



**Centro de Estudios de la Situación
y Perspectivas de la Argentina**

* Este trabajo fue preparado para un seminario que realizaba la UNAM de México, y al que el autor no pudo asistir por otros problemas; fue así que quedó como versión original que se difunde ahora con escasos cambios, originados en los cuidadosos comentarios de Javier Vidal, investigador de la Universidad de Alicante, España, a quien agradezco la detallada lectura del texto y pido perdón por no haber incorporado todo aquello que me señaló como incorrecto o dudoso, que asumo como responsabilidad propia.

Inversiones españolas en la Argentina. Una relación nueva, estrecha y sugerente*

**Jorge Schvarzer
Agosto de 2006**

En los primeros años de la década del noventa, el gobierno argentino lanzó un amplio programa de privatizaciones que transfirió al control privado la casi totalidad de las empresas de servicios públicos; esa tarea se realizó en un plazo de tiempo muy breve que fue considerado como un *record* por los observadores (semejante sólo al ritmo aplicado en Rusia por razones muy diferentes). Esa venta incluyó a YPF, la tradicional empresa petrolera que controlaba esa actividad estratégica en el país, y a otras que se mantienen como propiedad pública en la mayor parte del planeta, como las relacionadas con el manejo de los aeropuertos y del correo. Esa estrategia formaba parte de un programa más amplio de reestructuración de la economía argentina, conocido básicamente como el Plan de Convertibilidad, porque éste comenzó en abril de 1991 atando el valor de la moneda local a las reservas en dólares del Banco Central; el programa tendió, sobre todo, a atraer el máximo posible de capital extranjero para sostener el déficit estructural de la balanza de servicios que se forjó a causa de la nueva estructura económica local. Una parte de esos capitales entraron al país comprando empresas públicas (al comienzo, pagando con títulos de la deuda externa que reducían los compromisos por esa causa del gobierno argentino); otra prefirió comprar muchas de las grandes empresas tradicionales de capital local, un fenómeno que comenzó a plantear el debate sobre la posible extinción de aquellos sectores que se podían considerar como la espina dorsal de la “burguesía nacional”.



**Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas**

Av. Córdoba 2122 (C 1120 AAQ) Ciudad de Buenos Aires
E-mail: dircespa@econ.uba.ar
<http://www.econ.uba.ar/cespa.htm>



Uno de los aspectos centrales de ese proceso, tan sugestivo como poco comentado, consistió en la entrada conjunta de grandes empresas españolas que ocuparon rápidamente un lugar entre las mayores del país; ellas tomaron a su cargo una porción apreciable de actividades como el servicio telefónico, aéreo, eléctrico, de aguas corrientes, petróleo y gas, finanzas y hasta de otras menos evidentes como la operación de rutas entregadas en concesión bajo el sistema de peaje. En muy pocos años, un reducido grupo de empresas españolas, que formaban parte del núcleo central de las grandes empresas de capital nacional de aquel país, entraron también a formar parte del grupo de las mayores en el panorama local argentino. En una cantidad de casos, sus posiciones en el *ranking* llegaron a superar, incluso, las dimensiones de las filiales fabriles de casas matrices norteamericanas y de las grandes naciones europeas que habían liderado ese universo durante las décadas anteriores. Al mismo tiempo se observó el ocaso de las grandes empresas que quedaron bajo propiedad local; muchas de ellas desaparecieron por venta al capital extranjero y otras por su escaso crecimiento durante la década del noventa. Esos desplazamientos ubicaron al grupo español como parte del núcleo decisivo del poder económico en la Argentina, con consecuencias políticas y económicas que todavía falta desentrañar debido al escaso interés teórico que ha generado este fenómeno pese a sus notables dimensiones¹.

Para contribuir a cerrar esa brecha teórica, este ensayo presenta una visión general del tema que incluye una perspectiva de largo plazo sobre las relaciones entre ambos países hasta llegar a la situación actual. Para ello, comienza por plantearse la situación de España, como inversor reciente en el exterior (que contrasta con el largo período de letargo económico que atravesó esa nación), la estrategia argentina frente a ella, y los sucesivos pasos dados por las empresas de aquel origen hasta alcanzar esta posición estratégica en la Argentina que se repite en otros países de la región. Las conclusiones plantean más preguntas que respuestas, dada la novedad del caso e, incluso, sus repercusiones sobre temas teóricos como las visiones sobre el papel del imperialismo y la inversión extranjera en el desarrollo económico de una nación.

El formidable salto español

La presencia de España como inversor poderoso en América Latina contrasta abiertamente con la pobreza y el retraso económico de la península durante el largo período de la Segunda Guerra Mundial y los varios lustros que le siguieron². La Guerra Civil había agotado las energías de España que quedó bajo la dictadura de Franco en un estado de virtual parálisis económica que duró décadas. Una ironía histórica que conviene recordar en ese sentido consiste en que durante la presidencia de J. D. Perón, a fines de la década de 1940, la Argentina le regaló alimentos a su antigua metrópoli

¹ Uno de los estudios pioneros al respecto es el de Norberto R. Aguirre, "Argentina y España, 1990-1995, ¿una nueva relación?", en *Ciclos*, nº 24, Buenos Aires, 2º semestre de 2002. Conviene señalar que sólo se registran dos grandes grupos empresarios de capital local que han ganado posiciones en el mercado interno y externo durante los últimos lustros (Techint y Arcor) en abierto contraste con lo sucedido con la mayor parte de los grandes grupos locales durante la década del noventa, pero dos grupos no alcanzan para formar una "masa crítica" en el seno de las mayores empresas del país.

² El tema de la recuperación de la economía española lo hemos tratado en Jorge Schvarzer y Teresita Gómez, "Un nuevo desembarco. La presencia de las empresas españolas en Argentina en la década del '90", presentado en Jornadas Interescuelas / Departamentos de Historia. Rosario. Septiembre 2005.

como un gesto de amistad (y, por supuesto, de exhibición de riqueza del donante); en esos años, la Argentina era uno de los países con mejores ingresos *per capita* en el mundo (dada la destrucción de las economías europeas por la guerra) y se podía dar esos lujos que hoy resultan impensables después del cambio de situación relativa de ambas naciones.

Lo cierto es que, finalmente, en la década de 1960 España comenzó a recorrer el camino del crecimiento gracias al “derrame” generado por la intensa recuperación de sus vecinos en el continente que se sumaba a las nuevas estrategias aplicadas por el gobierno de Madrid. El turismo masivo de los europeos, sumado a las legiones de norteamericanos que pasaban por la península en sus viajes al Viejo Continente, aportó una masa de divisas con mínimas contrapartidas que tuvo efectos multiplicadores en la economía española a la vez que aliviaba las tensiones de la balanza de pagos y permitía importar bienes indispensables para el desarrollo; al mismo tiempo, comenzaba a entrar el capital extranjero para producir allí con destino al mercado interno y la exportación, aprovechando el bajo costo relativo de la mano de obra local. En pocos años, España se convirtió en una de las economías con mayor presencia de capital extranjero en todo el planeta (acompañada, o seguida de cerca, por Canadá y la propia Argentina); esa penetración generó amplios debates teóricos en la década de 1970 planteando las posibilidades de la existencia de una burguesía nacional en dichos países en esas condiciones. Algunos estudios mostraron entonces que, en claro contraste con los datos más difundidos, España mantenía un grupo de empresas de capital local, controladas por varios bancos de propiedad española, enlazados en una múltiple red de relaciones entre directivos y propietarios, a los que se agregaba otro grupo de empresas de carácter estatal que fueron sostenidas de manera sistemática, e impulsadas a crecer y a concentrarse, por sucesivos gobiernos luego de la transición a la democracia. Esas empresas se dedicaban especialmente al ámbito de los servicios, dado que buena parte de la actividad industrial estaba bajo control del capital extranjero; los nichos más atractivos para el capital nacional, privado o estatal, eran aquellos que ofrecían ventajas de posición (por su carácter de monopolio natural, como el servicio eléctrico o los teléfonos) que merecieron una clara protección de parte de sucesivos gobiernos³.

En la década del ochenta, el gobierno español ingresó como miembro de la actual Unión Europea como parte de la política de expansión de la integración espacial de sus vecinos más desarrollados, y su economía tuvo un notable impulso gracias a los subsidios masivos (directos e indirectos) enviados de Bruselas a la península en su nueva condición. El ingreso en la Unión, sin embargo, planteaba un riesgo claro a las empresas locales que se verían obligadas a competir en desiguales condiciones con sus pares del otro lado de los Pirineos; en efecto, las dimensiones de estas últimas eran varias veces superiores al alcanzado por las españolas, al igual que su eficiencia, debido a un largo proceso previo de crecimiento y consolidación en el mercado europeo.

La respuesta española a ese desafío consistió en buscar la manera de ampliar el tamaño de sus mayores empresas y bancos mediante un “desvío estratégico” que pasaba por la expansión en América Latina. El objetivo básico consistía en ganar

³ Este tema está bien analizado en Sebastián Etchemendy, “España: un modelo estatista de liberalización económica”, en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, nº 175, octubre-diciembre de 2004.

dimensión relativa para competir luego en Europa, pero a través de un proceso imaginado como posible en el estado de sus antiguas colonias que en la década de 1980 se veían agobiadas por los efectos negativos de la crisis de la deuda externa (que llevó a que ese período se conociera como la “década perdida” según la versión de la CEPAL) y que estaban cambiando sus políticas proteccionistas debido a las presiones de los acreedores. Los primeros pasos de esa experiencia fueron tímidos y de escasa dimensión hasta que los profundos cambios de política en la Argentina orientaron rápidamente el interés de algunas empresas españolas hacia el Río de la Plata, que ofrecía nuevas y atractivas oportunidades para llevar a cabo dicho objetivo. Aquellas ya se estaban derramando en toda la América Latina (así como, en menor medida, en el norte de África) buscando las áreas con mayores posibilidades para sus negocios que no eran pocas en la región.

La experiencia argentina con España en la década de 1980

Para el gobierno argentino, estrechamente relacionado con Europa como proveedor de alimentos (carne y cereales y, más tarde, oleaginosas), la integración del Viejo Continente creaba un coloso en términos económicos que planteaba un enorme desafío debido a su tendencia proteccionista en productos agrarios. La Unión Europea era un gran mercado para el país pero que tenía a autoabastecerse de la mayor parte posible de sus necesidades de materias primas agropecuarias mediante un elaborado sistema de protección y subsidios que afectaba a la oferta argentina. Al mismo tiempo, era un proveedor de capitales y equipos, cuya oferta tenía a compensar en parte la presencia dominante de Estados Unidos en esos ámbitos y ofrecía potencialmente, por lo tanto, cierto margen de maniobra al gobierno de Buenos Aires (que en ese período imaginaba que cierta dependencia de Europa podía reducir su intensa dependencia de su vecino del Norte). A partir de una serie de experiencias, el gobierno argentino comenzó a explorar la posibilidad de entenderse con un “socio estratégico” al interior de la Unión Europea que le permitiera contar con un apoyo en sus negociaciones con los tecnócratas de Bruselas; esa estrategia suponía que dicho objetivo se podía lograr si ese socio nacional alimentaba, además, un interés propio en sus intercambios con el Río de la Plata. Los candidatos más evidentes eran dos: Italia y España. Ambas naciones habían sido la fuente de los mayores flujos migratorios hacia la Argentina, de modo que cerca del 90% de la población local estaba formada por descendientes de esos orígenes, con fuertes lazos culturales y lingüísticos con su madre patria respectiva, que ofrecían amplias posibilidades sociales en términos de comunicación y comercio. Además, ambas economías eran de tamaño medio en el seno de la UE, que hacía más atractiva para ellas la relación con la Argentina respecto a las naciones más grandes y con intereses más diversificados.

Italia tenía hacia mediados de la década de 1970 mayor potencial económico que España y ya era uno de los mayores inversores en la Argentina (con un núcleo de empresas que eran filiales de FIAT y otras grandes como Olivetti y Sniafa) que obraban como poderosas correas de transmisión de los contactos posibles con Roma. Esas expectativas resultaron frustradas porque, como se vio poco después, las empresas italianas se fueron retirando de la Argentina durante la dictadura militar de 1976-83

debido a la contracción del mercado local, y la imposibilidad de exportar, que provocó la política económica de entonces⁴.

A partir de ese momento, España, en rápido avance, comenzó a aparecer como un socio posible y deseable. Ese marco de referencia explica los numerosos tratados de cooperación que firmaron ambos gobiernos en la década de 1980 aunque sólo comenzaron a dar frutos concretos a fines de ese período⁵.

Las primeras inversiones españolas que llegaron a la Argentina fueron realizadas por empresas constructoras dedicadas a la construcción de autopistas por el sistema de peaje, que ya habían efectuado esa misma experiencia en España; el programa de concesión de rutas al sector privado comenzó a ensayarse en la Argentina a partir de 1976 con la mejora y extensión de la autopista de enlace de la ciudad de Buenos Aires con su aeropuerto, que dio el puntapié inicial al nuevo sistema en el medio local. Algunas de esas empresas constructoras participaron también en obras hidroeléctricas llevadas a cabo en el país, aunque en todos los casos figuraban como socias menores en los consorcios organizados al efecto que ganaban las respectivas licitaciones, pero marcan un paso más del por entonces tímido avance inicial de la inversión española en la actividad local.

Hacia fines de la década de 1980 la situación comenzó a cambiar radicalmente y la primera señal surgió por una iniciativa del gobierno argentino, presidido entonces por R. Alfonsín. El Poder Ejecutivo, preocupado por la parálisis operativa de la empresa estatal de servicios telefónicos, que estaba descapitalizada y sometida a un régimen de gestión burocrático e ineficiente, cada vez más difícil de superar debido a la magnitud de intereses creados que actuaban en su seno, decidió buscar un socio empresario especializado en esa área que asumiera la dirección del negocio para darle el impulso deseado. Para ello decidió crear una sociedad mixta, con 40% de capital que sería aportado por el socio privado que se buscaba, a cambio de otorgarle la dirección de la empresa (bajo ciertas condiciones de control estatal de las decisiones estratégicas); de ese modo se podría fortalecer la gestión de la empresa, cuyos accionistas tendrían ganancias proporcionales a las esperadas de una actividad que parecía muy rentable en la Argentina si se podía satisfacer la enorme demanda latente, como lo demostró la experiencia posterior. El gobierno entabló negociaciones a ese efecto con Telefónica de España, por razones no difundidas aunque resulta posible que entre ellas se contara el interés por avanzar hacia una relación más estrecha entre ambos países, alimentado entonces tanto por Buenos Aires como por Madrid⁶. El interés de Telefónica se explica

⁴ Los casos más resonantes fueron los de Fiat, que vendió su empresa automotriz en la Argentina mientras que decidía fortalecer su producción en Brasil, y de Olivetti, que cerró su planta que comenzaba a quedar obsoleta frente al avance de las computadoras de escritorio. Es cierto que parte de esas decisiones se realizaron dentro de una etapa económica crítica en la propia Italia pero tuvieron un claro efecto negativo en la conducta de agentes claves para las relaciones que se podían plantear con la Argentina.

⁵ Este tema es tratado por Teresita Gómez, en "Cómo se fue delineando el futuro de las empresas públicas argentinas. Los tratados económicos con España (1970-2000)" presentado en Encuentro Internacional Marc Bloch, Estudios Comparados en Historia Europa-América Latina, Tandil, mayo 2006

⁶ Este tema de las primeras privatizaciones del gobierno en 1989-1990 lo hemos tratado en Jorge Schvarzer, "El proceso de privatizaciones en la Argentina", en *Realidad Económica*, nº 120, Buenos Aires, 1993, reimpreso en Jorge Schvarzer, *La implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2.000*.Editorial A-Z, Buenos Aires, noviembre de 1998. El acercamiento a

por el hecho de que la progresiva integración de la economía española en la UE exigía que esa empresa asumiera una senda de privatización y reducción de su posición monopólica en el mercado nacional, cuyos efectos negativos podía neutralizar mediante la salida al exterior. Las negociaciones incluyeron el estudio detallado de la situación de la empresa local hasta que Telefónica de España firmó la correspondiente carta de intención; poco más tarde, el Senado de la Nación (dominado por la oposición peronista) negó la autorización al Poder Ejecutivo para concretar el cambio de *status* de la empresa oficial cerrando ese capítulo.

Las negociaciones se paralizaron hasta que, al año siguiente, el nuevo gobierno peronista que asumió con el Presidente C. Menem a mediados de 1989, decidió privatizar la empresa estatal de teléfonos (junto con la compañía aérea) como una de las primeras medidas de su gestión; entre las diversas razones esgrimidas para ellos se mencionaba la rentabilidad potencial de esa empresa, que la hacía muy atractiva para el capital privado, hasta el efecto de “señal” positiva que ese proceso podía arrojar hacia los agentes externos en la medida en que dicha estrategia tuviera éxito⁷. Telefónica de España contaba con la ventaja de que ya conocía a fondo la situación de la empresa estatal local y se presentó a la licitación para tomar el control de una de las dos partes en las que se decidió dividirla; el resultado fue que ganó en ambas ofertas pero tuvo que elegir una porque la legislación planteada al efecto prohibía la concentración de la propiedad y el control de las dos nuevas empresas que debían cubrir el servicio en toda la nación⁸.

Un primer elemento saliente de este proceso consiste en que sólo se presentaron tres oferentes para el manejo técnico de esas dos empresas: la española, una asociación entre las empresas de teléfonos de Francia e Italia y el tercero era la empresa norteamericana Bell South. Es decir, que dos de los oferentes eran estatales y sólo uno (que perdió) era privado y con matriz en Estados Unidos; la composición de las ofertas aporta un primer indicio del escaso interés de las empresas de este último país por entrar en la Argentina en ese momento. En cambio, en todos los casos participaban los bancos de Estados Unidos que tenían títulos de deuda contra la Argentina, instrumentos que eran necesarios para pagar la compra de acuerdo a las condiciones de la privatización; el ambiente de secreto de las decisiones bancarias hace difícil saber por qué esos bancos buscaron socios expertos en teléfonos entre las empresas estatales europeas más que entre las *Baby Bell* (que es el nombre con el que se conoce a las operadoras privadas de Estados Unidos). La explicación oscila entre que se trataba de una decisión propia de los bancos o de que estas últimas no exhibieron interés en dicha propuesta⁹.

España era todavía paralelo a negociaciones semejantes con Italia que ofreció un generoso crédito para concretar la venta de equipos de telecomunicaciones de ese origen a la empresa local.

⁷ Una razón más importante consistía en la necesidad de reducir la deuda con los bancos mediante el pago con esas empresas estatales puesto que toda la operación se basaba en que el comprador debía entregar títulos de la deuda que en su inmensa mayoría sólo estaban en poder de los acreedores. Ver detalles en el trabajo citado en la nota anterior.

⁸ El gobierno dividió a la empresa estatal en dos que cubrían distintas áreas geográficas del país, de modo que no había competencia entre ellas pero sí la posibilidad de comparar la *performance* de una y otra.

⁹ La licitación exigía que el comprador incorporar un operador técnico con suficiente calificación, por sus antecedentes, para manejar la empresa, norma que llevó a la presencia de los bancos (que eran los

La segunda privatización importante fue la de la empresa aérea nacional que también había sido objeto de negociaciones de privatización de su gestión en 1988; en ese momento, el gobierno pensó en asociarla con Scandinavian a partir de la convicción de que ambas podían complementar sus servicios pero, otra vez, la oposición rechazó el acuerdo firmado y presentado al Congreso para su aprobación. En 1999 el nuevo gobierno retomó el proyecto privatizador y ofreció la propiedad de la empresa en licitación, junto con las correspondientes concesiones de servicios, pidiendo a cambio títulos de la deuda externa. Esta vez el único candidato interesado fue Iberia, que se presentó asociado, lógicamente, a un banco norteamericano tenedor de títulos; otros interesados se retiraron sin hacer propuestas antes de la licitación, ya sea por falta de interés o por la sensación de que el gobierno argentino ya había elegido al ganador.

Aerolíneas tenía la concesión de los servicios internacionales del país así como de las líneas de cabotaje; en estas últimas existía un competidor apreciable (Austral) que entró en el consorcio comprador como socio y fue integrado inmediatamente a aquella empresa. Fue así que hubo desde el inicio un proceso de concentración en el mercado aéreo local que fue aceptado, y probablemente alentado, por el gobierno que deseaba asegurar la venta a través de condiciones generosas para el nuevo operador. Un par de años más tarde, el mismo gobierno (aunque con otro ministro de Economía) alentó la creación de cierta competencia en el mercado de cabotaje, autorizando la creación de otros grupos empresarios como LAPA y Dinar para atender esos mismos servicios, de modo que Aerolíneas tendió a perder parte de esa ventaja inicial hacia la segunda mitad de la década de los noventa.

En resumen, en el primer año del gobierno de C. Menem se privatizaron dos grandes empresas públicas (aparte de algunos negocios menores, incluyendo una gran cantidad de nuevos servicios de peaje) divididas en tres unidades; dos de ellas serían operadas por empresas españolas, aunque en todas había presencia decisiva en el paquete accionario de control de los bancos internacionales acreedores de la Argentina (y la tercera incluía a una empresa italiana como señal de que el gobierno argentino no había decidido todavía una apuesta clara por uno de los dos potenciales socios europeos). Otro aspecto importante de ese período es que los primeros pasos de una entrada masiva de los capitales de ese origen en el país fue a través de una asociación minoritaria con los bancos norteamericanos acreedores, de modo que llegaban como operadores antes que como propietarios; esa condición se iría modificando a lo largo de la década del noventa mientras entraban nuevos capitales españoles en forma más directa y efectiva¹⁰.

Inversiones españolas en la década del noventa

La entrada de empresas españolas en la Argentina ocurrió como un flujo constante durante la década del noventa aunque en medio de considerables fluctuaciones de su

reales compradores), asociados con las empresas mencionadas y algunos empresarios locales que no se mencionan para no complicar la exposición.

¹⁰ En esas privatizaciones hubo socios locales que se presentaron con porciones minoritarias de los consorcios formados para la compra y que se fueron retirando rápidamente de esos negocios. Es probable que el mayor interés de esos grupos residía en capitalizar su capacidad de *lobby* en el proceso de negociaciones y tomar algunos negocios menores derivados de las empresas privatizadas en el nuevo contexto operativo. De todos modos, su retiro masivo de esos consorcios permite ignorar su papel en el mediano plazo.

orientación y magnitud. Los primeros años hubo ingresos de capitales de ese origen en el sector eléctrico (en parte, a través de una subsidiaria chilena de Endesa llamada Enersis cuyo ingreso se registraba como originada en el país trasandino) y en gas, aparte del servicio de aguas corrientes y cloacas, donde Aguas de Barcelona, filial de Suez, entró como socia menor del grupo ganador de la concesión en el área metropolitana de Buenos Aires; ésta última actividad, en especial consistió en la mayor privatización de un servicio de ese carácter que se entregaba al capital extranjero que se había aprobado hasta ese momento en el planeta, lo que sugiere su importancia.

Otro nuevo ingresante, que terminó asumiendo un papel decisivo, fue Repsol, la empresa estatal de petróleo española, en proceso de ser privatizada en su país de origen, y que estaba centrada en la refinación y distribución de combustibles en su mercado local. Repsol fue creciendo en España mediante la concentración de diversas empresas de tamaño mediano que actuaban en ese sector hasta que alcanzó una “masa crítica” suficiente para salir al exterior; recién entonces, a mediados de la década del noventa, compró dos empresas petroleras privadas que operaban en la Argentina, con reducida presencia en el área de extracción pero sí en refinación y distribución (Astra y EG3), que le dieron presencia en el mercado local y le permitieron ganar experiencia y conocimiento del medio. Poco antes, el gobierno nacional había decidido vender la empresa estatal, YPF, pero separando algunas actividades y yacimientos de manera que quienes la compraran no tuvieran el grado de control monopólico del sector que disponía hasta entonces (y que había sido aceptado y alentado por su carácter de propiedad pública). Luego de un par de años de experiencia en el mercado local, Repsol se lanzó a la compra del paquete de control de YPF; la tarea no era sencilla porque este estaba repartido entre capitales privados y una parte apreciable que pertenecía, todavía, al Estado (tanto nacional como de algunas provincias). La operación fue prolongada y compleja pero, en esencia, Repsol logró comprar en forma continuada una parte de las acciones que aún poseía el gobierno argentino, más otra en manos de las provincias petroleras (que las habían recibido a modo de compensación en el momento en que se privatizó YPF) mientras lanzaba una oferta pública de adquisición de un apreciable paquete de acciones en manos privadas. Estas últimas estaban en gran medida en poder de un grupo reducido de fondos de inversión localizados en Estados Unidos y coordinados por un banco (el Bank of New York), característica que permitió, sin duda una negociación directa previa con los potenciales vendedores¹¹. Más tarde, Repsol tendió a comprar un pequeño grupo de acciones remanentes en manos de tenedores argentinos que cotizaban en la Bolsa local y que le permitían disponer de todo el capital social, eliminando la presencia y el control potencial de los accionistas más chicos.

El primer aspecto de interés en esta operación, que giraba en torno a la empresa más grande de la Argentina, además de estar asentada en el estratégico sector petrolero, consiste en que un proceso como el comentado, que incluyó al gobierno nacional, a

¹¹ Conviene agregar que la presencia de accionistas “pasivos”, interesados en tener una renta financiera, como eran los fondos de inversión mencionados, permitió que YPF consolidara en los primeros años de la venta al capital privado una dirección “gerencial” a partir de equipos técnicos locales que buscaban la expansión de la empresa mientras intentaban maximizar su desarrollo local mediante inversiones en este medio. El paso del control a Repsol, en cambio, implicó que los nuevos ejecutivos elaboren estrategias destinadas sobre todo a maximizar los intereses de la matriz en España con una serie de consecuencias negativas para la Argentina, algunas de las cuales se mencionan más adelante.

varios gobiernos provinciales y al grupo de fondos de inversión tenedores de casi todo el paquete accionario, sólo se pudo llevar a cabo a partir de una voluntad política y una negociación previa que, si bien poco conocida para el gran público, parece obvia. Resulta impensable que una compra como esa, en un sector como el petrolero, no haya contado con el apoyo del gobierno español y haya sido llevada a cabo solamente en condiciones de mercado. Es igualmente impensable que el gobierno argentino no tuviera en cuenta el significado de permitir la venta a una empresa extranjera de la mayor petrolera local, sobre todo cuando ella incluía la compra de acciones en manos oficiales¹².

El segundo aspecto de interés consiste en que Repsol fue la única empresa petrolera internacional interesada en YPF. No hubo señales públicas emitidas por las mayores del ramo que supusieran una tendencia a comprar la petrolera local pese a la importancia relativa de ésta y a la estrategia de las multinacionales que operan en ese sector tendiente a controlar todos los aspectos posibles de esa actividad, desde los yacimientos hasta la distribución. La actitud solitaria (y ganadora) de Repsol contrasta también con las referencias sobre su dimensión relativa: la empresa española era de tamaño semejante a YPF en el momento de la compra (medido por sus ventas y luego del mencionado proceso de consolidación en su país de origen), de modo que esa operación le significó un esfuerzo considerable para contar con la oportunidad de un salto gigantesco en su tamaño y alcance de sus actividades. Repsol sólo pudo llevar a cabo esta compra gracias a los cuantiosos créditos a bajo interés que obtuvo en el mercado financiero europeo y que logró pagar fácilmente, luego, con las ganancias de YPF; esa estrategia se vio facilitada sobre todo a partir de la notable alza del precio del petróleo en los años siguientes que se tradujo en beneficios extraordinarios para la empresa. Con esta operación, Repsol adquirió talla internacional, ingresó al área de la exploración y explotación de petróleo, y comenzó una marcha expansiva que la convirtió en un jugador mediano en el mundo, aparte de establecerse como un agente decisivo en la Argentina.

El ingreso de Repsol modificó la estructura del mercado petrolero local y dejó escasos márgenes a las pequeñas y medianas empresas que actuaban en el sector. Esa nueva relación explica que un par de años más tarde la mayor petrolera de capital privado nacional que actuaba en el país fuera vendida a la brasileña Petrobras. Actualmente, la firma española y la brasileña controlan un elevado porcentaje, en conjunto, de toda la cadena referida a la producción y distribución de combustibles en la Argentina, de modo que la actividad volvió a concentrarse mientras quedaba bajo el control de capitales externos¹³.

¹² El interés del gobierno español en contar con acceso directo a yacimientos de petróleo era evidente y fue declarado por sus representantes en diversas oportunidades. El interés del gobierno argentino en llevar a cabo esa operación resulta menos explicable. La explicación más probable es que, más allá de la ideología de los funcionarios a cargo, dominaba el interés oficial en captar un par de miles de millones de dólares en efectivo para cubrir el bache en el sector externo generado por la convertibilidad. En otras palabras, las urgencias de la coyuntura, derivadas del modelo aplicado a la economía argentina, llevaron a una decisión estratégica que equivalía a vender la última de “las joyas de la abuela”, como señalaba con amarga ironía la oposición.

¹³ Petrobrás es una empresa mixta, donde el estado brasileño mantiene el control, que ha experimentado un formidable crecimiento en su nación de origen durante las décadas del ochenta y noventa hasta pasar a ser un jugador de talla mediana en el mercado regional que busca nuevas fuentes de abastecimiento

El ingreso de las empresas españolas de energía y servicios fue finalmente acompañado por los bancos de ese mismo origen, luego de su consolidación en un reducido grupo de grandes entidades que controlaban las finanzas españolas. Esos bancos entraron en toda América Latina, tomando muy rápidamente posiciones en diversos mercados, y ganaron posiciones en la Argentina mediante la adquisición de entidades de capital local. Como en los otros casos, esos bancos buscaban ganar rápidamente dimensiones suficientes como para competir en el mercado europeo, frente a la liberalización pautada de esas actividades en el interior de la Unión. Al mismo tiempo, ellos podían atender a las empresas de su mismo origen, que eran grandes generadoras de fondos y, al mismo tiempo, socias debido a la tenencia de acciones de ellas de parte de los primeros. Esos avances generaron varios debates en el país debido a que los bancos extranjeros (entre los que se contaban los españoles junto a otros de antigua data y algunos nuevos ingresantes) lograron controlar un porcentaje muy elevado de los depósitos locales, de modo que sólo quedaban, como compensación, algunas entidades oficiales y un solo banco privado de capital local de dimensiones significativas.

En definitiva, el ingreso a la Argentina de Telefónica e Iberia fue seguido por otras empresas de distinto carácter, hasta que se formó un conglomerado diversificado de intereses de origen español, ubicado en distintos sectores pero con relaciones de las matrices entre sí. Los bancos españoles, por ejemplo, son accionistas de Telefónica, Repsol y otras, además de operar como proveedores de servicios financieros para esas compañías. Además, las empresas eléctricas españolas, que también tienen lazos con los bancos, siguen en un proceso de consolidación en España que puede llevar a la fusión de varias de ellas, con sus consiguientes repercusiones sobre la estructura de propiedad y competencia de ese mercado en la Argentina. Conviene destacar que las grandes empresas españolas están dentro de redes de propiedad basadas generalmente en uno o varios bancos locales, de modo que hay varios subconjuntos que compiten entre sí por el control de diversos mercados bajo la mirada atenta del gobierno que controla esa evolución y trata de orientarla en función de ciertos objetivos nacionales. En consecuencia, esos grandes grupos de origen español tienden a actuar en grupo en la Argentina (igual que en otras naciones de la región) en función de estrategias que no son sólo sectoriales no autónomas respecto al gobierno de aquella nación.

Estrategias diferenciales de las empresas españolas

Las relaciones de algunas de las mayores empresas españolas entre sí en la Península no implican que todas ellas hayan exhibido una conducta semejante en la Argentina. El análisis de la estrategia seguida por las mayores en el país permite observar algunas conductas diferenciales que conviene destacar.

Aerolíneas. La compra de Aerolíneas por Iberia y los bancos acreedores fue seguida por el ingreso de esa línea española en una empresa privada chilena (Ladeco) y en Venezuela, que también privatizó en esos años su empresa estatal de servicios aéreos.

para su país. Su avance en la Argentina coincide con su expansión hacia Brasil donde ella, junto con Repsol, controlan buena parte de los yacimientos de petróleo y gas de esta nación andina.

En los tres casos hubo maniobras de desinversión y estrategias que, en definitiva, tendían a extraer el máximo de réditos de esas empresas a favor de la controlante¹⁴. En los casos de Ladeco y Viasa, el resultado fue que esas dos empresas quebraron en poco tiempo mientras que en el de Aerolíneas se notó una constante situación de crisis financiera.

Aerolíneas Argentina siguió un recorrido difícil debido a las decisiones de sus nuevos dueños. En rápida sucesión, la nueva empresa incorporó a sus balances luego de la privatización un gasto de 70 millones de dólares atribuido a “costos de la adquisición” que, en definitiva, implicaba que la empresa comprada cargaba con una parte de los gastos de su propia compra (las críticas generalizadas a esa medida agregaban que ese registro de “costos” disimulaba los sobornos pagados para llegar al resultado deseado). Además, Aerolíneas vendió todos sus aviones y los volvió a tomar en *leasing*, de modo que transformó un activo fijo en dinero mientras se descapitalizaba como empresa; lógicamente, los recursos líquidos se destinaron al capital de trabajo de la empresa, o a cubrir déficits y se fueron reduciendo a lo largo del tiempo. Finalmente, se observó que Aerolíneas suprimió todos los vuelos competitivos con los servicios de Iberia, excepción hecha del recorrido Buenos Aires – Madrid (que alimentaba desde allí otros vuelos de Iberia hacia o desde el resto del continente europeo). Complementariamente, Iberia unificó la venta de pasajes de ambas empresas y distintos elementos sugieren que gracias a esa medida cubría primero toda su capacidad de oferta para ceder después los pasajes excedentes a Aerolíneas; esta estrategia, difícil de demostrar sin acceso a las cuentas internas de la empresa pero posible en virtud de los resultados observados, le permitía obtener un beneficio especial que no surge en los balances¹⁵.

Aerolíneas, como se señaló, también obtuvo el control de la casi totalidad de los vuelos de cabotaje en la Argentina, a pesar de que el proceso de privatización original suponía, formalmente, que en ese ámbito se mantendría la competencia. Para neutralizar en parte ese beneficio, durante la década del noventa el gobierno argentino autorizó la entrada de nuevas empresas en esos servicios, pero todas estas se declararon en quiebra a partir de la crisis de 2001; desde entonces Aerolíneas tiene prácticamente de nuevo el monopolio de los vuelos de cabotaje (en forma directa o a través de una controlada) además de disponer, desde 1990, de la mitad de la oferta de vuelos al exterior que le permite el hecho de ser reconocida como la “línea de bandera” del país¹⁶.

¹⁴ Todavía se discute si el responsable de esas estrategias fue el banco acreedor, o bien Iberia (que comenzó actuando como operador y no como controlante) o el Instituto Nacional de Industria de España que tomó a su cargo durante un largo período la gestión de esa empresa, aunque es cierto que la escasa transparencia de todo el proceso hace difícil adjudicar a cada uno su responsabilidad. Por otra parte, parece claro que la actuación de Iberia/INI en el caso de Viasa y Aerolíneas fue distinta en su concepción y en su desarrollo.

¹⁵ Las empresas de transporte aéreo tienen un elevado costo fijo en cada viaje de modo que obtienen beneficios cuando logran ocupar más de cierto porcentaje de los asientos que ofrecen. Con el método mencionado, Iberia lograba mucho más beneficios que si los pasajes se hubieran repartido entre ambas líneas de acuerdo a la demanda sin que su estrategia fuera demasiado evidente para el público.

¹⁶ Este privilegio, que figura en los acuerdos internacionales del sector, implica que la línea nacional de cada país tiene derecho a disponer de la mitad de los servicios que entran o salen del territorio nacional (o sea de la mitad de la oferta aunque no de la demanda, que puede elegir otros servicios mientras no colme la capacidad de estos). Ese privilegio se asignó a las compañías nacionales (normalmente de

Aerolíneas fue pasando por distintos grupos de control durante la década del noventa; a lo largo de ese proceso los bancos acreedores fueron los primeros en obtener ganancias puesto que lograron cobrar la deuda que habían transformado en capital mediante el simple expediente de vender las acciones que tenían en la empresa a los nuevos interesados que entraban como socios. Luego de diversos cambios, Aerolíneas terminó en manos de un operador turístico español con el que sigue habiendo problemas, tanto en la Argentina como en España, por su forma de encarar el balance de la empresa y el registro de algunas cuentas claves que generan sospechas sobre su rentabilidad real. No está de más señalar que en el momento de esa última transferencia el gobierno argentino ensayó la posibilidad de incluir a una empresa argentina entre los nuevos propietarios, pero esa intención fue inmediatamente bloqueada por el gobierno español que prefirió favorecer a una empresa de su país en una clara indicación de la mezcla de intereses políticos y económicos que operan en estas decisiones.

Telefónica. Esta empresa española entró como “operador” de Telefónica de Argentina, con 10% de las acciones del consorcio controlante, dominado por el Citibank y donde había al comienzo varios socios argentinos. A lo largo de la década quedaron solo Telefónica y el Citi (por compra de su parte a los demás) como socios iguales; finalmente, la primera, en el año 2000, le compró al banco la parte poseída por éste pagando ese valor con acciones de Telefónica Internacional (una empresa del grupo encargada de todas las operaciones en el exterior de España). Es decir que Telefónica de España quedó como dueña exclusiva de la filial argentina mientras que el Citi se convirtió en accionista minoritario de la mencionada multinacional (con alrededor del 3% del total de dicho paquete que ofrece un indicador indirecto de la importancia relativa actual de la filial argentina en el grupo). Luego, Telefónica lanzó una opción de compra por las acciones que estaban en la Bolsa de Buenos Aires, de manera de salir del mercado y operar como un dueño privado¹⁷.

La información disponible dificulta el cálculo, pero parece obvio que Telefónica asumió el riesgo de operar de modo exclusivo en la Argentina mediante el pago de fuertes sumas de dinero a otros socios (aunque en algunos casos, como se vio, fue a cambio de acciones). Es decir que estos se retiraron luego de hacer su negocio circunstancial, mientras que la empresa española prefirió incrementar su exposición hasta pocos meses antes del momento del colapso de la convertibilidad; éste fenómeno terminó por asectarle un golpe a sus operaciones debido a la devaluación del peso y la consiguiente pérdida de valor de su patrimonio y sus ventas cuando se los mide en euros¹⁸.

propiedad estatal) pero el gobierno argentino lo transfirió al comprador junto con la propiedad de Aerolíneas aunque la nueva empresa ya no era “argentina”.

¹⁷ Conviene aclarar que durante la primera etapa de la privatización, el gobierno argentino vendió el paquete de control de las empresas telefónicas y dejó una parte minoritaria de las acciones para colocar en la Bolsa; esas son las acciones que compró Telefónica ocho años más tarde para disponer del control exclusivo de la filial.

¹⁸ Los socios de la primera etapa de Telefónica lograron beneficios apreciables al vender sus partes, que fueron variables según la oportunidad de la operación. Es probable, sin embargo, que el mayor ganador fuera el Citi que comenzó transformando acreencias impagadas del gobierno argentino en acciones de Telefónica y cobró su parte de los beneficios durante una década hasta quedarse con un paquete de

Durante la década del noventa, además, Telefónica comenzó a entrar al negocio de los medios de comunicación masiva y, en especial a la televisión argentina mediante la compra, con otros socios, de dos de las empresas que actuaban en dicha área; además, logró comprar algunas radios locales. Esa diversificación contrasta con la actitud de la otra empresa de teléfonos (Telecom) que optó por concentrar sus esfuerzos en su actividad central. Algunos de los socios de Telefónica en esa experiencia son empresarios argentinos acusados de maniobras fraudulentas, que aprovechaban sus intensas conexiones políticas durante la década del noventa, tema que arrojó un manto de sospecha sobre las decisiones de la empresa española y su conducta ética en el país¹⁹.

Hacia fines de la década del noventa, el avance del sistema de teléfonos celulares fue rápidamente visualizado por la empresa como una oportunidad en toda América Latina. Sus servicios crecieron en ese período hasta que, en 2005, consolidó esa actividad mediante la compra de las filiales de Bell South que atendían ese mercado en toda la región y se convirtió en el mayor operador de ese ramo de la misma. Este salto señala su disposición a seguir creciendo en el mercado de la telefonía en todo el continente, atendiendo nuevas demandas (como las generadas ahora por el uso de internet).

Repsol. Luego de comprar YPF, la empresa española la fusionó con las otras empresas locales que había comprado poco antes, de modo que su participación en el mercado interno volvió a niveles muy elevados (que varían en cada tramo de su actividad, que va desde la explotación hasta la distribución de petróleo, gas y sus derivados) además de ubicarse como el mayor exportador petrolero del país. El alza progresiva de los precios de los combustibles en el mercado internacional durante esta década le permitió obtener notables beneficios en sus ventas al exterior que no fueron afectados por la devaluación del peso; sin embargo, debe destacarse que la empresa se vio sometida a controles de precios en el mercado interno y a la fijación de un tope respecto a las magnitudes que puede cobrar en sus exportaciones (que se materializa como un impuesto sobre esas ventas). Desde el momento de su adquisición, YPF genera más de la mitad de las ganancias globales de Repsol, magnitud que sugiere la importancia de esta filial para la matriz; ésta última se ha convertido así en una petrolera mediana grande en el mercado internacional, y exhibe elevada rentabilidad, debido a esa compra que transformó su carácter.

Repsol mantiene ciertas inversiones en la Argentina, que son imprescindibles para sus actividades, pero ellas no parecen suficientes para que YPF pueda crecer. Por el contrario, los montos extraídos de petróleo exhiben una tendencia decreciente que se mantiene, en la práctica, desde la compra de YPF y que tiende a reducir el saldo exportable del país; este fenómeno no se notó en toda su intensidad durante los años 2002-2003 debido a la profunda crisis económica que redujo al mínimo el consumo local, pero que es parte del debate actual sobre las perspectivas del sector en su conjunto. Mientras tanto, los directivos de la empresa señalan en cada oportunidad que están preocupados por su “elevada” dependencia de las actividades en la Argentina y

acciones de la empresa española y a salvo del “riesgo argentino” en una operación decidida poco antes de la devaluación.

¹⁹ Estas operaciones, que involucraron al Citibank y a un banquero argentino (Raúl Moneta) están contadas con bastante detalle en Marcelo Zlotogwiazda y Luis Balaguer, *Citibank versus Argentina. Historia de un país en bancarrota*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 2003.

que pretenden diversificarse hacia otros ámbitos geográficos para reducirla. De allí que han hecho esfuerzos para operar en Bolivia (donde han logrado una base apreciable gracias a diversas concesiones de petróleo y gas) y en otros países del continente; ya tienen concesiones en Perú, Ecuador y Venezuela y han logrado acuerdos para iniciar sus actividades en Brasil mientras exploran otras alternativas en Asia y África²⁰.

En definitiva, la compra de YPF por Repsol implica que el gobierno argentino perdió el control de un activo estratégico como es el petróleo y ese desplazamiento afecta al país en la medida en que, como diversos indicios lo sugieren, la nueva controlante trata de maximizar las ganancias en España. La decisión de diversificar operaciones implica que una parte de los beneficios logrados en la Argentina se dirigen a otras naciones mientras que las reservas petroleras locales caen a valores mínimos por falta de nuevas exploraciones de riesgo; esta situación plantea un horizonte de fuerte deterioro de la capacidad nacional de autoabastecerse de petróleo y abre una problemática sobre la estrategia posible para el país si quiere mantener sus reservas durante un período más o menos prolongado.

El nuevo gobierno argentino ha creado en 2005 una nueva empresa estatal (Enarsa) a la que dotó de la concesión de las áreas marítimas que pertenecen a la Argentina y prácticamente las únicas que quedaban en sus manos. Esa empresa está firmando acuerdos con petroleras de otros países (incluyendo a Repsol) para explorar esas áreas porque no tiene capital (más allá de una suma menor, casi simbólica, otorgada por el gobierno para que inicie sus operaciones); la experiencia señala que esa estrategia demandará mucho tiempo hasta que fructifique en el desarrollo de nuevas áreas potencialmente atractivas (si ellas existen). Esas medidas sugieren que el gobierno busca una alternativa no conflictiva para recuperar aunque sea parte del control del negocio petrolero, pero aceptando las fuertes restricciones del presupuesto y la imposibilidad de volver a comprar YPF (más aún con los precios actuales del petróleo que han elevado su valor de mercado a niveles inaccesibles cuando las reservas se capitalizan a los precios actuales del combustible).

En definitiva, el análisis de las estrategias de estas tres empresas, que son las mayores de origen español en la Argentina, sugiere que no siempre sus objetivos coinciden con los del país aunque su presencia es tan fuerte, así como sus relaciones con otras grandes empresas y el propio gobierno español, que no resulta fácil regularlas con el objetivo de que actúen de otra manera²¹.

Negocios privados y relaciones políticas

El relato del ingreso y actividades de algunas de las empresas españolas en la Argentina sugiere que desde el comienzo ellas actuaron sobre la base de acuerdos políticos reservados entre los dos gobiernos interesados. Esos acuerdos se plasmaron en una serie de convenios formales firmados por ambas cancillerías pero que fueron acompañados por negociaciones reservadas entre los responsables del mayor nivel político de ambos países; es cierto que esas conversaciones no siempre dejaron trazas

²⁰ En el momento de terminar éste artículo, el gobierno boliviano de Evo Morales decidió “nacionalizar” los hidrocarburos en una medida que sorprendió a los operadores y que afecta especialmente a Repsol y a Petrobrás que son los mayores jugadores del negocio petrolero de ese país.

²¹ La mención de estas tres empresas lleva implícita la de los dos grandes bancos españoles, que figuran entre sus accionistas y que cuentan con filiales de considerable dimensión en la Argentina, aunque tratar ese tema requeriría un texto mucho más extenso y detallado que éste.

pero las frecuentes visitas oficiales de los miembros del Poder Ejecutivo a Madrid y las referencias periodísticas a esas reuniones permiten sostener que hubo muchas decisiones referidas a esas empresas que se tomaron como parte de contactos políticos, con criterios globales, y no como consecuencia de decisiones puramente locales. El ingreso, prácticamente casi sin competencia abierta de otras transnacionales, por parte de las primeras empresas españolas permite suponer que los interesados potenciales prefirieron desistir ante la seguridad de que los beneficiarios de las primeras licitaciones ya estaban definidos de antemano. Más tarde, el ingreso de Repsol sólo puede explicarse como parte de un acuerdo en el que ambos gobiernos fueron protagonistas. Es decir que estos movimientos no fueron, en general, el resultado de operaciones “puras” de mercado, como gustan suponer los voceros del neoliberalismo, sino la consecuencia de decisiones políticas y de gobierno cuyo alcance y consecuencias continúa hasta la actualidad.

Esos antecedentes explican algunas particularidades de la relación, como la participación española en las negociaciones de la deuda de la Argentina en diciembre de 2000. En ese momento el gobierno de F. De la Rúa armó un “paquete” de créditos en divisas, que sumaban formalmente un total de 40.000 millones de dólares para cubrir el déficit de la balanza de servicios esperada para el año siguiente (aunque esos montos no fueron acordados, luego, contribuyendo al colapso final de la convertibilidad). El dinero provenía de las fuentes tradicionales: el FMI, los grandes bancos internacionales y algunos agentes locales. En ese “paquete” se agregaron mil millones de dólares de préstamos ofrecidos por el gobierno español; esta suma no era significativa en términos absolutos, pero sí como señal del interés de Madrid por contribuir a evitar la crisis en la Argentina que podía afectar, como efectivamente ocurrió, a la rentabilidad de las operaciones de sus empresas instaladas en el país.

El curso de 2001 resultó muy complicado en la Argentina porque el cierre de prácticamente todo el financiamiento externo disponible anunciaba una catástrofe, así como la inminencia de una devaluación, que debería ajustar las cuentas externas como la única vía para que el país dispusiera de divisas genuinas para atender los servicios de la deuda externa. Esa expectativa generó un debate entre dos corrientes opuestas en el país: quienes afirmaban que era necesario devaluar y quienes proponían “dolarizar” para mantener el sistema de precios relativos (y de distribución del ingreso) vigente en la economía nacional durante la década del noventa. La segunda solución era difícil de aplicar en las condiciones críticas que vivía la economía argentina y sin el apoyo del gobierno de Estados Unidos que se oponía a ello, al menos desde la asunción de G. W. Bush a la presidencia de esa nación en enero de 2001. En consecuencia, en los últimos meses de 2001 era evidente que el país se encaminaba a una crisis y una devaluación.

La presencia española desde el acuerdo del crédito mencionado fue clara y pasó por varios ámbitos y temas. En ese período, por ejemplo, Carlos Solchaga, ex ministro de Economía de España, estaba trabajando como “asesor” de Cavallo en condiciones nunca bien aclaradas. Para algunos observadores, se trataba de un enviado español para seguir la evolución de la economía argentina con el objeto de evaluar la manera de proteger a las empresas de aquella nación radicadas en ella, mientras que otros pensaban que era un contrato decidido por el ministro de Economía. Solchaga no dudó en decir públicamente en noviembre de 2001 que la crisis se acercaba y que ella “será

fatal” en una clara advertencia que tuvo poca repercusión pública local aunque, sin duda, fue atentamente escuchada en los medios a los que estaba dirigida²².

En esos mismos meses llegó de visita a la Argentina el ex presidente de España, Felipe González, con el objeto de solicitar al gobierno argentino que, sino quedaba más remedio que devaluar, tratase de posponer esa decisión hasta después del 31 de diciembre. La razón de ese pedido, que sólo se conoció por rumores, era que las mayores empresas españolas radicadas en el país cerraban sus balances en dicha fecha. En efecto, se puede afirmar que si el tipo de cambio se mantenía en el “uno a uno”, esos balances serían buenos en pesetas (o en euros); en cambio, si la Argentina devaluaba, surgiría una pérdida patrimonial contable (además de una pérdida relativa de facturación) que afectaría a las cuentas de las matrices y tendría fuertes repercusiones en la evolución de la Bolsa de Madrid, entre otros aspectos negativos.

La respuesta del gobierno argentino no se conoce, pero lo cierto es que todo indica que trató de atender ese pedido. Cavallo implantó el “corralito” y la prohibición de operar en el mercado de cambios el primero de diciembre de ese año, cuando las condiciones de la economía argentina ya no le permitían mantener las reglas previas del juego, pero mantuvo el cambio nominal de uno a uno con el dólar aunque no permitiera comprar esa divisa a partir de esa resolución. El mercado estaba “cerrado” pero el uno a uno se mantenía formalmente (aunque ya no en la realidad). La crisis económica y social provocada por esas medidas terminó con la gestión de Cavallo así como con la renuncia del presidente de la Nación, mientras que el tipo de cambio nominal seguía en el mismo valor fijado por la convertibilidad como si nada hubiera ocurrido. En esos días de crisis pasaron cuatro personas por el cargo de presidente hasta que el último decidió devaluar, pero justamente *después* del primero de enero; en el ínterin se declaró el *default* de una parte de la deuda con el sector privado mientras algunos “asesores” inventaban planes imaginativos para mantener el tipo de cambio en el uno a uno. En definitiva, lo que parece decisivo consiste en que las empresas españolas pudieron cerrar sus balances con el tipo de cambio vigente durante la convertibilidad y contaron con un año de gracia para resolver el próximo cierre de ejercicio en la nueva situación.

Por último, conviene mencionar que la crisis de la deuda de la Argentina provocó fuertes tensiones internas en el FMI, donde algunos funcionarios habían apoyado con firmeza la convertibilidad, ahora convertida en un estigma. Los conflictos provocados por ese tema llevaron a que, durante los años 2002 y 2003, en un largo proceso de reconstitución interna, aquella institución fuera expulsando a la casi totalidad de esos funcionarios; finalmente, aunque por otras razones, renunció el propio director gerente, H. Kohler, que fue electo como presidente de Alemania, su nación de origen. Esa renuncia provocó que por primera vez el Fondo seleccionara un español para ese cargo y el nombramiento recayó en Rodrigo de Rato, quien había sido el ministro de Economía de ese país cuando se le otorgó el préstamo de 1.000 millones de dólares a la Argentina. Rato no fue elegido por las relaciones de su país con la Argentina, puesto que había una serie de razones, originadas tanto en las relaciones España – Estados Unidos, como en la política interna española, para ese resultado; aún así, no puede ignorarse que la situación argentina influyó en la selección (aunque sin ser decisivo) y,

²² La declaración de Solchaga, inadmisible por otra parte en un “asesor” del gobierno, fue publicada en *La Nación*, del 28-11-2001, poco antes de que se desatara la crisis final.

más aún, sugiere un cierto reconocimiento de algunos sectores de la comunidad internacional a los fuertes lazos establecidos entre ambos países²³.

Conclusiones

La presencia española en la Argentina tiene actualmente un carácter decisivo. Las inversiones de sus empresas conforman una parte significativa de la inversión productiva en el país y se ubican en sectores estratégicos, como energía, comunicaciones y transportes (rutas). Las filiales instaladas en la Argentina se cuentan entre las empresas más grandes del país (YPF es, de lejos, la primera en el *ranking* local de ventas) y varias de ellas superan en magnitud de facturación a las filiales de las empresas con matrices en Estados Unidos que fueron tradicionalmente las mayores en el universo local. Más significativo aún, esas filiales resultan mucho más importantes para sus matrices que las filiales de empresas norteamericanas. La filial típica de estas últimas en la Argentina no factura más de 0,5% de las ventas totales de la matriz (aunque llegó a 1% durante la convertibilidad debido a la revaluación del peso); en cambio, la filial típica de las empresas españolas oscila entre un máximo de casi la mitad de la venta total (Repsol) hasta valores del orden de 6% a 10% de la facturación global. Es decir que las filiales locales son mucho más importantes para las españolas que para las americanas (o bien, para las naciones europeas más grandes y tradicionales), relación que marca una “dependencia” mayor entre ellas que en los casos clásicos.

El segundo aspecto, ya mencionado más arriba, reside en los lazos que tienen esas matrices entre sí en España, que se verifican en las tenencias cruzadas de acciones y el flujo continuo de directivos entre ellas coordinados en general (pero no exclusivamente) por los grandes bancos de esa nación. Esos lazos les otorgan una presencia económica, social y política significativa, como grupo, y que se refleja, entre otras variables, en el interés que exhibe el gobierno de esa nación en sus actividades, no sólo en la Argentina sino también en los diversos países de América Latina donde han hecho pié. Las relaciones con Madrid se han convertido, por eso, en claves, dentro de la estrategia de inserción internacional del gobierno argentino. La diferencia radica en que España no es una superpotencia, como Estados Unidos, de modo que esas relaciones, si bien muy especiales, se desenvuelven en un contexto diferente al que se percibe en el caso de Washington.

Argentina mantiene ahora una combinación de situaciones en sus relaciones con el exterior que se podrá resumir en un conjunto de tres variables. Una relación básica de nación menor a potencia con Washington, cuyos mayores temas actuales incluyen la deuda externa, en lo que afecta a las finanzas internacionales (cuyo funcionamiento de acuerdo a sus intereses es una preocupación esencial de aquella nación) y cuestiones de seguridad en la región y, en menor medida, en el mundo. Una segunda relación, muy intensa, de asociación entre equivalentes con el Brasil, vecino con el que tiene fuertes lazos comerciales a partir del Mercosur y alianzas políticas para reforzar la presencia conjunta en diversas negociaciones internacionales. Finalmente, la relación

²³ Tradicionalmente, el FMI ha sido dirigido por un europeo (mientras que el Banco Mundial lo presidía un norteamericano) pero durante los últimos quince años, al menos, los candidatos provenían del Tesoro de Francia señalando una larga continuidad de políticas que comenzó a cambiar por esta decisión que puede explicarse también, sin duda, en el deseo natural de rotar el país elegido para cubrir el cargo.

con España, cuyas inversiones en el país le dan una enorme presencia a la que se suma su rol como miembro de la Unión Europea que le da una voz en el concierto internacional y le permite actuar en apoyo de la Argentina en algunos momentos decisivos.

En otras palabras, ya no se puede hablar de la clásica relación con el imperialismo de turno porque España no lo es (al menos en el sentido clásico), pero donde aparecen influencias y presiones que no se pueden ignorar, en un contexto internacional diferente al tradicional, que todavía no han sido ni observados con detalle ni han merecido un desarrollo teórico que permita poner estos nuevos fenómenos en una perspectiva analítica. Quizás esta presentación sintética pueda contribuir a iniciar ese debate.

El CESPA (Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina) fue creado en 2001 por el Rector de la Universidad de Buenos Aires, como parte integrante del Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas. Su propósito consiste en realizar estudios e investigaciones sobre la economía argentina, con el objeto de contribuir al conocimiento de su situación real y sus perspectivas de mediano plazo. Su director es Jorge Schvarzer, autor de este trabajo.