

LOS DESAFÍOS DE UN MUNDO GLOBALIZADO: EL CAPITAL EXTRANJERO EN ARGENTINA DURANTE LA ERA KIRCHNERISTA (2003-2015)

THE CHALLENGES OF A GLOBALIZED WORLD: FOREIGN CAPITAL IN ARGENTINA DURING THE KIRCHNERIST ERA (2003–2015)

Alejandro Dulitzky

Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Investigador del CONICET con sede en el Instituto de Problemas Nacionales de la Universidad de Lanús (IPN-UNLa-CONICET) y docente de la UNLa. Correo electrónico: alejandro.dulitzky@gmail.com

Recibido con pedido de publicación: 18 de abril de 2024

Aceptado para publicación: 21 de octubre de 2024

Resumen

¿En qué medida las empresas multinacionales condicionaron las decisiones políticas durante el kirchnerismo? ¿De qué forma lo hicieron? ¿Cómo incidieron sus formas globales de organización en la determinación de sus estrategias políticas? ¿Qué diferencias podrían establecerse respecto a otros períodos? Sobre la base de datos proporcionados por las propias empresas, organismos nacionales e internacionales, y de bibliografía secundaria, este trabajo analiza las características que adoptó el capital extranjero en Argentina entre los años 2003 y 2015, y brinda algunas claves fundamentales para comprender la relación que entablaron las principales empresas multinacionales del país con los gobiernos kirchneristas del período mencionado.

Palabras clave: capital extranjero; empresas multinacionales; kirchnerismo.

Summary

To what extent did multinational companies condition political decisions during Kirchnerism? How did they do so? How did their global forms of organization influence the determination of their political strategies? What differences could be established with respect to other periods? Based on data provided by the companies themselves, national and international organizations, and secondary literature, this paper analyzes the characteristics adopted by foreign capital in Argentina between 2003 and 2015, and provides some

fundamental keys to understand the relationship between the main multinational companies in the country and the Kirchnerist governments of the aforementioned period.

Key words: foreign capital; multinational corporations; kirchnerism.

Introducción

Las empresas multinacionales no son todas iguales. Más allá de su tamaño relativamente grande –de lo contrario no podrían internacionalizarse–, las multinacionales pueden instalarse en unos pocos mercados o expandirse a lo largo del mundo entero, comprometer mayores o menores montos de inversión, tener negocios altamente integrados o contar con filiales autónomas y relativamente independientes de su casa matriz, dedicarse a actividades más y menos reguladas por los gobiernos locales.

La importancia del capital extranjero a lo largo de la década pasada no puede ser subestimada. En el año 2015, la entrada de Inversiones Extranjeras Directas (IED)¹ en las economías de los países en desarrollo alcanzó los 765.000 millones de dólares, cifra más alta de la historia (UNCTAD, 2016)(UNCTAD, 2016)(UNCTAD, 2016), muy por encima de los 645.000 que se registró en 2016.² En Argentina, entre 2005 y 2015, la IED promedió los 10.466 millones, casi el doble del promedio 1992-1998.³

Ahora bien, poner el foco en las empresas multinacionales de la Argentina entre 2003 y 2015 como objeto de estudio nos obliga a clarificar algunas cuestiones centrales: ¿cuáles son sus características principales? ¿En qué medida son diferentes a las empresas multinacionales de antaño? ¿Cómo organizan sus actividades en los mercados locales y qué relación mantienen con sus casas matrices? A partir de un análisis exploratorio de la bibliografía existente, presentamos en este trabajo una caracterización general de las empresas transnacionales que mayor protagonismo tuvieron en la economía argentina durante los años 2003 y 2015. Se trata de las 73 empresas extranjeras más importantes del país en términos de ventas –tomadas en conjunto, que representaban para el año 2015 casi el 10% de las ventas totales del país–, y todas ellas son filiales de grandes empresas multinacionales que operan en simultáneo en diferentes mercados del planeta.⁴

Pero no todas estas empresas nacieron como grandes compañías transnacionales.⁵ Si bien, como dijimos, todas ellas son subsidiarias de grandes grupos multinacionales, algunas de ellas eran empresas locales y se integraron a la compañía extranjera después de ser adquirida por esta última en algún momento de la historia. Tal es el caso de Acindar, comprada en el año 2004 por el grupo ArcelorMittal, o el Banco Patagonia, adquirido en

¹ Según la *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa* de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2011), la inversión extranjera directa es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía determinada (puede ser tanto una persona física como jurídica) con el objetivo de establecer un interés duradero dentro de una economía diferente de la suya, tanto a través de la instalación de una nueva empresa, o por medio de la compra de acciones o participaciones de una empresa ya establecida.

² Datos extraídos de UNCTAD (2016, 2017)

³ Datos extraídos de INDEC (2003) y BCRA (2015).

⁴ En el Anexo se adjunta un cuadro donde se detallan las características más importantes de estas 73 empresas (sector de actividad, origen del capital, ventas totales para 2015, ranking 2003 y 2015) (Cuadro A.1).

⁵ Cabe aclarar que en este trabajo empleamos de forma indistinta los términos empresa multinacional, empresa transnacional o empresa extranjera para referirnos a las firmas de la muestra. En todos los casos, se trata de empresas de gran tamaño que son propiedad de capitales extranjeros dueños de al menos el 50% del paquete accionario de las mismas. Además, son todas ellas organizaciones que cuentan con filiales en diversos países. Algunos autores marcan diferencias importantes respecto a estos términos. A modo de ejemplo, Porter (1986) sostiene que las *empresas multinacionales* son aquellas que producen bienes para consumo local en diferentes países y sus estrategias se planifican de forma autónoma, con escasa coordinación por parte de la casa matriz; mientras que las *empresas transnacionales* tienen una producción dispersa entre distintos países, que mantienen un equilibrio entre las estrategias globales diagramadas por la casa central, y aquellas que surgen de los espacios domésticos.

2011 por el Banco do Brasil. Así, en ocasiones, las inversiones extranjeras directas permiten desarrollar actividades inexistentes o expandir las ya establecidas, y en otras, simplemente, perpetúan la posición ocupada por otra compañía a través de fusiones o adquisiciones.

Un recorrido por la historia de la IED en el país permite observar grandes cambios en la forma en que las empresas extranjeras fueron incorporándose al país. Con anterioridad a los años noventa era común encontrarse con multinacionales que trasladaban al país la mayor parte de su producción y focalizaban sus esfuerzos en explotar las ventajas asociadas a la localización. En la actualidad, muchas empresas extranjeras se encuentran articuladas a redes globales de producción y sus actividades están fragmentadas entre distintos mercados. Como expondremos a lo largo de este trabajo, ello representa un mundo nuevo de desafíos en la relación que entabla el Estado con las empresas multinacionales. Actualmente, mucho más que antes, esa relación se encuentra enmarcada en un conjunto amplio de conexiones que trascienden el ámbito local y condicionan seriamente las posibilidades de articular intereses y proyectos. Las estrategias globales de negocios que delinean las casas matrices para sus filiales, las complejas estructuras de jerarquías que tienen las empresas multinacionales, los marcos regulatorios internacionales que limitan las decisiones de los países sobre política económica, son sólo algunos de los desafíos que atraviesan la relación entre el Estado y las empresas multinacionales que residen en el país.

En lo que refiere estrictamente a las empresas multinacionales, la mayoría de los estudios recientes se concentraron en torno a dos escuelas. La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Si bien durante los años 1980 no se registran diferencias sustanciales en términos de abordaje entre una y otra corriente, durante los años 1990, y particularmente en los años 2000, las perspectivas desarrolladas por estas escuelas comienzan a transitar por diferentes andariveles.

Por el lado de la FLACSO, continuando la tradición teórica iniciada a finales de los años 1980 por autores como Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986), se avanzó en indagaciones sobre la *cúpula empresarial*, es decir, el conjunto formado por las empresas que se ubican en los primeros puestos del *ranking* de ventas de la Argentina (generalmente, las 200 primeras empresas). El supuesto que subyace a este enfoque es que estas unidades productivas, en virtud del poder económico que detentan, inciden de forma determinante en el modo de acumulación predominante de cada momento histórico. En este sentido, el objetivo principal de las investigaciones enmarcadas dentro de esta corriente es detallar la composición de dicha cúpula a lo largo del tiempo, sus transformaciones, y la relación que la misma establece con el Estado a partir del comportamiento desplegado por los diferentes agentes que la componen.

Los estudios recientes de la CEPAL, por su parte, abordaron el comportamiento de las empresas transnacionales a partir de una óptica más centrada en los aspectos vinculados al negocio de las firmas, y menos en la relación entablada con el Estado. El foco de estos estudios se concentra más en indagar sobre las estrategias de inversión de las empresas, sus distintas formas de organización en el país, la evolución de los flujos de inversión, entre otras.

Estos estudios resultaron antecedentes fundamentales para este trabajo por dos razones. En primer término, aquellos que analizan la *cúpula empresarial* nos advierten sobre la importancia de investigar a las empresas más grandes del país, cuyo peso en la estructura

económica resulta determinante. El criterio que utilizamos para identificar las empresas multinacionales que conforman la muestra de este estudio es tributario directo de estos trabajos. Por otro lado, los estudios de la CEPAL resultan esenciales para pensar el comportamiento político de las empresas multinacionales en directa relación con sus estrategias de inversión y sus formas predominantes de organización.

Este trabajo se divide en tres secciones. En la primera de ellas proponemos, en primer término, un breve recorrido por la historia del capital extranjero en el país, a fin de establecer las diferencias principales de la última oleada de IED con las anteriores. Por otro lado, hacemos un repaso de las transformaciones institucionales (marcos regulatorios, regímenes de incentivos, tratados internacionales, etc.) que contribuyeron a promover la llegada de empresas multinacionales al país en años recientes (en particular, durante la década de 1990), y explicamos en qué medida estas condiciones se mantuvieron vigentes tras la crisis del modelo neoliberal a principio de los años 2000. En la segunda sección, reconstruimos los principales debates en torno a las tendencias recientes de comportamiento de las empresas multinacionales a nivel global (estrategias de inversión, preferencias de localización, modelos de integración global), a fin de caracterizar el entramado de relaciones globales –en particular desde una mirada organizacional- donde se inscriben las empresas extranjeras del país. Por último, reflexionamos sobre los posibles efectos de los factores descriptos en las secciones anteriores sobre la relación entre el Estado y las empresas multinacionales durante el período 2003-2015.

Las empresas multinacionales en la Argentina

Aunque con diferentes ciclos de auge y retroceso, el capital extranjero -en sus distintas formas- ocupó siempre un lugar central en la economía del país. Según reflejan las tendencias históricas de la Inversión Extranjera Directa (IED), se observa una primera oleada entre los años 1880 y 1930, y un segundo período de auge que se inicia a fines de los años 1950 y se extiende hasta comienzos de los años 1970 (Basualdo, 2006; Lanciotti & Lluch, 2014). A partir de los años 1990, en un contexto de importantes cambios en las condiciones internacionales y bajo el paraguas de las reformas económicas implementadas por los gobiernos de Menem (1989-1999), se produce una tercera oleada de inversiones que, a diferencia de las anteriores, se caracterizó por el libre acceso del capital extranjero a la totalidad de las actividades económicas del país, incluso aquellas en las que existían fuertes restricciones, tales como los servicios públicos y las actividades extractivas (Kulfas et al., 2002).

Durante la primera oleada (1880-1930), las protagonistas fueron principalmente las empresas extranjeras de origen británico, atraídas por la disponibilidad de recursos naturales y las perspectivas de expansión en un contexto político favorable al ingreso de capitales extranjeros y la ausencia de regulaciones. En líneas generales, se orientaron hacia el tendido de vías férreas, la instalación de frigoríficos y los servicios públicos. El objetivo era desarrollar la infraestructura necesaria para facilitar y hacer más eficiente la producción y exportación de la enorme riqueza agropecuaria del país (Belini & Korol, 2012; Rapoport, 2000).

Más allá de la importancia que adquirió el capital extranjero durante el modelo agro-exportador, es importante aclarar que, en líneas generales, los resortes más importantes de la actividad económica del período (la tierra) quedaron predominantemente en manos de capitales locales (grandes terratenientes) (Hora, 2000, 2001)

Tras el estallido de la Segunda Guerra Mundial y la consolidación de un proceso de sustitución de importaciones de la mano de una mayor intervención estatal orientada a promover el desarrollo industrial en el país, se produjo el retiro de las empresas que se habían radicado durante la primera oleada de inversiones, al tiempo que Estado avanzaba como productor en áreas específicas de actividad (en particular en la industria siderúrgica y la fabricación de productos químicos) (Belini & Rougier, 2011). Fue recién a partir del segundo mandato de Perón (1952-1955), cuando se gestó una reformulación de la posición política respecto a las inversiones externas, que el capital extranjero volvió a ocupar el centro de la escena dando paso a la segunda oleada de inversiones, que se extendería hasta los inicios de la década del setenta (Ferrer, 1971; Lanciotti & Lluch, 2014; Rougier, 2012). En este caso, se trató de empresas que habían desarrollado ventajas competitivas en las industrias petroquímicas, metalúrgicas y en la fabricación de automóviles, maquinarias y motores.

Desde los inicios de la década de 1940 hasta mediados de los años 1970, el Estado tuvo una presencia decisiva en la actividad económica del país, fundamentalmente a través de tres mecanismos (López, 2006). En primer término, a partir de la estatización de los servicios públicos y la creación de empresas estatales el sector industrial (siderurgia, petroquímica, etc.). Segundo, con el surgimiento un conjunto importante de organismos reguladores, de fomento, y/o de control de ciertas actividades (BCRA, Banco Industrial, IAPI, el Banco Nacional de Desarrollo, etc.). Por último, a través de la creación de regímenes de promoción industrial y política arancelaria orientada a estimular la participación de las empresas extranjeras en la expansión de ciertos sectores industriales (hasta principios de la década de 1960, en la producción de bienes de consumo final, y desde ese entonces hasta los inicios de los años 1970, de bienes intermedios e industria metalmeccánica).

En líneas generales, tal como afirma Ferrer (1971, p. 305), la IED del período es realizada principalmente por grandes multinacionales que residen en diversos países al mismo tiempo. Su estrategia más frecuente –en particular dentro de los países menos desarrollados– es la de instalar unidades productivas aisladas que destinan su producción al mercado interno de cada país en el que operan.

Finalmente, en los años 1990, en sintonía con los cambios en las condiciones internacionales y en las políticas económicas adoptadas por los gobiernos de Carlos Menem (1989-1999), se produjo la tercera oleada de inversiones. En este caso la inversión extranjera se concentró fuertemente en la compra de empresas públicas prestadoras de servicios o de actividades extractivas, fundamentalmente la petrolera. Otro aspecto destacable fueron las transferencias accionarias, que se verificaron tanto en la privatización de empresas públicas como en la venta de empresas privadas a inversores extranjeros, de mayor intensidad durante la segunda mitad de la década del noventa (Azpiazu & Schorr, 2010; Bezchinsky et al., 2007; Kulfas et al., 2002).

La expansión del capital extranjero en el país durante los años 1990, proceso al que algunos autores han descripto como *extranjerización* (Azpiazu & Schorr, 2010; Basualdo, 2006)

o *transnacionalización* (Chudnovsky & López, 2001; Kosacoff, 2007) de la economía, vino acompañada por un conjunto de factores que trastocaron la relación estructural entre el Estado y las empresas extranjeras. En particular nos referimos a la flexibilización de los marcos institucionales que regularon la presencia del capital extranjero durante décadas pasadas, y a la firma de una serie de acuerdos y tratados internacionales de protección a esas mismas inversiones. Este último factor tuvo, como veremos, enormes implicancias en la relación del Estado con las empresas multinacionales ya que significó el traspaso de un número importante de funciones esenciales en materia de regulación a organismos supranacionales creados especialmente para tal fin. De esta forma, los Estados se comprometieron, entre otras cosas, a evitar sancionar una serie de medidas específicas en materia de regulación del comercio exterior, así como a la posibilidad de obrar como sede para los tribunales sobre potenciales disputas que surgieran con los accionistas extranjeros.

La adaptación de las condiciones institucionales locales para atraer un mayor número de inversiones fue, en el caso argentino, mucho más extrema que en otros países de la región. Una comparación por los regímenes regulatorios al capital extranjero que comenzaron a regir a partir de los años 1990 (y que se extienden hasta hoy en la mayoría de sus postulados) en distintos países de América Latina permite apreciar que el marco jurídico argentino resulta, a simple vista, el más laxo en materia regulatoria: los capitales extranjeros pueden operar libremente en todos los sectores y actividades de la economía. Esta situación contrasta con lo establecido por otros países tales como Brasil, México, Colombia y Perú, en donde existen distintos tipos de protecciones para las actividades consideradas “estratégicas” para el desarrollo nacional.⁶

La evolución de la IED durante el período que se abre tras la crisis de la convertibilidad⁷, a partir del año 2002, muestra un comportamiento menos encasillable que el que exhibe durante las otras etapas. Si bien desde el 2005 los montos totales de IED crecieron de forma sostenida (con una caída considerable en el año 2009 por efecto de la crisis internacional), en general los mismos se explicaban en mayor medida por la reinversión

⁶ En Brasil, por ejemplo, operan restricciones en actividades tales como la energía nuclear, la industria aeroespacial, transporte aéreo de cabotaje, servicios de correo y telégrafo, asistencia a la salud, propiedad de tierras y actividades comerciales en zonas fronterizas, propiedad y manejo de medios de comunicación. Por otro lado, las actividades financieras quedan sujetas a la autorización del gobierno. México, por su parte, excluye un abanico variado de actividades de la explotación por parte de capitales extranjeros. Entre otras, destacan el petróleo y demás hidrocarburos, la petroquímica básica, la electricidad, la generación de energía nuclear, los minerales radioactivos, los telégrafos, la radiotelegrafía, los correos, la emisión de billetes, la acuñación de moneda y el control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos. La legislación colombiana no admite presencia extranjera en actividades de defensa y seguridad nacional y procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas. Por otro lado, las inversiones realizadas en el sector financiero, en el sector de hidrocarburos y de minería y las inversiones de portafolio, así como en los servicios de radio y televisión abierta, se encuentran sujetas a ciertas restricciones. El caso peruano, si bien ofrece un conjunto más amplio de libertades, limita el acceso del capital extranjero en actividades como la explotación de áreas naturales protegidas, la fabricación de armas de guerra, actividades de radiodifusión y compañías de aviación. Otro de los puntos que resalta, en este sentido, es la ausencia absoluta de regulaciones en materia de contratación de mano de obra. En los restantes países de América Latina imperan distintas restricciones que obligan a los empresarios a contratar un porcentaje mayoritario de trabajadores locales. Para un desarrollo en detalle sobre las similitudes y diferencias entre los marcos regulatorios de los países de la región, se puede consultar Dulitzky (2014).

⁷ Sancionado en abril del año 1991, el “Plan de convertibilidad” establecía la garantía legal de que las reservas internacionales de libre disponibilidad en poder del Banco Central respaldarían el total de la base monetaria en pesos a un tipo de cambio fijo de un dólar por cada peso.

de utilidades por parte de las empresas residentes que por la llegada de nuevos aportes, a diferencias de los que sucedió en las etapas anteriores (Basualdo, 2006; Cepal, 1989).

Al observar la evolución de la cantidad de empresas extranjeras sobre las 500 empresas más grandes del país se puede apreciar una leve caída a lo largo del período: mientras en el año 2004 eran 338, en el 2015 había 311 (cuadro 1.1).

Cuadro 1.1. Evolución de la cantidad de empresas extranjeras sobre las 500 más grandes del país (2004-2015)

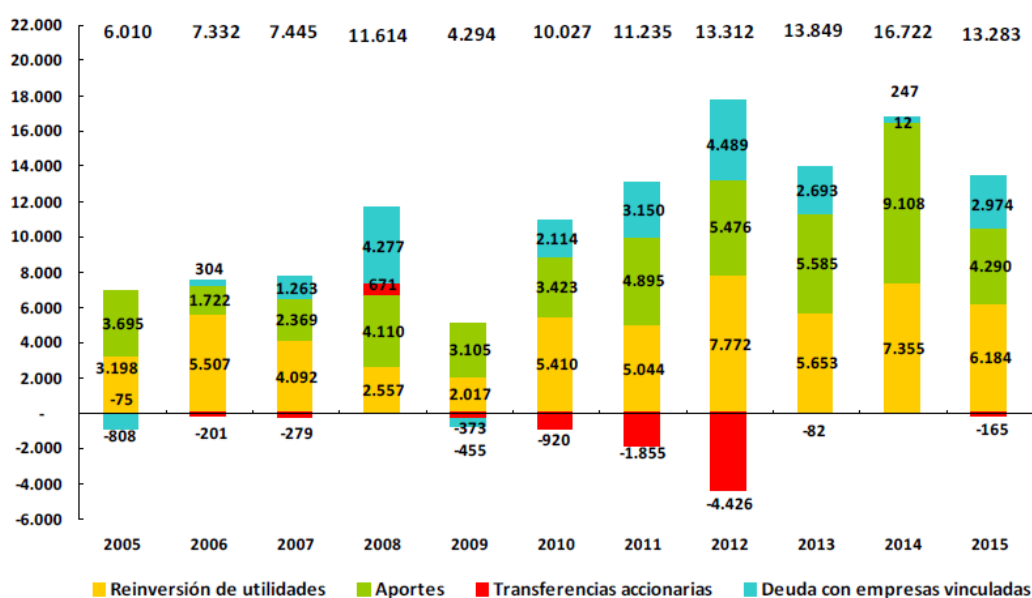
Años	004	005	006	007	008	009	010	011	012	013	014	015
Empresas extranjeras	38	41	41	30	38	24	24	22	22	19	20	11

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE-INDEC.

Más sugerente aún resulta la evolución de las empresas extranjeras entre las 100 compañías con mayores ventas del país a lo largo del período: 69 en 2005, 58 en 2011, y 44 en 2015.⁸

Como reflejan los datos, las razones de estas fluctuaciones parecen asociarse más a dinámicas internas que a una merma de las inversiones. Como muestra el gráfico 1.1, la disminución en la participación de las empresas multinacionales entre las más grandes del país no puede atribuirse a una caída abrupta en los flujos de IED. De hecho, entre 2005 y 2015 hay un incremento considerable en los montos, que pasan de 6.010 millones a 13.283 millones.

Gráfico 1.1. Flujos de IED según composición, 2005-2015 (en millones de dólares)



⁸ Datos propios, en base al ranking “Las 1000 que más venden” que publica anualmente la Revista Mercado.

Entre las razones que mejor explican la pérdida de participación de las empresas extranjeras entre las más grandes del país –y en particular entre las 100 de mayor peso económico– se encuentran los cambios de mano a favor del capital nacional que se produjeron entre 2003 y 2015.⁹ En primer término, destacan las estatizaciones de Aguas Argentinas SA en 2006, de las AFJP en 2008, y de Repsol-YPF en 2012. Esta última significó, además, el cambio de manos de Metrogas, que estaba hasta ese entonces controlada por el grupo español a cargo de YPF.

A estas estatizaciones hay que sumar el ingreso de capitales nacionales a empresas que eran propiedad de accionistas extranjeros, en particular en el sector de los servicios públicos. Entre los ingresos más destacados están los casos de France Telecom, que le vendió su participación en Telecom al grupo argentino Wertheim; el de Electricité de France, que hizo lo propio con Edenor al grupo Pampa Energía, del argentino Marcelo Mindlin, quien también ingresó como accionista a empresas como Transener (hasta ese entonces británica); y el de la francesa Total y la norteamericana CMS Energy que le vendieron sus participaciones en centrales eléctricas al grupo local Sadesa.

Estas transformaciones en la estructura económica local refuerzan la necesidad de explorar las dinámicas políticas que condicionaron la relación entre las empresas multinacionales y el Estado durante el período 2003-2015. Como reflejan diferentes estudios (Bonvecchi, 2011; Castellani & Gaggero, 2017; Dulitzky, 2019), los gobiernos kirchneristas mostraron en repetidas oportunidades su preferencia por los capitales locales y por el control estatal, en particular en los sectores de los servicios públicos y de las fuentes de energía. Sin lugar a dudas eso contribuyó a que las empresas multinacionales redujeran su participación entre las empresas más grandes del país, tal como expusimos líneas arriba.

Sin embargo, vale decir que esa “preferencia” que exhibió por momentos el kirchnerismo por promover el crecimiento de una “burguesía nacional” y la presencia del Estado en ciertos sectores de la economía en detrimento del capital extranjero¹⁰ se vio seriamente condicionada por los marcos regulatorios internacionales heredados del período menemista. Lo mismo puede decirse respecto a la voluntad que mostró en algunos momentos específicos por incentivar, a través de la sustitución de importaciones, el desarrollo de algunas pequeñas y medianas empresas nacionales mediante la articulación con grandes empresas multinacionales. En este caso no fueron únicamente los organismos internacionales los que operaron como un claro condicionante a las estrategias económicas del gobierno (Arceo, 2011; Chorev & Babb, 2009), sino que fueron las propias empresas multinacionales, en su carácter globalizado, las que pusieron límites muy precisos a cualquier intento de constituir un proyecto “desarrollista” basado en la sustitución de importaciones (Pinazo et al., 2017). Esto fue particularmente evidente en el sector automotriz (Novick et al., 2009), pero también es extensible a otras actividades: muchas empresas multinacionales

⁹ Conclusiones similares sostienen los trabajos de Gaggero & Schorr (2016); Gaggero, Schorr & Wainer (2014); y Schorr & Wainer (2014).

¹⁰ Esta orientación no fue específica de la Argentina sino que fue compartida por varios países de América Latina (Etchemendy & Garay, 2011; Flores-Macías, 2010; Grugel & Ruggirozzi, 2009; Leiras, 2016; Levitsky & Roberts, 2011).

modificaron durante las últimas décadas sus estrategias de negocios afianzando su integración con unidades productivas ubicadas en distintas partes del planeta, sean o no de su propiedad. Ello trajo consecuencias directas en las posibilidades de los países para generar articulaciones virtuosas entre esas firmas, organizadas a nivel global, y las empresas más pequeñas, con escalas y estándares locales (Gereffi & Lee, 2012; Schteingart et al., 2017).

Los desafíos del mundo globalizado

Durante las últimas décadas del siglo XX puede observarse una tendencia paulatina a la internacionalización y la fragmentación de los procesos productivos. En particular las empresas multinacionales de los países desarrollados comenzaron a implementar nuevas estrategias de negocios que contemplaban una transferencia creciente de ciertas actividades y procesos productivos a otras empresas –en general de menor tamaño- ubicadas en países diversos –en especial de la periferia-. Este fenómeno, que refiere al proceso por el cual se producen los bienes y servicios desde el diseño hasta su uso final, se conoce en la literatura como *cadena globales de valor*¹¹ (Gereffi & Ferández-Stark, 2011; Milberg & Winkler, 2013; Schteingart et al., 2017).

En la práctica, los cambios en esta dirección observados en las estrategias de muchas multinacionales (en particular en las empresas del sector automotriz, la electrónica y la industria del petróleo y sus derivados) modificaron los parámetros bajo los cuales se insertaron dentro de las tramas productivas locales,¹² condicionando de esta forma las posibilidades de los países para integrarlas en proyectos que tengan como eje la promoción del capital local bajo el paraguas de las sustitución de importaciones, tal como refleja el caso argentino (Pinazo et al., 2017; Santarcángelo & Perrone, 2012; Schteingart, 2016).

A estos desafíos que presentó el capital extranjero a los gobiernos de la denominada “nueva izquierda” latinoamericana (Flores-Macías, 2010; Grugel & Riggirozzi, 2009; Levitsky & Roberts, 2011) se sumaron otros vinculados a las estructuras normativas internacionales heredados de la década anterior. Como advirtieron Chorev y Babb (2009), la ruptura con muchas de las tendencias que fueron impulsadas por el Consenso de Washington durante los años 1990 no significó la desaparición completa de las instituciones que surgieron en el auge del neoliberalismo. No sólo eso, sino que algunas de ellas fueron el eje de importantes disputas con el capital extranjero durante estos últimos años. En el caso argentino nos referimos en particular a las denuncias radicadas por diferentes empresas multinacionales en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), y la denuncia conjunta de varios países a la Argentina ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2012 por sus políticas comerciales.

Sobre la base de bibliografía específica y datos de las propias organizaciones, presentamos a continuación una reseña de los principales condicionantes que se derivan, para la Argentina, de la nueva internacionalización y fragmentación de la producción que

¹¹ Son “globales” en tanto los eslabonamientos productivos atraviesan distintos países, y son de “valor” dado que cada empresa agrega cierta cuota de valor al producto final (Schteingart et al., 2017, p. 91)

¹² Por “tramas productivas locales” se entiende al conjunto de relaciones estables y de largo plazo que establece una o varias empresas con proveedores locales, clientes, otras empresas y con el sistema institucional local –en particular con el Estado- (Novick et al., 2009).

exhibieron muchas empresas multinacionales a lo largo de las últimas décadas (condicionantes estructurales), y la persistencia de los marcos regulatorios internacionales vinculados a organizaciones como la OMC y el CIADI (condicionantes institucionales).

2.1. La (nueva) internacionalización de los negocios en la Argentina

Como afirmaron algunos autores (Ferrer, 1971; O'Donnell, 1977, 1978; Pinazo et al., 2017), durante el período “desarrollista” existió en la Argentina una parcial coincidencia de intereses entre los planes económicos del Estado, las estrategias de las empresas multinacionales, y el rol desempeñado por el capital local como proveedor de estas últimas. Como expusimos en la sección anterior, las empresas trasladaban la mayor parte de su producción al país, destinando una buena proporción de la misma al mercado interno. La necesidad de proveedores locales en el marco de una estrategia guiada por el Estado orientada a la sustitución de importaciones posibilitó la configuración de ciertos encadenamientos productivos virtuosos, la generación de empleo, y el crecimiento de un grupo específico de pequeñas y medianas empresas vinculadas a esos encadenamientos. Como analizaron diferentes autores (Braun, 1970; O'Donnell, 1977; Portantiero, 1977), esta estrategia se vio seriamente limitada por la restricción externa que generaba el crecimiento de la actividad industrial (que demandaba un mayor nivel de importaciones) y la “fuga” de divisas originada principalmente en la remisión de utilidades de las empresas extranjeras (Braun, 1970).

Más allá de estas limitaciones, se podía observar en esta etapa –aunque fuera por momentos- una articulación parcial entre los intereses del gobierno, las empresas extranjeras y el capital local. Esto era posible, en primer término, por la presencia de un Estado fuertemente interventor que se intentó –no siempre con éxito- “dirigir” los flujos de inversión privada hacia sectores con altos beneficios sociales (en términos de generación de empleo y valor agregado) y alejarlos de aquellos cuyos retornos podrían haber traído enormes ganancias al sector privado pero tenían menos relevancia para el desarrollo (Chibber, 2005). En segundo lugar, también contribuyeron las estrategias de inserción de las empresas multinacionales en el país. Como refieren Finkman y Montenegro (1995), las firmas extranjeras solían establecer filiales “aisladas” en el país, que operaban replicando a menor escala la organización de la casa matriz. Estas filiales se dedicaban en la mayoría de los casos a satisfacer el mercado doméstico. El vínculo que establecían con la casa central estaba dado mayormente por la relación de propiedad, aunque podían encontrarse otras formas de articulación que incluían la transferencia de tecnologías y la provisión de capital de largo plazo, pero no mucho más. Esta forma de inserción –propiciada, claro está, por las limitaciones asociadas a las comunicaciones y la tecnología- determinaba que las subsidiarias locales se integraran en gran medida a los mercados domésticos en que residían, favoreciendo la articulación con otros actores de lugar (clientes, proveedores, otras empresas, etc.).

Las estrategias que comenzaron a implementar muchas empresas multinacionales a partir de los años 1990 dificultaron en gran medida las posibilidades de repetir las experiencias “desarrollistas” de las décadas de 1950 y 1960.¹³ Los cambios operados en la

¹³ No es nuestra intención hacer una reivindicación del Estado “desarrollista” del período de entreguerras. Simplemente pretendemos mostrar que durante aquel período pudo entablarse, aunque fuere por

organización global de los negocios de muchas multinacionales hicieron que las filiales locales se vieran cada vez menos integradas al mercado doméstico. Esto fue particularmente notorio en sectores de alto contenido tecnológico, como la industria automotriz, o la electrónica. Las subsidiarias se encontraron, ahora, mucho más integradas a las operaciones de su casa matriz. En algunos casos, estas transferían sólo algunas actividades de la cadena de valor a las subsidiarias, y centralizaban el resto del proceso productivo. En otros, las filiales representaron un eslabón más en la cadena global de producción de la compañía, que incluía un gran número de subsidiarias dedicadas a actividades diferentes en distintas partes del planeta. Esta última estrategia implica la conformación de lazos multidireccionales y flujos de información entre matrices y filiales de la misma empresa (*intrafirma*), o con otras (*interfirma*), dando lugar a una red donde las corrientes de información y recursos, así como los controles, son tanto jerárquicos como horizontales. En el sistema de la corporación, las decisiones se encuentran centralizadas, pero no necesariamente en la casa matriz (Finkman & Montenegro, 1995; Kosacoff & Porta, 1997).

Estas transformaciones en las estrategias globales de las multinacionales fueron particularmente notorias en las terminales automotrices de la Argentina, y la repercusión que las mismas trajeron a la estructura económica del país fue analizada por diversos autores, entre ellos Pinazo, Delfini y Drolas (2017), Cantarella y Katz (2008), Santarcángelo y Perrone (2012). Según estos trabajos, las estrategias de complementación productiva (*integración compleja*) que adoptaron las terminales automotrices a partir de los años noventa tuvieron un efecto doble: por un lado, mejoraron la productividad de la industria a nivel local y la calidad final de los productos, que pasaron a desarrollarse siguiendo los parámetros de los países más desarrollados; por otro, hicieron que se rompiera el vínculo con la industria autopartista doméstica, a partir de la integración con unas pocas autopartistas –en general multinacionales– con estándares globales de producción. Como argumentan los autores, a pesar de estos elevados niveles de productividad, se produjo un fuerte desarraigo de la industria automotriz de la estructura económica local. Como pudimos apreciar en trabajos previos (Dulitzky, 2019), ello marcó un límite fundamental a ciertas políticas públicas desplegadas por el kirchnerismo con el objetivo de promover una sustitución de importaciones dentro del sector automotriz. La posibilidad de que las empresas multinacionales del sector se complementaran con otras empresas locales generando encadenamientos productivos virtuosos quedaba trunca por las características distintivas de sus estrategias globales. A diferencia de lo que ocurrió durante la etapa “desarrollista”, cuando las empresas multinacionales trasladaron su producción al país para explotar las ventajas de localización asociadas al mercado interno, el sector automotriz ya no podía pensarse como el eje de un proyecto político desarrollista de amplio espectro (Pinazo et al., 2017, p. 170).

Esta situación sirve para alertar sobre la importancia de analizar la participación política de las empresas en relación a tres factores centrales: por un lado, las características estructurales de la actividad (cantidad, origen y tamaño de las empresas, balanza comercial, vinculación con el mercado interno, etc.); por otro, la significación del sector en los planes del gobierno (un sector puede ser más o menos estratégico según los objetivos del gobierno);

momento, una articulación entre capital local y extranjero bajo la guía del Estado. Para un desarrollo de los problemas más acuciantes de la estrategia “desarrollista” de aquel período, ver Chibber (2005).

y por último, el impacto de las decisiones políticas sobre los negocios de las empresas. Como vimos en otros trabajos (Dulitzky, 2019, 2020), las estrategias globales seguidas por las empresas automotrices durante los últimos años hicieron que medidas como el control de las importaciones significaran un impacto serio al núcleo de su negocio local. De allí que hayan tenido mayores incentivos para oponerse a ellas de los que tenían en épocas pasadas, cuando su integración a las cadenas globales de valor era sustancialmente menor.

2.2. Un nuevo marco multilateral de protección para las empresas extranjeras: la Organización Mundial del Comercio

En 1995, en el marco de los que se denominó la “Ronda de Uruguay”, se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC), con la Argentina como uno de los miembros fundadores junto a otros 127 países.¹⁴ Su antecesor directo fue el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), un tratado multilateral firmado en 1947 por unos 23 países –en su mayoría desarrollados–, que implicaba reuniones periódicas de negociación sobre temas arancelarios. En la práctica, funcionaba como un “código de buena conducta” entre los países miembros, algo así como un foro de negociación sobre cuestiones vinculadas al comercio exterior.¹⁵ La creación de la OMC supone un cambio cualitativo superlativo respecto al GATT. Por empezar, este último era un acuerdo provisional apoyado en una organización no oficial y su objetivo era la reducción de las tarifas aduaneras en relación al comercio de manufacturas. La OMC tiene personalidad jurídica propia, detenta el monopolio de las negociaciones multilaterales en torno al comercio y su competencia se extiende al comercio de mercancías, al de servicios y a la propiedad intelectual.¹⁶ Los principios que rigen a la OMC son cinco:¹⁷

1) Comercio sin discriminaciones, que implica dos acuerdos básicos: “Nación más favorecida: igual trato para todas las demás”, esto significa que si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos) se tiene que hacer lo mismo con todos los países Miembro de la OMC; y “Trato Nacional: igual trato para nacionales y extranjeros”, es decir que las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado.

2) Comercio gradualmente más libre. Esto es la reducción progresiva de los obstáculos al comercio, que incluyen los derechos de aduana –o aranceles– y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas.

3) Previsibilidad. El sistema multilateral que impulsa la OMC pretende dotar de estabilidad y previsibilidad al comercio entre países. Entre los mecanismos que implementa para ello, se encuentra el desaliento a la utilización de medidas empleadas para fijar límites a

¹⁴ En la actualidad, la OMC cuenta con 164 miembros.

¹⁵ Para mayor información sobre el GATT, ver:

https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm

¹⁶ Para una mayor profundización sobre la OMC y su rol a lo largo del período, ver Zelicovich (2023).

¹⁷ Toda la información que aquí se detalle se encuentra disponible en la página oficial de la OMC: www.wto.org

las cantidades que se pueden importar (por ejemplo, mediante el aumento del papeleo administrativo). Otro mecanismo es alentar que las normas comerciales de los países sean tan claras y públicas –transparentes– como sea posible.

4) Competencia leal, que incluye fundamentalmente un conjunto de normas y prohibiciones relativas al *dumping* y a la provisión de subsidios.

5) Promoción del desarrollo y la reforma económica. A diferencia del GATT, que estaba orientado –al menos en la práctica– a los países desarrollados, la OMC tiene la firme intención de incorporar a los países en desarrollo. Este principio contempla que las necesidades y los tiempos de estos últimos son distintos y requieren, por ello, de mayor flexibilidad a la hora de incorporar las normativas establecidas en los distintos Acuerdos que componen la OMC.

La base jurídica de la OMC está compuesta por más de 60 acuerdos, comprendidos en una estructura simple que consta de seis partes principales: un Acuerdo General (el acuerdo por el que se establece la OMC); acuerdos con respecto a cada una de las tres esferas del comercio abarcadas por la entidad (bienes, servicios y propiedad intelectual); solución de diferencias; y exámenes periódicos de las políticas comerciales de los gobiernos. Para revestir la calidad de miembros, los países deben aceptar el conjunto de los acuerdos, con excepción de dos: aeronaves civiles y mercados públicos.

En definitiva, la aceptación del marco normativo de la OMC representa severos límites a las políticas económicas que suelen aplicar los países interesados en promover la industrialización y generar ventajas comparativas dinámicas (Arceo, 2011). A modo de ejemplo, las normas del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (conocido como TRIMS, de acuerdo a sus siglas en inglés)¹⁸, prohíben el establecimiento de exigencias de desempeño (imposición de la obligación de exportar determinado porcentaje de la producción, de incorporar un determinado porcentaje de componentes de productos nacionales, de mantener una cierta relación entre exportaciones e importaciones, etc.) Asimismo, impiden el otorgamiento de subsidios a la exportación, salvo bajo las formas que normalmente adoptan en los países desarrollados (subsidios a las investigación y desarrollo, a las producciones en áreas atrasadas del país) (Arceo, 2011, p. 112)

En síntesis, podemos afirmar que la OMC reviste una estructura normativa que privilegia la liberalización de los intercambios por sobre las políticas internas.¹⁹ En otras palabras, el objetivo de la organización es poner a los estados al servicio de la creación de un ámbito global armónico y homogéneo que facilite el despliegue sin trabas del capital extranjero (Akyuz, 2003; Arceo, 2011; Chorev & Babb, 2009).

¹⁸ Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/invest_s/trims_s.htm («Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC)», 2017) («Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC)», 2017) («Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC)», 2017) («Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC)», 2017) («Acuerdo Sobre Las Medidas En Materia de Inversiones Relacionadas Con El Comercio (MIC),» 2017)

¹⁹ Respecto a este punto, existen muy diversas posiciones respecto al rol que cumple la OMC en el marco de la promoción de los intercambios globales. Por ejemplo, autores como Bertoni (2008) resaltan la importancia que tiene dicho organismo en el fortalecimiento del regionalismo y en la formación de coaliciones.

A raíz de las trabas a la importación de bienes que comienza a implementar a partir de 2011 el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner (Dulitzky, 2019), una serie de países entre los que se destacaban Estados Unidos y los países de la Unión Europea, radicaron una denuncia ante la OMC por las “profundas preocupaciones” que despertaron en un amplio conjunto de empresas multinacionales las medidas restrictivas adoptadas por la Argentina. Si bien el gobierno intentó dilatar lo más posible la sentencia de la OMC respecto a su política comercial, la presión ejercida ante la OMC hizo que a mediados de 2015 el gobierno tuviera que dar marcha atrás con muchas de esas restricciones.

2.3. El CIADI y la defensa de las inversiones extranjeras

Las dificultades para alcanzar un consenso mínimo a nivel multilateral en materia de protección a las inversiones extranjeras fue guiando a los diferentes países del mundo a entablar negociaciones bilaterales con definiciones y pautas genéricas (Arceo & De Lucchi, 2012; Bohoslavsky, 2010; Ghiotto, 2015, 2020; Mortimore & Stanley, 2006). La base jurídica de los modernos tratados bilaterales de inversión (TBIs) fue establecida en 1965 con la aprobación de la convención del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). Los puntos salientes de dicha convención fueron cinco (Bohoslavsky, 2010, p. 14): 1) los inversores extranjeros pueden demandar directamente al Estado que los aloja; 2) la inmunidad soberana es limitada sustancialmente; 3) el derecho internacional puede ser aplicado a la relación que se entabla entre un inversor extranjero y el Estado en el que se establece; 4) deben agotarse los remedios locales como paso previo al reclamo arbitral; 5) la ejecución de los laudos es exigible en cualquiera de los países miembros del CIADI.

En teoría, este sistema de resolución de conflictos cuenta con dos grandes ventajas (Bohoslavsky, 2010; Shihata, 1992): en primer lugar, es un sistema pretendidamente “despolitizado” donde el Estado del inversor ya no se relaciona con el Estado receptor puesto que existe un complejo sistema arbitral –el CIADI– que los intermedia; en segundo término, el sistema implica la prórroga de jurisdicción a favor de árbitros internacionales que son –de nuevo, pretendidamente– ajenos a las tensiones políticas propias de cualquier sistema judicial doméstico.

El argumento que subyace a este mecanismo de resolución de controversias es la presunción de que los jueces del Estado que recibe la inversión asumen cierta tendencia a beneficiar a su país en caso de disputa con ese inversor, con lo que se busca asegurarles a esos inversores un mínimo de garantías de que no serán tratados de manera arbitraria. Por otro lado, suelen presentarse dudas acerca de la imparcialidad y capacidad de los sistemas judiciales de países en vías de desarrollo (Bohoslavsky, 2010, p. 14).

En la práctica, los tratados bilaterales resultan claramente asimétricos cuando son suscriptos entre un país central y un país periférico, ya que los inversores protegidos son fundamentalmente los del primer país; los países periféricos raramente invierten en los países centrales (Arceo & De Lucchi, 2012). Según sentencia Van Harten (2010, p. 20), este sistema constituye uno de los mecanismos internacionales más importantes de redistribución del poder en la historia moderna: desde los estados hacia las empresas multinacionales; y desde la justicia local a una industria privada de arbitraje con base en Washington, Londres, París, La Haya y Estocolmo.

La firma de TBIs alcanza su apogeo en los años noventa como uno de los instrumentos de institucionalización más importantes del Consenso de Washington.²⁰ Su proliferación es atribuible, en parte, a las presiones de los organismos financieros internacionales y de los países centrales, pero también a la idea de que la inversión extranjera es el factor decisivo para el crecimiento y la creencia de que los tratados bilaterales resultan esenciales para el incremento de esa inversión (Arceo & De Lucchi, 2012, p. 51).²¹

Acuciada por la necesidad de atraer inversiones extranjeras, y en un claro intento por mostrar su compromiso con las normas internacionales, la Argentina firmó entre 1990 y 2000 unos 58 TBIs (55 de ellos siguen vigentes en la actualidad).²² En todos los casos, los tratados obligaron a los Estados a otorgar a los inversores extranjeros un “trato justo y equitativo”, incluyeron la cláusula de “nación más favorecida”²³ y, por último, habilitaron a los inversores a entablar en forma directa reclamos contra el Estado ante tribunales arbitrales designados para cada caso, generalmente en el marco del CIADI. Precisamente, la Argentina firma el convenio para convertirse en Estado Miembro del CIADI en mayo de 1991 (el convenio entra definitivamente en vigor en el año 1994).²⁴

La proliferación de TBIs durante los años 1990 se explica, en parte, porque una gran proporción de las inversiones extranjeras que arribaron a la Argentina durante esos años estuvo dirigida a los servicios de utilidad pública²⁵. En estos sectores, la injerencia del Estado en la regulación de tarifas, inversiones y calidad de los servicios resulta comparativamente mayor que en otros; por ello, el riesgo de manejos discrecionales u oportunismos del gobierno se presenta como un problema potencialmente más serio para los inversores. En este marco, la firma de TBIs fue una estrategia del gobierno para disminuir su propia capacidad de modificar los contratos y resguardar, así, los intereses de las empresas extranjeras (Mortimore & Stanley, 2006, p. 24).²⁶

²⁰ En 1989 había 385 TBIs; 1995 su número se había elevado a 1173 y en el 2000 alcanzaban los 1941 (Arceo & De Lucchi, 2012)

²¹ Diferentes trabajos empíricos demostraron que la firma de TBIs no se corresponde necesariamente con un incremento de las inversiones extranjeras. Por ejemplo, en un estudio econométrico, UNCTAD (2007) muestra la inexistencia de una relación causal entre las corrientes de inversión extranjera directa y la firma de TBIs. En una línea similar, Hallward-Driemeier (2003) plantea que no es posible concluir que una mayor protección, como la que otorgan los TBIs, pueda convertirse en un elemento decisivo para atraer inversiones extranjeras.

²² Información disponible en http://www.sice.oas.org/ctyindex/ARG/ARGBITs_s.asp

²³ La cláusula de “nación más favorecida” habilita al inversor a ampararse en las disposiciones de otro tratado bilateral de inversiones suscripto por el país si las normas de este último les fueran más favorables (Arceo & De Lucchi, 2012, p. 51)

²⁴ Información disponible en <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/about/Database-of-Member-States.aspx>

²⁵ En el año 1989 el gobierno de Carlos Menem sanciona la Ley de Reforma del Estado, a partir de la cual se declaran sujetas a privatización o concesión un amplio grupo de empresas y actividades del sector público. Así, en un lapso comprendido entre 1990 y 1994, se transfirieron al sector privado una porción mayoritaria de la empresa petrolífera estatal, la compañía estatal encargada de la prestación de los servicios de transporte y distribución de gas natural, las principales firmas estatales de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), Aerolíneas Argentinas, entre otras (Abeles, 1999; Azpiazu & Vispo, 1994). Es precisamente este proceso de privatizaciones y concesiones al sector privado el que impulsa la mayoría de los flujos de inversión extranjera (IED) durante esta etapa. En efecto, entre 1990 y 1993, el 51% del flujo de IED corresponde a operaciones de privatización de activos públicos (Kulfas et al., 2002, p. 17)

²⁶ Si bien muchos países de la región vivieron procesos de similares características, en ningún caso se verificó la cantidad y velocidad de acuerdos firmados por el Estado argentino durante los años noventa.

La caída de la Convertibilidad y la aprobación de la Emergencia Económica (Ley 25561) en enero de 2002 pusieron en marcha un nuevo y complejo frente de conflicto con los inversores extranjeros, en particular con las empresas prestadoras de servicios públicos. El principal eje del reclamo fueron las tarifas: las mismas se encontraban expresadas en dólares en la mayoría de los contratos y a partir de la Ley de Emergencia Económica el gobierno dispuso la pesificación y posterior congelamiento de las mismas.

Tras proponer un aumento escalonado de tarifas rechazado por las empresas, el gobierno de Duhalde optó por postergar las negociaciones para mantener el congelamiento tarifario (Bonvecchi, 2011, p. 147). Ante este panorama, y amparadas en los TBIs firmados durante la década pasada, varias empresas, en particular las prestadoras de servicios públicos, decidieron presentar sus demandas ante el CIADI.²⁷

En el caso de las grandes empresas extranjeras, como permite ver el cuadro 1.2, las más activas fueron las del sector energético –electricidad y gas– (entre las más importantes se destacan Repsol, Total, Pan American Energy, British Petroleum, EDF International SA), que presentaron 19 de las 47 demandas que registró el CIADI con posterioridad al año 2002²⁸. Estas empresas reclamaron no solo por los efectos que la Ley de Emergencia Económica tuvo sobre las tarifas, sino también por el nuevo esquema de precios del sector: en el caso del gas, el precio de los insumos; en el caso de la electricidad, el costo de la generación (Mortimore & Stanley, 2006, p. 26). Las otras demandas provinieron de las empresas pertenecientes al sector de las telecomunicaciones (Telefónica de España y France Telecom), y de las empresas que sufrieron la ruptura de algún contrato que mantenían con la administración pública (Siemens).

Cuadro 1.2. Demandas antes el CIADI presentadas por las principales empresas multinacionales del país entre 2003 y 2015.

Empresas multinacionales demandantes	Fecha	Motivo	Resolución
Repsol SA (España)	18/12/2012	Reestatización de YPF	Concluida por acuerdo entre las partes (mayo 2014)
France Telecom S.A. (Francia)	26/08/2004	Modificación del contrato de concesión	Concluida por acuerdo entre las partes (marzo 2006)
Total S.A. (Francia)	22/04/2004	Cambios en las condiciones del contrato tras la crisis de 2001	Concluida. El Estado debe compensar con 312 millones de dólares a la empresa (julio 2017)

Mientras que en el Mercosur el promedio de tratados firmados por país es de 31, en la Comunidad Andina es de 20. (Crivelli, 2014, p. 212)

²⁷ Según datos del propio organismo, para el año 2020, Argentina se había convertido cómodamente en el país más demandado del mundo con 56 demandas (entre concluidas y pendientes), por encima de Venezuela (49), España (39), Egipto (34), Perú (29) y México (27) (<https://icsid.worldbank.org>).

²⁸ Información oficial del CIADI, Banco Mundial: <https://icsid.worldbank.org>

Exxon Mobil SA (EEUU)	04/08 /2004	Cambios en las condiciones del contrato tras la crisis de 2001	Pendiente de resolución
EDF International S.A. (Francia)	12/08 /2003	Modificación del contrato de concesión	Concluida. El Estado debe resarcir a la empresa con 136 millones de dólares (junio 2012)
Telefónica S.A (España)	21/07 /2003	Modificación del contrato de concesión	Concluida por acuerdo entre las partes (octubre 2008)
Pan American Energy LLC y BP Argentina (Inglaterra)	06/06 /2003	Cambios en las condiciones del contrato tras la crisis de 2001	Concluida por acuerdo entre las partes (marzo 2008)
Siemens A.G. (Alemania)	17/07 /2002	Cambios en las condiciones del contrato tras la crisis de 2001	Concluida por acuerdo entre las partes (agosto 2009)

Fuente: elaboración propia en base al CIADI e información de prensa.

Como apuntan Mortimore y Stanley (2006, p. 26), la respuesta argentina al vendaval de demandas presentadas ante el CIADI puede describirse como una suerte de “cuestionamiento global”. Primero, al tribunal internacional, por su dudosa transparencia, al proceso de selección de árbitros y a la posibilidad otorgada a los inversores de elegir tribunal. En segundo término, se cuestionó el no reconocimiento de la jurisdicción local, al menos en una primera instancia. Por último, el gobierno procedió a negar el carácter expropiatorio de las medidas tomadas una vez establecida la Ley de Emergencia Económica.

Conclusiones

¿Qué vinculaciones pueden establecerse entre la dinámica política interna y el rol desempeñado por el capital extranjero durante el kirchnerismo? ¿Cómo incidieron sus formas globales de organización en la determinación de sus estrategias políticas? ¿Qué diferencias podrían establecerse respecto a otros períodos?

Este trabajo no pretende responder de forma acabada todos estos interrogantes, pero sí apunta a elaborar algunas claves que contribuyan al conocimiento de los factores que condicionan la participación de las empresas multinacionales en política local de forma general, y en Argentina durante los años kirchneristas de forma particular. A lo largo de estas páginas postulamos algunos aportes centrales en esta dirección.

En primer lugar, los argumentos desplegados a lo largo del trabajo permiten plantear la posibilidad de que el leve retroceso del capital extranjero durante el período kirchnerista —particularmente entre las empresas más grandes del país— haya estado relacionado, en alguna medida, con decisiones políticas específicas del gobierno, aunque este vínculo requiere

un análisis más detallado para ser confirmado.²⁹ Por otro lado, que los cambios que imprimieron muchas empresas multinacionales durante las últimas décadas a la organización global de sus negocios —en especial las del sector automotriz— trajeron consecuencias directas a la forma en que las mismas se insertaron dentro de las tramas productivas locales. Ello significó serios condicionantes para la implementación de políticas públicas que tuvieran como objetivo principal promover el crecimiento de una fracción de empresas locales sobre la base de una estrategia de sustitución de importaciones. Por último, repasamos las principales características de la OMC y el CIADI, y expusimos el papel que desempeñaron como condicionantes de algunas medidas económicas concretas durante el kirchnerismo.

En una de las más importantes contribuciones académicas al estudio de la política exterior y las relaciones internacionales, Robert Putnam (1988) afirmó que no tiene mayor sentido preguntarse si la política interna determina las relaciones internacionales o, por el contrario, son las relaciones internacionales las que condicionan a la política local; la respuesta es siempre la misma: depende el momento. Mucho más interesante es interrogarse cuándo y de qué manera una condiciona —o predomina— sobre la otra. Respecto a la era kirchnerista, suele afirmarse que, con excepción de los primeros dos años de gestión, los compromisos internacionales estuvieron en general subsumidos a las necesidades de desarrollo interno (Llenderozas, 2011; Mortimore & Stanley, 2006; Stanley, 2006).

En efecto, como afirma Llenderozas (2011, p. 252), desde mayo de 2003 hasta octubre de 2005 la política exterior del gobierno de Néstor Kirchner puede caracterizarse como de “búsqueda de reinserción financiera o de retorno al sistema internacional”. Los esfuerzos durante estos primeros tiempos de gestión estuvieron abocados a la renegociación de la deuda externa y a neutralizar los efectos colaterales de la devaluación de la moneda en los contratos de las empresas privatizadas en manos de capitales extranjeros.

Concluida la renegociación de la deuda, y luego del impulso que le dio al oficialismo la victoria electoral en las elecciones legislativas de octubre de 2005, la atención al frente externo quedó definitivamente opacada por las necesidades internas (Bonvecchi, 2011; Leiras, 2016). Como vimos en otros trabajos (Dulitzky, 2019, 2020), esto significó confrontar con las empresas multinacionales toda vez que la realización de sus demandas supusiera condicionar las decisiones del gobierno sobre política local.³⁰

Si bien es cierto que durante el kirchnerismo la presencia de organismos internacionales como la OMC y el CIADI ejerció cierta presión sobre las decisiones políticas, también lo es el hecho de que para las empresas multinacionales recurrir a esas instancias no era gratuito. En efecto, muchas empresas prefirieron retirar sus demandas antes que condicionar de forma definitiva su relación con el kirchnerismo, como en el caso de las telefónicas, Siemens y Pan American Energy. Si bien resignaban una potencial y considerable suma de dinero ante un posible fallo favorable, obtenían a cambio algún incentivo (como un incremento de tarifas) y la tranquilidad de conservar una relación cuanto menos cordial con el gobierno de turno (Dulitzky, 2019). Esto no es un dato menor. Las empresas

²⁹ Para una profundización sobre la relación política de los gobiernos del período con las principales empresas multinacionales, ver Dulitzky (2019 y 2020).

³⁰ Como ejemplo de ello, se encontraron los límites impuestos por los gobiernos kirchneristas a la remisión de utilidades. Para un análisis en profundidad sobre este punto, ver Wainer (2018).

multinacionales están enraizadas en mayor o menor medida dentro de un conjunto de relaciones e instituciones locales, y enfrentarse a un gobierno implica poner en juego una buena parte de los pilares que las sostienen (negocios conjuntos con el Estado o con empresas estatales; políticas sectoriales; vinculación con la comunidad; relación con asociaciones empresariales o con otras empresas que podrían verse afectadas por ese enfrentamiento, etc.). Esta cuestión nos lleva a interrogarnos por qué algunas empresas decidieron avanzar con las demandas, mientras otras optaron por avanzar con ellas. ¿Cuáles son los factores que incentivan o desincentivan la acción política en las empresas multinacionales? Como se desprende de los trabajos sobre movimientos sociales y acción colectiva (Tarrow, 1997; Tilly, 1978), intereses conflictivos y razones para reclamar hay siempre, lo que cambia son los recursos con que cuentan los actores para hacerlo, y las condiciones del contexto que incentivan o desincentivan las acciones.

Referencias Bibliográficas

- Abeles, M. (1999). El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa. ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica? *Época. Revista argentina de economía política*, 1(1).
- Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC). (2017). *Organización Mundial del Comercio*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/invest_s/trims_s.htm
- Akyuz, Y. (2003). *Developing Countries and World Trade. Performance and Prospects*. The University of Chicago Press.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Cara o Ceca/Centro Cultural de la Cooperación.
- Arceo, E., & De Lucchi, J. M. (2012). *Estrategias de desarrollo y regímenes legales para la inversión extranjera*. CEFID-AR; Documento de Trabajo N°43.
- Azpiaz, D., Basualdo, E., & Khavisse, M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años chenta*. Legasa.
- Azpiaz, D., & Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: Industria y economía, 1976-2007*. Siglo XXI.
- Azpiaz, D., & Vispo, A. (1994). Algunas enseñanzas de las privatizaciones en Argentina. *Revista de la Cepal*, 54.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de Historia Económica Argentina*. Siglo XXI.
- BCRA. (2015). *Las inversiones directas en empresas residentes*. Banco Central de la República Argentina.
- Belini, C., & Korol, J. C. (2012). *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*. Siglo XXI.
- Belini, C., & Rougier, M. (2011). *El Estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis*. Manantial.
- Bertoni, R. (2008). *Regionalismo y Multilateralismo ¿Qué tienen para ganar los Países en Desarrollo?* Centro de Estudios para la Producción.
- Bezchinsky, G., Dinenzon, M., Giussani, L., Caino, O., López, B., & Amiel, S. (2007). *Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad*. Cepal.
- Bohoslavsky, J. P. (2010). *Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento)*. CEPAL.

Bonvecchi, A. (2011). Del gobierno de la emergencia al capitalismo selectivo: Las relaciones Estado-empresarios durante el kirchnerismo. En A. Malamud & M. De Luca (Eds.), *La política en tiempos de los Kirchner*. EUDEBA.

Braun, O. (1970). *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*. Editorial Tiempo Contemporáneo.

Cantarella, J., Katz, L., & de Guzmán, G. (2008). *La Industria automotriz argentina: Limitantes a la integración local de autocomponentes*. Universidad Nacional de General Sarmiento.

Castellani, A., & Gaggero, A. (2017). La relación entre el Estado y la élite económica. En A. Pucciarelli & A. Castellani (Eds.), *Los años del kirchnerismo. La disputa hegemónica tras la crisis neoliberal*. Siglo XXI.

Cepal. (1989). *Directorio sobre inversión extranjera y empresas transnacionales: Caso de Argentina*. Cepal.

Chibber, V. (2005). ¿Reviviendo el Estado desarrollista? El mito de la 'burguesía nacional'. *Socialist Register*.

Chorev, N., & Babb, S. (2009). The Crisis of Neoliberalism and the Future of International Institutions: A Comparison of the IMF and the WTO. *Theory and Society*, 38(5), 459-484.

Chudnovsky, D., & López, A. (2001). *La transnacionalización de la economía argentina*. Eudeba-Cenit.

Crivelli, A. (2014). El capital extranjero en la Argentina. *Ciclos*, XXII(42/43), 197-217.

Dulitzky, A. (2014). *Extranjerización económica, ¿internacionalización de las élites? Empresas transnacionales, elite empresaria y pautas de internacionalización en la Argentina del último cuarto del siglo XX* [Tesis de Maestría en Sociología Económica]. IDAES-UNSAM.

Dulitzky, A. (2019). Del consenso a la discordia: Estado y empresas multinacionales en la era kirchnerista (Argentina, 2003-2015). *Temas y Debates*, 23(38), 93-118.

Dulitzky, A. (2020). Entre el pasillo y la tribuna. La acción política de las empresas multinacionales en Argentina (2003-2015). *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 45(3), 1-20.

Etchemendy, S., & Garay, C. (2011). Argentina: Left Populism in Comparative Perspective, 2003-2009. En S. Levitsky & K. Roberts (Eds.), *The Resurgence of the Latin American Left*. The Johns Hopkins University Press.

Ferrer, A. (1971). El capital extranjero en la economía argentina. *El Trimestre Económico*, 38(150), 301-322.

Finkman, J., & Montenegro, M. (1995). *Vientos de cambio: Los nuevos temas centrales sobre las empresas transnacionales*. Cepal.

Flores-Macías, G. (2010). Statist vs. Pro-Market: Explaining Leftist Governments' Economic Policies in Latin America. *Comparative Politics*, 42(4), 413-433.

Gaggero, A., & Schorr, M. (2016). La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas. *Realidad Económica*, 297, 61-93.

Gaggero, A., Schorr, M., & Wainer, A. (2014). *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*. Futuro Anterior Ediciones.

Gereffi, G., & Fernández-Stark, K. (2011). *Global value chain analysis: A primer*. Duke University Press.

Gereffi, G., & Lee, J. (2012). Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains. *Journal of Supply Chain Management*, 48(3), 24-32.

Ghiotto, L. (2015). La «libertad de invertir» a la luz del caso argentino: Un análisis de los Tratados Bilaterales de Inversión. *Tla-melaua*, 9(38), 24-44.

Ghiotto, L. (2020). Las promesas incumplidas de los Tratados de Libre Comercio y de Inversión en América Latina: Un balance a 25 años. En L. Ghiotto & P. Laterra (Eds.), *25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina: Análisis y perspectivas críticas*.

- Grugel, J., & Riggirozzi, M. P. (Eds.). (2009). *Governance after Neoliberalism in Latin America*. Palgrave MacMillan.
- Hallward-Driemeier, M. (2003). *Do Bilateral Investment Treaties Attract Foreign Direct Investment? Only a Bit? And They Could Bite*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3121>
- Hora, R. (2000). Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: Los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914). *Desarrollo Económico*, 40(159), 465-492.
- Hora, R. (2001). *The Landowners of the Argentine Pampas. A Social and Political History, 1860-1945*. Oxford University Press.
- INDEC. (2003). *La inversión extranjera directa en la Argentina, 1992-2002*. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Ministerio de Economía.
- Kosacoff, B. (Ed.). (2007). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas: La economía argentina, 2002-2007*. Cepal.
- Kosacoff, B., & Porta, F. (1997). *La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina. Tendencias y estrategias recientes*. CEPAL.
- Kulfas, M., Porta, F., & Ramos, A. (2002). *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina*. Cepal.
- Lanciotti, N., & Lluch, A. (2014). Las empresas extranjeras en la fase de industrialización dirigida por el Estado: Estructuras organizativas y estrategias de entrada, Argentina 1944 y 1972. *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 41(75), 79-108.
- Leiras, M. (2016). Economía y política en los gobiernos de izquierda de América Latina. En M. Leiras, A. Malamud, & P. Stefanoni (Eds.), *¿Por qué retrocede la izquierda?* Capital Intelectual.
- Levitsky, S., & Roberts, K. (Eds.). (2011). *The Resurgence of the Latin American Left*. The Johns Hopkins University Press.
- Llenderrozas, E. (2011). La política exterior de los gobiernos kirchneristas. En A. Malamud & M. De Luca (Eds.), *La política en tiempos de los Kirchner*. EUDEBA.
- López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: El caso argentino*. CEPAL.
- Milberg, W., & Winkler, D. (2013). *Outsourcing economics. Global value chains in capitalist development*. Cambridge University Press.
- Mortimore, M., & Stanley, L. (2006). Obsolescencia de la protección a los inversores extranjeros después de la crisis argentina. *Revista de la Cepal*, 88, 17-34.
- Novick, M., Rotondo, S., & Yoguel, G. (2009). *El rol de las políticas públicas en la relación entre tramas locales y cadenas globales: El caso de la industria automotriz en Argentina*. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. MTEySS.
- OCDE. (2011). *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264094475-es>
- O'Donnell, G. (1977). Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico*, 16(64), 523-554.
- O'Donnell, G. (1978). Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal. *Estudios Sociales*, 12, 1-43.
- Pinazo, G., Delfini, M., & Drolas, A. (2017). Ruptura macroeconómica y continuidad estructural en la Argentina post convertibilidad. Un aporte al debate sobre la naturaleza del neoliberalismo. *Trabajo y Sociedad*, 28, 159-179.
- Portantiero, J. C. (1977). Economía y política en la crisis Argentina: 1958-1973. *Revista Mexicana de Sociología*, 39(2), 531-565.

- Porter, M. (1986). Competition in Global Industries. A Conceptual Framework. En M. Porter (Ed.), *Competition in Global Industries*. Harvard Business School Press.
- Putnam, R. D. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, 42(3), 427-460.
- Rapoport, M. (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Emecé.
- Rougier, M. (2012). *La economía peronista. Una perspectiva histórica*. Sudamericana.
- Santarcángelo, J., & Perrone, G. (2012). Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la post-Convertibilidad. *H-industria*, 6(10), 1-34.
- Schorr, M., & Wainer, A. (2014). Concentración y extranjerización del capital en la Argentina reciente. ¿Mayor autonomía nacional o incremento de la dependencia? *Latin American Research Review*, 49(3), 103-125.
- Schteingart, D. (2016). Estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo: Hacia una tipología de senderos nacionales. *Desarrollo Económico*, 56.
- Schteingart, D., Santarcángelo, J., & Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: Transformaciones y posibilidades de desarrollo para la periferia desde los 90 a la actualidad. *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 44(81), 89-130.
- Shihata, I. (1992). *Hacia una mayor despolitización de las diferencias relativas a inversiones: El papel del CIADA y del OMGI*. World Bank.
- Stanley, L. (2006). *Tough decisions: Argentina's strategy versus foreign investment claims* (23; Nuevos Documentos CEDES). CEDES.
- Tarrow, S. (1997). *El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política*. Alianza Editorial.
- Tilly, C. (1978). *From Mobilization to Revolution*. McGraw-Hill Publishing Company.
- UNCTAD. (2007). *Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD. (2016). *Informe sobre las inversiones en el mundo, año 2016*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD. (2017). *Informe sobre las inversiones en el mundo, año 2017*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- Van Harten, G. (2010). Five Justifications for Investment Treaties: A Critical Discussion. *Trade, Law and Development*, 2(1), 19-58.
- Wainer, A. (2018). Economía y política en la Argentina kirchnerista (2003-2015). *Revista Mexicana de Sociología*, 80(2).
- Zelicovich, J. (2023). Más allá de la crisis: El multilateralismo en la Organización Mundial de Comercio en la segunda década del siglo XXI. *Latin American Journal of Trade Policy*, 15, 7-44.

Anexo

Cuadro A.1. Perfil de las empresas extranjeras de la muestra

Empresa extranjera	Actividad	Cantidad de años en el ranking de las 100 (2003-2015)	Accionista mayoritario (2003)	Accionista mayoritario (2015)
Acindar Grupo Arcelor	Fabricación de metales comunes	13	Belgo Mineira (Brasil) con el 66%	ArcelorMittal (India/Luxemburgo)
ADM Argentina	Venta de granos	11	ADM International Holdings (EEUU)	ADM International Holdings (EEUU)
Aerolíneas Argentinas	Transporte	11	Grupo Marsans (España)	Estado Argentino
ATANOR	Productos químicos	7	Dennis Albaugh International (EEUU)	Albaugh International (EEUU)
Banco Patagonia	Bancos y finanzas	7	Sres. Stuart Milne y González Moreno (Argentina)	Banco do Brasil (Brasil)
Banco Santander Río	Bancos y finanzas	9	Grupo Santander (España)	Grupo Santander (España)
Bayer	Productos químicos	3	Bayer AG (Alemania)	Bayer AG (Alemania)
BBVA Banco Francés	Bancos y finanzas	9	BBVA (España)	BBVA (España)
Bunge Argentina	Alimentos y bebidas	13	Bunge Ltd. (EEUU)	Bunge Ltd. (EEUU)
Caja Seguros Generales	Seguros	4	Gruppo Assicurazione Generali (Italia)	Gruppo Assicurazione Generali (Italia)
Cargill (Consolidado)	Alimentos y bebidas	13	Cargill Inc. (EEUU)	Cargill Inc. (EEUU)
Carrefour	Comercio minorista y mayorista	7	Grupo Carrefour (Francia)	Grupo Carrefour (Francia)
Cencosud	Comercio minorista y mayorista	10	Grupo Paullmann (Chile)	Grupo Paullmann (Chile)
Cervecería y Maltería Quilmes	Alimentos y bebidas	10	Holding Quilmes industrial (Brasil)	Anheuser-Busch InBev (Bélgica)
Chevron Argentina	Petróleo	7	Corporación Chevron (EEUU)	Corporación Chevron (EEUU)
Citibank	Bancos y finanzas	8	Citibank (EEUU)	Citibank (EEUU)
Claro (ex CTI)	Telecomunicaciones	11	Grupo Telmex (México)	América Móvil SABDCV (México)
Coca-Cola FEMSA	Alimentos y bebidas	5	Fomento Económico Mexicano SAB (México)	Fomento Económico Mexicano SAB (México)
Danone Argentina	Alimentos y bebidas	8	Compagnie Gervais Danone (Francia)	Compagnie Gervais Danone (Francia)
Dow Química	Productos químicos	4	Dow Chemical Company (EEUU)	Dow Chemical Company (EEUU)

Edenor	Energía eléctrica	10	Electricité de France (EDF) (Francia)	Pampa Energía (Argentina)
Edesur	Energía eléctrica	8	Distrilect Inversora (Chile)	Distrilect Inversora (Chile)
Endesa Costanera	Energía eléctrica	4	Empresa Nacional de Electricidad de Chile (Chile)	Empresa Nacional de Electricidad de Chile (Chile)
Esso	Petróleo	9	Exxon Mobil (EEUU)	Bridas (Argentina) y CNOOC (China), a través de la marca Axion.
Fiat Auto Argentina	Automotriz	12	Grupo Fiat (Italia)	Grupo Fiat (Italia)
Ford Argentina	Automotriz	13	Ford Motor Co. (EEUU)	Ford Motor Co. (EEUU)
General Motors	Automotriz	13	General Motors Co. (EEUU)	General Motors Co. (EEUU)
HSBC Bank Argentina	Bancos y finanzas	9	HSBC Latin America B.V. (Inglaterra)	HSBC Latin America B.V. (Inglaterra)
IBM	Informática y consultoría	7	IBM Corp. (EEUU)	IBM Corp. (EEUU)
ICBC (ex Standard Bank)	Bancos y finanzas	8	Standard Bank (Sudáfrica)	ICBC (China)
Iveco	Automotriz	4	Iveco SpA (Grupo Fiat) (Italia)	CNH Industrial (Italia)
LOMA NEGRA	Construcción	6	Lomax SA (Argentina)	Camargo Correa (Brasil)
Louis Dreyfus	Venta de granos	13	Louis Dreyfus SA (Francia)	Louis Dreyfus SA (Francia)
Massalin Particulares	Alimentos y bebidas	5	FTR Holding (Philip Morris) (EEUU)	FTR Holding (Philip Morris) (EEUU)
Mega	Petróleo	7	Repsol-YPF (38%) (España)	YPF (38%) (Argentina)
Mercedes Benz	Automotriz	9	Daimler Chrysler AG (Alemania)	Daimler Chrysler AG (Alemania)
MetroGas	Distribuidora de gas	2	British Gas International BV (Inglaterra)	YPF (Argentina)
Minera Alumbraera Limited	Minería	12	Glencore Xstrata (Suiza)	Glencore Xstrata (Suiza)
Minera Argentina Gold	Minería	8	Barrick Gold (Canadá)	Barrick Gold (Canadá)
Mondelez International (ex Kraft Foods)	Alimentos y bebidas	4	Kraft Food (EEUU)	Mondelez International (EEUU)
Monroe Americana	Distribución de productos químicos (farmacia)	3	Fondo de Inversión West Esphere (EEUU)	Fondo de Inversión West Esphere (EEUU)
Monsanto Argentina	Productos químicos	12	Monsanto Overseas (EEUU)	Monsanto Overseas (EEUU)
Nestlé Argentina	Alimentos y bebidas	10	Nestlé (Suiza)	Nestlé (Suiza)

Nextel Communications	Telecomunicaciones	5	NII Holdings Inc. (EEUU)	NII Holdings Inc. (EEUU)
Nidera	Alimentos y bebidas	13	Nidera (Holanda)	Cofco (China)
Noble Argentina	Venta de granos	8	Noble Grain (Hong Kong)	Cofco (China)
Occidental Arg. Explor. (OXY)	Petróleo	3	Occidental Petroleum Corporation (EEUU)	Occidental Petroleum Corporation (EEUU)
Oleaginosa Moreno (GLENCORE)	Alimentos y bebidas	10	Glencore (Suiza)	Glencore (Suiza)
PBB Polisor	Productos químicos	4	Dow Chemical Company (EEUU)	Dow Chemical Company (EEUU)
Petrobras (Grupo)	Petróleo	13	Grupo Petrobras (Brasil)	Grupo Petrobras (Brasil)
Procter & Gamble Argentina	Productos químicos	7	Procter & Gamble (EEUU)	Procter & Gamble (EEUU)
Profértil	Productos químicos	3	Repsol-YPF (España)	YPF (Argentina)
PSA Peugeot Citroën Argentina	Automotriz	13	PSA Peugeot Citroën (Francia)	PSA Peugeot Citroën (Francia)
Refinería del Norte	Petróleo	6	Repsol-YPF (España)	YPF (Argentina)
Renault Argentina	Automotriz	13	Grupo Renault (Francia)	Grupo Renault (Francia)
San Antonio International	Petróleo	6	Pride International (EEUU)	San Antonio International (EEUU)
Shell	Petróleo	13	Shell Petroleum NV (Holanda)	Shell Petroleum NV (Holanda)
Siemens (Grupo)	Informática y consultoría	7	Siemens Int. Holding B.V. (Alemania)	Siemens Int. Holding B.V. (Alemania)
Sistema Coca- Cola	Alimentos y bebidas	10	The Coca Cola Company (EEUU)	The Coca Cola Company (EEUU)
Skanska	Construcción	4	Skanska Kraft AB (Suecia)	Pérez Companc (Argentina)
Solvay Indupa	Productos químicos	9	Grupo Solvay (Bélgica)	Odebrecht (Brasil)
Superm. Mayor. Makro	Comercio minorista y mayorista	6	SV Holdings (Holanda)	SV Holdings (Holanda)
Telecom Argentina	Telecomunicaciones	10	Telecom France (Francia)	Sofora Telecomunic. (Italia/Argentina)
Telecom Personal	Telecomunicaciones	6	Grupo Telecom (Francia)	Grupo Telecom (Italia/Argentina)
Telefónica (Grupo)	Telecomunicaciones	7	Grupo Telefónica (España)	Grupo Telefónica (España)
Toepfer	Venta de granos	10	Alfred C. Toepfer International (Alemania)	Alfred C. Toepfer International (Alemania)

Total Austral	Petróleo	3	Grupo Total (Francia)	Grupo Total (Francia)
Toyota Argentina	Automotriz	13	Toyota Motors Corp. (Japón)	Toyota Motors Corp. (Japón)
Unilever de Argentina	Productos químicos	13	Holding Unilever (Inglaterra)	Holding Unilever (Inglaterra)
Vintage Oil Argentina	Petróleo	6	Vintage Petroleum Inc. (EEUU)	Vintage Petroleum Inc. (EEUU)
Volkswagen Argentina	Automotriz	13	Volkswagen AG (Alemania)	Volkswagen AG (Alemania)
Wal-Mart	Comercio minorista y mayorista	9	Wal-Mart (EEUU)	Wal-Mart (EEUU)
Repsol-YPF	Petróleo	13	Repsol (España)	Estado Argentino

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Mercado y relevamientos propios.