

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado

**CARRERA DE ESPECIALIZACIÓN EN HISTORIA
ECONÓMICA Y DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS**

TRABAJO FINAL DE ESPECIALIZACIÓN

“Empresariado español en la Argentina de los 90’: la
actuación de la Fundación Cámara Española de
Comercio”

AUTOR: SEBASTIÁN FERNANDO PASQUARIELLO

TUTORA: DRA. TERESITA GÓMEZ

ABRIL 2021

Resumen

El presente TFE intenta brindar lineamientos en pos de esclarecer un aspecto poco comentado sobre la Argentina de los años 90': la importancia que adquirió durante dichos años la actuación de un núcleo empresarial español. Para ampliar el entendimiento sobre dicho fenómeno, se introduce el estudio de la entidad que los agrupaba, la Fundación Cámara Española de Comercio en Argentina (FUCAES). Se considera la actuación de esta entidad ibérica bajo el concepto de grupo de interés (Ramírez, 2007), basándonos en la naturaleza de la misma, en la cual se agruparon directivos empresariales con fuertes intereses económicos en el país sudamericano, producto de su participación en el proceso de privatización de empresas públicas allí suscitado. Mediante el análisis de algunas de sus principales acciones, se amplía su definición como grupo de presión (Ramírez, 2007), en relación a la intención de influencia que las mismas tuvieron sobre los ámbitos del poder estatal en Argentina. Todo el análisis, por último, se incluye en una perspectiva más amplia que toma como marco general, por un lado, la estrategia de internacionalización de las empresas españolas y, por otro, las condiciones de las políticas neoliberales y sus consecuencias en la Argentina.

Palabras clave: España. Inversiones. Empresarios. Poder. Argentina.

Índice

Capítulo 1: Introducción.

1. [Estado de la cuestión y planteamiento del problema](#).....p.4
2. [Objetivos](#)..... p.8
 - 2.1 Objetivo general.....p.8
 - 2.2 Objetivo específico.....p.8
3. [Hipótesis de trabajo](#).....p.9
4. [Metodologías y técnicas a utilizar](#).....p.9

Capítulo 2: Marco Teórico.

1. [Sobre las relaciones internacionales](#).....p.10
2. [Sobre los actores sociales en la Argentina de la Convertibilidad](#).....p.12
3. [Sobre la Historia Empresarial](#)p.13

Capítulo 3: Organización empresarial española en Argentina: formación y naturaleza de la Fundación Cámara Española de Comercio (FUCAES).

1. [Contexto: Las relaciones hispano-argentinas durante los años 90](#).....p.15
 - 1.2 [Estrategia de internacionalización de empresas españolas](#).....p.16
 - 1.3 [El lugar de Argentina en el proceso inversor español](#)p.18
2. [La FUCAES como grupo de interés: Consideraciones sobre su origen, composición y naturaleza](#)p.23

Capítulo 4: La FUCAES como grupo de presión: recursos, medios de acción y objetivos.

1. [Presentación pública de la FUCAES y difusión de su ideario](#).....p.32
2. [Renovado flujo inversor español y ampliación de la estructura y acciones de la FUCAES](#).....p.37
3. [Crisis en Argentina y acciones defensivas de la FUCAES](#).....p.43

[Conclusiones](#).....p.50

CAPITULO 1

Introducción

1. Estado de la cuestión y planteamiento del problema

El estudio sobre la inversión española en Argentina, durante la década de 1990, cuenta con numerosa bibliografía que permite extraer, sobre todo, datos estadísticos y algunas apreciaciones sobre el proceso de privatización de empresas públicas del país sudamericano. Sin embargo, un abordaje integral sobre dicho fenómeno, que estudie sus consecuencias políticas y económicas presenta un nivel de análisis un tanto menor.

En efecto, como afirma Jorge Schvarzer, la entrada conjunta de grandes empresas españolas durante dichos años, que ocuparon rápidamente un lugar entre las mayores del país, ubico al grupo ibérico “como parte del núcleo decisivo del poder económico en la Argentina” (Schvarzer, 2006, p.2). Este fenómeno, afirma, fue notado y esbozado de manera pionera por Norberto R. Aguirre, quien en el año 2002 ya se preguntaba sobre los fundamentos de una nueva relación entre ambas naciones. Tras un breve recorrido histórico de las relaciones hispano-argentinas, este autor plantea el inicio de un viraje en las mismas tras la firma del tratado Hispano-argentino de 1989, cuya principal consecuencia fue el aumento de las inversiones ibéricas directas en el país sudamericano. Entre las conclusiones más importantes de Aguirre, destaca la propuesta de ver la transnacionalización de los principales grupos hispanos como una consecuencia de la crisis del petróleo y del ingreso de España en la Comunidad Europea. Por otro lado, es resaltado el rol de los Estados, señalando principalmente el papel jugado por el Estado Español en todo el proceso, además de remarcar la actuación de los grandes bancos hispanos en las compañías ibéricas arribadas a la región (Aguirre, 2002).

Los estudios de los crecientes vínculos económicos, que fueron la clave en la comprensión del nuevo relacionamiento esbozado por Aguirre, también son abordados por Teresita Gómez y Julio Ruiz, ambos autores que brindan análisis muy amplios del tema, al igual que casos de estudio concretos sobre el accionar de empresas españolas en el país sudamericano. En sus trabajos, Teresita Gómez realiza un interesante recorrido histórico,

abarcando las relaciones económicas y los tratados suscritos entre Argentina y España durante la segunda mitad del siglo XX. De esta forma, logra presentar el entramado institucional que permitió desembocar en la activa participación de las empresas españolas en las privatizaciones de la Argentina. A su vez, su análisis sobre las características del fenómeno de internacionalización de las empresas ibéricas, junto con el rol del Estado y el ingreso en la Comunidad Europea, constituye un aporte de suma importancia para la comprensión del arribo a América Latina en su conjunto, y en Argentina en particular (Gómez, 2012).

Julio Ruiz, por su parte, realiza notorios estudios sobre la actuación y estrategias de grupos empresariales concretos, como Telefónica o Endesa. Al igual que el caso de Teresita Gómez, sus escritos se sitúan en un doble enfoque local-global, dentro del cual el proceso de privatización de servicios públicos y la inversión española en Argentina, son situados en el marco más amplio de internacionalización de las empresas ibéricas. También, se encarga de destacar el importante rol jugado por el Estado Español, cuyas políticas activas tuvieron una injerencia preponderante en los resultados empresariales (Ruiz, 2010).

Otros escritos, han contemplado el fenómeno desde perspectivas aun más amplias en el tiempo y de maneras completamente antagónicas, por lo que resulta posible entablar una discusión sobre el relacionamiento económico bilateral. Algunos autores, como Casilda Béjar (2008), Chislett (2003) o Arahuetes García (2010), lo plantean en términos de “gran apuesta” por parte del capital ibérico, frente a supuestos riesgos implícitos en la inestabilidad de las economías latinoamericanas; otros, en cambio, como una “nueva conquista”, en relación a los extraordinarios beneficios obtenidos por el empresariado español en la región y fugados de sus lugares de origen, a costa del endeudamiento y pobreza de los países latinoamericanos. Destacamos en esta línea de pensamiento dos trabajos: los realizados por Daniel Cecchini y Jorge Zicolillo (2002) y por Oriol Malló Vilaplana (2011).

Respecto a la primera posición, prácticamente todas las posturas expresadas determinan un balance de la inversión española en América Latina como positivo: mientras que para España habría permitido el crecimiento de sus empresas, su internacionalización y su mejora en la competitividad, al continente latinoamericano le habría brindado desarrollo, mejores servicios y bienestar. Este fenómeno, por tanto, demuestra las bondades del proceso de internacionalización como un hecho netamente positivo. Esto último, sin embargo, no quita que se plantee constantemente la necesidad de que los países de la región deban ofrecer

condiciones para aumentar la inversión, lo que suele englobarse bajo el concepto de lograr una mayor “seguridad jurídica”. Esta postura se puede hallar, por ejemplo, en los análisis del economista Ramón Casilda Béjar, autor del libro *La década dorada 1990-2000. Inversiones españolas directas en América Latina* (2002), y del libro *La Gran Apuesta. Globalización y Multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas* (2008); asimismo se encuentra presente en el estudio de William Chislett titulado *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades* (2003); y en el artículo de Alfredo Arahuetes García y Robert Robinson denominado *Inversiones directas españolas: mitos y realidades* (2010).

Desde una óptica completamente diferente, y bajo concepciones críticas del fenómeno de la internacionalización, existen posturas que enmarcan el proceso inversor español como el causante de una auténtica reconquista de América Latina. Tomando como base la historia colonial, y haciendo análisis de largo plazo, quienes defienden esta postura asocian la presencia del capital ibérico en la región con una suerte de neocolonialismo, esta vez representado en las corporaciones ibéricas, junto con el apoyo del Estado Español y los gobiernos locales. Entre quienes sostienen esta postura se encuentran Cecchini y Zicolillo, que en el libro *Los nuevos conquistadores. El papel de los gobiernos y las empresas españolas en el vaciamiento de Argentina* (2002), realizan una presentación que engloba elementos de crónica dentro de un análisis histórico, todo lo cual busca demostrar las características que asumió el proceso de privatización de empresas públicas, protagonizado principalmente por capitales españoles, y cuales habrían sido las consecuencias para la Argentina. Similar mirada encontramos en el libro de Oriol Malló *El Cartel Español. Historia crítica de la reconquista económica de México y América Latina (1898-2008)* (2011), donde estudia lo que llama “la reconquista económica española de América Latina” la cual, afirma, habría comenzado en 1991 con la privatización de grandes empresas públicas argentinas.

Ahora bien, un elemento común en ambos estudios, y que se vincula con lo estudiado en el presente TFE, es la propuesta de entender que el periodo de los años 90 implicó la irrupción de un nuevo grupo de poder en el territorio latinoamericano: lo que Cecchini y Zicolillo llaman “los nuevos conquistadores” y Oriol Malló denomina “el Cartel Español”. Es decir, se propone enfocar el fenómeno de la inversión española más allá de elementos estadísticos o cuantitativos y entenderlo en sus consecuencias políticas y de relaciones de poder. Oriol Malló (2011:250) es claro en esta intención, cuando afirma que “existe una gran

variedad de ensayos sobre la nueva reconquista, pero en general su perspectiva es extremadamente técnica o economicista, llena de estadísticas, publicidad encubierta y mercadología sin sentido, que encubre más que explica el sentido real de este asalto a Iberoamérica”. Es válido aclarar, sin embargo, que este punto de vista proviene de quien realiza un trabajo periodístico, por lo que su enfoque debe ser tomado en ese sentido.

Observamos, sin embargo, que respecto de la Fundación Cámara de Comercio Española en Argentina (FUCAES), constituida el 2 de Febrero de 1994, y que nucleaba a directivos de las principales empresas ibéricas con intereses en Argentina y en el conjunto de la región, existen escasos estudios que analicen su actuación y función concreta. Algunas explicaciones sobre su creación son dadas en un libro publicado en 1998, por la propia Cámara de Comercio Española en Argentina (CECRA), donde se dedica un capítulo a la misma. Allí, se explica que su fundación se vinculó con “la finalidad de contribuir al desarrollo de los objetivos de la Cámara, colaborando en la difusión de las actividades de la institución y de las empresas asociadas, así como facilitando fondos para realizar proyectos específicos” (CECRA, 1998, p.131).

Además de esta escueta explicación, la aparición de la FUCAES y su rol, también son abordados por el trabajo periodístico de Oriol Malló, quien enfoca el tema desde una óptica distinta a la esbozada por la CECRA. En efecto, este la define como “el *lobby* español por antonomasia”, que funcionó como “ariete del capital español”, ya que entiende que los empresarios que la componían constituían la “espina dorsal del desembarco corporativo en América Latina” (Oriol Malló, 2011). Ahora bien, es importante destacar que esta postura constituye una presunción propia del trabajo periodístico que, si bien aporta valiosos datos y fuentes, no adquiere las características de una investigación académica e histórica. Esta aclaración refuerza la idea que sostenemos al inicio, de la carencia de estudios de este tipo en relación al objeto de estudio propuesto.

Esto último, a su vez, lo podemos vincular a una falta más general dentro del abordaje del accionar empresarial y sus vínculos con el poder. En efecto, tal como plantea Jorge Schvarzer, existen muchas visiones que mencionan a los empresarios como factores de poder, pero sin preocuparse por la forma y las condiciones en la que lo ejercen. Siguiendo esta línea de pensamiento, podemos entrever una posible explicación de por qué las acciones de una entidad que agrupaba a los principales empresarios españoles en Argentina haya suscitado

escasa atención académica. Lo paradójico resulta que, siguiendo a Schvarzer, “los empresarios se convierten en una clase cuando se organizan mediante instituciones que son encargadas de procesar, definir y difundir sus proyectos para la sociedad en su conjunto” (Schvarzer, 2006). De aquí concluimos que, en esta línea argumental, estudiar la FUCAES permite entender la manera en que un grupo empresarial español se organizó para encarar su acción en Argentina.

Por otra parte, cuando nos referimos a estudios que intentaron definir el bloque de poder durante la Argentina de los años 90, dentro del cual hallamos a los empresarios, no podemos menos que destacar los análisis llevados a cabo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales en Argentina (FLACSO), cuyo principal referente es el historiador y economista Eduardo Basualdo. Sus trabajos resultan de gran utilidad, tomando en cuenta que analizan la etapa en que se desarrolla la FUCAES, permitiendo ampliar la comprensión del rol del capital extranjero y su influencia durante la época estudiada.¹

2. Objetivos.

2.1 Objetivo General

El presente TFE se propone, como objetivo general, contribuir en la comprensión del accionar del empresariado español en la Argentina de los años 90. Esto, tomando en cuenta el entramado organizacional generado para lograr los fines que se proponía.

2.2 Objetivo específico

El estudio se centrará en el rol de la Fundación Cámara de Comercio Española de la República Argentina (FUCAES), en torno a la cual se concentraban las principales empresas ibéricas. Es de nuestro interés analizar cómo un grupo empresarial español fue construyendo y presentando su ideario a través de dicha institución, denotando una participación activa en la

¹ La FLASCO ha publicado una serie de trabajos y libros vinculados al estudio de los protagonistas del conjunto de reformas económicas de los años 90, focalizándose en los procesos de privatización de empresas públicas. Véase Basualdo E. (2002) y Azpiazu, D. y Schorr, M. (2003).

disputa ideológica y simbólica del periodo, y buscando influir en la toma de decisiones políticas en la Argentina.

3. Hipótesis de trabajo.

La hipótesis del presente TFE, plantea que la FUCAES se constituyó con el fin de defender los intereses de un grupo de empresas españolas en Argentina, a través de la búsqueda de influencia, por distintos medios, en la toma de decisiones políticas y económicas de dicho país.

4. Metodología y técnicas a utilizar

El presente TFE parte, en primer lugar, del análisis cualitativo de la inserción del Reino de España y de la Republica Argentina en el fenómeno de la internacionalización empresarial. Para ello, se realiza un breve repaso de las trayectorias históricas de ambas naciones en dicho periodo, observando la incidencia de los fenómenos estructurales resultantes en la vinculación entre ambas naciones. Una mirada cercana a la larga duración nos permitirá contar con el marco histórico requerido para adentrarnos en el análisis de la actuación del capital ibérico en Argentina, reunido en la FUCAES. Para esto último, se incorpora un bagaje conceptual específico sobre la relación empresas-estado, junto con información proveniente de consultas del material publicado por la propia entidad.

CAPITULO 2

Marco Teórico

Tomando en consideración el estudio que pretende encararse, observamos que el presente TFE analiza un tema que se inscribe, por una parte, dentro del vínculo hispano-argentino de la década de 1990, refiriendo a la cuestión de la disciplina de las relaciones internacionales; y por otra, en la relación estado-empresarios, mas volcada hacia lo que se denomina “Historia de empresas” o “Historia empresarial”.

1. Sobre las relaciones internacionales

Respecto al primer punto, insertarse en el estudio de la organización y actuación del empresariado ibérico en Argentina, implica complejizar una mirada que enfoque no solamente en el papel de los Estados y sus gobiernos en el desarrollo del relacionamiento internacional entre ambos países. Tal como afirma Julián Kan, las teorías clásicas de las relaciones internacionales², más allá de algunas diferencias, “asumen al Estado como un sujeto autónomo, interactuando con otros Estados, con capacidad de agencia.³ Y es esa capacidad de agencia de los Estados lo que impulsa la posibilidad de que éstos deseen (o no) integrarse con otros Estados”.

En nuestra investigación, nos distanciamos de este tipo de enfoques, ya que no nos centraremos solamente en el rol de los gobiernos y los estados. En primer lugar, porque introduciremos un enfoque neogramsciano, el que nos permitirá analizar la toma de decisiones

² Julián Kan considera que el estudio de las relaciones internacionales y la política exterior han sido abordadas históricamente por la disciplina conocida como Relaciones Internacionales (RI). Dentro de la misma, existirían, en términos generales, dos tendencias clásicas: la mirada liberal o funcionalista y la mirada realista. La primera “enfatisa en su carácter y su dinámica económica y sostiene que, a partir de una primera decisión gubernamental, comienza un proceso semiautomático de integración de diversas áreas de la producción, que genera una mayor interdependencia comercial, que luego demanda integración política para poder coordinarse”. La segunda, por su parte, “enfatisa en los análisis políticos que hacen centro en lo gubernamental, donde la integración se realiza por motivos políticos estatales, teniendo por eje la capacidad de los gobiernos en tomar decisiones en el sistema internacional de Estados” (Kan, 2013).

³ Por capacidad de agencia de los Estados, Kan entiende la exclusividad que dicho actor tiene en la toma de decisiones en el ámbito clásico de las relaciones internacionales. Así, considera críticamente dicha facultad exclusiva del Estado, por la necesidad de remitir a los procesos sociales que le subyacen (Kan, 2013).

dentro de un marco más general de hegemonía a nivel internacional. En tal sentido, tomaremos la categoría de “hegemonía” (Robert Cox, 1988), que tiene aplicación (una vez consolidada en el plano nacional) hacia el orden global, dando pie a la posibilidad de pensar las relaciones internacionales en términos de lucha hegemónica con intereses de clase. Un enfoque de este tipo, abre la posibilidad para pensar la política exterior y las relaciones entre los Estados más allá de la acción de la diplomacia y los gobernantes, situando el problema en el marco de las relaciones de fuerza entre las clases.

Centrado en un punto de vista latinoamericano, también incorporaremos la mirada que al respecto desarrolla Mario Rapoport en varios de sus trabajos. Este autor, encuentra en lo económico-social los fundamentos de la política exterior argentina, al tiempo que establece una prevención contra la tendencia a la sobreestimación de los acuerdos gubernamentales y la visión estrecha sobre lo político, de pensarlo como meras luchas burocráticas o intereses personales de funcionarios que trazan o ejecutan las políticas internacionales. Así, afirma: “Al examinar históricamente el papel de los Estados en el sistema mundial es preciso indagar la vinculación entre las políticas externas e internas, la injerencia de sectores e intereses de un país en la formulación de las políticas de otros, los fenómenos de dependencia e interdependencia en las relaciones bilaterales y multilaterales. En especial, deberemos reconocer la interacción de esos Estados con los actores transnacionales, políticos, militares o económicos, gubernamentales o privados, con los entes regionales, con las corporaciones multinacionales, con las entidades y organismos financieros internacionales, con los diversos tipos de organizaciones criminales o terroristas” (Rapoport, 2017, p.11).

Siguiendo esta línea de pensamiento, también se encuentran los planteos de Leandro Morgenfeld, para quien “estudiar la política exterior y el orden mundial en que se enmarcan, es clave analizar la dimensión económica y su vinculación con factores políticos, sociales y estratégicos que permitan explicar la lógica del accionar de los Estados, los partidos y las fuerzas sociales y los individuos que conformaban las delegaciones exteriores” (Morgenfeld, 2006).

Tomando las perspectivas citadas en consideración, se incluirán elementos que se consideran ausentes en las teorías clásicas de las relaciones internacionales. En efecto, en primer lugar, por la implementación de un enfoque local-global, que partirá del proceso de internacionalización de las empresas españolas y los intereses propios del desarrollo del

capitalismo español, en el marco de su ingreso a la Comunidad Económica Europea. Esto, en su interrelación con los procesos de reforma neoliberal en la Argentina de los años 90, estableciendo un marco de análisis sin el cual la actuación del empresariado español en Argentina resultaría difícil aprehender en toda su amplitud. En segundo lugar, porque insertaremos el rol ejercido por un actor de la sociedad civil, los empresarios españoles reunidos en la FUCAES, como un fenómeno de suma importancia a la hora de analizar las relaciones hispano-argentinas durante la década de 1990.

2. Sobre los actores sociales en la Argentina de la Convertibilidad

El presente TFE también se servirá de una determinada forma de interpretar al conjunto principal de intereses sectoriales que apoyó el programa de reformas neoliberales en la Argentina de los años 90. Esto se considera necesario en pos de percibir junto a qué otros actores sociales debieron actuar los empresarios españoles en Argentina. Para ello, utilizaremos el enfoque propuesto por Eduardo Basualdo, quien plantea (desde una óptica deudora de conceptos gramscianos) que Argentina encontró en las políticas neoliberales la conformación de un nuevo consenso entre sus fracciones dominantes, constituyendo un bloque de poder formado por los capitales extranjeros vinculados a las privatizaciones (donde situamos a nuestro objeto de estudio), los acreedores externos y grandes grupos económicos y financieros internos. En efecto, este autor define en el proceso de privatizaciones la existencia de una “comunidad de negocios”, una especie de “triple alianza”, que habría permitido saldar el conflicto entre las fracciones dominantes del capital, tanto interno como externo (Basualdo, 2002).

Este es un planteo que toma en cuenta tanto intereses económicos concretos por parte de distintas fracciones del poder dominante, como elementos de construcción de hegemonía y consenso en torno a la Argentina de comienzos de los años 90, tras la fuerte crisis de legitimación que habían supuesto los procesos hiperinflacionarios. De esta forma, presenta un marco teórico interesante que, ayudando a iluminar la hipótesis que pretendemos demostrar, puede replicarse en el caso de estudio del presente TFE.

3. Sobre la Historia Empresarial

Como anticipamos previamente, la llamada “Historia de las empresas” o “Historia empresarial” constituye otra fuente del marco analítico presentando en el presente TFE. En efecto, distintos conceptos vinculados a estudios provenientes de esta sub-disciplina de la Historia Económica, serán de gran utilidad para el tema de estudio propuesto. Sin embargo, conviene realizar previamente algunas aclaraciones.

En primer lugar, es necesario distinguir entre la llamada “Historia de Empresas” de lo que se conoce como “Historia Empresarial”. Siguiendo a Teresita Gómez, quien establece una diferenciación tomada del estudio de Carlos Marichal sobre grandes empresas en México, se entiende que la primera “se encarga de analizar los cambios de las compañías o corporaciones como parte de las transformaciones económicas en su conjunto”, mientras la segunda “analiza históricamente el desempeño e incidencia de los empresarios, tanto individual como grupalmente, cuya actividad tiene a modificar profundamente todo el sistema productivo” (Gómez, T., 2002).

El tema de estudio del presente TFE puede vincularse, en mayor medida, con la segunda opción, y creemos conveniente servirnos de un tipo de análisis como el empleado por Hernán Ramírez, quien estudia organizaciones empresariales concretas y su accionar político, tanto en Argentina como en Brasil. En efecto, en su libro *Corporaciones en el poder: Institutos económicos y acción política en Brasil y Argentina: IPÊS, FIEL y Fundación Mediterránea* (2007), este autor analiza la formación, las características y las acciones emprendidas por tres grandes entidades en las que se nuclearon empresarios y tecnócratas, forjadas con el objetivo de participar en la lucha política e ideológica, y llegando a permear con su mirada vastas estructuras estatales. Si bien el objeto de estudio del presente TFE (la FUCAES), difiere en numerosos aspectos respecto de las características de las organizaciones estudiadas por Ramírez, el bagaje conceptual empleado resulta de suma utilidad para el abordaje del mismo.

En efecto, en su estudio, el autor realiza una presentación de una serie de conceptos vinculados a la organización empresarial y su acción concreta, bajo la premisa general de

entender al poder “no solo como la capacidad de gobernar o como el simple acto de conquistar la administración, sino como la capacidad de influir de múltiples modos en las decisiones que los miembros de la sociedad adoptan” (Ramírez, 2007, p.52). Esta idea sobre el ejercicio del poder resulta una premisa básica de nuestro trabajo, en el cual se estudia la injerencia de un actor de la sociedad civil en la toma de decisiones políticas y económicas estatales.

Vinculado con esto, Ramírez presenta diferentes formas en que miembros de la clase dominante se articulan para ejercer su influencia. Destacamos, en este punto, la presentación de la categoría de “grupo de interés”, la cual define como “uniones de actores sociales que, sobre los fundamentos de una o varias identidades de orden físico, social o espiritual, buscan defender tanto ventajas materiales como valores morales dentro de la sociedad. Esos grupos enarbolan frente a los demás ciertas reivindicaciones para el establecimiento, el mantenimiento o la ampliación de las formas de conducta que son inherentes a las actividades compartidas por sus integrantes” (Ramírez, 2007, p.53).

Dentro de esta categoría, a su vez, el autor plantea que pueden abarcarse aquellos definidos como “grupos de presión”, que implican la “existencia de una organización formal externa a la estatal y que cuenta con la posibilidad de accionar sobre los aparatos gubernamentales como forma de imposición de sus aspiraciones o reivindicaciones, esto es, mediante el ejercicio de la presión como una modalidad de lucha para la consecución de sus objetivos. Ese conjunto de individuos, unidos por motivaciones comunes, trata de influir a través del uso de la amenaza, del uso de premios o castigos, en las decisiones tomadas por el poder político, a fin de cambiar o de conservar la distribución de bienes, servicios, obligaciones y oportunidades” (Ramírez, 2007, p.54).

La integración en este tipo de organizaciones descritas, tiene como principal meta la acción para lo cual, afirma Ramírez, los grupos disponen de un amplio abanico de recursos, entre los cuales destaca: los ensayos de persuasión; las amenazas; o los casos de acción directa. Este repertorio, a su vez, debe tomar en cuenta para su aplicación la evaluación y previsión de tres situaciones diferentes: el momento (es decir, lo que vuelve la acción como defensiva u ofensiva); el terreno (dependiendo en que instancia del poder del Estado se busque actuar); y el propio medio a emplear (Ramírez, 2007).

A partir de estas consideraciones teóricas, por tanto, indagaremos en las características que definen a la FUCAES como un “grupo de interés”, a la vez que busca entrever si su acción

(evaluada a través del repertorio de recursos empleados) permite calificarla como “grupo de presión”. A estas cuestiones, le sumaremos otros criterios para analizar su actividad, también destacados por Ramírez: la amplitud de los resultados de su acción en relación a los objetivos planteados; y si estos, constituyen un hecho aislado o logran obtener una influencia global en el medio sobre el cual actúa.

CAPITULO 3

Organización empresarial española en Argentina: la formación de la Fundación Cámara de Comercio Española (FUCAES).

1. Contexto: Las relaciones hispano-argentinas durante los años 90.

Previo a adentrarnos en el estudio de la actuación del empresariado español nucleado en la FUCAES, resulta necesario presentar el marco histórico dentro del cual la misma fue desarrollada. Para ello, consideramos importante repasar una serie de aspectos que hacen a las relaciones hispano-argentinas durante la década de 1990. En dichos años, se produjo una profundización de los intereses económicos en las mismas, producto del fenómeno de inversión directa española en el país sudamericano. Este respondió a procesos desarrollados en ambas naciones a comienzos de esa época, que confluyeron para dar lugar a fenómenos estructurales de creciente importancia en su relacionamiento.

En efecto, la salida de la hiperinflación en Argentina y el triunfo del paradigma neoliberal, dio paso a una apertura desreguladora que desembocó, a su vez, en una creciente extranjerización y concentración de la economía. El proceso de privatización de empresas públicas y la afluencia de inversiones extranjeras fueron características salientes de estas políticas. En el caso de España, por su parte, la entrada en la Comunidad Europea en 1986 y el ininterrumpido proceso de internacionalización de sus empresas, encontraron en la Argentina neoliberal uno de sus principales focos de atracción. Ambos procesos, sucedieron en el marco más amplio de fuertes cambios de paradigma a nivel internacional, tras la caída de la U.R.S.S. y la creencia en el definitivo triunfo de la globalización capitalista neoliberal.

Tomando en consideración lo descrito, en primer lugar, se procederá a realizar una breve descripción de las características estructurales que explican el proceso de

internacionalización de empresas españolas, para luego analizar el fenómeno de inversión ibérica en América Latina durante la década de 1990, focalizando en el lugar protagónico que tomó Argentina en el mismo. Esto último requerirá observar, también, las características de los gobiernos neoliberales en el país sudamericano, sin cuyo entendimiento no se lograría un estudio completo de la cuestión.

1.2 Estrategia de internacionalización de empresas españolas

En el marco del ingreso de España en el llamado “mundo moderno”, y el consecuente proceso de liberalización que ello implicó, jugó un rol fundamental el Estado.⁴ En efecto, como afirma Teresita Gómez, luego de la muerte de Franco (noviembre de 1975), el sector público conservó un papel promotor en la actividad productiva española, dentro del marco de una economía de mercado. La autora, retrotrae esta cuestión al antecedente de la creación en 1941, dos años después de finalizada la Guerra Civil, del Instituto Nacional de Industria (INI). El mismo, buscó reconstruir la economía y financiar desde el Estado dicho proceso. A partir de este antecedente, Gómez rastrea lo que llama “la propensión del empresariado español a buscar el amparo del Estado como garantía de rentabilidad y de protección de la competencia” (Gómez, 2012).

Así, observa que en el período 1976-1991, el Estado tomó bajo su competencia aquellas empresas que presentaban signos claros de crisis lo que llevó a que, a inicios de los ochenta, “la situación económica y financiera de las empresas públicas se diferenciara de las privadas”. Esta cuestión, la vincula al intento gubernamental de iniciar un proceso de reconversión de la economía, que entrañó aspectos de liberalización de la misma, mostrado como necesario por las negociaciones y el acceso a las Comunidades Europeas. En el sector financiero, por su parte, se llevaron a cabo también procesos de liberalización y de concentración, desde que en 1977 se autorizó la instalación en el país de bancos extranjeros, vista la necesidad de incrementar el stock de capital, con el fin de mejorar la competitividad en un mercado crediticio cada vez más amplio y libre (Gómez, 2012).

⁴ El recorrido de España a partir de 1959 incluye un camino hacia la “liberalización”, tras el periodo de autarquía del franquismo (1939-1959) que, para la década de 1970, se inserta en un contexto mundial de cambio de paradigma del capitalismo. Este proceso, renueva su impulso con el ingreso en la CEE de 1986 y la posterior adhesión al euro en 1999.

Estos elementos descritos, terminaron forjando una economía española caracterizada por un alto grado de concentración. Esta característica, es estudiada por la misma autora en un trabajo conjunto con Jorge Schvarzer, en el cual aportan algunos matices a tomar en cuenta, como la combinación de dicha concentración con la presencia del capital externo en el sector industrial y con una importante interrelación entre el Estado y grupos económicos privados locales en otros sectores (principalmente telecomunicaciones y energía). En efecto, afirman que España “presentaba fuertes barreras comerciales no arancelarias en aquellos sectores en los que seguía vedado el ingreso al capital extranjero, mientras que en otros se observa su fuerte presencia, libre de trabas”. (Gómez y Schvarzer, 2005).

Ante este panorama del capitalismo español y sus empresas, parece haber un cierto acuerdo, incluso entre autores de diferentes posicionamientos, de que el continuo proceso de incorporación a la Comunidad Europea jugó un rol clave en la estrategia de internacionalización. Para el economista español Ramón Casilda Béjar, por ejemplo, la internacionalización de las empresas ibéricas se vinculó a una “estrategia defensiva”, la cual buscó combatir posibles Ofertas Públicas de Adquisición (OPA) de empresas europeas y lograr competitividad en el marco de las exigencias del mercado europeo.⁵ Es decir, el propio proceso de liberalización emprendido fue la explicación lógica de este fenómeno, el cual alcanzó su definitivo impulso en el año 1993, con la creación del Mercado Único Europeo. Esta postura, en el caso de Casilda Béjar, se vincula a una concepción más amplia sobre el fenómeno de la globalización, en la cual la estrategia de internacionalización adquiere rasgos de inevitabilidad ya que, para poder competir con éxito en la economía global, se hacía necesario ampliar los mercados más allá de las fronteras nacionales. En las propias palabras del autor, “La transformación de la empresa nacional en multinacional ha dejado de ser una mera opción para pasar a ser un requisito necesario para la supervivencia” (Casilda Béjar, 2008, p.26).

Es de notar que, desde una concepción diferente, Gómez y Schvarzer llegan a una conclusión similar en lo relacionado al papel del ingreso en la Comunidad Europea en la estrategia de internacionalización. Para estos autores, en el caso español, se verificó una estrategia coordinada entre el Estado y los grandes grupos empresariales para enfrentar el

⁵ En el ámbito de las finanzas, OPA es la sigla de Oferta Pública de Adquisición. Se trata de una propuesta de carácter público que se destina a los accionistas de una empresa cotizante en la bolsa, en la que se plantea la intención de comprar sus acciones bajo ciertas condiciones.

desafío de la regionalización y la exigencia de nuevas metas para la Unión Europea. En línea con lo explicado anteriormente, desde el Estado se buscó reforzar el tamaño de grupos empresariales para que obtengan los recursos productivos y financieros que le permitan sostener la competencia con el resto de los actores internacionales pero, sobre todo, con los regionales desde la apertura europea. En efecto, debido a los plazos institucionales definidos por los acuerdos con la UE, las empresas españolas se lanzaron a un proceso de fusiones y adquisiciones, sumado a la búsqueda por entrar en ciertos mercados externos, y alcanzar dimensiones competitivas de acuerdo a los nuevos estándares europeos. (Gómez y Schvarzer, 2005).

Los autores presentados, por tanto, coinciden en que la estrategia de internacionalización se vincula al proceso más amplio de globalización del cual se desprende, a su vez, la progresiva apertura de la economía española, que encontró en la definitiva entrada en la zona europea su punto de inflexión. Ahora bien, como se ha apuntado previamente, no se puede desdeñar el rol jugado por el Estado en todo este proceso. La importancia del mismo, por ejemplo, se verifica en el hecho de que, hacia 1990, el sector público participaba en 19 de las 100 empresas más grandes de España. A su vez, un grupo de bancos, también apoyados por el sector estatal, “tendría una presencia importante fuera de su sector específico, sólo o asociado con el Estado, y comenzará a jugar como un nuevo actor decisivo en la década de los noventa” (Gómez, Schvarzer, 2005). Pero, además de la participación estatal española y del sector financiero, el capital externo también jugó su papel, formando parte de los consorcios que definieron finalmente la estrategia de internacionalización.

En definitiva, un aspecto bastante significativo reside en el hecho de que las empresas más grandes de la economía española (verdaderos “campeones nacionales”) exhibieron una densa articulación de su propiedad en torno a tres grupos claves: el sector bancario (como actor principal), el sector público español (como socio) y el capital externo. Fueron estas grandes empresas, las que se lanzaron a la “aventura de la internacionalización”, constituyéndose en actores clave del proceso de globalización en la década de 1990.

1.3 El lugar de Argentina en el proceso inversor español

Según datos de la CEPAL, la década del 90' mostró un fuerte crecimiento de la participación de la región latinoamericana en el total de la IED ibérica, que saltó del 29% al 72%, entre los años 1990 y 1998 (CEPAL, 2000). En efecto, la mayor parte de esta inversión correspondió a unas pocas empresas transnacionales españolas y se destinó a servicios como las telecomunicaciones, la generación y distribución de energía (electricidad, gas y petróleo) y los servicios financieros, las mismas en las que se centraron las inversiones de EE UU en la zona durante esa época.⁶

Las principales compañías ibéricas que aplicaron una estrategia de expansión en América Latina fueron: Telefónica España, en el área de telecomunicaciones; el Banco Santander Central Hispano (BSCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) en servicios financieros; Endesa España, Iberdrola, Repsol y Gas Natural en generación y distribución de energía; Repsol en petróleo y gas y Aguas de Barcelona e Iberia en otros sectores de servicios.⁷

La inversión española en los 90', por otra parte, adquirió una serie de rasgos que colocaron a la Argentina en un lugar protagónico del proceso. Esto, se observa a través de dos elementos de distinta índole: uno de tipo cuantitativo (monto de inversión) y otro de orden cualitativo (la temporalidad y estrategia de la inversión, junto con la posición de Argentina en la inversión total).

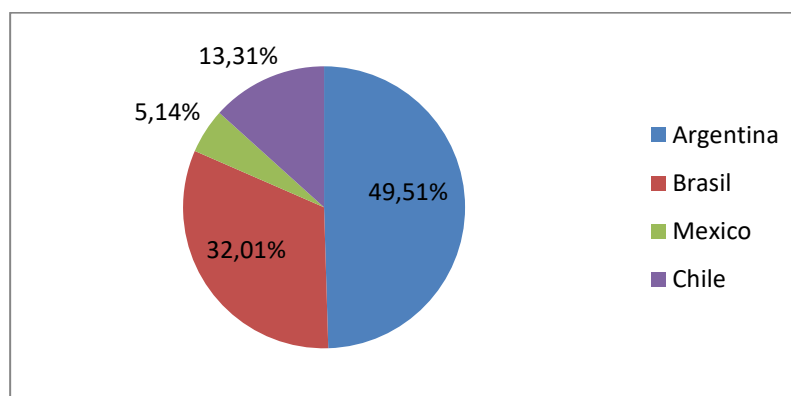
Respecto a lo primero, destacamos que la IED española se centró, principalmente, en 4 países de la región latinoamericana: Argentina, Brasil, México y Chile. En efecto, las inversiones en estos países alcanzaron el 81% del total en el periodo 1993-1999. A su vez, dentro de este porcentaje, encontramos que Argentina es el país de mayor recepción de inversión bruta, ostentando nada menos que el 49,51% de la misma, como puede observarse en el gráfico n°1. Sin dudas, el año 1999 fue clave en la explicación de este fenómeno, debido a que en dicho año se llevó adelante una de las operaciones más destacadas de la década en la

⁶ España logró ubicarse como el principal país europeo inversor de la región, solo por detrás de EEUU en el total, aunque pudiendo superar la presencia inversora norteamericana en algún año en determinados países.

⁷ Casilda Béjar afirma que el 95% de la inversión española en el periodo 1993-2006, en la región latinoamericana, correspondió a solo siete empresas (C. Béjar, 2008). Todas ellas, sumamos aquí, formarían parte de la FUCAES.

región: la adquisición de YPF, la empresa más importante de la Argentina, realizada por Repsol.⁸

Grafico N°1 - Distribución de la ID española entre los principales receptores de América Latina 1993-1999



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.

Pero más allá de esta importancia cuantitativa, debemos destacar un elemento de tipo cualitativo respecto a la participación argentina en el proceso inversor español. Este país fue, en cierto sentido, la puerta de entrada a la región para las principales empresas españolas de vocación multinacional. En efecto, para 1997, la inversión en Argentina ya era casi 3 veces más que en Brasil, representando el 21% frente al 8% del país vecino.

En una primera etapa, por tanto, Argentina fue el principal receptor de inversiones españolas en América Latina. Allí, la presencia de España fue más amplia y diversificada que en ningún otro sitio, y se extendió a los sectores de telecomunicaciones, energía, agua y saneamiento, hidrocarburos, servicios financieros y transporte aéreo. De esta forma, se comprende que el país del Río de la Plata sea calificado por ciertos autores como la “playa de desembarco” de las empresas españolas que, “una vez que establecen una amplia presencia en el Cono Sur, quedaron en condiciones de abordar con éxito lo que habría constituido su mayor “desafío” de la región: Brasil” (Casilda Béjar, 2008).

Ahora bien, para lograr un entendimiento más amplio de los componentes de este proceso, debemos proseguir con lo sucedido en Argentina durante la década de 1990, y

⁸ Para comprender la relevancia de dicha operación, destaca no solo la suma en la que fue efectuada (14.900 millones de dólares en 1999), sino también a que fue equivalente a casi el 20% del total de la inversión española en toda Iberoamérica entre 1992 y 2001.

comprender los fenómenos relacionados al desarrollando político y económico del país durante esa época.

Las posibilidades que brindaba el proceso privatizador argentino, que se caracterizó por su celeridad y amplitud y que fueron aprovechadas, como hemos visto, por las empresas españolas con vocación multinacional y necesidad de invertir, se vinculan al triunfo de las ideas neoliberales en dicho país. Las mismas, fueron materializadas en la política económica aplicada durante los gobiernos de Carlos Menem (1989-1999), la cual permitió la apertura necesaria para el ingreso masivo de inversiones extranjeras.⁹ Estas políticas, se presentaron como respuesta necesaria frente a la fuerte crisis producida por los procesos hiperinflacionarios, que habían adelantado las elecciones y anticipado la salida de Raúl Alfonsín del poder (1983-1989).

El enfoque utilizado respondía a la necesidad de lograr un fuerte entrelazamiento con los organismos internacionales de crédito, cuyos apoyos eran considerados fundamentales para que el país recupere la “confianza” y pueda subirse al “carro de la globalización”. El plan de convertibilidad, los diferentes procesos de reforma del estado, las privatizaciones, la apertura de la economía y el plan Brady¹⁰ de re-financiación de la deuda externa, que permitió el ingreso al país del crédito externo, representaron puntales iniciales hacia el pretendido orden neoliberal.

En los primeros meses de gobierno, se aprobaron dos leyes de aplicación fundamental para los fines perseguidos: La Ley de Reforma del Estado de agosto de 1989; y la Ley de Emergencia Económica de septiembre de 1989. Ambas legislaciones, sentaron los lineamientos básicos del plan oficial, ya que incluían el aval a las privatizaciones de empresas públicas, la eliminación de subsidios y subvenciones, la liberalización de las inversiones extranjeras y hasta una reforma de la Carta Orgánica del Banco Central.

⁹ Se suele marcar, además, como punto de origen del arribo de cuantiosas inversiones españolas a Argentina al *Tratado General de Cooperación y Amistad entre el Reino de España y la Republica Argentina*, firmado en Madrid el 3 de junio de 1988 y aprobado por el Congreso Nacional Argentino un año más tarde. El mismo, se componía de un Acuerdo Económico, un Protocolo de Cooperación Científica y Tecnológica y un Protocolo Cultural. El por entonces gobierno de Raúl Alfonsín, se comprometía allí a “*Garantizar a las inversiones españolas realizadas en el marco del presente Acuerdo, la libre repatriación de capitales y la transferencia de utilidades mediante la no aplicación de las restricciones previstas en caso de dificultades en los pagos externos*”.

¹⁰ El Plan Brady fue un plan propuesto a fines de los años 80, por parte del tesoro norteamericano, para reestructurar deuda contraída por los países en desarrollo con bancos comerciales.

Los sucesivos planes económicos llevados adelante por el gobierno, también eran parte del “saneamiento”, derivando finalmente en el conocido Plan de Convertibilidad¹¹, con la llegada de Domingo Cavallo al Ministerio de Economía en 1991. A partir de allí, se propuso profundizar las reformas neoliberales, ampliando la apertura comercial a la competencia extranjera y garantizando la continuidad del programa de privatizaciones. En su conjunto, las medidas respondían a la reforma integral del Estado y su campo de acción, el cual era considerado como la principal fuente de inestabilidad del proceso económico (Rapoport, 2010).

Eduardo Basualdo, destaca al programa privatizador como central y determinante. En primer lugar, por su contribución a la profundización de un patrón de acumulación crecientemente concentrador en lo económico y excluyente en lo social. En efecto, con este, se llevó a cabo la consolidación de un conjunto reducido de conglomerados empresariales, en aquellas áreas decisivas en la definición de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía argentina en los años 90. Es decir, que fueron pocos actores económicos los que pudieron ingresar al “negocio” de las privatizaciones, en el cual el Estado transfirió al capital concentrado un decisivo poder regulatorio sobre la economía. Por otra parte, afirma que la “convergencia de intereses” entre los participantes del proceso, pudo saldar el conflicto entre las fracciones dominantes del capital (tanto interno como externo) permitiéndole al gobierno de Menem, además, contar con un sólido apoyo político. De esta forma, la celeridad del proceso de privatizaciones, pudo ser también una estrategia política, en la búsqueda de apoyo y confianza por parte de lo que llama la “comunidad de negocios”, logrando un apoyo simultáneo de grandes grupos locales (nacionales y extranjeros) y acreedores externos (Basualdo, 2002).

La aplicación del plan descrito tuvo efectos inmediatos en el devenir económico del país. En primer lugar, la inflación fue contenida en los años siguientes, dejando atrás el proceso hiperinflacionario, y permitiendo un crecimiento del consumo. Este último, se basó en nuevos créditos producto de la expansión monetaria que permitía el ingreso de capitales. De esta forma, el PBI entre 1991-1994 mostró altas tasas de crecimiento, promediando un alza de 7,9% (Rapoport, 2014).

¹¹ La ley de Convertibilidad fue sancionada en abril de 1991, con Domingo Cavallo al frente del Ministerio de Economía, y establecía la paridad cambiaria entre el peso argentino y el dólar en 1 a 1.

Sin embargo, al mismo tiempo, el endeudamiento público externo aumentó en un 39%, mientras que la tasa de desocupación pasó de 6,9% a 10,7%. Es decir, el crecimiento económico de la convertibilidad demostraba convivencia con elementos estructurales que contenían las bases de su inviabilidad, lo que comenzó a hacerse evidente desde 1995 con la contracción económica, producto de los efectos de la *crisis del tequila*, estallando para el año 2001, luego de más de tres años sucesivos de recesión.

Ahora bien, tras desarrollar características que hacen al relacionamiento hispano-argentino durante la década del 90, principalmente asociadas al rol de los Estados y los distintos gobiernos, podemos detenernos en el estudio de una de sus consecuencias. En efecto, el creciente nivel de inversión española en Argentina colocó a un grupo empresarial ibérico como parte del bloque de poder económico en la Argentina neoliberal.

Para comprender el ejercicio de dicho protagonismo, consideramos fundamental observar a este grupo no solo como un factor de poder como tal, sino estudiar la forma y las condiciones en las cuales pudieron ejercerlo. El análisis de la creación y la acción de la FUCAES, por tanto, se encuadra en el marco de este objetivo.

2. La FUCAES como grupo de interés: consideraciones sobre su origen, composición y naturaleza.

En su recopilación histórica, la CECRA, destaca el ejercicio del año 1993 debido a un suceso considerado trascendente: la transformación del sector “Grandes Empresas de Servicios Públicos” en una Fundación de la Cámara Española de Comercio (FUCAES). Efectivamente, en dicho año y bajo la presidencia de Antonio Donadeu¹², se tomó tal decisión, finalmente concretada el 2 de febrero de 1994, cuando se firmó el acta constitutiva de la FUCAES en los salones de la Embajada de España. Esta nueva entidad, tuvo un balance autónomo y objetivos colegiados con la Junta de la Cámara, entre los cuales se destacaba su rol en la difusión de actividades de la institución y de las empresas asociadas, facilitando fondos para realizar proyectos específicos, tales como publicaciones, conferencias binacionales o misiones comerciales (CECRA, 1998).

¹² Antonio Donadeu, ejecutivo bancario con carrera en el Banco Central Hispano, presidió la Cámara Española de Comercio en la Argentina entre 1993 y el 2000. Su importancia radica en su larga trayectoria al frente de negocios en América Latina, que datan de la década de 1970.

El cuadro N° 1, muestra que las seis empresas que componían la nueva fundación constituían, tan solo, un núcleo muy selecto de aquellas que integraban la CECRA, todas partícipes del proceso de privatización de empresas públicas del periodo 1990-1993, y vinculadas con áreas de servicios clave de la economía argentina. Su primer consejo de administración, se compuso de influyentes personajes del mundo empresarial ibérico, destacando la primacía de Telefónica, por ser la más poderosa en ese entonces. De hecho, para notar la importancia que para el grupo Telefónica de España ya detentaba la Argentina, basta con observar algunos números: en 1994, a cuatro años de su ingreso efectivo en el país, Telefónica de Argentina representaba el 12,5% de sus activos, el 21,9% de los ingresos y casi la mitad de sus beneficios (46,6%) (Ruiz, 2012).

Cuadro N°1. Empresas en la Fundación Cámara Española de Comercio en Argentina (1994).

Empresa	Representante	Cargo detentado
TELEFONICA DE ARGENTINA S.A.	Faustino Rivero	Presidente
	Luis Martin de Bustamante	Director General
GAS NATURAL BAN, S.A.	Francisco Badia Vidal	Vicepresidente
DYCASA DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES ARGENTINA S.A.	Enrique Rey Monteagudo	Secretario
ENDENOR S.A.	Jordi Dolader Alba	Tesorero
IBERDROLA S.A.	Esteban Serra Mont	Consejero
AEROLINEAS ARGENTINAS S.A.	Pedro Moran	Consejero

Fuente: CECRA, (1998). Historia de la Cámara Española de Comercio de la Republica Argentina, Buenos Aires.

Respecto de la empresa de Gas Natural, por su parte, actuaba por medio de Gas Natural Ban S.A, y había iniciado sus operaciones a fines del año 1992. Su importancia era notoria, ya que era la segunda distribuidora del país por el número de clientes, participaba en un 18,3% del total de ventas del mercado residencial y comercial, y prestaba un servicio a unas cinco

millones de personas. Respecto a las eléctricas españolas, fue Endesa la que obtuvo mayor protagonismo ya que, para ese entonces, participaba en Edenor, empresa encargada de la distribución y comercialización de energía eléctrica dentro de la zona norte de la Capital Federal y en 20 partidos de la zona norte bonaerense. Iberdrola, por su parte, se había focalizado en la instalación de capacidad generadora, ganando en 1992 la adjudicación de la central Térmica Güemes en el Noroeste argentino y diversificó sus actividades tempranamente hacia el sector de hidrocarburos (Gas del Litoral) (Ruiz, 2012). La empresa constructora Dycasa, filial local de la española Dragados y Construcciones S.A., había generado intereses en la concesión de las principales autopistas de Buenos Aires. La compañía aérea Aerolíneas Argentinas, emblema del proceso privatizador, fue privatizada a favor de la aerolínea española Iberia, tras un complejo proceso, y para 1994 ésta ya detentaba el 85% de las acciones de la empresa.

Como puede verse, el núcleo de acción de la FUCAES contaba con la representación de los principales intereses económicos españoles en el país. Ahora bien, un primer interrogante que nos hacemos, es respecto a los motivos por los cuales se consideró necesaria, ante la existencia de la CECRA, la creación de una organización más compacta y que nucleaba a parte de los principales empresarios ibéricos, como fue la FUCAES.

En primer lugar, si nos atenemos a lo expresado por la propia CECRA, nos encontramos con que la creación de la FUCAES se generó por una cuestión operativa, vinculada a la difusión de actividades de la propia cámara. Por otro lado, se resalta la intención de mejorar la presencia corporativa de los inversores españoles en Argentina, cuestión que puede observarse, por ejemplo, en la elaboración de una “marca” propia incluyendo, incluso, un logo identificatorio. Estos avances son presentados como necesarios en función de la creciente presencia española en rubros económicos tan importantes en el país sudamericano (CECRA, 1998).

Sin embargo, como hemos remarcado previamente, son pocos los estudios que dedican una atención más profunda a la FUCAES y su actuación. Oriol Malló es de los escasos autores que realizan algunos comentarios en referencia a su formación, los cuales resultan interesantes de rescatar. A partir de testimonios de importantes protagonistas como Esteban Serra Mont y Antonio Donadeu, realiza una aproximación sobre los motivos de la formación de la nueva

entidad empresarial. En relación a lo planteado por el empresario de Iberdrola, Malló destaca un fragmento de su entrevista que alude claramente al tema de estudio:

(...) Lo que dice el periódico y la realidad poco tienen que ver. En nuestras operaciones en América Latina éramos cuatro gatos contados. Los cinco nos enfrentábamos a cada país y los cinco enfrentábamos los mismos problemas. Por eso *trabajamos en equipo* [énfasis agregado]. Teníamos *los mismos problemas* [énfasis agregado]. Cuando uno tenía que lidiar con el Gobierno, el otro lo ayudaba. Había *un concepto compartido de que nos estábamos jugando muchísimo en un proyecto de internacionalización* [énfasis agregado]. Y una cosa era lo que decía el Consejo de Administración y otra el día a día. Es más, se fundó en Argentina una asociación donde estábamos Telefónica, Iberdrola, Gas Natural, Repsol, Iberia, Mapfre, defendiendo los intereses de las empresas españolas en América. Una asociación mercantil que no se apoyaba en la embajada y se defendía sola. Nos juntamos porque dijimos “Tíos, esto no funciona, hay que montar una asociación”. Una asociación pública, conocida, que se hacía fotos con el ministro, el embajador, y así le dijimos a la embajada: “A partir de ahora, los temas económicos los llevamos nosotros” (Malló, 2011, p.255).

Este fragmento, que sirve de base a Malló para describir a la FUCAES como el “*lobby* empresarial español por antonomasia”, brinda interesantes elementos para comenzar a desentrañar la naturaleza de dicha entidad. En primer lugar, destacar la actuación en conjunto, es decir, lo que Serra Mont denomina “trabajo en equipo” frente a los “mismos problemas”. Este elemento es reforzado por el testimonio de un personaje de la talla de Donadeu, quien afirma:

(...) Todos pasamos por todo tipo de complicaciones, pero al final las cosas funcionaron. Y cada país es un mundo diferente. Argentina fue una cosa, Brasil otra distinta y así todos los países. Y nos conjuramos todos y *nos defendimos en bloque* [énfasis agregado] (Malló, 2011, p.256).

El “trabajo en equipo” y la “defensa en bloque”, ambas frases, son las formas con las que los propios empresarios entrevistados describen lo que en el presente trabajo definimos como la conformación de un grupo de interés. Según lo descrito en los testimonios presentados, resulta clara la intención de los ejecutivos españoles de actuar en conjunto en la defensa de sus intereses, esto vinculado a la importancia que su entrada en América Latina representaba para la estrategia de internacionalización en curso.

Por otro lado, si bien resulta interesante y verosímil la información proveniente de los testimonios de los protagonistas, dadas las características de la presente investigación,

reconocemos sus limitaciones. Es por ello, que consideramos necesario sumar la evaluación de otro tipo de criterios para intentar responder al interrogante planteado.

En primer lugar, nos parece importante destacar el contexto español dentro del cual se creó la FUCAES. El país ibérico atravesó una fuerte crisis en 1993, que instaló la recesión en el país, reflejada en altas tasas de desempleo y en un fuerte déficit fiscal público, además de la caída de la inversión y los beneficios empresariales. El descenso del PBI español, tras más de una década de crecimiento continuo, alertó sobre los peligros que podían surgir a pesar de la integración europea y la internacionalización empresarial. Los problemas persistieron durante algunos años más, si bien se notó la recuperación del PBI desde el año 1994. Estos elementos estructurales que comenzaron a notarse en España, vinculados a su apertura económica y la exposición a los vaivenes de la economía mundial, pudieron incidir en la forma de organización de los directivos de las empresas, que tenían mucho para ganar o perder en el proceso de internacionalización que protagonizaban.

Además del contexto descrito, proponemos hacer una serie de consideraciones que se vinculan, en primer lugar, con la propia estructura de propiedad de las empresas españolas lanzadas a la internacionalización y, por otra parte, a las características del ámbito político argentino en el cual debían desenvolverse. Entendemos que ambas cuestiones, ayudan a iluminar elementos estructurales que hicieron a la conformación de una entidad como la FUCAES.

Sobre la estructura de las empresas ibéricas con vocación multinacional, es necesario recalcar que se caracterizaban por contener una fuerte participación del sector bancario español en su núcleo accionario, a la vez que detentaban una notoria injerencia del sector público (Gómez y Schvarzer, 2005). Podemos comprender dicha estructura, siguiendo la reconstrucción que realiza Sebastián Etchemendy, en su estudio sobre la “estrategia de liberalización proteccionista” empleada por el Estado Español.¹³

En efecto, este autor plantea que dentro del continuo proceso de liberalización del país ibérico, se generó una modalidad particular de privatización de aquellas empresas consideradas estratégicas por el gobierno del PSOE (1982-1996). Esta consistió en un esquema de privatizaciones controladas, que buscó recurrir a ofertas públicas de venta en el

¹³ Etchemendy, Sebastián (2004) “España: un modelo estatista de liberalización económica” en Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales. Vol. 44, No.175 Octubre- Diciembre.

mercado de valores (“privatización por emisión de acciones”). Dichas ventas, se llevaron adelante mediante una división accionarial en tramos, a la vez que se produjo en dos sectores diferentes: uno mayorista (en el que participaban los fondos de inversión y los bancos) y otro minorista (para el público en general) (Etchemendy, 2004).

El objetivo de esta modalidad descrita, según el autor, fue impedir que cualquier protagonista mundial de aquellos sectores privatizados, fuera capaz de ejercer un dominio sobre la estructura de capital de las compañías españolas, al tiempo que el gobierno lograba mantener un grado sustancial de control en las mismas. Además, el favorecer en los tramos mayoristas a bancos y fondos de inversión, se vinculaba al hecho de que “rara vez estos tratan de inmiscuirse en la dirección de las empresas” (Etchemendy, 2004). Por este motivo, Etchemendy concluye que en el esquema de “privatizaciones controladas” el principal aliado del gobierno del PSOE fueron los grandes bancos.

Ahora bien, esta modalidad de privatización tuvo, además, implicancias sobre la estructura de la propiedad de las empresas ya que “Como sugiere la bibliografía sobre la estructura de la propiedad, los rasgos que conceden más poder a los directivos de las empresas son la propiedad difusa y el predominio de los inversores institucionales”¹⁴ (Etchemendy, 2004). Como vimos en los análisis de Schvarzer y Gómez, ambas condiciones estaban presentes en las empresas españolas protagonistas del proceso de internacionalización.

Vinculado a este último punto, destacamos lo planteado por Beatriz Figallo, cuando afirma que las relaciones de España con América Latina y la Argentina, resultantes del desembarco empresarial ibérico, fueron dando entidad a un nuevo actor de las relaciones internacionales, el inversionista, que desempeñó un papel cada vez más importante (Figallo, 2014, pp. 206). Es decir, de las propias características del proceso de liberalización del capitalismo español, además del rol cumplido por el Estado Ibérico en el mismo, y de la consecuente composición estructural de las empresas con vocación multinacional, podemos entrever el surgimiento de un nuevo actor social, que aquí consideramos determinante en las relaciones hispano-argentinas.

En efecto, observamos que estos inversionistas adquirieron un protagonismo clave como representantes de las empresas españolas de propiedad difusa, denotando

¹⁴ Por propiedad difusa, se entiende la distribución accionaria de la empresa de manera equitativa entre sus propietarios, sin que ninguno destaque en gran cuantía por sobre el resto. Respecto a las inversiones institucionales, entendemos todas aquellas realizadas por algún organismo estatal.

comportamientos específicos en el renovado marco surgido de los procesos de internacionalización y las privatizaciones en Argentina. De esta forma, podemos echar luz sobre la necesidad de organizarse que se plantearon para su actuación conjunta, dentro de un nuevo contexto que los encontraba como parte del ámbito de la sociedad civil argentina. Parecía lógico pensar que la actuación coordinada y conjunta podía ser más útil que las actuaciones individuales en la defensa de sus intereses, y el protagonismo derivado de la propia estructura empresarial ibérica así lo permitió. Sin desdeñar el rol crucial jugado por los representantes del Gobierno Español, el “día a día”, tal como lo denomina Serra Mont en su testimonio citado, requería de una organización conjunta de los propios empresarios, más allá de las instituciones y los representantes de la sociedad política española.

Este tipo de organización en territorio argentino se comprende mejor, además, si tomamos en cuenta lo planteado por Schvarzer, quien afirma que los lazos que las propias matrices de las empresas, que formaban la FUCAES, mantenían entre sí en España, mostraban una tenencia cruzada de acciones y un flujo continuo de directivos entre ellas, coordinados por los grandes bancos de esa nación. Esos lazos, según el autor, le otorgan a los inversionistas españoles “una presencia económica, social y política significativa, como grupo, y que se refleja, entre otras variables, en el interés que exhibe el gobierno de esa nación en sus actividades” (Schvarzer, 2006, p.17).

Resulta interesante apuntar, en una segunda instancia, un elemento propio de la dinámica política argentina de la época, que puede ayudar a explicar la utilidad de una organización como la FUCAES.

Según destaca Ramírez, una característica estructural para ese período, lo constituye la poca propensión de los partidos políticos argentinos a formular planes de gobierno y armar equipos de trabajo para ocupar los cargos públicos. Este hecho, lo atribuye a que los mismos se habían transformado en “meras máquinas electorales”, que concentraban todo su esfuerzo en “conquistar adhesiones cada vez más esquivas”, producto de las crisis que había padecido el país. Así, el que lograba llegar al gobierno, salía en búsqueda de técnicos y programas, aceptando las ofertas que le brindaban los diferentes institutos de investigación o también llamados *think tanks*, que expresaban las ideas de los sectores dominantes. Esta situación, representaba “la predominancia de un determinado mecanismo de control de las decisiones del Estado, por el cual diferentes grupos, que basaban su poder en la defensa de intereses

materiales-ideológicos, se apropiaban sucesivamente de los aparatos estatales”, y “solo en condiciones particulares los aparatos del Estado eran ocupados hegemónicamente” (Ramírez, 2007, p.224).

Este planteo, que sirve a Ramírez para explicar la importancia que obtuvieron entidades de la sociedad civil como FIEL y la Fundación Mediterránea en la política argentina¹⁵, también hecha luz sobre la complejidad del proceso de toma de decisiones en el marco de la Argentina neoliberal de los años 90. En efecto, ante un panorama como el descrito, las organizaciones de la sociedad civil, ya sea fundaciones o *think tanks*, podían adquirir un rol sumamente importante e, incluso, de disputa entre sí. Además, la lucha entre esos grupos podía llevar a una colonización parcial o simultánea dentro del Estado lo que, en la práctica, imponía una conflictiva convivencia (Ramírez, 2007). Dentro de este marco, vinculamos la creación de la FUCAES con las posibilidades de injerencia que brindaba la dinámica de la política argentina, lo que se analizará con mayor detalle cuando presentemos su acción concreta. De todos modos, podemos adelantar que sus intereses fueron en muchos casos coincidentes con los de los representantes de los distintos *think tanks* con fuerte capacidad de influencia en Argentina, vehiculizando a través de sus representantes, posturas y demandas propias. Es decir, sin constituir la fundación española un actor de acción política directa por no estar incrustado en el aparato de poder, su organización le permitió aumentar su poder de *lobbying*¹⁶ sobre aquellos sectores de la sociedad civil con capacidad de incidencia en el desarrollo político argentino.

Por lo tanto, consideramos que la acción política y diplomática ejercida por los gobiernos españoles, en el marco de las relaciones bilaterales, cumplió un papel fundamental en el proceso inversor español ya que, desde el comienzo de las privatizaciones en Argentina, los distintos mandatarios y funcionarios españoles jugaron un rol determinante en los *lobbys*

¹⁵ Según Ramírez, “la teoría general del comportamiento de los empresarios coincide en señalar que no necesitan establecer organizaciones fuertes”, gracias al doble poder de veto que ejercen vinculado a su posición respecto a la propiedad de los medios de producción y al hecho de que sus problemas son “privilegiados” por las autoridades. Sin embargo, considera que esa argumentación “no sería aplicable en los casos de Brasil y Argentina, en los cuales los actores en cuestión tuvieron que construir entidades corporativas mas solidas para, a partir de ellas, poder actuar tanto sobre otras instituciones cuanto en los aparatos estatales, con el objetivo de imponer sus reivindicaciones en particular y controlar los cambios que pudieran producirse en el mercado” (Ramírez, 2007, p.61).

¹⁶ Ramírez define al *lobbying* como “la actividad por medio de la cual los representantes de un grupo de interés, actuando como intermediarios, llevan al conocimiento de legisladores o gobernantes los deseos de sus representados. O sea, es una transmisión de mensajes de los grupos de presión a aquellos que deben tomar alguna decisión por medio de representantes especializados” (Ramírez, 2007, p.53).

de los grupos económicos de su país ante el gobierno argentino (Cecchini y Zicolillo, 2002). Sin embargo, un análisis que solo se concentre en dichas actuaciones a nivel político-diplomático queda incompleto, si no se contempla también la acción llevada adelante por los empresarios españoles en el marco de la sociedad civil que, reunidos en la FUCAES, emplearon recursos propios en defensa de sus intereses, frente a un contexto que abría espacios para tal comportamiento.

En definitiva, en base a todo lo planteado, podemos resumir las condiciones que explican el surgimiento de la FUCAES como grupo de interés, en la Argentina de los 90´:

- Una importante base material, resultado de la participación de un grupo de empresas españolas en el proceso de privatizaciones en Argentina, dentro de su objetivo más amplio de internacionalización.
- El protagonismo que la figura del inversionista adquiere, debido a la propia estructura difusa de las empresas con vocación multinacional resultado esta, además, de las condiciones del proceso de liberalización en España y el rol del Estado.
- Las condiciones estructurales del funcionamiento político en la Argentina, tras las crisis vividas por dicho país los años anteriores, y la consecuente dificultad en la consolidación de una hegemonía dentro de los aparatos del Estado, lo que brindaba espacios a actores de la sociedad civil con vocación de influencia en el poder.

CAPITULO 4

La FUCAES como grupo de presión: recursos, medios de acción y objetivos.

Ahora bien, si a partir de lo descrito disponemos de elementos suficientes para definir al núcleo de empresarios reunidos en la FUCAES como grupo de interés, toca analizar los recursos y medios de acción con los que disponían para llevar adelante sus objetivos. A

continuación, presentaremos distintas modalidades de acción empleadas por la entidad española, en el marco de la dinámica propia del modelo de convertibilidad en Argentina. Destacaremos aquellas que buscaban legitimar su posición en el entramado de poder local, al tiempo que incidir sobre la agenda pública, y así lograr su impronta entre personas influyentes de la política y la economía argentinas. Esto último, es posible observarlo en el elenco participe de las actividades organizadas por la entidad empresarial española, personajes que estaban cerca de la toma de decisiones en el ámbito de la política económica.

Ateniéndonos a la definición planteada sobre los grupos de interés (Ramírez, 2007)¹⁷ aquí observaremos, también, las características de un determinado tipo de identidad que, desde la acción de la propia entidad empresarial, buscó darse a la figura del inversor español en la Argentina. En definitiva, todo lo enumerado, permitirá desentrañar la naturaleza de la FUCAES como grupo de presión, es decir, entenderla como una entidad empresarial que, a partir de su consolidación como actor participe de la sociedad civil argentina, pudo ejercer incidencia sobre los aparatos gubernamentales o sobre individuos con injerencia en la toma de decisiones políticas.

1. Presentación pública de la FUCAES y difusión de su ideario.

Según recopila la historia hecha por la CECRA, el primer consejo de administración de la FUCAES elaboró, tras su creación, un plan estratégico con las metas a desarrollar. Sin dar muchos detalles sobre el mismo, sin embargo, se aclara que el primer trabajo realizado se refirió a un análisis de las inversiones españolas en la Argentina, hecho en colaboración con el estudio contable argentino Pistrelli, Díaz y Asociados (CECRA, 1998). Este tipo de acciones, en las cuales la entidad empresarial española se asociaba con otros actores de la sociedad civil resultaban lógicas, pues estos son los que conocen el comportamiento del medio empresarial, bursátil o comercial del lugar donde se instalan, una práctica común de las empresas extranjeras que se asientan en cualquier país. Lo cierto, es que el resultado de dicho informe, fue el material con el cual la FUCAES contó para planear su presentación pública.

En efecto, en marzo de 1995, la entidad empresarial española organizó un foro denominado “*Foro Post-Privatización Argentina: Una visión de futuro*”, cuya intención

¹⁷ Ver definición en página 14.

declarada era la de “contribuir al mejoramiento del proceso de transformación económica del país” (Fucaes, 1995). El evento tuvo como escenario el lujoso *Alvear Palace Hotel* de la Ciudad de Buenos Aires, y contó con la asistencia de más de 300 personalidades del sector público y privado, tanto del país como del exterior. Por entonces, la Argentina vivía los embates del *efecto tequila*¹⁸, y el modelo de la *convertibilidad* hallaba dificultades para repetir el desempeño que había demostrado los años previos. En dicho contexto, el conjunto empresarial nucleado en la FUCAES, se presentaba como un interlocutor válido, tomando en cuenta “la significación de las inversiones realizadas y proyectadas, en los puestos de trabajo generados e inducidos y en la contribución impositiva cumplida” (Fucaes, 1995, p.4).

Un primer punto a destacar sobre el evento, se vincula con la inauguración del Foro que estuvo a cargo del presidente argentino Carlos Menem, mientras que la clausura contó con la palabra del Ministro de Economía Domingo Cavallo. La presencia de los dos personajes más destacados del proceso político y económico vigente, en lo que fue la primera manifestación pública de la existencia y de los propósitos de la FUCAES, no constituye un dato menor.

En el discurso del Presidente argentino, destacan algunos elementos que hacen a la visión oficial sobre el rol de España y su empresariado en el modelo vigente. En primer lugar, este expresó una idea concreta sobre el protagonismo español en el llamado “proceso de transformación” iniciado por su gobierno en el año 1989:

(...) Un proceso que habría necesitado la participación de capitales extranjeros, decididos a jugarse en el nuevo contexto. Y como no podía ser de otra manera, ahí estuvieron nuestros hermanos españoles, poniéndole el hombro a este nuevo modelo que habíamos puesto en marcha en aquella época... [...]... Casi un cuarto de toda la inversión en materia de privatizaciones es inversión española (Fucaes, 1995, p.13).

Por otra parte, el contexto en el cual se realizaba el Foro, fue resaltado en la intervención del primer mandatario al hacer mención del embate que había generado el *efecto*

¹⁸ La *Crisis del Tequila* se desata en diciembre de 1994 por la devaluación del peso mexicano. La percepción que tenían los agentes económicos sobre países emergentes, hizo que se observara a la Argentina como un caso similar a México. Este efecto contagio de la crisis mexicana, provocó una suba del riesgo país, la declinación del valor de las acciones, y una menor afluencia de capitales, sumado a la percepción de la sobrevaluación del tipo de cambio, las preocupaciones por el déficit fiscal. Todo ello, provocó dudas sobre si la Argentina fuera capaz de mantener vigente la Ley de Convertibilidad y desató una crisis de confianza que afectó a la economía del país y al sistema financiero en particular.

tequila a comienzos de ese año. Este era calificado como un “temporal”, el cual Argentina podía aspirar a capear con éxito gracias a las reformas introducidas desde 1989, ya que afirmaba que no sabía que hubiera sido del país con la “vieja Argentina”, con un “Estado paternalista, elefantiásico, prebendario”. Sin embargo, las consecuencias de la crisis no fueron del todo menospreciadas, ya que el mandatario insistió en que era necesario perfeccionar todo lo que se realice a partir de ese momento, por lo que esperaba con ansiedad las conclusiones del Foro, y todo lo que hacía al periodo de *post-privatización*. Para concluir, Menem agradeció a los empresarios españoles, otorgándoles una centralidad nada desdeñable en el pasado, presente y futuro de la Argentina:

(...) El agradecimiento entonces a España, el agradecimiento a su gobierno, a sus empresarios, porque son en gran medida los responsables de esta nueva Argentina que estamos viviendo, y de la Argentina que, no tengo ninguna duda, ha de venir, convirtiéndose en uno de los países más importantes de nuestro planeta (Fucaes, 1995, p.15).

En definitiva, los directivos ibéricos nucleados en la FUCAES, podían hacer gala de su prestigio no solo por la presencia de las máximas autoridades políticas de la Argentina en su primera presentación pública, sino por una concepción compartida sobre el “papel crucial” que venían jugando en el proceso de transformación económica del país sudamericano. Por otra parte, el contexto que se vivía a comienzos de 1995, daba pie a que el propio Cavallo buscara tranquilizar y dar garantías a los empresarios españoles:

(...) Esta crisis que comenzó con la devaluación mexicana, de la que hubieran manifestaciones previas desde el aumento de las tasas de interés de los Estados Unidos, a partir de febrero de 1994, pero que en la Argentina sufrimos con mayor virulencia durante febrero y la primera semana de marzo, sirve de prueba sobre la fortaleza del conjunto de reglas de juego que tenemos en la Argentina, y también se está transformando en una oportunidad para avanzar más rápido y más eficazmente hacia esa economía mejor organizada que todos aspiramos a conseguir (Fucaes, 1995, p.47).

La oportunidad a la que hacía referencia el Ministro de Economía, se vinculaba a la capacidad de “tomar las decisiones legislativas y ejecutivas, tanto a nivel general como en cada una de las provincias, que serán capaces de permitirnos completar la reforma económica y, muy particularmente, el proceso de privatización de empresas públicas” (Fucaes, 1995,

p.44). Es decir, los efectos de la crisis son presentados por el ministro como una chance de profundizar el llamado proceso transformador comenzado en 1989, y presentarlo ante quienes eran considerados protagonistas del mismo.

El otro punto a observar sobre este evento, consiste en evaluar aquellos resultados propuestos tras la finalización del mismo, y entrever hasta qué punto las conclusiones se encuadraban en dicha lógica sostenida por la cartera económica. Las exposiciones que llevaron adelante lo distintos participantes, se dividieron en tres paneles temáticos, profundamente elocuentes de los intereses de las empresas nucleadas en la FUCAES.

Un primer panel se centró en el “nuevo rol del Estado”, seguido por el encargado de exponer sobre los “Organismos de Regulación”, para finalizar en el enfoque de los llamados “Inversores del proceso de Privatización”. El presidente de la FUCAES, el empresario Faustino Rivero, fue el encargado de exponer las principales conclusiones al finalizar el evento.

En relación al primer punto, sobre el papel del Estado, el presidente de Telefónica resumía los principios fundamentales compartidos por todos los panelistas: se expresó una defensa conjunta de la economía de mercado, remarcando el respeto de la estabilidad en los contratos de concesión con las privatizadas. A su vez, destacaba la revalorización que se dio del papel subsidiario del Estado, con el consiguiente abandono de la idea del Estado Benefactor. En lo referente a los “Organismos de Control”, es decir, aquellas entidades que debían velar por el cumplimiento de las reglas y los contratos con las privatizadas, las conclusiones del panel se concentraron en las características de sus integrantes y en la participación de las empresas en los procesos regulatorios. Así, se afirmó que los entes controladores “debían ser independientes, y estar conformados por miembros técnicamente idóneos que actúen con discrecionalidad, pero nunca con arbitrariedad”. Además, el papel de las empresas en los procesos regulatorios se consideró fundamental, ya que “no se pensaba posible desarrollar marcos regulatorios, con reglas claras, sin una participación activa de las partes interesadas” (Fucaes, 1995). Por último, en referencia a los inversores del proceso de privatización, se destacó que las privatizaciones “habían producido una revitalización del mercado de capitales, permitiendo el ingreso de importantes capitales extranjeros que se incorporaron con vocación de permanencia al proceso productivo” (Fucaes, 1995).

Estas conclusiones, expresadas por la máxima autoridad de la FUCAES (aquellas que Menem decía esperar con ansiedad), pueden leerse como una intención de sentar posturas por parte del empresariado español, en el afán de continuidad expresado, tanto por el Presidente argentino, como por su Ministro de economía. La reducción del control estatal y la mayor participación empresaria en los procesos de regulación, se presentaban como el reclamo principal, y condición necesaria para la época de la post-privatización. Es importante destacar que dichas ideas se encuadraban en el marco de imposición general de los postulados del “Consenso de Washington”, por lo que el ideario fomentado por el empresariado español no se planteaba en un vacío. Dichos postulados, por tanto, hallaban un vehículo muy importante, a través de un actor fundamental del proceso de reformas neoliberales en Argentina.¹⁹

Como hemos mencionado, los grupos de interés que actúan como grupos de presión, cuentan con un repertorio de recursos para la acción sobre las instancias decisorias del poder político. Consideramos que esto debe tenerse en cuenta a la hora de interpretar las características adoptadas por el foro de presentación pública de la FUCAES.

En un primer punto, podemos entender la acción de dicha presentación como una acción defensiva, ya que la entidad empresarial española actuó defendiendo sus intereses materiales frente a una situación de potencial amenaza sobre los mismos: las consecuencias del *efecto tequila* en Argentina. A su vez, adoptó una actitud ofensiva cuando puso sobre la mesa una serie de conceptos y propuestas que consideró oportunos para lo que denominaba la situación de Post-Privatización. Estas últimas, tomando como recurso las ideas vinculadas al “Consenso de Washington”, defendidas en Argentina por un actor clave del proceso de transformación económica neoliberal, y legitimadas por actores válidos del ámbito intelectual y político.

Vinculado a este último punto, observamos la intención de los miembros de la FUCAES de destinar su actuación sobre variadas posiciones clave del gobierno nacional, tanto del poder ejecutivo como legislativo, al hacerlos partícipes de la presentación de sus propuestas. Fueron oradores del Foro, como hemos visto, el Presidente Menem y el Ministro de Economía Cavallo, pero también el Secretario de Coordinación Legal, Técnica y

¹⁹ Las reformas económicas aplicadas en América Latina desde inicios de los noventa se enmarcaron, con frecuencia, en los que se ha denominado el “Consenso de Washington”, cuyo ideólogo fue John Williamson (1990). Este, centraba sus postulados en la disciplina fiscal y el control de la inflación, además de definir criterios neoliberales en torno a la orientación del gasto público, la tasa de interés, el tipo de cambio, la política comercial y la inversión extranjera directa.

Administrativa del Ministerio de Economía (Horacio Liendo); el Defensor del Pueblo (Jorge Luis Maiorano)²⁰; y el Asesor de la Cámara de Diputados de la Nación (Guillermo López del Punta).

Por último, notamos que dicha acción adquirió las connotaciones de un ensayo de persuasión²¹, evidenciado con la organización de un foro que contó con un amplio número de participantes, estos importantes personajes de la política y del mundo académico. Por su parte, la legitimación que pretendió darse a las posturas defendidas en el mismo, además del poder de convocatoria demostrado, partió de un doble aspecto: por un lado, como hemos visto, de resaltar el protagonismo del empresariado español en el llamado proceso de transformación económica de la Argentina; y por otro, de las características de los participantes, algunos destacados por ser supuestos poseedores de saber técnico-científico, y otros por detentar cargos en el ejercicio del poder.

2. *Renovado flujo inversor español y ampliación de la estructura y acciones de la FUCAES.*

A partir del año 1996, los números demostraron una superación de las consecuencias negativas inmediatas derivadas del *efecto tequila*, lo que llevó a otro par de años de crecimiento económico del modelo vigente. A partir de dicha fecha, también, se produjo un renovado flujo de capitales españoles hacia Argentina, iniciando una nueva fase en el proceso de expansión de los intereses hispanos en el país, que acentuó el rol del país ibérico como principal inversor local. 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 (Aguirre, 2002).²²

²⁰ La presencia de la flamante figura del Defensor del Pueblo es de destacar. Esta fue introducida en Argentina con la Reforma Constitucional del año 1994, y su finalidad consistía en intensificar los mecanismos de control sobre los tres poderes de la república, haciendo más accesible la justicia para muchos sectores de la población. En el marco del Foro organizado por la FUCAES, el Defensor del Pueblo argentino defendía la idea de un Estado con un “rol supletorio”, y remarcaba su función de control sobre los entes reguladores.

²¹ “Los ensayos de persuasión son acciones por los que se trata de convencer a las autoridades competentes mediante argumentos racionales y otras informaciones de que se reclaman reivindicaciones justas y necesarias, o sea, de hacer lo que los grupos de interés proponen” (Ramírez, 2007, p.56).

²² En 1996, el Banco Central Hispano (BCH) adquirió el Banco Torquinst, mientras que el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) se hizo con el 60% del Banco Francés. En 1997, el Banco Santander (posteriormente fusionado con el BCH) se hizo del control del Banco Río. Estas compras, fueron apenas el inicio de un periodo de expansión, tanto

Las principales entidades financieras españolas, junto con Repsol, se incorporaron a la estructura de la FUCAES, completando la presencia de los llamados “Cinco Grandes” en la composición de la entidad: Enrique Cristofani representó al Banco Río (BCH); Antonio Martínez Jorquera al Banco Francés (BBVA); y José María Ranero Díaz por Astra-Repsol. De hecho, este último, se transformó en el nuevo presidente de la entidad hacia 1999, cargo que había quedado en manos de Telefónica desde la fundación. Este hecho, evidenciaba no solo el crecimiento de la petrolera española en sus actividades en el país, sino las perspectivas a futuro, en el mismo año en que se concretaba la compra definitiva de YPF.

Pero más allá de estas nuevas adquisiciones, las compañías ibéricas ya presentes en el país, y nucleadas en la FUCAES, comenzaron a emplear una estrategia de crecimiento dentro de los consorcios que integraban, por lo que se notó un aumento de la participación accionaria constante. En efecto, con el tiempo, la inversión de Telefónica en Argentina fue el emprendimiento de mayor nivel de ingresos, ya que la empresa se diversificó, sumando a sus servicios tradicionales Internet e invirtiendo en medios de comunicación con socios locales (Torneos y Competencias, Telefé, canales de televisión abierta del interior del país, Radio Continental, Editorial Atlántida) (Figallo, 2014).

En el caso de Endesa, por su parte, no fue hasta 1999 con la toma del control del *holding* chileno Enersis, cuando su presencia en la región tomó la dimensión que llevó a convertirla en la primera compañía eléctrica privada de América Latina. En Argentina, esto posibilitó que la empresa española pasara a controlar las riendas de Edesur, al mismo tiempo que retenía la participación originaria que había adquirido en Edenor en 1992. Este hecho, generó un conflicto de intereses en la distribución de la energía eléctrica local, lo que llevó a la entidad reguladora que intente a Endesa a desprenderse de alguna de las distribuidoras, hecho recién concretado en febrero de 2001 con la venta de su participación en Edenor a Electricité de France (EDF).

Como puede notarse, el crecimiento de los negocios españoles en Argentina no solo no se detuvo, sino que se amplió cada vez más e, incluso, abarcó nuevos horizontes. Por lo tanto, la acción de la FUCAES, debe comprenderse dentro de este contexto de ampliación de los

a nivel local como regional, de dichas entidades financieras. En el caso de la petrolera Repsol, en el año 1996 se quedó con Astra, la quinta compañía petrolera en el mercado local, representando un 5% de la producción total del país. Esta compra, también representaba un hito en el plan de expansión internacional de la compañía petrolera ibérica.

intereses materiales de los empresarios que la conformaban, lo que llevó a la ejecución de acciones de diversa índole.

La entidad empresarial mostró, en primer lugar, una preocupación por conocer la imagen de los inversores españoles, y de España en general, que había en la Argentina. Evidentemente, la visión favorable sobre su participación en el proceso privatizador, expresada por la máxima autoridad política del país, parecía no conformar a los empresarios ibéricos. Así, se encargaron de destinar recursos para la elaboración de una serie de informes basados en encuestas de opinión, tanto a la población general, como a distintos representantes sectoriales. Para ello, se contrató a la consultora Aurelio, de larga trayectoria en la Argentina, que llevó a cabo sus trabajos en 1996 y 1999, ambos contextos diferentes, pero con resultados similares. Estos indicaban que España era un país que despertaba simpatías en la Argentina e, incluso, diferenciaron las distintas razones aducidas, como se observa en el cuadro N°2.

Cuadro N°2. Razón por la que se siente simpatía por España en Argentina (1999)

	Población General	Representantes Sectoriales
Por lazos familiares/ascendencia	20.8%	25%
Por su belleza natural/geográfica	15.1%	8.7%
Por la calidad de su gente	14.8%	10.9%
Por su historia	10.3%	12%
Por cuestiones personales	6.6%	8.7%
Por su situación económica	5.4%	7.6%
Por su organización social	3.5%	7.6%
Por su situación política	2.1%	4.3%
Por su actitud con la Argentina	1.5%	7.6%
Por la calidad de sus productos	1.1%	2.2%
Otros motivos	2.2%	4.3%
Ns/nc	16.5%	1.1%

Fuente: Noya, J. "La imagen de España en el exterior". Real Instituto Elcano. Madrid.

2002

Como se observa en el cuadro precedente, la ascendencia y los lazos familiares representaban el mayor porcentaje, mientras que la historia y la calidad de la gente aparecieron en un segundo lugar. Sin embargo, no debemos perder de vista que la encuesta fue encargada por la FUCAES, lo que reduce la "objetividad" de la misma. Esto no obsta para que consideremos de interés realizar una lectura sobre los datos alcanzados.

Por ejemplo, se observan interesantes diferencias entre la población en general y los líderes económicos y de opinión. Como afirma Javier Noya, esto puede relacionarse con los resultados sobre la valoración diferente que hacían los dos grupos de las privatizaciones: mientras que para el 70% de los líderes había sido un proceso positivo, entre la población general el porcentaje se reduce en casi la mitad, llegando al 44% (Noya, 2002). Por otra parte, Noya afirma que, con este informe, la FUCAES había llegado a la conclusión de que la vinculación de las empresas españolas a los procesos de privatización había aumentado notablemente la visibilidad de las inversiones españolas. En efecto, según afirma, cuando se pedía a los encuestados que mencionen las empresas participadas por capital español, sólo un 30% entre la población general no respondía, “lo que indica un alto grado de conocimiento sobre las diferentes empresas con capital español” (Noya, 2002).

Estos resultados obtenidos, de hecho, sirvieron a los miembros de la FUCAES como base desde la cual poder dirigir su acción. En efecto, por ejemplo, no solo se preocuparon por conocer el ambiente sobre España en general y sobre los inversores en particular, sino que actuaron en la búsqueda de resaltar la imagen del país ibérico en Argentina. Así, demostraron su interés en financiar proyectos culturales, como cuando en el año 1996, se encargaron de inaugurar en el Museo de Arte Decorativo de Buenos Aires la Exposición de “Grabados de Goya” que, según la CECRA, se convirtió en uno de los actos culturales más importantes en Argentina durante dicho año. El diario *La Nación* se encargaba de resaltarlo, cuando publicó que “frente a las obras de Goya desfilaron durante el fin de semana casi tres mil personas. El realismo y la crudeza de los 222 grabados que componen la muestra fueron el centro de una convocatoria que desbordó cualquier expectativa” (*La Nación*, 1996).

En una apuesta aun mayor, desde la FUCAES, se llevó adelante un trabajo conjunto con la Fundación Ortega y Gasset de Argentina (FOGA)²³. Aprovechando el tinte cultural y académico de esta última, se comenzaron a financiar seminarios y encuentros, cuyos resultados se reflejaron posteriormente en una colección de cuadernos para publicar. De esta forma, economía y cultura españolas se unían en el esfuerzo mancomunado de dos entidades que trabajaron para analizar y actuar sobre la realidad Argentina.

²³ La FOGA había sido constituida en 1995, como sede argentina de su homónima española. Su primer presidente fue el historiador económico argentino Roberto Cortes Conde. La Fundación española, de inspiración liberal, databa de 1978, y dirigía su labor a la promoción de la cultura, la formación, el debate y la investigación en los ámbitos de las Ciencias Sociales, las Humanidades y las Ciencias de la Salud.

El primer fruto de este esfuerzo conjunto, fue la organización de un seminario vinculado al periodismo económico y su rol en el mundo globalizado. Así, el encuentro contó con exposiciones de editores de los medios nacionales más importantes (*Clarín, La Nación, El Cronista, Buenos Aires económica y Pagina 12*), como también de los responsables de las áreas económicas de los diarios españoles más destacados (*El País, ABC, La Vanguardia, El Mundo*). La presencia del Embajador Español en Argentina Carlos Soler, del Presidente de la FOG de España el empresario Pedro Duran Farrell, y la del ex Ministro de Economía argentino Roberto Alemán, completaron un elenco de notorias personalidades.²⁴

Es de destacar la preocupación que los organizadores del evento mostraron por el mundo de las ideas económicas y su difusión en los medios de comunicación, cuando en la presentación se afirmaba que “en un planeta cada mas más interactivo e interconectado, la comunicación de las ideas adquiere enorme importancia” (Fucaes y Foga, 1998). En esta tarea, se le asignaba un rol preponderante y activo al periodista económico, que a través de sus notas y opiniones, ayudaba “enormemente al mejor conocimiento “del otro”, al “disipar temores y desdibujar preconceptos”. El caso de América Latina, era presentado como un ejemplo elocuente, cuando se afirmó que el desarrollo de ese tipo de periodismo, había contribuido a un cambio de actitud en el continente hacia las naciones desarrolladas, con una creciente cooperación económica y política, y dejando atrás “los conceptos irreales que predominaron entre las décadas del setenta y del ochenta frente a esas mismas naciones desarrolladas y las inversiones extranjeras” (Fucaes y Foga, 1998). Este supuesto rol desmitificador del periodismo económico, situaba a los medios líderes como fuentes de consulta para tomar decisiones comerciales y financieras.

Es decir, se le otorgaba un rol preponderante a los medios de comunicación en el cambio intelectual vinculado a las reformas económicas de los años 90. Duran Farrell, el gran empresario español del gas, y presidente de uno de los principales grupos españoles con representación en la FUCAES, vertió interesantes conceptos sobre el rol del Estado, los medios de comunicación y las empresas, en el mundo globalizado:

²⁴ Pedro Duran Farrell era uno de los empresarios españoles más importantes e influyentes. Introdutor del gas natural en el país ibérico, y presidente por entonces de Gas Natural S.A., su perfil cercano a la filosofía y el medio ambiente lo volvía un personaje adecuado para presidir una entidad como la FOG. Roberto Alemán, por su parte, era alguien con larga trayectoria en la política argentina, ocupando los cargos de Embajador de los EEUU (1962-1964) y de Ministro de Economía en dos ocasiones (1961-1962; 1981-1982).

(...) El Estado va quedando demasiado pequeño para la problemática planetaria y demasiado grande para la problemática de la persona [...] el hombre actual tiende a personalizar e interpretar todo por “vía personal”, con lo cual la gobernabilidad se hace muy difícil y aparece la necesidad de un nuevo modelo de gobernabilidad [...] En este sentido tanto el periodismo como el empresariado pueden ser elementos que ayuden decididamente a este nuevo orden en esta nueva etapa de la humanidad [...] Empresa y periodismo pueden y deben ser los grandes puntos de referencia y de acción para que este desarrollo moderno pueda ser sostenible (Fucaes y Foga, 1998, p.15).

Estos conceptos, brindan un interesante ejemplo sobre la forma en que un empresario de la talla de Duran Farrell concebía el rol del empresariado y el periodismo en la época. Pero también, aparecieron voces que alertaban sobre los riesgos en la forma en que se desenvolvían los medios de comunicación en Argentina. Armando Torres, director periodístico del diario *Buenos Aires Económico*, habló sobre los peligros del cuadro de concentración que comenzaba a verse en Argentina:

(...) El país no tiene una clara conciencia anti monopólica ni instrumentos legales suficientes para impedir el virtual control de sectores y segmentos de la economía, entre ellos el de los medios de comunicación. De prosperar lo que hoy está en ciernes, dos o tres grandes grupos con fuerte intervención en telefonía, televisión abierta y por cable y diarismo, virtualmente van a controlar el negocio y el servicio de la prensa y, consecuentemente, la opinión pública (Fucaes y Foga, 1998, p.37).

Resulta interesante destacar este punto, ya que se vinculaba con la actuación del empresariado español durante aquellos años. En efecto, siguiendo a Glen Postolovsky, en el quinquenio 1995-2000, con la profundización del modelo neoliberal, se logró consolidar un sistema de medios caracterizado por la concentración de la propiedad, la participación activa de actores extranjeros y la alta penetración del capital financiero (Postolovsky, 2005, pp.1). Además, afirma que fruto de las inversiones y de un agudo proceso de concentración patrimonial, se conformaron dos grandes conglomerados mediáticos: el *Grupo Clarín* y la sociedad Citicorp Equity Investment (CEI)-Telefónica, que “protagonizaron el duopolio más significativo en las comunicaciones sociales de la Argentina de finales del siglo XX” (Postolovsky, 2005, pp.4).

La sociedad CEI-Telefónica, como parte de dicho duopolio, comenzó una serie de adquisiciones culminadas con la compra, en el período 1997-98, de los canales 9 y 11 de Buenos Aires, y las 14 emisoras provinciales vinculadas a éstos. Desde entonces, y tras varios

intercambios de capitales, “Telefónica se posicionó como el principal operador de la televisión abierta, y llegó a controlar, a principios de 2000, 16 emisoras de TV abierta en todo el país y más de 74 emisoras de radio, lo que violaba absolutamente la normativa vigente” (Postolovsky, 2005, pp.4). Estos datos, permiten a Cecchini y Zicolillo, por ejemplo, afirmar que los “grupos españoles entraron a toda máquina en el área de los medios de comunicación, no solo en búsqueda de negocios rentables sino también para apoyo de sus acciones y las de su gobierno “benefactor”: el de Carlos Menem” (Cecchini y Zicolillo, 2002, p.30).

Tomando en cuenta lo descrito, creemos que toma relevancia el interés manifiesto de la FUCAES en debatir y comprender cuestiones como el rol de los medios de comunicación en general, y del periodismo económico en particular. Además, una vez más, haciendo gala de su capacidad de convocatoria y repercusión en los principales medios de comunicación locales y españoles. Esto, a nuestro criterio, constituye un ejemplo revelador para el estudio de la construcción de poder del sector empresario. En efecto, aquí observamos dicho proceso no simplemente como la ejecución de determinadas acciones materiales (en este caso, la adquisición de medios de comunicación), sino que lo notamos, también, en su propensión a incentivar el trabajo intelectual y la diseminación de ideas, que puedan servir a la unificación en torno a posturas propias. Podemos aventurar que, por esa vía, pudieron aumentar su peso institucional y reforzar su capacidad de *lobbying*, en un país en donde sus intereses materiales iban en constante aumento.

3. Crisis en Argentina y acciones defensivas de la FUCAES

El año 1998 marca el quiebre definitivo de la tendencia ascendente de la economía argentina de la convertibilidad. En efecto, a partir de mediados de ese año, comenzó una larga recesión que desembocó en la situación de explosión de fines de 2001. A los fines de nuestro trabajo, nos detendremos en el posicionamiento adoptado por las empresas nucleadas en la FUCAES frente a la situación de crisis en Argentina, observando algunas acciones llevadas adelante en pos de expandir y defender sus intereses.

Para ello, en primer lugar, debemos detenernos en una serie de elementos que establecen el marco dentro del cual tuvo que desenvolverse dicho empresariado español. En efecto, ya pasada la mitad de la década, los intereses coincidentes de la “comunidad de

negocios”, comenzaron a diluirse ante el declive del proceso privatizador. Frente a esto, los grandes grupos económicos y empresarios locales, procedieron a la venta de sus participaciones en las empresas. Según muestra el informe final sobre fuga de divisas en la Argentina del 2001, elaborado por una comisión especial de la Cámara de Diputados, estos empresarios fugaron al exterior una porción importante de los fondos obtenidos. Pero, por otra parte, invirtieron una suma minoritaria en emprendimientos agropecuarios y agroindustriales de exportación. De esta forma, “lograban posicionarse ante un eventual escenario devaluatorio, por cuanto se hizo de una significativa masa de capital líquido en dólares y se posicionó en sectores exportadores” (FLACSO, 2005, p.32).

Ahora bien, en lo que respecta al empresariado español, su conducta fue en otra dirección. Como hemos apuntado previamente, la participación de los intereses españoles en las empresas privatizadas fue creciendo, a medida que avanzaron en la obtención de acciones hasta llegar a posiciones dominantes. Esta estrategia empresarial ibérica, sumada a la expansión y crecimiento de los intereses bancarios, transformó a los miembros nucleados en la FUCAES en uno de los sectores más interesados en la defensa y mantenimiento del régimen vigente.

Este posicionamiento ibérico en la economía argentina, por tanto, reviste una base sobre la cual comprender la posición política adoptada por sus representantes frente a la crisis que se vivía y, por ende, las soluciones apoyadas: la pretensión de que el gobierno mantuviera la convertibilidad y profundizara el esquema, reduciendo el gasto estatal y alejando el fantasma del colapso.

Sin embargo, frente a la crisis, comenzaron a aparecer voces importantes que ponían en cuestión al tipo de cambio y la pérdida de competitividad que se vivía en Argentina. Martín Schorr y Andrés Wainer, analizan en un detallado trabajo los reclamos de estos sectores, a los cuales denominan el “Grupo productivo”. Estos, estaban mayormente nucleados en la Unión Industrial Argentina (UIA), y habían comenzado a reclamar medidas manifiestas que compensaran la sobrevaluación del peso argentino. De esta forma, tras largos años de presionar por la “retirada del Estado” de los más diversos ámbitos, importantes integrantes del “*establishment* productivo”, empezaron a plantear que para salir de la recesión e ingresar en un sendero virtuoso de crecimiento de la producción y el empleo, era imprescindible encarar la reindustrialización del país con eje en los mercados externos (Schorr y Wainer, 2005).

En este contexto, la FUCAES actuaría en forma defensiva organizando, en conjunto con la FOGA, el primer “*Encuentro Hispano-Argentino de Economía*”, que en abril de 1999 reunió a los empresarios con influyentes intelectuales y funcionarios políticos, para proponer soluciones a la crisis vivida por la Argentina. La reciente devaluación de Brasil, a comienzos de dicho año, había profundizado el panorama negativo sobre la economía local, así como los cuestionamientos al régimen vigente. El encuentro, por lo tanto, sirvió como una oportunidad de sentar propuestas para defender la convertibilidad, al tiempo que la crisis se presentaba con rasgos de “oportunidad” en muchos de los discursos, sobre todo en relación a la posibilidad que brindaba para avanzar con “reformas pendientes”. Así lo entendía, por ejemplo, Adolfo Sturzenegger²⁵ cuando afirmaba:

(...) El hecho de que un país no tenga la posibilidad de devaluar su moneda es parecido a aquello de que una crisis puede dar un resultado positivo. Porque al no tener el mecanismo fácil de la devaluación nominal, el país tiene que hacer todo lo que se deba hacer en función de su crecimiento económico como reformar el Estado, eliminar impuestos, aumentar la productividad, flexibilizar el mercado laboral. Cosas que van a ir corrigiendo su competitividad pero a través de una vía que, una vez corregida su competitividad, supone fuentes de crecimiento económicas potenciadas (Fucaes y Foga, 1999, p.62).

Para expresar mejor su postura, el economista profundizó su argumento poniendo a España como ejemplo, algo que fue cotidiano en el marco del encuentro:

(...) Pongamos un ejemplo: ¿Por qué España entra en el euro? No puede devaluar más. Que pasa entonces en España si mejora la productividad en Alemania y en Francia. Desmejora la competitividad relativa en España. Pero en buena hora que España no puede devaluar porque va a tener que adoptar las medidas estructurales tanto por parte de su sector público como por parte de su sector privado para recuperar su competitividad, y después de eso va a tener una economía mejor organizada, más eficiente, y con fuentes de crecimiento económicas potenciadas (Fucaes y Foga, 1999, p.62).

La apelación al ejemplo español, se daba en el contexto de la fase de integración monetaria europea en torno al euro y Domingo Cavallo²⁶, también participante del encuentro,

²⁵ Adolfo Sturzenegger era economista y presidente de la Fundación *Novum Millenium*. También, fue parte integrante de “Acción por la república”, partido político formado por Domingo Cavallo en 1997.

²⁶ Domingo Cavallo había dejado el Ministerio de economía en julio de 1996, creando su propio partido político “Acción por la república”, y era candidato a presidente en las elecciones de ese año 1999.

expuso una lógica similar a la planteada por Sturzenegger, ampliando aun más los argumentos sobre los beneficios de una situación como la española:

(...) La etapa de poder tener una moneda como el euro flotante y manejada por una política monetaria regional soberana va a venir recién después de un periodo en el cual se hayan fortalecido las economías del Mercosur, sobre todo hayan aumentado la productividad sostenidamente en relación a la de Estados Unidos y Europa. Esa es la construcción institucional más urgente que tenemos que encarar en el Mercosur y debemos hacerlo aprendiendo de la experiencia europea en contraste con la experiencia asiática (Fucaes y Foga, 1999, p.53).

El por entonces candidato a presidente destacó, además, la influencia “muy grande” que había jugado España y sus dirigentes sobre la Argentina de la década de los 90’, por lo que proponer su ejemplo como uno a imitar, no resultaba extraño:

(...) Les quiero decir sobre todo a los españoles que nos visitan, que además son una expresión tan representativa de la sabiduría y la experiencia española y europea, que nosotros aprovechamos, y vamos a seguir haciéndolo, la experiencia de ustedes (Fucaes y Foga, 1999, p.54).

Entre los españoles visitantes a los que refería Cavallo, se encontraban nada menos que Carlos Solchaga y Pedro Solbes²⁷, arquitectos económicos de los gobiernos de Felipe González. Ambos ex Ministros, brindaron sus conferencias centradas en presentar el caso español como una lección, en el marco de la crisis que vivía la Argentina. Así, destacaron la profundización del modelo de apertura como algo aconsejable ya que, “dar marcha atrás” o “tirar la toalla”, y apostar por un “modelo autónomo”, era una peor opción.

Todas las iniciativas de observar e imitar la experiencia española se sustentaron, además, en una particular propuesta histórica, que hermanaba las trayectorias de ambos países en un sentido económico. Si bien prácticamente todos los participantes hicieron alguna mención al respecto, que mejor que el Presidente de la Asociación Internacional de Historia Económica, Roberto Cortes Conde, para reafirmarlo:

(...) Creo que la similitud es que por mucho tiempo fueron dos economías cerradas. Dos países por mucho tiempo aislados [...] Para la Argentina ella era el problema, el mundo era la solución [...] el problema

²⁷ Carlos Solchaga fue Ministro de Economía de España entre 1985 y 1993. Pedro Solbes, fue su sucesor entre 1993 y 1996, año en que finalizaría el largo gobierno del PSOE a favor del Partido Popular.

argentino desde 1930, pero sobre todo desde la Segunda Guerra Mundial en adelante, fue el de un país que vivió enfermo de irrealidad (Fucaes y Foga, 1999, p.139).

Planteadas dichas similitudes, el historiador y también presidente de la FOGA, procedió a remarcar las diferencias, con lo cual logró insertar su argumento en la lógica del ejemplo español:

(...) Las reformas empiezan antes en España y, como dijo el Ministro Cavallo, los argentinos aprendimos bastante de lo que pasaba allí. Por dos razones: primero, por factores culturales. Para los argentinos era más fácil seguir el ejemplo de España, que el de Estados Unidos o Alemania. España estaba mucho más cerca. Pero además por algo curioso. Las reformas en el caso español empiezan sin dudas con el gobierno de Suarez y la UCD, pero la profundizan y se acentúan con el gobierno del PSOE. Es decir, para muchos sectores argentinos que veían que la reforma y la apertura del comercio podían estar fuertemente orientadas por sectores conservadores, veían que había un caso en Europa en donde esto era distinto. La liberalización del comercio, la apertura al mundo no necesariamente significaba una actitud conservadora en política [...] Cuando se dio el cambio intelectual, la influencia española fue realmente importante. España lo hizo primero, lo estamos haciendo nosotros avanzando hacia la apertura comercial (Fucaes y Foga, 1999, p.141).

El diagnóstico era claro: si España había podido prosperar con las reformas de mercado, Argentina tenía que mantenerse en esa línea y seguir su ejemplo. De esta forma, en base a argumentos económicos e históricos, la postura compartida por el conjunto de los participantes del encuentro consistía en mejorar la productividad, flexibilizar las condiciones laborales y aprender de la experiencia española, pero no poner en cuestión la vigencia de la convertibilidad. Esta “vía española” de superación de la crisis, la vinculamos a otra propuesta que se debatía para esa época: la posible dolarización de la economía argentina.²⁸ En efecto, este tema también fue tratado en el marco del encuentro organizado por la FUCAES, recogiendo posturas contrarias a su factibilidad. La misma, no fue presentada como la herramienta adecuada en la búsqueda de estabilidad frente a las repetidas crisis financieras internacionales y al progresivo deterioro de las economías latinoamericanas. En cambio, la inminente entrada en vigencia del euro se percibía como una experiencia mejor, candidata a ser imitada en el marco del Mercosur.

²⁸ Para esta cuestión, véase Brenta, N. (2004). *Las propuestas de dolarización en América Latina: rol del FMI, EEUU y los Think Tanks en los años 90'*. Publicado en *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, Año XIV, Vol. XIV, Nro. 27. Buenos Aires.

El *Encuentro hispano-argentino de economía* se repitió para fines del año siguiente, esta vez centrado en la temática de la “globalización y el empleo”. El diario *Clarín* en Argentina, lo presentaba como “un seminario para entender las causas del desempleo y sus posibles soluciones”. Una vez más, el poder de convocatoria de la FUCAES se notaba en el elenco participante, el cual reunió a importantes personalidades del ámbito de la economía, además de los responsables de la cartera de trabajo de ambos lados del Atlántico. La presentación del informe “*El impacto de las inversiones españolas en el mercado de trabajo argentino*”, elaborado por Human Capital Consulting, sirvió de presentación al encuentro, en el cual los expositores coincidieron en que, para reducir el desempleo, se debía “profundizar la flexibilización del mercado de trabajo y completar la modernización de sus instituciones laborales” (Fucaes, 2000). Una vez más, la convertibilidad no era puesta en cuestión, sino las “rigideces” que eran incompatibles con la misma.

Esta línea de pensamiento se cristalizó para julio del año 2001, con la presentación por parte de FIEL del informe titulado “*Crecimiento y Equidad en la Argentina. Una política económica para la década*”, en la reunión anual de la Asociación de Bancos de Argentina (ABA).²⁹ La FUCAES y las empresas y bancos que la componían, se encontraban entre sus patrocinantes, mientras que Francisco Badia Vidal, vicepresidente de la entidad empresarial española, figuraba entre los pocos empresarios destacados por sus comentarios y propuestas de reforma.

Los años de crisis, por tanto, fueron de intensa actividad defensiva por parte de la FUCAES, visto los intereses conformados por sus integrantes en Argentina y lo que representaban estos en su objetivo más amplio de internacionalización. Al mismo tiempo, la entidad no era ajena en lo concerniente a la conflictividad social que comenzó a intensificarse hacia el año 2001. De hecho, importantes protestas sociales visualizaron en las empresas españolas a un actor representativo del régimen vigente, al que buscaban cambiar. El diario *El País* de España, por ejemplo, expresaba temor frente al clima anti-español que se observaba en

²⁹ La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) se creó en 1964, en el marco de una expresa voluntad empresarial por revitalizar el pensamiento liberal en Argentina. En dicho documento, se expresa una preocupación por los “frecuentes cambios de política económica” en los últimos años en el país, por lo que se elaboran propuestas de reforma en muchos ámbitos en forma “consistente y ordenada”. Esto último, remite a la idea de que habría habido aspectos positivos de las reformas implementadas por Menem, aunque por no haber encarado el proceso como un “todo indivisible y simultáneo”, también habría presentado aspectos negativos que sería necesario corregir. Entre estos, destaca la reducción del gasto social, el despido de empleados públicos, recortes en salud y educación, eliminación de impuestos “distorsivos” como las cargas patronales, y la disminución de la capacidad de intervención de los sindicatos en las negociaciones laborales.

Argentina, supuesto elemento aprovechado por “demagogos” que fomentaban un “nacionalismo barato” que sufrían las empresas españolas en el país (*El País*, 2001). El portavoz de la FUCAES, Pedro García, afirmaba que el boicot frente a las empresas españolas había pasado desapercibido, no siendo más que una “bravuconada sindical sin consecuencias” (*La Nación*, 2001).

Para ese entonces, el peso político que detentaban las empresas españolas, quedó expuesto en las palabras del presidente De la Rúa (1999-2001)³⁰, que consideró necesario condenar las actitudes en contra de los intereses ibéricos en la Argentina, diciendo que “El pueblo argentino no apoya ni apoyará estas posiciones”, al tiempo que agradeció a “los empresarios españoles que confiaron en nuestro desarrollo” (*La Nación*, 2001). Es de notar que este apoyo manifiesto del presidente argentino, se daba en el marco de un pedido concreto de financiamiento por parte de su gobierno a las empresas españolas nucleadas en la FUCAES.³¹

En definitiva, los fuertes intereses españoles en Argentina forjaron una posición frente a la crisis que vivía el país sudamericano, ligada al sostenimiento de la convertibilidad, y proponiendo profundizar lo que se consideraban “reformas inconclusas”. Esto, a su vez, se inscribe en la importancia estratégica que su posicionamiento en Argentina representaba, como hemos visto, para el objetivo más amplio de internacionalización empresarial. En este marco, el núcleo de acción de la FUCAES contó con los recursos para construir una posición que logre influir en el debate que había disparado la prolongada situación de crisis. Esto lo hemos observado en la organización de importantes eventos, que contaron con figuras clave del ámbito político y económico.

Esas mismas figuras, de hecho, fueron protagonistas clave del conflictivo año 2001, en donde la influencia española también pudo notarse en distintas instancias. Por ejemplo, en la actuación de Domingo Cavallo, quien retomó el cargo en el Ministerio de Economía en plena crisis.³² En efecto, este realizó diferentes viajes a la capital española, enviando mensajes sobre

³⁰ Fernando De la Rúa fue el sucesor de Carlos Menem en la presidencia argentina, luego de vencer en las elecciones de 1999, representando a “La Alianza”, coalición entre la UCR y el FREPASO. En su campaña, se comprometió a mantener el régimen monetario vigente desde 1991.

³¹ En Julio de 2001, De la Rúa solicitó a los empresarios españoles de la FUCAES que contribuyan a crear un “fondo solidario” para garantizar el éxito del plan de “déficit cero”. Dichas aportaciones, serían tomadas en cuenta como adelanto de impuestos del año siguiente.

³² Cavallo retoma el cargo de Ministro de Economía el 20 de marzo de 2001, en plena crisis y reemplazando a Ricardo López Murphy, quien había durado tan solo 16 días en el cargo.

la importancia que otorgaba a la relación con España y la Unión Europea. Poco después, incluso, se aprobó su proyecto de “convertibilidad ampliada”, la cual incorporaba al euro en la canasta del dólar como respaldo al peso. El flamante ministro incorporó, además, a Carlos Solchaga como asesor en el diseño de un nuevo régimen de regularización impositiva.

Sin embargo, hacia los últimos meses del 2001, más allá de los desesperados intentos del gobierno, la situación económica argentina se tornó insostenible. Con el objetivo de frenar la fuga de los depósitos y evitar la quiebra del sistema financiero, se impuso en diciembre el congelamiento parcial de los depósitos bancarios, tanto a la vista, como a plazo. El denominado “corralito”, no hizo más que desatar completamente el estallido político y social, llevando a multitudes de personas a movilizarse en las calles, y reproduciendo la protesta ruidosa conocida como los “cacerolazos”. La incapacidad por parte de De la Rúa de contener la situación, tras declarar el estado de sitio y con un saldo de 39 muertos y cientos de heridos en el país, llevó a su renuncia el 21 de diciembre. Ramón Puerta, Presidente del Senado, asumió el poder ante la ausencia de un Vicepresidente.

La definitiva sentencia del régimen de convertibilidad, sin embargo, vino de la mano de Eduardo Duhalde, quien asumió la presidencia el 2 de enero del 2002. Las medidas tomadas por su Gobierno tuvieron una inmediata repercusión en España. Según variadas fuentes periodísticas, desde su asunción fueron numerosos los contactos con autoridades de dicho país, que incluían al propio presidente Aznar y a los Ministros Josep Piqué (Asuntos exteriores) y Rodrigo Rato (Economía). También el mandatario argentino “rompió el hielo” con los empresarios españoles, como afirma el diario *La Nación*, tras reunirse con los principales representantes de la FUCAES en la residencia de Olivos a un mes de su asunción (*La Nación*, 2002). Comenzaba, así, un largo conflicto que giró en torno a los efectos que los cambios del modelo económico tuvieron sobre las inversiones ibéricas en el país.

Conclusiones.

El presente TFE, se ha concentrado en analizar la actuación de un conjunto empresarial español en Argentina, durante la década de los 90'. Más allá de los aspectos cuantitativos y sectoriales que la inversión ibérica mostró durante dichos años, aquí se buscó indagar en el accionar de sus representantes en pos de influir en el devenir de los procesos políticos y

económicos de dicho país. En línea con ello, hemos notado que la comprensión del fenómeno de inversión directa durante dicha época, no podemos reducirla simplemente al estudio de elementos de tipo estadístico, sino también a la observación de la activa injerencia de sectores e intereses de un país en la formulación de la política económica de otros. De esta forma, hemos pretendido aportar lineamientos en relación a una cuestión poco observada en el estudio de las relaciones internacionales. Efectivamente, presentando la creación y acción de la Fundación Cámara de Comercio Española en Argentina (FUCAES), entidad que nucleaba a las principales empresas españolas, se buscó llenar parcialmente un vacío, considerando al empresariado ibérico allí nucleado como un actor de poder clave durante la época estudiada.

De hecho, para comprender esta posición en el entramado de poder local, nos hemos adentrado en la caracterización que Eduardo Basualdo hace de la “comunidad de negocios”, conformada en torno al proceso de privatización de empresas públicas en la Argentina. En efecto, gracias a los trabajos de este autor, observamos que el papel destacado que jugó el capital español en dicho proceso constituyó la base material sobre la cual comprender su posicionamiento dentro del bloque dominante en Argentina. Esta, a su vez, anclada en la concentración económica y los extraordinarios beneficios empresariales resultantes, ambos elementos propios de la modalidad privatizadora en el país sudamericano.

Sin embargo, en función de la dinámica propia del modelo de convertibilidad en Argentina, hemos intentado complejizar las formas del ejercicio del poder durante dichos años. De esta manera, para acercarnos al estudio del accionar de la entidad empresarial española, y sus vinculaciones con el poder estatal, nos hemos servido de un bagaje conceptual deudor de la “Historia de las empresas”. Puntualmente, los conceptos vertidos por Hernán Ramírez, nos han permitido volver inteligibles varios de los aspectos que se buscaron destacar a lo largo del trabajo.

Así, hemos caracterizado al núcleo empresarial ibérico reunido en la FUCAES como un grupo de interés, forjado como tal en virtud de elementos estructurales (la propiedad difusa y los vínculos entre las empresas españolas que la componían; y las características del ámbito político y de ejercicio del poder en Argentina), así como de un interés aunado de sus componentes en torno al mantenimiento del régimen de convertibilidad en Argentina, dentro del objetivo más amplio de internacionalización empresarial. Al analizar la actuación de este grupo de interés, ampliamos su definición como grupo de presión, entendiendo su accionar

como intentos de ejercer influencia sobre los ámbitos decisorios del poder político en Argentina. En relación a esto último, se analizaron diferentes modalidades de acción, consideradas como búsquedas por parte de la entidad empresarial de sentar posturas y diseminarlas entre importantes ámbitos del poder en Argentina (desde puestos políticos clave, hasta participando en la discusión y acción de los medios de comunicación).

En base a todo lo descrito, podemos enumerar una serie de conclusiones que, sin embargo, no pretenden ser definitivas sino, más bien, constituir lineamientos sobre los cuales partir para el estudio de un fenómeno que consideramos poco tratado:

- Producto de la competencia que implica la apertura a Europa, grandes empresas españolas, con un notorio apoyo estatal, formularon su estrategia de internacionalización, con el objetivo de que las dimensiones mundiales les permitan tolerarla.
- La Argentina, en este contexto, mostró en los gobiernos de Carlos Menem la aplicación plena de las políticas neoliberales, propuestas como la solución a los problemas causados por los procesos hiperinflacionarios.
- Las empresas españolas de vocación multinacional, encontraron en los procesos de apertura y privatización de empresas públicas argentinas una puerta de entrada al continente latinoamericano, el cual sirvió de base para su estrategia de internacionalización.
- Dentro del marco de las relaciones hispano-argentinas resultantes, notamos la injerencia de un núcleo empresarial ibérico con fuertes intereses materiales en el país sudamericano. El mismo, producto de la estructura de propiedad difusa de las empresas que representaban, adquirió un protagonismo reflejado en una forma de organización propia: la FUCAES. Esta entidad, fue clave en la defensa conjunta de sus intereses en el contexto político que detentaba la Argentina, en el cual solo en condiciones particulares los aparatos del Estado eran ocupados hegemónicamente.

- Por lo tanto, estudiar la acción llevada adelante por la FUCAES implica, por un lado, complejizar el estudio de las relaciones hispano-argentinas de la década del 90', al insertarse en la posible injerencia de actores de la sociedad civil de un país en la formulación de políticas económicas en otro. Y, por otro, adentrarse en la relación empresas-estado, bajo una concepción que contemple la capacidad de influencia de los grupos de presión en un contexto determinado de ejercicio del poder.

Referencias bibliográficas.

Fuentes

Documentación Oficial

- Informes obtenidos de la sección “*Estadísticas españolas de comercio exterior*” del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.
- Fucaes, (1995). *Foro Post-privatización Argentina: Una visión de Futuro*. Buenos Aires.
- Fucaes y Foga. (1998). *Periodismo Económico*. FOGA. Colección Cuadernos – N°1. Buenos Aires.
- -----, (1999). *Primer Encuentro Hispano-Argentino de Economía. Las economías de Argentina y España en el fin de siglo: hablan los protagonistas*. FOGA. Colección Cuadernos – N°2. Buenos Aires.
- -----, (2000). *Segundo Encuentro Hispano-Argentino de Economía: Globalización y empleo*. FOGA. Colección Cuadernos – N°4. Buenos Aires.

Diarios

La Nación

Clarín

El País

Libros y artículos

- Aguirre, N. (2002-07). “Argentina y España, 1990-1995:¿una nueva relación?” *Revista Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*. Vol. 12 Nro. 24.

- Arahuetes García, A., Robinson, A. (2010). “Inversiones directas españolas: mitos y realidades”. *Economía exterior: estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía española*, ISSN 1137-4772, N° 54, págs. 73-86.
- Azpiazu, D., Schorr, M., (2003). *Crónica de una sumisión anunciada: las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la administración Duhalde*, Siglo Veintiuno Editores, Argentina.
- Basualdo, E. y Azpiazu, D. (2002). *El proceso de privatización en la Argentina. La renegociación con las empresas privatizadas. Revisión Contractual y supresión de privilegios y de rentas extraordinarias*. Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Sede Argentina, Universidad Nacional de Quilmes.
- Brenta, N. (2004). “Las propuestas de dolarización en América Latina: rol del FMI, EEUU y los Think Tanks en los años 90”. Publicado en *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, Año XIV, Vol. XIV, Nro. 27. Buenos Aires.
- Casilda Béjar, Ramón (ed.), (2008). *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*, Barcelona, Granica.
- ----- (2002). *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Ediciones de la Universidad de Alcalá. Madrid.
- Cecchini, D. y Zicolillo, J., (2002). *Los nuevos conquistadores. El papel de los gobiernos y las empresas españolas en el vaciamiento de Argentina*, Siglo XXI Editores Argentina y Foca Ediciones, Buenos Aires.
- CECRA, (1998). *Historia de la Cámara Española de Comercio de la Republica Argentina*, Buenos Aires.
- CEPAL (2000): *La inversión extranjera en América latina y el Caribe*.
- Etchemendy, S. (2004) “España: un modelo estatista de liberalización económica” en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 44, No.175 Octubre-Diciembre.
- Figallo, B., (2014). *Argentina y España: entre la pasión y el escepticismo*. CABA. Teseo.
- FLACSO (2005). *Fuga de divisas en Argentina. Informe final*. Buenos Aires, Siglo XXI editores.

- Gómez, T. (2012). “Como se fue delineando el futuro de las empresas públicas argentinas. Los tratados económicos con España (1970-2000)”, Documento de trabajo n° 30, CESPA, UBA.
- -----, (2002). “Armar un rompecabezas. La Historia de las Empresas en la historiografía latinoamericana contemporánea”. En Fernando Jumar (Ed.), *Empresarios y empresas rurales en la Argentina de los siglos XVIII al XX* (pp. 47-60). Conicet. Buenos Aires.
- Kan, J. (2013): “Relaciones internacionales, integración regional y política exterior: elementos para un abordaje desde la teoría crítica y esbozo de análisis del escenario latinoamericano reciente” en *Globalización, Revista de Economía, Sociedad y Cultura*. México.
- Noriega, N, “El sector bancario durante la crisis de la convertibilidad. La fractura de la Asociación de Bancos de la Argentina a la luz de la debacle del modelo económico”, *Documento de investigación social N°2*, Idaes, Unsam, Buenos Aires.
- Noya, J. (2002). “*La imagen de España en el exterior*”. Real Instituto Elcano. Madrid.
- Mallo Vilaplana, O. (2011). *El cartel Español. Historia crítica de la reconquista económica de México y América Latina 1898-2008*. Madrid. Foca.
- Postolvsky, Glen (2005). “La concentración de medios en la Argentina: Los dueños de la palabra”. En: *Encrucijadas*, no. 33. Universidad de Buenos Aires. Disponible en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad de Buenos Aires: <<http://repositorioubas.sisbi.uba.ar>>
- Ramírez, H. (2007). *Corporaciones en el poder. Institutos y acción política en Brasil y Argentina. IPÊS, FIEL y Fundación Mediterránea*. Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora.
- Rapoport, M. (2017). *Política Internacional Argentina: desde la formación nacional hasta nuestros días*, Capital Intelectual, CABA.
- ----- (2010). *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. Buenos Aires, Argentina. Booket.
- Ruiz, J. (2008). “Argentina en la transnacionalización de Telefónica. Estrategia inversora y políticas públicas”, *Documento de trabajo n° 14*, CESPA, UBA.

- -----, (2010). “Algunas reflexiones sobre la inversión extranjera en el caso de Telefónica de Argentina”, *Documento de trabajo n° 18, CESP*A, UBA, 2010.
- -----, (2010). “Endesa y Telefónica ¿políticas activas exitosas y dificultades de regulación?”, *Documento de trabajo n° 19, CESP*A, UBA.
- Schvarzer, Jorge y Gómez, Teresita (2005). “Un nuevo desembarco. La presencia de las empresas españolas en Argentina en la década del '90.” *X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia*. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario.
- Schvarzer, J. (2006). “Inversiones españolas en la Argentina. Una relación nueva, estrecha y sugerente”. *Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina (CESPA)*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, «www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/CESPA/index.htm».
- Schorr, M., Wainer, A. (2005): “Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del «modelo de los noventa» al del «dólar alto»”, en *Revista Realidad Económica*, N° 211. Buenos Aires.