capital federal y su conurbano (Gran Buenos Aires) y que se conocen como Metrogas y BAN (en la actualidad, Naturgy BAN, filial de la española Naturgy), sumando aproximadamente cuatro millones de clientes residenciales.

La necesidad de regulación, precisamente, lleva un segundo elemento destacable de la reforma del mercado del gas natural que, junto a la privatización de la empresa de referencia, requirió la creación del Ente Nacional de Regulador del Gas (ENARGAS), con la función principal de regular, controlar y fiscalizar lo concerniente a las áreas de transporte y distribución. Entre sus competencias más destacadas, se encuentran la fijación de tarifas, que, según la regulación, se definiría a través de la aplicación de precios tope (*cap price*) por parte de ENARGAS, siempre en función del resultado del análisis de los costes y beneficios “razonables” del sector, entre otros elementos. Este mecanismo de precio, sin embargo, únicamente implicaba la fijación de tarifas en las actividades *downstream*, mientras que las empresas productoras de gas, esto es, aquellas que suministraban el insumo a las transportadoras y distribuidoras, fijarían el precio (a partir de 1994) en función de la oferta y la demanda, quedando exentos, por tanto, de la intervención de ENARGAS³⁸³.

Como se comentó, desde el primer momento pudieron observarse las dificultades que presentaba el nuevo esquema de funcionamiento implementado para el sector. Por un lado, la entidad reguladora dependía de la información suministrada por las propias empresas operadoras, dado que ENARGAS requería de aquellas para recabar los datos de costes, beneficios, etcétera, con los cuales marcar la tarifa máxima, dificultando así su margen de acción. Este mecanismo, además, requiere de desintegración efectiva, esto es, de la independencia entre las empresas que operaban en las distintas actividades, al objeto de evitar posibles distorsiones ocultas entre empresas del mismo grupo. Desde el principio fue difícil evitar una relación accionarial entre diferentes empresas del sector y el paso del tiempo no hizo más que acentuar la integración. Entre las empresas que participaban en los diferentes consorcios, efectivamente, podrían encontrarse vinculaciones empresariales entre entidades productoras, transportistas, distribuidores y grandes consumidores que rompían, al menos, el espíritu de la regulación. Los capitales locales que participaron en la privatización, por ejemplo, pertenecían a conglomerados argentinos que, entre otros negocios, se caracterizaban por haber sido contratistas de YPF o Gas del Estado, por lo que, de alguna manera, estaban vinculados al sector. En los hechos, la reforma resultó en dos subsistemas, uno norte y otro sur, en los cuales se apreciaba una fuerte presencia de los ex contratistas (ahora concesionarias) en buena parte de los eslabones de la cadena. En el subsistema sur, por ejemplo, el grupo local Pérez Compac, que mantenía una importante presencia en la producción de gas (cuencas neuquina y austral), participaba de la empresa Transportadora de Gas del Sur y era partícipe, también, de la distribuidora más importante (Metrogas). En el lado norte, por su parte, sobresalen, entre los capitalistas nacionales, la presencia del grupo Techint, con importantes reservas en las cuencas proveedoras del noroeste y neuquina, en la empresa Transporte de Gas Norte y en la distribuidora Litoral, además, de ser un fuerte consumidor de gas en su actividad siderúrgica y

³⁸³ Las variaciones en los precios “boca en pozo”, por lo general incrementos, podían trasladarse automáticamente a las tarifas *dowstream* que eran definidas por ENARGAS, mecanismo que se conoce como *pass through*. Esta inconsistencia tarifaria eliminaba los incentivos que las empresas pudieran tener para negociar precios menores con sus proveedores, dado que podían transferirse directamente a la tarifa final. Entre enero de 1994 y diciembre de 2000, por ejemplo, los precios de “boca de pozo” de gas aumentaron un 28,4%, lo que explicaría, en buena medida, el incremento de la tarifa final durante aquel periodo (Azpiazu, 2003, p.142).

también un proveedor reconocido de material del sector de hidrocarburos (tubos sin costura) (Azpiazu y Schorr, 2001, pp. 58-9).

Junto a la expansión de capitales locales en el sector, el nuevo escenario también se tradujo en una mayor presencia de firmas extranjera que, si bien en la actividad *upstream* tenía presencia anteriormente (la francesa Total, por ejemplo), también penetrarán en los campos del transporte y distribución, recientemente abiertos a la iniciativa privada. Al igual que ocurrirá en otras privatizaciones en Argentina, uno de los requerimientos para optar a la licitación exigía la presencia en el consorcio de una entidad con experiencia previa como operador, de manera que, en un país donde esa tarea únicamente había sido encomendada anteriormente a una empresa estatal, se obligaba a incluir una firma con experiencia en el exterior. Así, las diez concesiones que sucedieron a Gas del Estado, todas ellas, se constituyeron en torno a un operador técnico de procedencia extranjera. Como se comentó, entre ellas se encontraría Gas Natural, filial en aquel momento del Grupo Repsol³⁸⁴ y punta de lanza en la internacionalización del grupo en América Latina.

A finales de los noventa, la *extranjerización* del segmento del gas natural volvió a incrementarse de manera significativa. Por un lado, como ocurriera también en otras áreas de reciente privatización, parte de los capitales locales se retiraron de algunos consorcios, por lo general, incrementando la participación extranjera que, en muchos casos, recaía sobre el propio operador técnico que ampliaba su participación en la compañía. En 1998, el potente grupo local Pérez Compac, por ejemplo, se retiró de Metrogas, transfiriendo su participación a British Gas que era la operadora técnica y a Astra (empresa de origen local, pero participada desde 1996 por el Grupo Repsol). En 1997, Pluspetrol -con presencia en el *upstream* de gas- fue adquirida por Astra, al tiempo que Repsol incrementaba su participación en esta última, accediendo al control tanto de Astra y de sus empresas vinculadas. También se desprendió de su participación en Gas Natural BAN (operada por la filial de Repsol) el grupo local Soldati, dando entrada a la estadounidense LG&E. La retirada de los capitales locales, que inicialmente habían participado en el proceso de privatización, fue un fenómeno recurrente entre los años 1996-2000; particularmente intenso, en el caso de las distribuidoras de gas, que lograron reducir significativamente su exposición en vísperas de la debacle de 2001³⁸⁵.

³⁸⁴ Además de la operadora española, también formaron parte de otras concesiones para la distribución empresas extranjeras de origen italiano (Camuzzi y Società Italiana per il Gas), británico (British Gas), chileno (Consumidores de Gas de Santiago) o belga (Tractebel). Las compañías transportadoras de gas fueron, por su parte, operadas por la estadounidense Enron Pipeline Company y por la canadiense Novacorp International (Azpiazu y Schorr, 2001, pp. 48-51).

³⁸⁵ Algunos autores, especialmente los vinculados a FLACSO, ensayan la hipótesis de las enormes ganancias patrimoniales que obtuvieron como razón principal de su retirada que, como se ha comentado, no sucedió únicamente con las concesionarias del gas. La argumentación principal es que estos grupos empresariales materializaron las ganancias y transfirieron buena parte de las mismas al exterior. Debe tenerse presente que, en parte por las condiciones bajo las cuales se produjeron las privatizaciones (restricciones a la competencia, tarifas dolarizadas, baja inflación interna pero actualizada por la de EEUU más elevada, etc.), los beneficios que obtenían las concesionarias fueron, por lo general, superiores a la media del resto de ramas económicas, lo cual dificulta la explicación de la retirada de capitales en un contexto de beneficios extraordinarios. Para una síntesis general puede verse, entre otros, Basualdo (2010) y, para el caso particular del gas, Azpiazu y Schor (2001), que ofrecen una estimación de las

Un segundo elemento que agudizará la presencia extranjera será la adquisición de YPF por parte del grupo Repsol. Dada la dominante presencia de aquella en la producción de gas y los movimientos previos de la compañía española en el sector, Repsol terminaría teniendo presencia en todos los eslabones de la cadena: (i) Exploración y producción: importantes reservas de gas tanto en el subsistema sur como en el norte, con presencia en la cuenca neuquina (a través de YPF y Pluspetrol) y noroeste (YPF y Pluspetrol); (ii) distribución: Gas BAN (Gas Natural) y Metrogas (Astra); (iii) Transporte: gaseoductos para la exportación a Chile Gas Atacama (Astra y Pluspetrol) y Pacífico (YPF) y a Brasil y Uruguay, participando en Transporte de Gas Del Mercosur (YPF) y de importación de Bolivia³⁸⁶. Los sucesivos movimientos de la petrolera española en Argentina, entre los años 1992 y 1999, la impulsaron en el logro de una hegemonía abrumadora en Argentina, tanto en el mercado gasífero (como se acaba de mostrar), como en el vinculado a la industria petrolera donde, de la mano de YPF, se convertirá en el actor principal también de este subsector.

La reforma del sector petrolífero y la privatización de la empresa estatal de referencia YPF, si bien mantiene un propósito similar al perseguido con la reestructuración del segmento del gas, -eliminar el monopolio y la regulación estatal-, sin embargo, muestra una serie de singularidades que merecen ser señaladas. Sin ir muy lejos, la propia supervivencia de la compañía YPF -luego de su desestatización- es un elemento diferenciador, no solo respecto al desmantelamiento de Gas del Estado, sino también de otras privatizaciones, como se mostrará más adelante. Otra de las singularidades se refiere a la entrada de inversores privados en dos fases separadas, asemejándose más a la progresiva enajenación de Repsol por parte del Estado español que a la subasta inmediata que liquidaría a Gas del Estado. Entre los argumentos oficiales para justificar la privatización de YPF, destacaba la interpretación de un sobredimensionamiento de la empresa que, de alguna manera, le restaba competitividad y rentabilidad³⁸⁷. La estrategia para corregir esta anomalía pasaba por reestructurar la compañía en favor de convertirla viable y rentable, antes de abordar su privatización. En los hechos, la reestructuración se consumó a través de la

ganancias patrimoniales obtenidas por los grupos locales con su entrada y salida de las concesionarias del gas.

³⁸⁶ A diferencia de los gaseoductos empleados para cubrir la demanda interna, que estaban construidos y en funcionamiento antes de la privatización, los gaseoductos transfronterizos fueron construidos, en buena medida, tras la reforma de 1992. De hecho, antes de 1997, Argentina no había exportado gas a sus países vecinos (Chile, Uruguay y Brasil) y para 1998 ya era exportador neto, gracias a la elevada exportación de gas por los más de once gaseoductos construidos hacia esos países, y, también, a la reducida importación de gas, que solo es significativa durante puntuales periodos de crisis energética, como 2004/5 pero que, a pesar de ello, no le harían perder su condición de exportador neto (Mansilla, 2007, pp. 98-99).

³⁸⁷ En 1989, en vísperas de su reestructuración, YPF operaba de manera directa el 68% de las reservas, y a través de contratistas de la compañía el 31%, siendo el restante 1% propiedad de antiguas concesionarias; producía directamente el 62% del crudo, e indirectamente el 35%, el resto también provenía de antiguas concesionarias; tenía capacidad para destilar entre el 62% y el 69% de procesado de crudo, quedando el resto en manos de las ETN Esso y Shell; el 64% de las ventas derivadas, repartiéndose el resto también Esso y Shell; y el 49% de las estaciones de servicio en las provincias centrales y el 67% en las periféricas era propiedad de la empresa estatal (Kozulj y Bravo, 1993, pp. 90-1).

combinación de cierres de activos, ventas o explotación en alianza con capitales privados de amplias áreas en las cuales operaba la empresa³⁸⁸.

La reforma del sector no se ceñía únicamente a la venta de la empresa estatal, sino que iría acompañada de una política de desregulación del mercado o, si se prefiere, de una nueva regulación adaptada a un escenario con el concurso de empresas privadas. Ambos procesos, por tanto, caminan en paralelo con el objetivo, no solo de transformar la morfología del mercado, sino también su funcionamiento. En 1989, se implementarán en Argentina una serie de medidas con tal objetivo y, una década después, el proceso culminaría con la venta total de YPF a capitales privados. Esta transformación puede dividirse, como se comentó, en una primera etapa de desregulación del sector y reestructuración de YPF (1989-1993) y, una segunda, en la cual se acomete la enajenación de la empresa en dos tiempos (1993 y 1999).

Durante la primera etapa, en materia de regulación, se buscará reducir el peso del Estado como regulador del mercado, así como aminorar el poder de mercado de YPF, con el objeto declarado de, al igual que en el segmento gasífero, lograr un mercado más abierto y competitivo. En el ámbito de la desregulación, la medida más importante se refiere a la liberalización de precios, que dejan de ser determinados por la denominada “mesa de crudos” (que había estado controlada por la Secretaría de Energía). En adelante, los precios serán fijados en función de la oferta y la demanda. La oferta, fuertemente concentrada hasta entonces en torno a YPF, se abrirá al capital privado, desprendiéndose de una serie de activos de la empresa que abarcaban extensas áreas de actuación de la firma estatal (reservas secundarias y centrales, refinerías, ductos, flota de transporte, etcétera). Resultado de la enajenación de activos y la explotación conjunta a través de alianzas con empresa privadas, se incrementará sustancialmente la participación del capital privado, tanto local como extranjero, en la oferta petrolera del país (las empresas públicas extranjeras fueron inicialmente vetadas).

La propia fragmentación de YPF, en efecto, contribuyó a elevar la presencia del capital privado, que tuvo acceso a reservas tanto de gas como de petróleo y ciertas actividades de *downstream*, hasta entonces en manos de YPF. Destacó la presencia de los conglomerados nacionales que ya operaban como contratistas de YPF y que, tras la reforma, pasaron a ser concesionarias, algunas de las veces, en alianza con la propia YPF. Entre ellos, sobresalen los reconocidos Pérez Compact, Techint o también las que más adelante serán participadas por Repsol, Astra o Pluspetrol. Los capitales extranjeros fueron mayores en número de empresas, con una fuerte incidencia en las áreas de exploración y explotación. La presencia de las ETN europeas era, por aquel entonces, escaso si se compara con las de origen estadounidense, e incluso, australiano. El avance del capital privado en la propiedad de las reservas resulta ilustrativo de su penetración acelerada, dado que para 1993, alcanzaba a operar el 55 por cien de las reservas petrolíferas -y el 40 por

³⁸⁸ El plan de fragmentación de YPF (Ley 2.778/90) abarcaba, entre otros, el cierre, venta, explotación conjunta o mantenimiento de las siguientes actividades: exploración (cuenca Noroeste, Austral y Golfo San Jorge); explotación (cuencas Noroeste, Austral, Cuyana, Sur Mendoza y Golfo San Jorge); refino (Campo Duran Dock Sud, San Lorenzo, La Plata); oleoductos (Allen-Rosales-La Plata); transporte marítimo y fluvial (Buques Tanque, Taller Naval, Puertos y Boyas); comercialización (plantas de despacho, distribución), y otros como activos tecnológicos, asesoría legal, aviones, flota de camiones, etcétera (Barrera, 2014, pp. 119-120).

cien de las gasíferas-, tras haber desembolsado una cantidad próxima a los 1.804 millones de dólares (Barrera, 2014, p. 165).

Luego de la reestructuración de la empresa, se inicia un proceso por el cual el Estado se desprenderá de la propiedad, primero, parcialmente, para, seis años después, completar la retirada. Para 1991, YPF ya había adquirido la categoría de Sociedad Anónima, paso previo para su venta, con una capitalización definida en 1.170 millones de dólares (Decreto 2.778/90). Un año después, transfirió las reservas a los Estados Provinciales (Ley 24.415 de 1992), lo que, en 1994, sería ratificado a través de la reforma de la Constitución Nacional. En julio de 1993, a través de la que sería la oferta pública más grande celebrada hasta entonces en América Latina, el Estado Nacional transfería al sector privado el 45,3 de las acciones de YPF. Entre los accionistas privados, según nacionalidad, el grueso de las acciones se repartió entre inversores de origen argentino (45,2%) y estadounidense (37,1%). Si únicamente se consideran las acciones de clase D, abiertas al sector privado, sin embargo, la relación se invierte, siendo los de origen estadounidenses los mayores tenedores (47,8%), seguido por los argentinos (29,4%), divididos entre grandes inversores -entre ellos el grupo Pérez Compact- y pequeños ahorradores (Barrera, 2014, pp. 241-2). El resto de las acciones fueron repartidas entre el Sistema Previsional (12%), el Personal de la empresa (10%) y los Estados Provinciales (12%), manteniendo el Estado Nacional únicamente el 20 por cien de las acciones, además de la conocida como acción de oro.

En los años intermedios entre la primera y segunda venta de acciones por parte del Estado Nacional (1993-1998), la presencia del sector privado siguió incrementándose hasta el 74,9 por cien, nutrido por el resto de grupos accionariales, jubilados, estados provinciales y empleados de la empresa que, motivados por la revalorización de los precios de las acciones³⁸⁹, así como por la necesidad de liquidez, se deshicieron prácticamente del total de sus paquetes en favor de aquellos. Así, los inversores extranjeros incrementaron significativamente su presencia en la composición del sector privado, destacándose los originarios de EEUU (46,1% del conjunto de la empresa), Reino Unido (7,9%) o Francia (2,2%). Los inversores argentinos privados apenas retenían un 11,8 por cien, y el único operador del sector de origen local, con cierto peso, lo representaba el grupo Pérez Compact, con un 3,8 por cien de la compañía. En víspera de la privatización completa de YPF, el Estado Nacional aún retenía su 20 por cien inicial, mientras los Estados Provinciales habían reducido su peso al 4,7 por cien y el Personal apenas guardaba el 0,4 (Kozulj, 2002, pp. 19-20).

Durante estos años, la gestión viró de acuerdo a la nueva filosofía que sostenía el funcionamiento de un mercado libre. Los cambios en la propiedad de la compañía coincidían con la alteración del marco regulador y del funcionamiento de la compañía, que hubo de adaptarse a un nuevo escenario³⁹⁰. Atrás quedó la “mesa de crudos”, que intervenía el precio por el cual debía vender YPF su producción, en la mayoría de los casos, en condiciones ventajosas para el comprador. Las medidas, introducidas desde 1989, habían ido dibujando un escenario

³⁸⁹ En 1993, las acciones se comercializaban en torno a 19 dólares mientras que, en 1998, cotizaban a 30,68 cada una (Kozulj, 2002, p. 20).

³⁹⁰ Poco después de la entrada de capital privado, por ejemplo, entró en vigor la liberalización del precio “boca de pozo” de gas natural (1994), obligando a la compañía a adaptarse a este nuevo entorno competitivo.

en el cual los hidrocarburos dejaban de ser considerados como un insumo estratégico a cargo de otros objetivos sociales y económicos, como fueron, por ejemplo, el apoyo a la industrialización del país o de una mayor redistribución energética. En adelante, los recursos tanto petrolíferos como gasíferos se gestionarían como una mercancía cualquiera, sujeta como el resto de ellas, a la maximización de su rendimiento. Este nuevo rol asignado al sector de hidrocarburos en general, y a YPF en particular, devino, obviamente, en un drástico cambio tanto en los objetivos corporativos como en el funcionamiento de la entidad que, a pesar de que el Estado Nacional aún mantenía un importante peso sobre su gestión, se acercaba más al de una petrolera privada común, que a aquel que le había caracterizado, hasta hacía bien poco.

Junto a las modificaciones en el mercado doméstico, el cambio también se notó en las relaciones internacionales de la compañía, caracterizadas -hasta entonces- por ser muy escasas y puntuales (YPF, 1995, p.7). La liberalización de las exportaciones, junto a la nueva estrategia de YPF, impulsaron significativamente los niveles de exportación de crudo sin elaborar³⁹¹, al tiempo que se asentaban las bases para hacer lo propio con el gas natural, desarrollando infraestructuras que darían sus frutos a partir de 1997. La internacionalización será otro de los frentes que abordará YPF tras la entrada de capital privado en la entidad, en sintonía con otras muchas firmas del sector, privadas o públicas, como la propia Repsol. En este sentido, en 1995, la empresa apostó por adquirir la petrolera internacional Maxus, la que sería la mayor operación de la entidad desde la privatización parcial en 1993. Esta acción le permitió internalizar en YPF las operaciones de Maxus en Indonesia, EEUU, Bolivia, Venezuela o Ecuador³⁹². Finalmente, la propia compañía reconocía, en su memoria anual de 1995, que YPF se estaba preparando para participar en futuras privatizaciones de petroleras estatales en la región, enumerando las ventajas competitivas con las que partía para tal empresa: conocimiento (geográfico y geológico), semejanzas culturales, tecnología y experiencia en privatización (YPF, 1995, pp. 7-8). En síntesis, junto a la entrada de capital privado y a las modificaciones en el sector de hidrocarburos, la empresa YPF había asumido otro rol bien distinto al que ejercía antes de los años 90. Esto fue evidente desde el primer momento en el que el capital privado entró a formar parte -y a dirigir- la compañía, incluso en el periodo en el cual el Estado Nacional mantenía un importante peso en la entidad. Al igual que ocurriera con Repsol en España, la gestión de la YPF privada se orientaba a consolidar la compañía en un entorno desregulado y cada vez más internacionalizado.

La continuidad del Estado en YPF será, sin embargo, relativamente breve. Apremiado por los efectos negativos del denominado efecto tequila, en 1995, se lanzó desde el Ejecutivo el proceso que terminaría con la enajenación total de la empresa. Ese año se sancionó la ley 24.474, por la cual el 20 por cien de las acciones en manos del Estado Nacional se transferían al Fondo Fiduciario para lograr financiación. Tres años después, en un contexto económico negativo que, en lugar de remitir, hacía aflorar, cada vez con mayor intensidad, los límites de la

391 El petróleo crudo pasó de venderse exclusivamente en el mercado argentino a convertirse en una de las mercancías más exportadas en los noventa, superando, en algunos años, a las commodities tradicionales del país. La relación exportación y extracción de petróleo se multiplicó unas 16 veces entre los años de la desregulación y 2001 (Mansilla, 2007, pp. 45-6).

392 La adquisición de Maxus equivalía a un 20 por cien de la explotación de gas y petróleo de YPF, y las reservas adquiridas en torno al 10 y 20 por cien, respectivamente (Barrera, 2014, pp. 245-6).

Convertibilidad, el ejecutivo abogó por desprenderse del 14,99 por cien de las acciones y destinar los ingresos a mejorar la precaria situación fiscal (Barrera, 2014, pp. 250-1). La venta se produciría a través de una oferta pública en la cual se había definido el precio de la acción en 38 dólares, un 30 por cien superior al precio de cotización del día en que se presentó (5 de enero de 1999). Este sobreprecio se justificaba, básicamente, por el acceso a dos puestos en la dirección que llevaba aparejado el bloque de acciones. Puede inferirse de este diseño, por consiguiente, que la oferta pública perseguía un accionista para YPF, por un lado, lo suficientemente solvente en lo financiero, y por otro, decidido a ejercer un rol activo en la gestión de la entidad. El 20 de enero se presentaron cinco ofertas³⁹³, pero únicamente la elaborada por Repsol aceptaba los 38 dólares por acción por el conjunto del paquete (14,99%), en un día que la acción cotizaba un 23 por ciento por debajo. Como resultado de esta operación, la empresa pasó a ser presidida por el español Alfonso Cortina.

El 29 de abril del mismo año, Repsol se lanzaría por el resto del capital social de la empresa (85,01%), ofertando 44,78 dólares por cada una de las acciones, cuando acaban de cerrar en el parqué un 25,4 por cien más barata. El pago de los 13.437.8 millones de dólares de la operación se abonarían al contado, lo que obligó a Repsol a contraer un préstamo en el mercado internacional por 16.000 millones de dólares. Entre los prestamistas, se encontraban las entonces accionistas de la entidad española BBV y La Caixa, además de una serie de bancos extranjeros (Goldman Sachs, Merrill Lynch, CitiGroup o UBS). Como resultado de ambas operaciones, Repsol controlaría a finales de año el 97,46 de las acciones de YPF, tras haber desembolsado unos 15.074,1 millones de dólares, en lo que supuso la mayor operación de IED española hasta la fecha. El Estado argentino también se deshizo de las pocas acciones que le quedaban después de la primera colocación de 1999, reteniendo únicamente mil títulos para hacer uso de la acción de oro (Barrera, 2014, pp. 252-3).

La adquisición de YPF obligó a Repsol a una profunda reestructuración organizativa, adoptando un organigrama similar al de sus competidores internacionales (Bosch Badía, 2008, p 217). No en vano, la nueva entidad Repsol-YPF pasó a ser la mayor empresa privada energética tanto de España como de América Latina, si bien buena parte de su peso se repartía entre España y Argentina. La internacionalización de la empresa, sin embargo, no se detendría ahí continuando con su expansión internacional, en sus primeros años muy concentrada en la región. A las motivaciones iniciales para la internacionalización de la compañía, se le sumaba la búsqueda de una mayor diversificación geográfica a través de la expansión en terceros países. La crisis económica de Argentina justificaba, más si cabe, esta nueva razón para su internacionalización, y reducir el riesgo país se convertía en un importante estímulo para una entidad tan concentrada en únicamente dos países.

En lo que a Argentina se refiere, la crisis de 2001 cambió drásticamente el escenario económico, como se mostró en el capítulo anterior. Junto a los profundos y perniciosos efectos sociales que generó, desde el punto de vista de la empresa el entorno económico en el cual debían desempeñarse su actividad también se alteró abruptamente. La salida de la Convertibilidad (y la

³⁹³ Además de Repsol, se presentaron la italiana ENI (del grupo de la británica BP y la estadounidense Amoco, fusionadas poco antes), la norteamericana CNG y el grupo local Pérez Compact (Barrera, 2014, p.252).

devaluación del peso que le siguió inmediatamente), desajustó los balances de las empresas acostumbradas a obtener ingresos en moneda equivalente al dólar. Otras medidas, como los derechos de exportación (comúnmente conocidas como retenciones) o la intervención de los precios internos, volvieron a activarse, en un intento desesperado por mitigar los efectos sociales y lograr estabilizar una macroeconomía en caída libre. Así, muchos de los incentivos para atraer capitales extranjeros en la década de los noventa, y que fueron señalados en el capítulo anterior, desaparecieron de un día para el otro, en un contexto, además, de profunda depresión económica que afectaba a las empresas por múltiples frentes.

Como cualquier otra empresa capitalista, Repsol-YPF procuró capear el temporal buscando minimizar los efectos de la nueva coyuntura adversa. En adelante, la expansión de Repsol-YPF se centraría, sobre todo, en terceros países. En 2001, eleva su presencia en Brasil de la mano de Petrobras con quien intercambia activos, recibiendo 240 estaciones de servicio y el 30 por cien de la refinería REFAP, convirtiéndose en la segunda petrolera integrada en aquel país y donde incrementará sus inversiones en el futuro. Regiones como Norte de África, Caribe, Norte de América, Rusia o Asia Central recobraban interés dentro de la política de diversificación geográfica asumida por la entidad a partir de 2005 (véase más adelante la tabla 9.4).

En síntesis, tras la consolidación en el mercado español y, poco después, en Argentina como empresa líder del sector, el grupo reorientó su estrategia en favor de profundizar la integración vertical, incorporando, eso sí, nuevos territorios a la cartera de negocio en la búsqueda de consolidar la compañía en términos globales, más diversificada geográficamente y con una mayor capacidad para mantener y ampliar nuevos mercados. En el mismo sentido que las empresas manufactureras fragmentan sus procesos productivos entre las diferentes filiales, las principales ETN del sector de hidrocarburos han ido reforzando la integración vertical de actividades *upstream* y *downstream* entre diferentes territorios, garantizándose un número mayor de reservas para la explotación, producción y la comercialización, desde una perspectiva cada vez más integrada y territorialmente más diversificada.

La actividad de la compañía en Argentina estuvo condicionada, a su vez, por la evolución socioeconómica del país. Junto al abandono de la Convertibilidad, mediante la Ley de Emergencia pública y Reforma del Régimen Cambiario (25.5.561/02), el gobierno impuso una serie de medidas para reequilibrar las cuentas fiscales y estabilizar la macroeconomía. Algunas de esas medidas afectaban directamente a las empresas extranjeras. Por ejemplo, las tarifas de los servicios públicos operados por empresas recientemente privatizadas fueron sometidas a nuevas regulaciones que congelaban las tarifas al tiempo que dejaban de estar vinculadas al dólar. Asimismo, se recuperaron o, en su caso, incrementaron los derechos de exportación, que pasaron a ser una fuente de ingresos fundamental para el sostenimiento de las cuentas públicas³⁹⁴. En el ámbito de los hidrocarburos, se dieron ambos fenómenos. Por un lado, se

³⁹⁴ Solo en lo que se refiere a la exportación de hidrocarburos y sus derivados, la recaudación por derechos de exportación se multiplicó por más de 7 entre 2003 y 2011, pasando de 1.312 a 10.085 millones (Pérez Roig, 2020, p. 532-3). En la década de los noventa se mantuvo el precio del petróleo relativamente barato, disparándose con la llegada del nuevo siglo, cuando el precio del barril de petróleo se incrementó significativamente, pasando de 20 USD/bbl en 2002 a 150 USD/bbl a mediados de 2008 y estabilizándose en torno a 100 USD/bbl en 2010 (Margulis *et al*, 2011, p. 12). Los derechos de exportación, conocidos en el país como retenciones, se fijaron en un 20% para la exportación de petróleo y un 5% para el gas. En

congelaron las tarifas en boca de pozo y las tarifas finales y, por otro, se incrementaron los problemas para la exportación, tanto de gas natural como de crudo y sus derivados, además de mantenerse los derechos de exportación elevados. Esta política intervencionista no solo se acotó al periodo de crisis, sino que los sucesivos gobiernos Kirchneristas se resistieron a abandonarla durante el rápido crecimiento económico que le siguió a la debacle de 2001 y 2002 (Kulfas, 2016, pp. 168-202).

El nuevo escenario generó grandes tensiones entre el gobierno y las empresas energéticas, en general, y Repsol-YPF, en particular, que veía como el precio internacional se alejaba significativamente del precio doméstico al cual le retribuían. Asimismo, unos precios deprimidos e intervenidos no auguraban un entorno atractivo para fomentar la inversión. Tampoco ayudaba, en este sentido, una geología no tan favorable como la de los países petroleros, lo cual incrementa el riesgo geológico encareciendo los proyectos de exploración. La entrada de capitales privados en el sector, a partir de principios de los noventa, incrementó significativamente la extracción tanto de gas como de petróleo, pero lo hizo a costa de la sobreexplotación de yacimientos que, casi en su totalidad, habían sido descubiertos por YPF antes de su privatización. Así, los incrementos en la producción, elevados durante los años noventa³⁹⁵, se hicieron en detrimento del horizonte de reservas, que crecía a menor ritmo y comprometía el autoabastecimiento a medio y largo plazo (Margulis *et al*, 2011, pp. 6-9). La desregulación de 1992 en el gas, y de 1993 en el petróleo, confeccionó este escenario que, además, permitió que el gas y el petróleo pudieran exportarse, toda vez que el mercado interno estuviera autoabastecido³⁹⁶, lo que explicó en buena medida el incremento de la producción durante la década de los noventa. La creciente explotación de las reservas, y la cada vez menor exploración, derivaron en una maduración de los pozos en activo al tiempo que la recuperación de la economía elevaba la demanda energética, ejerciendo mayor presión sobre la oferta. Esta coyuntura incidía en las relaciones entre la empresa principal del sector, Repsol-YPF, y el gobierno nacional, siendo cada vez más tensas.

En estas condiciones, las relaciones entre el gobierno y la empresa petrolera tuvieron dos momentos importantes. El primero de ellos fue en 2008, año en el cual se buscó la *argentinización* de la empresa YPF. Un año antes, el Grupo Repsol-YPF había reorganizado su organigrama agrupando bajo la Dirección General de YPF toda la actividad tanto *upstream* como *downstream* en Argentina y separándolo del resto del negocio global. Esta modificación daba pie a la entrada de capital local a la propiedad de YPF y, de acuerdo con el gobierno, en febrero de 2008, el Grupo Petersen pudo adquirir un 14,9 por cien de la compañía, al que le sumaría

2004, se elevaron a 25%, aunque pocos meses después se implementó un sistema de retenciones móviles, con un mínimo de 25% y un máximo del 45% (dada la escalada del petróleo, en la práctica, se aplicó el más elevado dado que gravaba a partir de los 45 USD/bbl). Con el ánimo de animar a la producción local, la exportación de productos derivados del petróleo fue gravada en un 5% (Mansilla y Perrone, 2010, p. 33).

³⁹⁵ La extracción petrolera creció entre 1990 y 1998, año récord, en torno al 76%. La producción de gas marcó su máximo en 2004, tras un elevado crecimiento desde la transformación del mercado en 1992 (Margulis *et al*, 2011, p. 7).

³⁹⁶ Antes de la desregulación, la exportación de hidrocarburos sin procesar estaba prohibida y, tras las reformas en el sector a principios de los noventa, el gobierno mantenía la capacidad de limitar las exportaciones, siempre y cuando el autoabastecimiento estuviera en peligro.

otro 0,56% a finales de ese mismo año. En 2011 compró otro 10 por ciento adicional, logrando acaparar un cuarto de la propiedad de YPF (25,46%). Cerca de la mitad de esta operación se financió con un préstamo del vendedor (*vendor's loan*), esto es, financiado en parte por la propia Repsol, y el resto se haría mediante préstamos bancarios (Credit Suisse, Goldman Sachs, BNP e Itau) que quedarían sujetos a un elevado reparto de dividendos para su devolución. El gobierno argentino, que dio su visto bueno a la operación, por su parte, se comprometió a permitir incrementos tarifarios, como llevaba reclamando la compañía desde hacía tiempo³⁹⁷. A pesar de la entrada de capital argentino, sin embargo, la política inversora de Repsol-YPF no varió su rumbo que, por otro lado, se asemejaba a la de sus competidores en el país. La producción de petróleo y gas siguió su ritmo descendente: entre 2002 y 2011 la entidad Repsol YPF había pasado de una cuota de mercado de 45,2 por ciento a un 33 por ciento y en el gas del 29,6 por ciento al 22,5 por ciento (Pérez Roig, 2020, p.532). Junto a las condiciones de mercado, la presión sobre los dividendos, pactados a partir de la entrada del Grupo Petersen, no contribuían a ensanchar el margen para la inversión y, muy por el contrario, se tradujo en un mecanismo para transferir prácticamente el conjunto de los beneficios a sus accionistas.

La argentinización de la compañía, en efecto, no había logrado remitir los problemas previos y los reclamos, tanto de la compañía como del gobierno, seguían en su estado original. Durante ese tiempo, sin embargo, la compañía anunció un importante hallazgo en los yacimientos de Vaca Muerta. En 2010, el gobierno de la Provincia de Neuquén, donde se encuentra el yacimiento, anunció la existencia de gas no convencional equivalente a dos veces el de Loma de La Lata (principal yacimiento del país que impulsara la explotación del gas natural en Argentina a finales de los setenta). Repsol-YPF, con importantes reservas en la cuenca, comunicó el 7 de noviembre el mayor descubrimiento de la historia de la compañía en hidrocarburos no convencionales que, según sus propias estimaciones, equivalían al conjunto de reservas probadas en posesión de la empresa en aquel momento. Además, aún quedaba por explorar más de la mitad del área, por lo que aquellas estimaciones podrían quedarse cortas, como así ocurrió cuando, poco antes de la expropiación, en febrero de 2012, Repsol-YPF reveló que los 927 millones de barriles, anunciados en el comunicado anterior, se elevaban a 22.807 barriles equivalentes de petróleo (Bonney, 2016, p. 48). De confirmarse este hallazgo, se estaría ante el mayor yacimiento del país.

La explotación de un área de semejante magnitud, sin embargo, requería de una enorme inversión, y Repsol-YPF la condicionaba a una nueva política de precios y a garantías institucionales que no pusieran en peligro las inversiones requeridas. El gobierno, por su parte, persistía en su modelo de 2002, manteniendo las retenciones y controlando que los precios no se dispararan en un contexto con precios internacionales muy altos, al tiempo que le recriminaba la demora de la explotación de Vaca Muerta que podía poner fin al déficit

³⁹⁷ Las resoluciones 328/2008 y 356/2008 descongelaban los precios de gas que estaban fijados desde 2001 (Mansilla y Perrone, 2010, p. 102). Los precios en boca de pozo también fueron incrementados.

energético que mantenía el país³⁹⁸. Según el ejecutivo, expresado en el Informe Mosconi³⁹⁹ elaborado conjuntamente por los ministerios de Planificación y de Economía en 2012, acusaba a la petrolera de emplear los anuncios de Vaca Muerta más bien como reclamo para atraer otros capitales, aludiendo al enorme potencial que ofrecía su posición en la zona. Esta acusación, según el informe citado, sería consecuente con la estrategia que implementó en Argentina tras adquirir YPF en 1999, más centrada en obtener recursos rápidos para financiar su expansión en el exterior que en hacer frente a las necesidades energéticas del país. El informe concluía, en este sentido, acusando a Repsol de depredar los recursos hidrocarburíferos de Argentina, con una visión de corto plazo y con el objetivo de financiar su expansión en terceros países mediante constantes y elevados giros de utilidades generados en el país y transferidos a la casa matriz (Ministerio de Planificación, 2012, pp. 84-5).

Finalmente, en mayo de 2012, el Congreso argentino expropió el 51 por cien de las acciones de YPF (Ley 26.741 de Soberanía Hidrocarburífera) de Repsol, dejando a la compañía española con apenas el 6,4 por cien de las acciones de la entidad. Las acciones expropiadas pasaban en un 51 por cien al Estado Nacional, y el resto quedaban en manos de las diez provincias que integran la Organización Federal de Estados Productores de Hidrocarburos (OFEPHI)⁴⁰⁰. La expropiación permitió a YPF continuar como una sociedad anónima abierta, acotando la intervención estatal únicamente a la entidad, sin barajarse una vuelta al escenario previo a la privatización del sector. En este sentido, la propia ley reconocía la posibilidad de acuerdos, alianzas o *join ventures* con otras empresas privadas del sector, consciente de la necesidad de capital y tecnología para afrontar los nuevos retos que se abrían con la explotación de Vaca Muerta. El conflicto generado luego de la expropiación, sin embargo, deterioró las relaciones con los inversores extranjeros del sector, por lo que el gobierno decidió promulgar en julio de 2013 un polémico Régimen de Promoción de Inversión para la Explotación de Hidrocarburos, más laxa con el capital privado y que recogía algunos de sus reclamos desde el fin de la Convertibilidad⁴⁰¹. A pesar de haber

³⁹⁸ El gobierno acusaba a la petrolera española de que los 300 millones de dólares invertidos en la zona, suponían una cifra, a su entender, “irrisoria”, más si se comparaba con los 1.000 millones de dólares invertidos por la entidad en EEUU, también en hidrocarburos no convencionales en esos años. Tampoco entendía la demora de la petrolera española por empezar a explotarla, dado que las características geológicas favorables de la zona eran de sobra conocidas desde hacía tiempo (Ministerio de Planificación, 2012, p. 79).

³⁹⁹ El Informe lleva el nombre del General Enrique Mosconi, quien fuera el primer presidente de YPF entre los años 1922 y 1930, y está firmado por los entonces ministros de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, Julio de Vido, y el viceministro de Economía y Finanzas Públicas Axel Kicillof. El texto critica la evolución de Repsol en el país, a la que acusa de reducir la inversión, liquidar la empresa y activos internacionales de YPF, delinear Vaca Muerta con el objeto de venderla en lugar de explotarla, y perseguir una estrategia de corto plazo de maximizar las ganancias para financiar la expansión de la entidad en terceros países.

⁴⁰⁰ Los diez estados provinciales miembros son: Formosa, Jujuy, Salta, Mendoza, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

⁴⁰¹ Este régimen (Decreto 929/2013) se conocerá popularmente como la Ley Chevron porque partía de una negociación previa del Gobierno con la petrolera estadounidense, que había hecho caso omiso a las amenazas de Repsol y desde el primer momento se abrió a negociar con las autoridades argentinas. Entre las novedades, sobresalen los permisos exportar el 20% de su producción de hidrocarburos libres de derechos de exportación, y la libre disponibilidad del total de las divisas resultado de esas ventas para aquellos proyectos de más de 1.000 millones de dólares de inversión materializada en los primeros cinco años (Bonnefoy, 2016, p. 63).

adquirido la principal empresa petrolera que operaba en el país, el Estado reconocía -mediante la promulgación de un nuevo marco regulatorio significativamente más favorable para los inversores privados- la insuficiencia de los recursos estatales para afrontar las inversiones de largo plazo que se requerían para la explotación de las reservas de hidrocarburos no convencionales de Vaca Muerta⁴⁰² (Bonnetoy, 2016).

Las reacciones a la expropiación de YPF sobrepasaron al conflicto abierto entre Repsol y las autoridades argentinas, implicando la condena de buena parte de la comunidad internacional, abarcando desde el gobierno español hasta representantes de la UE y EEUU. De acuerdo con la reacción de muchas empresas extranjeras ante el fin de la Convertibilidad, Repsol también acudió al CIADI, el organismo de intermediación de conflictos, para denunciar y reclamar una indemnización por lo que consideraba una medida arbitraria y discriminatoria. Asimismo, la petrolera española envió sendas comunicaciones al resto de competidoras, advirtiendo de posibles demandas judiciales si negociaban con el gobierno argentino la explotación de los yacimientos de Vaca Muerta en la cual YPF mantenía la titularidad. Medida que materializó cuando supo de las negociaciones abiertas entre el gobierno y las compañías Bidas o Chevron para emprender proyectos conjuntamente en la zona. El potencial de los recursos encontrados en Vaca Muerta, sin embargo, era demasiado goloso como para que las empresas petrolíferas se autolimitasen a participar en él y, aunque inicialmente el acuerdo parecía alejado, la presión de Pemex, accionista de Repsol, y con intereses obvios por participar en la explotación del yacimiento, logró que la petrolera española alcanzara un acuerdo con el gobierno. Sería la propia compañía mexicana la que organizara la reunión en Buenos Aires en la cual ambas partes llegaron a un acuerdo.

Su ratificación por el Consejo de Administración de Repsol, con la firma del denominado Convenio de Solución y Avenimiento de Expropiación, en febrero de 2014, despejaba el horizonte de un conflicto iniciado dos años atrás. Entre sus puntos clave, el acuerdo incluía una compensación de 5.000 millones de dólares, aproximadamente, la mitad de lo exigido inicialmente por la compañía, y la retirada de la entidad española del procedimiento abierto en el CIADI y de cualquier otra acción judicial contra el gobierno u otras entidades sobre este particular (Bonnetoy, 2016). En mayo de ese mismo año, Repsol se retiraría por completo de YPF desprendiéndose de las últimas acciones que aún mantenía en su poder (1.311,3 millones de dólares por el total 12,34% vendidas en varias rondas), e intercambiando los bonos recibidos por la compensación por un importe que rondaría los 5.000 millones de dólares. Entre la venta de las acciones y los bonos, Repsol completaba su retirada de Argentina ingresando un total de 6.309 millones de dólares⁴⁰³. El acuerdo entre ambas partes despejó el camino para la explotación del yacimiento de Vaca Muerta, e, inmediatamente, YPF empezó a recibir

⁴⁰² Debe tenerse presente que la extracción de hidrocarburos no convencionales exige mayores costes para su extracción comparado con los convencionales, de manera que aquellos necesitan de unos precios internacionales elevados para una explotación rentable. En el caso de la explotación de Vaca Muerta, por ejemplo, se estima que el precio internacional debe rondar los 80 dólares para garantizar un desarrollo viable (Mercante, 2015, p. 188).

⁴⁰³ Miguel Jiménez, artículo "Repsol se desvincula por completo de Argentina con su salida de YPF", El País, 23 de mayo de 2014. Disponible en el siguiente enlace: https://elpais.com/economia/2014/05/23/actualidad/1400839173_922748.html

numerosas solicitudes de petroleras internacionales para colaborar en la explotación del jugoso yacimiento; entre ellas, firmas tan importantes tales como las estadounidenses ExxonMobil, ConocPhillips, Anadarko Petroleum y Southwestern Energy, junto a las británicas BP, la italiana INI, la rusa Gazprom, la china CNOOC o la malaya Petronas (Bonney, 2016, p. 66).

9.2.3.1.2. Iberia. Origen, privatización e internacionalización

Del desmantelamiento del INI nacieron otras dos grandes empresas, Iberia y Endesa, con importante protagonismo en los noventa en Argentina. A diferencia del Grupo Repsol, sin embargo, ambas compañías han perdido la condición de empresa independiente y, a pesar de que mantienen la marca, forman parte de grupos empresariales liderados por compañías extranjeras. La británica British Airways para el caso de la aerolínea española y la italiana Enel en cuanto a la eléctrica. Antes de llegar a este desenlace, sin embargo, ambas compañías desembarcaron en Argentina procurando reproducir el patrón de la petrolera española que, puede sintetizarse a través de la secuencia de consolidación, internacionalización y privatización de la compañía.

En referencia a Iberia, los antecedentes de la aerolínea se remontan a 1926, cuando la compañía alemana Lufthansa fundó Aero Lloyd España, filial con la cual pretendía introducirse al incipiente mercado español de aviación. La industria aeronáutica, tanto en la producción de aeronaves como en el transporte aéreo, estaba por aquel entonces dominado por capitales franceses, británicos y alemanes que pujaban fuertemente por posicionarse también más allá de sus fronteras. La recién creada filial alemana quiso, con este movimiento, optar a la concesión de la ruta aérea para unir las capitales de Barcelona, Madrid y Lisboa en disputa con inversores franceses. Dado que operaría también en Portugal, en noviembre de ese mismo año consideró oportuno renombrar la compañía como Iberia, renunciando al término *español* de su denominación. Finalmente, en junio del año siguiente, la compañía quedaría constituida como una entidad española, dado que la mayoría del capital y el conjunto del Consejo de Administración eran de origen nacional. En la práctica, sin embargo, la recientemente creada sociedad quedaba supeditada a la aerolínea alemana quien, además de ejercer su control gerencial, también se aseguraba el suministro de aeronaves y equipos necesarios para el desarrollo de su actividad (Vidal Olivares, 2008, pp.44-8).

Inspirado en los modelos de Italia, Alemania o Francia, la Dictadura de Primo de Rivera quiso vincular el desarrollo de la industria aeronáutica a la industria nacional, de manera que sus diferentes eslabones fueran todos de origen español. Dadas las limitaciones del país, en 1929 se optó por crear CLASSA (Compañía de Líneas Aéreas Subvencionadas S.A.) entidad bajo la cual se agruparían buena parte de las empresas activas en el sector aeronáutico, desde la producción hasta el transporte aéreo. Poco después, con la llegada de la Segunda República, el Estado se apropió de dicha compañía, renombrándola como LAPE (Líneas Aéreas Postales Españolas) y que seguiría operando hasta diciembre de 1936. Con el inicio de la Guerra Civil, se reactivó la actividad de Iberia que, a pesar de haber formado parte de CLASSA, no había perdido su condición de empresa independiente. Así, en 1937, la aerolínea retomó el vuelo en la zona controlada por el bando franquista, gracias al acuerdo alcanzado con Lufthansa que, una vez

más, sería quien suministraría los aviones, materiales y todo tipo de servicios necesarios para la navegación (Vidal Olivares, 2008, pp.48-9).

Esta estrecha relación entre el bando vencedor y los dirigentes de la Alemania nazi no facilitaría la nacionalización de la aerolínea una vez concluida la guerra. A pesar de ello, el Régimen franquista tenía suficientes elementos como para disponer de una empresa estatal de aviación, muy común para entonces en un sector que, precisamente, iba configurándose en torno a una compañía de bandera por país y que, por lo general, serían de propiedad estatal⁴⁰⁴. Aun así, la nacionalización de Iberia se prolongó unos años, tras una primera intervención del Estado, a través de la Ley de 7 de julio, con la cual se adjudicó el 51 por cien de la compañía, quedando el resto en manos de inversores privados. Bajo esta forma de compañía mixta, continuó operando distintas rutas hasta 1942, cuando la escasez en el suministro de combustible, la condenaría a la inactividad. Un año después, la aerolínea retomaría el vuelo, pero esta vez el Estado había adquirido el 100 por cien del capital de la entidad (Decreto 17 de noviembre de 1943) y se disponía a integrarla en el INI (Martín Aceña y Comín, 1991, p. 242). A partir de su integración en 1944, hasta su privatización en 1999 y 2001, Iberia ha formado parte del sector público empresarial español asumiendo las tareas del transporte aéreo.

Luego de incorporarse a la estructura del INI, la compañía pudo disponer de recursos y de un plan de actuación que le permitiría explotar casi en exclusividad el mercado aeronáutico español. Por un lado, la configuración del tráfico internacional a través de compañías de bandera le permitía explotar la ruta de manera exclusiva -junto con su contraparte extranjera- en un mercado fuertemente regulado por la IATA. En el mercado interno, por su parte, la competencia en los vuelos regulares no sería mucho mayor dado que, básicamente, se distribuían el mercado entre Iberia y Aviaco, una aerolínea, de mercancías y pasajeros, fundada en Bilbao en 1948, pero que poco después sería participada por el propio INI (1954) para coordinar desde la institución pública la distribución del mercado doméstico entre ambas firmas.

En su interesante obra sobre la compañía, Javier Vidal Olivares (2008) identifica dos periodos en torno a la evolución de Iberia mientras esta fue parte del sector público, ambos condicionados por la evolución de la propia empresa como por coyunturas económicas y políticas nacionales e internacionales. En referencia a la empresa, la entrada en el INI supuso la vuelta a los resultados positivos, permitiéndola consolidarse en el mercado nacional y abrir sus primeras rutas en el exterior. Al calor de la expansión internacional del sector terminada la Segunda Guerra Civil,

⁴⁰⁴ A partir de la posguerra de la Segunda Guerra Mundial, la aviación mundial en creciente expansión se configuró en torno al denominado "Las Cinco Libertades" y el marco regulatorio acordado en la IATA (*International Air Transport Association*) por la cual las aerolíneas catalogadas como de bandera, se reservaban el tráfico regular entre sus países y el resto. Por lo general, cada país tenía una aerolínea de bandera y, como se señaló, lo habitual era que fueran de propiedad estatal. Además de la propia configuración singular del sector, el propio modelo de desarrollo *autárquico* implementado por el primer franquismo, impulsaba el desarrollo de una industria nacional de aviación que difícilmente podría entenderse sin una aerolínea con participación estatal. Otro elemento, para nada desdeñable en favor de una entidad estatal, nacía, a su vez, de la necesidad de garantizar la presencia española en las colonias que aún mantenía en el Sahara Occidental y Guinea Ecuatorial, así como en el protectorado en Marruecos (Vidal Olivares, 2008, p. 50). Debe considerarse que, en el desarrollo inicial de la aviación mundial, era habitual que la influencia de los aspectos políticos (diplomáticos, de imagen internacional de país, etcétera) pesara más en la toma de decisiones que los meramente mercantiles o económicos.

Iberia fue consolidando sus conexiones con Europa occidental y abriendo nuevas rutas con América, algunas de las veces, guiado más por motivaciones políticas que comerciales. Durante sus primeros años, las rutas americanas⁴⁰⁵ fueron el sostén del conjunto de la actividad de la empresa, dado que el resto de mercados español y europeo, no ofrecían grandes rendimientos. La reorientación de la política económica española a partir de finales de los cincuenta, sin embargo, mejoró la demanda del mercado nacional y, sobre todo, incorporó un nuevo fenómeno en el mercado europeo que sería crucial para el despegue definitivo de la aerolínea: el turismo de masas. Su entrada y rápida explotación en la costa española, en efecto, permitieron a Iberia aprovechar su posición en el mercado nacional y capitalizar buena parte del extraordinario flujo de pasajeros provenientes mayormente del centro y norte europeo⁴⁰⁶. El incremento de esta demanda, muy concentrada entre los meses de abril y octubre, atrajo nuevos competidores al sector, generalizándose los vuelos no regulares (*charter*), organizados en función de los picos de demanda estacionales y con tarifas inferiores a las acordadas en el marco de la IATA a la que estaban sujetas las compañías de bandera. Esta creciente competencia⁴⁰⁷, sin embargo, no impidió que Iberia acelerase su progresión, llevando a la entidad a su mayor época de esplendor corporativa entre los años 1964 y 1975 (Vidal Olivares, 2008, pp. 54-6). Estos años de bonanza permitieron a Iberia abrir nuevas rutas y mejorar frecuencias allá donde ya operaba, intensificando su presencia en el exterior, particularmente, en el continente americano.

La primera gran crisis de la compañía coincidiría con el fin del Régimen franquista, tras una brusca subida de los precios del petróleo, afectando gravemente al conjunto del sector y también a la propia Iberia, a partir del cual, empezaría a aflorar algunos excesos de capacidad acumulados tras la década boyante de la entidad. Por un lado, el conjunto de elementos favorables que había impulsado a la aerolínea hasta entonces parecían haber llegado a su fin. El país, por ejemplo, transitaba por un cambio de régimen aquejado además de una profunda crisis económica. El mercado aeronáutico internacional, por su parte, sufría enormemente por el elevado coste del combustible, avanzando sobre un nuevo modelo organizativo, más abierto y desregulado, que amenazaba a las aerolíneas de bandera con la pérdida de la exclusividad sobre las rutas exteriores. Este contexto adverso, tanto a nivel nacional como internacional, generó que Iberia pasará abruptamente del apogeo a los resultados negativos, obligándola a transitar

⁴⁰⁵ Iberia, unía regularmente durante los años 50 Madrid con Nueva York (tres veces por semana) y La Habana, San Juan de Puerto Rico, Caracas, Bogotá, Rio de Janeiro, Montevideo y Buenos Aires.

⁴⁰⁶ La dimensión del *boom* turístico puede medirse con la evolución de los pasajes procedentes de Europa, que entre los años 1960 y 1972 llegó a duplicarse, pasando del 16% del total al 32% (Vidal Olivares, 2008, p. 69). Medido en términos absolutos, Iberia pasó de transportar 2 millones de europeos en 1966 a casi 6 millones en 1970, colocándose a la altura de importantes competidoras como Alitalia o Air France (Vidal Olivares, 2008, p. 78).

⁴⁰⁷ La mayoría de los vuelos no regulares fueron operados por compañías extranjeras que buscaban aprovechar el creciente flujo de turistas desde sus países de origen hacia España. El INI tampoco se quedó parado y supo sacar provecho del auge de este segmento encomendando a Aviaco la tarea de competir en el mercado *charter*. Tal era la efervescencia turística que se permitió incluso el nacimiento de la aerolínea española privada Spantax tolerada, eso sí, por la estrecha relación que unía al grupo promotor con el Régimen (Vidal Olivares, 2008, p. 55).

por uno de sus momentos más críticos como organización que se prolongará por unos diez años⁴⁰⁸.

Ante el cambio de escenario y la precaria situación de Iberia, el INI optó por replegar la compañía en torno a sus operaciones más rentables y buscar adaptarla a las nuevas circunstancias. La estrategia, probada en otras empresas del grupo, como Repsol, de sanear la entidad, aumentar su tamaño y abordar una posterior privatización e internacionalización, ganaron fuerza una vez se analizaron la situación de la entidad, así como la propia evolución del sector aeronáutico mundial. Entre otras medidas, en 1984, el INI amplió el capital social de Iberia por valor de 90.000 millones de pesetas, algo más de las pérdidas acumuladas entre los años críticos (84.169 millones entre 1979-1984). La inyección de capital, junto al incremento de la demanda a partir de 1988, permitieron a Iberia recobrar cierto optimismo para encarar la posibilidad una estrategia que le permitiera aumentar su tamaño corporativo lo suficiente como para hacerla competitiva en el nuevo escenario de la aeronavegación (Vidal Olivares, 2008, p. 233).

La crisis del petróleo removió los cimientos que sostenían al transporte aéreo en su conjunto, afectando negativamente al ritmo de expansión acelerada que vivía el sector desde finales de la Segunda Guerra Mundial. En 1980, por ejemplo, todas las compañías aéreas registraron pérdidas en sus balances y, aunque la mayoría de las aerolíneas de bandera seguían siendo de capital público, los gobiernos empezaron a buscar alternativas para aligerar la carga de su mantenimiento⁴⁰⁹. Asimismo, el mercado europeo se encontraba en plena transición hacia la formación del mercado único, fomentando cada vez con mayor énfasis, una regulación integradora y propia entre los estados miembros de la que tampoco escaparía el sector aéreo. Una muestra de ello, por ejemplo, es el consentimiento de la UE a permitir las fusiones y adquisiciones entre aerolíneas europeas, con el único requisito de que la sede de la nueva entidad se radicara en suelo comunitario⁴¹⁰. Esta medida abría la posibilidad de adquirir

⁴⁰⁸ Una tormenta perfecta sobrevoló sobre Iberia a mediados de los setenta en adelante. Por un lado, los bruscos incrementos del carburante (en 1974 y 1979), por otro, el peso de la deuda por la renovación de la flota contraída en los años de bonanza. Por si fuera poco, la competencia de los vuelos no regulares era cada vez mayor, contribuyendo ahora sí, al deterioro de los resultados de Iberia. En este sentido, la expansión de los vuelos a demanda (*charter*), por ejemplo, asestaron un duro golpe haciéndola perder más de 2 millones de pasajeros (1979-1984), a pesar de que la entrada de turistas al país se mantenía relativamente estable. En apenas diez años, entre 1970-1980, los vuelos *charter* duplicaron el transporte de pasajeros de 10 a 20 millones, lo cual refleja la dimensión de la expansión de este tipo de vuelos. La cuenta de resultados de la compañía se vio significativamente agravada -en 1983 los recursos propios apenas alcanzaban a cubrir el 10% - y solo pudo revertirse tras el abandono de las rutas menos rentables a mediados de los 80, cerrando las conexiones con la India, Oriente Próximo y Japón y retirándose de parte de las líneas africanas (Vidal Olivares, 2008, pp. 57-8).

⁴⁰⁹ Durante los años ochenta algunas aerolíneas de bandera estatales empezaron a incorporar accionistas privados para relajar el peso sobre las cuentas públicas o a externalizar servicios a empresas privadas. En 1986, por ejemplo, el gobierno holandés redujo su participación en KLM del 55% al 39%, un año después el gobierno alemán aprovechó una ampliación de capital en Lufthansa para reducir su porcentaje del 91% al 76% o el gobierno del Reino Unido directamente privatizó por completo su aerolínea de bandera entre los años 1987 y 1989. Otro tanto ocurría en el resto de continentes (Thwaites, 2001, pp. 43-5).

⁴¹⁰ La salida de Gran Bretaña de la UE ha generado una serie de problemas en este sentido dado que los capitales británicos han dejado de considerarse como comunitarios y en caso de falta de acuerdo en el Brexit, las aerolíneas podrían perder sus derechos de vuelo en el espacio comunitario. Esto afectaría a la propia Iberia, que forma parte del holding IAG, junto British Airways -entidad a la que se fusionó en 2011- además de Aer Lingus y Level y Vueling. Ante la amenaza de falta de acuerdo, Iberia -junto al gobierno

compañías europeas, lo que generó temor en muchas aerolíneas medias y pequeñas que veían comprometida su supervivencia como organización (Vidal Olivares, 2008, p. 234). La integración y desregulación de un sector altamente protegido hasta hacía bien poco y, por su naturaleza, muy internacionalizado, presagiaba una rápida transición hacia una morfología empresarial muy concentrada en pocos y muy grandes grupos aéreos, ya fuera a través de alianzas voluntarias o mediante cambios de propiedad menos amistosas como las fusiones o adquisiciones⁴¹¹. La política de cielos abiertos que impulsará EEUU a partir de 1978, y que progresivamente se irá implantando en el mundo a través de acuerdos bilaterales con este país, transformaron radicalmente aquel sector regulado diseñado en el marco de la IATA a mediados de los cuarenta. En el caso europeo, sin embargo, si bien no compartía por completo el entusiasmo liberalizador estadounidense, el mismo proceso de integración europea la empujaba, como ocurría en resto de áreas, en ese mismo sentido, aunque, inicialmente, quedara acotado al espacio comunitario. Estos profundos cambios a nivel internacional como europeo, llevaron a la dirección de Iberia a abogar por relanzar la compañía en el exterior, para hacer frente a los movimientos corporativos esperados ante un nuevo escenario más competitivo. La gran amenaza a principios de los noventa procedía de las aerolíneas europeas de mayor dimensión, por lo que Iberia consideraba imprescindible mejorar su participación en aquellos mercados en los cuales se encontraba mejor posicionado, obtenía mayores rendimientos o manejaba mejores expectativas de negocio futuro. Para la aerolínea española, los mercados a reforzar no eran otros que los latinoamericanos⁴¹².

De esta manera, después del intento de la década dorada de Iberia en los sesenta, la aerolínea española volvía a concentrar buena parte de sus esfuerzos en la región latinoamericana, donde aún mantenía una fuerte presencia estratégica. En esos treinta años, sin embargo, los cambios habían sido significativos, de manera que para entonces ni la situación del sector aeronáutico en general, ni de la propia compañía en particular, se asemejaban a la anterior. Aun así, la posibilidad de consolidarse como enlace destacado entre ambos continentes mantenía su

español- está dando pasos para demostrar su *españolidad*. Véase, entre otros, los artículos periodísticos de Cristina Delgado (2019), *Iberia alega que está controlada por El Corte Inglés para defender su españolidad ante el Brexit*, disponible en el siguiente enlace de El País:

https://elpais.com/economia/2018/12/30/actualidad/1546194691_522585.html.

⁴¹¹ Inmediatamente a la liberalización en EEUU, además de duplicarse el pasaje entre 1977 y 1986, el mercado quedó concentrado en torno a tres grandes grupos -United, Texas y American- al tiempo que muchas de las pequeñas compañías activas hasta entonces fueron absorbidas o directamente desaparecieron. A comienzos de los noventa, estos tres grupos estadounidenses habían extendido su presencia fuera del país conformando en torno a ellos otras tantas alianzas junto a las principales compañías aéreas internacionales: El Grupo Apollo, liderado por United, pero formado también por KLM, British Airways o Alitalia, entre otras; el Grupo *System One*, liderado por Texas, pero formado por Air France, SAS, Iberia Lufthansa, entre otras; y, finalmente, el Grupo Sabre, liderado por American, con la presencia también de Japan Airlines (Thwaites, 2001, pp. 42-5). A pesar de que estas alianzas cambiarán de miembros y de nombres en adelante, la desregulación y liberalización del sector del transporte aéreo derivó, como cabía esperar, en un mercado configurado en torno a unos pocos grupos integrados por las principales aerolíneas.

⁴¹² Miguel Aguiló, presidente de Iberia, se expresaba así de contundente ante los accionistas en 1990: “Aunque la previsible evolución del mercado, propiciadora de un esquema de fusiones de líneas aéreas, Iberia necesita expandirse a nuevos mercados que doten de un mayor valor añadido para competir con las grandes líneas aéreas europeas, lo que se ha intensificado recientemente con su participación en el capital social de algunas compañías aéreas iberoamericanas” (Vidal Olivares, 2008, p. 234).

vigencia y seguía resultando sumamente sugerente para la aerolínea española. Iberia consideraba, además, que el nuevo escenario exigía nuevas formas en la implantación de la aerolínea en la región, pero el carácter estratégico de la región, así como su función de enlace entre ambos continentes, seguía tan vigente como antes.

Siguiendo la andadura de Repsol -y otras empresas públicas y no públicas-, Iberia retomaría con fuerza su expansión en los principales países latinoamericanos, pero a diferencia de la primera intentona, durante los años noventa, la internacionalización no pasaría por alcanzar acuerdos preferenciales, sino por avanzar en la transnacionalización de la aerolínea. De acuerdo con los tiempos, la estrategia de incrementar el tamaño de la empresa pasaba por lograr configurar una organización que explotara y gestionara conjuntamente un grupo de filiales estratégicamente diseminadas en los mercados de mayor interés. No bastaba, según la entidad, con acuerdos bilaterales entre países y aerolíneas, sino que, la transición a un nuevo escenario de cielos más abiertos, requería de un mayor control sobre la propiedad de las filiales, pudiéndolas así subordinarlas a la estrategia global de la compañía. En otros términos, debían internalizarse aquellos activos de mayor interés estratégico de cara a aprovechar las economías de escala y de densidad, así como las sinergias resultantes derivadas del control en la gestión, configurando un producto global o, al menos, regional, que abarcara el conjunto de áreas de negocio vinculados al transporte aéreo entre ambos lados del Atlántico.

Este cambio estratégico no era exclusivo de Iberia, más bien, la dirección de la compañía intentaba reproducir los movimientos que se estaban dando entre las grandes competidoras, así como en el resto de sectores, donde las fusiones y adquisiciones impulsaban buena parte de la IED como se señaló en el capítulo anterior. El “Plan Estratégico” de Iberias para su materialización, por tanto, requería del control mayoritario de filiales en América Latina y de la creación de puntos de distribución de tráfico -Buenos Aires, Santo Domingo y Miami- que permitiesen conectar no solo América con Europa, sino también la zona sur y norte de aquel continente. Como se sabe, el plan no llegó completarse, pero Iberia sí llegó, sin embargo, a ejecutar algunos de los movimientos perfilados en el plan, al menos, hasta que la situación se volviera insostenible para la empresa. Entre los más destacables, la aerolínea española llegó a posicionarse en la propiedad de compañías latinoamericanas como Aerolíneas Argentinas, Viasa o LADECO. Esta segunda aventura internacional de Iberia, como se adelantó, resultaría breve e infructuosa, tanto que para 2001, se había retirado de todas ellas, dejando a la entidad en una situación sumamente precaria (Vidal Olivares, 2008 pp. 231-248).

A diferencia de Repsol, la consolidación interna de la empresa estuvo estrechamente ligada a la propia evolución del mercado interno de la aeronavegación. Dada la naturaleza del sector, así como la forma que tomó en España su desarrollo, Iberia apenas se expuso a la competencia de otras aerolíneas en el mercado de cabotaje que prácticamente recayó sobre ellas en su totalidad desde la Guerra Civil. Hubo alguna excepción, como la de Aviaco que voló hasta el año 1999, pero que desde muy pronto fue parte del INI e, incluso, la propia Iberia tenía participación sobre su propiedad. En este sentido, a diferencia del sector de hidrocarburos, disperso en diferentes divisiones y empresas de capital público y privado, el grueso del transporte aéreo, sin embargo, se configuró en torno a un grupo empresarial (INI-Iberia), sobre la que recaían prácticamente todas las competencias del sector, dejando un reducido margen para la centralización de capital

dada la ausencia de competidores. Fuera de sus fronteras nacionales, sin embargo, Iberia sí habría buscado, mediante la internacionalización, obtener ventajas propias de la centralización. Las reformas en el sector a partir de finales de los setenta y, particularmente, el programa de privatizaciones de países con intereses estratégicos para la aerolínea durante los noventa, constituyeron una buena oportunidad en tal sentido. Los cambios en la regulación y privatización de algunas compañías de bandera, en efecto, le permitieron a Iberia incorporar nuevas aerolíneas al grupo corporativo. La primera gran operación a tal efecto se originó con la privatización de la compañía de bandera Aerolíneas Argentinas en 1990. Esta operación estuvo dirigida en su totalidad por la intervención de los sucesivos gobiernos españoles que, dado su tortuoso desempeño, requirió de constantes reuniones con el gobierno argentino⁴¹³. Tal fue la dimensión de los acontecimientos que, una vez privatizada Iberia, el Estado español aún seguía haciéndose cargo de la aerolínea argentina hasta que, en 2001, la SEPI pudo traspasarla al grupo español Marsans.

La relación entre Iberia y Aerolíneas Argentinas, en efecto, estuvo signada de principio a fin por un cúmulo de conflictos y desacuerdos constantes que durante la dirección de Iberia y la SEPI no lograron estabilizar la aerolínea argentina. Como en el caso de otras tantas operaciones de IED española en el país, la relación entre ambas compañías se inició durante el proceso de privatizaciones argentino de la cual tampoco escaparía el sector del transporte aéreo. Es más, junto a la Telefónica Entel, Aerolíneas Argentinas, fue la primera compañía de entidad en ser desestatizada, con la presión añadida de que su resolución condicionaría el desenlace de un programa privatizador más amplio y profundo que se iniciaba con ellas⁴¹⁴. Durante el gobierno de Alfonsín ya había sobrevolado sobre ambas empresas estatales la posibilidad de incorporar capital privado a su accionariado, por lo cual, a pesar de lo infructuoso de los intentos previos, ciertos elementos habían sido previamente adelantados. Entre ellos, además de algunos aspectos técnicos que serían útiles posteriormente, el nuevo gobierno se descontaría parte del rechazo de la opinión pública generado tras el primer anuncio y que, posteriormente, sería mejor asumido en una parte al menos.

⁴¹³ A diferencia de otras empresas debe tenerse presente que históricamente la gestión de las aerolíneas de bandera ha contenido una mayor carga política en su gestión, imponiéndose muchas veces sobre los aspectos meramente comerciales. No es aventurado suponer que, en este caso particular, la intervención gubernamental fuera por ambas partes más intensa que en otras áreas o privatizaciones. Un ejemplo de la relación entre ambos gobiernos puede inferirse cuando, apremiado por la oposición y las dudas sobre la adjudicación a Iberia de la aerolínea argentina, el ministro responsable argentino, Roberto José Dromi, tuvo que comparecer ante la Comisión Bicameral expresándose, según el acta de aquella sesión, en los siguientes términos: “... debe recordarse que la cabeza del grupo adjudicatario es la empresa Iberia y que su intervención en la operación forma parte de un acuerdo global entre el Sr. Primer Ministro de España Felipe González y el Presidente de la República Argentina” (Thwaites, 2001, p. 145).

⁴¹⁴ Mabel Thwaites (2001) considera a Entel y Aerolíneas Argentinas como “casos líderes” (*leading cases*) a través de los cuales los gobiernos buscaban sondear la reacción de los mercados, colocando en el punto de salida, empresas económicamente viables o lo suficientemente atractivas para los compradores. Esto condicionaría el resultado de muchas de las negociaciones que se abrirían durante y después de la enajenación de la empresa, entre el gobierno español y argentino. La elección de este tipo de compañías como pistoletazo de salida de un programa privatizador más profundo fue, entre otros, previamente empleado en el Reino Unido, donde tanto aerolínea (British Airways) como la telefónica (British Telecom) nacionales fueron las primeras enajenaciones a finales de los ochenta (Thwaites, 2001, pp. 88-9).

En el caso de la aerolínea de bandera este no era un tema menor dado que gozaba de una buena imagen tanto interna como externa y el rechazo social podía condicionar las decisiones sobre su futuro. Al igual que en el caso español, el transporte aéreo en Argentina se había configurado de manera muy similar al patrón más extendido internacionalmente. Aerolíneas Argentinas estaba adscrita al marco de la IATA, adquiriendo la categoría de compañía de bandera y, accediendo así, a la explotación exclusiva del conjunto de rutas internacionales operadas por entidades de aquel país. En el mercado interno, sin embargo, la ley (19.030 de 1971) le aseguraba un mínimo del 50 por cien del mercado doméstico o de cabotaje, compitiendo por el resto con la compañía Austral, aerolínea fundada por capital privado (1971), pero que hubo de ser rescatada (1980) y, posteriormente (1987), privatizada de nuevo tras un proceso de saneamiento. Coincidiendo con la privatización de esta aerolínea local, precisamente, surgió el primer intento para privatizar parcialmente la compañía de bandera, aún bajo la presidencia de Raúl Alfonsín. Como hiciera con la privatización de Entel, la oposición peronista, sin embargo, impuso su mayoría en el Senado, retrasando su enajenación a la siguiente legislatura. El proyecto consistía, básicamente, en incorporar a la aerolínea un socio de referencia en el sector, transfiriéndole el 40 por cien las acciones a cambio de 204 millones dólares. Tras consultar con varias compañías europeas, finalmente, el acuerdo se firmaría con la escandinava SAS, de la cual se esperaba incorporara tecnología tanto operativa como administrativa y reorganizara las a Europa de Aerolíneas Argentinas. SAS, por su parte, con el acuerdo lograba penetrar en el mercado latinoamericano como propietaria de la compañía argentina (Coloma *et al*, 1992, pp. 302-3), en un momento de fuerte expansión entre las empresas del sector. Como se señaló, la desregulación y liberalización del sector generó fuertes movimientos entre las empresas del transporte aéreo⁴¹⁵, que buscaban mejorar sus capacidades competitivas de cara a un entorno de cielos más abiertos⁴¹⁶.

El segundo intento para desestatizar la aerolínea llegaría muy poco después, nada más asumir Carlos S. Menem la presidencia del país en diciembre de 1989, la posibilidad de su privatización volvió con fuerza renovada. Ni la férrea oposición del peronismo en el senado de hacía unos pocos meses -y liderada entre otros por Eduardo Menem, hermano del presidente-, pudieron detener la temprana y rápida privatización de Aerolíneas Argentinas. Para marzo de 1990 (Decreto nº 461) el pliego de condiciones estaba aprobado con importantes diferencias respecto al proyecto rechazado en la legislatura anterior y que merecen un breve reseña. Por un lado, en lugar de ceder el 40 por cien de la propiedad, se cedía el 85 por cien, repartiéndose el resto entre los trabajadores (10%) y el estado (5%) a modo acción de oro. Asimismo, se requería que la mayoría del capital luego de enajenarse la entidad fuera de orgien nacional, pudiéndose computar en tal sentido el 15 por cien retenido por el Estado. La operadora técnica extranjera, por su parte, únicamente podía acceder al 30 por cien sobre el total. A diferencia del método propuesto por el gobierno anterior, fuertemente criticado por la oposición peronista como se

⁴¹⁵ En realidad, estos movimientos abarcaron la mayoría de los eslabones de la cadena sectorial y no solo el representado por las propias aerolíneas. En este sentido fue frecuente durante aquellos años la externalización de muchos de los servicios vinculados a la gestión de aeropuertos, empresas de *catering*, comercios (*free shop*), servicios de rampa o *handling*, entre otros.

⁴¹⁶ La propia SAS, una vez frustrada la operación de entrar en Aerolíneas Argentinas, intentó, esta vez con éxito, penetrar en el accionariado de LAN Chile.

apuntó, el nuevo proyecto estipulaba que la venta se realizaría a través de una oferta pública internacional, en lugar de negociar directamente con un comprador predeterminado. El pliego se diseñó con carácter abierto por lo cual durante los siguientes meses sería varias veces modificado o corregido, tanto por algunas de las cuestiones planteadas por organismos públicos como por las apreciaciones de los propios consorcios interesados.

La oferta pública se convirtió así en una carrera en la cual participaban bancos y aerolíneas internacionales intentando conformar consorcios, mientras reclamaban al gobierno que relajara algunos de los requisitos del pliego, haciéndolo más atractivo. Tras muchas idas y venidas entre empresas que lo mismo se asociaban y luego formaban otros grupos para competir entre ellos, el resultado fue que, al final de proceso, únicamente llegó a completarse una sola oferta; liderada por Iberia y Cielos de Sur, propietario de la aerolínea local Austral y con la que, además, pretendía abonar su parte del pago. En el camino se habían retirado, Alitalia y Varig, así como los bancos Citibank y Chase Manhattan Bank, acreedores de la deuda argentina. También, aunque con mayor prudencia, habían mostrado interés las aerolíneas American Airlines y KLM. Estos cambios de actitud evidenciaban lo complejo de una operación de semejante magnitud, añadida por la premura del gobierno por cerrarla que, obviamente, no contribuía favorablemente a su desarrollo.

Con retraso según la cronología inicial, el 6 de julio se realizó la apertura de sobres de la única oferta presentada. El consorcio estaba liderado por Iberia que retenía el 20 por cien de las acciones (ampliable hasta el 30%), Cielos de Sur (12%) y una serie de inversores argentinos que venían a completar el 85 por cien enajenado. A partir de ahí el proceso de adjudicación seguiría su curso hasta materializarse en noviembre de 1990, a pesar de las dudas que sobrevolaban en torno a algunos elementos importantes de la oferta. A las denuncias de carácter formal, que recomendaban dejar sin efecto la adjudicación, se le sumaban inconsistencias reveladas en los planes económicos y comerciales que, a juicio de los organismos públicos pertinentes, consideraban que se apoyaban en un exceso de optimismo sobre los resultados esperados. Asimismo, la fragilidad financiera de algunos integrantes del consorcio resultaba evidentes para una operación de esta dimensión. Tal era así, que en el breve periodo entre la adjudicación y la transferencia de la empresa se confirmarían las sospechas a través de una serie de movimientos accionariales en el seno consorcio de la que se retiraron inversores locales, al parecer, por insolventes en relación a los compromisos adquiridos. Así, en el breve ínterin entre la apertura de sobres y la transferencia de la compañía, Iberia había incrementado su participación un 10 por ciento más (acumulando el 30%) y el entonces Banco Hispano Americano, había adquirido otro 19 por cien. El resto, mayoritario en un 51 por cien, quedaba en manos de capitales argentinos, ajustándose así a uno de los requisitos del pliego, aunque, en la práctica, el control de la entidad quedaba en los hechos en manos de la operadora española⁴¹⁷. A pesar de estos

⁴¹⁷ El 51 por cien quedaba, en efecto, en manos de capitales argentinos, aunque su singular reparto hacía que los capitales españoles asumieran el control sobre la compañía. Además del 15% en manos del estado (no repartiría el 10% de los empleados hasta dos años después), un 17% lo retenía Cielos de Sur (dueño de Austral) y otro 17% se repartía a partes iguales entre dos empresarios locales. El restante 2% que decidía la mayoría absoluta, se le adjudicó a un médico argentino que ejercería de testaferrero de Iberia, de manera que esta se aseguraba el 51% de los votos de la filial argentina (Thwaites, 2001, p. 156).

cambios, la debilidad financiera de la entidad no desaparecía⁴¹⁸ como muestra que únicamente unos pequeños bancos locales se prestaban a avalar los planes de inversión. Este punto contravenía el pliego de privatización que exigía un respaldo de entidades financieras de carácter internacional, pero, sobre todo, evidenciaba la poca confianza que despertaba el consorcio y su plan de negocio para Aerolíneas Argentinas entre las grandes entidades financieras.

A los problemas financieros del consorcio adjudicado, se le sumaba un desempeño negativo de la aerolínea que no mejoraba con la incorporación de Iberia a su gestión. Por un lado, Aerolíneas Argentinas, no era capaz de equilibrar su balance, lo que agravaba su debilidad financiera, que trato de solventarse con una ampliación de capital, que llevó al Estado argentino incrementar su participación hasta el 33,7 por cien del total⁴¹⁹. La situación de Iberia tampoco era mucho mejor, afectada por la evolución negativa del sector a nivel mundial, muy condicionada por la Guerra del Golfo y el posterior incremento del combustible, así como por la delicada situación económica que afectaba a España tras los fastos de 1992⁴²⁰.

La dirección de Iberia reconocía que la estrategia empleada por la compañía aérea en América Latina no estaba siendo efectiva. Se mantenía el reconocimiento de mercado estratégico de la región, pero se empezaba a dudar de la estrategia de transnacionalización y de generar una gran compañía, reconociendo que, a diferencia de otros sectores, en el mercado del transporte aéreo, tal vez no era más eficiente. No al menos, dada las circunstancias de Iberia en aquel momento. El propio presidente de Iberia, Xabier Irala, se expresaba en los siguientes términos: *“no es indispensable tener el control accionarial en compañías locales o asumir responsabilidades en la gestión. El gran desarrollo de la aviación y las políticas liberalizadoras imperantes demuestran que lo importante es definir en primer lugar las sinergias comerciales”* (Thwaites, 2001, p. 303).

A diferencia de las privatizaciones de carácter estratégico planteadas en España, el gobierno argentino tampoco se preocupó tanto por la viabilidad futura de la empresa, priorizando la recaudación por su venta sobre su proyecto y plan de negocio. Esta recaudación, como ocurriría con otras privatizaciones, además, estaba condicionada a abonarse con títulos de deuda externa argentina, complicando aún más si cabe su venta, dado que los bancos acreedores quedaron fuera del único consorcio que se presentó. Desde el principio, la gestión de Aerolíneas

⁴¹⁸ Tanto los compromisos de pago como el plan de inversiones se materializaron -cuando llegaron a hacerlo- fuera de los plazos inicialmente estipulados y tras arduas negociaciones que el gobierno argentino llegaba a aceptar a pesar de contravenir el pliego muchas de las veces.

⁴¹⁹ En 1994 tras una reunión celebrada en Madrid entre los presidentes Carlos Menem y Felipe González, el gobierno argentino se retiró del accionariado conservando únicamente el 5% y dejando a Iberia con el 85% del total de la compañía argentina (Thwaites, 2001, p. 394).

⁴²⁰ En 1995, ante un nuevo plan estratégico la compañía Iberia -en manos de Teneo, *holding* nacido de varias empresas del INI- reconocía los malos resultados de 1992 y 1993 y los achacaba a: (i) la recesión económica en el transporte aéreo acentuada por la Guerra del Golfo y un fuerte descenso de las tarifas especialmente fuerte en España; (ii) la crisis del sistema monetario europeo que dio lugar en el verano de 1992 a la devaluación, entre otras, de la peseta; (iii) la liberalización anticipada del transporte aéreo en el mercado doméstico español; y (iv) las dificultades en el proceso de privatización de las filiales sudamericanas de Iberia, particularmente, Aerolíneas Argentinas (Thwaites, 2001, p. 256). Este nuevo plan estratégico incluía en 1995 la inyección inicial de 130.000 millones de pesetas a cargo de Teneo.

Argentinas representaba grandes dificultades en un contexto internacional y sectorial que, en lugar de favorecer, comprometían aún más el futuro de la entidad. El monopolio de facto que mantenía el consorcio en el mercado interno, repartido entre Aerolíneas Argentina y Austral - ambas del mismo grupo-, lograban atenuar la grave situación que atravesaba, pero sin lograr revertir una precaria situación que no solo se manifestaba en Aerolíneas Argentinas, sino también en la propia Iberia.

En 1995 la aerolínea española presentó un nuevo plan estratégico, confirmándose así, que el plan de transnacionalización de la compañía trazada pocos años atrás no estaba arrojando los resultados esperados. La nueva planificación, incluía una nueva inyección de capital (130.000 millones de pesetas), que inmediatamente levantó una fuerte oposición en el exterior (Países Bajos, Reino Unido, Dinamarca o Suecia) en defensa de sus aerolíneas (Air UK, American Airlines, British Airways o Euralair), competidoras directas de la española. Su reclamo ante la Comisión Europea le exigía que rechazara el nuevo plan argumentado que contravenía la reglamentación comunitaria en materia de competencia. Entre los principales escollos para su aprobación, se encontraba la relación Iberia con sus filiales latinoamericanas, que se las acusaba de presentar un elevado riesgo comercial, más que evidente desde el primer momento, y de la que la compañía debería hacerse cargo con sus propios recursos. Finalmente, después de una serie de alegaciones por parte de todas las partes personadas, la Comisión aceptaría una propuesta reformulada de Iberia que incluía la desinversión de la aerolínea española en algunos de los activos de ultramar, así como una sustanciosa rebaja en la inyección de capital (87.000 millones de pesetas).

El mecanismo empleado para la retirada de Iberia de sus filiales latinoamericanas consistía en transferir buena parte de sus acciones a una nueva empresa (Andes Holding BV), al objeto de poderlas vender más adelante. La nueva sociedad estaba compuesta mayoritariamente por capital privado, distribuyéndose el 58 por cien entre dos bancos de inversión estadounidenses (Merrill Lynch y Bankers Trust) y el 42 por cien restante en manos de Teneo, el holding público formado con empresas del INI y a la cual también pertenecía Iberia (y que a partir de 1996 se integraría en la SEPI). A través de otra empresa participada en su totalidad (Interinvest), Andes Holding participaba en el 65 por cien de Aerolíneas Argentinas -y 90 por cien de Austral-, Iberia retenía un 20 por cien, y salvo el intervalo gestionado por American Airlines (1998-2000) tras su entrada en el capital de Aerolíneas Argentinas a través de Interinvest, la aerolínea española seguiría ejerciendo de operador de la aerolínea argentina mediante un contrato de gestión entre ambas partes.

Ninguna de las dos entidades, sin embargo, conseguían remontar el vuelo. En el lado argentino, los problemas acumulados desde la privatización en 1990 no parecían corregirse y, un ejemplo de ello, es la breve experiencia en su gestión de American Airlines que buscaba intensificar su presencia tanto en el país como en la región. Tras poco más de un año en la dirección, Aerolíneas acumuló 224 millones de dólares de pérdidas (Thwaites, 2001, p. 293). Por el lado de Iberia, la evolución no era mejor y, en 1996, llevaba acumuladas unas pérdidas de más de 1.800 millones de dólares desde 1990. La llegada del nuevo gobierno y el inmediato reagrupamiento en la SEPI del conjunto de empresas públicas, la convertía en una fiel candidata a ser privatizada. El plan

aprobado por las Comisión europea, en efecto, básicamente consistía en sanear la compañía, consolidarla y colocarla en el mercado.

La privatización de Iberia fue una de las últimas de las grandes empresas españolas en ser enajenada, probablemente, por los problemas señalados anteriormente que dificultaban la consolidación de una empresa que, desde enero de 1993, estaba sujeta al mercado único europeo y a una mayor desregulación a nivel internacional. A pesar de su tardanza y el hecho de que fuera comandada por un gobierno de otro signo, el proceso de privatización de Iberia se asemejó a otros materializados anteriormente. Se observa, por ejemplo, el intento de consolidar el futuro de la empresa, buscando socios industriales e institucionales que otorguen cierta estabilidad institucional antes de su retirada total de la propiedad de la aerolínea. En tal sentido, en diciembre de 1999, se incorporaron a su accionariado los socios industriales de British Airways (9% del capital social) y American Airlines (1%) y, simultáneamente, se cedieron a socios institucionales un 30 por cien adicional de la propiedad. Los nuevos socios serían Caja Madrid (10%), BBVA (7,3%), Logística Aeroportuaria (6,7%) y el resto a partes iguales entre El Corte Inglés y Ahorro Corporación (3% cada una). Con cierto retraso respecto al cronograma inicial, en abril de 2001, se colocó a través de una OPV del 53,9 por cien que aún retenía la SEPI. Siguiendo el patrón habitual que había caracterizado a las OPV anteriores de empresas españolas, la OPV de Iberia se desagregó en distintos tramos: institucional español e internacional, minorista general y empleados de la compañía (Ferrández y González, 2003). Desde la prensa se llegó a calificar a este proceso como el más gris de todas las privatizaciones materializadas hasta entonces -que fueron todas las importantes-. Este calificativo tenía origen en los variados problemas que acompañaron a la enajenación, como el retraso en la OPV, la incertidumbre del mercado de valores en aquel momento, la protesta de pilotos de Iberia en la víspera y los habituales problemas en el sector del transporte aéreo. Pero sobre todos ellos, destacaba, la evolución de la valoración de la propia Iberia, inicialmente estimada en 3.486 millones a finales de 1999, y que apenas alcanzaría un tercio en el momento de su salida a bolsa (1.081 millones de euros) en 2001, resultado del precio de salida de la OPV fijado en 1,19 euros por cada acción. Posteriormente, la evolución de la cotización en el mercado secundario, fue negativa reduciendo más si cabe la valoración “de mercado” estimada por los inversores. Esto agravó la relación con los socios institucionales que, en poco más de un año, veían como sus acciones se habían devaluado significativamente, tras haber abonado por el 30 por cien de la compañía 136.200 millones de pesetas, cuando la SEPI había colocado casi el doble por un total de 97.431 millones de pesetas⁴²¹. A la luz de lo mostrado, el desenlace de la privatización de la compañía aérea española, fue consecuente con el desempeño lleno de problemas y sobresaltos que venía arrastrando desde que, la subida de los precios del petróleo en los años setenta, acabara con su época de mayor esplendor.

Con Iberia privatizada por completo y cotizando en el mercado de valores, la SEPI aún mantenía el 91,2 por cien del paquete accionariado de Aerolíneas Argentinas, pero el programa de privatización en curso de la institución española también afectaría a la participación de la aerolínea argentina que sería transferida al grupo español Marsans (junto a Austral) en octubre

⁴²¹ Belén Cebrián Echarri (2001), *La privatización más gris* publicado en El País, el 8 de abril y disponible en https://elpais.com/diario/2001/04/08/negocio/986733050_850215.html.

de 2001. Las condiciones por las cuales se cerró la venta, repartían la deuda acumulada durante los últimos doce años (200.000 millones de pesetas) a partes iguales entre comprador y vendedor, asegurándose el Estado no inyectar más capital en la compañía de ahí en adelante. De esta manera, la SEPI se desprendía al fin de Aerolíneas Argentinas dejándola en manos del grupo inversor español integrado por la empresa turística Marsans, que formaba grupo corporativo junto a las aerolíneas Spanair y Air Plus Comet. Los resultados de Aerolíneas Argentinas, sin embargo, no remontaron durante el periodo de gestión de Marsans, por el contrario, continuaron la senda negativa que arrastraba desde hacía años. El grupo inversor se había propuesto conseguir capitales institucionales argentinos para reforzar su capacidad financiera, pero en los años bajo su gestión no logró grandes resultados. También el gobierno abogó por la *argentización* de la compañía, como en el caso de Repsol-YPF, pero resultaría igual de infructuoso. De hecho, finalmente, fue el propio gobierno argentino quién durante el mandato de Marsans hubo de incrementar su participación hasta alcanzar 20 por cien del capital social en 2006. La entidad siguió operando en un entorno marcado por la inestabilidad tanto interna como externa, inmersa en continuos conflictos laborales, acusaciones de vaciamiento de activos por parte de Marsans y una deuda corporativa que no dejaba de crecer. La gestión bajo el grupo español privado de Aerolíneas Argentinas, lejos de mejorar, siguió deteriorándose bajo su mandato (Yañez, 2019).

En medio de este turbulento contexto, Marsans y el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner lograron un principio de acuerdo en julio de 2008 para completar una salida ordenada de la empresa. Un mes después, sin embargo, apremiado por la búsqueda de apoyos parlamentarios el gobierno alteró algunos de los aspectos pactados con el grupo español, modificando, entre otros, el mecanismo de evaluación de la empresa, el principal escollo entre ambas partes. La nueva propuesta, retiraba la competencia a Marsan para presentar su propia valoración de la entidad, quedando únicamente la aportada por parte del gobierno argentino que la delegaría en el Tribunal de Tasaciones de la Nación. La ruptura entre ambas partes sería absoluta a partir de ese momento, y el gobierno no tuvo otra opción para dar salida al grupo español que sancionar las leyes de Rescate de Aerolíneas Argentinas y Austral (26.412) y la Expropiación de Aerolíneas Argentinas y Austral Estado (26.466) en los meses de septiembre y diciembre respectivamente. La medida de nacionalización fue justificada sobre todo por motivos económicos ante la incertidumbre corporativa que amenazaba a la propia supervivencia de la aerolínea de bandera del país. Tras poco más de una década bajo gestión privada, Aerolíneas Argentina no solo no había logrado alcanzar ninguno de los principales objetivos marcados en su privatización, sino que su situación actual resultaba bastante más comprometida.

En términos económicos, Aerolíneas Argentinas y Austral -que finalmente fue incorporada a la compañía de bandera-, sigue mostrando en la actualidad un desempeño negativo. La renacionalización reforzó su carácter de servicio público y el Estado es quién gestiona la entidad. La llegada del nuevo gobierno en 2015, presumiblemente más proclive a privatizar la entidad, no optó por su venta, aunque sí introdujo una mayor competencia en el sector, permitiendo, por ejemplo, el ingreso de los denominados vuelos *low cost* (Miguel, 2021).

Finalmente, Iberia, tras la privatización, sigue conservando su marca, pero a partir de 2009 empezó a negociar la fusión con British Airways con quien compartía, junto a otras aerolíneas,

la alianza Oneworld. Resultado de esta operación que logró cerrarse en 2011, nació el *holding* aéreo International Consolidated Airlines (IAG), grupo de aerolíneas anglo-españolas con sede social en Madrid y global en Londres. Ante la amenaza de un Brexit sin acuerdo que pueda expulsar a las compañías con residencia fuera de la UE, la aerolínea española ha tenido que reforzar su capital “español” llegando a adjudicarse la mayoría política en su consejo de administración a través de El Corte Inglés (vía Garanair). Además de la incertidumbre generada por el Brexit, el sector del transporte aéreo está siendo uno de los más castigados por los efectos de la crisis sanitaria de la COVID 19. El accionariado de IAG no está siendo ajena a este fenómeno, y ha visto como algunos de los accionistas institucionales más importantes se han retirado del grupo, lo que ha aprovechado Qatar Airways para convertirse en el accionista principal de *holding* con un 25 por cien del capital social⁴²². Algunas operaciones comprometidas por Iberia antes de la pandemia también están siendo reformuladas como, por ejemplo, la adquisición de la aerolínea Air Europa⁴²³.

Independientemente de cómo se resuelva la crisis actual de la aerolínea española, y a pesar de lo turbulento de su evolución corporativa durante las últimas tres décadas, Iberia ha logrado sobrevivir como entidad y cumplir con uno de los objetivos que impulsaron la internacionalización y que consistía en incrementar su tamaño corporativo al objeto de poder negociar una fusión con una aerolínea mayor, pero desde una posición lo suficientemente fuerte como para preservar su condición de empresa. La internacionalización en América Latina durante la década de los noventa tenía entre sus objetivos, en efecto, fortalecer a la compañía y, a pesar de lo infructuoso de la mayoría de sus operaciones, la compañía ha logrado sobreponerse gracias, en buena medida, a su tardía privatización y a las sucesivas ayudas estatales que, a diferencia de otros sectores económicos, fueron mucho más permisivas por la naturaleza singular del sector de transporte aéreo. A pesar de lo anterior, sin embargo, Iberia está supeditada a un grupo mayor controlado por capitales extranjeros.

9.2.3.1.3. Endesa. Origen, privatización e internacionalización

Una vez mostradas la evolución tanto de Repsol como de Iberia, queda prestar atención al desempeño de Endesa, otras de las principales firmas surgidas del INI y que presenta un balance de la internacionalización desde el punto de vista corporativo, menos favorable que las dos anteriores. No cabe duda de que la empresa sigue siendo una de las principales de su sector en

⁴²² Beatriz Triguero señala cómo los principales inversores institucionales, todos ellos fondos de inversión, han reducido su posición por debajo del 1% en los primeros cinco meses de la pandemia. Entre ellos destacan las desinversiones de Europacific, Orbis Investment Management y, particularmente, la gestora estadounidense Capital Research and Management que en 2017 era el segundo mayor accionista del *holding* con el 10,01% de su capital social. Véase, entre otros, el artículo periodístico de Triguero (2020) en Vox Populi, *IAG pierde la mitad de sus principales accionistas en solo cinco meses de crisis*. Disponible en el siguiente enlace de Voz Populi:

https://www.vozpopuli.com/economia_y_finanzas/iag-pierde-accionistas_0_1384361906.html.

⁴²³ Bolinches (2021), *¿Adiós a la fusión entre Iberia y Air Europa? Claves de una operación empresarial que aún es posible*. Artículo periodístico disponible en siguiente enlace de elDiario.es:

https://www.eldiario.es/economia/adios-fusion-iberia-air-europa-claves-operacion-empresarial-posible_1_8582861.html#:~:text=En%20noviembre%20de%202019%2C%20la,de%201.000%20millones%20de%20euros.

el mercado español, pero desde 2006 lo hace como filial de la ETN Enel, dependiente del Estado italiano, y ha perdido además el control sobre las empresas que mantenía en el exterior, quedando el grueso de su actividad circunscrita al mercado español. Previo a este desenlace, sin embargo, la compañía logró convertirse a finales de siglo en una de las principales compañías eléctricas de la Unión Europea, únicamente superada en términos de capacidad instalada por sus pares de Italia (Enel), Francia (Electricité de France (EdF)) o Alemania (RWA). La empresa procedente del INI y aún bajo control estatal, además de liderar el mercado español con una cuota aproximada del 50 por cien, logró adquirir en breve plazo de tiempo, una fuerte presencia en América Latina, llegando a representar cerca del 10 por cien de la generación eléctrica en aquella región. Para finales de la década, Endesa contaba con un mayor número de clientes fuera de las fronteras españolas que en el seno del mercado local (Hernández Castilla y López de Castro, 2000, pp. 113-4)⁴²⁴. En efecto, antes de terminar relegada a la condición de filial de una empresa extranjera, Endesa se convirtió en el transcurso de apenas diez años, en la primera ETN eléctrica privada de Iberoamérica (Miranda, 2002, p. 182).

Este extraordinario resultado se sustentó sobre un proceso de expansión acelerado durante la década dorada de las inversiones españolas y, en términos generales, no se diferenció del patrón internacionalización de las ETN españolas anteriormente mencionadas. En este sentido, pueden, efectivamente, identificarse en el desarrollo corporativo de la empresa los procesos de centralización, internacionalización y privatización que se vienen indagando y que, en el caso de la eléctrica española, también caminaron en paralelo durante la década de los noventa. Al igual que en los casos anteriores, pude advertirse el control del gobierno español sobre dichos procesos, gracias en buena medida, a que mantuvo un control efectivo sobre la propiedad de la compañía, al menos, hasta 1998. Dada la naturaleza del sector eléctrico y su sensibilidad hacia el conjunto de la economía, independientemente de la propiedad de las empresas eléctricas, el gobierno mantiene una gran influencia sobre el sector mediante diferentes mecanismos. En el caso de Endesa, después de culminar la privatización, el Estado mantuvo la denominada acción de oro y durante algún tramo también un pequeño paquete de acciones (2,9%). Pero cuando más se ha notado su influencia, ha sido en momentos en los cuales grandes inversores privados merodeaban para hacerse con el control de Endesa. Ante estas iniciativas, en efecto, ha maniobrado en ambos sentidos, o bien promoviendo o bien obstaculizando la operación, siempre en función del criterio del gobierno en cada momento⁴²⁵.

Durante la década de los noventa, la influencia gubernamental se vio facilitada por el dilatado proceso de privatización que, a pesar de su reciente inicio en 1988, no llegó a culminarse hasta diez años después. A la primera OPV realizada en abril de 1988, en la cual se colocó el 20 por cien del capital social, le siguieron otras tres en 1994, 1997 y 1998 a través de las cuales el Estado fue desprendiéndose del 9, 25 y 33 por cien, respectivamente. Nótese, que hasta 1998, el Estado

⁴²⁴ De los 22,4 millones de clientes de Endesa en 1998, únicamente 9,7 eran residentes en España (Hernández Castilla y Lopez de Castro, 2000, p. 114).

⁴²⁵ Un caso ilustrativo de intervención lo constituye el indisimulado respaldo que brindó el gobierno de Rodríguez Zapatero a la OPA de Gas Natural sobre Endesa en 2006, así como los impedimentos que ese mismo gobierno interpuso al intento de la alemana E.On por hacerse con su control poco después. Impedimentos que fueron condenados mediante un expediente de infracción contra España por las instituciones europeas al incumplir los preceptos comunitarios (Fabro, 2008).

retuvo más de un tercio de las acciones de la empresa, suficiente para condicionar durante esos años, tanto la gestión como las decisiones corporativas de mayor peso. Tras la última colocación, el capital social de la empresa quedó muy dispersado entre numerosos accionistas con pequeñas participaciones, siendo los más importantes en aquel momento La Caixa (5%), Caja Madrid (4,5%) y BBV (3%).

En adelante, sin embargo, el accionariado tendió a concentrarse en grupos institucionales que, o bien fueron incrementando su presencia, o bien entraron en la compañía posteriormente. Así, en marzo de 2006, previa a la batalla que se iniciaría por el control total de la entidad, más de un cuarto del accionariado estaba controlado por Caja Madrid tras haber duplicado su participación desde 1998 (9,9%) y fondos de inversión como JP Morgan Chase (5,7%) o State Street Bank and Trust Co. (5%) o la compañía de seguros AXA (5,4%). Este mismo año entró Acciona adquiriendo un 10 por cien de la entidad que incrementaría el próximo año hasta el 21 por cien. Durante el 2007, a su vez, Enel acumuló otro 24,9 por cien de las acciones. La unión entre la constructora española y la eléctrica italiana, junto a la negativa de la SEPI de acudir a la OPA de E.On, frustró la operación de la alemana que prácticamente invalidaba la condición de superar el 50 por cien del capital social sin el concurso de alguno de los tres anteriores. E.On negoció la liquidación de la deuda por la cual Endesa cedería a la eléctrica alemana una serie de activos en España (Viesgo, por ejemplo). Con el camino despejado, Enel y Acciona lanzaron una OPA que esta vez sí lograría superar el 90 por cien del accionariado, incluido la participación residual de la SEPI que en esta ocasión tuvo a bien participar en la operación.

Coincidiendo con el programa de privatización, la eléctrica española abordó un acelerado y ambicioso proceso de internacionalización. Como explica, Rafael Miranda Robredo, uno de sus consejeros delegados en aquel momento, Endesa siguió el ejemplo de otras grandes compañías eléctricas, que buscaban el crecimiento de la empresa fuera de unos mercados domésticos muy maduros para entonces (Miranda, 2002, p. 181). La eléctrica española contaba con una dimensión económica lo suficientemente importante como para acceder a recursos en condiciones ventajosas, tanto propios como ajenos, gracias en buena medida, a su elevada capacidad para generar importantes flujos de caja (Miranda, 2002, p. 182). La sólida capacidad de financiación de Endesa coincidía en el tiempo con una serie de transformaciones que se estaba desarrollando en el mercado eléctrico y que, junto a la expansión de la IED, la impulsarían a una segunda transnacionalización del sector, tras superar un largo periodo en el cual los sistemas eléctricos nacionales fueron configurados en torno a empresas públicas y de capital nacional. Entre finales de los ochenta y principios de los noventa, en efecto, algunos países apostaron por una mayor apertura de sus mercados eléctricos mediante la promoción de políticas de liberalización y privatización. Con ello, pretendían revertir el pobre desempeño acumulado por las empresas estatales, resultado de la incapacidad inversora o por su falta de voluntad, pero que, en muchos casos, habían derivado en elevados costes y notables deficiencias tanto en el mantenimiento como en la extensión del servicio (Hausman *et al*, 2008, p. 262). Al igual que en los casos precedentes, la liberalización del sector eléctrico a nivel internacional, además de una amenaza para Endesa, representaba una oportunidad para crecer como corporación en un momento en el cual la compañía sería traspasada a capitales privados. En términos empresariales, si las reformas previstas en el seno de la integración europea

representaban una amenaza para la integridad de Endesa, las medidas en el mismo sentido que se estaban tomando al otro lado del Atlántico podían convertirse en una oportunidad.

En este sentido, la eléctrica española apostó por dirigir su mayor esfuerzo inversor a los mercados latinoamericanos, si bien durante aquellos primeros años, también realizó algunas incursiones de menor entidad en Europa (Italia) o África. Al igual que en los casos anteriores, el programa de privatización argentino de principios de los noventa, supuso el pistoletazo de salida de Endesa como empresa internacional. Su primera operación en el exterior de cierta envergadura, se materializó, cómo no, en este país sudamericano durante la primera mitad de 1992, cuando Endesa formó parte de los consorcios adjudicatarios de la empresa de transporte eléctrica Yacylec y la distribuidora Edenor, resultado ambas, del proceso de privatización de aquel país. Previa a las reformas de 1992 y 1993, el mercado eléctrico argentino estuvo dominado básicamente por empresas públicas de carácter federal que abordaban el conjunto de segmentos del sector, desde la generación de electricidad hasta su transporte y distribución. Derivado de la crisis de los ochenta, la gestión de la mayoría de ellas había sufrido un evidente deterioro, marcado por un régimen tarifario que incidía en generar un fuerte endeudamiento y que provocaba desequilibrios financieros que, en última instancia, debían ser compensado por el Tesoro argentino (Pistonesi, 2001, p. 46).

Con las reformas en el sector eléctrico, el gobierno menemista transformó drásticamente su configuración, afectando a todas sus actividades que transitaban de un sector dominado por empresas públicas a otro prácticamente privatizado (a excepción de las centrales nucleares e hidroeléctricas binacionales). La transformación se asemejó a la reforma implementada en el sector gasífero mostrado anteriormente y, como se sabe, caracterizado por incrementar la competencia privada a través de la privatización y la desintegración, tanto vertical como horizontal, de la estructura del mercado. Para ello, la reforma (Ley 24.065) separó los tres segmentos que componen el sistema eléctrico -generación, transporte y distribución- (desintegración vertical) y subdividió algunas de las otrora empresas públicas en función de criterios geográficos (desintegración horizontal). Junto a configurar unidades de negocio individuales y separadas, la nueva regulación, limitaba el acceso de una misma empresa directa a la propiedad de compañías de más de un segmento. Finalmente, la libre entrada de empresas únicamente se permitía para las actividades de generación de electricidad, quedando las otras dos en manos de los consorcios adjudicatarios bajo un régimen de exclusividad (Azpiazu, 2003, p. 154). Al igual que en el mercado gasífero, el correcto funcionamiento del nuevo sistema eléctrico recaería sobre un nuevo ente regulador, expresamente creado para ello (ENRE)⁴²⁶.

Como se adelantó, Endesa participaría desde el principio en el programa de privatización de las empresas del sector eléctrico. En 1992, Endesa integraría uno de los consorcios adjudicados por la venta parcial de Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires S.A. que para tal efecto fue dividida en dos empresas generadoras (Central Puerto S.A. y Central Costanera S.A.) y otras dos distribuidoras (Edenor y Edesur). Aunque más tarde el Estado vendería parte de las acciones que retuvo, inicialmente se trató de una venta parcial, dado que únicamente se transfirió el 60 por

⁴²⁶ El Ente Nacional Regulador de la Energía fue creado a través de la ley 24.065 de 1992 dentro de las reformas del sistema eléctrico argentino. Entre sus tareas destacan la supervisión del funcionamiento del sector y la implementación del régimen tarifario.

cien de las acciones de cada una de las generadoras y un 51 por cien de las distribuidoras. Entre los adjudicatarios destacaron la intensidad de los capitales franceses (TotalFinaELF, EdF) y chilenos (Chilgener, Enersis) que prácticamente tomaron posiciones en todos los consorcios adjudicados. La española Endesa, por su parte, únicamente adquirió el 15,3 del consorcio que se adjudicó Edenor, compartiendo el resto de la propiedad con la francesa EdF (15,3%) - encargada de la gestión técnica- y con la empresa local Astra (20%) -que más adelante sería adquirido por Repsol-⁴²⁷. Posteriormente, cuando el Estado transfirió el resto de acciones que aún mantenía en su poder, Endesa incrementó su participación hasta el 34,8 por cien abonando 158 millones de dólares en 1995. El siguiente año el Estado se desprendió del resto de las acciones que le quedaban (19,5%) transfiriéndoselas a EdF, igualando así el porcentaje de Endesa, aunque poco después la española se adjudicaría la participación de Astra, logrando así retener el 51 por cien del capital social.

El salto cualitativo en internacionalización de Endesa en la región, sin embargo, se produjo algo más tarde, cuando la eléctrica española tomó el control sobre el *holding* chileno Enersis en 1997. Para entonces, Enersis integraba un buen número de empresas en el sector eléctrico chileno, fruto muchas de ellas, del temprano programa de privatización implementado en aquel país en la década de los ochenta. Posteriormente, durante los primeros años noventa, siguiendo el ejemplo de las grandes compañías eléctricas, algunas de las empresas más importantes del *holding* internacionalizaron fuertemente su actividad, al albur también de las reformas en los países vecinos y logrando consolidarse como uno de los principales agentes privados del sector en la región. Precisamente, la carga financiera contraída en la estrategia de expansión debilitó los balances de la compañía que, junto a los logros obtenidos en la región, había despertado el interés de competidores más fuertes, tanto europeos como estadounidenses, y con fuertes intereses por penetrar en América Latina ⁴²⁸. Entre estas se encontraba Endesa que aprovechando su sólida capacidad financiera lograría el control sobre el *holding* chileno a través de varias operaciones entre los años 1997 y 1999. En la primera operación Endesa adquirió un 31,9 por cien del capital de grupo, pero sin poder ejercer un control sobre el grupo dado que únicamente le alcanzaba para tener 3 de los siete directivos. Ese mismo año, pudo ampliar su participación a través de la compra de una parte del accionariado contralo hasta entonces por gestoras de fondos de pensiones, que optaron por reducir su presencia en el *holding* eléctrico. Finalmente, en 1999, se hizo con el 60 por cien del capital social tras haber comprado a través de Enersis un tercio de las acciones de Endesa -empresa homónima chilena de generación de electricidad e integrante del *holding*-.

La adquisición de Enersis, aupó a Endesa a convertirse en la primera ETN privada del sector eléctrico en América Latina y en una de las tres grandes empresas energéticas de la región, junto a la francesa TotalFinaElf y la española Repsol-YPF. Con la incorporación de Enersis, Endesa

⁴²⁷ Por Edenor se pagaron, en esta primera venta parcial, 428 millones de dólares, 30 en efectivo y 398 en títulos de deuda externa.

⁴²⁸ La adquisición de la eléctrica de Río de Janeiro, Cerj, incrementó el endeudamiento de Enersis en más de un 20 por ciento y a pesar de que se estimaba que el grupo chileno tenía aún margen para incrementar la deuda, al menos 1.000 millones de dólares más, no parecían suficientes para poder participar en las importantes privatizaciones que se esperaban en países como Brasil, Colombia o algunos centroamericanos (Rozas, 2001, pp. 75-6).

integraba bajo su grupo de una vez, un nutrido número de empresas muy internacionalizadas que le proporcionarían en adelante un acceso inmediato, no solo al mercado chileno (ENDESA, CHILECTRA, Río Maipo, TRANSELEC, entre muchas otras), sino también a otros mercados eléctricos como el de Argentina (Costanera/CBA, El Chocón, Edesur), Brasil (Cerj), Colombia (Betania) y Perú (Edelgel, Edelnor). Estas nuevas empresas venían a sumarse a las incorporaciones que previamente había ejercido directamente Endesa en Argentina, Perú, Venezuela o República Dominicana (Rozas, 2001, p. 76). La fuerte presencia adquirida por Enersis en Argentina durante la primera mitad de los noventa, elevó la participación y cuota de mercado de eléctrica española en todos y cada uno de los segmentos del sistema eléctrico: (i) Generación con una cuota de mercado del 19,05 por cien (Central Costanera, Central Dock Sud, Central Termoeléctrica Buenos Aires o Hidroeléctrica el Chocón); Transporte (Yacilec y Compañía de Transmisión del Mercosur); y distribución con una cuota del 31,3 por cien (Edenor y Edesur) (Azpiazu, 2003, p. 161). La elevada concentración adquirida por Endesa contravenía de manera clara la regulación argentina que, en sus términos, al menos, abogaba por la desintegración vertical y horizontal de las empresas que operaban en el sector. La lentitud en la respuesta del ente regulador ENRE, sin embargo, permitió a Endesa mantener la posición dominante tanto en Edenor como Edesur hasta el año 2001, cuando finalmente hubo de traspasar su participación en Edenor al otro gran inversor del consorcio, la francesa EdF. Al igual que ocurriera en el sector del gas natural, a pesar de que la regulación impulsaba una marcada desintegración que pudiera garantizar una cierta competencia entre los agentes, en los hechos, se imponía una reintegración entre los diferentes segmentos que ni el gobierno, ni el ente regulador, podían o querían evitar.

Finalmente, el caso de Endesa resulta muy ilustrativo no solo por seguir un patrón de centralización, internacionalización y privatización semejante a otras ETN españolas que de alguna manera refuerza la tesis que se viene defendiendo en este apartado, sino también por el desenlace de la propia entidad una vez logrado convertirse en una de las primeras ETN energéticas europeas a través de dicho patrón. Como se comentó, tras varios intentos Endesa fue adquirida por el grupo italiano Enel, otra de las grandes compañías europeas en la provisión de servicios energéticos, evidenciando así que los esfuerzos por la internacionalización y las cotas alcanzadas en este sentido no siempre resultan suficientes como para preservar su independencia. En la disputa por el control sobre el grupo eléctrico español también participaron otras compañías como Gas Natural (cuya dimensión era inferior a la propia Endesa que pretendía adquirir) o la todopoderosa alemana E.On que chocó con la oposición frontal del gobierno español presidido por Rodríguez Zapatero.

Independientemente de las OPAs y contra OPAs a las cuales estuvo sometida la eléctrica española, lo que se quiere subrayar aquí es el hecho de que Endesa, a pesar de sus logros -o más bien, precisamente por ellos-, no pudo evitar sucumbir ante una competidora que aprovechó su mayor condición financiera para imponerse a una débil (financiarmente) Endesa incapaz para mantenerse como grupo independiente. Este proceso de adquisición, guarda cierta similitud con el proceso por el cual la eléctrica española se hizo con el control de Enersis, entidad chilena a la cual tampoco le bastaron sus logros en la región para mantener su independencia corporativa. Ambos casos, son una muestra de las dificultades a las cuales deben enfrentarse las empresas

de tamaño medio y que deben, por ello, internacionalizarse de manera rápida y ambiciosa para poder batallar por mantener su independencia. Más si cabe, en un mercado recién liberalizado, en el cual el ritmo de concentración y centralización de capital es lo suficientemente elevado como para ser engullido por capitales más fuertes. La expansión y el éxito a nivel internacional, sin embargo, no suponen una garantía para evitar tal desenlace, y muchas veces, al contrario, sirven como reclamo para otras entidades con intereses en ese mismo ámbito. Este fenómeno no es más que otra manifestación de la fuerza que ejerce la competencia entre capitales y que rige toda economía de mercado.

Según lo mostrado anteriormente, la internacionalización de Endesa en América Latina se produjo a través de la combinación de compra de empresas públicas en proceso de privatización (Edenor, en Argentina) y, sobre todo, por la compra de empresas fuertemente internacionalizadas en la región como la chilena Enersis. La segunda vía de internacionalización resultó ser mucho más costosa que la primera, incidiendo en una mayor carga financiera a la cual había que sumarle las propias de las empresas adquiridas previamente. El objetivo estratégico de obtener el control sobre la empresa adquirida contribuyó a su vez, a incrementar los recursos financieros empleados. Resultado de todo lo anterior, las empresas implicadas contrajeron un elevado endeudamiento que hubieron de arrastrar desde el principio de su actividad en América Latina, aminorando significativamente los resultados obtenidos en la región. A ello, debía sumársele la adversa coyuntura económica de algunos de los países con fuerte presencia de Endesa a principios del 2000, entre ellos Argentina, ralentizando la recuperación de la cuenta de resultados del grupo eléctrico en su conjunto⁴²⁹.

En la actualidad, Endesa sigue formando parte del grupo italiano Enel que controla un 70 por cien del capital social quedando el resto como *free float*. El accionariado del Grupo Enel, matriz de la eléctrica española, se reparte entre inversores institucionales (62,3%), el Ministerio de Economía y Finanzas italiano (23,6%) y más de 800.000 inversores minoristas (14,1%). Entre los inversores institucionales, tienen un peso importante los fondos de inversión, de pensiones y de seguros tanto nacionales (italianos) como internacionales (norteamericanos, británicos o alemanes)⁴³⁰. En Argentina, el Grupo Enel tiene presencia en toda la cadena energética - generación, transporte, distribución y comercialización y, cuenta con más de dos millones y medio de clientes (Edesur). A partir de 2014 la antigua Enersis fue traspasada al Grupo Enel y sometida a un proceso de reestructuración societaria, iniciado en abril de 2015, pero que se

⁴²⁹ La adquisición de Enersis a finales de los noventa obligó a una reestructuración de las filiales de Endesa que le llevó a desprenderse de algunas empresas del recién adquirido *holding* que no se ajustaban al plan estratégico de la compañía (negocios inmobiliarios o concesiones de autopistas, por ejemplo) o no ofrecían la rentabilidad y productividad deseadas. Esta primera reestructuración le reportó a la entidad cerca de la mitad de la inversión empleada para hacerse con el control de Enersis, pero, aun así, la deuda acumulada seguía siendo significativa. El plan de reordenación, conocido como Proyecto Génesis, incluía a su vez una renegociación de los pasivos a corto plazo de las empresas adquiridas. Como ello no fue suficiente, y hubo que implementar nuevas medidas para reordenar las finanzas corporativas a través de desinversiones y ventas de activos durante los primeros años de la década, particularmente en Chile, donde la adversa coyuntura económica había afectado menos sobre su valor y por tanto las condiciones de venta eran más favorables para Endesa (Rozas, 2008, pp. 49-52).

⁴³⁰ La información sobre la estructura accionarial de Endesa y el Grupo Enel está disponible en sus respectivas webs corporativas <https://www.endesa.com/en/shareholders-and-investors/the-share/shareholder-structure> y <https://www.enel.com/es/inversores/invertir-en-enel/accionistas>.

prolongaría hasta finales del año siguiente. Resultado de ello, el otrora importante holding eléctrico chileno, quedó subdividido entre las actividades desarrolladas en el propio Chile, agrupadas en torno a Enel Chile y aquellas otras, muchas de ellas fruto de su internacionalización en la década de los noventa, integradas en la filial Enel Américas, incluyendo las firmas controladas en Argentina, Brasil, Colombia y Perú.

En este apartado se han mostrados las principales tres empresas surgidas del INI -Repsol, Iberia y Endesa- que abordaron procesos de internacionalización, entre otros, en Argentina. Aunque sin duda representan las operaciones de IED más importantes en el país sudamericano, no son las únicas firmas con pasado en el INI que operan en aquel país. Entre las que se recogen en el listado actualizado del ICEX, por ejemplo, aparece la naviera Elcano, empresa originalmente dedicada a la construcción y transporte marítimo que fuera constituida por el INI en 1943. Desde los primeros años sesenta, cuando se desprendió de los astilleros de la firma, la compañía ha concentrado su actividad particularmente en el transporte marítimo. En 1997, fue privatizada y en la actualidad mantiene una fuerte presencia en América Latina, principalmente en Brasil y Argentina donde se dedica al transporte por mar de materias primas, combustibles o productos químicos, empleando su nutrida flota de buques especializados en dichas áreas⁴³¹.

9.2.3.1.4. TELEFÓNICA. De monopolio local a ETN global

El sector de las telecomunicaciones es uno de los que más se han transformado en el último siglo. En el caso telefónico, por ejemplo, en poco más de cien años, se ha pasado de conexiones rudimentarias de alcance local, a teléfonos conectados vía satelital, uniendo cualquier punto del planeta a través de redes que, además de voz, también transmiten datos e imágenes empleando diferentes tecnologías. Este avance tecnológico ha venido acompañado, así mismo, por su uso generalizado, particularmente, a partir de la implantación de la telefonía móvil y el desarrollo y expansión de las denominadas nuevas tecnologías de la información. Una transformación de semejante envergadura ha implicado obviamente una gran metamorfosis en la configuración y funcionamiento del sector, entre otros, modificando drásticamente la morfología empresarial del mercado. En este sentido, desde los años cuarenta hasta la década de los ochenta, el servicio telefónico se había configurado en torno a una única empresa -generalmente pública-, capaz de asumir los costos hundidos que requiere la universalización del servicio en territorio nacional. Las innovaciones en la electrónica, informática y en el propio sector de las telecomunicaciones en la década de los años ochenta, sin embargo, empezaron a cuestionar su condición de monopolio natural, al tiempo que, las nuevas tecnologías, difundían economías de diversificación incorporando nuevos servicios y empresas al mercado. Resultado del extraordinario desarrollo tecnológico, se ha abierto la posibilidad de ofrecer servicios similares con tecnologías diferentes y, al mismo tiempo, ofrecer diversos servicios a través de una misma tecnología (Schorr, pp. 138-140). La difusión y abaratamiento de estas tecnologías, no solo ha modificado el sector de las telecomunicaciones, sino también una gran variedad de industrias y servicios que, en muchos casos, difuminan las fronteras entre sí mismas. En este sentido, las amenazas competitivas cada vez se circunscriben en menor medida al sector y pueden, por el

⁴³¹ Información rescatada de la página web corporativa: <https://www.navieraelcano.es/?page=3>

contrario, originarse en empresas ubicadas en mercados y ramas aparentemente muy remotas entre sí (Mariscal y Rivera, 2005, pp. 9-10).

En términos generales, la dinámica seguida por el sector de las telecomunicaciones en España no se ha alejado del patrón seguido por otros países occidentales, pero, así y todo, pueden observarse algunas singularidades particulares que, a menudo, se señalan para explicar la rápida transición de la otrora empresa monopolista hacia una operadora de alcance global. A continuación, se reseñan algunas de las singularidades respecto al sector y, como se viene haciendo en este apartado, se indaga sobre el patrón de internacionalización que, una vez más, tuvo a Argentina como uno de los destinos pioneros y más relevantes de finales del siglo pasado.

De entrada, debe considerarse que, a pesar de que el teléfono llegó a España al de poco de ser inventado, su extensión y desarrollo no fue tan acelerada como su llegada pudiera sugerir. Así, a principios del siglo XX, este incipiente servicio, aún representaba en España un mercado inconexo y muy fragmentado, donde las redes locales y regionales, por lo general, eran de propiedad pública, aunque explotadas por entidades locales, mayormente, de carácter privado. Los grandes núcleos urbanos escapaban de este patrón y mostraban una mayor integración entre la propiedad de las redes y la operación del servicio, particularmente, por entidades privadas y de mayor envergadura que las anteriores. A medida que se expandía y desarrollaba el sector, sin embargo, se impuso una marcada tendencia a su concentración y centralización, repartiéndose el mercado entre unas pocas compañías de mayor dimensión y, como suele ocurrir, en detrimento de las empresas de carácter local⁴³². En 1924, el Estado decidió poner fin a este conglomerado de empresas, reorganizando el mercado en torno a una sola compañía, que asumiría en régimen de monopolio para el conjunto del territorio nacional la tarea de su desarrollo y funcionamiento, inicialmente, por un periodo no superior a 20 años. Para competir por esta adjudicación, precisamente, nacería la Compañía Nacional de Telefonía de España (CNTE), impulsada por una recién creada transnacional estadounidense (ITT) que, en su estrategia de acercamiento al régimen de Primo de Rivera, optaría por aliarse también con grupos locales, tales como el Banco Urquijo y el Hispano Americano, entre alguno más (Álvaro, 2007, p. 72). Por aquel entonces, ITT estaba inmersa en un intensivo proceso de internacionalización, buscando de algún modo reproducir en el exterior el éxito que su compatriota AT&T había logrado en los EEUU. Ello le llevó a abordar desde un principio una rápida y agresiva estrategia de internacionalización⁴³³ que venía a sumarse al puñado de

⁴³² Una de las grandes compañías resultante de los movimientos de concentración y centralización durante los primeros veinte años del siglo XX fue la Compañía Peninsular de Teléfonos (Calvo, 2010, p. 82). Esta entidad, que poco después sería fusionada con CNTE al adjudicarse el monopolio nacional, llegó a gestionar las redes de las principales ciudades (Madrid y Barcelona), además de operar en otras tantas ciudades tales como Bilbao o Mataró. En los núcleos urbanos también destacaron por número de clientes la Sociedad General de Teléfonos en Barcelona o la Compañía Madrileña de Teléfonos.

⁴³³ International Telephone and Telegraph Corporation se fundó en 1920 en EEUU y poco después empezó a adquirir compañías en territorio europeo, siendo la participación en CNTE, la joya del creciente imperio que se estaba configurando entorno a ella (Clifton *et al*, 2011, p.769). En 1929, ITT también monopolizaría el servicio telefónico argentino al adquirir el control sobre la Compañía Unión Telefónica del Río de la Plata (Belini, 2015, p. 149). A pesar de ejercer de operador en España y Argentina, ITT se especializaría en la manufacturación de equipos eléctricos, sobre todo, a partir de hacerse cargo de las filiales europeas de Western Electric (compañía controlada por entonces por AT&T) y especializada en la producción de equipos electrónicos. Así, a año siguiente de fundar CTNE -y adjudicarse la concesión por 20 años-, ITT

compañías europeas (Ericsson, Société du Pantéléphone) y estadounidenses (Bell Telephone Company) que estaban protagonizando en ese momento la que sería la primera ola de internacionalización del servicio telefónico. Esta expansión inicial, en la cual empresas con capacidad técnica y financiera se adjudicaban licencias a nivel internacional, puede integrarse en el fenómeno de internacionalización de finales del siglo XIX y principios del XX que, en el caso de la telefonía, podría extenderse hasta los años cuarenta, cuando el sector modificaría significativamente su estructura organizativa.

El creciente desarrollo del sector a partir de la década de los cuarenta, alteró, en efecto, drásticamente la configuración del mismo. Entre las autoridades estaba extendida la idea de que la mejor vía para universalizar en todo el territorio nacional el servicio telefónico, requería de una empresa pública a través de la cual pudiera hacerse frente a las inversiones iniciales, muy exigentes en su inicio y con una larga amortización que no siempre se llegaba a compensar. Ello derivó, en buena parte de los países occidentales, en una nueva reestructuración del sector telefónico que no solo implicaría la gestión del servicio en régimen monopolista –tal como venía ocurriendo en su mayor parte–, sino la configuración del mercado en torno a una empresa estatal que asumiera el reto de expandir el servicio a todos los rincones del país, a un ritmo, además, que se le presuponía superior. A menudo, la oferta telefónica recaía sobre una empresa estatal que también proveía los servicios de correos y telégrafos, modelo que se conoce como PTT⁴³⁴ por sus siglas en inglés. El caso español, sin embargo, se diferenciaría respecto a este modelo que, a pesar de no ser el único, sí sería el predominante en los países de nuestro entorno.

El ascenso del Régimen franquista y la instauración de la autarquía venían a coincidir en el tiempo con la finalización de la concesión por veinte años otorgado a CNTE. El gobierno optó por seguir adjudicando el servicio a la misma compañía, pero inició las negociaciones para comprar la mayor parte de las acciones de ITT, sin afectar al capital privado de origen español. A cambio de la venta de las acciones y, tras una compleja negociación, ITT logró arrancar del gobierno un acuerdo de asesoría y provisión que la estadounidense realizaría a través de su filial Standard Eléctrica⁴³⁵. En rigor, la compañía estadounidense ya venía prestando un servicio similar a CNTE y las negociaciones con el Régimen le aseguraron seguir siendo el suministrador de equipos y otras capacidades tecnológicas principal, durante unas décadas más. A pesar de la pérdida de control de los estadounidenses en CNTE, la entidad mantuvo en adelante la misma línea organizativa y de gestión, si bien con el paso del tiempo, la presencia norteamericana fue

adquiriría en España la filial manufacturera (Teléfonos Bell) de Western Electric que luego sería renombrada como Standard Eléctrica SA (SESA), convirtiéndose así en el proveedor exclusivo de CTNE y en el principal inversor estadounidense durante los años de la dictadura franquista.

⁴³⁴ Las siglas PTT son resultado de las palabras en inglés *Post, Telegraph and Telephone*, que vienen a referirse a los monopolios estatales que ofrecían tales servicios particularmente, pasada la Segunda Guerra Mundial. Este modelo estuvo en vigor hasta que, a finales de los ochenta, se iniciara un proceso de desintegración y privatización que afectaría a la mayor parte de esas compañías. Aunque no fue el único modelo, sí fue el predominante entre los países europeos.

⁴³⁵ La situación de ITT se había deteriorado significativamente por los conflictos bélicos que asolaron a Europa, destino de buena parte de sus activos. En este sentido, además de atravesar por problemas de liquidez, no solo por la contienda civil sino también por la Segunda Guerra Mundial, al tiempo que se nacionalizaba CTNE en España, a ITT también le despojaban los activos que mantenía en los países que se integrarían en la órbita soviética.

diluyéndose sin que ello afectara al acuerdo con ITT (Álvaro, 2007). Durante el régimen franquista, la compañía telefónica, por tanto, continuó gozando de la exclusividad del mercado interno, al igual de lo que ocurría en los países del entorno, pero con la diferencia añadida de estar constituida como sociedad mixta, con mayoría de capital privado y sin pertenecer de manera directa a la estructura administrativa del Estado. Esta singularidad respecto a sus pares europeas, le otorgaría un mayor margen de maniobra, asemejándose su gestión más a un modelo de capital privado que de público (Clifton *et al*, 2011).

Otras singularidades acompañarían a la configuración del mercado telefónico español durante estos años, alejándola así, del patrón más extendido en el entorno europeo. En este sentido, algunos autores enfatizan aspectos tales como i) el origen privado y extranjero de la empresa; (ii) el acceso fluido a financiación externa, incluida la internacional (crediticia como de mercado de valores) (Clifton *et al*, 2011, p. 769); y (iii) una integración vertical relativa merced al acuerdo suscrito con ITT, entre el servicio telefónico y la industria manufacturera, sumado a la desintegración horizontal producto de la diferenciación respecto al modelo PTT anteriormente señalada (Calvo, 200, p. 252). El conjunto de estos aspectos específicos vendría a reforzar la autonomía y especialización de CNTE como operador telefónico, frente a un modelo, por lo general, más encorsetado y bajo el cual operarían la mayoría de sus futuras competidoras europeas. Estas características propias de la entidad española, en efecto, suelen enfatizarse a menudo a la hora de explicar el éxito de la compañía, precisamente, cuando el modelo de empresa monopolista comience a ser cuestionado y sustituido por otro más abierto.

Hasta las grandes transformaciones de mediados de los ochenta, la configuración sectorial, tanto en España como en el resto de países occidentales, se mantuvo sin grandes alteraciones desde la década de los cuarenta, centrándose, básicamente, en la universalización del sector y la incorporación -a diferente ritmo- de los avances tecnológicos que se venían sucediendo, tales como la automatización, digitalización o en la transmisión de datos, entre otros. A partir de entonces, sin embargo, y en sintonía a lo que ocurría en otras áreas económicas y facilitado, a su vez, por las transformaciones tecnológicas anteriormente señaladas, el sector recibiría una mayor presión para relajar sus restricciones, permitir la entrada de nuevos agentes y, en la mayoría de los casos, privatizar parcial o completamente la empresa estatal sobre la que había gravitado hasta entonces el mercado doméstico. En el caso español, este proceso estará además guiado por los acuerdos alcanzados en el marco comunitario, obligando a los países miembros a armonizar su legislación en favor de la integración europea y la liberalización del servicio. La convergencia comunitaria, sin embargo, será progresiva, iniciándose mediante una primera ola liberalizadora a finales de los ochenta (terminales, servicios digitales, redes privadas) y recobrando el impulso, entrados ya en los noventa, con una segunda ola cuyo objetivo explícito consistía en culminar la liberalización del servicio antes del uno de enero de 1998. Como puede advertirse, la materialización de este conjunto de medidas, venían a redefinir drásticamente el escenario en el cual había operado CTNE desde su fundación allá por 1924. Atrás quedaría el modelo monopolista (estatal) anterior, abriéndose camino uno nuevo, abierto a la incorporación de una diversa gama de nuevos agentes (privados).

Como suele ser habitual en el seno de la actual UE, estas transformaciones serían progresivas ofreciendo a los países miembros un periodo más o menos prologado para su adaptación. Se

trataba, por tanto, de un escenario previsible, al menos, desde la integración de España en la actual UE, por lo cual tanto el gobierno español como la propia compañía encaminaron sus esfuerzos no solo para cumplir con los acuerdos comunitarios, sino también para llegar en las mejores condiciones posibles a este desenlace que ya entonces se advertía inevitable. Al gobierno, por su parte, le seguía preocupando la universalización de un servicio que aún estaba por culminar, y al mismo tiempo le preocupaba el brusco incremento tarifario que podría generarse, tras décadas con los precios prácticamente congelados para lamento de la compañía. En el otro lado, el objetivo principal de CNTE -que cambiaría su nombre por Telefónica España en 1989 primero, para diez años después, dejarlo en Telefónica-, consistiría en adecuar la entidad para competir en un escenario que amenazaba su posición hegemónica en el mercado doméstico, pero que, a su vez, le brindaba la posibilidad de operar en nuevos mercados, la mayoría de ellos, vetados hasta entonces por las políticas dominantes en el sector. Esta lectura de la realidad a mediados de los ochenta, sintetiza adecuadamente la estrategia que seguiría la compañía en el futuro inmediato y que no sería otra que la de defender su posición dominante en España, así como penetrar con fuerza en nuevos mercados exteriores. Al igual que otras ETN españolas, la experiencia internacional se orientará inicialmente hacia América Latina y, posteriormente, entrados ya en el presente siglo, también a otros países europeos y del norte de América (Calvo, 2008 y 2016).

El rol del Estado en la consolidación de la compañía de teléfonos fue hasta mediados de los ochenta más bien la de dejar hacer, preservando su elevada autonomía. Ésta, apoyado en una regulación tarifaria que no siempre resultaba de su agrado, apoyaba su progreso corporativo sobre los hombros de sus beneficios. El Estado, en efecto, si bien era propietario parcial del monopolio telefónico, en lo sustancial no intervenía en su desarrollo ni en su gestión. Una prueba de ello es que hasta finales 1987 el Estado ni tan siquiera tenía un marco normativo que le dotara de herramientas para poder diseñar y dirigir una política nacional en materia de telecomunicaciones⁴³⁶. El impulso reformador, proveniente de las instituciones comunitarias, obligaría al Estado, precisamente, a diseñar un marco regulatorio y sería en la década de los noventa, cuando el Estado empezaría a tomar sus propias decisiones que no siempre satisfacían a la UE, como tampoco a la propia Telefónica, a pesar de seguir siendo un importante accionista. La dura negociación de la prórroga en las instituciones europeas para retrasar la liberalización total más allá de 1998, como la introducción en 1994 de un segundo operador telefónico pasando de monopolio a oligopolio, podrían ilustrar el nuevo carácter proactivo de un Estado que, hasta hacía bien poco, parecía ausentarse de los delineamientos estratégicos de la empresa y del propio sector en España (Jordana y Sancho, 2016, p. 62).

Independientemente de las razones detrás del cambio de actitud, a fines de este trabajo resulta interesante señalar la iniciativa del gobierno por preservar los intereses de Telefónica, pero asumiendo, al mismo tiempo, la inevitable liberalización y apertura del sector. Por ello, más allá de los esfuerzos por preservar el mercado doméstico, al igual que ocurriera con el resto de

⁴³⁶ En diciembre de 1987 se aprobó la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones (LOT), en la que sería la primera ley en setenta años en dotar de cierta capacidad jurídica al Estado para intervenir en el sector. Entre algunos de los aspectos más relevantes, por ejemplo, destaca la diferenciación en las atribuciones de la Administración y la CNTE, hasta entonces no definidas formalmente, y que ilustran el interés del Estado en esta materia (Jordana y Sancho, 2016 y Calzada y Costas, 2016).

compañías mostradas en este apartado, las voluntades se dirigieron, por un lado, a fortalecer a la compañía a través de un programa generoso en inversión –y desinversión industrial- y, por otro, a abordar una internacionalización, temprana y decidida, que elevara las capacidades de la operadora nacional al nivel de sus pares europeas más competitivas. Asimismo, el ejecutivo español logró retrasar la entrada en vigor de la liberalización en España, bajo el razonamiento de adecuar a la compañía al nuevo contexto económico.

Otros países de la UE o el propio EEUU, sin embargo, enfatizaron en la evidente contradicción entre una prórroga que protegía el mercado interno por cinco años bajo la argumentación de preparar a la entidad para competir, y la deliberada y acelerada internacionalización de esta misma entidad en América Latina, en la cual, además, competía exitosamente contra empresas de aquellos países. Derivado de estas presiones formalizadas en la OMC, que llegaron incluso a condicionar algún acuerdo, el gobierno español se decantó, finalmente, por renunciar a la prórroga y adelantar la liberalización completa de su mercado telefónico a diciembre de 1998, esto es, diez meses después de la fecha oficial, pero cuatro años antes de lo acordado⁴³⁷. La venta del 40 por cien que el Estado aún mantenía a mediados de los ochenta, quedaría, así mismo, supeditada al fortalecimiento de la entidad y a cubrir las necesidades derivadas de los Acuerdos de Maastricht en materia fiscal e inflacionaria.

Para cuando se consumó la liberalización de las telecomunicaciones en España a finales de 1998, hacía prácticamente dos años que Telefónica era una entidad completamente privada. La salida del Estado de la compañía fue similar a la detallada anteriormente en los otros casos analizados, aunque esta se diferenciaría respecto a aquellas en que el capital privado nunca dejó de tener representación en el Consejo de Administración. Descontando esa singularidad, el proceso de enajenación siguió el patrón de las empresas consideradas como estratégicas, esto es, una desestatización paulatina y progresiva, materializándose a través de diferentes rondas de colocación de acciones entre los diez años que transcurrieron ente 1987 y 1997. Aquel primer año se colocaría en la Bolsa de Nueva York un 6 por cien de las acciones con los propósitos explícitos de contribuir a la expansión de la entidad e incorporar capitales extranjeros a la empresa. No se celebraría ninguna otra venta hasta 1995, año en el cual el gobierno español decidió desprenderse de otro 11 por cien de la propiedad, acuciado como estaba por la crisis económica y por la presión del Tratado de Maastricht. Más adelante, en 1997, el gobierno, esta vez en manos del Partido Popular, colocaría el 20 por cien que aún conservaba, dentro del programa de retirada del estado de todas aquellas empresas industriales. Esto incluía también a Telefónica Internacional, de la cual se desprendería del 23,78 por cien ese mismo año, dejando un accionariado muy disperso, pero en la cual, bancos como el BBV, La Caixa, Caja Madrid y Banco Santander controlarían buena parte de la entidad (Calzada y Costa, 2016, p. 40).

La privatización de Telefónica coincidiría en el tiempo con la rápida internacionalización de la entidad, de manera que, para finales de siglo, no sería solamente una empresa completamente privada, sino también, una entidad fuertemente consolidada a nivel internacional. En la década anterior a la gran expansión de los noventa, CNTE había participado en acuerdos de cooperación

⁴³⁷ En 1996, en el seno de unas negociaciones en la Organización Mundial del Comercio, EEUU solicitaba que España adelantase la apertura de su mercado a la fecha oficial de la UE, esto es, al 1 de enero de 1998 (Calzada y Costas, 2016, p. 36; Teijedo y Avila, 1997).

y asesoría técnica con las empresas estatales de algunos países extranjeros, impulsado por los importantes cambios tecnológicos que se sucedían en el sector. En América Latina, por ejemplo, CTNE firmó un acuerdo de colaboración a través de su filial Sintel con ENTEL Chile en el desarrollo del servicio de la transmisión de datos. Para 1984, la compañía había extendido este tipo de convenios a países como Argentina, Costa Rica y el Salvador, al tiempo, que negociaba nuevos contratos en países como Guatemala, Honduras o Panamá. En Argentina, por ejemplo, destacaba la cooperación entre las compañías de teléfonos de ambos países en la transmisión de datos y el desarrollo de estaciones costeras en el país sudamericano (Calvo, 2016, p. 284). Asimismo, otro antecedente relevante lo supuso la cooperación en telecomunicaciones que fue una de las materias incluidas en el marco de la ayuda a la cooperación y desarrollo del gobierno español por aquellos años. Como se mostró en un apartado anterior, esta ayuda fue a menudo empleada para impulsar la actividad de las empresas españolas en el exterior. Estos y otros antecedentes, como, por ejemplo, el intento fallido de privatización parcial de la argentina Entel que se mencionará más adelante, contribuyeron entre otros factores en la expansión de Telefónica tanto en Argentina como en la región en general.

Estas formas de convenios colaborativos de alcance internacional, resultaron habituales en un contexto como se comentó de ávido cambio tecnológico, obligando a los estados a firmar este tipo de acuerdos si no querían que sus empresas estatales se alejaran de las últimas innovaciones sectoriales. La capacidad de la CNTE en esta materia tenía su origen en el *holding* industrial que se había erigido en torno ella, con una fuerte presencia en filiales de carácter industrial, muchas veces, asociadas a través de *joint venture* con ETN reconocidas del sector, tales como la sueca Ericsson o la japonesa Fujitsu, entre otras muchas. Lo que no era habitual antes de la década de los ochenta, sin embargo, era la participación directa de compañías extranjeras en la provisión de los servicios de telefonía, mercado que, como se comentó, venía prestándose en condición de monopolio por empresas nacionales y donde el capital extranjero estaba explícitamente prohibido en muchos de los países. Las reformas de finales de los ochenta y su generalización en la década siguiente, sin embargo, lograron impulsar una segunda ola de internacionalización de las telecomunicaciones como operadora de servicios, contribuyendo significativamente a la extraordinaria expansión de la IED durante aquellos años. En este contexto de internacionalización, Telefónica destacará por hacerlo tempranamente y de manera muy intensa, diferenciándose de la pasividad mostrada por algunas de las más importantes operadoras europeas (British Telecom, por ejemplo) (Calvo 2016, p. 359).

La relevancia del sector de las telecomunicaciones en la distribución sectorial de la IED española confirma la importancia de Telefónica –y las empresas del grupo– en el conjunto de la internacionalización española. Por recordar algunos datos presentados anteriormente, este rubro supuso en torno al 17 por cien de la inversión bruta en el exterior entre los años 1993-2019, únicamente superado por las actividades financieras (Gráfico 9.14). Centrando el foco en Argentina, su peso rondó el 16 por cien en el periodo prolongado entre los años 1993 y 2019, pero su intensidad fue mayor 2001-2007, esto es, más de diez años después de su entrada en el país como operador de telefonía fija (Tabla 9.1). En este mismo sentido, la posición bruta española en Argentina revela la importancia de los capitales españoles en el país, superando el 40 por cien del total para todos los años para los cuales existen datos y liderando siempre el

sector entre el resto de inversores extranjeros (Tabla 9.2). Para contextualizar adecuadamente su dimensión, considérese, además, que, hasta la adquisición de YPF por parte de Repsol, la inversión en telecomunicaciones fue la rama más importante en Argentina, dejando un saldo de inversión bruta superior a los 15.000 millones de dólares y 6.100 millones en formación neta de capital entre los años 1991-1997 (Celani, 1998, p. 20). El esfuerzo inversor de Telefónica, comparado con sus pares europeas e internacionales, venía siendo significativo desde finales de los 80 y, según algunas estimaciones en el periodo 1990-2006, la operadora española encabezaba el ranking entre los diez más grandes inversores del sector, con más de 70.800 millones de dólares desembolsados. Esta cifra duplicaba a la de su más inmediato seguidor, Telecom Italia, y triplicaba la de France Telecom a quienes se enfrentaría en varios países de América Latina, entre ellos, la propia Argentina⁴³⁸.

Junto a la mexicana Telmex-AMX, Telefónica es en la actualidad la principal empresa multidoméstica de la región, ofreciendo una amplia gama de servicios de telecomunicación a sus numerosos y diversos clientes a lo largo y ancho del continente. Desde su aterrizaje como operador de telefonía básica allá por 1990 en Argentina y Chile, la compañía no solo se ha transformado hasta convertirse en un operador global, sino que el propio sector de la telecomunicación ha ido ampliando sus servicios y tecnologías, obligando a la compañía a una constante readaptación. Para ello, Telefónica tuvo que combinar grandes inversiones con desinversiones de calado, básicamente, desprendiéndose de su carácter de *holding* industrial, configurado en las décadas anteriores y que, a fines de los ochenta, suponía el tercero más importante de España, con una marcada presencia en la electrónica nacional. Siguiendo las recomendaciones procedentes de instituciones de la UE, Telefónica empezó a desprenderse, en efecto, de aquellas empresas manufactureras participadas por ella, reduciendo su grado de integración vertical para concentrar sus esfuerzos en la provisión de servicios⁴³⁹. Este alejamiento del modelo de *holding* industrial, además de especializar a la entidad en la provisión de servicios, alimentó a la compañía de una importante cantidad de recursos financieros que facilitarían su aventura internacional. A pesar de la desinversión, la compañía no llegó a abandonar la estructura *holding* o conglomerado, pero en adelante, la mayoría de ellas estarán especializadas en la provisión de la creciente gama de servicios vinculados a la telecomunicación. La estrategia seguida en Argentina será ilustrativa en tal sentido.

⁴³⁸ En 1987, poco antes de la expansión internacional, la relación entre inversión e ingresos ascendía en el caso de Telefónica al 51,1%, únicamente superado por la japonesa TNN (56%) y muy por encima de sus contrapares europeas y norteamericanas. En términos absolutos, en el periodo de 1990-2006 fue de lejos la mayor inversora entre las grandes operadoras internacionales (Calvo, 2016, p. 241).

⁴³⁹ Por lo general las desinversiones se materializaron a través de la venta o intercambio de acciones que CTNE tenía en ellas. Entre las más importantes se encuentran Telefónica Sistemas, Cables de Comunicaciones, Telettra Italia, Fujitsu España, Alcatel Standard Eléctrica –antigua filial de ITT-, IDELEC, AT&T Network System International o SINTEL. La participación de Telefónica en estas compañías, había contribuido precisamente, en su experiencia internacional durante las décadas de los setenta y ochenta, particularmente, en la forma de contratos de asesoría y colaboración (América Latina, por ejemplo) pero también mediante la cesión de licencias para producir sus equipos en el exterior (como los contratos firmados con la entonces URSS) (Calvo, 2016, p. 259).

Una vez más, la puerta de entrada en la región lo conformaron las reformas de finales del siglo anterior en, prácticamente todos los países de América Latina⁴⁴⁰. En la segunda mitad de los ochenta, Chile acometió la privatización de sus dos empresas principales de telefonía, CTC operadora de telefonía fija y Entel, compañía de larga distancia nacional e internacional. En 1990, la operadora española compró al Estado chileno el 10 por cien de Entel, aunque ese mismo año adquirió el 49,2 por cien de CTC a la operadora australiana Bond Corporation que gestionaba desde 1988 la empresa privatizada, pero que tenía serias dificultades para afrontar el programa de expansión y modernización comprometidos (Rozas, 2003, pp. 78-9). En paralelo a esta operación, Telefónica participó al otro lado de los Andes en el consorcio Cointel⁴⁴¹, que se adjudicaría una de las dos empresas en las cuales se había dividido la empresa monopolista argentina, conocida igual que la chilena por el acrónimo de Entel. Tal fue el interés por la adjudicación de ésta última que, en realidad, el consorcio integrado por Telefónica se impuso en ambas licitaciones, por lo cual hubo de optar por una de ellas, decantándose finalmente por la Sur. La otra quedaría en manos de un consorcio integrado por Telecom Italia y France Telecom, dos operadoras que entraron, junto a la española, con fuerza no solo en Argentina, sino también en otros países de la región.

El proceso de privatización de Entel comparte similitudes con los procesos descritos más arriba, particularmente, con la de Aerolíneas Argentina, dado que ambos fueron contemporáneos. Entel era, por aquel entonces, una de las empresas más importante del país, únicamente por detrás de la petrolera YPF. Al igual que con la aerolínea de bandera, en la segunda mitad de la década de los ochenta, el gobierno anterior presidido por Alfonsín intentó sin éxito la entrada de capital privado en la compañía, al objeto de mitigar la grave crisis que atravesaba tanto el país como la propia entidad. Esta propuesta consistiría básicamente en una privatización parcial de la entidad, por la cual el Estado mantendría el 51 por cien de las acciones, traspasando un 9 por cien a los trabajadores y negociándose el restante 40 por cien con una operadora internacional, la cual debería abordar su modernización. Antes de que se rechazara el proyecto en 1988, el gobierno había negociado con Telefónica que asumiría su gestión junto al 40 por cien de la propiedad. La operadora española, debería a cambio abonar 750 millones de dólares, dos tercios en efectivo y el resto mediante la capitalización de deuda externa (Abeles, 2001, p. 54). La financiación de dicha operación aproximaría a Telefónica a la estadounidense Citibank, uno de los principales acreedores de Argentina entablándose entre ambos una relación que se mantendría en el futuro. Esta propuesta, como se sabe, no llegó a superar la tramitación parlamentaria, entre otras razones, por la férrea oposición del partido justicialista que, al igual que con la aerolínea argentina, tumbaría la propuesta.

⁴⁴⁰ Para finales de los noventa, más de dos tercios de las empresas de telecomunicaciones de América Latina habían sido privatizadas total o parcialmente, en un proceso que apenas se había iniciado diez años atrás. Este dato contrasta con otras regiones como África o los países árabes que por esas fechas registraban un 28% y 33% respectivamente. Así, un cuarto de las 89 empresas privatizadas antes del año 2000, era latinoamericana. Además de la española, cuatro operadoras más acapararon la mayoría de las privatizaciones de telefonía: la italiana Telecom Italia (STET), la francesa France Telecom, la británica Cable & UNCTADeless y la estadounidense GTE (Rozas, 2005, pp. 15-23).

⁴⁴¹ Acrónimo de Compañía Internacional de Telecomunicaciones S.A.

La posición del justicialismo, sin embargo, se tornaría favorable a la privatización de Entel con la llegada de Menem a la presidencia del gobierno, convirtiéndose la enajenación de la empresa telefónica estatal en la punta de lanza de un programa que iba más allá de la propia Entel. En una primera fase, el gobierno transferiría al capital privado el 60 por cien de cada unidad, reservándose el Estado un 30 por cien –que traspasaría al año siguiente- y el restante 10 por cien sería cedido a los trabajadores de la compañía. A diferencia del proyecto radical, la licitación del pliego fue abierta y suscitó el interés de diferentes operadoras internacionales⁴⁴² aunque únicamente tres de ellas pasarían la fase de preselección⁴⁴³. Una vez superado, la competencia se dirimiría en función del número de títulos de deuda externa capitalizados, siendo la cantidad a abonar en efectivo predeterminada de antemano: 100 y 114 millones de dólares respectivamente para las zonas Norte y Sur (Abeles, 2001, pp. 75-8).

Este sistema de evaluación, además de ilustrar las intenciones del gobierno con la privatización, suponía en los hechos un importante obstáculo para la participación, dada las restricciones reales en el mercado para hacerse con dichos títulos de deuda. Este no era un tema menor, como pudo comprobarse más adelante, cuando se le retiraría la concesión al grupo liderado por Bell Atlantic, precisamente, por no reunir a tiempo los títulos comprometidos. En este punto puede apreciarse la importancia de la relación labrada anteriormente por Telefónica y Citibank, facilitando a la operadora española la posibilidad de armar un consorcio (Cointel) con las suficientes garantías como para competir. A esta ventaja se le debe añadir el conocimiento previo que atesoraba Telefónica del mercado argentino, tanto por su relación previa como asesor, pero, muy especialmente, por su participación en las negociaciones anteriores con la administración de Alfonsín, que le proporcionaron acceso a información de primera mano de la cual el resto de competidores carecía. Parece razonable suponer que ambos elementos contribuyeron favorablemente en la victoria del consorcio integrado por Telefónica, como se comentó, imponiéndose en las dos licitaciones en disputa⁴⁴⁴. La zona Sur incluía en su dominio el centro de la Ciudad de Buenos Aires, así como su zona financiera, por lo que, a pesar de su coste superior, era la que generaba una mayor expectativa de rentabilidad, por lo que no sorprende que Cointel optara por esta licitación (Abeles, 2001, pp. 76-7).

El proceso culminaría en noviembre de 1990 y en adelante Telefónica empezaría a ejercer como operador de telefonía fija en Argentina de la mano de Cointel con un 60 por cien de las acciones

⁴⁴² Varias operadoras internacionales mostraron interés por participar en la privatización de Entel. Entre ellas, la británica Cable & UNCTADelees, las norteamericanas Nynex Corporation, GTE Corporation y Bell Atlantic, la italiana Stet Società Finanziaria de Italia, France Telecom y la Telefónica.

⁴⁴³ Junto a Cointel, donde se integraba Telefónica, los otros dos consorcios seleccionados fueron el liderado por Bell Atlantic (junto al banco Manufacturers Hanover, Citiel y Blaston Trading) y el que integraba a las operadoras de telefonía italiana y francesa, junto al banco Morgan y el conglomerado local Pérez Companc.

⁴⁴⁴ Cointel ofreció 2.720 millones en títulos de deuda externa por la región Sur y 2.308 por la Norte; Bell Atlantic, por su parte, se ofreció a capitalizar 2.228 millones de títulos a cambio de adjudicarse la zona Norte, sin llegar a licitar por la Sur; y el tercer consorcio en puja, liderado por las operadoras italiana y francesa, ofrecería 2.100 millones por la zona norte y 2.333 por la Sur. Como puede apreciarse, Cointel se impuso en ambas zonas y, al decantarse por la Sur, la oferta de Atlantic Bell se imponía en la zona Norte. Los problemas para juntar a tiempo el número de títulos ofertados, sin embargo, impidieron al consorcio encabezado por la norteamericana adjudicarse la licitación, quedando la zona Norte, finalmente, en manos del consorcio liderado por las operadoras europeas (Abeles, 2001, p. 76).

de Telefónica de Argentina (TASA) que sería el nombre bajo la cual se registraría en la zona Sur. La gestión operativa quedaría en manos de Telefónica, aunque el peso de la operadora española en el momento de la adjudicación apenas ascendía al 10 por cien del capital social del consorcio, repartiéndose el resto entre los bancos de distintas nacionalidades (61%) y empresarios locales (29%). La fuerte presencia financiera en el consorcio estaba representada como se apuntó por Citibank –a través del fondo Citicorp Venture Capital- con un 20 por cien del capital social, pero también lo integraban otra serie de bancos norteamericanos con otro 13 por cien adicional o los españoles Banco Central y Banco Hispanoamericano que asumían un 7,04 y 5 por cien respectivamente. Entre los capitales locales, destacaría la presencia de los principales conglomerados nacionales que se mostrarían muy activos también en futuras privatizaciones –sobre todo en el sector de hidrocarburos-, tales como las sociedades pertenecientes a los grupos Pérez Companc (19,2%), Techint (8,31%) o Soldati (5,2%) (Ruiz, 2012a, pp. 195-201).

A partir de la adjudicación, Telefónica intensificará paulatinamente, pero a un ritmo acelerado, su presencia en las sociedades Cointel y TASA, llegando a controlar prácticamente el 100 por cien de ambas en el breve plazo de diez años. Este ascenso se favoreció, por un lado, con la retirada de los capitales locales, que durante la segunda mitad de la década de los noventa optaron por retirarse del consorcio, dentro de una estrategia de desinversión más amplia que no se limitaría únicamente al sector de las telecomunicaciones; y, por otro lado, los capitales financieros fueron reduciendo su exposición en la compañía como cabía esperar de su papel instrumental. Como única integrante del sector de la telecomunicación, Telefónica abogó por obtener el control de la empresa de manera que le permitiera implementar una política de gestión coherente con los intereses del grupo en su conjunto. En este sentido, a mediados del año 2000, desplegó lo que se denominaría como la Operación Verónica al objeto de adjudicarse la práctica totalidad de las acciones que aún no obraban en su poder de las filiales estratégicas que la compañía compartía en América Latina.

La presencia Telefónica no solo abarcó la telefonía básica, sino que también se posicionó intensamente en otros subsegmentos del sector de interés, algunos de ellos, impulsados por el cambio técnico y que terminarían siendo incluso más importantes que el servicio original. En efecto, un buen número de segmentos, algunos de ellos sustitutivos o en competencia directa con la telefonía fija, se expandieron a gran velocidad luego de la llegada de Telefónica a Argentina, y la operadora española quiso ser protagonista también en estas nuevas áreas de negocio. Por un lado, junto al servicio de telefonía fija, a Telefónica de Argentina y la otra empresa surgida de la privatización, Telecom Argentina, se les adjudicaron las empresas Telintar SA, encargada de gestionar las llamadas de larga distancia nacionales e internacionales y Sartel SA, proveedora de nuevos servicios de telecomunicaciones no incluidos en los enlaces tradicionales fijos, como, por ejemplo, el incipiente segmento de la transmisión de datos. El pliego de condiciones también le otorgaba el derecho a explotar una segunda banda de telefonía móvil, primero de manera conjunta entre ambas operadoras y, posteriormente (de 1996 en adelante), de manera individual en sus respectivas zonas de actuación⁴⁴⁵.

⁴⁴⁵ Desde 1989 Móviles Movicon -una sociedad formada por el grupo local Socma (Grupo Macri) y la compañía de telefonía estadounidense BellSouth- ejercía de operadora de telefonía móvil en la zona denominada Área Múltiple de Buenos Aires (AMBA) y que viene a abarcar la Capital Federal más los

En síntesis, la exclusividad otorgada a las operadoras no solo abarcaba la telefonía fija, sino que se ampliaba a otros segmentos del sector de telecomunicaciones que, como se sabe, se encontraba en plena ebullición impulsado por el cambio tecnológico. Como señala Martín Schorr (2001), permitir que estos servicios quedaran en manos de las propias operadoras de la telefonía fija les permitía una cierta integración vertical y horizontal que les resultaría de gran utilidad como barrera de entrada, particularmente, una vez que expirase la exclusividad y se abriera definitivamente el mercado a la libre competencia (Schorr, 2001, pp. 161-2). Además de la telefonía móvil, el consorcio encabezado por Telefónica mostró un gran dinamismo para desplegar una estrategia que la llevaría a posicionarse de manera relevante en la mayoría de los restantes subsegmentos, formalizando así una integración tanto vertical como horizontal que le auparía a configurarse como el principal *holding* del sector. Junto a la telefonía fija y celular, en efecto, el conglomerado integraría actividades (y empresas) relacionadas tecnológicamente tales como la provisión de televisión por cable (Cablevisión, Fintelco, Mandeville Argentina), la transmisión de datos a través de Internet (Fibertel, Overnet, Compuserve), radiodifusión (radios la Red y Continental), televisión abierta (canales 9 y 11) y, más adelante, también la producción de contenidos (Torneos y Competencias, AtCo). Estas y otras incorporaciones, permitieron al grupo consolidar su integración vertical (desde la producción de contenidos hasta su transmisión y distribución) en amplias zonas del país y convertirse así en un operador integral de amplios servicios de telecomunicaciones. La estructura de Telefónica en Argentina reproducía de alguna manera la forma de conglomerado empresarial, en la cual la mayoría de estas empresas serían formalmente independientes entre sí, dependientes de una estructura internacional en función de su área de negocio específica. Según Patricio Rozas (2003) el modelo organizativo le permitiría aprovechar los beneficios derivados de una integración horizontal, diferenciando en función de actividad en un plano internacional y, a su vez, una integración vertical ofreciendo servicios de buena parte de la cadena de valor y explotando actividades complementarias generadoras de economías de ámbito⁴⁴⁶ (Rozas, 2003, p. 66). Algunas de estas empresas junto a las participadas en Chile, participarán a su vez, en la expansión de Telefónica en otros países de la región durante los próximos años, convirtiéndose de esta manera, en accionistas de las futuras empresas adjudicadas de tal proceso⁴⁴⁷ (Calvo, 2016). Este modelo de empresas vinculadas, pero a su vez asociadas a otros capitales, facilitaron la expansión acelerada del Grupo como tal, aliviando la carga financiera soportada por la casa matriz (y/o filiales implicadas) y

principales partidos o áreas del conurbano bonaerense. En 1992, el servicio se licitará también al interior del país, adjudicándose CTI (controlada por la telefónica estadounidense GTE junto a capitales locales (Agea/Clarín) las diferentes divisiones en las que se subdividió. En 1993, Telefónica de Argentina y Telecom Argentina pudieron proveer conjuntamente la telefonía móvil en el AMBA para lo que crearon Movistar –renombrada como Miniphone posteriormente– y, a partir de 1996, ambas compañías pudieron ofrecer el servicio celular en sus respectivas áreas de exclusión mediante firmas separadas (Schorr, 2001, p. 163).

⁴⁴⁶ El uso de redes de fibra óptica, por ejemplo, permiten unificar la telefonía, la televisión y la transmisión de datos y acceder a Internet, aprovechando economías de ámbito reduciendo los costos de operación en mayor medida que a través de la operadora telefónica tradicional (Rozas, 2003, p. 56).

⁴⁴⁷ La entrada de en Brasil en 1996, por ejemplo, se realizó a través del consorcio de empresas CRT Participações, que estuvo integrado, entre otros, por Telefónica Internacional, Telefónica de Argentina S.A. y la Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A. (CTC) –todas vinculadas al Telefónica–, además del capital local Rede Brasil Sul (RBS) (Rozas, 2003, p. 76). Esta modalidad resultó habitual en la expansión de Telefónica durante los noventa.

facilitando las oportunidades presumiblemente más accesibles a través de capitalistas locales. Una vez operativas, sin embargo, Telefónica abogaría por incrementar su peso y garantizarse su control, proceso que estaría muy avanzado para los primeros años del presente siglo.

La entrada en Chile y Argentina de Telefónica únicamente constituyó un primer paso al cual le seguiría una expansión por el resto del continente hasta convertirse en la operadora multidoméstica global que es en la actualidad. En este sentido, durante la década de los noventa, Telefónica logrará estar presente, efectivamente, prácticamente en todos los países del continente, no siempre ofreciendo servicios de telefonía fija, pero sí configurando una extensa red desde el sur al norte del continente mediante la combinación de las diferentes tecnologías disponibles. A la entrada en Chile y Argentina le siguieron Venezuela (1991), Puerto Rico (1992), Perú y Colombia (1994 y 2006), Brasil (1996 y 1998), El Salvador (1998), Guatemala (1999), México (2001), Uruguay (2002), Ecuador, Nicaragua y Panamá (2004). La expansión en el continente mantuvo el patrón empleado en el cono sur, adquiriendo empresas y licencias en concurso, a menudo con participación compartida con empresas locales o en alianza con otras operadoras de telefonía que, con el tiempo, quedarían en manos de Telefónica. Para 2009, por ejemplo, las principales filiales en América Latina de Telefónica, estaban participadas prácticamente en la totalidad de su respectivo capital social (Torralba, 2011, p. 81).

Tras diferentes remodelaciones, la estructura del Grupo Telefónica en la región está actualmente dividido en dos grandes bloques: Telefónica Brasil y Telefónica Hispanoamérica. El mercado brasileño es uno de los más importantes de la región y donde mayor es la presencia de Telefónica, hasta el punto de justificar una agrupación diferenciada respecto al resto de países vecinos. La compañía entró en 1996, pero sería la privatización de Telebras dos años después la que consolidaría su presencia en el país, adjudicándose la telefonía fija del estado de Sao Paulo. Esta operación se materializó a través de un consorcio en el que, junto a Telefónica, participaron la operadora Portugal Telecom y los capitales españoles BBV e Iberdrola (que cuenta con una elevada presencia en el país). En 2001, más de la mitad del mercado latinoamericano de Telefónica se concentraba en Brasil (56,7% con más de 18,6 millones de clientes) (Rozas, 2003, p. 76). Si bien el mercado argentino no es hoy el más importante para la ETN española, su entrada en Argentina, sin embargo, es considerada de suma importancia para la expansión de la compañía en Argentina como en el resto de la región (Ruiz, 2012b).

En los últimos años, sin embargo, Telefónica ha combinado operaciones para intensificar su presencia en algunos sectores (tecnología 5G) y países (Brasil) estratégicos con la desinversión o retirada de países con menos interés para la compañía (Nicaragua y Panamá) (CEPAL, 2021). Aun así, Telefónica (Movistar) es una de las empresas dominantes en la región, junto a como se ha apuntado al inicio de este apartado, Telmex (América Móvil-Claro), su gran competidora (CEPAL, 2016, p. 30). En España sigue manteniendo la mayor cuota de mercado, y en Europa ha logrado una fuerte presencia en dos de los principales mercados desde 2006, como son el británico y el alemán donde se encuentra bien posicionado. A día de hoy puede afirmarse que la estrategia de internacionalización ha convertido a Telefónica en una de las empresas de referencia del sector y, de momento, ha logrado alejar el temor de una OPA hostil, preservando

su independencia⁴⁴⁸ como compañía. Como se sabe, uno de los principales objetivos que la compañía asumió ante la liberalización del sector a finales de los noventa⁴⁴⁹. En este camino, la entidad ha optado por estrategias de centralización –mediante la diversificación y provisión de servicios vinculados-, así como por descentralizar la estructura de *holding* industrial para focalizar su actividad en la provisión de servicios ante la potencialidad que este sector ha mostrado durante el periodo analizado.

9.2.3.1.5. Internacionalización del sistema bancario español: BBVA y Banco Santander

En este apartado final se va a abordar el último de los grandes grupos generadores de IED en el exterior durante el periodo bajo análisis. Además de ser el principal de todos ellos, el sector financiero representa el añadido que, junto a su participación directa en la internacionalización, también integró algunos de los consorcios descritos anteriormente y, más importante aún, mantiene una presencia destacada en prácticamente todas las grandes empresas no financieras que se internacionalizaron por aquellos mismos años. De ahí que su importancia tenga origen tanto en su expansión como entidad individual, así como por su influencia indirecta a través de otras ETN españolas, en las cuales ocupa sillones relevantes en sus consejos de dirección⁴⁵⁰. Otro rasgo singular y para nada desdeñable, emana de la hegemonía adquirida por el parte del sector financiero español en el mercado nacional, siendo el núcleo de capital privado que mejor ha preservado su posición, entre otras razones, gracias a la elevada protección institucional y normativa de la que ha gozado. La débil presencia extranjera en el negocio minorista bancario, aun en la actualidad, es una muestra más de la medida de su relevancia en el mercado doméstico y de su capacidad para competir ante entidades extranjeras.

En materia de regulación, el sector financiero ha constituido tradicionalmente una de las áreas económicas con mayor grado protección respecto a otras industrias⁴⁵¹. Los orígenes de la

⁴⁴⁸El capital social se encuentra atomizado en pequeños porcentajes, siendo los derechos de voto de los tres principales accionistas ascienden a 4,96 de BBVA, 4,70 CaixaBank y 4,68 del fondo de inversión estadounidense Blackrock. Datos rescatados de la web corporativa de Telefónica: <https://www.telefonica.com/es/accionistas-inversores/la-accion/participaciones-significativas/>

⁴⁴⁹ Según Calzada y Costas, en la segunda mitad de los ochenta Telefónica enumeraba explícitamente así sus objetivos ante el nuevo escenario: (i) anticiparse a la futura reducción de ingresos derivada de la entrada en vigor tanto de la LOT como de la normativa europea, (ii) aumentar su tamaño estrategia de protección respecto a otros operadores internacionales, reduciendo así la diferencia de tamaño con potenciales competidores y ahuyentando la posibilidad de una OPA, pero a su vez mejorando su posición negociadora frente a sus proveedores, y (iii) aumentar su presencia en América Latina con el objetivo de desviar el tráfico telefónico entre Iberoamérica y Europa a través de su propia infraestructura, optimizando la utilización de su red (Calzada y Costas, 2016, pp. 18-19).

⁴⁵⁰ A diferencia del mundo anglosajón donde tradicionalmente la banca comercial e inversora están separadas, en España, predomina lo que se conoce como Banca Mixta o Banca Universal. Este modelo se caracteriza en términos generales porque las entidades bancarias ofrecen todo tipo de productos a sus clientes. De ahí se deriva en parte que la financiación empresarial en España sea más dependiente de lo habitual respecto al sistema bancario, donde la intermediación financiera busca lograr una relación de largo plazo con los clientes, o directamente participan en su accionariado. El mercado de valores o modos de financiación alternativos queda relegado en favor de esta banca relacional. El BBVA, el Grupo Santander o también bancos procedentes de las antiguas Cajas de Ahorro, como CaixaBank o Kutxabank, tienen carteras de acciones muy importantes en buena parte de las principales ETN españolas.

⁴⁵¹ La importancia del sistema financiero para el funcionamiento de la economía, así como su capacidad de contagio, han sometido al sector a fuertes regulaciones e intervenciones. Muchas de ellas fueron la respuesta normativa a crisis precedente: crisis de 1866 de los bancos de emisión y el posterior Decreto de

mayoría de los bancos españoles se remontan a periodos anteriores a la Guerra Civil y, por lo general, fueron producto de humildes iniciativas locales impulsadas por pequeños banqueros (Pueyo Sánchez, 2003). Sin perjuicio de que alguna entidad partiera desde el principio con una dimensión significativa, el origen de la gran banca española actual puede describirse, como el resultado de un proceso paulatino de fusiones y adquisiciones entre aquellas pequeñas iniciativas. El ritmo más o menos acelerado de este proceso ha variado en función de las circunstancias económicas y políticas de cada momento y, también, por turbulencias financieras que han insuflado mayor o menor intensidad al proceso de centralización. A partir de los años treinta del pasado siglo, el proceso de centralización ha avanzado a paso firme hasta nuestros días, a menudo, indiferente al grado de apertura o restricción del sector en cada momento. Durante el Régimen franquista, por ejemplo, el sector financiero estuvo sometido a un rígido intervencionismo por la cual el ministerio de Hacienda asumía un férreo control sobre algunos de los elementos más relevantes para el funcionamiento del negocio bancario. Entre los más importantes pueden señalarse: la determinación del tipo máximo de interés, tanto para depósitos como para operaciones activas; las condiciones en el reparto de dividendos; el capital mínimo de las entidades; fijar la ratio entre recursos propios y obligaciones; determinar el peso de cada clase de crédito; o fijar los saldos de las cuentas acreedoras a largo plazo, además de quedar sujeto a aprobación del ministerio prácticamente cualquier modificación significativa por parte de las entidades financieras⁴⁵² (Martín Aceña, 2005, p. 33). Acotada la fijación de los tipos de interés y las posibilidades de diferenciación del servicio, la vía de crecimiento corporativo quedaba, en los hechos, restringida a la fusión o adquisición de alguna entidad en activo (previa aprobación) o a la apertura de nuevas sucursales para competir en cercanía (también sometidas a aprobación)⁴⁵³. Durante aquellos años, se consolidaron los denominados *siete grandes*⁴⁵⁴ configurándose en torno a estos la élite económica más importante y mejor organizada del país, con una capacidad para influir sobre la política económica superior a la de cualquier otro grupo empresarial, fuera éste extranjero o estatal (INI) (Pérez, 1997, p. 86). La Ley Bancaria de 1962 sería el pistoletazo de salida para un paquete de sucesivas reformas que vendrían a revertir, muy gradualmente, algunas de las restricciones hasta entonces en vigor. A pesar de su diferente

1874 del monopolio de emisión al Banco de España; crisis de la posguerra de la Primera Guerra Mundial y la Ley de Ordenación Bancaria (Ley Cambó) de 1921; reordenación del sector tras la Guerra Civil y adaptación de la norma a los criterios de autarquía e intervencionismo mediante la Ley de Ordenación Bancaria de 1946; Ley de 1977 apertura financiera y modernización del sector; o la última gran reforma bancaria en 2013 como respuesta a la crisis posterior a 2008. Los efectos de esta última crisis (2008-2012) han imprimido un mayor ritmo en el desarrollo de la denominada Unión Bancaria en el seno de la UE.

⁴⁵² El periodo franquista es conocido como el *status quo* bancario, dado que nada se podía modificar respecto a la situación de 1936, sin el consentimiento, muchas veces arbitrario, del Régimen. La Ley de Ordenación Bancaria de 1946 reguló la actividad bancaria en la cual prácticamente se excluía a la banca extranjera, se regulaban los tipos de interés y se exigía la aprobación del gobierno para la creación de nuevas entidades, la apertura de sucursales o la fusión y adquisición entre entidades. Hasta la década de los noventa la banca extranjera no penetró de manera significativa en el mercado español (Pueyo Sánchez, 2003).

⁴⁵³ El crecimiento de tamaño de las entidades bancarias se apoyó, entre los años 1940 y 1960, en más de 90 operaciones de fusiones y adquisiciones, así como en una notable apertura de sucursales que, si antes de la guerra ascendían a 1.903, en 1960 ya superaban los 2.600 (Martín Aceña, 2005, p. 34).

⁴⁵⁴ Los "siete grandes" lo formaban: Banco Español de Crédito (Banesto), Banco Central Hispano Americano, Banco de Vizcaya, Banco de Bilbao, Banco Santander y Banco Popular. En la actualidad, todos ellos forman parte del BBVA o del Banco Santander.

intensidad, en general, el sentido de las reformas apostó comúnmente por una mayor apertura acelerándose a medida que incrementaba la probabilidad de ingreso en la actual UE. En este proceso gradual y no ajena a la presión de dicha élite bancaria⁴⁵⁵, resultan de interés algunos hitos tales como la entrada de entidades extranjeras a partir de 1977 (condicionada inicialmente hasta la entrada en vigor del mercado único a partir de 1993); la liberalización de los tipos de interés para depósitos, de las comisiones (1975-1987) o la supresión de los requerimientos de inversión para instituciones financieras (1989-1992), entre las más destacadas (Toral, 2011, p. 36). Además del mercado único, es importante reseñar los avances en la denominada Unión Bancaria, acelerado por los efectos de la crisis de deuda de 2012 y, que, tras el lanzamiento de la moneda única en 1999, supondría otro de los grandes hitos en la integración comunitaria. A pesar de imperar la libre competencia desde hace décadas, sin embargo, la presencia de entidades extranjeras en el mercado español es como se adelantó muy reducida, con un 7,4 del total de activos y con apenas un 5,5 por cien y un 7,8 de cuota de mercados en captación de depósitos y créditos, respectivamente (2013) (AFI, 2015, p.336). La escasa extranjerización del sector bancario no supone una particularidad española pues, a día de hoy, ningún banco europeo ha logrado liderar un estado miembro que no sea el suyo propio (Casilda, 2020).

Al igual que en otros sectores económicos, la amenaza de armonizar la regulación a las directrices comunitarias justificaba algunas operaciones al objeto de incrementar el tamaño de los bancos españoles, deficiencia reconocida por amplias instituciones europeas y españolas a mediados de los ochenta. En este sentido, la acción del gobierno se orientaría a facilitar y alentar tales movimientos, entendiendo que dicho proceso contribuiría a un mayor aprovechamiento de las economías de escala, un mejor acceso a los mercados de capitales internacionales y una significativa reducción de costes operativos. El nuevo escenario afectará a la estabilidad de los *siete grandes* sobre el cual gravitaba buena parte del sistema financiero español, abriéndose así un proceso de competencia⁴⁵⁶, fusiones y adquisiciones, que reduciría de siete a dos la banca privada actual (sin considerar Caixabank por su diferente origen). El pistoletazo de salida lo daría la fusión en 1989 entre el Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya y en apenas diez años los grandes bancos del país pasarían como se señaló de siete a dos (de momento). El nuevo BBV seguiría con su política de expansión y, a finales de siglo, en pleno proceso de internacionalización, la entidad vasca y Argentaria se fusionarían en 1999⁴⁵⁷, configurándose la actual BBVA. Durante aquellos años también se fusionaron el Banco Central y el Banco Hispanoamericano (1991), ambos con intereses en Argentina, creando el BCH. Tras ser intervenido por el Banco de España en 1993, Banesto sería vendido un año después al Banco

⁴⁵⁵ Sofía Pérez (1997), entre otras, apela a la elevada capacidad de presión de la élite financiera para explicar el contraste entre la liberalización industrial, rápida y contundente (reconversión industrial), frente a la progresiva y paulatina del sistema bancario durante los años 80 y sucesivos.

⁴⁵⁶ El Banco Santander introdujo en el mercado la *Súper Cuenta*, la primera cuenta corriente que pagaba intereses sobre su saldo, lo que no solo la impulsó a incrementar su cuota de mercado en más de un 50%, sino que obligó al resto de entidades a ofrecer un producto similar. A este le siguieron otros como *Súper Depósito* o *Súper Hipotecas* ejerciendo una presión similar sobre sus competidores (Calderón y Casilda, 1999, p. 10).

⁴⁵⁷ En 1991 el gobierno español contribuyó a la centralización bancaria agrupando en torno a Argentaria las siguientes entidades financieras: Banco Hipotecario de España, Banco Exterior de España, Banco de Crédito Industrial, Banco de Crédito Agrícola, Banco de Crédito Local y Caja Postal. Antes de fusionarse con el BBV en 1999, el grupo fue privatizado mediante varias rondas entre los años 1993-1998.

Santander, quien mantendría la marca por un determinado tiempo. En 1999, este último absorbería al BCH incorporando sus siglas al grupo (BSCH) aunque posteriormente volvería a denominarse Banco Santander al conjunto del grupo⁴⁵⁸. El proceso de centralización de finales de siglo derivó en una elevada concentración del mercado bancario español, una de las más elevadas de Europa. Tal como muestran los datos, las cinco entidades más grandes pasaron de acaparar un 33 por cien de cuota de mercado en 1987, hasta alcanzar el 50 por cien en 1996. A título comparativo con los países del entorno, considérese que ese último año, Francia no superaba el 41 por cien, Italia el 35, Reino Unido el 28 o Alemania el 25 (Calderón y Casilda, 1999, p. 10).

Es importante tener presente que, en la España de finales de siglo, el negocio bancario era compartido prácticamente a partes iguales (medido en cuota de mercado) entre las Cajas de Ahorro y los Bancos (las Cooperativas de Crédito tenían un peso significativamente menor). Tras una serie de reformas a partir de finales de los setenta, equiparando ambas entidades en la capacidad de ofrecer los mismos servicios, los recursos gestionados por las cajas eran, en efecto, poco menores respecto a la de los bancos privados, que rondaban la mitad de la cuota de mercado. Esta diferencia fue reduciéndose, sin embargo, a partir de mediados de los ochenta, llegando a revertir la situación, entre finales de siglo y 2008, antes de que la crisis inmobiliaria empezara a aflorar los enormes desequilibrios de las cajas. Otros indicadores tales como el número de empleados o las cuotas de mercado, tanto de crédito o como de depósito, muestran una evolución similar, llegando las cajas a superar a los bancos en algún momento entre los años noventa y primeros del 2000 (AFI, 2015, pp. 281-8)

El ascenso de las cajas en el sistema bancario está relacionado con una serie de reformas que las equipararon a los bancos como se apuntó en la provisión de servicios financieros, así como a la eliminación de la restricción geográfica que pesaba sobre estas entidades, tradicionalmente muy ligadas a la provincia que las viera nacer durante el siglo XIX. Detrás de esta evolución divergente en los últimos años se encuentra la diferente estrategia de expansión corporativa implementada en la década de los noventa. Ambas, Cajas y Bancos, abordaron una fuerte expansión de su negocio durante los pujantes años noventa y primeros del dos mil, pero mientras aquellas circunscribían su exposición al mercado español aprovechando el tirón del segmento hipotecario y la promoción inmobiliaria en la cual se especializaron, los bancos optaron, contrariamente, por apoyarse en una rápida internacionalización, a riesgo de perder posiciones en el mercado español, tal y como ocurrió. Ambos fenómenos respondían al buen desempeño de la economía española durante aquellos años y, gracias a la abundante financiación recibida del exterior, pudo el sistema bancario nacional multiplicar por 3,5 sus activos entre los años 1997-2007 (AFI, 2015, 283).

La estrategia de internacionalización de los principales bancos devino en una retirada del mercado doméstico, con cierre de sucursales incluida, que contrastaba con la estrategia de las cajas de ahorro que aceleraron la apertura de oficinas (multiplicándolas por 1,2 entre 1997 y 2007) y expandiéndose, como novedad, más allá de su territorio original. Como agudamente

⁴⁵⁸ En 2007 recobró el nombre en vigor de Banco Santander. Entre 2017 y 2018, debido a su debilidad financiera el Banco Popular Español fue adquirido y posteriormente absorbido por el Banco Santander tras abonar la simbólica cifra de un euro.

sintetiza el periodista financiero Iñigo De Barrón, “mientras la banca hacía las Américas, las cajas hacían las Españas” (De Barrón, 2012, p. 184). Esto no significa que las cajas no participaran de la internacionalización, dado que las principales estaban altamente representadas en los consejos de administración de aquellas empresas no financieras que se internacionalizaron en aquella época. La Caixa –Caixabank⁴⁵⁹ en la actualidad-, por ejemplo, controlaba o tenía un papel relevante en empresas con intereses en Argentina tales como Repsol, Gas Natural –la actual Naturgy-, Abertis o Telefónica. En menor medida, Caja Madrid –integrada en Caixabank actualmente- también participaba, por ejemplo, en Endesa o Iberia (De Barrón, 2012, pp. 181).

A la luz de lo anterior, la internacionalización de las entidades de crédito quedará en manos de los dos principales bancos, léase Banco Santander y BBVA –y alguno más que será absorbido por aquel más adelante-. Antes de los noventa, existían precedentes de actividades extranjeras por entidades financieras españolas, pero en términos cuantitativos, resultaban poco significativos si se repara, al menos, a indicadores tales como la generación de inversión o de beneficios para la entidad. Estas operaciones respondían mayormente a una presencia no operativa en el exterior mediante oficinas de representación⁴⁶⁰, pero sin llegar a ejercer el negocio bancario como tal en el exterior (Cuevas *et al*, 2021, p. 193). Tras la crisis de finales de los años veinte del siglo pasado, los estados cortaron con la permisibilidad hacia los bancos extranjeros en territorio nacional, implementando sendas regulaciones y restricciones que prácticamente impedían la actividad bancaria más allá de las oficinas de representación. En algunos países, la férrea regulación del sector incluyó la nacionalización de entidades financieras, como en Argentina, por ejemplo (Cuevas *et al*, 2021, p. 195). A pesar de ello, la presencia de los bancos en Argentina no llegaría a ser tan marginal y también antes de la reforma aperturista de finales de los setenta, entraron nuevos bancos en el país, entre ellos, el Banco Santander en 1964 (Tonveronachi, 2006, p. 21).

Las reformas anunciadas desde las instituciones comunitarias en favor de una integración del mercado, con el añadido de la posibilidad de crear una moneda única, amenazaba seriamente la supervivencia de la banca española tal y como estaba configurada hasta entonces. De ahí, que al igual que en otros sectores, incrementar el tamaño medio de los bancos locales urgía como estrategia defensiva ante posibles adquisiciones hostiles del exterior. Junto a la centralización en el mercado español, la internacionalización ofrecía otra vía para ganar músculo financiero.

⁴⁵⁹ La ley bancaria de finales de 2013 terminó con las pocas Cajas que habían sobrevivido a la implosión de la burbuja inmobiliaria y no eran capaces, entre otros, de devolver los recursos prestados desde el exterior durante sus años de bonanza. La reforma obligaba a aquellas cajas -que aún sobrevivían- a convertirse en bancos, al menos, que recuperasen su estatus anterior a la reforma de los setenta, circunscribiéndose a su ámbito local entre otras condiciones. Desde entonces, a excepción de dos pequeñas cajas de ahorro regionales que aun preservan tal condición (Caixa Ontinyent y Caixa Pollença), el conjunto del sistema bancario está representado por entidades privadas –aunque algunas, aún hoy, sigan participadas por capital público como vestigio de rescates estatales pasados, o mediante fundaciones-. La reciente adquisición por parte de Caixabank de la antigua Bankia, ha convertido a la otrora más importante Caja de Ahorros de Cataluña en el mayor banco del mercado español con una cuota de mercado superior al 25 por cien.

⁴⁶⁰ En 1902 el Banco Bilbao inauguró en París la primera sucursal europea de la capital francesa y en 1918 en Londres la que sería la primera española. Más adelante, en la década de los setenta, por ejemplo, Banco Bilbao, Banco Vizcaya y Banco Exterior instalaron oficinas operativas de representación en las principales plazas financieras de Asia, Europa y América Latina (Casilda 2007, p. 304).

Mediante la expansión de la actividad en el exterior, además de incrementar su tamaño –algo necesario para entidades de mercados medianos–, permitía una mayor diversificación de la actividad –reduciendo el riesgo sistémico–, así como mejorar la rentabilidad –aprovechando las economías de escala y las sinergias resultantes–. La internacionalización de los bancos españoles seguirá la senda marcada por otras grandes empresas españolas anteriormente, de las cuales eran –y de la cual participaban en buena medida–, para extenderse rápidamente por toda la región latinoamericana, hasta convertirse en dos de los mayores grupos financieros de América Latina. En efecto, actualmente, el Banco Santander y el BBVA tienen una fuerte presencia en los principales países latinoamericanos: En Brasil, primera economía regional, el Banco Santander es el tercer banco privado; México, segunda economía regional, el BBVA es el primer banco privado; y en Argentina, tercera economía regional, el Banco Santander y BBVA son el segundo y el tercer banco privado del país. Ambos cuentan con una extensa red de oficinas (10.000) (Casilda, 2020, p. 18-9) y como se mostrará a continuación estas filiales siguen representando una fuente importante de los beneficios corporativos.

Los datos sobre la inversión española en actividades financieras en el exterior registrados avalan la afirmación anterior. Por recordar brevemente algunos de ellos presentados en la primera parte del presente capítulo, durante los años 1993-2019, el 30 por cien de la inversión bruta española en el exterior provenía del sector financiero y, acotado únicamente a América Latina, tal porcentaje se situaba en el 24,76 (Gráfico 9.14 y Gráfico 9.15). Si bien como se observa el peso relativo resulta inferior, debe tenerse presente la distorsión en los datos que genera la enorme operación de adquisición de YPF en Argentina, cuya desviación es además mayor en la medida que se acerca el foco al país sudamericano. Concretamente, en el país que nos ocupa, y resultado de este mismo efecto, el sector financiero desciende a una segunda posición por detrás de las industrias extractivas, representado el 18,7 por cien del total de los flujos de inversión bruta española en aquel país (1993-2019). Descontado la operación de Repsol, sin embargo, el peso relativo de las actividades financieras encabeza el ranking, como ocurre, por ejemplo, entre los años 2008-2019, cuando llega a acumular el 41,7 por cien de las inversiones en Argentina (Tabla 9.1). Al igual que en otros sectores, este dato muestra el interés a largo plazo tanto de BBVA como del Banco Santander en Argentina, dado que se produce diez años después de su entrada. Medidos en términos de posición inversora, los datos revelan que la presencia de las entidades financieras españolas en Argentina es la más importante de todas entre las extranjeras (Tabla 9.2). Según datos del ICEX, actualmente, el Banco Santander y el BBVA ocuparían el tercer y quinto lugar (medido en activos), solo superado por dos bancos públicos (Banco de la Nación Argentina y Banco de la Provincia de Buenos Aires en el primer y cuarto posición) y uno local privado (Banco de Galicia y Buenos Aires en la segunda posición)⁴⁶¹.

La expansión de las entidades financieras coincidió con un sistema financiero internacional particularmente turbulento, en parte, como resultado de la integración económica mundial y la generalización de las relaciones financieras transfronterizas que, a las causas tradicionales de inestabilidad financiera (devaluación de la moneda, impago de deuda, etcétera), se le añadía

⁴⁶¹ Estos datos están disponibles en el portal del ICEX: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en/sistema-financiero/index.html?idPais=AR>

una inusitada capacidad de contagio que hacía tambalear no solo el sistema financiero nacional, sino también todos aquellos que guardaban una estrecha relación con él. América Latina no fue una excepción en este sentido y, además de sufrir en más de una ocasión la inestabilidad surgida fuera de la región, fue epicentro de una crisis financiera tras la devaluación del peso mexicano en 1994. Como otras crisis financieras contemporáneas, las turbulencias se extendieron a gran velocidad por la región, conociéndose como *efecto tequila* en referencia a su origen. Argentina no fue ajeno a su contagio y, aunque su paso fuera breve⁴⁶², generó una profunda reestructuración del sistema financiero que afectaría profundamente al sector bancario. A efectos de este trabajo, el impacto sobre el sistema bancario se concretó en una pérdida de peso de la banca nacional, tanto pública como privada, un incremento de la banca extranjera y una diversidad bancaria mucho más reducida⁴⁶³.

Como se señaló anteriormente, el sistema financiero argentino se caracterizó desde los años cuarenta por su férrea regulación, no muy diferente, en cualquier caso, a la implementada en otros países tanto de la región como del resto del mundo. Así se mantuvo sin grandes modificaciones hasta la llegada de los militares al poder en 1976 que, entre sus primeras medidas aprobadas, se encontró la reforma del sector financiero (1977). Como se mostró en capítulo anterior, la nueva normativa de corte aperturista, relajaba significativamente algunas de las restricciones en vigor hasta entonces, entre otras, por ejemplo, la que afectaba a la presencia de la banca extranjera en el país. A pesar de la flexibilidad de esta y otras medidas orientadas a incrementar la entrada de capitales extranjeros, el contexto turbulento, tanto en lo social como en lo económico, agravado por la crisis de la deuda de principios de los ochenta, no lograron grandes avances en tal sentido, tampoco en el ámbito de las finanzas, a pesar de la presencia de la tradicional banca internacional. La adopción de la Convertibilidad y sus efectos inmediatos sobre la inflación a principios de los noventa, sin embargo, sí lograron despertar el interés de grandes inversores extranjeros tal y como se viene mostrando, pero, en el caso particular de la banca, aún se tomaría un tiempo mayor, hasta que el impacto del efecto tequila abriera nuevas oportunidades (Freitas y Prates, 2000). Durante la segunda mitad de los noventa, en efecto, la presencia de la banca extranjera se incrementó significativamente. Desde el punto de vista cuantitativo, los datos muestran que, en vísperas de la crisis mexicana, el peso relativo de la banca extranjera era reducida si se mide en función del porcentaje sobre el total de activos: 10 por cien en 1990 y 18 por cien en 1994; pocos años después, sin embargo, la banca extranjera alcanzaba posiciones muy superiores: 49 por cien en 1999 y 61 por cien en 2001 (Moguillansky *et al*, 2004, p. 23). Uno de los resultados del paso del efecto tequila por el país, aunque no el único, derivó en una profunda extranjerización del sector bancario. Entre los rasgos distintivos de esta ola de extranjerización bancaria uno de los más importantes lo constituye la entrada de nuevas entidades al país, con poca o nula presencia anterior y, entre las que sobresalen, los dos bancos españoles junto algún banco canadiense (Calderón y Casilda, 1999, p. 19). La aún

⁴⁶² Entre diciembre de 1994 y 1995 la caída de los depósitos se había reducido a “solo” un 5,2%, cuando en mayo de este último año habían caído en torno al 18%. A pesar de las transformaciones y del alcance de la crisis, en términos de tiempo fue transitoria como muestra que la recesión del PIB únicamente durara tres trimestres (Damill, *et al*, 2003, pp.19-20).

⁴⁶³ En enero de 1994, el sector estaba compuesto por 165 bancos tanto públicos como privados, mientras que en el 2000 dicho número había descendido hasta 88 (Tonveronachi, 2006, p. 21).

reciente experiencia de la crisis de la deuda, desincentivó a la banca tradicional internacional de incrementar su exposición en el país (y la región), por lo cual estas nuevas entidades pudieron ahorrarse la competencia de aquellos mayores bancos, sobre todo, los estadounidenses.

La segunda transformación que dejaría el efecto tequila a su paso por Argentina, sería la desaparición de buena parte de la red de bancos públicos del país. La mayoría de ellos tenían carácter provincial y, por consiguiente, dependía de los gobiernos de sus respectivas provincias. Muchos de ellos atravesaban una precaria situación desde hacía tiempo, pero los depósitos del gobierno provincial, junto a la asistencia financiera del BCRA, aún los mantenían en funcionamiento. La crisis del tequila, sin embargo, pondría fin a esta precaria situación e incluiría a los más débiles en un profundo programa de privatización que liquidaría a buena parte de estas entidades, particularmente, las del interior del país. El gobierno emplearía parte de los fondos obtenidos de las instituciones internacionales (FMI, Banco Mundial y BID) para mejorar la solvencia de los bancos públicos más afectados con la intención de sanearlos antes de su privatización. Este proceso se saldó con una veintena bancos enajenados, pasándose de los 35 bancos públicos que operaban en Argentina en 1991, a los 13 que llegarían a 2001. La mayoría de ellos, fueron privatizados en la segunda mitad de los noventa, dentro del programa de reestructuración del sector (González Padilla, 2009, p. 16). Como se señaló, los bancos públicos del interior fueron los más afectados, mientras aquellos que operaban en la provincia de Buenos Aires o la propia Capital, sortearon la intervención evitando que desapareciese la banca pública (Banco de la Nación, Banco Provincial de Buenos Aires o el Banco Ciudad de Capital Federal).

Será en este contexto de debilidad financiera cuando aterrizen los bancos españoles en el país, concretando su expansión a través de la compra de dos importantes entidades locales. Así, en 1996, el BBV se adjudicaba el 30 por cien del tercer banco privado del país, Banco Francés del Río de la Plata⁴⁶⁴. Un año después, el Banco Santander hacía otro tanto con el Banco Río de la Planta. Ambas entidades españolas se especializaron inicialmente en el segmento minorista, unidad de negocio bancario que suele exigir una mayor presencia directa en el país, a diferencia de otras como los servicios financieros o negocio mayorista que no requieren de un despliegue tan elevado. Por esta razón, la vía de entrada más importante en el segmento minorista suele materializarse a través de la adquisición de entidades en funcionamiento, pues garantiza una cartera de clientes desde el mismo momento de la llegada (Durán, 1999, p. 237). El Banco Santander desplegó una agresiva estrategia que además de entrar en Argentina, le llevaría ese mismo año a posicionarse en otros mercados de la región como Brasil, Colombia, México o Venezuela. Según algunos analistas, la entidad cántabra procuraba mediante esta ofensiva responder a los movimientos de su más inmediato competidor, esto es, el BBVA (Calderón y Casilda, 1999, p. 28).

⁴⁶⁴ Inicialmente el BBV adquirió el 30% del capital del Banco Francés del Río de la Plata en septiembre de 1996. Más adelante, en agosto de 1997, el Banco Francés adquirió el 71,75% del Banco de Crédito Argentino, y el BBV compraba directamente el 28,25% restante. En enero de 1998, el Banco Francés y el BBV se fusionarían, resultando el BBV Banco Francés, en cuyo capital la entidad española tiene el 60% del capital social (Calderón y Casilda, 1999, p. 24).

Ambas entidades aprovecharon las debilidades generadas por el efecto tequila en los bancos locales para expandirse con fuerza en el país a través de la IED. Pueden, sin embargo, destacarse otras motivaciones que explicarían, más allá del fenómeno coyuntural anterior, la internacionalización en Argentina de ambas entidades. Entre ellas, pueden enumerarse las siguientes: (i) reducido grado de bancarización⁴⁶⁵ que junto a una estructura poblacional relativamente joven, ofrecía un potencial crecimiento tanto por población como por renta; (ii) no correlación entre los ciclos económicos español y latinoamericano por el cual se reforzaría el objetivo de diversificación que los bancos españoles perseguían a través de la internacionalización; (iii) reglamentación bancaria favorable a la entrada de entidades extranjeras; (iv) escasa competencia inversora, especialmente de la banca estadounidense, reduciendo el precio de la adquisición y haciéndolo más accesible; y (v) posibilidad de explotar sin grandes adaptaciones por cuestiones idiomáticas o culturales los recursos, capacidades organizativas y tecnologías propias (Calderón y Casilda 1999, pp. 16-7; Casilda, 2016, p. 177).

Los bancos españoles optaron por configurarse en torno a filiales independientes de la matriz. Esto significa que una vez adquirida la empresa local en el país de destino, la organización empresarial asume un modelo descentralizado por el cual el capital y la liquidez se gestionarán localmente. En otros términos, la actividad en el exterior estaría financiada por los fondos captados localmente, sin comprometer recursos de terceros países. Su resultado implica una mayor autonomía de la filial frente a la matriz, y un mayor control sobre la gestión del riesgo de esta respecto a aquella (Casilda, 2020, p. 42). Parece lógico implementar este tipo de organización corporativa en países en los cuales la inestabilidad financiera tiende a ser recurrente. En el caso de España y Argentina, puede decirse que si bien en 2001-2003 preservó a la matriz española de asumir mayores riesgos, en 2008-2012, por el contrario, protegió a las entidades en Argentina –y la región- de contagiarse de los problemas que atravesaba la matriz española⁴⁶⁶. Respecto al grado de penetración y control sobre las filiales del grupo, el Banco Santander fue más enérgico en tal sentido, mientras que el BBV optaba por un mayor margen a las alianzas y a la gestión compartida con otros capitales, tanto locales como extranjeros (Calderón y Béjar, 1999).

Otro de los rasgos de la banca española en Argentina consiste en la diversificación del negocio que desplegaron más allá de su especialización en el sector minorista. Junto a la captación de depósitos, en efecto, los bancos españoles abogaron por el mercado mayorista y, con cierta intensidad, por mejorar su oferta también en el campo de la administración de fondos de

⁴⁶⁵ Para medir el grado de bancarización pueden emplearse diferentes indicadores. Uno de ellos, se refiere al peso de los depósitos sobre el PIB y que en 1985 en Argentina representaba únicamente 13,5% frente al 54,2% en España que tampoco era de los más elevados. También se puede considerar el número de personas mayores de 18 años con relaciones bancarias sobre el total, que en América Latina no superaba en promedio el 30% de la población. Aun en el año 2000, únicamente el 35% de los residentes en Argentina tenían relación bancaria, frente al 90-95% de los países más desarrollados, entre ellos España con un 95%. Esto se refleja en que, en España, hay una sucursal por cada 1.000 clientes, frente a los 8.000 que se necesitan en Argentina (Cuevas *et al*, 2021, pp. 197 y 205).

⁴⁶⁶ Esto no significa que la matriz no tomara decisiones que afectaran a las filiales en el exterior, como, por ejemplo, desinversiones en la región para aliviar la carga sobre la empresa matriz. Únicamente se quiere señalar que se evita el contagio entre las dos entidades, filial y matriz, dado que operan de manera independiente.

pensiones. En Argentina, la relevancia adquirida por las dos entidades en los planes de previsión privados, por ejemplo, fue significativa a partir de la reforma previsional de 1994. En 1999 el BBV se hizo con el control total de Consolidar, la mayor gestora de fondos de pensiones en el país por aquel entonces. El Banco Santander tampoco dejaría este segmento sin cubrir. La propia Argentaria, administraba fondos de pensiones en Argentina antes de su fusión con el BBV, con una participación en el 50 por cien sobre el capital del Grupo Siembra. La relevancia adquirida en el segmento fue tal que, en 2003, ambos bancos concentraban -a partes iguales- el 41 por cien del conjunto de los fondos de pensiones administrados por entidades extranjeras en Argentina (Tonveronachi, 2006, p. 53). La concentración en el número de Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensiones (AFJP) como se las denominó fue creciente desde su inicio en 1995⁴⁶⁷, pasando de los 26 en aquel año, a los 12 en 2003 u 11 en 2006 (Arza, 2008, p. 13).

El negocio de los seguros representó otros de los segmentos elegidos para la diversificación de la actividad empresarial. Tomando únicamente a Argentina, el BBV adquirió la Compañía Siglo XXI, entrado a través de ésta en el mercado. Para entonces, la aseguradora más importante en el mercado español Mapfre ya tenía una fuerte presencia en el país. Siguiendo una estrategia de inserción similar a la que desplegaron los bancos españoles poco después, Mapfre aprovechó la devaluación en el precio de las aseguradoras locales durante los ochenta para internacionalizarse en la región. La creciente competencia de aseguradoras extranjeras en el mercado español habría motivado su expansión al exterior. Para mediados de los noventa, diez años después de sus primeras actividades en el exterior, Mapfre Internacional estaba configurada como una ETN y tenía presencia, además de en Argentina, en países tales como Chile, Guatemala, México, Paraguay, Brasil, Colombia, Italia, Puerto Rico, EEUU y Uruguay. El hecho de ampliar capital en Argentina, luego de haber entrado en el país -junto a Brasil-, demuestra la relevancia que tuvo el país sudamericano durante aquellos años (Duran, 1996 p. 218-236).

A diferencia de los casos anteriormente analizados, la internacionalización de la banca española en Argentina no se materializaría hasta la segunda mitad de los noventa y este país sudamericano tampoco sería la primera experiencia en la región de ninguna de las dos. A pesar de su extensa participación en numerosos países latinoamericanos, los esfuerzos de ambas se han concentrado en los dos principales países de la región. Aún hoy día, México y Brasil representan los mercados más importantes para BBVA y Banco Santander respectivamente. A pesar del peso secundario para ambas entidades que representa el mercado argentino, la grave

⁴⁶⁷ La Administración Menem transformó radicalmente el sistema de pensiones argentino en 1994 (Ley 24.241) bajo la premisa de que la incorporación de mecanismos competitivos de mercado junto a medidas para incentivar el ahorro derivase en un sistema general más eficiente. Mediante la reforma se pasó del sistema tradicional de reparto, a un sistema mixto, integrado por un pilar común y otro opcional entre el régimen de reparto o de capitalización individual. La capitalización individual sería gestionada por empresas -mayormente privadas- denominadas como Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) y creadas a tal efecto (Cetrángolo y Grushka, 2008, pp. 7-10). En 2008 se eliminó el régimen de capitalización individual, que era uno de los componentes del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), y sus afiliados y beneficiarios se incorporaron al régimen de reparto, el sistema a través de la creación del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) (Cetrángolo y Grushka, 2020, pp. 16). Mediante esta medida (Ley 26.465) los 10 fondos privados de pensiones fueron renacionalizados, todos ellos de propiedad extranjera, entre los que, además de los españoles se encontraban otros como el estadounidense MetLife o los europeos HSBC Holdings o ING.

crisis de 2001 que tan gravemente afectaría al sistema bancario, no redujo la presencia de los bancos españoles en el país, a diferencia de otros recién entrados (Nova Scotia) o con más trayectoria en el país que abandonarían el país (Credit Agricole, Banca Nazionale del Lavoro, Lloyd Bank o Société Générale). En términos generales, los bancos extranjeros no se han comportado de manera diferente a las entidades locales durante aquellos años de crisis (Tonveronachi, 2006), si bien los bancos extranjeros suelen mostrarse más cautelosos en sus operaciones crediticias que los locales públicos como privados y, por lo habitual, muestran una mayor solidez patrimonial al ser instituciones más fuertes. Asimismo, se les presupone una mayor capacidad para absorber los choques macroeconómicos y reducir el riesgo sistémico sobre la institución (Freitas y Prates, 2000, p. 67). A pesar de lo anterior, la organización descentralizada o la propia negativa a capitalizar los bancos por parte de sus casas matrices, como ocurrió en Argentina tras la caída de la convertibilidad (ABN Amro o Citigroup), muestran los límites que existen a tal efecto.

Para finalizar, los dos grandes bancos han logrado sortear de momento la temida absorción por otra entidad extranjera o española desde que desapareciese la protección estatal y que fue uno de los principales motivos para la internacionalización. La amenaza de absorción hasta el momento únicamente se ha producido entre entidades nacionales como se mostró y, tampoco en el seno de la UE, ha habido grandes operaciones transfronterizas de fusiones o adquisiciones hasta ahora. Esto no significa que bancos de otros países miembros no hayan penetrado en otros mercados comunitarios, particularmente, desde que el euro está en vigor, pero hasta la fecha la mayoría de ellos se han circunscrito al territorio nacional. Como refleja Casilda (2020), los bancos españoles son, los únicos bancos de la UE que tienen una mayor presencia fuera de su país de origen que dentro, a pesar de la elevada cuota de mercado que mantienen en España, lo cual da una medida del alcance de su internacionalización. Su grado de exposición internacional, por ejemplo, representa el 44 por cien del total de sus inversiones, muy por encima de los niveles registrados para otros sistemas bancarios europeos: Francia (36%), Alemania (27%) e Italia (26%). Únicamente sobrepasaría a España, Finlandia (64%) y el Reino Unido (48%). Esta exposición, si bien sigue siendo importante en América Latina, ha ido gravitando hacia economías desarrolladas siendo, en la actualidad, el Reino Unido (24,3%) y EEUU (14,5%) los países donde mayor es la exposición exterior del conjunto de la banca española⁴⁶⁸. Brasil (9,4%) y México (9,2%) ocuparían las siguientes posiciones (Casilda, 2020, p. 25). Con el incremento de su presencia en el mercado europeo y EEUU, el sistema bancario español se asemeja en la actualidad más a la diversificación geográfica que muestran el resto de países europeos, centrandose su actividad en los países desarrollados. En términos de rentabilidad, sin embargo, Brasil sigue siendo el mercado más rentable para el Banco Santander con un 28 por cien de sus beneficios en 2019, por delante de España que representó un 15 por cien. En el caso del BBVA el 44,8 por cien de los beneficios se obtuvieron en México que, por sí misma, llega a suponer el equivalente de la suma de España, América del Sur y EEUU (Casilda 2020, p. 18). Los buenos resultados internacionales han permitido tanto al Banco Santander como al BBVA compensar las dificultades que atraviesa el mercado español tras la crisis financiera iniciada en 2008 (Casilda

⁴⁶⁸ En el Reino Unido tienen una fuerte presencia el Banco Santander y el Banco Sabadell. En EEUU la presencia de BBVA es también elevada.

2020, p. 46), por lo cual la internacionalización de ambos bancos está cumpliendo también con el objetivo de la rentabilidad.

9.2.3.1.6. Caída del régimen de convertibilidad

Antes de abordar algunos casos de internacionalización de firmas españolas de menor tamaño en Argentina, merece detenerse un momento, aunque sea de manera somera, en cómo afectó la salida de la crisis de 2001 a las empresas privatizadas. Como se ha mostrado en los casos recientemente expuestos, y también en apartados anteriores, a finales de siglo las asociaciones que se habían configurado para concursar en el programa de privatizaciones habían sido disueltas, quedándose con el control de la empresa las firmas que ejercían de operadoras del servicio. La reentrada de los capitales locales (y financieros extranjeros) venía así a poner fin a la *comunidad de negocios* que se había formado a principios de los noventa al calor de las privatizaciones entre diversas fracciones del capital local y extranjero. Independientemente de las razones que empujaron a esta separación, el hecho que aquí se quiere destacar es que, en un contexto de profunda crisis, los intereses de las empresas privatizadas y la de los grandes conglomerados ya no tendrían por qué converger como hasta entonces. En este sentido, si uno de los méritos que se le atribuye a Carlos Menem fue la capacidad de alinear en una misma dirección a diferentes fracciones del capital (extranjero, nacional y acreedores extranjeros), el gobierno de Fernando De La Rúa (y sucesivos) debió, sin embargo, afrontar la grave situación de 2001 con una cúpula empresarial con intereses no solo diferentes, sino en algunos casos, también enfrentados. En un contexto de semejante crisis social y económica, es natural que el capital, en su conjunto, resulte debilitado, al menos, inicialmente, pero en función de la política que adopte el gobierno el impacto negativo puede ser mayor o menor.

Según algunos autores, la salida de la crisis fue planteada desde dos posiciones distintas. Una de ellas, abogaba por poner fin al régimen de convertibilidad, esto es, pesificar la economía con la consiguiente pérdida de valor de la moneda nacional. La otra, por el contrario, defendía profundizar en la convertibilidad, apostando por la culminación lógica o *fase superior* del proceso del régimen asumido en 1991 y que consistía en dolarizar la economía⁴⁶⁹. A diferencia de la devaluación, esta última medida requería de un fuerte ajuste presupuestario.

Considerando únicamente el impacto sobre las empresas, los efectos de ambas medidas difieren en función de la actividad en la cual opere cada una de ellas, favoreciendo a unas y perjudicando a otras, y viceversa. La primera opción, por ejemplo, resultaba funcional a los intereses de aquellas firmas con mayor participación en la exportación de bienes transables, dado que les otorgaba un mayor grado de competitividad como resultado de la devaluación; más si cabe, en aquellos sectores en los cuales los pagos seguirían realizándose en dólares, incrementando así el diferencial entre gastos (en pesos) e ingresos (en dólares). En este sentido, se beneficiarían la mayoría de las exportaciones del país, en la que, junto a un determinado grupo de firmas

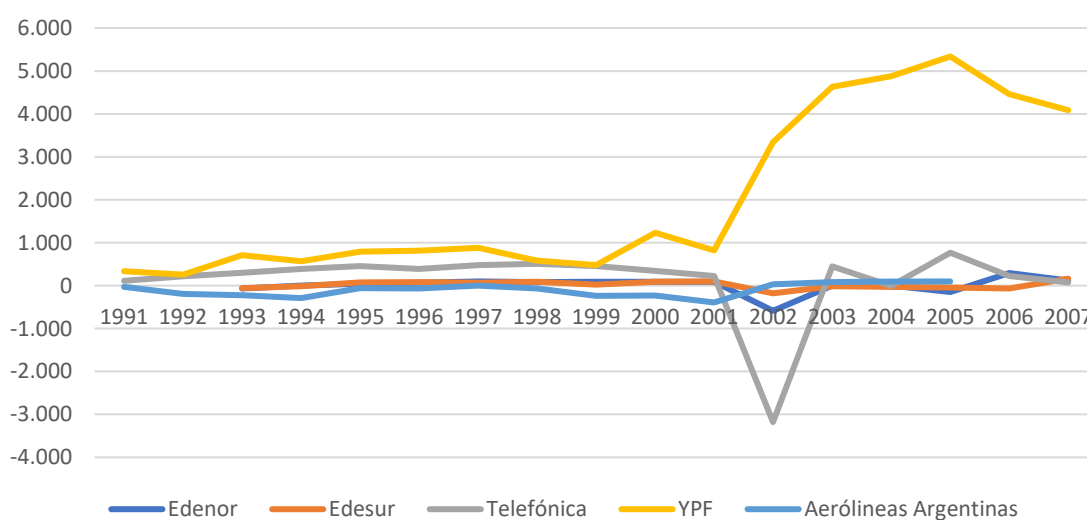
⁴⁶⁹ En 1999 Ecuador se desprendió de su moneda nacional (el sucre), en favor de dolarizar su economía también en medio de una profunda crisis económica. El objetivo principal de esta medida consistió en detener la espiral hiperinflacionaria en la que había entrado el país. En un sentido similar al Régimen de Convertibilidad argentino, la fijación respecto a la moneda estadounidense contuvo el riesgo de inflación y logró estabilizar su macroeconomía (a costa de un incremento feroz de la pobreza). Como se sabe, Ecuador mantiene en la actualidad (pese a ser rescatado por el FMI) el dólar como moneda nacional.

extranjeras (hidrocarburos, por ejemplo), sobresale el complejo el agroindustrial, dominado, como se sabe, por los conglomerados locales u otros capitales también de origen nacional.

El mantenimiento de un peso como equivalente del dólar favorecía, sin embargo, a las firmas que obtenían sus ingresos del mercado nacional, dado que seguirían cobrando en moneda dura y además sus activos mantendrían su valor frente al exterior. Entre estas últimas sobresalen las firmas privatizadas en la prestación de servicios públicos -de la cual se habían retirado anteriormente los conglomerados nacionales- y otras firmas extranjeras expuestas al mercado interno (Basualdo, 2001, pp. 85-101). Finalmente, como se sabe, el gobierno optó por declarar la defunción del régimen de convertibilidad en enero de 2002 siguiéndole una fuerte devaluación que llegaría a reducir a una cuarta parte el valor del peso respecto al dólar. Asimismo, los primeros gobiernos kirchneristas optaron por contener la apreciación del peso a medida que se fue recuperando la economía con el objetivo de no restar competitividad vía monetaria a las firmas exportadoras frente al exterior.

Centrándonos en el impacto sobre las grandes firmas españolas, el impacto de la crisis y, particularmente, la salidad de ella, afectó de manera diferente en función de la actividad de cada una de ellas. Como se muestra en el Gráfico 9.26., el impacto de la crisis, fue más acusado en los sectores de provisión de electricidad (Endesa) y telefonía (Telefónica), mientras que en el caso de YPF la pesificación de la moneda, entre otras medidas, disparó los resultados de la compañía recién adquirida por Repsol. Asimismo, puede observarse cómo tras toda una década de pérdidas, Aerolíneas Argentinas logró revertir los balances contables, gracias en parte al impacto de la devaluación sobre sus costos operativos.

Gráfico 9.26. Utilidades declaradas por los consorcios liderados por firmas españolas, 1991-2007.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Área de Economía y Tecnología de FLACOS-Argentina.

Para concluir con este apartado, merece señalarse que el perjuicio sobre las empresas prestadoras de servicios públicos no se limitó únicamente a la pesificación de la moneda y sus inmediatas consecuencias, sino que también hubo de hacer frente a la congelación de las tarifas

por parte de las autoridades limitando así los ingresos de las compañías implicadas. La mayor parte de ellas, terminarían denunciando al Estado argentino durante la postconvertibilidad tanto por la congelación tarifaria como por la pesificación de la economía. Recuérdese que, tal y como se señaló en el capítulo anterior, la Administración Menem se había adherido a los convenios TBI (Acuerdos de Promoción y Protección de las Inversiones Extranjeras) y que, entre otras cuestiones, comprometía al país sudamericano a reconocer al CIADI como organismo para la resolución de disputas entre empresas (extranjeras) y el Estado argentino⁴⁷⁰ (Azpiazu, 2005). Así, inmediatamente después de la pesificación de la economía se produjo una avalancha de demandas ante el CIADI y, para diciembre de 2004, prácticamente todas las empresas de telefonía (Telecom y Telefónica de Argentina), distribuidoras de electricidad y gas (Enersis, Gas Natural, Edf, Total), saneamiento y agua (Aguas de Barcelona, Azurix, Suéz) habían tramitado alguna denuncia contra el Estado Argentino. Solo este país sudamericano, llegó a representar una tercera parte de todas las pendientes por resolver por parte de la CIADI (ibíd., p.56).

⁴⁷⁰ Hasta diciembre de 2004, un total de 58 acuerdos TBI habían sido ratificados por ley nacional (Azpiazu, 2005, p. 48).

Tabla. 9.4. Hitos seleccionados de grandes firmas españolas: centralización, privatización, internacionalización y liberalización sectorial.

Sector	Centralización (años 1980)	Privatización (años 1990)	Internacionalización en Argentina (otros)	Año de liberalización sectorial
Repsol	<p>Exploración, producción, refinado y comercialización (estaciones de servicio).</p> <p>1981 agrupación de empresas del sector hidrocarburos en un el grupo INH.</p> <p>1987 creación del Grupo Repsol con las empresas del INH (excluyendo Enagás).</p> <p>1989 Petronor.</p> <p>Transporte:</p> <p>Compañía Logística de Hidrocarburos (participación 61,5)</p> <p>1989 Repsol Naviera</p> <p>adquisición de la Naviera Vizcaína.</p> <p>Gas:</p> <p>1991 constitución de Gas Natural (de la que sale entre 2016-18, actualmente Naturgy).</p>	<p>Progresiva (participación estatal):</p> <p>1988 (100)</p> <p>1989 (69,4)</p> <p>1990 (66,5)</p> <p>1992 (64,5)</p> <p>1992 (54,6)</p> <p>1993 (40,5)</p> <p>1995 (21)</p> <p>1996 (10)</p> <p>1997 (0)</p>	<p>1992 Gas Natural BAN (privatización).</p> <p>1995 Astra (adquisición)</p> <p>1997 Pluspetrol Energy</p> <p>1999 YPF (adquisición)</p> <p>Diversificación geográfica</p> <p>2000 Lipigas (Chile)</p> <p>2001 REFAP y estaciones de servicio (Brasil)</p> <p>2003 Acuerdo en Libia, Trinidad y Tobago y Argelia y México.</p> <p>2005 Norte de África, Caribe, Norteamérica, Rusia y Asia Central.</p> <p>2006 Inversión en Perú LNG, Entrada</p>	<p>1992 Ley de Ordenación del Sector Petrolero: extinción de los monopolios, la situación de otorgamiento de las concesiones por el de libertad de actuación sometida a autorización, la libre fijación de precios y consideración de interés económico general (permite al Estado intervenir en la defensa del medio ambiente, consumidores, etc.).</p> <p>Fin del monopolio gasista partir de 1993 que permitió establecer precios máximos mensuales.</p> <p>1998 reforma en la línea de la UE: se elimina la cuota estatal, permitir la entrada del sector privado en el negocio del petróleo, se desregulariza,</p>

				<p>en West Siberian Resources, alianza con Gazprom y Shenzi (Golfo de México). 2010 Sinopec (Brasil)</p>	
<p>Endesa</p>	<p>Energía</p>	<p>Grupo INI: 1972: Endesa se fusiona con Horgalicia. 1982: Se forma el Grupo Endesa incorporando las acciones del INI de ENHER, GESA, UNELCO y ENCASUR. 1991: Viesgo (87,6%), FECSA (40%), Sevillana de Electricidad (33,5%), Saltos del Nansa (24,9). 1992 Carboex (61,9%) y eleva participación en FECSA (44,9%) y Saltos de Nansa (37,5%). 1993 Hidroeléctrica Catalana (55%). 1996 Sevillana de Electricidad (75%) y FECSA (75%).</p>	<p>Progresiva: 1989 (20%) 1994 (9%) 1997 (25%) 1998 (33%)</p>	<p>1992 Edenor (1992-2001) (distribución). Yacylec (transporte). 1996 Dock Sud (generación) 1999 ENERSIS El Chocon; Central Costanera (generación) Edesur (distribución)</p>	<p>1983 se inicia la armonización con la regulación comunitaria. 1996 se inicia una paulatina liberalización del sector en la UE que obliga los estados miembros a una liberalización del sector (antes de 1998) España armoniza su marco legislativo a través de la Ley del Sector Eléctrico de 1997.</p>

Iberia	Transporte aéreo	<p>Grupo INI: Aviaco fundada en 1948, desde 1954 el INI adquirió la mitad más una de sus acciones y, posteriormente, cedió parte de sus acciones a Iberia pasando a ser su filial (1959). La reordenación de Iberia, para su privatización en los 90, en 1999 desaparece como marca, una vez integrada completamente en Iberia. Binter Canarias, fue una filial creada por Iberia en 1988 para los vuelos interinsulares y que con la privatización en 2002 fue traspasada a inversores privados. 1999 miembro de la alianza <i>Oneworld</i> (código compartido entre las firmas del grupo liderado por British Airways). Alianza con British Airways a partir de 2001.</p>	1997 entra en el capital American Airlines (5%) y British Airways (5%). 1999 40% 53,9% del capital restante en abril de 2001	1990 Aerolíneas Argentinas (30%). 1991 Viasa (45%) compañía de bandera venezolana. Cesó las operaciones, suspendió pagos y se liquidó la única compañía con vuelos internacionales desde Venezuela en 1997. 1991 Líneas Aéreas del Cobre LADECO (35%) Chilena. En 1996 se retira de la compañía.	1978, <i>Airline Deregulation Act</i> aprobada en el Congreso de los EEUU se considera como el inicio de la desregulación aérea. En Europa, el proceso será gradual culminándose en 1992.
---------------	------------------	--	--	--	---

Telefónica	Telecomunicaciones	Monopolio fiscal	Grupo Industrial:	1990 Telefónica de Argentina.	La UE culminó la liberalización total para el 1 de enero de 1998. España, sin embargo, logró un aplazamiento de 5 años, pero tras negociar con Telefónica, se adelantó la apertura a 1999. 1988 empieza la liberalización progresiva del servicio de las telecomunicaciones, con la liberalización de las terminales.
BBVA	Financiero	F&A: 1988 BBV: Banco de Bilbao y Banco de Vizcaya. 1999 BBVA: BBV y Argentina (INI)*.	Adquisición de Argentaria	1996 Banco Francés Río de la Plata.	1989: el sistema financiero estaba liberalizado en la UE: tipos de interés, comisiones, fondos de pensiones, etc. 1993: libre movilidad de capitales entre los estados miembros, así como libertad para el establecimiento y prestación de servicios bancarios. 1999 entrada en vigor del euro.
Grupo Santander	Financiero	F&A: 1991 BCH: Banco Central y Banco Hispano. 1994 Banco Santander adquiere Banesto. 1999 BSCH: Banco Santander adquiere BCH	No.	1997 Banco Río de la Plata	

Fuente: Elaboración propia

9.2.4. Más allá de las principales empresas transnacionales españolas: diversidad de firmas internacionalizadas

Según el registro del ICEX, en Argentina operan otro centenar de empresas españolas, bien como comerciales, bien como productores. Este universo empresarial se caracteriza por su heterogeneidad, tanto en tamaño como en sectores económicos de procedencia y destino. En este sentido, la muestra recoge desde empresas que cotizan en el Ibex 35 (13) hasta empresas de tamaño medio y carácter familiar. Asimismo, existen ejemplos de firmas que operan en muy diversos sectores tales como la construcción, hotelería, siderurgia o comercio, por citar únicamente algunos pocos.

El objetivo de este apartado final no es otro que el de subrayar la variedad de las empresas españolas en Argentina, más allá de los grandes grupos inversores que se mostraron anteriormente. Probablemente, Argentina, particularmente desde el cambio de siglo, no sea el mejor escenario para la internacionalización de empresas de menor tamaño, tanto por su desempeño negativo como por lo atractivo de otras opciones de la región o fuera de ella. En cualquier caso, algunas de ellas operan desde los noventa o han entrado posteriormente, y son merecedoras de destacar algunos rasgos relevantes de su expansión en este país del Plata. A nuestro entender, aunque no sea de manera exhaustiva, algunos de los ejemplos que se mostrarán son útiles para ilustrar que la impulsión a la expansión no es únicamente cosa de grandes capitales transnacionalizados.

Reparando de nuevo a los flujos sectoriales emitido por estas empresas a Argentina, además de los sectores liderados por las grandes empresas expuestas anteriormente, sobresale el sector manufacturero que representa el segundo sector en atracción (32,2%) durante los años 2008-2019, únicamente superado por las actividades financieras (41,7%) (Tabla 9.1). Su relevancia en los periodos anteriores fue también notable, pero la operación de Repsol en la adquisición de YPF y la inversión en telecomunicaciones la relegarían a una tercera posición. Asimismo, son importantes los flujos orientados al comercio y, en menor medida, al saneamiento, hotelería o construcción que, en algunos casos, también implicaba a importantes grupos empresariales españoles, particularmente, de la construcción. En términos de stock, el Gráfico 9.23 daba cuenta del avance desde 2007 de actividades como el saneamiento, agricultura y pesca o transporte y almacenamiento. A pesar de ello, conviene tener presente que estos últimos sectores tienen un peso notablemente inferior que los cinco sectores de referencia de la IED española (Gráfico 9.22). Su reducida dimensión en términos absolutos, no debe ocultar la relevancia que lograron en Argentina algunas de las firmas españolas de menor tamaño (Tabla 9.2).

A la diversidad sectorial le acompaña a su vez una amplia variedad de formas de entrada en el país. En este sentido, la forma de entrada ha sido muy diferente entre el abanico de experiencias de internacionalización. Algunas de ellas, al igual que las grandes empresas comentadas anteriormente, entraron a través del programa de privatizaciones. En efecto, el amplio programa privatizador abarcó otros sectores además de los mencionados más arriba y, en alguno de ellos, las empresas españolas también fueron protagonistas en buena medida. Cabe destacar en entre los más relevantes, los casos del saneamiento y concesiones viales, donde la

presencia de gestoras de agua, así como de constructoras españolas resultaría significativa. La estrategia corporativa de las empresas manufactureras combinó diferentes formas de inserción, en función del carácter comercial (sucursales, delegaciones, oficinas de representación) o productivas (fusiones o adquisiciones, *joint ventures*, *greenfield*). Algunas de estas, por ejemplo, se internacionalizaron siguiendo a las empresas de las cuales son proveedoras, como las firmas auxiliares de automoción. Los ejemplos seleccionados que se muestran a continuación pretenden ilustrar la heterogeneidad del proceso de internacionalización español, también en Argentina.

La privatización de empresas estatales y provinciales también supuso una oportunidad de internacionalización para algunas de estas empresas en aquel país. Como se adelantó, la transferencia al capital privado de la gestión del saneamiento atrajo a algunas firmas españolas. A lo largo de los años noventa y primeros del dos mil se transfirieron un total de 14 concesiones de servicio de agua y saneamiento a capitales privados que implicaron a diferentes administraciones competentes (estatal y provinciales), razón por la cual su licitación se prolongará desde 1991 hasta 2002. La presencia del capital extranjero fue destacada y prácticamente abarcó a todas las concesiones (9 de las 14). La presencia de los capitales nacionales completó el resto, bien como accionistas mayoritarios, o bien como socios secundarios. Algunos de ellos se retirarían años después como también hicieron de otras empresas privatizadas (Basualdo, 2010).

Los consorcios quedarían en su mayoría conformados por empresas gestoras de servicio de agua o constructoras y, en algunos casos, también fue importante la presencia del Banco de Galicia y Buenos Aires. Junto a los capitales españoles, destacaron a su vez capitales franceses (Suez, Compagnie Generales des Eaux-Veolia), italianos (Impregilo, Italgas) o estadounidenses (Axur del grupo Enron en aquel momento). Entre las entidades españolas se encuentran la operadora AgBar (subsidiaria de la francesa Suez), así como otras empresas, como Dycasa (filial de Dragados) o Urbaser⁴⁷¹. Incluso, la pequeña compañía que gestiona el saneamiento de Bizkaia, Consorcio de Aguas de Bilbao Bizkaia⁴⁷² se sumaría al programa de privatización, participando en el 20 por cien de la propiedad de Aguas del Gran Buenos Aires junto a otros capitales

⁴⁷¹ Urbaser perteneció al grupo empresarial ACS hasta 2016 cuando fue transferida a la compañía China Tianying. Desde 2021, sin embargo, pertenece al fondo norteamericano Platinum. Además de en España y Argentina, mantiene una fuerte presencia en Chile, Francia y los países nórdicos. En la actualidad, en el sector de la construcción ACS mantiene su presencia en Argentina a través de Dycasa, filial participada por Dragados, aunque esta última también ha participado de manera directa en diversas actividades en el país. El socio de referencia de Dragados fue el Banco Santander (BSCH en aquel momento) hasta que en 2002 la entidad financiera traspasará el control de la constructora a su competidora ACS de la cual forma parte desde entonces.

⁴⁷² Destaca la presencia de esta compañía en Argentina dado que concentra su actividad en la provincia de Bizkaia y está integrada por noventa y siete municipios, la Diputación Foral de Bizkaia y el Gobierno Vasco. Difícilmente su presencia en el país argentino pueda deberse a una estrategia de internacionalización y lo más probable es que accediera al consorcio atraído por la expectativa de grandes beneficios. En 2007 demandó (junto a Urbaser) a Argentina ante el CIADI por los incumplimientos tarifarios y las políticas implementadas durante la postconvertibilidad, aunque el tribunal no falló en su favor (2016). Puede accederse a la documentación del proceso en el siguiente enlace: <https://www.italaw.com/cases/1144>.

extranjeros y locales (Impregilo (43%), Dragados (27%) y PPAP⁴⁷³ (10%)) (Azpiazu *et al*, 2008, pp. 52-8).

Otro de los sectores transferidos al capital privado y donde la participación española fue a su vez importante fueron las concesiones en la gestión de los viales y carreteras argentinas que se convirtieron en otra área de atracción también para las constructoras⁴⁷⁴. Hacía años que el estado de las infraestructuras viales estaba deteriorado y la debilidad fiscal de la segunda mitad de los ochenta no auguraban la posibilidad de acometer las inversiones necesarias para su mantenimiento y mejora⁴⁷⁵. El gobierno de Raúl Alfonsín procuró abordar la cuestión a través de la incorporación de capital privado, pero al igual que en otras privatizaciones, se encontró con una insalvable oposición política. Bajo la presidencia de Carlos Menem, sin embargo, se recuperaría el proyecto y se abordaría su privatización incorporando las modificaciones habituales en otros casos, a saber: privatizar completamente la concesión y licitar a través de concurso internacional, en lugar de mantener un porcentaje de capital público y tramitarlo a través de negociación directa, como asumía la propuesta radical (Gerchunoff y López, 1992). Antes de que terminara el año 1990, el recién elegido gobierno ya había concedido a entidades privadas la gestión de 9.000 km de carretera (32% de la red nacional), que venían a congregar las dos terceras partes del tráfico rodado. Para ello, se subdividió en 18 corredores nacionales que fueron transferidos a 13 consorcios durante un plazo de 12 años (que finalmente serían 13). A cambio de la recaudación de los peajes, las adjudicatarias se comprometían a abonar un canon al Estado y a acometer un programa de inversión y de obras de mejora con sus recursos. Tras las protestas generadas por el elevado precio de peaje, sin embargo, el Estado renunció al canon y terminaría subvencionando a las concesionarias, incrementando así, la carga fiscal que pretendía aliviar a través de la concesión (Cipoletta y Sánchez, 2009). A pesar de ello, durante estos años se llegaron a ejecutar obras importantes a cargo de las concesionarias y mejoró el estado de las carreteras transferidas, gracias, en buena medida, a la incorporación de nuevas tecnologías (asfaltos modificados con polímeros, sellado de fisuras, microcapas, etcétera) por las empresas españolas y estadounidenses (Schvartzler, 2005). La mayoría de ellos fueron adjudicados a los principales grupos nacionales, aunque Dragados accedió a los corredores 1 y 2 (Kulfas *et al*, 2002, p. 40). Cuando expiró el plazo, el nuevo presidente Néstor Kirchner mantuvo el régimen de concesión, pero modificaría algunas de las condiciones anteriores en las siguientes adjudicaciones. En adelante, por ejemplo, las concesiones se reducirían a 5 años y las obras de mejora quedaría en manos del estado, en lugar de las concesionarias como hasta entonces. La intención era lograr un reequilibrio fiscal y mejorar las condiciones de las carreteras. El nuevo

⁴⁷³ Los empleados que se sumaron a través del Programa de Participación Accionaria del Personal al accionariado.

⁴⁷⁴ Las principales constructoras españolas crecieron aceleradamente gracias a procesos de fusión y adquisiciones tanto internas como internacionalmente. Además de las obras de infraestructura e ingeniería civil, las constructoras han diversificados sus nichos de mercado ofreciendo servicios tales como la gestión de residuos, limpieza de calles, conservación y mantenimiento de parques, explotación y mantenimiento de autopistas de peaje, y gestión de aeropuertos y telecomunicaciones, entre otros (Guillén, 2006a, p. 97). Su presencia en América Latina, sin embargo, resultó inferior concentrándose la mayor parte de su actividad en Europa, también durante la década de los noventa.

⁴⁷⁵ Las autoridades estimaban que para su rehabilitación necesitaría entre 900 y 1.100 millones de dólares durante al menos 5 años y su mantenimiento en torno a otros 500 millones anuales. Con los mecanismos empleados hasta entonces difícilmente podría lograrse tales objetivos (Gerchunoff y López, 1992, p.325).

modelo no lograría tampoco grandes avances en la mejora del estado de las carreteras que se mantuvo muy por debajo de los objetivos iniciales (Cipoletta y Sánchez, 2009). La Concesión Vial número 6, quedaría en manos de Dragados-Dycasa con un 40 por cien (además de estar presente en otras concesiones que no fueron licitadas en 2003). La presencia en el sector de ACS se extiende hasta la actualidad a través de la gestión de viales en el país (Autopistas del Sol y Grupo Concesionario del Oeste)⁴⁷⁶ por la firma especializada en el sector del grupo (Abertis) y presente en más de 13 países.

Otro sector de referencia para las empresas españolas es la denominada industria de componentes de la automoción. La liberalización del sector español en los ochenta atrajo numerosos capitales extranjeros tanto de ensambladores como en autopartes. De ahí en adelante la mayor parte de la industria quedaría en manos de empresas extranjeras, pero también emergieron con fuerza algunas firmas españolas en la industria auxiliar que se encuentran entre las principales productoras mundiales. Este proceso ha llevado a España a convertirse en uno de los mayores ensambladores de vehículos, convirtiéndose en una de las principales fuentes de exportación (Guillén, 2006a, pp. 61-5). Al otro lado del Atlántico, el sector recuperaría su dinamismo tras la formación del Mercosur que como se mostró en el Capítulo 8, vino custodiado por un régimen de promoción especial que aún hoy sigue en vigor en la industria automotor. A raíz de las reformas de los años noventa, las principales ensambladoras volverían a radicarse en Argentina que, como se recordará, o bien habían abandonado el país, o bien habían reducido significativamente su producción en la segunda mitad de los años setenta. Como es habitual en el sector, la expansión internacional de las ETN ensambladoras viene acompañada por la internacionalización de la industria de autopartes, de manera que las proveedoras españolas hubieron de establecerse en algunos o varios de los países miembros del Mercosur también por aquellos años. En Argentina, por ejemplo, destaca la presencia de Irauto (Grupo Antolín) que mantiene una planta de producción desde 1997, primero bajo la forma de *joint venture* con capitales locales y, posteriormente, como socio único (2018). Otra de las grandes firmas españolas, Ficosa, también se instaló en distintos países del Mercosur, entre ellos, Argentina (aunque actualmente únicamente tiene presencia en Brasil). Finalmente, merece señalar la singularidad de la internacionalización de la empresa de autopartes española que, a diferencia de la mayor parte de los casos anteriores, vino precedida por una expansión inicial en diferentes países europeos, para, posteriormente, trasladarse también al Mercosur acompañando en algunos casos a las empresas cliente (Durán, 1999, pp. 281-285).

Dentro de la rama metalmecánica también destacan otras empresas de tamaño medio como las firmas vascas Artech que tiene presencia en el país con una planta en la provincia interior de Córdoba o CAF Signalling con presencia en el sector ferroviario. Por aquellos años, algunas firmas

⁴⁷⁶ El gobierno actual de Alberto Fernández está estudiando la anulación del acuerdo entre Abertis y el gobierno de Macri por el cual, entre otros aspectos, la empresa española retiraba la demanda contra Argentina interpuesta en el CIADI en 2015 (por el congelamiento de tarifas) a cambio de una prolongación de las concesiones hasta 2030. Al parecer, el gobierno quiere avanzar en la reestatitución de las concesiones viales que aún quedan en manos privadas. Puede verse esta información, entre otros, en el siguiente enlace de Europapress:

<https://www.europapress.es/economia/noticia-abertis-advierte-batalla-legal-contra-argentina-revision-autopistas-pais-20210810133314.html>

de Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) también optaron por internacionalizarse en el Mercosur, como, por ejemplo, Fagor que puso en marcha un ambicioso plan para producir electrodomésticos en Argentina. Para ello, adquirió en 1996 el 70 por cien de las acciones de la firma local Mclean aprovechando las ayudas institucionales españolas (COFIDES). Los resultados de la internacionalización no resultaron los esperados y, posteriormente, tampoco pudo superar la crisis española a partir de 2008, entrando en concurso de acreedores poco después (2013). Para concluir con el sector manufacturero, destacamos la internacionalización de una de las firmas españolas más importantes de la rama metalmecánica, Acerinox, que ha logrado desde su fundación en 1970 una gran presencia en el exterior, entre ellos, en Argentina. Esta empresa que obedece a un concurso público para el desarrollo industrial del Campo de Gibraltar en 1969, ha estado participada desde sus primeros años por capitales japoneses del sector (Nissho Iwai y Nisshin Steel) que aportaban su capacidad técnica, mientras su músculo financiero ha recaído sobre bancos españoles (Banesto, primero y BBV después). Su capacidad instalada le llevó a convertirse en el cuarto más importante del sector (Espina, 1997). Precisamente el exceso de oferta respecto a la demanda española, la obligaría desde el primer momento a abogar por la internacionalización, primero como exportador, pero luego también como productor. Así, para 1981, ya tenía presencia en Argentina (Siderinox) y, tal como se muestra en la Tabla 9.5 aún hoy día mantiene la actividad en aquel país.

Fuera de la industria manufacturera, algunos otros sectores también han mostrado un fuerte dinamismo en la internacionalización de empresas de menor tamaño o de carácter familiar. En el sector alimentario, por ejemplo, Argentina y España comparten una fuerte tradición en la elaboración de vinos lo cual impulsó también durante la segunda mitad de los noventa la internacionalización de algunas de las bodegas más importantes españolas. Además de las oficinas comerciales, las firmas españolas empezaron a producir directamente en la provincia de Mendoza, destinando la producción al mercado local como extranjero. Uno de los primeros en instalarse fue el grupo Arco Bodegas Unidas (Bodega Marqués de Griñón) que, entró en el país a través de una *joint venture* (Bodegas Hispano-Argentinas) con la firma local Bodegas Norton. A finales de 1998, la firma española adquiriría el 49 por cien de las acciones de su socio local. Asimismo, un año antes también adquirió otra bodega local (Martins). Otro gran productor de vinos como Codorníu, en este caso espumosos, se instaló en una de las zonas vinícolas más importantes del país, abriendo la moderna instalación denominada Séptima Bodega. A través de esta operación *greenfield*, la reconocida marca pretendía elaborar en el país vinos de calidad (*champagne* y *premium*) para abastecer tanto el mercado local como otros de la región (incluido EEUU). Otras bodegas importantes seguirían una estrategia similar como la catalana Freixenet o la andaluza Alvear durante aquellos años. Es importante señalar que la expansión de capitales extranjeros en el sector vitivinícola no fue un fenómeno exclusivamente español, sino que incluyó a capitales procedentes de otras potencias vinícolas que *extranjerizaron* el sector notablemente con la llegada de capitales franceses (Penrod Ricard, Bernard Taillan Vins, Extreme, Chandon, Lurton), estadounidenses (Kendall-Jackson), británicos (Allie Domeq) o chilenos (Concha y Toro, Santa Carolina). De acuerdo con los tiempos, los fondos de inversión también tomaron posiciones en algunas bodegas tanto de origen extranjero (Donaldson, Lufkin & Jenrette, Exxel Group) como local (Sabores Argentinos del conglomerado nacional Soldati). Esta entrada de capital foráneo contribuyó a una profunda reconversión de la industria que se

trajo en una mayor producción de vinos catalogados de variedad fina⁴⁷⁷, así como en un incremento de la exportación de caldos desde Argentina. En el apartado tecnológico, las nuevas técnicas productivas incorporadas por los capitales extranjeros ejercieron como disparador para el resto de competidoras. En este sentido, durante aquellos años, las principales bodegas hubieron de engancharse a la reconversión tecnológica mediante la renovación de la práctica totalidad de sus equipos implicados (Basualdo y Azpiazu, 2001). Dentro de la amplia presencia de firmas españolas en el sector alimentario, merece destacar la presencia de Pescanova que, junto a otras firmas pesqueras de menor tamaño, se radicó entre otros muchos destinos en Argentina a mediados de los ochenta. Mediante su filial en Argentina (Argenova) la firma gallega mantuvo fábrica de procesamiento de alimentos enmarcada en la estrategia corporativa de búsqueda de materias primas para su exportación. Tras la quiebra de la compañía en 2013, en parte por la rápida expansión y la corrupción en el seno de la gerencia, la compañía pasó a ser propiedad de los bancos acreedores que rescatarían la compañía renombrándola Nueva Pescanova. A pesar de la retirada de algunas de sus filiales (la chilena, por ejemplo), en la actualidad el grupo transnacional mantiene su actividad de pesca en Argentina, además de en una amplia gama de países costeros⁴⁷⁸.

En el sector servicios destaca el grado de desarrollo adquirido por la actividad hotelera, como resultado de la rápida expansión del turismo en España durante los años setenta. El crecimiento acelerado (concentración de capital) junto a algunas fusiones y adquisiciones (centralización de capital) a raíz del crecimiento sectorial, en efecto, permitió que propietarios de hoteles individuales terminarían convirtiéndose en grandes conglomerados del sector. La acumulación de capacidades competitivas llevaría a algunos de ellos a internacionalizar su actividad siguiendo el patrón habitual de los capitales españoles; esto es, primeramente, en los destinos más turísticos de América Latina, para posteriormente, diversificar su exposición exterior mediante la apertura de hoteles en las principales ciudades europeas. A pesar de no ser Argentina uno de los destinos más importante de la región, las firmas hoteleras españolas cuentan con una nada desdeñable presencia en el país. Así es, por ejemplo, Meliá, principal grupo hotelero español y miembro del Ibex 35, mantiene tres hoteles, dos en capital federal y un tercero en el parque natural de Iguazú. Esta compañía, además, no solo gestiona sus hoteles, sino que también opera como gestora bajo contrato (responsabilizándose de la dirección y administración operativa del Hotel) o cediendo en licencia alguna de sus marcas (sistema de comercialización, marketing y control de calidad) (Durán 1999 pp. 268-270). Uno de sus principales competidores nacionales, NH Hoteles, también tiene una presencia destacada en Argentina con otros 15 hoteles en

⁴⁷⁷ Cuando se instaló Marqués de Griñón en el país variedad de vinos de Tempranillo estaban catalogados como cepa de segunda categoría por el Ministerio de Agricultura, pero a raíz de una serie de informes elaborados por la bodega española se la reconoció como variedad fina. La producción de variedades de calidad pasó de representar un 10% del total a más de un 30 en apenas diez años. Esta información se recoge en el portal de internet *mivino.es*, disponible en el siguiente enlace: <https://www.mivino.es/noticia/47/reportajes/11627/bodegas-espanolas-en-argentina-hacer-las-americas>

⁴⁷⁸ La firma pesca, cultiva, elabora y comercializa en diferentes países del continente americano, africano y europeo. En la actualidad el banco gallego Abanca es el principal accionista de la compañía con más del 80% del capital de la empresa después de haberse hecho con las participaciones de Caixabank y Banco Sabadell.

diferentes localizaciones del país y, según ha dado a conocer recientemente, aspira a incrementar su número durante este 2022⁴⁷⁹.

Sin abandonar el sector servicios, existe una amplia y variada presencia de empresas españolas en el país del Plata. El mayor grupo empresarial español por capitalización (Inditex), por ejemplo, mantiene una modesta presencia comercial en Argentina a través de Zara desde 1998 (la confección se realiza en el extranjero, en Uruguay, entre otros). Asimismo, sobresale la actividad de CODERE en el país que, fundada a principios de los ochenta en Madrid, la compañía de juegos recreativos se internacionalizó rápidamente con el objetivo de diversificarse geográficamente, particularmente, en América Latina (Argentina, México, Colombia y Uruguay). En la provincia de Buenos Aires la compañía mantiene, entre otros, una serie de bingos y actividades recreativas. Tras una serie de dificultades financieras en la década pasada, actualmente, la compañía está participada en su mayor parte por fondos de inversión extranjeros.

Finalmente, para concluir con esta somera exposición que tiene por objeto enfatizar en la amplia y variada gama de empresas internacionalizadas en Argentina, retomamos probablemente la rama en la cuales las firmas españolas acreditan una la internacionalización sectorial más prolongada en el tiempo. Nos referimos a la industria editorial que como se ha podido observar en el transcurso de los capítulos 6 y 7 ha mantenido un rol protagonista entre los inversores españoles. Esta continuidad, sin embargo, no debe ocultar las grandes transformaciones que se han producido en las últimas décadas en el sector, alterándose significativamente su morfología respecto a los periodos anteriores. De acuerdo a lo que ocurriera en áreas económicas exploradas más arriba, la industria editorial también ha evolucionado hacia un modelo más concentrado y transnacionalizado en las últimas décadas.

A mediados de los setenta América Latina representaba prácticamente dos terceras partes del volumen del negocio de las editoras españolas. La crisis de la región durante los ochenta asestó un duro golpe a las entidades más expuestas y algunas de ellas terminarían cerrando (Brugera, Barral). A este lado del Atlántico, se configuraron dos grandes grupos (Planeta y Santillana) a través de la adquisición de editoriales independientes –tanto españolas como en el exterior- que pasaban a formar parte del catálogo de la editora matriz. El Grupo Planeta absorbió, entre otras, las firmas españolas Seix Barral, Destino y Espasa Calpe, esta última con una importante presencia en Argentina (Capítulo 7). El Grupo Santillana⁴⁸⁰, por su parte, durante los ochenta incorporaría las editoriales Taurus, Alfaguara y Aguilar a su catálogo, algunas de ellas, con presencia en México. La centralización de capital de ambos grupos no se detuvo, sin embargo, en el mercado nacional y se lanzaron en la década de los noventa a por las editoriales latinoamericanas surgidas al calor del ISI. En Argentina, el Grupo Planeta absorbió a Emercé y Paídos entre las más importantes. El Grupo Santillana, tenía presencia en Argentina desde 1963, cuando abrió su primera sede (de 22) en América Latina, en la expansión de su negocio original de edición de materiales educativos. Durante los noventa optaría por internacionalizar también algunas de sus firmas literarias. El fenómeno de la transnacionalización editorial en Argentina no

⁴⁷⁹ Puede verse la información en el siguiente enlace del diario Cinco Días:

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/01/19/companias/1642601573_564125.html

⁴⁸⁰ En rigor, desde 2021 el Grupo Santillana pertenece al Grupo Sanoma Learning con sede en Helsinki tras la retirada de su accionista fundador (Grupo Prisa).

implicó únicamente capitales españolas, una *joint venture* de capitales alemanes e italianos (Grupo Bertelsmann y Mondadori), por ejemplo, adquirió otra de las editoriales de referencia argentinas Sudamericana, así como la española Plaza y Janés. La transnacional francesa Lagardère, por su parte, agregó a su abultado catálogo las editoras españolas Salvat y el Grupo Anaya (Fernández-Moya, 2009b). En síntesis, la temprana internacionalización de la industria editora española caracterizada inicialmente por una amplia gama de firmas, tras una larga experiencia internacional ha culminado configurándose en torno a unos pocos grandes grupos transnacionales, entre los cuales, alguno de ellos aún hoy pertenece a capitales españoles. La presencia de capitales españoles internacionalizados desde principios de siglo XX, ilustran en sus propias experiencias el fenómeno de la internacionalización durante los diferentes tramos temporales analizados y representado las diferentes formas y estrategias en cada momento. El comercio, así como la producción en el destino siguen aún hoy combinándose en función de los objetivos marcados por la estrategia corporativa⁴⁸¹.

Finalmente, este apartado se cierra se muestra el listado de empresas españolas registradas en el ICEX con presencia en Argentina. En él puede comprobarse el heterogéneo universo de firmas, de diferente tamaño y que abarcan prácticamente la totalidad de sectores, a través de diferentes formas de inserción en el exterior (delegación o participación). La tabla recoge algunas de las firmas mencionadas recientemente, omite aquellas que quebraron o se retiraron del país y también completa la selección anterior presentando un mayor número de firmas. Debe tenerse presente que el universo empresarial es mayor al presentando en la tabla dado que únicamente recoge aquellas que voluntariamente se registran en el ICEX.

Tabla 9.5. Empresas españolas con actividad en Argentina registradas en el ICEX.

	EMPRESA ESPAÑOLA	SEDE LOCAL	RELACIÓN	SECTOR DE ACTIVIDAD
1	ABENGOA SA	TEYMA ABENGOA	Participación/filial	Servicios generales de construcción para edificación
2	ABERTIS INFRAESTRUCTURAS	AUTOPISTAS DEL SOL SA	Participación/filial	Servicios integrados de ingeniería de infraestructura civil
3	ACERINOX SA	ACERINOX ARGENTINA	Participación/filial	Productos de acero al carbono
4	ADUANAS LOGISTICA TRANSPORTES E INTERMEDIACION EN UNIDADES DE SERVICIO SA	ALTIUS ARGENTINA SA	Participación/filial	Otros servicios de logística
5	AGENCIA EFE SAU SME	AGENCIA EFE SA ARGENTINA	Sucursal / Delegación	Servicios de agencias de noticias

⁴⁸¹ La editorial Anagrama, por ejemplo, mientras que el Grupo Planeta opta por la producción en el destino. Entre las razones para trasladar parte de la producción al país de destino siguen destacando la piratería importante aún en algunos países (como Paraguay) y la cercanía con el cliente y sus gustos que, a pesar de compartir idioma, son culturalmente muy diferentes (Fernández-Moya, 2009). El proteccionismo del mercado interior también influye en la producción exterior. En el caso argentino, recientemente se ha empezado a exigir un análisis de la tinta en los libros impresos importados aduciendo motivos sanitarios, lo cual no solo retrasa sino también encarece la exportación de libros al país. Esta última información puede verse el artículo periodístico de Carles Geli (2020) en el portal digital de El País: <https://elpais.com/cultura/2020-10-04/argentina-frena-la-importacion-de-libros-espanoles-por-su-mala-tinta.html>

6	AGROSERC SA	FRUTAGRO SA	Participación/filial	Hortalizas de semilla, frescas
7	AGUSFERFE SA	CONSULTRADE SA (HOTEL EMPERADOR)	Participación/filial	Hotelería y otros alojamientos
8	AIR EUROPA LINEAS AEREAS SA	AIR EUROPA LINEAS AEREAS SA	Sucursal / Delegación	Transporte aéreo de pasajeros
9	AMADEUS IT GROUP SA	AMADEUS ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios tic relacionados con viajes y turismo
10	ANTONIO MATACHANA, S.A.	ANTONIO MATACHANA, S.A.	Sucursal / Delegación	Mobiliario médico
11	ANTONIO PUIG SA	PUIG ARGENTINA SA	Participación/filial	Perfumería
12	APPLUS ITEUVE TECHNOLOGY SL	APPLUS ITEUVE ARGENTINA SA	Participación/filial	Mantenimiento y reparación de equipos de transporte y maquinaria
13	ARTECHE LANTEGI ELKARTEA, SA	AIT SA	Participación/filial	Material eléctrico
14	AUREN SERVICIOS PROFESIONALES AVANZADOS SL	TEZANOS PINTO SALERNO CARIDE FITTE & ASOCIADOS	Participación/filial	Servicios de asesoramiento legal
15	AUTOPISTAS CONCESIONARIA ESPAÑOLA SA	GRUPO CONCESIONARIO DEL OESTE SA	Participación/filial	Servicios integrados de ingeniería de infraestructura civil
16	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA SOCIEDAD ANONIMA	BBVA BANCO FRANCES SA	Participación/filial	Servicios de intermediación financiera
17	BOLUDA FOS CORPORACION SL	PONTEMAR SRL	Participación/filial	Transporte marítimo de mercancías
18	BORRAS-VAZQUEZ-CAMESELLE-ARTAI CORREDURIA DE SEGUROS SA	ARTAI ARGENTINA SA	Participación/filial	Otros servicios financieros
19	BUENO HERMANOS SA	3 CLAVELES ARGENTINA SA	Participación/filial	Cubertería y cuchillería
20	CAF SIGNALLING SL.	CAF SIGNALLING SL SUCURSAL ARGENTINA	Sucursal / Delegación	Otros servicios de construcción
21	CEMENTOS MOLINS SA	CEMENTOS AVELLANEDA SA	Participación/filial	Cementos, yesos y cales
22	CIRCUTOR SA	CIRCUTOR SUDAMERICANA SA	Participación/filial	Material eléctrico
23	CLARKE MODET Y COMPAÑIA SL	CLARKE MODET & CIA ARGENTINA SA	Participación/filial	Patentes
24	COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS SA	ARGENCOBRA SA	Participación/filial	Servicios de gestión de proyectos
25	CODERE, SA	CODERE ARGENTINA SA	Participación/filial	Máquinas recreativas
26	CODORNIU SA	CODORNIÚ ARGENTINA SA	Participación/filial	Vinos de pago
27	COMSA CORPORACION DE INFRAESTRUCTURAS SL.	COMSA ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios generales de construcción para edificación
28	CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES, SA	CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES ARGENTINA SA	Participación/filial	Material ferroviario

29	CONSTRUCTORA SAN JOSE SA	CONSTRUCTORA SAN JOSE ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios generales de construcción para edificación
30	CONTENUR SLU	CONTENUR SL SUCURSAL ARGENTINA	Sucursal / Delegación	Envases y embalajes de plástico
31	DISTRIBUCIONES ALFAOMEGA SL	GRUPAL LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN SA	Participación/filial	Libros
32	DISTRIBUIDORA INTERNACIONAL DE ALIMENTACION SA	DIA ARGENTINA SA	Participación/filial	Distribución del comercio minorista
33	DISTRIBUIDORA MARISCOS RODRIGUEZ SA	EMPESUR SA	Participación/filial	Moluscos, crustáceos e invertebrados acuáticos, frescos
34	DOMCA SA	DOMCA SA	Participación/filial	Aditivos para la alimentación
35	DRAGADOS, S.A. (Empresa del grupo ACS)	DYCASA SA	Participación/filial	Servicios generales de construcción para edificación
36	EDICOM CAPITAL SOCIEDAD LIMITADA	EDICOM CONNECTING BUSINESS SA	Participación/filial	Servicios tic relacionados con comercio electrónico
37	EDITORIAL EDAF SL	EDAF DEL PLATA SA	Participación/filial	Libros
38	EDITORIAL LUIS VIVES MARISTAS HERMANOS PROV NORTE	FUNDACIÓN EDELVIVES	Sucursal / Delegación	Libros
39	EDITORIAL PLANETA SA	GRUPO EDITORIAL PLANETA SAIC	Participación/filial	Libros
40	ELECNOR SA	ELECNOR DE ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios de gestión de proyectos
41	EMPRESA NAVIERA ELCANO, SA (fundada por el INI, privatizada en 1997).	EMPRESA NAVIERA PETROLERA ATLANTICA SA	Participación/filial	Transporte marítimo de mercancías
42	ESTUDIO DE COMUNICACION SA	ESTUDIO DE COMUNICACIÓN ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios de relaciones públicas
43	FUNDACION UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA	FUNDACION UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA	Participación/filial	Servicios de educación superior
44	GALA GAR SL	GALA GAR ARGENTINA SRL	Participación/filial	Material eléctrico
45	GENEBRE SA	GENEBRE ARGENTINA SA	Participación/filial	Equipos para manipulación de fluidos
46	GIRBAU SA	GIRBAU ARGENTINA SA	Participación/filial	Electrodomésticos línea blanca
47	GLOVAL VALUATION SOCIEDAD ANONIMA	VALTECNIC VALORACIONES TECNICAS SA	Participación/filial	Otros servicios inmobiliarios
48	GONVARRI CORPORACION FINANCIERA SL	GONVARRI ARGENTINA SA	Participación/filial	Productos semielaborados de cobre y sus aleaciones
49	GRIFOLS SA	GRIFOLS ARGENTINA SA	Participación/filial	Biotecnología sanitaria
50	GRUPO ANTOLIN-IRAUSA SA	IRAUTO SA	Participación/filial	Equipos, componentes y accesorios de automoción
51	GRUPO EMPRESARIAL SAN JOSE, SA	CARLOS CASADO SA	Participación/filial	Plantas y cultivos industriales
52	GRUPO IBERICA DE CONGELADOS, SOCIEDAD ANONIMA	IBERCONSA DE ARGENTINA SA	Participación/filial	Pescados congelados

53	GRUPO OSES PARDO SL	ALFALFA Y FORRAJE DE LA PATAGONIA SA	Participación/filial	Paja y forrajes
54	HERA HOLDING HABITAT ECOLOGIA Y RESTAURACION AMBIENTAL SL	LTM AILINCO SA	Participación/filial	Servicios de tratamiento de residuos y reciclaje
55	HISPASAT SA	HISPASAT SA SUCURSAL ARGENTINA	Sucursal / Delegación	Equipos de telecomunicaciones
56	HOTELES TURISTICOS UNIDOS, SA	CLARIDGE HOTEL SA	Participación/filial	Hotelería y otros alojamientos
57	IBEREUCALIPTOS SA	IBERPAPEL ARGENTINA SA	Participación/filial	Pasta de papel y papel
58	IBERIA LINEAS AEREAS DE ESPAÑA SOCIEDAD ANONIMA OPERADORA	IBERIA LÍNEAS AEREAS DE ESPAÑA SA	Sucursal / Delegación	Transporte aéreo de pasajeros
59	INDRA SISTEMAS, SOCIEDAD ANONIMA	INDRA SI SA	Participación/filial	Servicios de gestión de proyectos
60	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL SA (Inditex)	ZARA ARGENTINA SA	Participación/filial	Confección femenina
61	INDUSTRIAS ORIOL 1942 SL.	EUROSTIL ARGENTINA SA	Participación/filial	Cuidado del cabello
62	INDUSTRIAS VIJUSA SL	VIJUSA ARGENTINA INDUSTRIAL SRL	Participación/filial	Productos de limpieza e higiene profesional
63	INELCOM INGENIERIA ELECTRONICA COMERCIAL SA	INELCOM ARGENTINA SA	Participación/filial	Equipos de telecomunicaciones
64	INETUM ESPAÑA SA.	INETUM ESPAÑA SA.	Sucursal / Delegación	Componentes electrónicos
65	INGENIERIA Y SUMINISTROS ASTURIAS SA	BABCOCK MONTAJES SRL	Participación/filial	Servicios generales de construcción para edificación
66	INSTITUTO DE EMPRESA, S.L.	INSTITUTO DE EMPRESA SRL	Sucursal / Delegación	Servicios de educación superior
67	INTERNACIONAL DE EQUIPOS CIENTIFICOS SA	INTERNACIONAL DE EQUIPOS CIENTIFICOS SA	Sucursal / Delegación	Servicios integrados de ingeniería del sector salud
68	ISDIN SA	ISDIN ARGENTINA SA	Participación/filial	Cosmética
69	ISOTRON SAU	ISOTRON SA	Sucursal / Delegación	Servicios de gestión de proyectos
70	ITURRI SA	ITURRI GRUPO INDUSTRIAL SA	Participación/filial	Equipos de protección y seguridad laboral
71	JULIATOURS SA	JULIA TOURS SA	Participación/filial	Otros servicios relacionados con el turismo
72	LID BUSINESS MEDIA GLOBAL SL.	LID EDITORIAL EMPRESARIAL SRL	Participación/filial	Libros
73	LLORENTE & CUENCA MADRID SL	LLORENTE Y CUENCA ARGENTINA SA	Participación/filial	Otros servicios de consultoría
74	MAPFRE ASISTENCIA COMPAÑIA INTERNACIONAL DE SEGUROS Y REASEGUROS SOCIEDAD ANONIMA	IBERO ASISTENCIA SA	Participación/filial	Seguros de vida y fondos de pensiones
75	MAPFRE INTERNACIONAL SOCIEDAD ANONIMA.	MAPFRE ARGENTINA SEGUROS SA	Participación/filial	Seguros de vida y fondos de pensiones
76	MELIA HOTELS INTERNATIONAL SA.	HOTELES MEDITERRANEO ARGENTINA SA	Participación/filial	Hotelería y otros alojamientos
77	MENKENT SL.	ESTRELLA PATAGONICA SA	Participación/filial	Pescados frescos o refrigerados

78	MIQUEL Y COSTAS & MIQUEL SA	MIQUEL Y COSTAS ARGENTINA SA	Participación/filial	Pasta de papel y papel
79	NATURGY ENERGY GROUP SA	NATURGY BAN SA	Participación/filial	Servicios de instalación, mantenimiento y distribución de petróleo y gas
80	NH HOTEL GROUP SA.	LATINA DE GESTION HOTELERA SA	Participación/filial	Hotelería y otros alojamientos
81	NORDEX ENERGY SPAIN SA. (empresa de Acciona)	NORDEX WINDPOWER SA	Participación/filial	Maquinaria y equipos para generación solar
82	NUEVA PESCANOVA SL.	ARGENOVA SA	Participación/filial	Pescados frescos o refrigerados
83	PROSEGUR COMPAÑIA DE SEGURIDAD, SA	PROSEGUR SA	Participación/filial	Servicios de vigilancia de sistemas de alarmas
84	PROSEGUR COMPAÑIA DE SEGURIDAD, SA	TRANSPORTADORA DE CAUDALES JUNCADELLA SA	Participación/filial	Otros servicios de transporte
85	PROYECTOS EJECUCION Y CONTROL DE OBRAS SA	PROYECTOS EJECUCION Y CONTROL DE OBRAS SA	Participación/filial	Servicios integrados de ingeniería de infraestructura civil
86	RAMONDIN CAPSULAS SA	RAMONDIN ARGENTINA SA	Participación/filial	Envases y embalajes metálicos
87	RIEGOS AGRICOLAS ESPAÑOLES SA	RAESA ARGENTINA SA	Participación/filial	Equipamiento de riego
88	RIESGOS TASACIONES Y SERVICIOS SA	RIESGOS TASACIONES Y SERVICIOS RTS ARGENTINA SA	Participación/filial	Seguros de vida y fondos de pensiones
89	ROCA SANITARIO SA	ROCA ARGENTINA SA	Participación/filial	Aparatos sanitarios y grifería
90	SAGARDOTEGI SL	SAGARDI SA	Participación/filial	Servicios de vigilancia de sistemas de alarmas
91	SANTANDER INVESTMENT I SA	BANCO SANTANDER RIO SA	Participación/filial	Servicios de intermediación financiera
92	SANTILLANA EDUCACION SLU	EDICIONES SANTILLANA SA	Participación/filial	Libros
93	SEIDOR SA	SEIDOR CONSULTING SA	Participación/filial	Servicios de <i>outsourcing</i> (de procesos de negocio y servicios de gestión de aplicaciones)
94	SENER INGENIERIA Y SISTEMAS SA	SENER INGENIERÍA Y SISTEMAS ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios integrados de ingeniería agrónoma
95	SISTEMAS ELECTRICOS LOWIND SL	LOWIND ARGENTINA SRL	Participación/filial	Soluciones de eficiencia energética
96	SOFTLAND INVERSIONES SL	SOFTLAND ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios relacionados con equipos de informática y soporte lógico
97	SOLTEC ENERGIAS RENOVABLES SLU	SOLTEC ARGENTINA SRL	Participación/filial	Maquinaria y equipos para generación solar
98	TCA TECNICAS DE CONTROL Y ANALISIS SA	TECNICAS DE CONTROL Y ANALISIS SA SUCURSAL ARGENTINA	Sucursal / Delegación	Otra maquinaria

99	TECNICAS REUNIDAS SA (2008-2019 en el IBEX35, ahora en el IBEX CAP Medium	TÉCNICAS REUNIDAS SA SUCURSAL ARGENTINA	Sucursal / Delegación	Servicios integrados de ingeniería agronómica
100	TECNICA Y PROYECTOS SA	TYPSA Sucursal Argentina	Sucursal / Delegación	Maquinaria y equipos para generación eólica
101	TELEFONICA, SA	TELEFONICA DE ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios de telecomunicaciones
102	TINSA INTERNACIONAL DE INVERSIONES SL	TINSA ARGENTINA SA	Participación/filial	Promoción inmobiliaria
103	TPF GETINSA EUROESTUDIOS SL.	EUROESTUDIOS SRL	Participación/filial	Otros servicios de arquitectura y diseño
104	TRIMEK, SA	TRIMEK SA SUCURSAL ARGENTINA	Sucursal / Delegación	Otros servicios de consultoría
105	ULMA C Y E S COOP	ULMA ANDAMIOS Y ENCOFRADOS ARGENTINA SA	Participación/filial	Maquinaria de construcción y obras públicas
106	URBASER SOCIEDAD ANONIMA	URBASER ARGENTINA SA	Participación/filial	Servicios integrados de ingeniería industrial
107	VELATIA SOCIEDAD LIMITADA	ORMAZABAL ARGENTINA SA	Participación/filial	Compraventa internacional de energía eléctrica
108	YUDIGAR SL	YUDIGAR ARGENTINA SA	Participación/filial	Mueble de oficina

Fuente: Elaboración propia en base a listado del ICEX (10/06/2021).

9.3. Conclusiones preliminares

El capítulo anterior se analizó los rasgos fundamentales de la internacionalización en tiempos de la globalización, así como la inserción de la economía argentina en dicho proceso. El presente ha indagado sobre la contribución a tal fenómeno de los capitales españoles, completando la estructura de los capítulos del Bloque II. Se ha comprobado que, diferencia de los periodos anteriores, durante estos últimos años los capitales españoles han adquirido un rol protagonista en América Latina en general y en Argentina en particular.

La primera conclusión adelantada en el párrafo anterior se refiere a la extraordinaria participación española en la tercera ola de internacionalización. Esta relevancia, sin embargo, no debe medirse únicamente por la magnitud adquirida tanto por la IED emitida como por el alcance de la expansión de firmas españolas, por muy importante, en efecto, que haya sido su dimensión. Para una correcta interpretación conviene además tener presente la poca, aunque no nula, participación de los capitales españoles en el exterior hasta bien entrados los años ochenta. A partir de ahí, como se mostró, España ha transitado en materia de internacionalización desde una estructura típica de una economía atrasada o emergente (importador neto de capitales) a otra propia de las economías más avanzadas (exportador neto de capitales). Una de las características de la tercera ola de internacionalización es, precisamente, la incorporación de nuevos países como importantes exportadores de capital, particularmente, economías de ingreso medio-alto o emergentes de las cuales brotan grandes corporaciones transnacionales (Irlanda, Austria, Portugal o Corea de Sur, pero también México, Chile o Brasil). La elevada intensidad de los flujos, así como su marcado grado de concentración empresarial y geográfico, explicaron en buena medida el protagonismo de los capitales españoles durante esta tercera ola.

Como se señaló, el periodo de mayor intensidad de IED en términos tanto relativos como absolutos se produjo entre los años 1997 y 2008. Hasta poco antes, España había sido un importador neto de capitales, fenómeno que se acrecentaría tras su ingreso en la actual UE. Esta entrada masiva sería seguida por una salida creciente de IED a finales de los ochenta que se acelerará una vez España supere la crisis de principios de los noventa, imponiéndose sobre los flujos de entrada a partir de 1996 (Gráfico 9.2). El duro golpe que asestó a la economía española la crisis de 2008-2012, se tradujo como cabía esperar en una contracción de la exportación (e importación) de capital, volviéndola muy irregular y volátil a partir de entonces, síntoma de una debilidad que los periodos de bonanza tienden a ocultar. El carácter extremadamente birregional de la IED española denota a su vez los límites de la internacionalización de las firmas españolas, marginales aún en zonas de elevado dinamismo durante estos años, como, por ejemplo, algunas zonas asiáticas. En términos generales puede concluirse que los capitales españoles se han concentrado en los entornos más próximos, apoyándose bien la cercanía cultural (América Latina), o bien geográfica (Europa). La predilección por ambas áreas geográficas, sin embargo, ha resultado diferente, revelando asimismo la debilidad inicial de unas firmas que optaron primero por mercados menos desarrollados para, posteriormente, penetrar en otros más exigentes.

Esta acelerada expansión no debe inducirnos a concluir que la internacionalización de la empresa es un fenómeno espontáneo al cual puede uno sumarse sin mayor complejidad. Este capítulo ha procurado mostrar precisamente las estrategias y dificultades a las cuales han tenido que enfrentarse empresas de una economía media como la española, inicialmente muy alejada de los estándares de sus competidoras extranjeras. Tanto desde un plano macroeconómico (reconversión industrial, desregulación progresiva, apoyo institucional a la internacionalización, fomento de *campeones nacionales*, etcétera) como microeconómico (casos concretos de internacionalización) se ha pretendido aprehender el movimiento complejo y contradictorio que rige (también) la internacionalización del capital español. En este sentido, se ha procurado enfatizar en las condiciones materiales que han determinado el comportamiento tanto de la empresa española como de las instituciones políticas que estarían detrás de la magnitud y formas que ha tomado la internacionalización española.

A nuestro entender el caso argentino ha resultado ilustrativo para la consecución de tal objetivo, pues además de ser uno de los principales destinos de los flujos de IED español y mostrar el patrón español de internacionalización en América Latina de manera adecuada, su desempeño económico negativo, así como su inestabilidad macroeconómica desde el abandono del modelo ISI, eleva a la superficie las contradicciones y complejidades que deben afrontar los capitales en sus procesos de internacionalización. Si en el capítulo anterior se mostró el desempeño y las principales reformas que se implementaron en Argentina a partir de la segunda mitad de los setenta, en este se ha abordado cómo las empresas españolas se insertaron y operaron en aquel país durante estos años. Mediante los casos de empresas específicamente seleccionadas para tal término, se comprobó la variedad de resultados desde aquellos más exitosos (Telefónica, entidades financieras) hasta los mayores fracasos (Iberia) pasando por otros que, podría decirse, murieron de éxito (Endesa) o fueron condicionados por presiones políticas (Repsol). El análisis microeconómico ha sido útil, en efecto, para revelar la heterogeneidad que se oculta a menudo

bajo los flujos de inversión y, poder aproximar de esta manera el análisis a la relación dialéctica que caracteriza al movimiento de la internacionalización del capital.

Finalmente, con el ánimo de ilustrar el carácter sistémico de la internacionalización del capital, se ha querido mostrar el alcance de este fenómeno más allá de grandes corporaciones y sectores transnacionalizados. Los capítulos 6 y 7 han sido útiles en este sentido por mostrar la debilidad de la internacionalización española (y también argentina) durante aquellos pero que representaban la necesidad de autoexpansión de firmas más pequeñas. En el presente capítulo, junto a la internacionalización de las grandes ETN españolas, se ha indagado cómo también capitales menores han logrado sumarse a la internacionalización en Argentina, empleando estrategias similares a sus compatriotas de mayor tamaño en función de sus características concretas: privatizaciones (Dragados, AgBar), adquisiciones y fusiones (Fagor), *joint venture* (Grupo Antolín) o *greenfield* (Codorníu), entre otras. Como no puede ser de otra manera, la variedad de los capitales se ha traducido a su vez en una heterogeneidad de formas y estrategias de inserción.

En síntesis, este capítulo ha pretendido contribuir desde diferentes aristas a la incursión de firmas españolas a la tercera ola de internacionalización a partir del análisis de su inserción en Argentina. Sin olvidar que este fenómeno concreto se integra en un proceso de mayor alcance y que abarca al conjunto de la internacionalización del capital mundial. Al igual que los capítulos anteriores del presente Bloque II, la contribución de este apartado ha sido la de nutrir de una serie de argumentos que contribuyan a resolver las hipótesis planteadas en el Bloque I y que exponen sin más demora a continuación.

Capítulo 10.

Resolución de las hipótesis y reflexiones finales

El objetivo de este capítulo final radica en la resolución de las hipótesis plantadas en el Bloque I y la exposición de algunas reflexiones finales que se derivan de lo abordado a lo largo del Bloque II. Sin ánimo de ser exhaustivo, únicamente se destacarán de manera somera aquellos elementos que se consideran más relevantes.

10.1. Resolución de hipótesis

H1: *La internacionalización de la economía argentina en sus fases y sus formas, y como receptor histórico de capitales foráneos, se inscribe en el movimiento internacional del circuito del capital (mercantil, dinerario y productivo).*

A lo largo del Bloque II se han estudiado con detalle los siguientes aspectos que, a nuestro entender, justifican y resuelven la hipótesis recién planteada. Enumeramos esquemáticamente los más importantes:

- Se ha mostrado cómo la economía argentina participa de las diferentes fases (olas) de la internacionalización de acuerdo a los procesos dominantes del capital. Su participación, además, ha sido de las más importantes de la región en cada una de ellas: modelo agroexportador, modelo ISI y modelo neoliberal.
- En cada fase, la internacionalización del capital en Argentina, además de intensa, también ha sido congruente con el desarrollo de la internacionalización a nivel internacional. Las expectativas generadas por la rápida inserción de Argentina en la economía mundial en el Siglo XIX y principios del XX, así como su estrecha relación con la potencia económica de aquel momento (Reino Unido), atrajo un buen número de capitales del exterior (particularmente de aquel país) en sus formas predominantes en dicho periodo: capital dinerario, en modo de préstamos financieros; capital comercial, en términos de manufacturas importadas; y, aunque en menor medida, también capital productivo a través de la radicación en el país de las ETN más importantes (Capítulo 6). Las transformaciones internacionales, junto con la búsqueda de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), intensificó la entrada de capital productivo, particularmente de índole industrial. Durante estos años (1939-1976), se instalaron en Argentina las principales ETN industriales, replicando fórmulas de éxito en sus países de

origen y en otros en los cuales se estaban internacionalizando (Capítulo 7). A partir de los años setenta, y a finales de los ochenta con mayor intensidad, el sector servicios ha sido, junto al manufacturero el más transnacionalizado. Se ha podido comprobar, asimismo, un repunte de los capitales extranjeros en el sector primario, particularmente en la minería, tradicionalmente dominado por capitales foráneos con fines de exportación, pero también en la agroindustria, dominio del capital nacional, pero que dada la rápida expansión sectorial (*sojización*) ha resultado también atractivo para algunos de los capitales extranjeros que buscaban participar de la pujante rentabilidad (Capítulo 8).

- Se ha mostrado la complejidad del fenómeno en cuanto a formas y estrategias de internacionalización. En este trabajo, se han podido comprobar, en efecto, la amplia variedad que ofrece la internacionalización productiva y cuales de ellas han predominado en cada época, si bien a menudo tienden a combinarse prácticamente todas ellas, pero con diferentes intensidades. Por ejemplo, estrategias que pueden parecer más actuales como la deslocalización de la producción también se emplearon a principios del siglo XX (frigoríficos estadounidenses para exportar al Reino Unido) o formas de inversión financiera vinculadas a la construcción del ferrocarril (*free standing*) se asemejan a las actividades finalistas de los fondos de inversión actuales que arrendan terrenos para explotar una o dos campañas específicas. Estos y otros ejemplos mostrados en el trabajo, ilustran la diversidad y capacidad de adaptación o flexibilidad en sus formas que, gracias al avance tecnológico, cada vez son, además, más sofisticadas (a pesar de no resultar muy diferentes en su esencia).
- Se ha mostrado cómo independientemente del signo político predominante, la política económica en materia de IED, pero también en términos más generales, no ha distado de las tendencias dominantes en cada momento, asemejándose en la esencia –a pesar de los discursivo- a la gestión económica (capitalista) general. Durante la fase agroexportadora, se permitió el acceso de capital extranjero para financiar el desarrollo de las infraestructuras necesarias para explotar las ventajas competitivas del país (ferrocarriles, puertos, etcétera), en tiempos en los cuales esta inversión era, por lo general, bienvenida (Capítulo 6). Tras la crisis de los años treinta, la generalización del proteccionismo y la búsqueda de la industrialización de la economía nacional, potenciaron la atracción de capitales productivos al objeto de producir en y para el mercado interno (a pesar de las restricciones en algunas de las áreas consideradas más sensibles) (Capítulo 7). Finalmente, la crisis de los años 70 y 80 del siglo pasado, ampliaría el radio de acción para la IED y competiría abiertamente con otros países para su atracción. La implementación de reformas encaminadas a generar un entorno económico lo más atractivo posible, junto el amplio y profundo proceso de privatización son ilustrativos de ello (Capítulo 8). Por consiguiente, puede afirmarse que el capital transnacional y los sucesivos gobiernos procuraron complementarse en cada una de las olas como se mostró a lo largo de los capítulos del Bloque II.
- Según lo asumido en el Bloque I, la pulsión del capital para su expansión no es exclusiva de los capitales extranjeros y tampoco únicamente de los más desarrollados, sino

inherente a todo capital si bien su grado de desarrollo determina su grado de internacionalización. En este sentido, a lo largo de los diferentes capítulos, se ha podido comprobar el nacimiento y consolidación de los capitales argentinos más importantes en torno a conglomerados locales (Capítulo 6); sus primeras operaciones productivas en el exterior conforme crecían al ritmo del mercado interno durante el modelo ISI, resultando muchos de ellos pioneros en la internacionalización de firmas latinoamericanas (Capítulo 7); así como su posterior debilidad y declive a partir de los años setenta, de acuerdo al pobre desempeño que la economía argentina ha mostrado desde entonces. A pesar de ello, algunas firmas tanto grandes (Techint) como otras de menor tamaño han participado con éxito en la tercera ola de IED (Capítulo 8).

Resolución H1: durante el desarrollo de los capítulos del Bloque II se ha podido observar que Argentina ha seguido el patrón de internacionalización de cada momento, reflejo de la expansión del capital que, en función de una serie de circunstancias tales como técnicas, competitivas, organizativas, etcétera ha tomado las formas que mejor se adaptaban a dicho contexto concreto. Desde un punto de vista de conjunto, el circuito del capital se ha ido completando conforme se daban las condiciones materiales para ello. Si bien este trabajo se ha centrado en la internacionalización del capital productivo, el conjunto del ciclo del capital puede expresarse tal y como se recoge en la Tabla 10.1 que se muestra a continuación.

Tabla 10.1. Internacionalización del circuito del capital en Argentina: dinerario, comercial y productivo.

	<i>Modelo agroexportador (1880-1930)</i>	<i>Modelo ISI (1931-1976)</i>	<i>Modelo neoliberal (1976-actualidad)</i>
<i>Internacionalización del capital en Argentina</i>	<p>Capital dinerario: Empréstitos de bancos extranjeros.</p> <p>Capital comercial: importaciones de manufacturas.</p> <p>Capital productivo: Radicación de las primeras ETN. Compañías <i>free standing</i> (ferrocarril).</p>	<p>Capital dinerario: inversiones en cartera, empréstitos...</p> <p>Capital comercial: importación de bienes de equipo, insumos industriales.</p> <p>Capital productivo: Intensificación de las ETN industriales (automoción, petroquímica, ...)</p>	<p>Capital dinerario: inversiones en cartera, Ayudas al desarrollo. Incremento del capital financiero.</p> <p>Capital comercial: Importación bienes de equipo, insumos industriales.</p> <p>Capital productivo: Fuerte entrada de IED. Privatización e internacionalización de las empresas públicas. Reincorporación de ETN industriales (automoción).</p>
<i>Internacionalización del capital argentino</i>	<p>Capital comercial: Comercio con el Reino Unido (exportación agroganadera).</p>	<p>Capital comercial: comercio del sector primario, pero también del manufacturero.</p> <p>Capital productivo: Incipiente internacionalización de firmas pertenecientes a conglomerados económicos nacionales (consolidados en el modelo agroexportador)</p>	<p>Capital dinerario: Valorización del gran capital local en el exterior (<i>fuga de capitales</i>).</p> <p>Capital comercial: Reprimarización de la economía (minería, sojización). Relaciones con MERCOSUR. (Automoción, a través de filiales en Argentina y empresa locales o <i>joint ventures</i>).</p> <p>Capital productivo: Consolidación de alguna ETN argentina, pero, en general, interrupción del proceso iniciado durante el ISI.</p>

Fuente: Elaboración propia.

H2: La internacionalización de las firmas españolas en Argentina responde a un amplio abanico de empresas de diferentes tamaños, estrategias y desenlaces, pero su integración en la economía argentina es congruente con el proceso de internacionalización concretado en este país sudamericano.

- Se ha mostrado la variedad en las formas de internacionalización (exportación, fusiones y adquisiciones, cesión bajo licencia, *greenfield* y *joint venture*) del capital español en Argentina durante las diferentes fases (capítulos 6,7 y 9) condicionada por su debilidad y apremiada por la amenaza de la competencia de empresas más fuertes (integración europea). Se ha hecho hincapié en analizar el fenómeno desde las necesidades del capital nacional, considerando las amenazas a las cuales se exponía y cómo intentaron enfrentarlas tanto empresas como sucesivos gobiernos españoles.
- Durante los dos primeros modelos (agroexportador e ISI), la economía argentina logró un desempeño más dinámico que la española, atrayendo de España mayores flujos de emigrantes que de capitales. Estos emigrantes precisamente, constituyeron un nicho de mercado para los pocos capitales españoles que se internacionalizaron en el país, predominantemente, a través de la exportación (mercado étnico) (Capítulo 6). El modelo ISI se inició en España con la autarquía y fue relajándose conforme afloraban sus deficiencias, pero la internacionalización del capital español durante la segunda ola también resultaría escasa y muy concentrada en pequeñas y medianas empresas, mientras las de mayor dimensión focalizaban su actividad en el creciente mercado español (Capítulo 7). Durante estos años se consolidaron algunos de los principales grupos económicos españoles (grandes entidades bancarias, INI) y, entrados en los setenta, su internacionalización se convertirá en un objetivo general, tanto para las firmas implicadas como para las autoridades. Ante la amenaza de la integración europea, el gran capital español se preparó para internacionalizarse (*campeones nacionales*), -inicialmente, a través de América Latina-, al objeto de homologar sus corporaciones a los estándares europeos mientras se avanzaba hacia el mercado único (Capítulo 9).
- Se ha mostrado asimismo que, a pesar de las singularidades de la internacionalización española (tardía y débil) (capítulos 6 y 7), la apuesta decidida a partir de los años noventa responde a la lógica de la internacionalización de una economía media, pero en rápido crecimiento y con empresas medias que, mediante la centralización del capital y su internacionalización, han procurado reducir su inferioridad (Capítulo 9). Para los años noventa el mercado argentino ya se mostraba más atrasado que el español⁴⁸² en algunas áreas económicas de referencia que, junto a las ventajas culturales y los antecedentes en el país, permitían a algunas firmas españolas aprovechar ciertas ventajas tecnológicas en su sentido más amplio (adaptativas). La debilidad, volatilidad e incertidumbre de la

⁴⁸² Desde el punto de vista de largo plazo la evolución divergente de las economías españolas resulta significativa. En 1913 el ingreso per cápita era prácticamente cinco veces más elevado en Argentina que en España (393%). En plena crisis de 2001, sin embargo, aquella apenas alcanzaba la mitad (51%) de la española (Salama, 2019).

economía argentina durante los ochenta, no generó un gran aluvión de competidoras en las principales ramas donde se radicarían las firmas españolas, como, por ejemplo, el programa de privatizaciones en los cuales el número reducido de participantes resultó ser lo habitual (Telefónica, Iberia, Gas Natural) o en el sector financiero donde los principales bancos españoles (BBV y Banco Santander) aprovecharon la oportunidad generada por el paso del *efecto tequila* para radicarse en Argentina, sin que la banca internacional más importante presentara batalla por posicionarse; despejándose así, el camino a bancos de menor tamaño, mayor necesidad de crecimiento corporativo y dispuestos a asumir el riesgo de invertir en aquel país.

- Se ha enfatizado en las condiciones tecnológicas de las empresas que, a pesar de no ser de frontera, no han impedido la internacionalización de las ETN en América Latina. Por otro lado, el ingreso de España en la actual UE, obligaría a muchas empresas a adaptarse a una mayor exigencia competitiva generada por firmas con mayores cotas de productividad. En este sentido, la entrada de ETN e IED a España en la segunda mitad de los ochenta *forzó* una mejora tecnológica en aquellas compañías que lograron sobrevivir (empresas auxiliares de automoción, por ejemplo). Asimismo, el conocimiento acumulado tras años operando en un mercado atrasado como el español, pero en crecimiento y similar al argentino de los noventa, otorgó a las firmas españolas una ventaja competitiva frente a otras competidoras acostumbradas a operar en mercados más estables y desarrollados. La adaptación tecnológica resulta a su vez más sencilla cuando no existen diferencias idiomáticas (aspecto importante en el sector servicios; en la banca, por ejemplo). Resumiendo este argumento, el crecimiento de las capacidades tecnológicas, así como algunas características particulares españolas y argentinas han contribuido a que las diferencias tecnológicas sean inferiores a las que pudieron ser en el pasado, contribuyendo también de esta manera a la internacionalización de la firma española.
- Si bien tres cuartas partes de la IED española en América Latina procede de las grandes ETN, dada la importancia que adquieren determinadas capacidades para afrontar procesos de internacionalización (tamaño, capital, capacidad de gestión, tecnología, etcétera), el universo de la empresa española en Argentina se ha mostrado diverso en cuanto a tipos de compañías como a sectores de inversión. Como se señaló en el último apartado, el ICEX registra más de un centenar de empresas en Argentina en la actualidad, siendo 13 de ellas miembros del Ibex 35.
- A través de análisis específicos sobre las ETN españolas más importantes, se ha procurado mostrar los diferentes desenlaces de la internacionalización en función de los objetivos asumidos previamente. Desde el punto de vista de los fundamentos que se le presupone en este trabajo a la economía de mercado, se ha procurado mostrar, cómo la internacionalización supone una herramienta que puede contribuir positivamente a la valorización del capital, pero que ni mucho menos garantiza su logro y, de alcanzarse, tampoco garantizaría su perdurabilidad. Los casos de Iberia o Endesa en el país han resultado ilustrativos en este último sentido por diferentes motivos. Por el contrario, la

consolidación de Telefónica y los dos bancos españoles en Argentina se muestran como experiencias exitosas (de momento).

- En términos generales, la firma española entró en la década de los noventa bajo un contexto concreto, pero como apuesta de largo plazo, como se infiere de que tras la dura crisis de 2001-2003 y el cambio radical en las condiciones que alentaron su entrada, la mayor parte de ellas mantenga su actividad en el país (a diferencia de lo que ocurrió con algunas firmas importantes italianas o francesas, por ejemplo). Si bien el objetivo parece estar orientado a la explotación del mercado interno, la expansión por la región de algunas de ellas, le ha permitido configurar redes que van más allá del mercado argentino (Telefónica, por ejemplo). A pesar de los avances, de acuerdo con el resto de ETN, la integración regional de las firmas españolas sigue siendo débil y prevalece la estrategia de explotación del mercado interno en cada país. En los últimos años, la diversificación geográfica se ha convertido, además, en uno de los objetivos principales de las firmas españolas reduciendo su exposición en América Latina en favor de otros mercados como el estadounidense y, en mayor medida, europeo. La experiencia adquirida durante los noventa en América Latina ha mejorado las prestaciones competitivas de muchas de aquellas firmas como resultado del crecimiento corporativo y de su experiencia en el exterior, permitiéndoles reorientar en los últimos años parte de su actividad hacia mercados con entornos más competitivos.

Tabla 10.2. Internacionalización del circuito del capital español: dinerario, comercial y productivo.

	<i>Modelo agroexportador (1880-1930)</i>	<i>Modelo ISI (1931-1976)</i>	<i>Modelo neoliberal (1976-actualidad)</i>
<i>Internacionalización del capital español en Argentina</i>	Capital comercial: exportaciones vinculadas al mercado étnico	Capital comercial: comercio con Argentina. Capital productivo: marginal, relacionado con la edición, particularmente.	Capital dinerario: Ayuda al desarrollo, líneas de crédito. Capital comercial: Comercio con Argentina. Capital productivo: Internacionalización de la empresa española en los servicios públicos privatizados, así como en otras ramas, como actividades financieras, industriales (autopartes), edición, hotelera, etcétera.

Fuente: Elaboración propia.

Resolución H2: La participación de los capitales españoles en las tres grandes olas de internacionalización del capital ha estado, como no puede ser de otra manera, condicionada por el grado de desarrollo de la economía doméstica. A pesar de ello, el capital español ha buscado, en la medida de sus posibilidades, participar de la internacionalización en los diferentes periodos analizados. Si bien aún hoy se muestra concentrada en un reducido número de países (entre

ellos Argentina) y empresas, el universo empresarial español internacionalizado es variado y va más allá de las grandes corporaciones españolas.

H3: Los capitales extranjeros y nacionales mantienen una relación dialéctica, pero no subordinada. Los capitales españoles y argentinos han tomado diferentes formas y, además, ha sido cambiante en el tiempo, coexistiendo y compitiendo. El resultado, no siempre ha sido favorable para la ETN.

- Las grandes firmas españolas que entraron en Argentina concursando en el programa de privatización (Telefónica, Repsol (Gas Natural), Endesa, Iberia), lo hicieron, como se mostró, mediante consorcios en los cuales también participaron los principales conglomerados nacionales del país. El propio diseño del modelo de privatización impulsó las alianzas entre el capital extranjero y argentino, incrementando el peso de este tipo de asociación en el seno de la cúpula empresarial (Capítulo 8). A pesar de que la competencia quedará limitada geográficamente por un periodo de años (competencia por comparación), se formaron diferentes consorcios que competían (o competirían más adelante) entre sí, por lo que la alianza no anulaba la competencia entre capitales nacionales y extranjeros.
- Como se sabe por los capítulos 8 y 9, estas alianzas se disolvieron durante la segunda mitad de los noventa. Los consorcios en los cuales participaron las ETN españolas, prácticamente todas ellas quedaron en manos de la ETN que ejercía de operadora técnica (Telefónica, Endesa), retirándose del consorcio los capitales locales y también los financieros. Difícilmente puede sostenerse que estos capitales pudieran estar subordinados a los capitales españoles. Como se mostró, la forma que finalmente tomaría la resolución de la crisis de 2001 (pesificar y devaluar), era funcional a los intereses de los grupos locales –que presionaron en tal sentido- en detrimento de las empresas privatizadas que resultaría mucho más perjudicadas (extranjeras). En un contexto de hundimiento del mercado interno, los productores de bienes transables fueron los más beneficiados, particularmente, aquellos vinculados a las ventajas naturales del país y que operan a precios internacionales, entre los cuales sobresalen como se sabe los capitalistas locales (capítulos 8 y 9).
- La línea rectora del programa privatizador durante el gobierno menemista exigía, por lo general, mayoría de capital nacional, a pesar de que, en algunos casos, como Aerolíneas Argentinas, generaría problemas por su ausencia o debilidad. Este diseño, sin embargo, muestra la influencia de éste grupo empresarial sobre el gobierno local. A menudo, se atribuye precisamente el fracaso de la privatización del gobierno anterior a la no incorporación del capital nacional en su programa, dado que su diseño únicamente incluía la posibilidad de incorporar una operadora técnica de renombre internacional a cambio de transferirle una pequeña parte de la propiedad. La conciliación de intereses entre diferentes grupos –acreedores, capitales extranjeros y capitales locales- es un logro atribuido al gobierno presidido por Carlos Menem.

- Recuérdese además que la competencia no tiene por qué ser exclusiva de la propia rama, sino que también otras ramas económicas influyen sobre la competencia entre empresas. Los avances tecnológicos en el sector de las telecomunicaciones, por ejemplo, además de Telecom (la otra operadora además de Telefónica) también competirán otras empresas en la provisión de productos comunes que pueden ofrecerse con distintas tecnologías (Internet, TV por cable, etcétera) a las cuales hubo de hacer frente Telefónica. La progresiva apertura a la telefonía móvil, modificaría a su vez las condiciones iniciales difuminando las ventajas del mercado cautivo para los consorcios.
- Al margen de las empresas privatizadas, se han dado casos de *join venture* (Irauto hasta 2018) a pesar de que las firmas españolas han sido más propensas como se mostró a controlar el capital, si bien no desde el principio, sí al menos al de unos años de instalarse en el país. La estrategia seguida por Telefónica o Endesa en la región es ilustrativa en tal sentido (Capítulo 9).
- Finalmente, no resulta desdeñable el hecho de que algunos de los conglomerados nacionales naciesen precisamente tras asociarse de manera diversa (*joint venture*, licencias de explotación, patentes, etcétera) con capitales extranjeros durante el modelo agroexportador (Capítulo 6). Posteriormente, su relación ha sido, de competencia y asociación (para competir con otras firmas), en función de las circunstancias e intereses de cada una de las partes.

Resolución de H3: A lo largo de la investigación no se han encontrado argumentos que justifiquen una subordinación del capital nacional ante el capital extranjero, incluido el español. Esto no significa que los resultados de las ETN en Argentina no se diferencien de los capitales locales –los más débiles y no agrupados–, pero puede explicarse a través de las diferencias en la productividad y la escala de producción, entre otros atributos propios de la firma y de la economía de mercado. Los grandes conglomerados nacionales, sin embargo, no solo pueden asemejarse a las ETN, sino que, en muchos casos, particularmente en los periodos de contracción económica, muestran un desempeño mejor, dada la flexibilidad que le otorga el carácter conglomerado (integrado y descentralizado a su vez). Esta forma de organización empresarial también ha sido asumida por algunas otras ETN que se han configurado de manera semejante en el país, logrando mejores resultados que las ETN independientes (Capítulo 8). En definitiva, el origen del capital no parece determinar por sí mismo la relación con otros capitales, sino que depende del mercado y del conjunto de capitales que lo integran. La burguesía nacional, al igual que cualquier otra, explota sus recursos y capacidades lo mejor que sabe y puede, buscando extraer del entorno económico concreto el mayor rendimiento posible. Esto, sin embargo, no sugiere que los capitales locales estén supeditados ni que sean parasitarios tal y como a menudo se les define (Capítulo 3).

H4: Los capitales extranjeros y el Estado de destino mantienen una relación compleja y cambiante en el tiempo. En este sentido, la relación entre los capitales españoles y el gobierno argentino habría transitado por diferentes escenarios, sin que pueda hablarse de subordinación de éste sobre aquellos.

- A lo largo del Bloque II, los capítulos han mostrado que los capitales extranjeros han adoptado diferentes formas en función de la realidad del país y el marco normativo estatal. Obviamente, como cualquier economía de mercado, estos capitales buscaban revalorizar sus inversiones lo máximo posible. Como afirma Rhys Jenkins (1991), los capitales extranjeros (y nacionales), son oportunistas en el sentido de buscar oportunidades tal y como hicieron los españoles (y otros) en Argentina, sin que ello implique una subordinación de los sucesivos gobiernos a los intereses de tales capitales. Al igual que en el caso anterior, este es un fenómeno contradictorio, dialéctico y, por tanto, cambiante y con resultados diferentes.
- Que los capitales españoles intentaron aprovechar las oportunidades surgidas en Argentina resulta poco cuestionable. Las reformas argentinas –orientadas en parte a la atracción de capitales extranjeros- fueron funcionales a las necesidades del capital español que veía amenazada su posición por la integración europea, apremiando a su internacionalización entre otras respuestas. De ahí, sin embargo, no puede inferirse la subordinación del Estado argentino a los intereses del capital español. Algunos de los casos mostrados en el Capítulo 9 resultan de utilidad para sostener la afirmación anterior.
- La crisis de 2001, por ejemplo, se saldó con una serie de reformas de los sucesivos gobiernos argentinos que modificaron radicalmente el escenario en el cual habían entrado al país las ETN españolas. Estas nuevas reformas fueron perjudiciales para algunos de estos capitales (y de otras nacionalidades). Resultado de aquellas medidas, muchas de las empresas extranjeras, optaron por demandar al Estado argentino ante el CIADI, entre ellos la mayoría de las empresas privatizadas de los sectores de telefonía, saneamiento, energía eléctrica y gas natural donde la presencia española era dominante. Estos casos difícilmente encajan con una subordinación del Estado respecto a los capitales foráneos. Muchas de las resoluciones del organismo internacional, además, se han saldado en favor de los intereses argentinos, dado que buena parte de las medidas se justificaron por el contexto de emergencia económica que legitimaría (a ojos de los tribunales) algunas de las políticas gubernamentales.
- Se han mostrado casos concretos que refuerza la hipótesis de una relación dialéctica entre capitales españoles y las máximas autoridades argentinas. Durante los años noventa –y también posteriormente- los diferentes gobiernos han contribuido a mejorar el ambiente de negocio para atraer el capital extranjero, (en la misma línea de los países más desarrollados), sin que ello suponga una subordinación respecto a las ETN. Desenlaces como el de Repsol-YPF y Marsans-Aerolíneas Argentinas cuestionan semejante posibilidad. YPF fue –y sigue siendo- la empresa más grande del país, y la adquisición por parte de Repsol fue la mayor operación de IED hasta entonces en

América Latina, así como la mayor entre los inversores españoles hasta el momento (13.000 millones de dólares). La relación de Repsol y el Estado ha sido heterogénea, transitando entre periodos de buena relación y otros de enfrentamiento. En este sentido, si, por un lado, la supervisión sectorial no fue lo suficientemente estricta como pudiera derivarse de la regulación (en el segmento del gas, por ejemplo), por otro lado, no es menos cierto que a menudo se han intervenido los precios (*en pozo*, por ejemplo), se obligaba a vender por debajo de los precios internacionales en el interior (hidrocarburos) y se limitaban las exportaciones (de petróleo y gas). En 2008, desde el gobierno se le *instó* a facilitar la entrada de capital privado argentino en el accionariado de YPF (*argentización*) en una operación cuando menos cuestionables tanto por las formas como por su contenido. Cuatro años después, el Estado nacionalizó la compañía, expropiando las acciones que le darían el control para ello, pero únicamente se apropió de las que poseía Repsol, dejando intacta la cuota del capital privado argentino. Esta operación, junto a reforzar la hipótesis 3, también demuestra la capacidad del Estado para tomar este tipo de decisiones y que difícilmente podrían llevarse a cabo en una relación de subordinación. Anteriormente (2008), también había nacionalizado Aerolíneas Argentinas, perteneciente entonces al Grupo Marsans después de años de enfrentamientos entre la entidad española y el gobierno, y que cuando parecía haberse logrado un acuerdo para la retirada pactada, el Estado incumplió el mecanismo de tasación acordado, abogando por su expropiación directa⁴⁸³.

- Además de los casos extremos que suponen una nacionalización/expropiación, los conflictos entre las empresas y gobierno no son nada extraños a un nivel inferior, disputándose, a menudo, los márgenes que defienden ambas partes (Jenkins, 1990). Las renegociaciones en el proceso privatizador, por ejemplo, fueron constantes, antes de la transferencia de la empresa y, también, posteriormente (acuerdos tarifarios, subvenciones, incumplimientos de inversión programadas, etcétera). La intervención estatal no se limita únicamente al campo de las empresas privatizadas (que al proceder de monopolios naturales, son de difícil gestión privada), sino también descansa sobre otras medidas más generales como la limitación sobre la adquisición de divisas (el denominado *cepo cambiario*) o los incrementos arancelarios y no arancelarios⁴⁸⁴, entre otros, y que demostraría un elevado margen por parte del Estado para confrontar con

⁴⁸³ Los enfrentamientos entre gobierno y ETN son frecuentes también a día de hoy. En enero de 2022, por ejemplo, el grupo concesionario de autopistas Abertis que gestiona dos autovías de peaje en Argentina y el nuevo gobierno argentino están enfrentados por la congelación de tarifas (durante la crisis sanitaria) y la prórroga otorgada por el gobierno anterior de Mauricio Macri que cuestiona el actual gobierno y que negoció con la entidad española a cambio de que retirara la demanda interpuesta en el CIADI en 2015, alegando también incumplimientos tarifarios. Entre otros, puede verse esta información en el portal de Internet del economista.es:

<https://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/11564946/01/22/Abertis-reclama-a-Argentina-el-pago-de-140-millones-por-sus-autopistas.html>.

⁴⁸⁴ Uno de los últimos ejemplos es el requerimiento de un análisis de la tinta de los libros impresos importados por motivos sanitarios que retrasa y encarece la exportación a Argentina. Puede verse esta información en Carles Geli (2020) en el portal digital de El País:

<https://elpais.com/cultura/2020-10-04/argentina-frena-la-importacion-de-libros-espanoles-por-su-mala-tinta.html>

los capitales extranjeros. Dentro de una economía de mercado, la relación capital y Estado, además de dialéctica, también tiene los límites del sistema capitalista, pero no impide que, tal como se mostró, el Estado no tenga capacidad para intervenir sobre importantes capitales individuales (empresas) de manera contundente.

- La incertidumbre del capitalista en una economía de mercado es fundamental y como se señaló en el apartado teórico no siempre se le da la importancia que requiere. La visión de largo plazo mostrada en el Bloque II permite enfatizar sobre cómo los capitales españoles y los gobiernos españoles como argentinos han procurado según avanzaba el tiempo, rebajar la inseguridad que todo capital enfrenta cuando acude al mercado. Más si cabe, si ese mercado es extranjero. En este sentido en el Capítulo 6 se expuso la importancia de las cámaras de comercio y las asociaciones de capitalistas españoles que comerciaban con Argentina (Cámara de Comercio Española de Buenos Aires). Asimismo, el gobierno de la Segunda República procuró mejorar las prestaciones de la industria editorial del libro, una de las más pujantes de la época en España en el exterior (Exposición de la Feria del Libro Español en Buenos Aires). La misma función puede atribuírsele a la labor del ICEX que como se mostró fue variando a medida que las firmas españolas incorporaban operaciones de IED a su actividad exterior, así como el uso del Fondo de Ayuda al Desarrollo empleado también para fomentar la internacionalización. Desde el lado argentino, las reformas legislativas respecto a la IED durante el periodo ISI, independientemente de su grado de concreción y apertura, perseguían generar un entorno estable para los capitales extranjeros. Finalmente, la creciente normativa internacional fomentada desde organismos internacionales a los cuales se sumaría Argentina durante los años noventa pueden interpretarse en este mismo sentido. El desarrollo de estas cuestiones y la presión sobre los Estados para que las firmen, suponen un ejemplo del poder que éstos conservan en esta materia y, no tanto, de lo contrario como a menudo se presupone. Como también se señaló, la generación de entornos seguros y favorables para el capital extranjero (y nacional) puede suponer una condición necesaria, pero por sí mismos no resultan suficientes (gobierno de Mauricio Macri, por ejemplo). Si no hay expectativa de ganancia, por muy estable y garantista que pueda mostrarse un entorno de negocio, difícilmente atraerá capitales para su revalorización.

Resolución H4: La teoría del imperialismo o aquellas que presuponen a las ETN agentes de carácter autónomo que habrían subordinado la acción de los estados a sus intereses específicos, en particular en los países de la periferia, tienen difícil encaje en la explicación de la internacionalización del capital español en Argentina. El avance de las ETN incluyendo cada vez más a firmas procedentes de países emergentes, puede aprehenderse mediante leyes económicas propias de una economía de mercado, en lugar de relaciones de poder ajenas a ella. En este sentido, difícilmente puede sostenerse que los estados nacionales estén subordinados a los capitales extranjeros, sin que con ello se quiera afirmar, evidentemente, que sus políticas no puedan tener consecuencias negativas para el país (deterioro de las relaciones internacionales, disuasión de posibles inversores, desinversiones, etcétera). A menudo se afirma la relación de una subordinación indirecta del Estado respecto al capital extranjero a través del

poder de las instituciones internacionales (FMI, Banco Mundial, OMC, etcétera) que favorecerían los intereses de este último. Si bien su influencia puede resultar determinante, es cuestionable, sin embargo, que su acción únicamente favorezca al capital extranjero, en lugar de al capital en su conjunto, esto es al sistema capitalista como tal. En este sentido, desde el punto de vista de una economía de mercado, las reformas adoptadas en Argentina a finales de los años ochenta y que coincidirán con lo que ocurre en otros lados del planeta (Capítulo 8) – privatización, liberalización y apertura-, encuentran explicación como respuesta a los problemas que afloraron tras la crisis de los setenta y que no parecía corregirse en los ochenta con las recetas del pasado –desequilibrio macroeconómico, hiperinflación, deuda externa-. El agotamiento del modelo del crecimiento económico mundial iniciado en la posguerra, derivó en muchos países, particularmente en aquellos con economías más débiles, en empresas públicas infrafinanciadas y obsoletas, empresas industriales necesitadas de protección para mantenerse algo competitivas y un Estado cada vez más deficitario y endeudado, incapaz de sostener una carga económica semejante. En este sentido, las recetas neoliberales resultaron completamente funcionales para un capital privado -que tampoco atravesaba sus mejores momentos- y un Estado necesitado de alivio presupuestario. La colocación de activos del estado al servicio de la recuperación económica generó nuevos espacios mercantiles en actividades hasta entonces sujetas a control público directo o indirecto, ampliando significativamente el campo de actuación a un capital privado en horas bajas. La privatización de servicios públicos, fue ilustrativo en este sentido, dada la elevada, extendida e inelástica demanda de sus productos (energía, telefonía) que fueron rápidamente incorporados al modo de gestión privada (mayor flexibilidad de laboral, precios desregulados, etcétera). Actualmente, muchas de aquellas empresas (Telefónica, Repsol) son grandes compañías privadas que actúan como cualquier otra, esto es, sujetas a las leyes propias de una economía de mercado.

10.2. Conclusiones y reflexiones finales

El presente trabajo ha partido de la idea de que la economía de mercado se asienta sobre los pilares de la competencia, la productividad –principal arma, particularmente, en la competencia vía precio- y la generación constante de las máximas ganancias que empujan a la empresa a la expansión continuada. La teoría del valor trabajo aprehende el fenómeno en su totalidad, mostrando las implicaciones que tiene el funcionamiento del capital, competencia y ganancia. Según este enfoque la economía de mercado es un sistema que, por su naturaleza, está abocado a un desarrollo dialéctico, que por un lado desarrolla las fuerzas productivas en su intento ininterrumpido de búsqueda de ganancia, mientras otras fuerzas –concentración, centralización, etcétera- presionan para que ese desarrollo se muestre desigual, generando una brecha creciente (en términos relativos) entre ganadores y perdedores. La expansión de la ETN, considerada como forma avanzada de la producción capitalista, no puede, por tanto, desprenderse de las contradicciones y desigualdades que le son propias a la economía de mercado.

Como se ha mostrado a lo largo del Bloque II, los capitales extranjeros han contribuido significativamente al desarrollo capitalista de Argentina desde prácticamente sus primeros días como estado independiente. El país presentaba una escasa capacidad para acumular capital, pero las buenas expectativas generadas en torno a su rica dotación de recursos naturales, muy

demandados, además, en aquella época, contribuyeron a paliar esta deficiencia a través de la entrada de capitales extranjeros. Inicialmente, en las formas de préstamos y comercio y, con el tiempo, también capitales productivos que empujaron al país a un grado de desarrollo capitalista superior al de su entorno geográfico. Este avance capitalista vino seguido de un desarrollo industrial evidente a partir de los años treinta en la cual el capital extranjero también tuvo un rol protagonista, convirtiéndose el país en uno de los más industrializados de América Latina. A pesar de la decadencia de Argentina desde la segunda mitad de los años setenta⁴⁸⁵, este país a orillas del Río de la Plata, sigue siendo uno de los más desarrollados –en términos capitalistas- de la región, aunque cada vez más alejada de las principales economías (México y Brasil), así como de alguna menor (Chile). El agotamiento del modelo anterior (ISI) y la respuesta aperturista afloraron una serie de problemas –como la brecha competitiva de la industria nacional- ocultos hasta entonces bajo el manto de la protección arancelaria. La situación no era mucho mejor en la España de los setenta, pero la posibilidad de ingresar en la actual Unión Europea suponía una diferencia cualitativa respecto al país sudamericano. Si bien no sería ajeno a un profundo coste (también industrial), la relación dialéctica propia de la economía de mercado, ofrecería a su vez nuevas oportunidades a los capitales españoles para su expansión y desarrollo. En ambos casos, Argentina y España, siguen siendo economías medias, que en periodos de bonanza parecen estrechar la brecha respecto a los más desarrollados, pero que las crisis económicas las hacen retroceder, revelando la debilidad de los pilares sobre los que se asienta su economía. La internacionalización no ha resuelto esta cuestión de medianía, pero parece muy aventurado asumir que sin ella la diferencia respecto al grupo de cabeza sería menor.

Esta evolución contradictoria, de convergencia y divergencia con los países más avanzados, se suele atribuir desde diferentes enfoques teóricos (mayormente heterodoxos) a una relación dependiente que se transmitiría a través del capital extranjero. Estos capitales, sin embargo, tienden a incorporar mejoras productivas (tecnológicas) al país, mejoran los salarios de los empleados⁴⁸⁶, son más intensivas en la exportación (aunque también en la importación), etcétera; esto es, contribuyen al desarrollo de las fuerzas productivas del país, obligando a los capitales nacionales a adoptar nuevas formas más competitivas para sobrevivir. El resultado es un país con un mayor número de empresas más competitivas pero que, a menudo, no alcanza

⁴⁸⁵ El Banco Mundial (2018) sostiene que entre los años 1950 y 2016, Argentina atravesó catorce recesiones (definidas como episodios de uno o más años consecutivos de crecimiento negativo), con 1,6 años de duración promedio. Esto supone que el 33% de los años los han transcurrido en recesión. El informe coloca al país del Plata a la cabeza del ranking únicamente superado por la República Democrática del Congo. Salama (2019) demuestra cómo el menor dinamismo del PBI argentino aleja desde 1950 a la economía argentina de las economías latinoamericanas, europeas o estadounidense.

⁴⁸⁶ En el Bloque II apenas se ha hecho referencia a la cuestión salarial por cuestiones de espacio, pero las ETN en el país tienden a pagar mejores salarios que los capitales locales. Como indica Jenkins (1991), sin embargo, la diferencia tiende a estrecharse en cuanto se compara con empresas equivalentes extranjeras y nacionales, por lo que la brecha salarial se debería más a cuestiones sectoriales, productivas o de tamaño entre otras, que al lugar de origen del capital. De acuerdo a los datos recientes del CEP se corroboraría esta hipótesis para la economía argentina, mostrando cómo los sectores con salarios más elevados coinciden en su mayoría con aquellos donde la presencia de las ETN es más intensiva: minería, hidrocarburos, banca, transporte naval, suministro de electricidad y gas o farmacéuticas, entre las primeras. Los datos pueden consultarse en su portal de Internet: <https://datos.gob.ar/dataset/produccion-salarios-promedio-mediano-por-sector-actividad>.

para compensar la pérdida de aquellas más débiles. En otras palabras, la incorporación del capital extranjero a pesar de su despliegue, abundante en algunos momentos, no resultaría lo suficientemente intenso como para restituir los daños sobre el capital nacional y sus consecuencias (incremento del desempleo, por ejemplo). De ahí, sin embargo, no se infiere una relación dependiente o una transmisión de riqueza hacia los países desarrollados, sino un atraso competitivo que, a pesar de la entrada de formas más competitivas, no resultan lo suficientemente intensas como para converger con los más desarrollados. Las economías más desarrolladas demuestran que, en términos capitalistas, el desarrollo económico se sustenta —y se sostiene en el medio plazo— gracias a una creciente acumulación de capitales más competitivos en el país.

Como se sabe, España no es una de ellas y, a pesar de la convergencia en las últimas décadas con los países del entorno, sigue adoleciendo de una serie de debilidades que resultan más visibles en épocas de crisis como la actual. Por ello, no es extraño que los capitales españoles se internacionalizaran a través de otras economías más débiles, particularmente, cuando la amenaza de la integración europea cuestionaba su propia supervivencia. Estos capitales fueron creciendo a medida que la economía española fue recuperándose tras la posguerra y encontraron en América Latina una región que les permitía un mayor aprovechamiento de sus ventajas competitivas, comparada con otras regiones en las cuales se mostrarían bastante más débiles. De ahí, que los capitales españoles más fuertes —muy centralizados y respaldados por el gobierno— apostaran por una región que, por un lado, se encontraba atravesando una fuerte depresión económica y entrañaba riesgos que otras empresas no querían asumir y, por otro, potenciaba las capacidades competitivas españolas respecto a otros países con menores lazos culturales y menor tradición inversora en la región. Estas circunstancias llevarían a concluir a los capitales españoles que, de acuerdo a las condiciones materiales del momento, la opción con mayor garantía de éxito (para revalorizar el capital) pasaba por el continente latinoamericano, principalmente, aquellos más desarrollados y con mayor expectativa de crecimiento como Argentina, pero también otros tales como Brasil, México o Chile. Posteriormente, otros países como Perú o Colombia se incorporaron a la agenda de las ETN españolas. Esto es, también los capitales españoles buscaron entornos lo más desarrollados posibles para sus capacidades, pues como se comentó en el apartado teórico, la revalorización del capital no se genera en el aire, sino que requiere de un entorno económico propicio para su valorización. De ahí se deriva la fuerza centrípeta del capital, mostrando intensidades diferentes entre regiones y países. De ahí, también, que no sean los países más pobres los más atractivos para la IED o que, en el caso argentino, la afluencia de capital extranjero se concentre en el Gran Buenos Aires y en las provincias más ricas en recursos naturales (hidrocarburos, minería y, en el caso español, también, vitivinícola).

Las leyes económicas que enunciara Marx sobre la concentración y centralización del capital son resultado de la búsqueda de revalorizar el capital y apropiarse de mayor plusvalor, dado que ambos procesos se traducen en capitales más grandes, en el sentido de más fuertes, más competitivos. Al menos inicialmente, dado que la evolución de los capitales individuales nunca está garantizada en el tiempo. No se trata de una cuestión de tamaño, en sentido físico, sino en la capacidad que muestra un capital individual por competir. Esta capacidad deriva en una

tendencia hacia la centralización y concentración del capital individual que se refleja como ley económica. La internacionalización es a su vez otro vía de revalorización (que combina centralización y concentración) lo cual explica que, al igual que las dos anteriores, muestre una tendencia creciente, a pesar de sus marchas y contramarchas. Esto hace del fenómeno de la internacionalización una tendencia inherente a la naturaleza de la economía de mercado. No extraña que la difusión de *El capital* de Marx lograra una gran difusión entre los capitalistas de la época, pues ahí encontraban respuestas sobre el funcionamiento de la economía de mercado, asimilando la importancia de la competencia como camino al éxito y diseñando estrategias en tal sentido. Los empresarios y gobiernos españoles de los años setenta en adelante actuaron conforme a las exigencias del nuevo modelo económico que se abría paso como respuesta al agotamiento del anterior (ISI). La centralización y concentración, además de impulsadas por el mercado, también fueron facilitadas e impulsadas por las políticas públicas en el afán de lograr capitales más competitivos. La internacionalización de estos capitales resultó otra de las vías fundamentales.

Como se ha comprobado, este proceso no resulta ni armonioso, ni determinista ni tampoco tiene el éxito garantizado. Su carácter competitivo precisamente impide que así sea, pues toda valorización del capital está sujeta a no ser realizada en el mercado, generando pérdidas en lugar de los beneficios esperados. Esto, sin embargo, es menos probable en aquellos capitales fuertes, más productivos, pero tampoco les absuelve de esta incertidumbre y de ahí, por consiguiente, su carácter no determinista. El riesgo de no realización condicionará el despliegue de recursos de toda empresa, revelando su vulnerabilidad ante el mercado. Por ello, el capital buscará mejorar las condiciones del entorno económico al objeto de mitigar posibles escenarios adversos con origen sistemático (inflación, tipo de interés, etcétera) o específico (financiero, insolvencia, etcétera). Al igual que ocurre con los activos financieros, a mayor riesgo, mayor debe ser la ganancia esperada para que se opte por destinar la inversión a tal lugar. La forma que tomaron las reformas económicas en Argentina para atraer capitales procedentes del exterior estuvieron sumamente condicionadas por este hecho, más si cabe, dados los antecedentes inmediatos de esta economía en los ochenta.

Las condiciones locales, no solo afectan la entrada de capitales desde el punto de vista cuantitativo, también influyen cualitativamente el modo de inserción o despliegue de la empresa, condicionando así su intensidad y *efecto derrame*. Como *tuiteaba* un economista argentino en esa conocida red social, *las filiales argentinas suponen el 1 por cien del beneficio y el 10 por cien de los quebraderos de cabeza de la casa matriz* en referencia a los múltiples obstáculos que deben afrontar las ETN en este país. Desde el punto de vista empresarial, difícilmente pueden diseñarse así estrategias de medio y largo plazo o abogar por procesos segmentados regionalmente que abarquen una explotación más allá del mercado local. No debe extrañar, por consiguiente, que los capitales, independientemente de su origen, en contextos inestables opten por estrategias resilientes de corto plazo, muy centradas en la explotación del mercado doméstico y vinculadas a la coyuntura económica. La escasa participación del país en las cadenas de valor global puede explicarse, entre otras razones, a través de la recurrente inestabilidad macroeconómica en la cual está sumida Argentina.

Como se mostró en el Capítulo 3, las aproximaciones teóricas heterodoxas sobre la internacionalización, incluidas algunas marxistas, a menudo subestiman aspectos tan esenciales para el capital como la estabilidad jurídica y macroeconómica de los países de destino. Se enfatiza en las capacidades de poder del capital derivado de sus relaciones (asimétricas) respecto a gobiernos y organismos internacionales, como si, de alguna manera, le convirtiera en inmune a los mecanismos de mercado. Este trabajo, por el contrario, ha procurado mostrar la debilidad de tal interpretación y, por ello, ha enfatizado en el análisis de la internacionalización desde el punto de vista del capital, revelando las contradicciones de este fenómeno de acuerdo a la naturaleza dialéctica del mercado. Es por ello que se ha buscado ofrecer un análisis tan abarcativo en el tiempo, indagando en las condiciones de cada momento, en las condiciones del entorno económico según los requerimientos del capital (infraestructura, cámaras de comercio, acuerdos internacionales, etcétera) o las innovaciones tecnológicas, incluyendo las organizativas que, entre otras, han ido abriéndose paso a lo largo de esta larga marcha del capitalismo español y argentino. Asimismo, se han querido mostrar ejemplos que empujan a revisar algunas de las visiones que acusan a las ETN (españolas) de subordinar al estado argentino a sus intereses, dejando de lado la dialéctica del capital y cayendo además en una interpretación determinista, donde la superioridad de los capitales transnacionales concretos parece incuestionable e inquebrantable indefinidamente. Como se anunció en sus primeras líneas, esta tesis doctoral se ha empeñado en examinar la internacionalización del capital español en Argentina desde un punto de vista dinámico y holístico. De nuestro análisis se desprende que las relaciones entre estado, capital nacional y ETN se muestran complejas y contradictorias, sujetas a variaciones espacio temporales y de ningún modo regidas en todos los casos por una subordinación de los estados y los capitales nacionales a los intereses del capital transnacional que, como creo haber demostrado en el caso de las inversiones españolas en Argentina, está lejos de ser una realidad omnipresente en el capitalismo del siglo XXI.

Referencias bibliográficas

- Abeles, M. (2001), "La privatización de Entel: regulación estatal y ganancias extraordinarias durante la etapa monopólica" en Abeles, *et al*, *El oligopolio telefónico argentino frente a la liberación de mercado*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- Abeles, M., Forcinito K. y M. Schorr (2001), *El oligopolio telefónico argentino frente a la liberación de mercado*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- Acevedo, M., Basualdo, E. y M. Khavisse (1990), *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)*, Buenos Aires, Editora/12 y Pensamiento Jurídico.
- AFI (2015), *Guía del Sistema Financiero Español*, Madrid, AFI.
- Alonso, J. A. y J. M. Cadarso (1982), "La inversión directa española en Iberoamérica", *ICE Revista de Economía*, vol. 590, noviembre, pp. 105-121.
- Altimir, O., Santamaria, H. y J. V. Sourrouille (1967), "Los instrumentos de promoción industrial de la postguerra", *Desarrollo Económico*, nº 27, vol. 7, pp. 361-376.
- Altvater, E. (1977), "Notas sobre algunos problemas del intervencionismo de Estado", en Sonntag, H. R. y H. Valecillos (Comp.), *El Estado en el capitalismo contemporáneo*, Madrid, Siglo XXI.
- Álvarez, A., Nieto, L. y P. Ramiro (2007), *Las Empresas Transnacionales en la Globalización*, Madrid, Paz Con Dignidad-OMAL.
- Álvaro, A. (2007), "Redes empresariales, inversión extranjera directa y monopolio: el caso de Telefónica, 1924-1965", *Revista de Historia Industrial*, nº 34, pp. 65-95.
- Amin, S. (1978), *El desarrollo desigual: ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*, Barcelona, Fontanella.
- (2001), *El hegemonismo de los Estados Unidos y el desvanecimiento del proyecto europeo*, Madrid, El Viejo Topo.

- (2011), *La ley del valor mundializada*, Madrid, El Viejo Topo.
- Amin, S., Palloix, C., Emmanuel, A. y C. Bettelheim (1972), *Imperialismo y Comercio Internacional (el intercambio desigual)*, Buenos Aires, Cuadernos de Pasado y Presente 24.
- Amorín, D., Rojo Brizuela, S. y L. Tumimi (2011), “Encuesta a empresas multinacionales en la Argentina: directorio poblacional, definición de la muestra y temas relevados” en Novick, M., Palomino, H. y M.S. Gurrera (Coords.), *Multinacionales en Argentina: Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, Buenos Aires, PNUD.
- Anés Álvarez, R. (1999), “La constitución de la Compañía Hispano-Argentina De Electricidad”, en Gutierrez, M. (Coord.), *La industrialización y el desarrollo económico en España (homenaje al Doctor Jordi Nadal)*, Barcelona, Universitat de Barcelona.
- Airias, M. (2005), “Créditos FAD el debate que nunca llega”, *Economía Exterior*, nº 35, pp. 75-81.
- Arrighi, G. (1970), “International corporations, labour aristocracies and economic development in tropical Africa”, en Arrighi G. y J.S. Saul, *Essays on the Political Economy of Africa*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Arriola, J. y D. Guerrero (eds.) (2000), *La nueva economía política de la globalización*, Gipuzkoa, EHU-UPV.
- Arrizabalo, X. (2014), *Capitalismo y economía mundial*, Madrid, Instituto Marxista de Economía.
- (2018), “Explotación (y creciente): base material del capitalismo, piedra angular del análisis marxista” en Guerrero D. y M. Nieto (eds.), *Qué enseña la economía marxista*, Barcelona, El Viejo Topo.
- Arza C. (2008), “The Limits of Pension Privatization: lessons from Argentine experience” *World Development*, 36 (12):2696-2712.
- Arza, V. (2008b), *Mercosur as an export plataform. The automotive industry*, Buenos Aires, CENIT, Documento de Trabajo nº 34.
- Arza, V. Y A. López (2008), “El caso argentino” en A. López (Coord.), *La industria automotriz en el Mercosur*, Montevideo, Red Mercosur.
- Astarita, R. (2004), *Valor, mercado mundial y globalización*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- (2008) “Fundamentos metodológicos en economía neoclásica y economía política”, disponible en <https://rolandoastarita.com/nc.Fundamentosmetodologicos.htm>.
- (2009a), *Keynes, poskeynesianos y keynesianos neoclásicos*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- (2009b), *Monopolio, imperialismo e intercambio desigual*, Madrid, Maia.
- (2010), *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo*, Buenos Aires, Universidad De Quilmes Editorial.
- (2012), “Inversión y la “estructura social de la acumulación” disponible en

<https://rolandoastarita.blog/2012/06/15/inversion-y-la-estructura-social-de-acumulacion>.

-(2014): “Lógica del capital y crítica marxista (1, 2, 3 y 4)”, en <https://rolandoastarita.blog/2014/08/16/logica-del-capital-y-critica-marxista-1/>.

(2018), “Crítica, desde un enfoque marxista, a la teoría austriaca del valor”, en Guerrero, D. y M Nieto (Eds.), *Qué enseña la economía marxista. 200 años de Marx*, Barcelona, El Viejo Topo.

Azpiazu, D. (1992), *Las Empresas Transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*, Santiago de Chile, Estudios e Informes de la CEPAL.

-(2002), *Privatizaciones y poder económico*, Buenos Aires, Universidad de Quilmes.

-(2003), *Las privatizaciones en la Argentina*, Buenos Aires, Miño y Dávila.

-(2005), *Las privatizadas II*, Buenos Aires, Capital Intelectual.

Azpiazu, D. y E. Basualdo (1989), *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Buenos Aires, Cántaro Ediciones.

-(2001), *El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones*, Buenos Aires, CEPAL.

-(2009), *Transformaciones estructurales de la economía argentina*, Buenos Aires, PENUD.

Azpiazu, D., Basualdo, E. y M. Khavisse (2004), *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, Buenos Aires, Siglo XXI.

Azpiazu, D., Bonofligio, N. y C. Nahón (2008), “Agua y Energía: mapa de situación y problemáticas regularitarias de los servicios públicos en el interior del país”, DT FLACSO-Argentina, nº 18, Buenos Aires.

Azpiazu, D. y B. Kosacoff (1985), “Las empresas Transnacionales en la Argentina”, *Estudios e Informes de la CEPAL*, nº 16. CEPAL, Buenos Aires.

Azpiazu, D. y M. Schorr (2001), “Desempeño reciente y estructura del mercado gasífero argentino: asimetrías tarifarias, ganancias extraordinarias y concentración del capital”, *Documento de Trabajo nº 8*, FLACSO.

-(2010), *Hecho en Argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI.

Azpiazu, D. y M. Schorr, M. Gutman G.E. y A. Vispo (1999), *La desregulación de los mercados: paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma.

Azoya, A. y J. Noya, (2004), “Capital disonante la imagen de las inversiones españolas en América Latina” *Documento de Trabajo*, nº 6, Real Instituto de Elcano.

Bajo Rubio, O. (1996), “Teorías del comercio internacional: una panorámica”, *Ekonomiaz*, nº 36, pp. 12-27.

- Bambirra, V. (1978), *Teoría de la dependencia: una anticrítica*, México, Era.
- Banco de España (2011), “Evolución de las inversiones en el extranjero de las empresas no financieras españolas e implicaciones para su estructura financiera y rentabilidad”, *Boletín Económico* diciembre, pp. 58-65.
- Banco Mundial (2018), *Hacia el fin de las crisis en Argentina: Prioridades para un crecimiento sostenible y prosperidad compartida*, Washington, Grupo Banco Mundial.
- Bair, J. (2005), “Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward”, *Competition & Change*, Vol 9 N° 2, junio, pp. 153-180.
- Bairoch, P. (1976), *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, Paris, Mouton.
- Bastos Tigre, P., Laplane, M., Lugones, G., Porta, F. y F. Sarti (1999), “Impacto del Mercosur en la dinámica del sector automotor”, en Taccone, J. y L. Garay (comps.), *Impacto sectorial de la integración en el Mercosur*, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.
- Basualdo, E. (1998), *Características estructurales de la industria argentina en la década de los 90*, Buenos Aires, ONUDI (mimeo).
- (2000), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- (2001), *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- (2010), *Estudios de economía argentina*, Buenos Aires, siglo XXI.
- Basualdo, E., Lifschitz, E. y E. Roca (1986), *Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983*, Ginebra, OIT.
- Basualdo, E., Schorr, M. y P. Manzanelli (2012), “Elite Empresaria y Régimen Económico en la Argentina. Las grandes firmas en la Posconvertibilidad”, *Documento de Trabajo* n° 22, FLACSO.
- Basualdo, E., Manzanelli, P. y D. Calvo (2020), “Los grupos económicos locales durante el Siglo XX y las dos primeras décadas del Siglo XXI”, *Documento de Trabajo* n° 26, FLACSO.
- Baran, P. (1969), *La economía política del crecimiento*, México, FCE.
- Baran, P. y P. Sweezy (1966) “Notes on the Theory of Imperialism”, *Monthly Review*, Vol. 17, No. 10 pp. 15-33.
- (1969), *El capital monopolista*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Barbero, M. I. (2003), “Impacto de la inversión extranjera directa en la industria argentina en la década de 1920. Estrategias empresariales y sus efectos sobre el sector productivo local”, *Anais do V Congresso Brasileiro de História Econômica e 6ª Conferência Internacional de História de Empresas*.

- Barnet, R. y R. Müller (1974), *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*, Nueva York, Simon & Schuster.
- Barrat Brown, M. (1975), *La teoría económica del imperialismo*, Madrid, Alianza Universidad.
- Barrera, M. A. (2014), *La entrega de YPF: análisis del proceso de privatización de la empresa*, Buenos Aires, Atuel.
- BCRA (2007), *Las Inversiones Directas en Empresas Residentes*, Buenos Aires.
- (2009), *Las Inversiones Directas en Empresas Residentes*, Buenos Aires.
 - (2011), *Las Inversiones Directas en Empresas Residentes*, Buenos Aires.
 - (2013), *Las Inversiones Directas en Empresas Residentes*, Buenos Aires.
 - (2015), *Las Inversiones Directas en Empresas Residentes*, Buenos Aires.
 - (2016), *Las Inversiones Directas en Empresas Residentes*, Buenos Aires.
- Belini, C. (2017), *Historia de la industria en la Argentina: de la independencia a la crisis de 2001*, Buenos Aires, Sudamericana.
- (2015), “La gestión estatal de las telecomunicaciones: la Empresa Mixta Telefónica Argentina y Telefonos de Estado” en Regalsky, A.M y M. Rougier (eds.), *Los derroteros del estado empresario en la Argentina, Siglo XX*, Sáenz Peña, Eduntref.
- Belso, J. (2003), “Un análisis del proceso de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad Valenciana: modelo gradual versus acelerado”, *RVEH*, nº 8-II, pp. 192-209.
- Beaud, D. y G. Dostaler (1996), *La pensée économique depuis Keynes*, París, Éditions du Seuil.
- Bekerman, M. y D. Vázquez (2016), “Inversión extranjera directa y estructura productiva en la posconvertibilidad”, *Desarrollo Económico*, vol. 56, nº 219 (septiembre-diciembre), pp. 207-244.
- Berges, A. y I. Sola (2017), “Entidades de crédito: del inmovilismo al vértigo” en AFI, *España Transformaciones económicas financieras y sociales 1987-1917*, Madrid, AFI Ediciones Empresa Global.
- Bezchinzsky G., Dinenzon M., Giussani L., Caino O., López, B. y S. Amiel (2007), “Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad”, en Kosacoff (2007), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires, CEPAL.
- Bianco, C., Moldovan P. y F. Porta (2008), *La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina*, Buenos Aires, CEPAL
- Bielschowsky R. y G. Stumpo (1996), “Cuatro estilos de reestructuración en el sector de empresas transnacionales: los casos de Argentina, Brasil, Chile y México” en Katz J. (1996), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial: estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Buenos Aires, CEPAL/IDRC Alianza Editorial.

- Biersteker, T. (1978), *Distortion or Development? Contending Perspectives on the Multinational Corporation*, Cambridge, MIT Press.
- Bilbao, J. (2003a), "La privatización concepto, objetivos y procedimiento", en González de la Fe, P. y R. Rendeiro Martín-Cejas, *Políticas de privatización. Aspectos teóricos, experiencias y casos prácticos*, Madrid, Dykinson.
- (2003b) "Las políticas de privatización en España" en González de la Fe, P. y R. Rendeiro Martín-Cejas, *Políticas de privatización. Aspectos teóricos, experiencias y casos prácticos*, Madrid, Dykinson.
- Bina, C. y Yaghmaian, B. (1991), Post-war Global Accumulation and the Transnationalisation of Capital, *Capital & Class*, no. 43 pp. 107-130.
- Bisang, R., Anlló, G. y M. Campi (2009), "Cadenas de valor en la agroindustria" en Kosacoff y Mercado (Eds.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción*, Buenos Aires, CEPAL-PNUD.
- Bisang, R., Fuchs, M. y B. Kosacoff (1991), *Internacionalización y desarrollo industrial: inversiones externas directas de empresas industriales argentinas*, Buenos Aires, CEPAL (versión preliminar).
- Bona, L.M. (2021), "Cambios en el sector agropecuario y su impacto en la cuenta corriente en el siglo XXI" en Wainer, A. (Ed.), *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía Argentina del Siglo XXI*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Bonnefoy, P. (2016), "Argentina: la expropiación de Repsol-YPF", *Estudios Internacionales*, nº 184, pp. 39-73.
- Bonvecchi, C. (1995), "Las filiales argentinas de las transnacionales de Estados Unidos. Rasgos centrales y desempeño reciente", *Documento de Trabajo nº 62*, Buenos Aires, CEPAL.
- Boron, A. (2004), *Imperio & imperialismo*, Buenos Aires, CLACSO.
- (2008), "Teoría(s) de la dependencia", *Realidad Económica*, nº 238, 15 de agosto-30 de septiembre, pp. 20-43.
- Bosch Badía, (2008), "Repsol: de empresa pública a multinacional del petróleo", *Revista ICE*, nº 842 mayo-junio, pp. 217-234.
- Bouzas, R. y D. Chudnovsky (2004), *Foreign direct investment and sustainable development. The recent Argentine experience*, Victoria, Universidad de San Andrés.
- Braun, O. (1970), *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo.
- (1973), *Comercio Internacional e Imperialismo*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Brennan, J. P. (1996), *El Cordobazo: las guerras obreras en Córdoba, 1955-1976*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- Buckley, P. (2011), "The theory of international business pre-Hymer", *Journal of World Business*, nº 46, pp. 61-73.

- Buckley, P. y M. Casson (1994), *The Future of the Multinational Enterprise*, Londres, Macmillan.
- Bujarin, N. (1969), *La economía mundial y el imperialismo*, París, Ruedo Ibérico.
- Burachik, G. M. (2008), "Un análisis de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC y un intento de conceptualización", *Realidad Económica*, nº 235, abril-mayo, pp. 62-83.
- Buxedas, M. (1983), *La industria frigorífica en el Río de la Plata*, CLACSO, Buenos Aires.
- Calderón, A. y R. Casilda (1999), "Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo", *Serie Desarrollo Productivo*, nº 59, Santiago de Chile, CEPAL.
- Callinicos, A. (2011), *Contra el posmodernismo*, Buenos Aires, RyR.
- Caligaris, G. (2016), "Concentración y centralización del capital agrario en la región pampeana. El caso de los grandes *pooles* de siembra", *Mundo Agrario*, 16 (31), abril.
- Calvo, A. (2010), *Historia de Telefónica: 1924-1975*, Barcelona, Ariel.
- (2016), "Telefónica, de monopolio a líder: la internacionalización", en Calvo, A. (Coord.), *Historia de Telefónica: 1976-2000. Las telecomunicaciones en la España democrática*, Barcelona, Ariel.
- Calzada, J. y A. Costas (2016), "Economía política de la liberalización: ideas, intereses y estrategias" en Calvo, A. (Coord.), *Historia de Telefónica: 1976-2000. Las telecomunicaciones en la España democrática*, Barcelona, Ariel.
- Campa, J. y Guillén, M. (1996), "Evolución y determinantes de la Inversión Directa en el Extranjero por empresas españolas", *Papeles de Economía Española*, nº 66, pp. 235-247.
- Canitrot, A. (1980), "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976", *Desarrollo Económico*, nº 76, vol. 19, pp. 453-475.
- Cantwell, J. (1991), *A survey of theories of international production*, en Pitelis, C. y Sugden, R., *The nature of the transnational firms*, Londres, Routledge.
- Carcanoholo, M.D. (2017), *Dependencia, superexplotación del trabajo y crisis*, Madrid, Maia.
- Carchedi, G. (1991), *Frontiers of Political Economy*, Londres, Verso.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (2002), *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo XXI.
- Carrillo, J., Novick, M., Gomis, R., Gurrera M.S. y H. Palomino (2011), "Las filiales de la Argentina y México en la Cadena Global de Valor" en Novick, M., Palomino, H. y M.S. Gurrera (Coords.), *Multinacionales en Argentina: Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, Buenos Aires, PNUD.
- Casilda Béjar, R. (2002), *La década dorada: economía e inversiones en América Latina 1990-2000*, Madrid, Servicio de Publicaciones Universidad de Alcalá.

- (2007), "Internacionalización de la banca española en América Latina. El caso BBVA", *Ekonomiaz*, nº 66, pp. 294-317.
- (2011), *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*, Madrid, Esic.
- (2016), "La internacionalización de la banca española: evolución y perspectivas de futuro", *Mediterráneo Económico*, nº 29, pp. 171-192.
- (2020), "Análisis de la internacionalización de los bancos españoles con especial referencia a América Latina: Exposición, diversificación, rentabilidad, beneficios, modelos organizativos", *Documento de Trabajo IELAT nº 135*, junio.
- Cassini L., García Zanotti, G. y M. Schorr (2018), "El poder económico en la Argentina kirchnerista", *Semestre Económico*, Vol 21 Núm 47, abril-junio, pp. 203-228, Medellín, Colombia
- Casson, M. (1979), *Alternatives to the Multinational Enterprise*, Londres, MacMillan.
- (1986), General Theories of the Multinational Enterprise: Their Relevance to Business History, en Wilkins, M. (1991), *The growth of multinationals*, Vermont, Edward Elgar.
- Cátedra Nebrija-Grupo Santander (2006), *La internacionalización de la empresa española: aprendizaje y experiencia*, Madrid, Universidad Antonio de Nebrija.
- Caves, R. (1971), "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, nº 38, pp. 1-27.
- Cavusgil, S. T. y G. Knight (2009), *Born Global Firms: A New International Enterprise*, Nueva York, Business Expert Press.
- Cecchini, D. y J. Zicolillo (2002), *Los nuevos conquistadores*, Madrid, Foca.
- Celani, M. (1998), "Determinantes de la inversión en telecomunicaciones en Argentina", *Serie Reformas Económicas nº 9*, Buenos Aires, CEPAL.
- CEP Centro de Estudios para la Producción (2000), "Inversiones", *Síntesis de la Economía Real*, nº 33, enero-febrero, Buenos Aires, Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- (1999), "Cómo se mide la inversión de las empresas extranjeras en Argentina", *Notas de la Economía Real*, nº 10 abril, Buenos Aires, Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- CEPAL (1958), *El desarrollo económico de la Argentina*, Santiago de Chile.
- (1983), "Política económica y procesos de desarrollo: la experiencia argentina 1976-1981", *Estudios e Informes de la CEPAL*, Santiago de Chile.
- (1985), "Las empresas transnacionales en la Argentina", *Documento de Trabajo nº 16*, Buenos Aires.
- (1995), América Latina y el Caribe. *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Santiago de Chile.

-(2000), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, Santiago de Chile.

-(2006), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2005*, Santiago de Chile.

-(2010), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Crisis originada en el centro y recuperación impulsada por las economías emergentes*, Santiago de Chile.

-(2014), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2013*, Santiago de Chile.

-(2016), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2016*, Santiago de Chile.

-(2020), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2019*, Santiago de Chile.

-(2021), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2021*, Santiago de Chile.

Cetrángolo, O. y C. Grushka (2008), "Perspectivas previsionales en Argentina y su financiamiento tras la expansión de la cobertura", *Serie Financiamiento del Desarrollo*, n° 205, Santiago de Chile, CEPAL.

-(2020), "El sistema de pensiones en la Argentina: Institucionalidad, gasto público y sostenibilidad financiera", *Serie Macroeconomía del Desarrollo* n° 205, Santiago de Chile, CEPAL.

Chesnais, F. (comp.) (2001), *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos*, Buenos Aires, Losada.

Chisari, O., Estache, A. y C. Romero (1999), "Winners and Losers from Utilities Privatizations: Lessons from a General Equilibrium Model of Argentina", *The World Bank Economic Review*, n° 13, pp. 357-378.

Chudnovsky, D. y A. López, (1999), "Las empresas multinacionales de América Latina", *Boletín Informativo Techint*, n° 297, pp. 29-63.

-(1997), "La estrategia de las empresas transnacionales en Argentina y Brasil: ¿qué hay de nuevo en los años noventa?" *Documento de Trabajo* n°23, Buenos Aires, CENIT.

-(2000), "Policy Competition for FDI: The Global and Regional Dimensions" Latin American Trade Network, *FLACSO Working Paper* n°5, Buenos Aires.

-(2001), *La transnacionalización de la economía argentina*, Buenos Aires, Eudeba.

Chudnovsky, D. y A. López y G. Pupato (2003), "Las recientes crisis sistémicas en países emergentes: las particularidades del caso argentino" en Bruno C. y D. Chudnovsky (comp.), *¿Por qué sucedió? Las causas económicas de la reciente crisis argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI.

- Chudnovsky, D. y A. López y F. Porta, (1994), *La nueva inversión extranjera directa en la Argentina, privatizaciones, mercado interno e integración regional*, Buenos Aires, CENIT.
- Chudnovsky, D., Porta F., López A. y M. Chidiak (1996), *Los límites de la apertura*, Buenos Aires, CENIT.
- Chyper (1979), "The internationalization of capital and the transformation of social Formations: A critique of the Monthly Review School", *Review of Radical Political Economics*, vol. 11, nº 4, pp. 33-48.
- Cipoletta, G. y R. Sánchez (2009), "Análisis del régimen de concesiones vials en Argentina, 1990-2008", *Serie de Recursos Naturales e Infraestructura-CEPAL*, nº 145, Santiago de Chile, CEPAL.
- Colandert, D., Holt, R. y B. Rosser (2003), "The changing face of mainstream economics", *Middlebury College Economics Discussion Paper*, nº 03-27.
- Coloma, G., Gerchunoff, P. y M. Olmos (1992), "Caso 2: Aerolíneas Argentinas", en Gerchunoff, P. (Editor), *Las privatizaciones en Argentina: primera etapa*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella.
- Coremberg, A., Marotte, B., Rubini, H. y D. Tisocco (2007), *La inversión privada en la Argentina (1950-2000)*, Buenos Aires, Temas.
- Cipolla, C. (Eds.) (1973), *The Fontana economic history of Europe*, Londres, Fontana-Collins.
- Cimillo, E.; Lifschitz, E.; Gastiazoro, E.; Ciafardini, H. y M. Turkieh (1973), *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Buenos aires, Tiempo Contemporáneo.
- Chisari, O., Estache, A. y C. Romero (1999), "Winners and the Losers from Utility Privatization: Lessons from a General Equilibrium Model of Argentina", *The World Economic Review*, nº 13 pp. 357-378.
- Clifton, J., Comín F. y D. Díaz-Fuentes (2011), "From national monopoly to multinational corporation: How regulation shaped the road towards telecommunications internationalisation", *Business History*, nº. 5, vol. 53, Agosto, pp. 761-781.
- Coase, R. (1988), *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid, Alianza Economía.
- Coe, N. M., Dicken, P y Hess, M. (2008), "Global Production Networks: realizing the pontential", *Journal of Economic Geography*, vol. 8 (3), pp. 271-295.
- Coloma, G.; Gerchunoff, P. y M. Schippacasse (1994), *La privatización de las telecomunicaciones en Argentina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Cortes Conde, R. (2005), *La economía política de la Argentina en el siglo XX*, Buenos Aires, Edhasa.
- Cuervo, A. (2008), "La internacionalización de la empresa", en Velarde Fuertes, J. y J.M. Serrano Sanz (eds.), *La economía*, Madrid, Biblioteca Nueva.

- Cuevas, J., Martín-Aceña, P y M.A. Pons (2021), "How local conditions affect global banking: the case of BBVA and Santander", *Revista de Historia Industrial*, nº 81, pp. 189-227.
- Damill, M., Salvatore, N. y L. Simpson (2003) "El sistema argentino de la convertibilidad y la transición a un nuevo modelo de intermediación", *Diagnóstico y perspectivas del sistema financiero argentino*, nº 2, CESPA.
- Dal Din, C. (2000), "La Apertura Financiera Argentina de los '90. Una visión complementaria de la balanza de pagos", *Documento de Trabajo nº 64*, Buenos Aires, FIEL.
- De Backer, K., Menon, C., Desnoyers-James, I. y L. Moussiégt (2016), "Reshoring: Myth or Reality?" *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, nº. 27, OECD Publishing, Paris.
- De Barrón, I. (2012), *El hundimiento de la banca*, Madrid, Catarata.
- De Erice, S. (1975), "Comentarios al régimen legal de las inversiones españolas en el extranjero", *Revista ICE*, nº 499, marzo, pp. 77-90.
- De la Dehesa, G. (2000), *Comprender la globalización*, Madrid, Alianza.
- Del Bello, J.C. y M.A. Ramos (1989), "Expansión internacional de la industria italiana en la década de 1980: dinamismo y factores explicativos" en Chudnovsky, D. y J.C. Del Bello, *Las economías de Argentina e Italia. Situación actual y perspectivas de asociación*, Buenos Aires, FCE.
- Delgado Gómez, J.M. (2006), *La internacionalización de la empresa española*, Madrid, CES.
- Díaz Alejandro, C. F. (1977), "Foreign Direct Investment by Latin Americans", en Agmon T. y C. P. Kindleberger (Eds.), *Multinational from small countries*, Cambridge, MIT Press.
- (2002), *Ensayos sobre historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu.
- DNCI, (2003), *La inversión extranjera directa en Argentina 1992-2002*, Buenos Aires, INDEC MECON.
- Dockès, P. (1980), *La internacional del capital*, Caracas, Monte Avila Editores.
- Domansky, B. y Y. Lung (2009), "The changing face of the European periphery in the automotive industry", *European Urban and Regional Studies*, 16 (1), pp. 5-10.
- Dos Santos, T. (2011), *Imperialismo y dependencia*, Caracas, Fundación Biblioteca Ayacucho.
- (2015), *Obras reunidas*, México, Universidad Autónoma de México, disponible en http://www.iiec.unam.mx/sites/www.iiec.unam.mx/files/libros_electronicos/theotonio_Tomo_II.pdf.
- Dunning, J. H. (1958), *American Investment in British manufacturing industry*, Londres, Goeroge Allen & Unwin.
- (1981), "Explaining the international direct investment positions of countries: toward a dynamic or developmental approach", *WeltUNCTADtshaftliches Archiv*, nº 117, pp. 30-64.

- (1988a), *Explaining international production*, Londres, Unwin Hyman.
 - (1988b), "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions", *Journal of International Business Studies*, 19, 1-31.
 - (1991a), "Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years" en Wilkins, M. (Eds.), *The Growth of Multinational*, Hants. Edward Elgar.
 - (1991b), "The eclectic paradigm of international production: a personal perspective", en Pitelis, C. y R. Sugden, *The nature of the transnational firms*, Londres, Routledge.
 - (1992), *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Wokingham, Addison Wesley.
 - (2002), "Theories and the paradigms of International Business Activity", *The Selected Essays of John H. Dunning*, Vol. 1, Edward Elgar.
- Dunning, J. H. y S. M. Lundan (2008), *Multinational enterprises and the global economy*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Dunning, J. H. y Narula, R. (1996), "The investment development path revisited: some emerging issues" en Dunning, J. H. y R. Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and the Governments*, Londres, Routledge.
- Durán Herrera, J. J. (1996), *Multinacionales españolas I*, Madrid, Pirámide.
- (1997), *Multinacionales españolas II*, Madrid, Pirámide.
 - (1999), *Multinacionales españolas en Iberoamérica*, Madrid, Pirámide.
 - (2005a), "Teoría de la Economía y Dirección de la Empresa Multinacional" en Durán Herrera, J. J. [Coord.], *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas*, Madrid, Minerva Ediciones.
 - (2005b), "La Inversión Directa española en el exterior y la multinacionalización de la empresa española 1960-2003" en Durán Herrera, J.J., [Coord.], *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas*, Madrid, Minerva Ediciones.
 - (2005c), "Spanish Direct Investment in Latin America, 1960-2002", en Martín, F. y P. Toral, *Latin America's quest for globalization. The role of spanish firms*. Farnham, Ashgate.
 - (2013), "Nueva geografía de las empresas multinacionales", *Economistas*, nº 137, noviembre, pp. 49-60.
- Durán Herrera, J. J. y M. P. Sánchez Muñoz (1981), *La internacionalización de la empresa española: inversiones españolas en el exterior*, Madrid, Ministerio de Economía y Comercio.
- Ellis, P. (2000), "Social ties and foreign market entry", *Journal of International Business Studies*, Vol. 3 (3).
- ENGE (2007), *Grandes Empresas en Argentina 1993-2004*, Buenos Aires, INDEC.

- (2011), *Grandes Empresas en la Argentina*, Buenos Aires, INDEC.
- (2018), *Encuesta Nacional a Grandes Empresas 2016*, Buenos Aires, INDEC.
- (2020), *Encuesta Nacional a Grandes Empresas 2018*, Buenos Aires, INDEC.
- Engels, F. (1975), *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*. Buenos Aires, Cuadernos de Pasado y Presente.
- Enmanuel, A. (1972), "El intercambio desigual" en Amin *et al*, *Imperialismo y Comercio Internacional (el intercambio desigual)*, Buenos Aires, Cuadernos de Pasado y Presente 24, pp. 5-37.
- (1973), *El intercambio desigual: ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*, Madrid, Siglo XXI de España.
- (1976), "The multinational corporations and the inequality of development", en *International Social Science Journal*, Vol. XXVIII nº 4, pp. 754-772.
- Esteban M. y J. Moreno (1995), *La privatización, una panorámica internacional hacia nuevas formas de regulación estatal*, Bilbao, Círculo de Empresarios Vascos.
- Etchemendy, S. (2004), "España: Un modelo estatista de liberalización económica", *Desarrollo Económico*, vol 44, nº 175, octubre-diciembre, pp. 339-363.
- Etxezarreta, M. (1991), "La economía política del proceso de acumulación", en Etxezarreta, M. (Coord.), *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*, Barcelona, ICARIA.
- Fabro, G. (2008), "La pugna por Endesa: un desenlace inesperado", *Economistas*, nº 118, pp. 94-98.
- Fanelli, J. y M. Damill (1993), *Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas: Argentina*, Documento CEDES nº 4, Buenos Aires.
- Feldman, S. (1985), *La industria de aceites vegetales: su expansión y su dinamismo exportador*, Buenos Aires, PENUD/CEPAL.
- Fernández-Moya, M. (2009a), "Multinacionales del castellano. El proceso de internacionalización del sector editorial (1898-2008)", *Revista de Historia Industrial*, nº 40, año XVIII, pp. 23-50.
- (2009b), "Editoriales españolas en América Latina. Un proceso de internacionalización secular", *Revista ICE*, nº 849, julio agosto, pp. 65-77.
- (2011), "La promesa del gran mercado del libro. Un siglo de editoriales españolas en Argentina (1900-2008)", *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, nº 5, pp. 205-238.
- Fernández, A. (2000), "La inmigración española en la Argentina y el comercio bilateral, Amériqúe Latine, Historie & Mémoire, 1.
- (2004), *Un mercado étnico en el Plata: emigración y exportaciones españolas a la Argentina, 1898-1935*, Madrid, CSIC.

- Fernández Font, M. L. (2002), "Inversión extranjera directa, empresas transnacionales y globalización", *Alternativas Sur*, Vol. I, nº 2, pp. 51-63.
- Fernández-Otheo, C.M. (2004), "Estadísticas de Inversión directa extranjera en España: Una revisión" *Revista ICE*, nº 814, pp. 63-75.
- (2013), "Inversión Extranjera Directa" en García Delgado, J. L. y R. Myro (direc.), *Lecciones de Economía Española*, Zizur Txikia/Cizur Menor, Aranzadi.
- Ferns, H. (1966), *Gran Bretaña y la Argentina en el siglo XIX*, Solar-Hachette, Buenos Aires.
- Ferrández, V. y J. F. González (2003), "La oferta pública de venta de Iberia: Análisis de los costes de la privatización", *Revista ICE*, nº 305, marzo, pp. 242-260.
- Ferrer, A. (2004), *La economía argentina*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica de Argentina.
- FIEL (1999), *La regulación de la competencia y de los servicios públicos. Teoría y experiencia argentina reciente*, Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.
- Fillis, I. (2001), "Small firm internationalisation: An investigative survey and future research directions", *Management Decision*, Vol 39 (9).
- Fine, B. (1976), *El Capital de Marx*, Barcelona, Vicens-Vives.
- Frank, A. G. (1982), *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Freitas M.C. y D. M. Prates (2000), "La experiencia de apertura financiera en Argentina, Brasil y México", *Revista de la CEPAL*, nº 70, pp. 53-69.
- Fuchs, J. (1965), *Argentina: su desarrollo capitalista*, Buenos Aires, Cartago.
- (1994), *Las transnacionales*, Buenos Aires, Letra Buena.
- (2012), *¿El capitalismo argentino en su etapa final?*, Tomo I, Buenos Aires, Luxemburg.
- Fuchs, M. (1990), *Los programas de capitalización de la deuda externa argentina*, Buenos Aires, CEPAL.
- Furtado, C. (1982), *El subdesarrollo latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Gadea, R.S. (2015), *Presencia e impacto de la inversión española en el Perú*, Lima, Universidad del Pacífico.
- Galán Zazo, J. y J. Gózález Benito (2001), "Factores explicativos de la inversión española en el exterior" en *ICE*, nº 794, pp. 103-122.
- Gallo, M. y Segarra, J. (1987), "La Tendencia de la Internacionalización de la Empresa", *Información Comercial Española*, marzo, 87-90.
- Gálvez Muñoz, L. y F. Comín (2003), "Multinacionales, atraso tecnológico y marco institucional. Las nacionalizaciones de empresas durante la autarquía franquista" *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*.
- Gámir, L. (1999), *Las privatizaciones en España*, Madrid, Pirámide.

- García Zabala, A. (2005), "La inversión extranjera directa y la empresa transnacional en la era de la globalización", en Etxebarria X., García Zabala, A. y S. Royo, *Responsabilidad social y ética de las empresas inversoras en los países empobrecidos*, Bilbao, Bakeaz, pp. 45-86.
- (2018), "Marx, internacionalización del capital y empresa transnacional", en Sánchez León P. (Coord.), *Karl Marx y la crítica de la economía política. Contribución a una tradición*, Iruñea, Pamiela.
- Gastiazoro, E. (1975), *Argentina hoy*, Buenos Aires, Ediciones Pueblo.
- Gavaldá, M. (2003), *La recolonización: Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Barcelona, Icaria.
- Gerchunoff, P., Greco, E. y D. Bondorevsky (2003), *Comienzos diversos, distintas trayectorias y final abierto: más de una década de privatizaciones en Argentina, 1990-2002*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Gerchunoff, P.; Rocchi, F. y Gastón, R. (2008), *Las crisis económicas 1870-1905*, Buenos Aires, Edhasa.
- Gerchunoff, P. y G. Cánovas (1994), *La privatización en la Argentina: impactos micro y macroeconómicos*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Gereffi, G. (2001), "Shifting Governance Structures in Global Commodity Chain, With Special Reference to the Internet", *American Behavioral Scientists*, vol. 44, Nº 10, pp. 1616-1637.
- Gereffi, G. y K. Fenández-Stark (2011), *Global Value Chain Analysis: A Primer*, Durham, Center on Globalization, Governance & Competitiveness.
- Gereffi, G. y R.P. Korzeniewicz (Eds.) (1994), *Commodity Chains and global Capitalism*, Westport, Praeger Publishers.
- Gill, L. (2002), *Fundamentos y límites del capitalismo*, Madrid, Trotta.
- Gómez, T. (2012) "Cómo se fue delineando el futuro de las empresas públicas argentinas. Los tratados económicos con España (1970-2000)" en Gómez, T. (Comp.), *Inversiones españolas en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, CESP.A.
- Gómez Gómez-Plana, A. (2001), "Simulación de políticas económicas: Los modelos de equilibrio general aplicados", *Papeles de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*, nº 30/02.
- Gómez Uranga, M. (1991), "La internacionalización de la industria española: un proceso acelerado" en Etxezarreta, M. (Coord.), *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*, Barcelona, ICARIA.
- Gómez Vega, C. (2004), "El patrón sectorial y geográfico de la inversión directa vasca en el exterior: comparación con el caso español", *Ekonomiaz*, nº 55, pp. 212-237.
- González Padilla (2009), "La privatización de los bancos públicos provinciales en Argentina: 1993-2001", *Documentos de Trabajo*, nº 401, Buenos Aires, Universidad del CEMA.

- Gordon, D. (1980): "Etapas de acumulación y ciclos económicos largos", *CIDE, Cuadernos semestrales. Estados Unidos. Perspectiva latinoamericana*, nº 7, pp. 19-54.
- Gracia, M. y M.J. Paz (2014), "Industria del automóvil española: valoración de su patrón de inserción externa desde un enfoque de cadenas globales de producción", *XIV Jornadas de Economía Crítica*.
- Graham, E. (1992), "Los determinantes de la inversión extranjera directa: teorías alternativas y evidencia internacional", *Moneda y Crédito*, nº 194 pp. 14-54.
- Griffith, R, Huergo, E. y B. Petters (2006), "Innovation and productivity across four European countries", *Oxford Review of Economic Policy*, 22 (4): 483-498.
- Gross, D. (2011), *Historia de Forbes: 15 relatos de empresarios que cambiaron la manera como vivimos y hacemos negocios*, Barcelona, Profit.
- Guerrero, D. (1994), "Proyecto docente e investigador", mimeo, Universidad Complutense de Madrid.
- (1995), *Competitividad: teoría y política*, Barcelona, Ariel.
- (2005), "La cuestión del monopolio en la tradición marxista y en Paul Marlor Sweezy (1910-2004)", *Economic Analysis Working Paper 4 (2)*, La Coruña.
- (2007), "Competencia y Monopolio en el Capitalismo Globalizado" en Martínez Peinado, J. y R. Sánchez Tabares, *El futuro imposible del capitalismo. Ensayos en memoria de José María Vidal Villa*, Barcelona, Icaria, pp. 115-147.
- (2008), *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Buenos Aires, RyR.
- Guillén Rodríguez, M. (2004), "La internacionalización de la empresa española", *Revista ICE*, nº 812, pp. 211-224.
- (2006a), *El auge de la empresa multinacional española*, Madrid, Marcial Pons.
- (2006b), "El auge de la inversión directa española en el extranjero", *Revista ICE*, nº 2868, pp. 47-64.
- Guillén, M. y E. García-Canal (2011), *Las nuevas multinacionales. Las empresas españolas en el mundo*, Barcelona, Ariel.
- Gutiérrez, A. y L. Heras (2000), "La proyección exterior de las empresas españolas: una constatación empírica de la Teoría Gradualista de la internacionalización", *ICE Sector Exterior Español*, nº 788, pp. 7-18.
- Halperin, T. (2003), *La Argentina y la tormenta en el mundo. Ideas e ideologías entre 1930 y 1945*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Hardt, M. y T. Negri, (2005), *Imperio*, Barcelona, Paidós
- Harvey, D. (1990), *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, México, FCE.
- (2003), *El nuevo imperialismo*, Madrid, Akal.
- (2013) *La condición de la posmodernidad*, Buenos Aires, Amorrortu.

- Hausman, W.J.; Hertner, P. y M. Wilkins (2008), *Global electrification: multinational enterprises and international finance in the history of light and power, 1878-2008*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Helpman, E. (1984), Increasing Returns, Imperfect Markets and the Trade Theory, en Jones, R. y P. Kenen (eds.), *Handbook of International Economics*, Amsterdam, North Holland.
- Hernández, V. (2007), “El fenómeno económico y cultural del *boom* de la soja y el empresario innovador”, *Desarrollo Económico*, vol. 47, nº 187, octubre-noviembre, pp. 331-364.
- Hernández Castilla, N. y L. López de Castro (2000), *Privatizaciones, liberalización y bienestar*, Granada, Comares Editorial.
- Heymann, D. (2000), “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: La Argentina en los noventa”, *Series de Reformas Económicas nº 61*, Buenos Aires, CEPAL.
- (2006), “Buscando la tendencia: crisis macroeconómica y recuperación en la Argentina Buenos Aires”, *Series de Reformas Económicas nº 31*, Buenos Aires, CEPAL.
- Hilferding, R. (1985), *El capital financiero*, Madrid, Tecnos.
- Hobson, J.A. (1980), *Estudio del Imperialismo*, Madrid, Alianza Editorial.
- Hopkins, T. K. y I. Wallerstein (1977), “Patterns of Development of Modern World-System”, *Review Fernand Braudel Center*, vol. 1 (2), pp. 111-145.
- Huergo E. y P. Redrado (2007), “Las actividades tecnológicas en la industria española y el contexto europeo”, *Papeles de Economía Española*, nº 112, pp.106-120.
- Hymers, S. (1972), *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*, Buenos Aires, Ediciones Periferia.
- (1982), *La compañía multinacional: un enfoque radical*, Madrid, H. Blume.
- Inversiones Exteriores Directas (2020), *Posición 2018*, Madrid, Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.
- Iñigo Carrera, J. (2008), *El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- (2017), *La renta de la tierra*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Izaguirre, I. (2009), *Lucha de clases, guerra civil y genocidio en la Argentina 1973-1983*, Buenos Aires, Eudeba.
- Jasay, A. (1960), “The social choice between home and overseas investment”, *Economic Journal*, nº 70, pp. 105-113.
- Jaworek, M. y M. Kuzel (2015), “Transnational Coporations in the World Economy: formation, development, and present position”, *Copernican Journal of finance &Accounting*, vol. 4, nº1, pp. 55-77.
- Jenkins, R. (1984), *Transnational corporations and industrial transformation in Latin America*, Hong Kong, The Macmillan Press LTD.

- (1987), *Transnational corporations and uneven Development*, Londres, Routledge.
- Johanson, J. y Vahlne, J. (1977), "The Internationalization Process of de Firm: A model of Knowledge Development and Increasing Market Commitments", *Journal of International Business Studies*, nº 8, pp. 23-32.
- (2009), "The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership", *Journal of International Business Studies*, nº 40, pp. 1411-1431.
- Johanson, J. y Wiedersheim, P. (1975), "The Internalization of the firm: Four swedish Cases", *Journal of Management Studies*, nº 12, pp. 305-322.
- Jones, G. (2005), *Multinationals and the global capitalism*, Nueva York, Oxford University Press.
- Jordana, J. y D. Sancho (2016), "La apertura a la competencia de las telecomunicaciones en España", en Calvo, A. (Coord.), *Historia de Telefónica: 1976-2000. Las telecomunicaciones en la España democrática*, Barcelona, Ariel.
- Katz, C. (2010), *La economía marxista hoy. Seis debates teóricos*, Madrid, Maia Ediciones.
- (2011), *Bajo el imperio del capital*, Buenos Aires, Luxemburg.
- (2016), "Marx y la Periferia" en <http://katz.lahaine.org/b2-img/Marxylaperiferia.pdf>
- (2016a), "Argumentos Antidependentistas" en <http://katz.lahaine.org/b2-img/ARGUMENTOSANTIDEPENDENTISTAS.pdf>.
- (2016b), "Tres etapas de la visión metrópoli satélite" en <http://katz.lahaine.org/b2-img/Tresetapasdelavisinmetropolisatlite.pdf>.
- (2016c), *Neoliberalismo, neodesarrollismo, socialismo*, Buenos Aires, Batalla de Ideas.
- (2017), "Aciertos y problemas de la superexplotación" en <http://katz.lahaine.org/b2-img/ACIERTOSYPROBLEMASDELASUPEREXPLORACION.pdf>.
- Katz, J. (1999), "Reformas estructurales y comportamiento tecnológico: reflexiones en torno a las fuentes y naturaleza del cambio en América Latina en los años noventa", *Serie Reformas Económicas nº 13*, CEPAL.
- Katz, J y E. Ablin (1978), "De la industria incipiente y la exportación de tecnología: la experiencia argentina en la venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería", *Monografía de Trabajo número 14*, Buenos Aires, Programa BID/CEPAL.
- Katz, J. y B. Kosacoff (1983), "Multinational from Argentina", en Lall, S., *The new multinationals: the spread of Third World enterprises*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- (1989), *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y perspectiva*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Kenen, P. (1974), "Movimientos internacionales privados de capital", en Sills, D., *Enciclopedia de las ciencias sociales*, Madrid, Aguilar.

- Kenwood, A. y A. Lougheed (1992), *Historia del desarrollo económico internacional*, Madrid, Istmo.
- Kemp, T. (1978), "La teoría marxista del imperialismo", en Owen, R. y B. Sutcliffe, *Estudios sobre la teoría del imperialismo*, México, El hombre y su tiempo, pp. 27-46.
- Kohan, N. (2009), *Marx en su (Tercer) Mundo. Hacia un socialismo no colonizado*, Caracas, El Perro y la Rana.
- (2013), *Nuestro Marx*, Madrid, La Oveja Roja.
- Kojima, K. (1975), "International Trade and Foreign Direct Investment: substitutes or complements", *Hitotsubashi Journal of Economics*, nº 14, 1-12.
- Kornblihtt, J. (2008), *Crítica del marxismo liberal. Competencia y monopolio en el capitalismo argentino*, Buenos Aires, RyR.
- Kosacoff, B. (1999a), "Las multinacionales argentinas", *Boletín Informativo Techint*, nº 300, pp. 53-99.
- (1999b), "Las multinacionales argentinas una nueva ola en los noventa", *Documento de Trabajo nº 83*, Buenos Aires, CEPAL.
- (2010), *Desarrollando capacidades competitivas*, Buenos Aires, Techint.
- (2007), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires, CEPAL.
- Kosacoff, B. y F. Porta (1997), *La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina*, Buenos Aires, CEP Estudios de la Economía Real nº 3.
- Kosacoff, B. y G. Bezchinsky (1993), De la sustitución de importaciones a la globalización: las empresas transnacionales en la industria argentina, en B. Kosacoff (Eds.), *El desafío de la competitividad*, Buenos Aires, Alianza.
- Kosacoff, B., López, A. y M. Pedrazzoli (2007), "Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina?", *Documento de Trabajo nº 39*, Buenos Aires, CEPAL.
- Kozulj, R. (2002), "Balance de la privatización de la industria petrolera en Argentina y su impacto sobre las inversiones y competencia en los mercados minoristas de combustibles", *Serie Recursos naturales e Infraestructura nº 46*, Buenos Aires, CEPAL.
- (2005), "Crisis de la industria del gas natural en la Argentina", *Serie Recursos naturales e Infraestructura nº 88*, Buenos Aires, CEPAL.
- Kozulj, R. y V. Bravo (1993), *La política de desregulación petrolera en Argentina: Antecedentes e impactos*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Kulfas, M. (2001), "El impacto de proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de las grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local", *Serie Estudios y Perspectivas*, Santiago de Chile, CEPAL.

- (2016), *Los tres Kirchnerismos, una historia de la economía argentina 2003-2015*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Kulfas, M.; Porta, M. y A. Ramos (2002), "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina", *Serie Estudios y Perspectivas*, Buenos Aires, CEPAL.
- Kulfas, M., Manzanal, R. y M. Montané (2018), "Inversión Extranjera Directa y Desarrollo", en Kulfas, M. y G. Zack (eds.), *Pensar la Economía Argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Kulfas, M y E. Hecker (1998), *La inversión extranjera en la Argentina de los años '90: Tendencias y perspectivas*, *Estudios de la Economía Real* nº10, Buenos Aires, CEP.
- Lall, S. (1974), "Less-development countries and private foreign direct investment: a review article", *World Development*, vol. 2, 4-5, pp. 43-48.
- Lapova, F. (2015), "Crisis, Emergency Measures and the Failure of the ISDS System: The Case of Argentina", *Investment Policy Brief*, 2, South Centre.
- Latorre, M. (2009), "The economic analysis of multinational and foreign direct investment: A review", *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, nº 191, pp. 97-126.
- Lawson, T. (2003): *Reorienting Economics*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Leef, N. (1978), "Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries: the economics group", *Economic Development and cultural Change*, 26, Julio.
- Lenin, I. (2007), *El imperialismo fase superior del capitalismo*, Madrid, Fundación Federico Engels.
- Leontieff, W. (1993), *Análisis Económico, Input-ouput*, Barcelona, Planeta-Agostini.
- López, A. (2011), "Las empresas transnacionales en Argentina: del modelo agroexportador a las reformas estructurales" en Jones, G. y A. Lluch (Eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*, Buenos Aires, Temas.
- López, A. y Ramos, D. (2009), "Inversión extranjera directa y cadenas de valor en la industria y servicios", en Kosacoff y Mercado (Eds.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción*, Buenos Aires, CEPAL-PNUD.
- López, E. (2015), *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo*, Buenos Aires, Miño y Dávila.
- Lluch, A. (2010), "Redes comerciales en la distribución de maquinarias agrícolas y automóviles en el interior argentino (1900-1930)", en *Anuario - Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, vol. 2, nº 2, pp. 96-132, disponible en http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/?c=aceeed&a=d&d=aceeed_v2_n2_03.
- Luxemburgo, R. (1978), *La acumulación del capital*, Barcelona, Grijalbo.
- (1985), *Introducción a la economía política*, México, Siglo XXI.
- Machinea, J. L. y J. Sommer (1992), "El manejo de la deuda externa en condiciones de crisis de la balanza de pagos: La moratoria argentina 1988-89" en Altimir, O. y R. Devlin, *Moratoria de la deuda en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, pp. 67-122.

- Magdoff, H. (1978), "Imperialismo sin colonias" en Owen, R. y B. Sutcliffe, *Estudios sobre la teoría del imperialismo*, México, El hombre y su tiempo.
- Mansilla, D. (2007), *Hidrocarburos y política energética. De la importancia estratégica al valor económico: Desregulación y privatización de los hidrocarburos en Argentina*, Buenos Aires, Ediciones del CCC.
- Mansilla, D. y G. Perrone (2010), "Energía en Argentina: Evolución reciente, actualidad y perspectivas", *Documento Técnico 1*, CEMoP.
- Manzanelli, P. y D. Calvo, (2021), "La larga crisis industrial y su vinculación con la subinversión sectorial de la última etapa kirchnerista a Macri" en Wainer, A. (editor), *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía Argentina del Siglo XXI*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Manzanelli, P. y M. Schorr (2012), "Extranjerización poder económico industrial en Argentina", en *Revista Problemas del Desarrollo*, 170 (43), julio-septiembre, pp. 39-67.
- Mariscal, J. y E. Rivera, (2005), "Organización industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina: estrategias empresariales", en *Serie Desarrollo Productivo*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Markusen, J. (1984), "Multinationals, multi plant economies and the gains from trade", *Journal of International Economics*, nº 16, pp. 205-226.
- (2002), *Multinational firms and the theory of international trade*, Cambridge, MIT.
- Markusen, J. y A. Venables (2000), "The theory of endowments, intra-industry and the multinational trade", *Journal of International Economics*, nº 52, pp. 209-234.
- Marini, R. (1974), *Subdesarrollo y revolución*, México, Siglo XXI, (quinta edición). Tomado en http://www.marini-escritos.unam.mx/019_subdesarrollo_revolucion_1.html#1
- (1977), "La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo", *Cuadernos Políticos*, México, Abril-junio. Tomado de http://www.marini-escritos.unam.mx/052_acumulacion_subimperialismo.html#_edn52.
- (1991), *Dialéctica de la dependencia*, México, Era. Decimoprimer reimpresión tomada de http://www.marini-escritos.unam.mx/003_libros_marini.html.
- (1996), "Proceso y tendencias de la globalización capitalista", en Ruy Mauro Marini y Mónica Millán (coords.), *La teoría social latinoamericana, t. IV: Cuestiones contemporáneas*, México, UNAM, FCPyS, CELA. Tomado de http://www.marini-escritos.unam.mx/089_globalizacion_capitalista.html.
- Martín Aceña, P (2005), "Los retos de la industria bancaria en España", *Mediterráneo Económico*, nº 8, pp. 21-44.
- Martín Aceña, P. y F. Comín (1991), *INI 50 años de industrialización en España*, Madrid, Espasa-Calpe.
- Martín, F. y P. Toral, (2005), *Latin America's quest for globalization. The role of spanish firms*. Farnham, Ashgate.

- Martín Acebes, A. (2005), “La estrategia de apoyo a la internacionalización de la empresa en un mundo globalizado”, *Revista ICE*, nº 826, pp. 409-423.
- (2007), “La política de promoción de la internacionalización”, *Economistas*, nº 114, pp. 83-89.
- Martínez Peinado, J. y R. Sánchez Tabares (2007), *El futuro imposible del capitalismo. Ensayos en memoria de José María Vidal Villa*, Barcelona, Icaria.
- Martínez Ruíz, E. (2001), “Sector exterior y comercio en la España autárquica”, *Revista de Historia Económica*, Año XIX, nº extraordinario pp. 220-251.
- Martorell, G. (1969), *Las inversiones extranjeras en la Argentina*, Buenos Aires, Editorial Galerna.
- Martynova, M. y L. Renneboog (2008), “A century of corporate takeovers: What have we learned and where do we stand?” en *Journal of Banking & Finance*, nº 32, pp. 2148–2177.
- Marx, K. (1971), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política: (borrador) 1857-1858*, España, Siglo XXI.
- (1972), *Trabajo Asalariado y Capital; Salario Precio y Ganancia; El Salario; Discurso sobre el Problema de Librecurso*, Buenos Aires, Ediciones Siglo.
- (1980), *Teoría sobre las plusvalías II*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1987), *Miseria de la filosofía*, México, Siglo XXI.
- (1989), *Contribución a la crítica de la economía política*, Moscú, Editorial Progreso.
- (2001), *El Capital* (tomo III), México, Fondo de Cultura Económica.
- (2006), *El Capital* (tomo II), México, Fondo de Cultura Económica.
- (2008), *El Capital* (tomo I), México Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. y Engels, F. (1967), *La Sagrada Familia*, México, Grijalbo.
- Marx, K. y Engels, F. (1998), *Alderdi Komunistaren Manifestua*, Jakin, Donostia.
- Mercante, E. (2015), *La economía argentina en su laberinto. Lo que dejan doce años de kirchnerismo*, Buenos Aires, Ediciones IPS.
- MEyOSP (2000), “El proceso de privatizaciones en la Argentina desde una perspectiva del balance de pagos”, Buenos Aires, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.
- Michalet, C.A. (2007), “Comment la globalisation oblige à remettre en cause certains concepts économiques”, *L'Economie politique*, nº36.
- Miguel, A. (2021), “Los servicios públicos en disputa. Un abordaje a partir del caso de Aerolíneas Argentinas”, *Realidad Económica*, nº 342 septiembre, pp. 43-70.
- Míguez, E. (2008), *Historia económica de la Argentina: de la conquista a la crisis de 1930*, Buenos Aires, Sudamericana.

- Milberg, W. (2004), "The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications?", *International Labour Review*, Vol. 143, No. 1-2, pp.45-90
- Mill, J. S. (1965), *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Ministerio de Planificación (2012), *YPF: el informe Mosconi*, Buenos Aires, Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios.
- Minsburg (Coord.), (2003), *Los guardianes del dinero. Las políticas del FMI en la Argentina*, Buenos Aires, Norma.
- Miranda, R. (2002), "Estrategias de Internacionalización: la experiencia de Endesa", *Revista ICE*, nº 779 abril-mayo, pp. 181-188.
- Moguillansky, G., Studart, R. y S. Vergara (2004), "Comportamiento paradójico de la banca extranjera en América Latina", *Revista de la CEPAL*, nº 82, pp. 19-32.
- Molero, J. y S. López, (2016), "La industria española en las últimas cuatro décadas: cambio estructural e innovación tecnológica", *Revista ICE*, nº 889-890, marzo-junio, pp. 121-138.
- Molero, J y R. Rama (2013), "La internacionalización de las empresas españolas en el sector TIC: Marco general y experiencias de éxito", *Economistas*, nº 137 noviembre, pp. 73-82.
- Moore, K. y Lewis, D. (1999), *Birth of the Multinational*, Copenague, Copenhaguen Business School Press.
- Moreno Moré, J. L. (1975), "Quince años de inversiones españolas en el extranjero", *Revista ICE*, nº 499 (marzo), pp. 91-107.
- Mortimore, M., Vergara, S. y J. Katz (2001), *La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicaciones para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Mortimore, M. y L. Stanley (2006), "Obsolescencia de la protección a los inversores extranjeros después de la crisis argentina", *Revista de la CEPAL*, nº 88 (abril), pp. 17-34.
- Muchlinsky, P. (1995), *Multinational Enterprise and the Law*, Oxford, Blacwell.
- Muñoz, J., Roldan S. y A. Serrano (1978), *La internacionalización del capital en España*, Madrid, Cuadernos Para el Diálogo.
- Murillo, F.J. (2019), *El milagro económico español. Dinámica salarial e impacto sobre la estructura de propiedad*, Madrid, Maia.
- Murray, R. (1972), "Underdevelopment, the international firm and the international division of labour", *Society for International Development, Towards a New World Economy*, Rotterdam University Press.
- (Eds.), (1981), *Multinationals Beyond the Market, Intra-firm Trade and the control of transfer-pricing*, Nueva York, John Wiley & Sons.

- Newframer, R. (1985), "International industrial organization and development: a survey" en R. Newfarmer (eds.), *Profits, Progress, Poverty: Studies of International Industries in Latin America*, Notre Dame, University Press.
- Nieto Ferrández, M. (2015), *Cómo funciona la economía capitalista*, Madrid, Escolar y Mayo Editores.
- Nofal, B. (2009), "Primer ranking de multinacionales argentinas muestra un patrón diversificado de empresas exitosas en la internacionalización", en *Vale Columbia Center On Sustainable International Investment*.
- (2011), "Argentine multinational remain industrially diversified and regionally focused", en *Vale Columbia Center On Sustainable International Investment*.
- Novaro, M. (2006), *Historia de la Argentina contemporánea. De Perón a Kirchner*, Buenos Aires, Edhasa.
- Novick, M y H. Palomino (2011), "Filiales de empresas multinacionales en la Argentina: sus estrategias, prácticas de empleo, relaciones laborales y modalidades de inserción internacional", en Novick, M., Palomino, H. y M. S. Gurrera (Coords.), *Multinacionales en Argentina: Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, Buenos Aires, PNUD.
- Nueno, P., Martínez, N. y J. Sarl, (1981), *Las inversiones españolas en el extranjero*, Pamplona, Universidad de Navarra.
- Ochoa, R. (2008), "La experiencia de Brasil y de Chile: ¿qué puede aprender para el caso argentino?" en Peña, F. (dir.), *La internacionalización de empresas y el comercio exterior argentino*, Buenos Aires, Fundación Standard Bank.
- OECD (2013), *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs*, en http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_oecd_wto_2013d1_en.pdf
- O'Donnel, G. y D. Linck (1973), *Dependencia y autonomía*, Buenos Aires, Amorrortu Eds.
- Olle, W. y W. Schoeller (1982), "Direct investment and theories of imperialism", *Capital & Class*, vol. 6, 1, pp. 41-61.
- Oman, C. (1989), *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement: industries extractives, pétrochimie, automobile, textile, agro-alimentaire*, Paris, OCDE.
- (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment A Study of Competition among Governments to Attract FDI*, París, Development Centre Studies OECD.
- Ortiz, R. M. (1955), *Historia Económica de la Argentina*, Buenos Aires, Raigal.
- Ortiz, R. (2007), *Las inversiones alemanas en la Argentina: características de las compañías, su participación en la economía y en la cúpula empresaria*, Buenos Aires, Foco.
- Osorio, J. (2016), *Teoría marxista de la dependencia*, Buenos Aires, Ediciones UNGS.

- Owen, R. (1978), "Introducción" en Owen, R. y B. Sutcliffe, *Estudios sobre la teoría del imperialismo*, México, El hombre y su tiempo.
- Owen, R. y B. Sutcliffe (1978), *Estudios sobre la teoría del imperialismo*, México, El hombre y su tiempo.
- Palloix, C. (1971), *L'économie mondiale capitaliste*, París, Maspero.
- (1975), *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, Madrid, Siglo XXI.
- (1978), *La internacionalización del capital*, Madrid, H. Blume Ediciones.
- Plama, G. (1987), "Desarrollo y Dependencia: Una visión crítica", en Seers, D. (comp.), *La Teoría de la dependencia una reevaluación crítica*, México, FCE.
- Panitch, L. y S. Gidin, (2005), *Capitalismo Global e imperio norteamericano*, en Panitch, L. y S. Colin (eds.), *El nuevo desafío imperial*, Buenos Aires, CLACSO.
- Paz Antolin, M. (2002), "Los enfoques microeconómicos sobre la expansión de las empresas transnacionales", *Boletín Económico de ICE*, nº 2732.
- Penrose, E.T. (1962), *Teoría del crecimiento de la empresa*. Madrid, Aguilar.
- Peña, I. y A. Rojas (2017), "Empresa española, logros y retos" en AFI, *España Transformaciones económicas financieras y sociales 1987-1917*, Madrid, AFI Ediciones Empresa Global.
- Perdiguero, J. (2012), "Tres décadas de reformas en el mercado española de gasolinas: Jistoria de un fracaso anunciado", *Papeles de Economía Española*, nº 134, pp. 143-157.
- Pérez, S. A. (1997), *Banking of privilege: The politics of Spanish financial reform*, Nueva York, Cornell University Press.
- Pérez Roig (2020), "La recuperación del control de YPF: lógica política y constricciones económicas de la intervención estatal en la postconvertibilidad", *Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas (Caicyt-Conicet)*, nº 35, Vol. XXI, pp. 517-543.
- Petras, J. y H. Veltmeyer (2004), *Las privatizaciones y las desnacionalizaciones de América Latina*, Buenos Aires, Prometeo.
- (2007), *Juicio a las multinacionales: inversión extranjera e imperialismo*, Madrid, Popular.
- Phelps, V. (1975), "El crecimiento de las inversiones extranjeras en la Argentina, 1910-1934", en Gímenez Zapiola, M. (1975) *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Picciotto, S y H. Radice (1971), "European integration, capital and the state" en *Bulletin of the Conference of Socialist Economists*, 1,1.
- Pistonesi, H. (2001), "Desempeño de las industrias de electricidad y gas natural después de las reformas: el caso de Argentina" *Serie Gestión Pública nº 15*, CEPAL.
- Pirenne, H. (2003), *Historia económica y social de la Edad Media*, México, FCE.

- Piva, A. (2015), *Economía y política en la Argentina kirchnerista*, Buenos Aires, Batalla de Ideas.
- Pla, J. y A. Cobos (2002), "La aceleración del proceso de internacionalización de la empresa: el caso de las international new ventures españolas", *Revista ICE*, nº 802, pp. 9-22.
- Porta, F. (1999), "O investimento direto estrangeiro na Argentina nos anos 90: fatores de atração e estratégias empresariais" en D. Chudnovsky (org.) *Investimentos externos no Mercosur*, Sao Paulo, UNICAMP/Papirus
- Prebisch, R. (1985), *Capitalismo Periférico: crisis y transformación*. México, FCE.
- Pueyo Sánchez, J. (2002), "Oligopolio y competencia de la banca española en el siglo XX: Concentración económica y movilidad intra-industrial 1922-1995", *Revista de Historia Económica*, nº1 invierno, pp. 147-195
- Puig Rojas, E. (1982), "Inversiones españolas en el extranjero: un análisis", *Estudios Económicos*, vol. 37, abril.
- Ramamurti, R. y J. Singh (2009), *Emerging Multinationals in Emerging Markets*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rapoport, M. (2007), *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*, Buenos Aires, Emecé.
- Regalsky, A. (2002), *Mercados, inversores y elites*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Tres de Febrero.
- (2015), *Las inversiones extranjeras en la Argentina 1860-1914*, Buenos Aires, Edicol.
- Rialp, A. y J. Rialp (2005), "El fenómeno de las empresas rápidamente internacionalizadas: una revisión comentada de la literatura a nivel internacional y nacional", en Durán, H [coord.], *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas*, Madrid, Minerva Ediciones.
- Rodríguez, O. (1981), *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, Siglo XXI.
- Rozas, P. (2001), "La inversión europea en la industria eléctrica de América Latina", *Serie Seminarios y Conferencias nº10*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2003), "Gestión pública, regulación e internacionalización de las telecomunicaciones: el caso de Telefónica S.A.", *Serie Gestión Pública nº 36*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2005), "Privatización, reestructuración industrial y prácticas regulatorias en el sector de las telecomunicaciones", *Serie Recursos Naturales e Infraestructura nº 93*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2008), "Internacionalización y estrategias empresariales en la industria eléctrica de América Latina: el caso de Endesa", *Serie Recursos Naturales e Infraestructura nº 133*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Rozenwurcel, G. y G. Bezchinsky, (2013a), "Relevamiento y distribución geográfica de cadenas de valor regionales: Industria farmacéutica", *Serie de Integración Productiva Regional nº 1*, Red LATN.

- Rozenwurcel, G. y G. Bezchinsky (2013b), "Relevamiento y distribución geográfica de cadenas de valor regionales: Maquinaria Agrícola", *Series de Integración Productiva Regional n° 1*, Red LATN.
- Rubin, I. (1974), *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Buenos Aires, Ediciones Pasado y Presente.
- Ruesga, M. y R. Casilda Béjar [direc.] (2008), *Impacto de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas*, Madrid, Marcial Pons.
- Ruesga, M. y J. Bichara (1998), "Inversiones españolas directas en América Latina en los años noventa", *Boletín ICE Económico*, n° 2574, pp. 9-19.
- (1999), "La empresa española en Iberoamérica", *Economía Exterior*, n° 7, pp. 187-196.
- Ruíz, J. (2010), "Endesa y Telefónica ¿políticas activas exitosas y dificultades de regulación?", *Documento de Trabajo 19*, CESPA.
- (2012a), "La internacionalización de Telefónica de España hacia la Argentina" en Gómez, T. (Comp.), *Inversiones españolas en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, CESPA.
- (2012b), "La importancia relativa de Telefónica de Argentina en el desarrollo de Telefónica de España", en Gómez, T. (Comp.), *Inversiones españolas en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, CESPA.
- Ruíz Caro, A. (2002), "El proceso de privatizaciones en el Perú durante el período 1991-2002", *Serie Gestión Pública n° 22*, CEPAL.
- Salama, P (2019), "Argentina, para avanzar sin retroceder", *Herramienta*, n° 69, pp. 119-145.
- (2020), "América Latina: adiós industria, hola estancamiento", *Realidad Económica*, n° 329, pp. 35-61.
- Salas, V. (2008), *Empresa y Economía en Velarde Fuertes, J y J.M. Serrano Sanz (Eds.) La Economía*, Madrid, Biblioteca Nueva.
- Salles, S. (2009), *Carlos Marx y Rosa Luxemburgo*, Buenos Aires, Ediciones Continente.
- Santiso, J. (2008), "The emergence of Latin multinationals", *CEPAL Review*, n° 95, pp. 7-30.
- Sánchez, D. (2002), *La internacionalización de la economía española hacia América Latina. Los elementos determinantes en el inicio y la consolidación del proceso*, Burgos, Universidad de Burgos.
- Sánchez Iglesias, E. (2016), *Empresas transnacionales, capitalismo español y periferia europea. Causas y consecuencias de la dependencia tecnológica de la economía española*, Madrid, Catarata.
- Sartelli, E. (2007), *La plaza es nuestra. El argentinazo a la luz de la lucha de la clase obrera en la Argentina del siglo XX*, Buenos Aires, Ediciones RyR
- Sartelli, E. (dir.) (2008), *Patrones en la ruta. EL conflicto agrario y los enfrentamientos en el seno de la burguesía, marzo-julio de 2008*, Buenos Aires, Ediciones RyR.

- Schteingart, D., Santarcángelo, J. y F. Porta (2017), "La inserción argentina en las Cadenas Globales de Valor", *Asian Journal of Latin American Studies*, vol. 30, nº 3: 45-82.
- Schulze-Gaevernitz, G. (1906), *Britischer Imperialismus und englischer Freihandel zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts*, Leipzig, Duncker & Humblot.
- Scharvartzer, F. (2005), *Experiencias de las concesiones viales en la Argentina. Reseña. Lecciones aprendidas*, Mimeo, Buenos Aires, PEESA.
- Schvarzer, J. (2000), *La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- (2006), *Inversiones españolas en la Argentina. Una nueva relación, estrecha y sugerente*, Buenos Aires, CESP.A.
- Schvarzer, J. y T. Gómez (2012), "Un nuevo desembarco. La presencia de las empresas españolas en la Argentina en la década de los noventa", en Gómez T., *Inversiones españolas en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, CESP.A.
- Schorr, M. (2018), "Capital extranjero, perfil productivo y dependencia en la Argentina contemporánea. Una mirada estructura", en Pérez, P. y E. López (coord.), *Un nuevo ciclo regresivo en Argentina. Modelo del trabajo, conflictos laborales y cursos de reforma*, Buenos Aires, FaHCE.
- (2001), "La centralización del capital: consolidación del oligopolio telefónico y multimedia" en Abeles, et al, *El oligopolio telefónico argentino frente a la liberación de mercado*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- Semmler, W. (1982), "Theories of competition and monopoly", *Capital & Class*, vol.6, nº 3, pp. 91-116.
- (1984), *Competition, monopoly, and differential profit rates*, Nueva York, Columbia University Press.
- Serrano Sanz, J.M. (2016), "La economía española en Europa más allá de treinta años", *Revista ICE*, nº 889-890, marzo-junio, pp. 7-16.
- Shaikh, A. (2006), *Valor, acumulación y crisis*, Buenos Aires, Ediciones RyR.
- (2016), *Capitalims*, Nueva York, Oxford University Press.
- Shleifer, A. y R. W. Vishny (1991), "Takeovers in the '60s and the '80s: evidence and implications", *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 51-59.
- Skupch, P. R. (1972), "Nacionalización, libras bloqueadas y sustitución de importaciones", *Desarrollo Económico*, nº 47, vol. 12, pp. 477-493.
- Smith, J. (2012), "The GDP Illusion: Value Added versus Value Capture", *Monthly Review*, 64 (3), pp. 86-102.
- (2016), *Imperialism in the twenty-first century: globalization, super-exploitation, and capitalism's final crisis*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Sokal, A. (2010), *Más allá de las imposturas intelectuales. Ciencia, filosofía y cultura*. Madrid, Paidós.

- Solana, G. (2017), *La inversión de las empresas españolas en el exterior. Una decidida apuesta por la internacionalización*, Madrid, McGraw-Hill.
- Sourrouille, J. (1980), *Transnacionales en América Latina: el complejo automotor en Argentina*, México DF, Editorial Nueva Imagen.
- Sourrouille, J.; Kosacoff, B. y G. Lucangeli (1985), *Transnacionalización y política económica en la Argentina*, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional.
- Stanley, L. (2004), "Acuerdos bilaterales de inversión y demandas ante tribunales internacionales: la experiencia argentina reciente", *Serie de Desarrollo Productivo* nº 158, Santiago de Chile, CEPAL.
- Storosta, G. y G. Caligaris (2017), *Trabajo, Valor y Capital*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- Sunkel, O. (1971), "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina", *El Trimestre Económico*, 38 (2), pp. 571-628.
- Sunkel, O. y P. Paz, (1999), *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, Siglo XXI.
- Sutcliffe, B. (1978), "Conclusión", en Owen, R y B. Sutcliffe, *Estudios sobre la teoría del imperialismo*, México, El hombre y su tiempo.
- Suwandi, I. y J. B. Foster (2016), Multinational Corporations and the Globalization of Monopoly Capital, *Monthly Review*, vol. 68, nº 3 (Julio-Agosto).
- Sweezy, P. (1973), *Teoría del desarrollo capitalista*, México, FCE
- Sweezy, P. y H. Magdoff (1974), "Notas sobre la empresa Multinacional" en Sweezy *et al*, *Teoría y práctica de la empresa multinacional*, Buenos Aires, Ediciones Periferia.
- Sweezy, P., Magdoff, H., O'Conor, J., Adam, G., Vaitos, C. y N. Girvan (1974), *Teoría y práctica de la empresa multinacional*, Buenos Aires, Ediciones Periferia.
- Tapia, J.A. y R. Astarita (2011), *La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI*, Madrid, Catarata.
- Teichova, A. (1990), "Las multinacionales en perspectiva", en Teichova, A., Lévy-Leboyer, M. y H. Nussbaum (comp), *Empresas Multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el siglo XX*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Teijedo, C. y G. Avila (1997), "El acuerdo de la OMC sobre las telecomunicaciones básicas", *Boletín Económico del ICE*, n.º 2535, pp. 17-20.
- Testa, V. (1975), *El capital imperialista*, Buenos Aires, Fichas.
- Tonveronachi, M. (2006), "The Role of Foreign Banks in Emerging Countries. The Case of Argentina 1993-2000", *Investigación Económica*, vol. LXV, 255, enero-marzo, pp. 15-60.
- Toral, P. (2001), *The reconquest of the New World: multinational enterprises and Spain's direct investment in Latin America*, Farnham, Ashgate.

- (2004), "Las ventajas de las compañías españolas en América Latina, 1990-2000", *Revista ICE*, nº 812, pp. 225-243.
- (2011), *Multinational Enterprises in Latin América since the 1990s*, Nueva York, Macmillan.
- Toussaint, E. (2002), *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos*. Hirugarren Prentsa, Donostia.
- Thwaites, M. (2001), *Alas rotas*, Buenos Aires, Temas.
- (2003), *La (des)silusión privatista*, Buenos Aires, Eudeba.
- Twomey, M. (1998), "Patrones de la Inversión Exdtranjera en los Países del Tercer Mundo en el Siglo XX", *Economía*, vol. XXI, nº 41 junio, pp. 9-60.
- Uharte, L. (2012), *Las multinacionales en el Siglo XXI: Impactos múltiples*. Madrid, 2015 y más.
- UNCTAD (1973), *Multinational Corporations in World Development*, Nueva York, Department of Economic and Social Affairs.
- (1992), *Transnational corporations as engines of growth*, New York and Geneva, United Nations.
- (1993), *Transnational corporations and integrated international production*, Nueva York, Naciones Unidas.ç
- (1996), *Investment, trade and international policy agreements*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2000), *Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2001), *Promoting linkages*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2006), *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2011), *Non-equity modes of international production and development*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2012), *Towards a New Generation of Investment Policies*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2013a), *Global Value Chains: Investment and trade for development*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2013b), *Informe sobre las inversiones en el mundo (panorama general)*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2016), *Informe sobre las inversiones en el mundo (resumen)*, New York and Geneva, United Nations.
- (2017), *Investment and digital economy*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (2019), *Special Economic Zones*, Nueva York, Naciones Unidas.

- Urbiztondo, S. (1999), "Las telecomunicaciones en Argentina: aspectos salientes de la experiencia reciente y perspectivas futuras", *Informe de Coyuntura de Centro de Estudios Bonaerense*, vol. 82, pp. 57-80.
- Varela Parache, F. (1972), "Las inversiones extranjeras en el extranjero", *Economía Industrial*, nº 104, agosto, pp. 59-64.
- Vasapollo, L. y Galarza, H. y H. Jaffe (2005), *Introducción a la historia y lógica del imperialismo*, España, El Viejo Topo.
- Verbitsky, H. (2006), *Robo para la Corona*, Buenos Aires, La Página.
- Vernon, R. (1966), "International Investment and the International Trade in the Product Cycle", *Quarterly journal of economics*, vol. 80, pp 90-207.
- Vidal Olivares, J. (2011a), "El crecimiento y expansión de las empresas y la inversión española en Argentina y el cono sur en el siglo XX", en Jones, G. y Lluch A. (Eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*, Buenos Aires, Temas, pp. 133-154.
- (2011b), "Sirviendo a las empresas en el mercado internacional: Las Cámaras Españolas de Comercio en Argentina y México (1888-1936)" *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, nº 5, pp. 241-259.
- (2015), "The liberalisation of transport infrastructure and Spanish investment in the international market: Latin American airports and the case of AENA", *Revue française d'histoire économique*, nº 3, pp. 158-172.
- (2008), *Las alas de España: Iberia líneas aéreas (1940-2005)*, Valencia, PUV.
- Villarreal, O. y J. Landeta (2010), "El estudio de casos como metodología de investigación científica en dirección y economía de la empresa. Una aplicación a la internacionalización", *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 16, nº 3, pp. 31-52.
- Villanueva, J. (1972), "El origen de la industrialización argentina", *Desarrollo Económico*, vol. 12, nº 47 (oct-dic.), pp. 451-476.
- (1987), "Industrial Development in Argentina: The Process to the 1960s", *Instituto Torcuato Di Tella y Universidad Católica Argentina*, Mimeo.
- Warren, B. (1985), *Imperialism pioneer of capitalism*, Londres, Verso.
- Weeks, J. (1985-6), "Epochs of capitalism and the progressiveness of capital's expansion", *Science & Society*, vol. XLIX, no. 4, pp. 414-436.
- (2001), "The Expansion of Capital and Uneven Development on a World Scale", *Capital & Class*, nº 74, pp. 9-30.
- (2009), *Teoría de la competencia*, Madrid, Maia.
- Wallerstein, I. (2005), *Análisis del Sistema-Mundo*, México, Siglo XXI.

- Werner, R. y F. Aguirre (2009), *Insurgencia obrera en la Argentina 1969-1976*, Buenos Aires, Ediciones IPS.
- Wilkins, M. (1970), *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from Colonial Era to 1914*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1991), "European and North American multinationals, 1870-1914: Comparisons and contrasts" en Wilkins, M. (Eds.), *The Growth of Multinational*, Hants. Edward Elgar.
- (1998a), "Multinational Corporations: An historical Account", en Kozul-Wright, R. y R. Rowthorn (Eds.), *Transnational Corporation and World Economy*, Londres, The United Nations University / World Institute For Development Economic Research.
- Wilkins, M. y Schröter, H. (1998b), *The free-standing company in the world economy, 1830-1996*, Nueva York, Oxford University Press.
- Williams, J. H. (1920), *Argentina International Trade under Inconvertible Paper Money. 1880-1900*, Cambridge, Harvard University Press.
- Williamson, J. (2003): "No hay consenso. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar", *Finanzas y Desarrollo*, septiembre, pp. 10-14. Fondo Monetario Internacional, Washington.
- Woodruff, W. (1971), *The Emergence of an International Economy*, en Cipolla (1973) vol. 4:2, pp. 656-737.
- Yáñez, C. (2002), "Las estrategias de las empresas transnacionales españolas en América Latina. Los casos de Endesa y Telefónica", *Revista Instituciones y Desarrollo*, nº 12-13, pp. 91-129.
- Yáñez, M. (2019), "El rol de los actores en el retorno al control público de Aerolíneas Argentinas. Empresas públicas y políticas de nacionalización en Argentina después de 2001", *Trabajo y Sociedad*, nº 33, pp. 485-507.
- YPF (1995), *Memoria y balance 1995*, Buenos Aires, YPF.
- Zalduendo, E. (1965), *Las inversiones británicas para la promoción y desarrollo de los ferrocarriles en el siglo XIX*, Buenos Aires, Instituto Torcauto Di Tella, Vol. II.
- Zubizarreta, J., Fuente, J., De Vicente, A. e K. Irurzun (2013), *Empresas Transnacionales en América Latina*, Bilbao, EHU-UPV.

