

"Defensa fue el único caso de privatización de industrias"

Entrevista al Ingeniero Jorge Pereyra de Olazábal

POR JOSE ALFREDO BOROTTI



¿Cómo comienza el proceso privatizador en el área de Defensa?

Hasta 1991, cuando yo asumo como Secretario de Planeamiento de Defensa a cargo de las privatizaciones, se venían haciendo muchos planes, pero no se implementaba ninguno. Desde 1988 los representantes del Banco Mundial venían trimestralmente para recibir explicaciones de porqué no se cumplían las promesas de comenzar a vender.

En segundo término, las privatizaciones que se habían realizado hasta ese momento eran de servicios, como la gran privatización de teléfonos o la de Aerolíneas Argentinas, pero el nuestro fue el único caso en que se privatizaron industrias. Vender industrias es muy distinto a vender servicios, y mucho más en un área como la de Defensa, donde no hubo una evolución mental de predisposición a vender sus activos, porque existía un culto a la industria pesada, a la importancia de la presencia del Estado, y un desarrollo cultural profundo llevaba al criterio de que las sociedades debían ser como mínimo mixtas, pero no totalmente privadas. No había ningún plan formal para vender, y esa era la decisión a tomar.

¿Se tenían modelos o referentes de privatización en este sector?

Este es el único país del mundo que vendió las empresas del área de Defensa.

En nuestra gestión, que duró unos dieciocho o veinte meses, vendimos el 85% del Producto Bruto Industrial del área de Defensa. Cuando viajé a Estados Unidos para presentar un informe sobre cómo habíamos traba-

jado en este tema, el Secretario de Estado de Defensa me manifestó el interés especial que tenían en oírme, porque ellos solamente habían cerrado algunos regimientos o bases navales para recortar el presupuesto, pero no habían tocado todavía ninguna industria.

¿Cuáles fueron las industrias privatizadas?

SOMISA, Altos Hornos Zapla, Tandanor, ECA, Fábrica Militar General San Martín y Petroquímica General Mosconi; quedó Petroquímica Bahía Blanca porque no se presentó nadie y había un trámite judicial importante, y quedaron los dos astilleros: AFNE, que fue transferido a la provincia de Buenos Aires e HIPASAM, que fue cerrado, aunque después el gobernador Massaccesi pidió su transferencia para reabrirlo, ya por cuenta y responsabilidad de la provincia de Río Negro.

Dividimos las empresas en siderúrgicas, metalúrgicas, astilleros y petroquímicas. En el área siderúrgica no creo que haya en Latinoamérica otro país que tenga las empresas totalmente en manos privadas, y en petroquímica se apunta a lo mismo, porque se está negociando Petroquímica Bahía Blanca para el cese total de la intervención del Estado.

Dejamos para el final, por razones obvias políticas y por conveniencia estructural, las fábricas militares vinculadas al armamento, porque realmente era una manera de respetar lo mucho que tiene que ver el profesionalismo de las Fuerzas Armadas en lo que hace a su quehacer específico.

Básicamente, y más allá de la necesidad de quitar de las espaldas del Estado estructuras imposibles de sostener, debe haber primado seguramente una decisión política, por lo que significan estas

industrias en lo estratégico, en la defensa...

En determinado momento yo le comuniqué al Ministro de Defensa de entonces, Antonio Erman González y al Sr Presidente de la Nación, que la única manera de privatizar era que, además de ser Secretario de Privatizaciones, yo interviniera Fabricaciones Militares. De modo que durante seis meses fui Secretario de Planeamiento e Interventor de Fabricaciones Militares en ejercicio, porque de otro modo no había quien instrumentara los órdenes o los procedimientos para seguir adelante. Esto fue en un total acuerdo con la jefatura del Estado Mayor, que ejercía el General Martín Balza, el ministro Domingo Cavallo y la Ingeniera María Julia Alsogaray.

La transformación argentina y de la defensa se pudo hacer porque hubo una decisión política de respaldar a los sectores técnicos que tuvieron el coraje de ejecutarla, tanto en los servicios como en las industrias.

¿Cómo encararon en lo técnico la tarea?

Desarrollamos un diagrama de equipos, en los que estaban quienes tenían que desarrollar los aspectos formales, de los activos de las industrias, los pliegos, la búsqueda de los clientes y los contratos con los Bancos de Inversiones, y en otros casos, por ser empresas medianas o pequeñas, la venta la hizo el mismo Ministerio de Defensa.

Había muy poca recepción en el mercado para la compra. Lo que se vendía eran activos depreciados, faltos de inversión y con problemas administrativos serios y, por otra parte, estábamos todavía en plena transformación como para que vinieran capitales a invertir en siderúrgicas, astilleros o metalúrgicas.

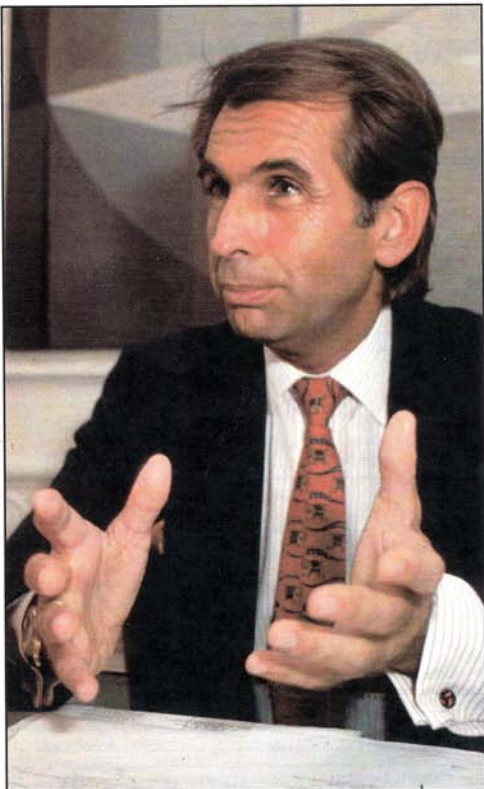
Ese era el desafío, y la primera empresa que vendimos, en diciembre de 1991, fue Tandano, y en todas, salvo en Fábricas Militares General San Martín, que tuvo dos, siempre hubo una sola oferta.

En dieciocho meses fui citado una vez por mes para explicar en detalle cada acto que se llevaba a cabo.

Había una gran inquietud, e incluso en algún llamado a licitación no hubo presentaciones y hubo que hacer un segundo llamado.

¿Cómo evolucionó el cumplimiento de los pliegos de condiciones?

En SOMISA el plan de inversiones está acorde con lo prometido y el plan de exportaciones y personal está por encima de lo prometido. En el caso de ECA también; hay un crecimiento en el mercado, en las exportaciones y las inversiones superior al com-



prometido en el pliego, y una valuación de la empresa superior al valor en que fue adquirida.

En el caso de Altos Hornos Zapla hubo un cambio en el paquete accionario, y hay un compromiso mantenido de grado de inversión y de producción. Esta sería la empresa que está más en el límite, pero ninguna de las empresas privatizadas ha incumplido sus pliegos.

SOMISA y ECA están exportando al Mercosur, y en el caso de SOMISA también a Estados Unidos. La privatización ha traído doble ventaja, porque el Estado ha dejado de pagar para mantener empresas, es decir, no tiene déficit, y por otra parte cobra impuestos por la buena administración privada.

Finalmente quiero destacar el acto de grandeza de nuestro Presidente, que además de la decisión de llevar a cabo este proceso, no dudó en llamar para realizarlo a quienes no sólo no lo habíamos votado, sino que hasta lo habíamos criticado.

PRIVATIZACIONES

PRIVATIZACIONES CONCLUIDAS 1990/1994

MONTO EN MILLONES DE US\$

SECTOR - EMPRESA	TIPO DE TRANSFERENCIA	FECHA	EFFECTIVO	TITULOS DE DEUDA
ENTEL	Venta del 60% Venta de acciones de Telefónica de Argentina (30%) Venta de acciones de Telecom (30%)	Nov. 1990	214	5.000**
		Dic. 1991	830	
		Mar. 1992	1.226,9	
AEROLÍNEAS ARGENTINAS Incluye OPTAR y el 55% del capital social de Buenos Aires Catering S.A.	Venta del 85%, posteriormente reducido. El Estado posee el 43%. A partir de marzo de 1994 el Estado reduce su participación al 5%, al personal se le asigna el 10% (PPP) y el 85% restante pertenece al consorcio privado	Nov. 1990	260	1.610**
PETROQUÍMICAS Polisur Petropol Inductor Monómeros Vinílicos Petroquímica Río Tercero Carboquímica Argentina	Venta (30%)* Venta (30%)* Venta (30%)* Venta (30%)* Venta (39%)* Venta (42%)*	Oct. 1990	14,1	41**
		Oct. 1990	4,5	13**
		Oct. 1990	17,8	50,6**
		Oct. 1990	9,3	26,5**
		Mar. 1992	7,3	
		Sep. 1993	0,33	0,66*
YPF S.A. (Empresa petrolera)	Venta del 45,3% de la compañía en oferta pública de acciones	Jul. 1993	3.040	
YPF S.A. (Áreas petroleras)				
Cuatro áreas centrales: Puesto Hernández Vizcacheras, El Huemul, Tordillo	Contratos de asociación (50%)	Jun. 1991	560,1	
Ampliación de la participación privada en las cuatro áreas centrales precedentes (Dcto. 1727/91)		Oct. 1991	243,4	
Area Central Santa Cruz I (Cuenca Austral)	Contrato de asociación (70%)	Dic. 1991	55	
Area Central Tierra del Fuego (Cuenca Austral)	Contrato de asociación (70%)	Ene. 1992	143,5	
Area Central Santa Cruz II (Cuenca Austral)	Contrato de asociación (70%)	Mar. 1992	141,6	
Area Central Palmar Largo (Cuenca Noroeste)	Contrato de asociación (70%)	Nov. 1992	36	
Area Central Aguaraquüe (Cuenca Noroeste)	Contrato de asociación (55%)	Nov. 1992	143,7	
YPF S.A. (Venta de activos)				
Refinería de Campo Durán (Refinor S.A.)	Venta del 70%	Nov. 1992	64,1	
Destilería Dock Sud	Venta	Ene. 1993	11,7	
Ebytem S.A. (comprende estación de bombeo y terminal marítima Puerto Rosales)	Venta del 70%	Ene. 1993	19,0	
Oleoductos del Valle S.A.	Venta del 70%	Ene. 1993	77,0	
Destilería San Lorenzo	Venta	Ene. 1993	12,2	
Transportes Marítimos Petroleros S.A.	Venta del 70%	Jun. 1993	41,8	
Interpetrol S.A.	Venta del 49%	Sep. 1993	8,7	
Planta de Aerosoles Dock Sud	Venta	Sep. 1993	0,86	
Terminales Marítimas Patagónicas S.A. (explotadoras de terminales marítimas Caleta Córdoba y Caleta Olivia)	Venta del 70%	Oct. 1993	10,0	

SECTOR - EMPRESA	TIPO DE TRANSFERENCIA	FECHA	EFFECTIVO	TITULOS DE DEUDA
Veinte buques tanque	Venta	Mar. a Dic. 1993	27,0	
SUBSECRETARIA DE COMBUSTIBLES				
Veintiocho áreas marginales (Concurso público internacional 1/90)	Concesión	Oct. 1990	241,1	
Nueve áreas marginales (CPI 2/90)	Concesión	Nov. 1990	15,8	
Veintidós áreas marginales (CPI 1/91)	Concesión	Ago. 1991	140,5	
Cinco áreas marginales (CPI 2/91)	Concesión	Ene. 1992	18,8	
Veintidós áreas marginales (CPI 1/92)	Concesión	Jun. 1992	48	
FERROCARRILES				
Ramal Rosario Bahía Blanca Carga (5.287 Km.)	Concesión por 30 años	Nov. 1991		
Línea Mitre Carga (5.012 Km.)	Concesión por 30 años	Abr. 1992		
Ramal Delta-Borges Pasajeros (17,1 Km.)	Concesión por 30 años	Sep. 1992		
Línea Urquiza Carga (3.200 Km.)	Concesión por 30 años	Dic. 1992		
Línea General Roca Carga (4.620 Km.)	Concesión por 30 años	Dic. 1992		
Línea San Martín Carga (5.196 Km.)	Concesión por 30 años	Dic. 1992		
FEMESA (Ferrocarriles Metropolitanos S.A.) Líneas de pasajeros Línea General Urquiza y Red de Subterráneos de Buenos Aires	Concesión por 20 años	Nov. 1993		
Línea Belgrano Norte	Concesión por 10 años	Ene. 1994		
Línea San Martín	Concesión por 10 años	Mar. 1994		
Línea Belgrano Sur	Concesión por 10 años	May. 1994		
SEGBA				
Central Puerto S.A. (1.009 Mw)	Venta del 60%	Abr. 1992	92,2	
Central Costanera S.A. (1.260 Mw)	Venta del 60%	May. 1992	90,1	
Central Puerto S.A.	Venta del 30% de las acciones en oferta pública	Nov. 1993	133,6	
Central Costanera S.A.	Venta del 30% de las acciones en oferta pública	Dic. 1993	97	
EDENOR S.A. (Distribución)	Venta del 51%	Ago. 1992	30	397,9***
EDESUR S.A. (Distribución)	Venta del 51%	Ago. 1992	30	481***
Central Dock Sud (211 Mw)	Venta del 90%	Oct. 1992	25	
Central Pedro de Mendoza (58 Mw)	Venta del 90%	Oct. 1992	8,5	
EDELAP S.A. (Distribución)	Venta del 51%	Nov. 1992	5	134***
AGUA Y ENERGIA ELECTRICA				
Central Alto Valle (95 Mw)	Venta del 90%	Ago. 1992	22,1	
Central Güemes (305 Mw)	Venta del 60%	Sep. 1992	10	76,2***
Central Sorrento (226 Mw)	Venta del 90%	Ene. 1993	5	3,8***
Central San Nicolás (700 Mw)	Venta del 88%	Abr. 1993	10	56,1***

			MONTO EN MILLONES DE U\$S	
SECTOR - EMPRESA	TIPO DE TRANSFERENCIA	FECHA	EFFECTIVO	TITULOS DE DEUDA
Centrales Térmicas del Noroeste Argentino S.A.	Venta del 90%	Mar. 1993	2	13,2***
Centrales Térmicas del Noreste Argentino S.A.	Venta del 90%	Mar. 1993	0,4	
Centrales Térmicas Patagónicas S.A. Centrales Térmicas del Litoral S.A.	Venta del 51% Venta del 90%	Nov. 1993 Jul. 1994	2,0 0,5	3,2***
TRANSENER (Compañía de Transporte de Energía en Alta tensión)	Venta del 65%	Jul. 1993	30	204,1***
TRANSNOA (Empresa de Transporte de Energía Eléctrica por Distribución Troncal del Noroeste Argentino)	Venta del 90%	Ene. 1994	2,0	6,7***
TRANSPA (Empresa de Transporte por Distribución Troncal de la Patagonia)	Venta del 51%	Jun 1994	1,0	19,8***
HIDRONOR				
Hidroeléctrica Alicurú S.A.	Venta del 59%	Ago. 1993	48	130***
Hidroeléctrica Cerros Colorados S.A.	Venta del 59%	Ago. 1993	27	45,6***
Hidroeléctrica El Chocón S.A.	Venta del 59%	Ago. 1993	87	136,9***
Hidroeléctrica Piedra del Aguila S.A.	Venta del 59%	Dic. 1993	100	172,1***
ELEVADOR TERMINAL DEL PUERTO DE BUENOS AIRES	Concesión (U\$S 3/Ton embarcada y un canon de U\$S 0,15)	Ago. 1992	1,1	
ELEVADOR TERMINAL DEL PUERTO DE QUEQUEN	Concesión (U\$S 3,50/Ton embarcada y un canon de U\$S 0,40)	Ago. 1992	2,9	
ELEVADOR TERMINAL DE PUERTO DIAMANTE	Venta	Sep. 1992	2	
UNIDAD PORTUARIA SAN PEDRO	Venta	May. 1993	4,1	
ELEVADOR TERMINAL DEL PUERTO DE INGENIERO WHITE	Concesión por 30 años (Canon de U\$S 0,25 por tonelada)	Jul. 1993		
ELEVADOR TERMINAL DE VILLA CONSTITUCION	Locación (Canon de 0,38 por tonelada)	Jul. 1993		
UNIDAD PORTUARIA III DE LOS ELEVADORES TERMINALES DE ROSARIO	Venta	Jul. 1993	3,5	
ELEVADOR TERMINAL DEL PUERTO DE MAR DEL PLATA	Concesión (Canon total durante la concesión: U\$S 2.400.000 por el elevador y U\$S 250.000 por el uso de las oficinas adyacentes)	Nov. 1993	2,6	
MERCADO DE HACIENDA DE LINIERS	Concesión por diez años (Canon del 12% de los ingresos totales del concesionario)	Jun. 1992		
HOTEL LLAO LLAO	Venta	May. 1991	3,7	12**
GAS DEL ESTADO				
Transportadora de Gas del Sur S.A.	Venta del 70%	Dic. 1992	100	256,189***
Transportadora de Gas del Norte S.A.	Venta del 70%	Dic. 1992	28	182,222***
Distribuidora de Gas Pampeana S.A.	Venta del 70%	Dic. 1992	18	217,407***
Distribuidora de Gas del Litoral S.A.	Venta del 90%	Dic. 1992	14	89,606***

MONTO EN MILLONES DE US\$

SECTOR - EMPRESA	TIPO DE TRANSFERENCIA	FECHA	EFFECTIVO	TITULOS DE DEUDA
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	Venta del 90%	Dic. 1992	18	120***
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	Venta del 60%	Dic. 1992	26	96***
Distribuidora de Gas Noroeste S.A.	Venta del 90%	Dic. 1992	10	62,030***
Distribuidora de Gas del Sur S.A.	Venta del 90%	Dic. 1992	14	134,035***
Distribuidora de Gas Metropolitana S.A.	Venta del 70%	Dic. 1992	44	256,0***
Distribuidora de Gas Buenos Aires Norte S.A.	Venta del 70%	Dic. 1992	28	127,5***
Transportadora de Gas del Sur	Venta del 27% de las acciones en oferta pública	May. 1994	505,63	
CANALES DE TELEVISION Y RADIOS				
LS 84 Canal 11	Concesión 15 años	Ene. 1990	8,2	
LS 85 Canal 13	Concesión 15 años	Ene. 1990	5,7	
Estaciones de radio		Feb. 1991		
OBRAS SANITARIAS DE LA NACION				
	Concesión por 30 años Coeficiente 0,731	Dic. 1992		
FABRICA MILITAR DE TOLUENO SINTETICO				
	Venta	Feb. 1993	0,79	1,84***
FABRICA MILITAR DE VAINAS Y CONDUCTORES ELECTRICOS-ECA				
	Venta	Feb. 1993	12,4	2,6***
TANDANOR (talleres navales)				
	Venta	Dic. 1991	59,8	
ALTOS HORNOS ZAPLA (acería)				
	Venta	Abr. 1992	3,3	29,7**
SOMISA (acería)				
	Venta del 80%	Oct. 1992	140	12,1**
INMUEBLES DEL ESTADO INNECESARIOS PARA SU GESTION				
	Venta de 986 inmuebles	1991 -Ago. 1994	202,5	
CAMINOS				
10.000 Kilómetros de rutas nacionales	Concesión	Sep. 1990	100 por año	
Acceso Norte	Concesión por 22 años y 8 meses	Jul. 1994		
Acceso Oeste	Concesión por 22 años y 8 meses	Jul. 1994		
Acceso Ricchieri	Concesión por 22 años y 8 meses	Jul. 1994		
CAJA NACIONAL DE AHORRO Y SEGURO				
	Venta del 60%	Abr. 1994	86,3 (xx)	
CAP CUATREROS (ex Corporación Argentina de Productores de Carne)				
	Venta (excluyendo inmueble Londres)	May. 1994	1,9	
HIPODROMO ARGENTINO				
	Concesión (8,5% del fondo de apuestas y 30% del precio de las entradas)	Sep. 1992	61,5	
FABRICA MILITAR DE ACIDO SULFURICO				
	Venta	Mar. 1993	1,6 (x)	
FABRICA MILITAR GENERAL SAN MARTIN				
	Venta	Abr. 1993	8,5	
EMPRESA LINEAS MARITIMAS ARGENTINAS S.A. (ocho buques)				
	Venta	Jul. 1994	12,8	

SECTOR - EMPRESA	TIPO DE TRANSFERENCIA	FECHA	MONTO EN MILLONES DE U\$S	
			EFFECTIVO	TITULOS DE DEUDA
TERMINAL 4 DE PUERTO NUEVO CIUDAD DE BUENOS AIRES	Concesión	Jun. 1994		
TERMINALES 3, 5 y 6 DE PUERTO NUEVO CIUDAD DE BUENOS AIRES	Concesión	Jul. 1994		
YACIMIENTOS CARBONIFEROS FISCALES	Concesión por diez años (subsidio de U\$S 22,5 anuales)	Jul. 1994		
FABRICA MILITAR PILAR	Venta	Jul. 1994	2,8	

* Venta de participación accionaria

** Titulos a valor nominal

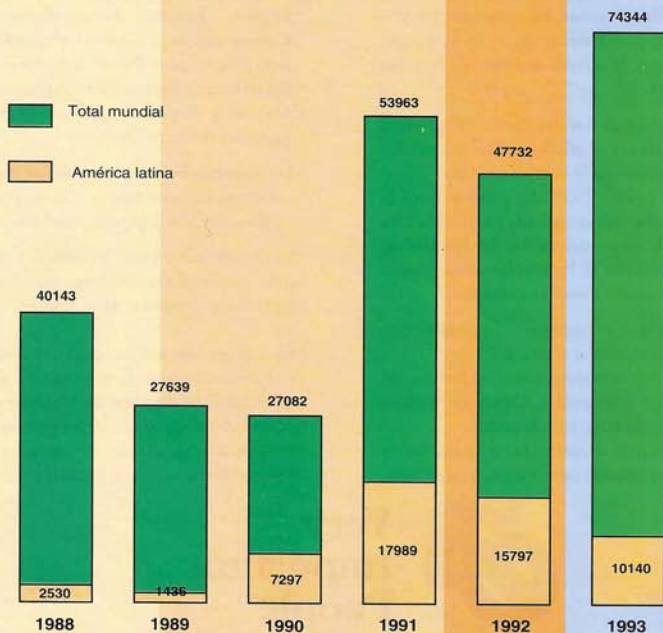
*** Equivalente en efectivo

(x) Se abonaron U\$S 320.000 al contado. El saldo se cancelará en tres cuotas iguales anuales de U\$S 420.000

(XX) Corresponde al 27,99 % de la deuda de la CNAS con el Banco de la Nación Argentina, la que asciende a U\$S 303.000.000

Fuente: Secretaría de Inversiones. Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación.

Ingresos por privatizaciones en millones de dólares



Fuente: Banco Mundial