

Argentina y España, 1990–1995. ¿Una nueva relación?

Norberto Rubén Aguirre*

1. Introducción

Argentina hacia la década de mil novecientos noventa parecía haber reorientado sus relaciones exteriores en favor de los intereses estadounidenses y superado décadas de vínculos conflictivos con esa nación. La participación de naves argentinas, aunque de carácter meramente simbólica, en la Guerra del Golfo, el acoplamiento a Washington en las votaciones en las Naciones Unidas, el desmantelamiento de programas de defensa como el misil Cóndor, el congelamiento del desarrollo nuclear y la sobreactuación del presidente Menem y de parte de su gabinete en relación con los vínculos con el país del norte eran algunos de los aspectos que parecían confirmar lo antedicho. Sin embargo otra realidad discurría paralela a la anterior y se correspondía con los lazos históricos que Argentina y sus grupos dominantes habían entretejido con Europa Occidental desde el siglo XIX. Las naciones del viejo continente agrupadas en la Unión Europea continuaron siendo un destino comercial mucho más atractivo para los productos argentinos que los EE.UU., generando un volumen de divisas sustancialmente mayor; las importaciones procedentes de ese bloque experimentaron un aumento sustancial durante la década de mil novecientos noventa, convirtiéndose hacia fines de la misma en el abastecedor principal de Argentina desplazando no sólo a los EE.UU.

* Investigador del Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social (IHES), Facultad de Ciencias Económica, Universidad de Buenos Aires.

sino también a Brasil de ese sitio.¹ Pero al mismo tiempo, las naciones del bloque europeo disputaron palmo a palmo la supremacía con EE.UU. en lo que respecta a inversiones directas, y lo superaron en los flujos de capital dirigidos a las compras de activos públicos privatizados por el estado argentino desde mil novecientos noventa. Este aspecto, que no se verificaba en Argentina desde fines de la década de mil novecientos cuarenta, no se acoplaba a lo que parecía estar sucediendo en la superficie y mostraba una faceta que se entrelazaba con la historia del país sudamericano.²

Sin embargo, los actores de la contraparte europea que desempeñaban el papel de inversores y que disputaban la hegemonía estadounidense en la materia no eran los que tradicionalmente habían desempeñado este rol. En especial en esta ofensiva inversora no se hallaba presente Gran Bretaña, país que había dominado áreas claves de la economía argentina hasta fines de la década de 1940; España, nación que nunca había desempeñado un rol importante en este plano, llevaba el estandarte europeo. En una posición secundaria respecto de la nación ibérica se encontraban Francia e Italia, naciones que tenían mayor tradición inversora en Argentina y que *a priori* podían ser consideradas con mayores posibilidades de liderar un posible auge de inversiones comunitarias. De todas formas esto no hacía más que reafirmar la permanencia y la importancia creciente de los fuertes lazos que vinculaban a Argentina y a parte de sus grupos dominantes con sus pares europeos, aspecto que no se reproducía de manera similar en los restantes países de Sudamérica.

Al mismo tiempo, estos renovados lazos con la Europa comunitaria en general y con España en particular tenían como telón de fondo la puesta en marcha y posterior desarrollo del Mercosur, acuerdo de integración regional que incluía a Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Este era el último de los intentos integracionistas experimentados por las naciones sudamericanas durante el siglo XX y en muchos sentidos el más ambicioso. Sin embargo experiencias similares en el pasado habían terminado en un fracaso respecto de sus objetivos iniciales, por lo cual más allá de sus avances concretos, aunque muchas veces zizagueantes, en la última década de la centuria se abría un interrogante sobre el futuro del mismo.

-
1. En 1998 Argentina importó productos de Brasil por una cifra de 7.055 millones de dólares, de EE.UU. por 6.227 y de la UE por 8.620.
 2. Para una mayor información sobre los vínculos políticos y económicos entre Argentina y la UE, véase Norberto Aguirre, *Brasil y Argentina en el Mercosur: los vínculos con la Unión Europea desde una perspectiva histórica* en Documento de Trabajo N° 1 Mercosur, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, noviembre de 1999, pag. 72 - 93; B. Carolina Crisorio, N. R. Aguirre y O. B. Scher: "Europa y los procesos de integración de América Latina y el Caribe" en B.C. Crisorio y otros. *Historia y perspectiva de la integración latinoamericana*, pp. 85-132.; B.C. Crisorio, N. R. Aguirre: "Los países del Cono Sur y un largo camino hacia la integración. Las relaciones con Europa" en B.C. Crisorio y otros. *Op. cit.*, pp. 133-193.

En el pasado los fuertes vínculos mantenidos con Europa en el plano económico y político se habían convertido en uno de los condicionantes que no favorecían el ocurrir de estos intentos de concertación y de acuerdos regionales en el área. Pero hacia la década de mil novecientos noventa el contexto mundial había cambiado significativamente y las naciones europeas y sus actores económicos más representativos no solo habían dejado de ser una traba para que la integración económica de esta parte de Sudamérica pueda ser viable, sino que en muchos casos estaban entre sus más fervientes impulsores. Por ello las inversiones hispanas en Argentina no sólo tendrían como objetivo el mercado local sino que apuntarían a aprovechar el espacio económico que el Mercosur prometía crear.

En este contexto este trabajo analizará los cambios acaecidos en las relaciones económicas, con su consecuente corolario político, entre la República Argentina y el Reino de España durante la década de mil novecientos noventa. Al mismo tiempo permitirá observar las estrategias adoptadas por países y grupos económicos de estados que no integran la élite del sistema político y económico internacional ante el mal llamado proceso de "globalización".³

Los vínculos entre estos dos países habían estado basados hasta mediados de la década de mil novecientos ochenta en relaciones comerciales de mediana intensidad, que variaban según los años y las necesidades de cada una de las naciones; en fuertes intercambios culturales, aspecto que había tenido su origen en el proceso inmigratorio de fines del siglo XIX y principios del siglo XX y que se había profundizado con la Guerra Civil Española y el desembarco de compañías editoriales peninsulares, y en coincidencias circunstanciales en el escenario político internacional. Las relaciones de Argentina con otros países europeos occidentales eran mucho más relevantes en el plano económico e incluso político. La presencia francesa, alemana e inglesa era más importante en Argentina que la hispana, en especial por sus inversiones directas y de cartera.⁴ Paralelamente, Estados Unidos se había convertido en el principal inversor y prestamista de la nación sudamericana desde los inicios de la década de mil novecientos cincuenta.

Esta ecuación se mantuvo prácticamente inalterable hasta la crisis de mil novecientos setenta y tres que supuso en el mediano plazo una redefinición de las relaciones económicas y políticas internacionales y el fin de la guerra fría. En este nuevo escenario los lazos entre España y Argentina iban a cambiar sustancialmente.

La crisis de los años setenta había afectado fuertemente a la economía hispana. Sus principales grupos económicos habían visto disminuir su tasa de ganan-

3. Esto sin olvidar las grandes diferencias existentes entre las dos naciones aquí estudiadas, en la medida que España, tanto por sus resultados económicos como por su integración a la Unión Europea ocupa un lugar más relevante en la estructura de poder internacional.

4. El comercio con los países de la Comunidad Europea, si bien siguió siendo importante, sufrió los efectos de la puesta en marcha de la PAC.

cia, aspecto que se vio agravado desde 1986 por la entrada de este país a la Unión Europea y el consecuente compromiso de abrir su economía en un lapso de siete años. Esto llevó a que el estado y los principales grupos empresariales peninsulares emprendieran una estrategia coordinada de transnacionalización regionalizada, para poder readecuar sus compañías en al ámbito local y convertirse, con la malla protectora de la UE, en actores dispuestos a dar batalla en el escenario mundial. Esto coincidió, seguramente no en forma casual, con los procesos de privatización de activos públicos y de apertura de la economía de los países de América Latina, entre los cuales Argentina se convirtió en uno de sus más activos precursores.

Los cambios en las relaciones entre estos dos países se expresaron en lo fundamental en el crecimiento sustancial de la inversión directa de empresas y bancos hispanos en el tejido económico argentino. Por su parte el comercio bilateral también tendió a crecer, en especial en el segundo quinquenio de la década, fuertemente ligado a estas inversiones y a los acuerdos firmados entre ambas naciones.

Las inversiones de compañías españolas en Argentina pasaron de 136 millones en 1990 a 16.378 millones en 1999. Este salto, impensado y poco posible en la etapa previa a la crisis del '70 a nivel mundial y de la deuda a nivel latinoamericano, llevó a España a ser el principal inversor extranjero en la nación sudamericana, desplazando de este lugar de privilegio a los Estados Unidos, que fueron perdiendo, durante esta última década, su posición dominante en este rubro a manos de la UE primero y de España después. Se reactualiza de algún modo, aunque con un actor distinto, los vínculos históricos entre Argentina y Europa Occidental. Sin embargo este crecimiento de las inversiones peninsulares no se desarrolló linealmente sino que estuvo compuesto por al menos 3 etapas con algunas diferencias importantes entre si. La primera fase tuvo lugar entre los años 1990 y 1994. Se caracterizó por el desembarco de las grandes compañías de servicios hispanas en la estructura económica local. Estos grupos empresariales se desempeñaron con singular éxito en el proceso licitatorio de las compañías de servicio estatales llevado a cabo por el primer gobierno justicialista de Carlos Menem (1989-1995) integrando, por lo general, consorcios con representantes de la élite económica local y con bancos españoles e internacionales. Fue así como se produjo el arribo de Telefónica de España, Endesa (Edenor), Gas Natural, Aguas de Barcelona (Aguas Argentinas), Iberia entre otras y la expansión de los negocios de algunas empresas instaladas en Argentina desde fines de los '60 como Dragados y Construcciones.

Este crecimiento de las inversiones hispanas en Argentina no se dio en el vacío. Estuvo precedido por la firma del Tratado General de Cooperación y Amistad entre la República Argentina y el Reino de España de 1989, que establecía los marcos en torno a los cuales se iba a desarrollar el proceso aquí analizado. Esto puso en evidencia las fuertes articulaciones existentes entre el estado hispano y los grupos económicos peninsulares, aspecto que se repetiría en el tiempo.

Entre 1994 y mediados de 1996 se produjo una caída notoria de las inversiones españolas en Argentina, lo que llevó a que muchas organizaciones y analistas eco-

nómicos internacionales y locales señalaran que esta expansión de las inversiones hispanas en Argentina se había debido a una coyuntura especial, y que no iba a volver a repetirse. Sin embargo, tras la firma en 1995 del Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera entre el Reino de España y la República Argentina —que reactualizaba el anterior Tratado y que redefinía los ejes sobre los que se iba a montar una nueva oleada inversora— y el Convenio para evitar la Doble Imposición entre el Reino de España y la República, el flujo de capitales peninsulares hacia Argentina experimentó, hacia mediados de 1996, un relanzamiento significativo. Desde entonces se inició una nueva fase en el proceso de expansión de los intereses hispanos en Argentina, que llevó al país ibérico a convertirse en el principal inversor local y que se extiende hasta el presente. Esta vez la voz cantante la llevaron los grandes bancos, que adquirieron entidades financieras locales de renombre, y el gigante petrolero Repsol, que se hizo con el control de la empresa más importante de Argentina, YPF. Al mismo tiempo, las compañías de servicio llegadas en la oleada anterior expandieron sus negocios hacia otras áreas. Paralelamente, una miríada de pequeñas compañías llegaba al país sudamericano estableciendo un complejo entramado con los gigantes peninsulares y evitando una crisis definitiva ante la pérdida de posiciones en el territorio español.

Desde ya que esta expansión de las compañías y grupos financieros hispanos no se limitó durante esta década a Argentina. Un proceso similar puede encontrarse en otras naciones latinoamericanas, poniendo en evidencia la estrategia de transnacionalización regionalizada adoptada por los grupos económicos españoles. Sin embargo la importancia de este país sudamericano para las inversiones ibéricas, en virtud tanto de la magnitud de las mismas como por el rol desempeñado por estas en el conjunto de la economía argentina —que permitió que España se ubicase como primer inversor extranjero y ostentase una presencia dominante en las empresas de servicios públicos privatizadas y creciente en el sector financiero— otorgan a este caso una relevancia particular.

En este trabajo se describirán y analizarán los aspectos centrales de la primera fase de expansión de las inversiones españolas en Argentina centrándose en algunas compañías, y se esbozaran aspectos de los momentos posteriores. Al mismo tiempo, se intentará hallar algunas causas que permitan explicar los fenómenos aquí desarrollados.

2. Las relaciones hispano-argentinas en perspectiva: breves antecedentes

Durante gran parte del siglo xx los vínculos entre estos dos países habían estado articulados en torno a relaciones comerciales de mediana intensidad, que habían experimentado tanto una fase excepcional —producto de circunstancias internacionales e internas específicas entre 1939 y 1949—, como una redefinición significativa en la década de mil novecientos sesenta, que incluyó también a los flujos migratorios hispanos llegados a nuestro país y a las influencias culturales español-

las en Argentina derivadas tanto del proceso anterior como de un pasado con fuertes y conflictivos lazos entre ambas naciones.

El proceso migratorio había jugado un papel importante en la primera década y media de esa centuria. Con posterioridad a la Guerra Civil Española y hasta inicios de la década del cincuenta se establecieron no sólo fuertes lazos en el aspecto cultural sino también en el orden económico.⁵ Por otro lado, las relaciones comerciales que estaban asentadas en torno a un intercambio basado en productos originados por lo general en el sector primario, (a excepción del período 1939-1949, cuya culminación fue el Protocolo Franco-Perón, que respondió a una coyuntura específica) sufrieron un giro significativo hacia la década del sesenta.

Mientras Argentina mantuvo su patrón histórico en el comercio exterior exportando productos originados en el sector primario, España comenzó a modificar el suyo al ubicar en un primer plano en sus ventas a nuestro país a las manufacturas industriales, desplazando a un lugar secundario a las producciones originadas en el sector agropecuario. Estas, que en 1936 representaban más de un 60% del total de lo exportado por España sólo reflejaban un 17,6% en 1970, y productos como vehículos para vías férreas, maquinas y materiales eléctricos comenzaban a aparecer entre las ventas realizadas por este país a Argentina. Esto último era el reflejo de un profundo cambio económico interno en España, que había tenido lugar entre los años cuarenta y sesenta. No sólo había transformado al país hispano de agrario a industrial⁶ fue sino que el marco para el surgimiento de grandes grupos económicos, articulados en torno a las instituciones bancarias más importantes y al estado, convertidos en los ejes más dinámicos de la economía ibérica. Dentro de estos grupos se encontraba una parte sustancial de las compañías hispanas que participaron con posterioridad y en forma exitosa en el proceso de privatizaciones locales argentinas.

Hacia la década del setenta las relaciones comerciales experimentaron una transformación cualitativa con relación a las mercancías hispanas involucradas en el intercambio. Productos vinculados al complejo industrial fueron ganando posiciones en forma lenta pero constante y desplazaron a las producciones tradicionales de los puestos de vanguardia en las exportaciones españolas a Argentina en un lapso de 20 años aproximadamente.⁷ Si en los años veinte los alimentos y

5. Las divisas enviadas por los emigrantes hispanos a Argentina ocuparon un lugar primordial en la balanza de pagos hispana. Juan Sardá señalaba al respecto que "los recursos de América permitieron, pues, ahora, como en otros siglos, la subsistencia y el progreso de la economía española" en Juan Sardá. *La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XX*, Madrid, 1948, p. 284

6. En 1956 el sector industrial superó al agrario respecto a la contribución de cada uno al PBI.

7. Esto ponía de manifiesto de algún modo los cambios operados en la estructura económica hispana desde los años cincuenta, representados fundamentalmente por el crecimiento del sector industrial.

las bebidas constituían la base de las ventas ibéricas a Argentina con un 50% del total, ya a mediados de los sesenta se observa que el mayor peso comenzaba a recaer en rubros como maquinarias, bienes de capital y derivados de la industria química,⁸ señalando los nuevos rumbos que tomaba el comercio bilateral entre estos dos países.

Hacia fines de los ochenta estos cambios se habían asentado definitivamente y gran parte de la composición de las exportaciones hispanas a Argentina estaban relacionadas al complejo industrial y dentro de éste a los bienes de equipo. Como señala Carmela Martín, en las décadas del ochenta y noventa se produce respecto de las exportaciones ibéricas “un desplazamiento del patrón comercial español hacia los sectores con intensidad tecnológica y demanda medias y altas, destacando especialmente el notable crecimiento del sector de material de transporte... y maquinaria eléctrica”.⁹

Argentina, a diferencia de lo sucedido en España, mantuvo prácticamente sin cambios la estructura de sus exportaciones al país ibérico. Los productos vinculados al sector primario, con escaso grado de elaboración, continuaron representando la mayor parte de las ventas argentinas a la península. De los cereales en las primeras décadas del siglo a los pescados y mariscos hacia fines de los ochenta y principios de los noventa¹⁰ los cambios habían sido pocos y reflejaban de algún modo los problemas globales del comercio exterior argentino, vinculados a la escasa capacidad de penetración de los productos no originados en el complejo agropecuario en el mercado internacional.

Sin embargo, no sería la profundización de esta vía –las relaciones comerciales– la que identificaría los cambios procesados en los vínculos bilaterales en los años noventa. Sin descartar la importancia del comercio hispano-argentino y reconociendo el crecimiento que ha experimentado el mismo tras la firma del acuerdo de 1989¹¹, no fue en torno suyo que se articuló el nuevo período de las relaciones entre estos dos estados hacia fines de los ochenta y principios de los noventa.

-
8. Entre estos se encontraban vehículos para vías férreas, los que España era el segundo proveedor de hidróxido de sodio. Ver Norberto Aguirre: “Argentina y España: Relaciones Comerciales (1900 - 1990)” Trabajo presentado en las *XIII Jornadas de Historia Económica*, Mendoza, 1992.
 9. Carmela Martín. *España en la nueva Europa*, Madrid, Alianza Editorial, 1997, pp. 190 y 302.
 10. En 1988 las principales exportaciones argentinas a España fueron: Pescados y mariscos, tortas y residuos de aceites vegetales, maíz, cueros, madera en bruto, porotos, carnes y despojos y lanas y pelos. Véase Norberto Aguirre, *op. cit.*
 11. Para apreciar la evolución de las relaciones comerciales bilaterales y su tratamiento en el acuerdo de 1989 véase *Idem*. Trabajo presentado en el *XIII Congreso de Historia Económica*, Mendoza, 1992.

ta. Las inversiones de los principales grupos económicos ibéricos en los activos públicos privatizados por Argentina constituyeron la característica saliente del período iniciado en 1990 e implicaron un cambio cualitativo y cuantitativo en las relaciones bilaterales.

A mediados de la década del sesenta, cuando las inversiones hispanas en Argentina eran aún inexistentes, se produjo el primer síntoma revelador de lo que sucedería —desde luego que en otro contexto y con otros objetivos— treinta años después. Los principales grupos financieros españoles se hicieron presentes en la economía local. El Banco Santander adquirió el Banco Comercial e Industrial de Córdoba, el Mercantil Rosario y el Hogar Argentino; el Urquijo¹² compró el Continental y el Central¹³ el Banco Popular Argentino. Ya hacia fines de la década —en 1968— el principal grupo constructor peninsular, Dragados y Construcciones, arribó al país instalando una empresa subsidiaria, Dycasa, a través de la cual participó en la construcción de represas, centrales atómicas y viviendas.¹⁴ Si bien no todas estas compras fructificaron a largo plazo, marcaron el rumbo que tomarían estos grupos en el futuro y que modificaría radicalmente las relaciones entre los dos estados.¹⁵

3. Los inicios del viraje en las relaciones bilaterales: el tratado hispano-argentino de 1989

Al momento de analizar los cambios experimentados en los vínculos bilaterales es importante subrayar el importante rol jugado por los estados en la configuración de esta nueva etapa. En un momento en que ciertas teorías sobre la globalización hablan de la escasa importancia del estado-nación en la elaboración de

12. El Grupo Urquijo quebró tras la crisis bancaria que afectó a España entre los años 1982 y 1985, que trajo como consecuencia una concentración aún mayor en el sector. Los bancos que salieron beneficiados de la crisis fueron el Bilbao, el Vizcaya y el Santander. Para más información sobre la crisis bancaria véase Alvaro Cuervo. *La crisis bancaria en España. 1977-1985*; Barcelona, Ariel, 1988 y Francisco J. Martínez de Pablos: "La banca, de los setenta al mercado único" en Miren Etxezarreta (comp.). *La reestructuración del capitalismo en España 1970 - 1990*; FUEHM/ Icaria, Barcelona, 1991.

13. En los noventa se unificó con el Banco Hispanoamericano dando origen al Grupo Central Hispano.

14. Entre otras obras de magnitud Dycasa ha participado desde 1968 en la construcción de la Central Atómica Atucha II, las represas de Las Maderas, Futaleufú, Portezuelo Grande y de la Planta Industrial de Agua Pesada.

15. También en la década del setenta la constructora Huarte, de origen navarro, obtuvo la concesión para construir y explotar las autopistas capitalinas 25 de Mayo y Perito Moreno. Para más información véase Norberto Aguirre "Inversiones hispanas en el proceso privatizador argentino" en *Revista Opinión Pública* n° 5, Diciembre 1993.

pautas que guíen y contextualicen el accionar de los actores económicos internacionales, este caso tiende a demostrar lo contrario.¹⁶ La llegada masiva de importantes inversiones de grupos hispanos, tanto privados como estatales y mixtos, fue precedida por la firma de un acuerdo entre ambas naciones que puso el marco en el que se desarrollaría esta etapa. Una vez firmado, y con las garantías pertinentes obtenidas en el tratado, los capitales españoles se dirigieron al país rioplatense. El rol del estado peninsular, con un estrecho grado de vinculación y entrelazamiento –heredado del franquismo– con los sectores bancarios–industriales dominantes en aquella nación, fue activo en la protección de las empresas y grupos de esa procedencia fuera de sus fronteras.

El *Tratado Hispano-Argentino*, firmado en 1989 y que tuvo una vigencia de 5 años constituyó, entonces, el marco legal dentro del cual se insertaron las inversiones españolas realizadas en el primer quinquenio de la década del noventa.¹⁷ En el artículo 3 de la parte general del Acuerdo se estipulaba que "(...) el gobierno español pondrá a disposición del gobierno argentino facilidades financieras concesionales dirigidas a proyectos de inversión de carácter productivo realizadas mayoritariamente por el sector privado empresarial (...) "¹⁸ y que "(...) el gobierno español favorecerá y promoverá la inversión de empresas españolas en Argentina, poniendo a su disposición los mecanismos de promoción y seguro previstos en el Acuerdo Económico "¹⁹ garantizando el gobierno argentino a "(...) las inversiones españolas realizadas en el marco del Programa Integrado, la libre repatriación de capitales y la transferencias de utilidades "²⁰ Por su parte, en el apartado económico del Tratado, tras los considerandos generales en los que se señalaba que "ambos países aspiran al establecimiento de una nueva relación bilateral "²¹ se definía

16. Esto no quiere decir que no se reconozca un cambio en el papel de los estados–nacionales del papel de la nación. Surgidos hacia el siglo XVIII pasaron por distintas etapas a lo largo de su historia, y su existencia corresponde a una etapa del desarrollo económico y político de la humanidad. Desde un concepto meramente político y territorial en el siglo XVIII, en el que la nación se definía como un conjunto de ciudadanos cuya soberanía colectiva los constituía en un estado que era su expresión política, se pasó a una identificación de la nación con la lengua y la raza, de la que el estado era representante a fines del XIX, para luego identificar nación y estado con una economía nacional en el siglo XX. Es muy posible que esta ecuación sufra cambios sustantivos en la actualidad pero esto no quiere decir que el estado–nación vaya irremisiblemente a desaparecer.

17. También el *Tratado* planteó un marco referencial general que influyó en la evolución de las relaciones comerciales.

18. *Tratado General de Cooperación y Amistad entre el Reino de España y la República Argentina.*

19. *Idem*

20. *Idem*

21. *Idem.* Acuerdo Económico entre el Reino de España y la República Argentina.

un Programa Integrado cuyo principal objetivo era "(...) fomentar el desarrollo argentino de la industria y de los servicios con la activa participación de los sectores privados de ambos países"²² al mismo tiempo que estipulaba la cifra de tres mil millones de dólares para inversiones directas, de las que mil se entregarían al estado argentino –con el fin de importar productos y servicios procedentes de España– destinándose el resto a promover al sector privado. Con posterioridad, otros convenios fueron adecuando los distintos aspectos analizados en el tratado a la nueva realidad, modificando algunos de sus puntos y profundizando otros.

Entre estos convenios se puede destacar el "Acuerdo para la promoción y la protección recíproca de inversiones entre la República Argentina y el Reino de España" de octubre de 1991²³ y el "Acuerdo Económico con España y Relación Asociativa particular con Italia, Lineamientos sobre tipos de proyectos públicos, provinciales y municipales pasibles de ser financiados" en el que se reconocía en su punto 5 que "(...) tanto España como Italia, en relación con nuestro país, promueven la utilización de los créditos concesionales para financiar importaciones de ese origen con un alto componente tecnológico (...)" señalando en su punto 7, ítem III que "Cuentan con mejores posibilidades de aprobación en España e Italia los (créditos) que impliquen importación de equipos de alto componente tecnológico".

4. Las consecuencias del tratado: las inversiones españolas en Argentina

Tras esta breve recorrida por el dispositivo legal que enmarcó los cambios procesados en las relaciones bilaterales, pasemos a observar la magnitud de los mismos en el campo de las inversiones directas de empresas hispanas en nuestro país. El cuadro 1 muestra el crecimiento de las inversiones de capital por parte de grupos financieros e industriales peninsulares entre 1991 y diciembre de 1994.

Cuadro 1

Inversión de capital hispano en Argentina (en millones de dólares)

AÑO	MONTO
1991	4.436
1994	7.033

Fuente: Economic Trends in Argentina

22. *Idem*

23. Este acuerdo fue firmado en momentos en que la inversión de los principales grupos económicos y financieros hispanos comenzaba a hacerse presente en Argentina en proporciones altamente significativas. Por su parte las inversiones argentinas en la península ibérica no desempeñaban bajo ningún concepto un rol similar y no presentaban una perspectiva de crecimiento importante hacia el futuro próximo.

Este importante crecimiento de las inversiones españolas en nuestro país es el dato más significativo del viraje experimentado en las relaciones bilaterales. La mayor parte de ellas se encuentran vinculadas a la compra de las empresas de servicios privatizadas por el estado argentino, lo que, como hemos visto, ya estaba sugerido en el tratado de 1989. Por otro lado esto expresaba cabalmente lo que había sucedido en la economía peninsular, que encontraba su génesis hacia los setenta y que había posicionado al sector servicios y a las empresas ligadas a este en un lugar cada vez más destacado. Según Martín en las últimas dos décadas en España "La mayoría de las transformaciones del sistema productivo, en particular la caída de la importancia de la agricultura y el crecimiento del peso del sector servicios, son una prolongación de tendencias del pasado".²⁴

En la mayoría de estas empresas tenía algún tipo de participación el sector bancario, cuya importancia en la economía española es reconocida por la mayor parte de los investigadores. Martín, recogiendo lo que dice una parte de ellos, señala que "España es el segundo país, tras Luxemburgo, por la presencia del sector financiero en su economía, en relación con el valor añadido que genera. Esta situación es consecuencia, básicamente, de la mayor importancia que el sector bancario sigue teniendo en España".²⁵

En Argentina las inversiones peninsulares, con un 22% del total de lo aportado por compañías extranjeras en el proceso de privatizaciones,²⁶ ocuparon entre 1990 y 1994 el lugar de privilegio tras los grupos económicos locales. Considerando a estos últimos, los grupos españoles lograron un 16% de presencia en los activos privatizados, colocándose a la cabeza de los inversores foráneos. A esta realidad apuntaban en parte el Tratado de 1989 y los acuerdos posteriores, al hablar de la promoción de las inversiones de empresas²⁷ hispanas en Argentina el primero —lo que sucedió en forma masiva poco tiempo después— y al otorgar las garantías básicas a estas inversiones los segundos.

Analizaré a continuación cuáles han sido durante estos cuatro años los grupos empresariales hispanos que han participado en el proceso de privatizaciones en

24. Carmela Martín, *op.cit.*, p. 21.

25. Carmela Martín, *op.cit.*, p. 28.

26. Fundación Cámara Española de Comercio en la República Argentina.

27. En este ítem se incluían tanto los grandes grupos financieros articulados en torno a la banca y con intereses en la industria y los servicios, como las industrias y servicios en manos del estado —muchas de las cuales habían sido abandonadas por los grandes grupos bancarios que habían vendido su participación accionaria al estado o a compradores privados nacionales o extranjeros al no garantizar estas sectores ganancias seguras en un mercado regionalizado en la UE— o en manos privadas. De todos modos es importante aclarar que en las industrias y servicios que aparecen como estatales, que generan beneficios y que tienen posibilidades ciertas de readecuarse y expandirse en el ámbito internacional, los grupos financieros más destacados cuentan con una parte importante del capital accionario.

Argentina y qué áreas han sido privilegiadas por los mismos al momento de decidir la inversión. Con posterioridad se tomarán dos casos para desarrollarlos más profundamente.

4.1. *Sector telecomunicaciones*

La empresa estatal de servicios telefónicos argentinos, ENTEL, fue presentada a licitación dividida en dos zonas. Una de ellas abarcaba el norte del país y de la Capital Federal, mientras que la otra tenía a su cargo la parte sur de Argentina y de la Capital Federal. En este último caso el consorcio ganador, COINTEL, estaba integrado, entre otros, por Telefónica Internacional (TISA) –brazo coordinador y ejecutor en aquel momento de las inversiones internacionales de Telefónica de España– y el Banco Central Hispano, ambos de origen peninsular. El operador de Telefónica de Argentina S. A. pasó a ser Telefónica de España y el porcentaje accionario en su poder se fue incrementando con el correr del tiempo.

4.2. *Sector eléctrico*

La empresa estatal SEGBA fue dividida en dos áreas, generación y distribución, y en este último caso en dos grandes regiones: norte y sur.²⁸ El Consorcio Electricidad Argentina, ganador en la primera de ellas, se hizo con el 51% del paquete accionario total de la misma y tuvo entre sus integrantes a grupos empresariales hispanos junto a capitales franceses y locales. En EDENOR (Empresa Distribuidora Norte S.A.) se encuentra representado el grupo eléctrico español ENDESA (Empresa Nacional de Electricidad Sociedad Anónima) y su subsidiaria ENHER (Empresa Nacional Hidroeléctrica del Ribagorzana) –operadora– manteniendo el control del 30% de las acciones. La participación del estado español en la misma era en 1993 del 75,3%,²⁹ y los vínculos con el capital bancario se daban en aquel entonces pues compartía con éstos la propiedad de otras empresas hispanas de electricidad.³⁰

Por su parte, en la privatización de las centrales hidroeléctricas pertenecientes a Agua y Energía la empresa eléctrica vasca Iberdrola participó en el consorcio que obtuvo el 60 % de la Central Térmica de Güemes en la provincia de Salta, convirtiéndose en propietaria del 40 % de las acciones, además de desempeñar el

28. El área que atendía SEGBA era la Capital Federal y el área metropolitana de la provincia de Buenos Aires. EDENOR se hizo cargo de la distribución de electricidad en la región norte de la zona mencionada.

29. AFI. Véase Norberto Aguirre; "Inversiones hispanas en el proceso privatizador argentino. II Parte" Revista *Opinión Pública* n° 7, Febrero de 1994.

30. Por ejemplo Sevillana de Electricidad, donde comparte la propiedad entre otros con el Banco Bilbao-Vizcaya, el Santander y el Central Hispano.

rol de operadora. Esta empresa es manejada en gran medida por el Grupo Bilbao-Vizcaya, que ostentaba entonces el 10% del capital accionario. Finalmente en la privatización de la central hidroeléctrica de El Chocón, efectuada en Agosto de 1993, también se verificó la participación de capitales peninsulares a través de la sociedad inversora Sawgrass, perteneciente al Banco Santander. Esta última adquirió el 7% del capital de la empresa hegemónizada hacia esos años por ENDESA de Chile y CMS Energy de EE.UU.³¹

4.3. Sector gas

La empresa pública Gas del Estado fue dividida en distintas distribuidoras. En dos de los consorcios ganadores se hicieron presentes grupos económicos peninsulares, como se puede apreciar en los cuadros 2 y 3.

Cuadro 2

Distribuidora de gas Buenos Aires norte
(participación accionaria de grupos hispanos)

Grupo-Empresa	Porcentaje
Gas Natural	51
Manra	21

Fuente: Subsecretaría de Privatizaciones y elaboración propia

Cuadro 3

Distribuidora litoral GAS S.A.
(participación accionaria de grupos hispanos)

Grupo-Empresa	Porcentaje
Iberdrola	40

Fuente: Cámara de Comercio Hispano-Argentina y elaboración propia.

La empresa distribuidora Gas Bs. As. Norte fue otorgada en diciembre de 1992 vendiéndose el 70% de las acciones. Los grupos hispanos controlaban la mayor parte de las mismas y en ambas sociedades encontramos una participación desta-

31. Subsecretaría de Privatizaciones.

cada de la banca española³². Por su parte en otra de las divisiones de la antigua Gas del Estado, Litoral Gas, volvemos a ver aparecer a Iberdrola, el grupo eléctrico vasco vinculado al Bilbao-Vizcaya, lo que pone en evidencia la diversificación emprendida por ciertos grupos industriales y financieros ibéricos ante los desafíos planteados por el derrumbe del modelo de acumulación de los años sesenta y por la regionalización de la economía española.³³

4.4. Sector aeronavegación

La privatización de Aerolíneas Argentinas S. A. fue llevada a cabo en Julio de 1990; tras una serie de conflictos por los pagos que tenía que efectuar el consorcio ganador, que anticipaban los violentos avatares que sufriría la compañía en años posteriores, fue entregada en Noviembre de 1990. Este consorcio obtuvo el 85 % del capital accionario –el estado se reservó un 5% y el Programa de Propiedad Participada recibió el 10% restante– encontrándose en el mismo la empresa aérea española Iberia y los Grupos Bancarios Santander, Banesto, y Central Hispano, que controlaban el 49%. El consorcio sufrió innumerables alteraciones en todos estos años³⁴ y su performance no fue descollante.

4.5. Otros sectores:

Las empresas y grupos financieros hispanos han participado también en:

4.5.1. La privatización de Obras Sanitarias a través de Aguas de Barcelona logró el control del 12,8 % del capital accionario.

4.5.2. El proceso de licitación de áreas petroleras por intermedio del holding estatal Repsol.

4.5.3. La concesión de accesos de redes viales por intermedio de Huarte y de Dycasa.³⁵

32. Manra es una sociedad de inversión creada por distintos bancos peninsulares entre los que se destaca el Central Hispano.

33. De todos modos recordemos que la diversificación fue una característica de los grupos financieros hispanos casi desde sus orígenes.

34. Entre las más relevantes se encuentran la venta de las acciones propiedad del grupo Pescarmona en la empresa (17%) antes de que el consorcio tomara posesión de la misma, un crecimiento de la participación del estado a expensas de los socios nacionales llegando a tener el 43%, y la compra de Iberia de las acciones en manos de otros grupos hispanos y del porcentaje incrementado por el estado argentino, lo que la llevó a tener, hacia 1998 el 83,35 % de Aerolíneas Argentinas.

35. Huarte encabezaba el consorcio ganador de la autopista Ricchiéri-Cañuelas mientras que la subsidiaria de Dragados y Construcciones, Dycasa, participó entre otras de las

Como podemos apreciar los grupos inversores hispanos tuvieron participación en casi todas las áreas privatizadas por el gobierno argentino, ostentando en muchas de ellas una posición predominante. Por lo general se dirigieron hacia los servicios –telefonía, distribución de gas, agua y electricidad, empresas de aeronavegación– los que les generó amplios márgenes de ganancia –excepción hecha de la empresa aérea Aerolíneas Argentinas S.A.– en virtud del monopolio que tenían asegurado sobre las regiones asignadas³⁶ y del cuadro tarifario acordado en los pliegos de concesión.

Por otro lado, estas inversiones de los grupos hispanos en la estructura económica argentina hicieron crecer en forma exponencial las inversiones realizadas por estos mismos grupos, con el objeto de reequipar o reestructurar las empresas bajo su conducción (cuadro 4).

Cuadro 4

Inversiones de los grupos hispanos en servicios privatizados
(1991-1994) (millones de dólares)

Año	Inversión	Inversión Acumulada
1991	315	315
1992	770	1.085
1993	1.233	2.318
1994	2.465	4.783

Fuente: Cámara de Comercio Hispano-Argentina y elaboración propia.

El crecimiento de la inversión no ya destinada a la compra de empresas sino a su reequipamiento o reestructuración fue notoria ya desde 1992, año en el cual muchas de estas adquisiciones fueron realizadas. Este crecimiento de la inversión corrió paralelo al aumento de las importaciones de origen ibérico, las que en una porción significativa se orientaron hacia los sectores privatizados.

Para finalizar es importante remarcar una vez más la participación de la banca hispana en este proceso. No sólo a través de aquellas empresas en las que es

empresas Autopistas del Sol, concesionaria del Acceso Norte y Avenida General Paz, con un 33,33% y de Covisur (Concesionaria Vial del Sur S.A.), encargada del mantenimiento y ampliación de la ruta 2 por un plazo de 21 años a través del sistema de peaje, con un 25%.

36. En cada pliego no sólo se señala el tiempo de concesión o las condiciones de venta de la empresa sino también si el sector sufrirá una apertura en el futuro o si permanecerá cerrado a la competencia.

propietaria de parte del capital accionario –Iberdrola, Telefónica, Gas Natural, etc.– sino también por su relevante papel en el financiamiento de las compras llevadas a cabo por los grupos peninsulares (Véase Cuadro 5).

Cuadro 5

Mecanismo de financiamiento de la banca
española en las privatizaciones. División porcentual

Mecanismo	Porcentaje
Financiamiento directo	35
Garantías	33
Aportes de Capital	20
Emisión de títulos	12

Fuente: Banco Central Hispano

El sector bancario como vemos desempeñó un doble papel pues participó de algunos de los consorcios ganadores –ya sea por intermedio de empresas relacionadas a su grupo o por compra directa de parte del capital accionario– y a su vez jugó un rol preponderante en la financiación de estas compras. Esto llevó a que ciertas empresas adquiridas por grupos hispanos tuviesen una porción de sus acciones en manos de entidades bancarias –en forma directa o indirecta– y que a su vez fuesen deudoras de aquellas instituciones.³⁷ El desembarco de estas entidades en el sector financiero local –más allá de sus inversiones en el mismo hacia fines de los sesenta– que tendría lugar luego de 1996 y que definiría una segunda fase en este nuevo período en las relaciones bilaterales, estaría asentado en parte en las experiencias obtenidas en su participación en las empresas hispanas y en los consorcios en la que estas tenían una participación importante y que habían logrado adquirir las compañías estatales privatizadas por el estado argentino entre 1990 y 1994.

Finalmente, vale la pena mencionar que desde 1994 comenzaron a instalarse de forma creciente grupos empresariales industriales como Mondragón y agroindustriales como Campofrío, con vistas a su posicionamiento en el mercado argen-

37. El caso más notorio fue Aerolíneas Argentinas, en que en un primer momento eran propietarios en forma directa de parte del capital accionario los bancos Santander, Banesto y Central Hispano, quienes a su vez eran acreedores de la empresa de aeronavegación española Iberia.

tino, pero con el objetivo final centrado en el Mercosur.³⁸ Si bien estas inversiones no tenían la magnitud y la importancia de las anteriores, no por ello dejaban de ser trascendentes al no responder a una política específica del estado argentino como así lo hacían las privatizaciones, iniciando una tendencia que se iba a profundizar luego de 1996.

A continuación, pasaré a analizar algunas de estas inversiones en forma particular. Me detendré en las realizadas en el sector telefónico, representado por Telefónica de España y en el sector eléctrico, a través de Endesa e Iberdrola. La importancia cobrada por estas empresas en el liderazgo, junto a la banca y la petrolera Repsol,³⁹ del proceso de internacionalización de la economía hispana, me ha llevado a privilegiar estos sectores. Asimismo la trascendencia que han cobrado estas actividades a nivel mundial en general y en Argentina en particular, ha sido otro de los motivos para priorizar las mismas. Para ello describiré muy brevemente la evolución histórica del sector y de las compañías en ambos países para luego detenerme en la participación de las empresas hispanas en el proceso privatizador argentino.

5. Las inversiones hispanas en telecomunicaciones

5.1 Los orígenes de la telefonía en España

Si bien los primeros pasos de la telefonía hispana pueden apreciarse en 1877⁴⁰ es recién en 1882 cuando estos adquieren una direccionalidad más definida. Ese año un decreto facultó al gobierno liberal fusionista de Sagasta a otorgar, previo concurso, el establecimiento de redes telefónicas a las compañías y particulares que lo solicitasen para su explotación. En 1890 finalmente se estableció un sistema mixto que consistía en la construcción de las redes por parte del estado y su concesión a particulares para su explotación. Esto dejó librado una porción considerable del servicio a la iniciativa privada y generó un red altamente fraccionada entre los particulares, el estado, los ayuntamientos y las diputaciones. Por otra par-

38. Para una mayor información sobre las inversiones hispanas en servicios véase Norberto Aguirre "La regionalización económica y la reorientación de las relaciones hispano-argentinas (1960-1994)" en Sandra Brancato-Albene Menezes (org.). *O Cone Sul no contexto internacional*, Porto Alegre, Edipucrs, 1995; Norberto Aguirre-Carolina Crisorio, *op. cit.*; Informe de avance, marzo de 1996, entre otros.

39. Las inversiones más destacadas de los bancos hispanos como el BBV, hoy BBVA, el Santander, hoy Santander Central Hispano, y de la petrolera Repsol, hoy Repsol YPF, corresponden a la segunda fase de inversiones españolas, por lo que no van a ser analizadas en este trabajo.

40. El 16 de diciembre de 1877 tuvo lugar la primera conferencia telefónica celebrada en España, en Barcelona, un año después de la invención del teléfono por Graham-Bell.

te en Cataluña y Euzkadi las compañías privadas de teléfonos tuvieron su principal desarrollo fuertemente vinculado al despegue industrial y financiero de estas comunidades, lo que contribuyó a reforzar los históricos desequilibrios regionales de España. Sin embargo hasta 1924 la expansión del servicio fue muy lenta. Para esa fecha solo habían sido instalados 78.000 teléfonos,⁴¹ de los cuales 66.000 pertenecían a las cías. asentadas en Cataluña y en Euskal Herria, y el servicio internacional enlazaba a España únicamente con Francia y Suiza.

Estos aspectos, junto a la necesidad de tener un sistema telefónico integrado para todo el país, estuvieron en la génesis de la Real Orden del 11 de Mayo de 1924 del gobierno del general Miguel Primo de Rivera⁴² por cual se creó la Compañía Nacional Telefónica de España (CTNE). Esta empresa ostentó de allí en más el monopolio de la explotación de la telefonía hispana tomando a su cargo todas las redes existentes.⁴³

La nueva compañía fue otorgada por una Real Orden del 25 de agosto de 1924 a una entidad "formada con un capital de 135 millones de pesetas, dominada por la International Telephone and Telegraph Corporation (ITT)",⁴⁴ originaria de Nueva York, EE.UU. De este modo en este área siguió vigente la concepción que sostenía que la intervención del Estado en la economía debía basarse en el principio de subsidiariedad respecto de la iniciativa privada.⁴⁵ Este contrato firmado por el estado hispano con la ITT fue denunciado por el líder del PSOE Indalecio Prieto por presuntos sobornos, que habrían influido en las condiciones sumamente ventajosas con las que se benefició la empresa estadounidense.

Aunque en 1931 se modificaron en parte las condiciones del contrato hubo que esperar hasta 1945 para que el estado rescatase las acciones de la compañía en

41. Ramón Tamames. *Estructura Económica de España*, AUT, 1978, p. 730.

42. El 13 de septiembre de 1923 se llevó a cabo el golpe de estado que, apoyado por el rey Alfonso XIII, llevó al poder al capitán general de Cataluña Miguel Primo de Rivera. El 15 de Septiembre el rey lo nombró Jefe de Gobierno pero Primo de Rivera rechazó tal postulación y formó un Directorio Militar en el que ocupó el cargo de Presidente. Quedaron disueltas las cortes y con ello finalizó un extenso período de gobiernos constitucionales. Si bien Primo de Rivera sostenía que la dictadura era transitoria la realidad terminó por indicar lo contrario. Primo de Rivera se mantuvo en el poder hasta el 30 de Enero de 1930, cuando se vio forzado a presentarle su dimisión a Alfonso XIII. El general Berenguer fue nombrado entonces por el rey como jefe de un gabinete neo-conservador con el objeto de preparar el camino hacia la normalización institucional.

43. La excepción fue la red correspondiente a San Sebastián que no se integró a la CTNE hasta 1971.

44. Ramón Tamames. *op. cit.*, p. 730.

45. En otros aspectos la intervención estatal fue más ostensible y debilitó las tesis no intervencionistas. Un ejemplo de ello es la política hidráulica defendida por Costa y los monopolios de explotación estatal creados por la dictadura primoriverista. De todos modos aún en estos casos los grupos más poderosos de la economía vieron, por lo general, favorecidos sus intereses.

manos de la IRT. En consonancia con lo que sucedió en distintas partes del mundo el gobierno franquista indemnizó a la IRT y quedó como principal accionista de la empresa. Sin embargo la nueva empresa tuvo todas las características de una empresa mixta, al tener el estado sólo el 41% del capital accionario, repartiéndose el resto entre las Cajas de Ahorro y accionistas particulares. El porcentaje en manos del estado fue disminuyendo con el tiempo y la banca fue ocupando un lugar cada vez más relevante en el manejo accionario de la empresa. Una importante entidad financiera como el Banco Urquijo consideraba a la Compañía Telefónica Nacional de España en 1980 como una empresa privada controlada por el estado.⁴⁶ Hacia 1990, año en el que el consorcio integrado por Telefónica de España obtuvo la concesión para la prestación del servicio telefónico de base en la zona sur del país, la participación del estado hispano en la empresa era del 32,4% de las acciones. Esto relativizaba notoriamente el calificativo de "pública" con que fue presentada por la prensa y ciertos investigadores la compañía Telefónica de España cuando adquirió parte considerable de la zona sur de ENTEL, y remarcaba aún más los estrechos vínculos existentes en España entre el estado y los principales grupos financieros y empresariales. Con posterioridad a 1994 la participación estatal siguió disminuyendo y la alianza con el sector bancario tendió a reforzarse, confirmando las tendencias históricas de la economía peninsular.⁴⁷

5. 2. *El servicio telefónico en Argentina: orígenes y desarrollo*

Los orígenes del servicio telefónico en Argentina están ligados al capital europeo, mas precisamente británico, que arribó al país rioplatense de la mano de la United River Plate Telephone. Pero el capital estadounidense desplazó a las inversio-

46. Servicios de Estudios del Banco Urquijo. *La economía española en la década de los 80*. Madrid, AUT, 1982.

47. Me refiero a la importancia nodal del sector bancario en la economía y en la política hispana en le siglo xx. Su participación en industrias y servicios lo llevaron a conformar grandes grupos financieros que tenían, en muchos casos, participación activa en el capital de compañías estatales que tuviesen un rol estratégico o que fuesen fuentes de ganancias relevantes. El grado de concentración verificado en el negocio también fue tendiendo a aumentar con el correr del tiempo, quedando en la actualidad un puñado de grandes grupos -Bilbao-Vizcaya, Santander, Central Hispano, Popular, Argentaria- en condiciones competitivas y con inversiones diversificadas. Para más información sobre el tema ver Norberto Aguirre: "La regionalización económica y la reorientación de las relaciones hispano-argentinas,..." *op. cit.*; Norberto Aguirre en Mario Rapoport / Andres Musacchio (comp.). *La Comunidad Europea y el Mercosur. Una evaluación comparada* FIHES / Funda. K. Adenauer, 1993, Capítulo 6; Miren Etxezarreta (comp.). *Op. cit.* 1991; Norberto Aguirre: Informe de Avance, 1995 y 1996.

nes británicas y europeas de este área y ya hacia la tercer década del siglo XX se había producido el arribo de la ITT (1928).

El servicio siguió en manos privadas extranjeras hasta que fue adquirido por el estado en 1946 durante el primer gobierno justicialista. La adquisición fue la primera que realizó el gobierno de Perón en el proceso de nacionalización de sectores claves de la economía, llevado a cabo durante su primer período presidencial. Comprada a la ITT –al igual que en la Península Ibérica– pasó a denominarse Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y permaneció bajo la órbita del estado hasta su privatización en 1990.

Sin embargo los lazos con la ITT permanecieron firmes durante algunos años. En el contrato de compra de la empresa figuraba una cláusula por la cual se otorgaba el servicio de consultoría técnica y la provisión exclusiva de todos los materiales y equipos necesarios para el funcionamiento de la compañía a la corporación estadounidense. Como señala Schvarzer⁴⁸ Argentina aceptó pagar una regalía del 4% por los servicios de consultoría, siendo este porcentaje levemente superior al que la ITT había obtenido en los años anteriores cuando aún estaba a cargo del servicio. A lo anterior hay que agregar el rol de proveedor monopólico que ostentó la empresa de los EE.UU. y que se mantuvo casi sin variantes hasta 1954.⁴⁹ Esto último estaba relacionado en parte al proceso de industrialización que se desarrollaba en Argentina y que encontraba su punto débil en la falta de producción local de bienes de equipo y en parte a la correlación de fuerzas existente entre el país rioplatense y los principales estados del mundo occidental.

5.3. La privatización de ENTEL y el proceso licitatorio

El proceso de privatización o concesión de los activos públicos comenzó a gestarse ya en el gobierno radical de Raúl Alfonsín. Pero fue en el primer gobierno de Menem cuando el mismo se profundizó teniendo como consecuencia el traspaso a manos privadas de gran parte del capital accionario de las empresas que salieron a licitación. El contexto interno se había modificado sustancialmente a principios de 1989 y tras la hiperinflación se había alterado en forma tajante la correlación de fuerzas entre los distintos actores sociales. Esto sumado a un nuevo escenario internacional –caída del Muro de Berlín, falta de una hegemonía clara a nivel mundial, profundas transformaciones productivas y fuerte liquidez de capitales, regionalización y mundialización del accionar de las grandes corporaciones financieras e industriales, puesta en cuestionamiento de las potestades del Esta-

48. Jorge Schvarzer. *La industria que supimos conseguir. Una historia político social de la industria argentina*, Ed. Planeta, Bs. As., 1996, p.,201.

49. En ese año ingresó al país como proveedora de equipos telefónicos Siemens.

do-Nación, etc.- dejó poco margen de maniobra al gobierno justicialista de Carlos Menem e implicó una aceleración del proceso de privatizaciones.⁵⁰

La necesidad de reconstituir la gobernabilidad llevó al gobierno a encarar con premura las transformaciones legales que permitiesen reflejar la nueva correlación de fuerzas instalada en el país en el último año. Su correlato inmediato fue la ley 23.396 -conocida como Ley de Reforma del Estado- que se constituyó en la piedra basal de las posteriores privatizaciones.⁵¹ El nuevo instrumento legal preveía entre otras cosas:

- a) Creación de nuevas empresas o transformación de las ya existentes
- b) Privatización y/o concesión total o parcial de los servicios
- c) Traspaso al Estado Nacional del pasivo de la empresa para facilitar las condiciones de contratación

Entre las compañías que se encontraban en posición de ser privatizadas estaba ENTEL. Para ello se elaboró el Decreto 731/89 por el cual el Ejecutivo requería al MOSP la elaboración del Pliego de Bases y Condiciones para la venta de parte del capital accionario de ENTEL. En este decreto ya aparecían definidas algunas de las pautas que luego quedaron firmes en el articulado final del Pliego de Bases y Condiciones. Entre éstas cabe mencionar las siguientes:

- Explotación del servicio básico con exclusividad temporal en la región adjudicada.
- Adjudicación de las licencias a sociedades anónimas por concurso público, a las que se transferirían los bienes de ENTEL.
- Conformación de tarifas con el objeto de sufragar los costos de una administración eficiente y generar una utilidad razonable.

Las modificaciones operadas en el período previo al lanzamiento del Pliego de Bases y Condiciones fueron producto de fuertes presiones de los distintos actores interesados -operadores y grupos financieros extranjeros, grupos económicos locales, etc.- en la privatización de ENTEL sobre el poder político. Estos cambios se vieron plasmados en el Decreto 59/90, que modificó el anterior de 1989, y pueden sintetizarse en lo siguiente:

- Creación de dos sociedades anónimas que abarcaban todo el territorio nacional, a las que se le otorgaría licencia para prestar el servicio básico de telefonía.⁵²

50. De todos modos es importante volver a recordar que este proceso ya se había iniciado durante el anterior gobierno y había tenido sus antecedentes más remotos en la Dictadura militar que gobernó al país entre 1976 y 1983. La situación con que se encontró el gobierno justicialista modificó su ritmo y también las metodologías pero la idea ya había sido lanzada más de una década atrás.

51. También la Ley de Reforma del Estado contemplaba junto a las privatizaciones la desregulación de los mercados y descentralización de la gestión administrativa.

52. Este servicio comprende la telefonía de red en servicios urbanos, interurbanos e internacionales a voz viva.

Exclusividad de las licencias para prestar telefonía básica de 5 años, contados a partir del segundo año de transferencia de las acciones a las empresas adjudicatarias, prorrogable por tres años más si se cumplieran con exceso las metas básicas de desempeño.⁵³

En consonancia con lo anterior se crearon la Sociedad Licenciataria Norte Sociedad Anónima⁵⁴ y la Sociedad Licenciataria Sur Sociedad Anónima.⁵⁵ A esto hay que sumar la creación de otras dos nuevas sociedades: Sociedad Prestadora del Servicio Internacional SA. y la Sociedad de Servicios en Competencia S.A., ambas ligadas a la prestación de servicios satelitales y separadas de las dos primeras.

El capital social de la Licenciataria Sur y Norte estaba conformado de la siguiente manera:

- Acciones Clase A: Pertenecientes al grupo ganador de la licitación. Representan el 51% del capital accionario.

- Acciones Clase B: Representan el 39 % de las acciones de la empresa. El 9% correspondía al consorcio ganador de la licitación, el 25 % se negociaría por oferta pública en los mercado bursátiles y el 5% quedaba en manos de las cooperativas.

- Acciones Clase C: Reservadas al personal de las Sociedades ganadoras de la licitación (10%).

Como se puede apreciar el consorcio ganador lograba el control del 60% del capital accionario de cada empresa y mantenía un monopolio sobre el territorio adjudicado por un período de diez años. Por otra parte el capital social de las dos restantes compañías (SPSI y SSEC) sería propiedad en partes iguales de las licenciatarias de la zona Norte y Sur.

El llamado a Concurso Público Internacional para la prestación del servicio de telecomunicaciones tuvo como uno de sus objetivos la venta del 60% del capital accionario de cada empresa. En el Pliego de Bases y Condiciones se establecía además que el pasivo de ENTEL no sería asumido por los consorcios que resultasen ganadores en la contienda y que las condiciones para obtener una extensión del período de exclusividad eran instalar 792.350 líneas en la zona norte y 810.000 en la zona sur hacia 1996, brindar servicio en localidades adicionales y lograr las metas obligatorias con un 5% de mejora.

Los siete consorcios que se presentaron fueron preclasificados por una Comisión integrada por el MOSP, la Subsecretaría de Comunicaciones y la Intervención de ENTEL. Estos eran: Telefónica International Holding B.V. (COINTEL); Bell Atlan-

53. La explotación del servicio básico con exclusividad temporal en la región adjudicada por 5 años contados desde el segundo año de transferencia de las acciones, prorrogable por otros tres si cumplían las metas básicas de desempeño, y la conformación de tarifas con el objeto de sufragar los costos de una administración eficiente y generar una utilidad razonable serían las bases que permitirían a las empresas licenciatarias en el futuro pugnar por un aumento del cuadro tarifario.

54. Decreto 60/90

55. Decreto 61/90

tic-Manufacturers Hannover Trust; Stet-Banco Morgan; G.T.E.; Bell South; Nynex Corporation; Cable & Wireless y France Cable et Radio.

El consorcio liderado por TISA (Cointel) fue el que presentó las mejores ofertas por ambas zonas pero finalmente al no poder un mismo consorcio asumir el control de las dos áreas le fue adjudicada la zona sur. El ofrecimiento por la zona sur fue el siguiente: 114 millones de dólares en efectivo.

- 2.180 millones en títulos de la deuda pública argentina a valor nominal
- 540 millones por intereses devengados.

Como puede verse el rol de los operadores financieros internacionales jugaba un papel importante en la compra de parte de las acciones de ENTEL, y por ello no es extraño que éstos aparezcan en un principio en las sociedades conformadas a tal efecto. Sin embargo el control efectivo de la zona sur quedaría, como veremos con posterioridad, en manos de Telefónica de España.

En la región norte se vivió una situación mucho más complicada. Tras el consorcio encabezado por Telefónica Internacional y el Citricorp había quedado el que lideraban Bell Atlantic y el Manufacturers Hannover Trust. Luego de una serie de conflictos, en los que apareció involucrado parte del gabinete nacional vinculándose a uno u otro consorcio, la Bell se retiró de la contienda y asumió el control de la zona norte el grupo que lideraban las operadoras europeas France Cable et Radio y la italiana Stet. Los intereses tanto políticos como económicos del viejo continente habían prevalecido en la ecuación final. Su conocimiento de los vericuetos del poder en Argentina habían servido para desplazar a sus rivales estadounidenses. La disputa luego se trasladaría a otras áreas e implicaría un conflicto aún no resuelto, saldado por el momento en favor de las empresas del viejo continente.

El 8 de Noviembre de 1990 se procedió a firmar los contratos y los consorcios tomaron posesión de las empresas privatizadas. ENTEL ya era parte de la historia mientras que Telefónica de Argentina S.A. y Telecom comenzaban a escribir la suya.

5.4. La inversión de telefónica de España en Argentina: objetivos, características y composición accionaria de Telefónica de Argentina

Como hemos podido apreciar Telefónica de España había logrado uno de los objetivos planteados desde su casa matriz en Madrid: la expansión hacia áreas donde pudiese obtener altas tasas de retorno y posicionarse favorablemente en el estratégico mercado de las telecomunicaciones. Había fracasado en su primer intento cuando el gobierno radical encabezado por Raúl Alfonsín vio frustrada su intención de entregar una porción minoritaria de ENTEL (40%) a la empresa hispana por la oposición del justicialismo, mayoritario en la cámara de senadores. Pero con posterioridad, y tras la firma del Tratado General de Cooperación y Amistad entre el Reino de España y la República Argentina había superado con creces su preten-

sión inicial. El porcentaje de la empresa estatal argentina que quedó en manos del consorcio ganador fue del 60% –total de las acciones clase A (51%) y 9% de las acciones clase B– y la compañía adquirió el nombre de Telefónica de Argentina.

Observemos a continuación como quedó conformado en sus inicios el consorcio COINTEL, dueño del 60,5% de la ex Sociedad Licenciataria Sur SA. (cuadro 6).

Cuadro 6

Principales accionistas de COINTEL

Accionista	Porcentaje
Tisa (Telefónica Internacional)	10,00
Banco Central de España	7,00
Banco Hispanoamericano	5,00
Citicorp Venture Capital	20,00
Inter Río Holding Establishment (Banco Río)	15,20
Inversoras Catalinas (Techint)	8,30
Sociedad Comercial del Plata	5,26
Chemical Bank	4,33

Fuente: Subsecretaría de Privatizaciones y Telefónica S.A.

Como podemos apreciar Telefónica de España estaba representada en el consorcio ganador por Telefónica Internacional Sociedad Anónima (TISA), que desde 1990 fue la encargada de las compras, ventas y recepción de dividendos de Telefónica de España, y piedra basal hasta fines de la década en el proceso de internacionalización de la compañía.⁵⁶

En principio, la participación de TISA en el consorcio no era mayoritaria. Si bien esto cambió en poco tiempo ya desde sus inicios la empresa hispana mantuvo una posición predominante en la misma. El control de la gestión correspondió desde sus inicios a Telefónica de España que actuaba como operadora –en función de ello se había articulado el consorcio– teniendo además reservado el 50% de los lugares en el Consejo de Administración de la nueva sociedad. A lo anterior hay que agregarle la presencia de la banca hispana que lo hacía por partida doble:

56. Con los cambios organizativos llevados a cabo en la compañía hacia fines de 1999 y principios del 2000 Telefónica Internacional perdería su rol y se convertiría en una sociedad en extinción. El aspecto central de estas transformaciones estaba referido a la distribución de las acciones de Telefónica en empresas extranjeras por actividad y ya no más por país.

como accionista de COINTEL (Central Hispano) y como dueña de parte del capital accionario del Telefónica de España.

Desde luego que los distintos grupos bancarios tenían diferentes objetivos con respecto a su participación en Telefónica, pero sirve para volver a poner de manifiesto las estrechas conexiones entre los grupos financieros hispanos, las empresas y el mismo estado. Por otra parte, la presencia de bancos extranjeros y locales se vinculó con el andamiaje previsto por los pliegos de licitación, los que privilegiaban los títulos de la deuda externa al capital en efectivo. Por último la alianza establecida por los inversionistas hispanos y los grupos argentinos que mayor poder económico habían adquirido en los últimos años se convirtió en parte del exitoso entramado que los llevó a ostentar un lugar de privilegio entre los participantes del proceso de privatizaciones argentino.

En Julio de 1993 TISA pasó a detentar el porcentaje accionario más importante dentro de COINTEL. Por intermedio de un acuerdo al que se había arribado el 30 de junio la empresa hispana adquirió el porcentaje que tenían en el consorcio la Sociedad Comercial del Plata y el Banco Central Hispano. Con el grupo económico dirigido por Santiago Soldati se acordó un precio de venta por el 5,26% de 67 millones de dólares, además de llegar a un compromiso mutuo de futura coparticipación en negocios conjuntos a realizarse en Latinoamérica. Por su parte el Banco Central Hispano obtuvo por sus acciones (13,46%) 177 millones de dólares, lo que permitió a TISA tener en su poder el 28,7% de COINTEL desplazando al Citicorp —con quien lentamente se irían dividiendo la propiedad de la empresa— del lugar que ocupaba hasta entonces.⁵⁷

En Agosto de 1994 se volvió a producir un cambio en la propiedad de COINTEL como corolario del intercambio de acciones entre TISA y el Chemical Bank. Este último enroque tuvo su origen en la aprobación en la Corte Suprema de Chile de lo dispuesto por la Comisión Reguladora Antimonopolio chilena, la que había dado plazo hasta el 31 de Octubre de 1994 a TISA para abandonar su lugar en alguna de las dos compañías de telefonía de aquel país, participadas ambas por la empresa hispana. La decisión emanada de las cúpulas directrices de Telefónica fue la de retirarse de ENTEL (chilena),⁵⁸ compañía en la cual era propietaria del 20% del capital accionario y permanecer en CTC,⁵⁹ donde mantuvo en su poder el 44% de las

57. En el mismo período en que el Central Hispano se desprendió de su parte en COINTEL había llegado en España a un acuerdo con American Telephone and Telegraph (AT&T) para competir con Telefónica, en ciertas áreas (transmisión de datos, telefonía móvil). De todas maneras esto no implicó una ruptura en las relaciones que este banco mantenía con Telefónica en la medida en que AT&T era la tercera proveedora de equipos para la empresa de telecomunicaciones hispana tras Alcatel y Ericsson. Sin embargo sirve a los efectos de analizar el rol central que ocupan en España los grandes bancos con una proyección económica e institucional de singular trascendencia.

58. Opera en comunicaciones de larga distancia.

59. Opera en las comunicaciones urbanas.

acciones. El Chemical Bank, que estaba representado en un 4,33% en COINTEL entregó a TISA estas acciones –junto a dinero en efectivo– por el 20% de ENTEL chilena en manos de Telefónica. Una vez efectivizados estos cambios, TISA reafirmó su posición como el accionista mayoritario de COINTEL. (cuadro número 7).

Cuadro 7

Composición accionaria de COINTEL – Agosto de 1994

Accionista	Porcentaje
TISA	33,16
Citicorp Venture Capital	27,44
Banco Río	18,40
Inversoras Catalinas	8,30
Bancos e Inversores Institucionales	12,70

Fuente: Subsecretaría de Privatizaciones.

El porcentaje de TISA dentro de COINTEL en ese momento representaba un 22,08% del total de la empresa, lo que ponía de manifiesto aún más el papel directriz que cumplía la empresa hispana en su subsidiaria argentina. Sin embargo en 1996 se produjo un avance del Citicorp Equity Investment (CEI), que en agosto de ese año adquirió un 4,22% de COINTEL, en manos de un consorcio de bancos internacionales. De este modo el CEI pasó a ostentar el 31,94 % del consorcio con el objetivo de seguir ampliando su participación en la compañía.⁶⁰ Si bien esto no entra en el período reseñado por este artículo señalemos que este camino se profundizó en febrero de 1997, cuando el CEI, tras la compra del 17,36 % de las acciones en manos del Riverside Investments Holdings, perteneciente al Banco Río –al que al fin del año anterior le había comprado el 1,1 % de sus acciones–; y con la compra del 0,3% en manos del alemán BFG Bank AG y del 0,6 propiedad del The Bank of Nova Scotia pasó a dominar el 50,2 % de COINTEL dividiéndose la empresa con TISA. Si bien Telefónica perdió su condición de socio mayoritario –aunque la propiedad del consorcio se polarizó entre ésta y el CEI, desapareciendo o quedando relegados sustancialmente el resto de los socios– mantuvo su posición anterior en

60. El Citicorp Equity Investments (CEI) es un holding en el que en ese entonces el Citibank tenía el 40%, el Banco República el 35%, el Grupo Wertheim el 8%, ex directivos del banco un 12 % y se cotizaba en bolsa el 5%. Si bien tiene participación en varios rubros industriales y de servicios en los últimos tiempos ha reorientado su actividad hacia las telecomunicaciones, la energía y la agroindustria.

el Consejo de Administración, colocando al presidente de la empresa, llevando adelante la gestión de la misma y reforzando la alianza con un banco estadounidense importante como el Citibank y con entidades financieras locales. Esta alianza se mantendría con algunos cambios hasta el año 2000, momento en el cual Telefónica, tras un acuerdo con su socio, adquiriría la totalidad de Cointel.

Por otra parte durante el primer quinquenio de la década de 1990 se verificó la participación de Telefónica S.A. en otras compañías vinculadas a las telecomunicaciones en Argentina, lo que le otorgaba una presencia creciente entre los sectores económicos más poderosos del país. En aquel entonces no sólo era dueña de la mitad de las redes de telefonía de base sino que también era copropietaria, junto a Telecom, de las siguientes empresas: Radio Llamada (comunicaciones móviles no celulares), Telintar (comunicaciones por satélite), Startel (transmisión de datos), y Movistar (Miniphone, telefonía celular). Al mismo tiempo tenía bajo su control el 80% de Tyssa (servicio de consultoría e ingeniería) y el 99% de TCP (telefonía celular en la zona sur de Argentina).⁶¹ Además Telefónica de España dió en 1995 el puntapie inicial del proyecto que tenía como objetivo final su participación en la televisión por cable y por aire. La concreción del mismo se expresó a través de la adquisición del 25 % de las acciones del canal de cable Multicanal, en el que eran socios el Grupo Clarín y el CEI, luego de sortear una fuerte oposición proveniente de distintos sectores.

Quedan por analizar las causas generales y particulares que llevaron a Telefónica a invertir fuera de sus fronteras e internacionalizarse. En primera instancia y como marco y causa general se encuentra el proceso de integración de España a la Comunidad Europea. Este supuso para la península una etapa de desarme arancelario y de reestructuración productiva. El sector servicios en España no había estado hasta entonces expuesto a la competencia externa⁶² y presentaba una fuerte regulación que limitaba el desarrollo de la competencia interna,⁶³ pero la situación comenzó a cambiar tras el ingreso a la entidad comunitaria. Las telecomunicaciones no se vieron exentas de los intentos de apertura, aunque por disidencias entre los socios comunitarios estos intentos sufrieron innumerables postergaciones. De todos modos ya se preveía la apertura en las distintas áreas del sector, lo que iba a implicar un proceso de readecuación que no todas las operadoras del viejo continente iban a poder sostener. La opinión de los expertos llevaba a concluir que hacia principios del siglo XXI sólo iban a subsistir entre 5 ó 6 grandes compañías en el ámbito internacional, decenas de menor tamaño subordinadas en muchos casos a las anteriores y una cantidad aún no calculada que serían absorbidas por las compañías más importantes. Esto obligaba a Telefónica de España a

61. Únicamente tenía competencia en telefonía celular (Movicom), pues en el resto de las áreas, como establecían los pliegos, Telefónica y Telecom eran prestatarias monopólicas por un período de diez años.

62. Carmela Martín, *op.cit.*, p. 22.

63. Carmela Martín, *op.cit.*, p. 22.

readecuarse si quería ubicarse en el primer escalón de la telefonía mundial. A este respecto es importante rescatar las definiciones del entonces consejero delegado de Telefónica Internacional, Ignacio Santillana, quien en diciembre de 1993 señalaba, "El reparto del mercado de las telecomunicaciones al ser un sector tan integrado y tan globalizado va a ser en muy pocos años muy distinto del actual. Los jugadores que estaban en este negocio hace tres años, e incluso los que están hoy, no van a ser los mismos en el futuro. Unos van a sobrevivir y otros no. Nadie tiene garantizado ni su propio mercado doméstico"⁶⁴ Es en este contexto en el cual inicia la operadora hispana su proceso de internacionalización.

Una de las tácticas adoptadas en pos de la estrategia final –convertirse en una de las principales operadoras mundiales– consistió en su expansión hacia otros mercados que garantizasen altas tasas de retorno y que le permitiesen desarrollar sus actividades ventajosamente respecto de sus competidores. Para ello uno de los instrumentos utilizados fue la redefinición del papel cumplido hasta 1990 por Telefónica Internacional (TISA). Esta empresa, propiedad del Grupo Telefónica y del estado hispano, se había dedicado hasta ese entonces a apoyar por intermedio de ferias y otros mecanismos, "la comercialización de equipos y productos de telecomunicaciones de la propia Telefónica o de la industria española del sector"⁶⁵ y generaba un volumen de pérdidas de aproximadamente 800 millones de pesetas anuales.⁶⁶ Una vez tomada la decisión de redefinir el rol de TISA, Santillana –responsable de la misma– se refería del siguiente modo a la puesta en marcha del nuevo proyecto para la compañía: "Primero acordamos a qué se iba a dedicar la empresa, luego vimos qué oportunidades había, y más tarde empezamos a crear una estructura en Telefónica Internacional para este tipo de operaciones".⁶⁷

En primera instancia, quedó establecido que TISA se iba a convertir en la compañía sobre la que iba a recaer el peso principal en la construcción del andamiaje financiero que permitiese la internacionalización de Telefónica. Entre otras cosas iba a ser la encargada de detectar oportunidades de inversión fuera de las fronteras hispanas, ejecutar compras o ventas de empresas de telecomunicaciones en el extranjero, conformar consorcios para competir en privatizaciones de compañías estatales o en segmentos del negocio de las comunicaciones abiertos a la competencia por determinados estado y recepcionar los dividendos generados por sus acciones en las sociedades participadas para luego remitirlos a la casa matriz. Cuatro años después Telefónica se había convertido en una de las tres multinacionales más importantes de España.

Una vez definido el papel que iba a desempeñar TISA había que establecer un patrón de expansión internacional para la empresa. Santillana explica a continuación cuales fueron las alternativas consideradas y cual la decisión final: "Empeza-

64. Diario *El País*, Domingo 5 de Diciembre de 1993, p. 3, suplemento de negocios.

65. Diario *El País*, 5 de diciembre de 1993, pag 3, suplemento de negocios.

66. Esta cifra corresponde a 1990, año en que TISA inicia su reestructuración.

67. Diario *El País*, 5 de diciembre de 1993, suplemento de negocios, p. 3.

mos a analizar oportunidades y, desde luego, hace tres años en pleno proceso de liberalización de las telecomunicaciones, había bastantes en Latinoamérica, en los países surgidos de la antigua Unión Soviética y en los países del este europeo. También en Asia había oportunidades increíbles en esos momentos. Había a disposición del mercado, en distintas áreas geográficas, en torno a los 30 millones de líneas en proceso de privatización. Finalmente, nos inclinamos por Latinoamérica porque consideramos que, desde el punto de vista de nuestra tecnología y capacidades, era el área donde nuestras ventajas comparativas respecto a otras compañías internacionales eran mayores".⁶⁸

Poco tiempo después de haber iniciado su expansión la situación de TISA había sufrido un vuelco total y la primera parte de los objetivos planteados había sido logrado. De haber perdido 800 millones de pesetas en 1990 pasó a ganar aproximadamente 20.000 millones de pesetas en 1993.⁶⁹ Y mientras que Telefónica de España veía caer en 1992 sus ganancias un 23,7% respecto del año anterior TISA los incrementaba en un 26%. Estos beneficios provenían principalmente de las inversiones realizadas en América Latina. De todos modos el aumento en los ingresos de TISA al Grupo Telefónica fue todavía mucho mayor en 1994, lo que señala a las claras el éxito de la táctica adoptada. El cuadro 8 sirve para aclarar aún más lo que he venido exponiendo hasta aquí y refleja la tendencia general de las inversiones hispanas en Argentina y en Latinoamérica

Cuadro 8

Ingresos del grupo Telefónica
(millones de pesetas)

	1992	Porcentaje	1993	Porcentaje	1994	Porcentaje
Telef. Matriz	1.154.696	95,5	1.220.084	94,0	1.280.000	81,03
TISA	1.767	0,1	18.338	1,4	220.000	13,92
Restos de filiales	156.395	12,9	161.106	12,4	95.000	6,0

Fuente: Telefónica de España

El cuadro confirma lo ya adelantado. La importancia creciente de los ingresos generados por TISA están señalando los beneficios sustanciales derivados de las inversiones internacionales.⁷⁰ Esto no solo permitiría a Telefónica readecuarse

68. Diario *El País*, 5 de diciembre de 1993, Suplemento Negocios, p. 4.

69. TISA.

70. En este caso las prerrogativas otorgadas por los pliegos licitatorios y la capacidad de negociación del estado hispano, que generó el marco en el cual se insertaron las posteriores inversiones, no pueden obviarse al momento de hacer un análisis global de los beneficios obtenidos por la operadora peninsular.

tecnológicamente en territorio español y enfrentar con posibilidades ciertas la apertura del mercado sino que le otorgó un posicionamiento estratégico en esta región del globo.⁷¹

En este contexto hay que señalar que Telefónica de Argentina ha sido la que mayor nivel de ingresos, porcentualmente hablando, ha producido para las arcas de TISA. Para tener una idea de los beneficios obtenidos por la compañía hispana y sus socios en COINTEL— en Argentina observemos el siguiente cuadro:

Cuadro 9

Ganancias obtenidas por telefónica Argentina S.A.

Años	Ganancias (millones de dólares)
1990/1991	116
1991/1992	219
1992/1993	300
1993/1994	392
1994/1995	457
1995/1996	385

Fuente: C.N.T. y Telefónica S.A.

Como podemos apreciar el incremento del beneficio obtenido por la compañía ha sido constante hasta el período 1994–1995. La caída registrada en 1995 / 1996 llevó a que la empresa solicitase un reajuste tarifario, lo que finalmente obtuvo a principios de este año. De todas formas la importancia adquirida por la inversión realizada en Argentina aparece como evidente y se confirmaría en años posteriores. En este sentido el diario *El País* de España el 13 de diciembre de 1996 decía lo siguiente “...Telefónica de Argentina, controlada por Telefónica de España de cuya buena marcha dependen otras muchas empresas españolas... Argentina ha resultado clave en la estrategia de expansión internacional desarrollada por Telefónica en los últimos años”.⁷²

71. Tampoco habría que olvidar los condicionamientos de tipo cultural que hicieron más factible la llegada de inversiones españolas a América Latina que a otras regiones (pasado en común, idioma, conocimiento estrecho de los círculos de poder, etc.).

72. Diario *El País*, España, 13 de diciembre de 1996.

6. Las inversiones en Energía eléctrica: ENDESA e IBERDROLA

6.1. Breve historia del sector en España

Aunque la primera compañía eléctrica instalada en España data del año 1873⁷³ es recién durante las primeras dos décadas del siglo XX surgen y se consolidan las empresas más importantes del sector. La Compañía Sevillana de Electricidad, fundada en 1894 y con fuerte presencia de capital procedente de la provincia vasca de Vizcaya, fue la primera de ellas. Con posterioridad se agregaron la Hidroeléctrica Ibérica (1901), que luego de la absorción de tres empresas pasaría a llamarse Iberduero, también vinculada al capital bancario vizcaíno;⁷⁴ la Hidroeléctrica Española (1907), con importantes lazos con el capital bilbaino; la Barcelona Traction Light and Power (1911) de origen canadiense y principal fuente de generación y distribución de energía para la industria catalana y la Unión Eléctrica Madrileña (1912)⁷⁵ con presencia en su composición accionaria del Banco Urquijo. Estas fueron las más representativas del sector y se puede apreciar como existía desde sus comienzos una fuerte articulación entre las compañías eléctricas y el capital bancario, principalmente el procedente de Vizcaya y de Madrid, lo que generaba que el sector financiero controlase segmentos importantes de la actividad al ser propietarios directos de parte de las empresas que operaban en la misma.

Con el fin de la Guerra Civil y la instalación del gobierno de Franco en la península el sector eléctrico experimentó ciertos cambios. La creación, entre otras, de la Empresa Nacional de Electricidad S.A. (ENDESA) en 1944 y de la Empresa Nacional Hidroeléctrica del Ribagorzana (ENHER) en 1946 puso de manifiesto la intervención directa del estado —por intermedio del Instituto Nacional de Industria (INI), propietario de estas empresas— en la industria eléctrica. La aparición de fuertes restricciones eléctricas entre 1944 y 1955 fue una de las causas que indujo a la intervención directa del estado en el sector, pero no implicó un enfrentamiento con las principales empresas privadas del área.

A mediados de los setenta el sector eléctrico en España mantenía algunas de sus características históricas: Un alto grado de concentración⁷⁶ a nivel de la pro-

73. Estaba localizada en Barcelona, una de las zonas que tenía mayor nivel de industrialización en la península, y distribuía energía eléctrica a varios establecimientos de la ciudad. Pero al contrario de lo que se podría suponer esto no significó el afianzamiento de un sector eléctrico catalán de real importancia pues los emprendimientos posteriores de los capitalistas locales siguieron aferrados a las pequeñas centrales térmicas.

74. En un principio su accionar estuvo limitado a Euzkadi y otras zonas del norte de España pero tiempo después logró expandirse a todo el territorio peninsular.

75. Su origen es un producto de la fusión de la Compañía General Madrileña y Salto de Bolarque.

76. En 1976 sobre las aproximadamente 200 empresas que generaban electricidad en la península las diez primeras concentraban el 80% de la producción. Para más información véase R. Tamames. *Op. cit.*, Madrid, 1978, pp. 423-455.

ducción y del control de la propiedad –al verificarse importantes conexiones entre algunas de las empresas líderes a través de consejeros comunes⁷⁷– y una fuerte presencia del capital financiero en el dominio de las mismas. Estas tendencias se mantuvieron en la década de los ochenta. Sin embargo la entrada de España a la Comunidad Europea y los cambios verificados en la situación económica mundial obligaron a una rearticulación de la industria que llevó a una profundización de la concentración en la misma y a un estrechamiento aún mayor de los vínculos con el sector financiero. La creación del Grupo Endesa en los ochenta, con las características de un holding que agrupaba las acciones de las restantes eléctricas estatales que el INI mantenía hasta entonces, llevó a que éste controlase, junto a la propia ENDESA, a ENHER, de la que era propietario del 91,4% de su capital accionario, y a que tuviese participación de distinta índole en las siguientes empresas: Sevillana, ERZ, GESA, Viesgo, FECSA, Unelco, y Saltos de Nansa. Paralelamente se procedió al traspaso a manos privadas de parte del capital del holding eléctrico recientemente creado, proceso que adquirió aún más relevancia en la última década. En 1977 la participación accionaria del INI en ENDESA alcanzaba el 91,6%; ya en 1992 esa proporción se había reducido al 75%, cotizándose el resto en las Bolsas de Madrid y Nueva York. La continuidad de este proceso hizo que se profundizaran los lazos de Endesa con el sector financiero español, que históricamente había desempeñado un rol preponderante en la industria eléctrica en particular y en el desenvolvimiento del capitalismo hispano en general. Este aspecto continuaría desarrollándose en los años venideros y en agosto de 1995 se llegó a un acuerdo entre el Grupo Endesa y el Banco Central Hispano (BCH) por el cual el SEPI, organismo estatal creado en junio de ese año y propietario de las acciones estatales de Endesa y de las compañías rentables en las que el estado mantenía una participación, vendió el 3% del conglomerado eléctrico al BCH. En marzo de 1996, al tiempo que el estado hispano disminuía su participación en Endesa a un 65,6% el Banco Santander adquiría un 3% de esta compañía, consolidando la estrategia analizada con anterioridad.

6.2. *Las inversiones de ENDESA e IBERDROLA en Argentina*

Los efectos derivados de la integración a la UE, conjuntamente con los cambios procesados a nivel económico y político mundial –ya analizados para el caso de las telecomunicaciones– fueron algunas de las causas que impulsaron a las compañías eléctricas hispanas a modificar su estrategia e iniciar una transnacionaliza-

77. En 1976 Iberduero era la compañía más importante tanto a nivel de ventas como de generación de empleo y de producción de Kw/h. La eléctrica vasca tenía fuertes conexiones con otras sociedades, como Hidroeléctrica Española –segunda en el ranking del sector– y FENOSA, al tener consejeros comunes y responder a la lógica del capital financiero de Euzkadi.

ción fuertemente regionalizada. También en el caso del Grupo Endesa influyó en su acelerada expansión internacional el alto nivel de ganancias obtenido año tras año, lo que llevó a la empresa a profundizar sus inversiones extranjeras como mecanismo para aplanar los beneficios. El diario *El País* decía a este respecto que "Endesa es uno de los escasísimos grupos industriales españoles, excepción hecha de los bancos y entidades financieras, que tiene capacidad de inversión sin que sus paredes se resientan".⁷⁸ En este escenario América Latina y Argentina pasaron a ser un eslabón importante para la consecución de aquellos objetivos. Como señalaba Javier Herrero, director general de Iberdrola: "Nos orientamos hacia mercados directamente relacionados con el negocio eléctrico, en áreas geográficas donde podemos tener ventajas competitivas a corto y medio plazo."⁷⁹

El proceso privatizador de los activos públicos en Argentina incluyó a la distribución y generación de electricidad que, al igual que en la telecomunicaciones estaba en manos del estado o en su defecto de algunos gobiernos provinciales. El llamado a licitación para el traspaso por parte del estado de Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA)⁸⁰ al sector privado establecía entre sus principales puntos la venta del 51% de su paquete accionario al consorcio ganador de la licitación, la permanencia en manos del estado del 39% de las acciones para ser vendidas con posterioridad, y la cesión del 10% restante al Programa de Propiedad Participada. Para la privatización SEGBA fue dividida en dos compañías separadas con distintas áreas de distribución a su cargo y se estableció un plazo de concesión por 95 años. El 28 de Julio de 1992 se procedió a abrir los sobres con las ofertas por la distribución en la zona norte de la Capital Federal y los partidos del Norte y el Oeste del Gran Buenos Aires; la misma fue ganada por el consorcio Electricidad Argentina, que tenía entre sus integrantes a capitales españoles y franceses. La composición del mismo era en Julio de 1992 la siguiente (cuadro 10):

78. Diario *El País*, España, 10 de Marzo de 1996.

79. Diario *El País*, España, 21 de Enero de 1996.

80. SEGBA había nacido el 30 de Diciembre de 1958 y tuvo como antecesores a la Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE) (1898-1920), a la Compañía Hispanoamericana de Electricidad (CHADE) (1920-1936) y a la Compañía Argentina de Electricidad (CADE) (1936-1958). El derrumbe de la Cía Italo Argentina de Electricidad en 1980 dejó a SEGBA con un rol monopólico en la distribución de energía eléctrica

Cuadro 10

Composición accionaria del consorcio, Electricidad Argentina

Accionista	Porcentaje
Astra	40
Enher (operadora)	20
Endesa	10
Électricité de France (operadora)	20
Société D'Aménagement Urbain et Rural	10

Fuente: Subsecretaría de Privatizaciones

En primera instancia podemos ver reflejada en la composición de este consorcio la alianza hispano-francesa que había comenzado a gestarse en 1955 y que con el tiempo se había ido profundizando.⁸¹ En segundo lugar observamos que el Grupo Endesa ostentaba el 30% del total de Electricidad Argentina S.A. –que había adquirido el 51% de la empresa– al ser propietario de Enher. Por último –y como en la mayor parte de las privatizaciones en las que participaban empresas o grupos financieros hispanos– se constataba inicialmente la presencia de un grupo económico local de peso como lo eran Astra en Edenor y Techint en Telefónica.

El precio abonado por Edenor fue de 30 millones de dólares en efectivo y 397,9 millones en títulos de la deuda externa e interna argentina. En este aspecto hay que aclarar que tanto Endesa como Electricité de France y Astra eran clientes de la Banca Morgan, la que a su vez era una importante acreedora de Argentina, lo que en alguna medida terminaba de cerrar el andamiaje financiero de la operación.

La composición del consorcio no sufrió grandes cambios hasta el 19 de diciembre de 1995, fecha en que el estado decidió desprenderse del 39% de las acciones de Edenor que aún retenía en su poder. Lo más relevante hasta entonces había sido la reducción del porcentaje de participación de Astra en la compañía eléctrica, de un 40 a un 25%, de Endesa y Saur al 8,33 % y un aumento en el porcentaje accionario de Electricidad Argentina de EDF y ENHER al 25%. En esa licitación sólo pudo colocarse un 19,46% de las acciones en manos del estado, ante la falta de oferta por las restantes. El porcentaje accionario vendido fue adquirido por Endesa Desarrollo SA (ENDESAR)(9,74%) –la nueva sociedad que concentraba las inversiones externas de Endesa– y por el Banco Santander (9,72%). Esta nueva circunstancia reforzó por un lado la presencia del Grupo Endesa en Edenor –al incremen-

81. Habían participado en emprendimientos comunes en otras regiones del mundo (África) y a principios de 1992 llegaron a un acuerdo para presentarse en conjunto a la privatización del sistema eléctrico en Buenos Aires.

tar su participación a un 36,46% del total de la empresa— y por otro volvió a poner en evidencia los estrechos vínculos existentes entre la banca, la industria eléctrica y el estado en la península. Finalmente el 19 de junio de 1996 se licitó el resto del paquete accionario en manos del estado (19,54%) y su comprador fue la principal socia de Endesa en emprendimientos conjuntos: Electricité de France. Asimismo Endesa era propietaria hacia 1994 del 25% de Yacilec, un consorcio que construyó la primera línea de alta tensión en Yacyretá.

El otro gran grupo eléctrico hispano, Iberdrola, también logro establecerse en Argentina al haber adquirido parte de las eléctricas que estaban en manos del estado. Se convirtió en propietaria del 40% del consorcio que se adjudicó la Central Térmica Güemes, desempeñando el rol de operadora, y desde 1993 se alzó con el control de la Distribuidora Litoral Gas S.A., que reparte este combustible en la provincia de Santa Fe y una parte de la provincia de Buenos Aires. Por su parte Unión Fenosa fue la tercera compañía que arribo a tierras argentinas al participar exitosamente en consorcios que adquirieron algunas empresas eléctricas provinciales. La compañía hispana obtuvo el 8% de la eléctrica de La Rioja y paso a ser operadora en la distribuidora de energía de San Luis. La política de esta empresa tenía rasgos distintivos respecto de las dos anteriores pues como señalaba Santiago Roura de Unión Fenosa “Nuestra vocación no es ser mayoritarios en las operaciones que realicemos. No somos una compañía financiera, somos operadores eléctricos. Dentro de un consorcio, lo que aportamos es el conocimiento del negocio eléctrico”⁸² Esto llevó a que la empresa participara como asesora del gobierno argentino en la privatización de las compañías eléctricas; Endesa, propietaria de parte de *Unión Fenosa*, se alzó con la victoria.

7. Consideraciones finales

En este trabajo se han podido apreciar en primera instancia los cambios operados en las relaciones bilaterales hispano – argentinas en los últimos años. De estar basadas en un intercambio comercial de mediana intensidad han pasado a articularse en torno a las inversiones directas de los principales grupos económicos peninsulares. Estas modificaciones han sido posibles tanto por la crisis sufrida por el modelo de acumulación sustentado por España desde 1950 –que permitió obtener ganancias sustantivas a los grupos bancarios e industriales más relevantes– como por el proceso de regionalización de la economía hispana, producto de su incorporación a la UE. Respecto del accionar y los objetivos de estos grupos las conclusiones más importantes derivadas de esta investigación son las siguientes:

a) La trasnacionalización de los principales grupos empresariales hispanos fue producto de la crisis de los setenta y de la integración de España en la UE. Esta

82. Diario *El País*, España, 21 de Enero de 1996.

transnacionalización fue, por lo general, altamente regionalizada, siendo América Latina su región preferida.

b) Las ventajas comparativas que tenían las compañías hispanas en la región fueron lo que las indujo a dirigir las inversiones a este área. Un idioma común, una identidad compartida y el profundo conocimiento de los vericuetos políticos de estas naciones fueron elementos claves al momento de ganar licitaciones. Entre las causas dadas por distintos autores a las inversiones directas de las empresas se hallan "las ventajas de costes laborales, la disponibilidad de recursos naturales, la ubicación geográfica... políticas de incentivos por parte de los países anfitriones y... la existencia de lazos históricos o culturales, básicamente el idioma",⁸³ siendo las dos últimas altamente compatibles con lo sucedido al momento de explicar las inversiones de empresas de España en Argentina y con lo dicho en las páginas anteriores. Por otro lado la posibilidad de obtener sustanciales ganancias con las inversiones realizadas por las distintas empresas españolas en estos países, con el objeto de readecuar sus compañías con vistas a su supervivencia en la Europa unificada, y su posicionamiento a nivel global en zonas donde puedan hacer valer sus ventajas para competir en una economía mundial con tendencias cada vez mayores hacia la regionalización, se convirtieron en otras causales explicativas de la expansión de los grupos financieros e industriales ibéricos.

c) Argentina fue, dentro del contexto latinoamericano, el país más importante para las compañías ibéricas. No sólo fue el que llevó la delantera en los procesos de privatización de los activos públicos, en los que se asentaron la mayor parte de los grupos empresariales hispanos, sino que también se constituyó en el país que más ganancias generó a estas empresas.

d) Por lo general las inversiones se orientaron durante el período estudiado hacia el sector servicios, los que fueron en su mayor parte privatizados en Argentina. Este aspecto reflejaba en cierto modo lo establecido en el Tratado de 1989 y era compatible con las características que había adoptado la economía hispana y sus principales grupos económicos desde los setenta. Algunas de estas pautas cambiarían luego de 1996 pero la base sobre la cual se asentaría la nueva fase había sido establecida en los años estudiados.

e) A su vez las inversiones de empresas hispanas siguieron en la mayoría de los casos el patrón dominante en los últimos años en el proceso de expansión del capital: la compra de compañías históricamente consolidadas en el país de destino de la inversión.

f) Por otro lado hemos podido apreciar el destacado papel de la banca en la economía y la política ibérica. El papel de los grandes bancos hispanos en las compañías peninsulares arribadas a la región fue sumamente importante. Esto puso en evidencia los fuertes lazos entre banca y Estado en la península siendo la primera el eje sobre el que se articula el poder económico y político español.

83. Carmela Martín, *op. cit.*, p. 209.

g) Al mismo tiempo, hemos observado el rol cumplido por los estados al momento de materializar los cambios en los vínculos bilaterales. El papel del estado hispano fue importante en este proceso. Previo a la llegada de las inversiones a los distintos países del área el gobierno español concretó acuerdos bilaterales con la mayor parte de estas naciones para enmarcar y proteger a las empresas arribadas a esta zona. El acuerdo con Argentina fue un ejemplo paradigmático de lo señalado. Por otra parte el papel del estado argentino como garante de las mismas fue altamente significativo.

h) Por último, es importante remarcar que las inversiones hispanas en particular y las europeo-comunitarias en general no se han constituido en una traba para el desarrollo del dificultoso proceso de integración regional experimentado en el Cono Sur, sino que por el contrario los grupos inversores y el estado peninsular han maniobrado teniendo como uno de sus objetivos este espacio económico y político denominado Mercosur. Esto pone en evidencia una diferencia importante con lo sucedido en el pasado, cuando los vínculos con las naciones europeas no favorecían la concreción de los intentos integracionistas.

RESUMEN

Este trabajo describe y analiza los cambios verificados en las relaciones bilaterales entre Argentina y España durante el primer quinquenio de la última década del siglo xx. Asimismo señala que estos vínculos y las transformaciones experimentadas por ellos deben explicarse no sólo desde los aspectos coyunturales y los intereses particulares de cada país al momento de realizar dicho análisis sino que aquellos deben insertarse dentro de los lazos históricos que vincularon a la Argentina, tanto desde el punto de vista económico como político, a parte de Europa Occidental.

Además, en el trabajo se señala la importancia que tuvieron los Estados Nacionales al momento de marcar los ejes sobre los que se asentarían los cambios en las relaciones hispano-argentinas mientras se analizan las formas a través de las que estos se expresaron. En los años aquí tratados las inversiones directas de grupos industriales y financieros peninsulares, que hasta entonces no habían tenido una inserción destacada en la economía de Argentina, pasaron a desempeñar el eje articulador de las relaciones entre ambos Estados. Esto se expresó principalmente en la destacada participación de estos grupos en el proceso de privatizaciones llevado a cabo por la Argentina en los últimos años y tuvo como marco global una política exterior española, inserta en una política internacional de la Unión Europea, que tendió a expandir sus intereses en América Latina

ABSTRACT

This paper describes and analyses the changes in bilateral relations between Argentina and Spain in the first half of the last decade of the xx century. It also points out that these links and the transformations they underwent should be explained not only by specific factors and each country's particular interests at the time the analysis was made, but

that these links should be set in the context of the historical bonds, both economic and political, between Argentina and a part of Western Europe.

The paper also shows the importance of the National States in marking the axes on which the changes in Hispano-Argentine relations were to be based, at the same time as analyzing how these changes were expressed. In the years dealt with here, direct investments by Spanish industrial and financial groups, which had until then not played a significant role in the Argentine economy, became the hub round which the relations between the two States were articulated. This was expressed mainly in the significant participation of these groups in the Argentine privatization process of recent years and was part of the overall context of Spanish foreign policy, within the international policy of the European Union, which tended to expand its interests in Latin America.

Bibliografía

- Norberto Aguirre, "Brasil y Argentina en el Mercosur: los vínculos con la Unión Europea desde una perspectiva histórica" en Documento de Trabajo n°1 *Mercosur*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, noviembre de 1999, pp. 72-93.
- E. Alibi: *Europa y la competitividad de la economía española* Ariel, Barcelona, 1992.
- D. Alvarez-F. Eguidazu: *Inversiones extranjeras*, Aranzadi Editorial, España, 1996.
- Paulino Arellanes Jimenéz-Jesús Rivera de la Rosa (coord.): *Inversiones y empresas extranjeras globalizadas*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, México, 1997.
- Lilia Bermúdez-Guadalupe González González: *La primera Cumbre Iberoamericana. Balance y perspectivas* Centro de Investigación y Docencia Económicas, México DF, 1993.
- R. Calduch (ed): *La política exterior de España* Ediciones Ciencias Sociales, Madrid, 1994.
- José Luis Calva (coord): *Modelos de crecimiento económico en tiempos de globalización*, Juan Pablos Editor, SA, México, 1995.
- Comisión Europea: *Libro Blanco sobre el crecimiento, la competitividad y el empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, Bruselas, 1994.
- Juan A. Córdova (coord): *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1994.
- Alvaro Cuervo: *La crisis bancaria en España 1977-1985*, Ed. Ariel, Barcelona, 1988.
- Daniel Chudnovsky - Andrés López - Fernando Porta: *Más allá del flujo de caja: el boom de la inversión extranjera directa en Argentina*, en *Desarrollo Económico*, vol. 35, n° 137, Bs. As, abril-junio 1995.
- James Dougherty - Robert Pfaltzgraff: *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, Bs. As, Argentina, 1993.
- Miren Etxezarreta (comp): *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*, FUHEM / Icaria, Barcelona, 1991.
- Oscar Fanjul - Fernando Maravall: *La eficacia del sistema bancario español*, Alianza Universidad, Madrid, 1985.
- Ricardo Ffrench - Davis / Stephany Griffith - Jones (comp.): *Las nuevas corrientes finan-*

- cieras hacia América Latina. Fuentes, efectos y políticas, Fondo de Cultura Económica, México, 1995.
- José Luis García Ruiz: "Sector financiero y apertura económica: una perspectiva comparada entre Argentina y España", en *Revista Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, n° 3, segundo semestre, 1992.
- Richard Gillespie - Fernando Rodrigo - Jonathan Story (eds): *Las relaciones exteriores de la España democrática*, Alianza Universidad, Madrid, 1995.
- Stephany Griffith - Jones - Jacques Cailloux: "Nuevos flujos de capitales europeos hacia América Latina" en *Revista Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, FIHES, Bs. As, n° 13, 1997.
- Eric Hobsbawm: *Historia del siglo XX*, Crítica, Barcelona, España, 1995.
- Samuel P. Huntington: *El choque de las civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*. Ed. Paidós Ibérica, Barcelona, España, 1996.
- Juan A. Lanús: *De Chapultepec al Beagle. Política exterior argentina (1945-1980)*, Ed. Hyspamerica, Buenos Aires, Argentina, 1980.
- Rubén Laufer - Claudio Spiguel: "Europa Occidental en las relaciones internacionales argentinas del mundo bipolar", 1970-1990, en *Revista Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, n° 14-15, 1er. semestre de 1998.
- José M. Maravall: *La política de la transición*, Taurus, Madrid, 1983.
- Carmela Martín: *España en la nueva Europa*, Alianza Editorial / Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, Madrid, España, 1997.
- J. M. Maté: "Factores determinantes del comportamiento diferencial de las empresas industriales españolas que invierten en el extranjero" en *Papeles de Economía Española*, n° 66, 1996.
- J. M. Maté: "La inversión directa española en el exterior", en *Papeles de Economía Española*, n° 66, 1996
- Marcel Merle: *Sociología de las relaciones internacionales*, Alianza Ed, Madrid, 1986.
- Pedro Montes: *La integración en Europa. Del Plan de Estabilización a Maastricht*, Ed. Trotta, Madrid, 1993.
- J. C. Pereira: *Introducción a la política exterior de España*, Akal, Madrid, 1993.
- Rubén Perina - Roberto Russell (comp): *Argentina en el mundo (1973-1987)*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Argentina, 1988.
- Paul Preston (comp.): *España en crisis. La evolución y decadencia del régimen de Franco*, FCE, México, 1977.
- Mario Rapoport / Andrés Musacchio (comp.), Norberto Aguirre y otros: *La Comunidad Europea y el Mercosur. Una evaluación comparada*, FIHES, Fundación Konrad Adenauer. 1994.
- María C. Rosas: *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, UNAM, México, 1996.
- Victorio Sánchez: *España 2000. El desafío de Iberoamérica* Club de Madrid, España, 1992.
- Jorge Schvarzer: *La industria que supimos conseguir. Una historia político social de la industria argentina*, Ed. Planeta, Buenos Aires, Argentina, 1996.
- J. Segura: *La industria española y la competitividad*, Espasa Calpe, Madrid, 1992.
- Ramón Tamames: *La República. La era de Franco*. Alianza Universidad, Madrid, 1983.
- Ramón Tamames: *Guía del Mercado Común Europeo: España en la Europa de los Doce*, Alianza Universidad, Madrid, 1986.

- Ramón Tamames: *Estructura Económica de España*, AUT, 1991.
- Manuel Tuñón de Lara *España bajo la dictadura franquista*, Labor, Barcelona, 1980.
- Lester Thurow: *La guerra del siglo XXI*, Javier Vergara Ed., Bs. As. 1992.
- Lester Thurow: *El futuro del capitalismo*, Javier Vergara Ed., Bs. As., Argentina, 1996.
- Gabriel Tortella: *El desarrollo de la España contemporánea*, Alianza Editorial, Madrid, España, 1994.
- Javier Tusell – Alvaro Sotelo (eds): *Historia de la transición, 1975–1986*, Alianza Universidad, Madrid, 1996.
- Javier Tusell – F. Montero – José M. Marín (eds): *Las derechas en la España contemporánea*, Anthropos Editorial, Madrid, 1997.
- J. Velarde: *Hacia otra economía española*, Espasa Hoy, Madrid, 1996.
- Pierre Vilar: *Crecimiento y desarrollo. Economía e historia. Reflexiones sobre el caso español*, Ariel, Barcelona, España, 1983.
- J. Viñals (ed): *La economía española ante el Mercado Unico Europeo. (Las claves del proceso de integración)*, Alianza Economía, Alianza Editorial, Madrid, España, 1992.
- J. Yañez – A. Viñas: “Diez años de política exterior del gobierno socialista (1982–1992)”, en A. Guerra – J. F. Tezanos (eds.) *La década del cambio*, Sistema, Madrid, 1992.
- Carlos Zaldívar *Ingenuidad y novedad. España en la CE y la CE en el mundo*, Revista Leviatán, Madrid, 1991.