

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

---

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

**TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA**

---

“Empresariado español en la Argentina: creación y  
acción de la Fundación Cámara Española de Comercio”

---

**AUTOR: SEBASTIÁN FERNANDO PASQUARIELLO**

**TUTORA: DRA. TERESITA GÓMEZ**

**FEBRERO 2024**

---

## Resumen

El presente Trabajo final de Maestría estudia a la entidad que agrupó a los principales representantes de un núcleo empresarial ibérico en Argentina, durante los años 1994 y 2007: la Fundación Cámara Española de Comercio en Argentina (FUCAES). Se analizan los motivos de su creación durante la primera presidencia de Carlos Menem, así como sus objetivos y el tipo de actividades realizadas a lo largo de los años. El análisis, se incluye en una perspectiva 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. De esta forma, se observa el rol que cumplió la entidad durante la dinámica propia del modelo económico argentino y su crisis. Se observa que su función durante el periodo de la convertibilidad (1994-2002) se vinculó a un trabajo ofensivo conjunto por parte de empresas españolas, ancladas en áreas económicas claves de la economía argentina, y beneficiadas por las condiciones del modelo imperante. Sin embargo, el estallido de la crisis del 2001-2002 colocó a la entidad en una posición defensiva, inaugurando años de desavenencias y desencuentros con las autoridades argentinas, hasta su definitiva disolución en 2007.

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

## Summary

This Master's Final Project studies the entity that brought together the main representatives of an Iberian business nucleus in Argentina, during the years 1994 and 2007: the Spanish Chamber of Commerce Foundation in Argentina (FUCAES). The reasons for its creation during the first presidency of Carlos Menem are analyzed, as well as its objectives and the type of activities carried out over the years. The analysis is included in a broad perspective that takes as a general framework, on the one hand, the internationalization strategy of Spanish companies and, on the other, the conditions of neoliberal policies and their consequences in Argentina. In this way, the role that the entity played during the dynamics of the Argentine economic model and its crisis is observed. It is observed that its function during the convertibility period (1994-2002) was linked to joint offensive work by Spanish companies, anchored in key economic areas of the Argentine economy, and benefiting from the conditions of the prevailing model. However, the outbreak of the 2001-2002 crisis placed the entity in a defensive position, inaugurating years of disagreements with the Argentine authorities, until its final dissolution in 2007.

**Keywords: Spain. Investments. Businessmen. Power. Argentina.**

## Índice

### **Capítulo 1: Introducción.**

1. Estado de la cuestión y planteamiento del problema.....p.7
2. Objetivos..... p.11
  - 2.1 Objetivo general.....p.11
  - 2.2 Objetivo específico.....p.11
3. Hipótesis de trabajo.....p.11
4. Metodologías y técnicas a utilizar.....p.12

### **Capítulo 2: Marco Teórico.**

1. Sobre la Historia Empresarial. ....p.13
  - 1.1 La teoría de la empresa: ortodoxia y heterodoxia.....p.13
  - 1.2 La etapa neoliberal.....p.17
  - 1.3 La relación estado-empresas en la etapa neoliberal..... p.19
  - 1.4 Formas de organización y acción de la empresa: “grupos de interés” y “grupos de presión” .....p.20
2. Conclusión.....p.22

### **Capítulo 3: Las relaciones hispano-argentinas durante los años 90: privatizaciones e inversión directa española.**

1. Contexto: Las relaciones hispano-argentinas durante los años 90.....p.24
2. España en la etapa neoliberal
  - 2.1 Expansión en el tardofranquismo (1959-1974)..... p.25
  - 2.3 La democracia y la inserción en Europa (1977-1992).....p.26
3. Estrategia de internacionalización de empresas españolas y el rol del Estado.....p.28
  - 3.1 Inversión española en América Latina en la década de 1990.....p.31
  - 3.2 El lugar de Argentina en el proceso inversor español.....p.36
4. Gobierno de Carlos Menem y las reformas estructurales.....p.42
5. Política exterior y marco legal en las relaciones de Argentina con España.....p.47

#### **Capítulo 4: Organización empresarial española en Argentina: formación y naturaleza de la Fundación Cámara Española de Comercio (FUCAES).**

1. La FUCAES como grupo de interés: Consideraciones sobre su origen, composición y naturaleza. ....p.56
2. La FUCAES como grupo de presión: recursos, medios de acción y objetivos...p.64
  - 2.1 Presentación pública de la FUCAES y difusión de su ideario.....p.64
  - 2.2 Renovado flujo inversor español y ampliación de la estructura y acciones de la FUCAES.....p.70

#### **Capítulo 5: La FUCAES durante la agonía de la convertibilidad y la crisis Argentina de 2001-2002.**

1. La tormenta que antecede la tormenta: el gobierno de la Alianza (1999-2001).....p.77
2. Crisis en Argentina y acciones defensivas de la FUCAES.....p.82
3. Estallido de la crisis y sus consecuencias: la llegada de Duhalde a la presidencia y los principios del cambio del modelo económico.....p.89
4. Las elecciones del 2003 y el papel de España y la FUCAES.....p.95

#### **Capítulo 6: El gobierno de Néstor Kirchner y los cambios en la relación Estado-empresas.**

1. El Gobierno de Néstor Kirchner 2003-2007.....p.99
2. Giros en la política exterior y la relación con España.....p.102
3. Desempeño de las principales empresas de la FUCAES: 2003-2007..... p.109
  - 3.1 Telefónica: el éxito de la internacionalización y la telefonía móvil.....p.111
  - 3.2 Repsol-YPF: entre cruces y un excelente desempeño exportador.....p.114
  - 3.3 BBVA y Grupo Santander: recuperación, rentabilidad y mayor internacionalización.....p.117
  - 3.4 La Batalla por las tarifas: Endesa, Gas Natural y Agbar.....p.119
4. Cambios en la relación Estado-empresas y la disolución de la FUCAES.....p.122
  - 4.1 Imagen de la FUCAES y funcionamiento en la nueva etapa post convertibilidad.....p.122
  - 4.2 Disolución de la FUCAES: Una interpretación.....p.129
    - 4.2.1 Objetivo de internacionalización y diversificación geográfica del

|   |              |
|---|--------------|
| beneficio.....  | p.129        |
| 4.2.2 Cambios en la orientación del Estado y la economía en Argentina.<br>Adaptación de las empresas de la<br>FUCAES..... | p.131        |
| 4.2.3 Cambios en el Estado español e impacto en las empresas.....   | p.137        |
| <b>Conclusiones.....</b>  | <b>p.140</b> |
| <b>Referencias</b>  |              |
| <b>Bibliográficas.....</b>  | <b>p.145</b> |

### Glosario de siglas.

**ABA: Asociación de Bancos de la Argentina.**

**BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA.**

**BSCH: Banco Santander Central Hispano.**

**CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.**

**CERCA: Cámara Española de Comercio en Argentina.**

**CIADI: Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.**

**FIEL: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.**

**FMI: Fondo Monetario Internacional.**

**FOGA: Fundación Ortega y Gasset Argentina.**

**FUCAES: Fundación Cámara Española de Comercio en Argentina.**

**IED: Inversión extranjera directa.**

**ONU: Organización de las Naciones Unidas.**

**OPA: Oferta pública de adquisición.**

**PP: Partido Popular Español.**

**PSOE: Partido Socialista Obrero Español**

**UCD: Unión de Centro Democrático.**

**UIA: Unión Industrial Argentina.**

## **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, ubicó 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 aún 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 español 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 estas ideas 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 trabajo, 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)<sup>1</sup>, 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, éste 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 en relación al 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

---

<sup>1</sup> La Cámara Española de Comercio de la República Argentina se fundó en el año 1887, y tenía por objetivo vincular a empresas españolas, argentinas y de capital mixto, además de promover el intercambio y las relaciones comerciales entre ambos países.

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.<sup>2</sup>

## *2. Objetivos.*

### *2.1 Objetivo General*

El presente trabajo final de maestría se propone, como objetivo general, contribuir en la comprensión del accionar de un sector del empresariado español en la Argentina desde su arribo en los años 90 hasta el final de la presidencia de Néstor Kirchner. 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 disputa ideológica y simbólica del periodo, y buscando influir en la toma de decisiones políticas en la Argentina.

## *3. Hipótesis de trabajo.*

---

<sup>2</sup> 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).

La hipótesis del presente trabajo final de maestría, plantea que la FUCAES se constituyó como un auténtico “grupo de interés” en defensa de los objetivos de un conjunto de empresas españolas en Argentina actuando, además, como “grupo de presión” a través de su accionar cotidiano en la escena política del país sudamericano.

#### *4. Metodología y técnicas a utilizar*

El presente trabajo parte, en primer lugar, del análisis cualitativo de la inserción del Reino de España y de la República 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.

En cuanto al manejo de fuentes, contamos con información proveniente de consultas del material publicado por la propia entidad, como revistas y otras publicaciones de difusión. Nos basamos, además, en consultas de las “Estadísticas españolas de comercio exterior” del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, noticias periodísticas y textos académicos sobre temáticas vinculadas.

## **CAPITULO 2**

### **Marco Teórico**

Tomando en consideración el estudio que pretende encararse, observamos que el presente trabajo analiza un tema que se inscribe en la relación estado-empresas, por lo que la temática queda inscripta en lo que se denomina “Historia de empresas” o “Historia empresarial”. Por lo tanto, se presenta, en primer término, un repaso sobre las principales corrientes teóricas de la empresa, y sus distintas implicancias a la hora de entender el vínculo con el Estado.

Por otra parte, dicho vínculo será analizado en una etapa concreta de la historia reciente: aquella signada por el triunfo de las ideas neoliberales materializadas en el denominado “Consenso de Washington” y por las principales consecuencias de su aplicación. Es decir, evaluaremos los principales lineamientos de lo que entendemos como la “etapa neoliberal”. Durante dichos años, muchas empresas adquirieron una configuración derivada de la transnacionalización del capital, lo que les imprimió características particulares. Es por ello, que nos serviremos de conceptos que nos permitan comprender más cabalmente el poder que dichas empresas pudieron ejercer durante el periodo, más allá del ámbito de lo estrictamente económico.

#### *1. Sobre la Historia Empresarial*

##### *1.1 La teoría de la Empresa: ortodoxia y heterodoxia.*

Como anticipamos previamente, la llamada “Historia de las empresas” o “Historia empresarial” constituye una importante fuente del marco analítico presentando en el presente trabajo. 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.

Para acercarnos a los mismos, destacamos el trabajo aportado por Benjamin Coriat y Olivier Weinstein, dos académicos franceses que en su libro *Entre neoclásicos y*

*heterodoxos. Nuevas teorías de la empresa* (2011), realizan un nutrido y útil recorrido por la historia de la “teoría de la empresa”. En el mismo, los autores destacan el avance de diferentes estudios a lo largo del siglo XX, que fueron superando a la escasa atención que la economía neoclásica le había brindado a lo que consideran “la organización más importante del capitalismo”: la empresa moderna.<sup>3</sup> De esta forma, afirman que pueden definirse elementos de una corriente *heterodoxa* que puso en cuestión los planteos básicos provenientes de la *ortodoxia* económica. En el siguiente cuadro, resumimos los principales lineamientos de ambas corrientes teóricas sobre la empresa:

*Cuadro N°1. Corrientes teóricas de la empresa.*

| <b>Ortodoxos</b>   | <b>Heterodoxos</b>  |
|--|---|
| La empresa como “punto” y “autómata”;<br><b>Un agente pasivo</b> , un organismo “reflejo” más que como un verdadero actor con efecto sobre el curso de las cosas.  | La empresa como una <b>organización</b> dinámica y cambiante, que debe dar respuestas, en base a sus capacidades, a las transformaciones del contexto.  |
| La empresa con una función de producción que se adapta mecánicamente a su entorno, cumpliendo con las reglas del <i>cálculo marginalista</i> , supuesta expresión de la forma superior de la racionalidad. | Se cuestionan presupuestos básicos de la concepción neoclásica estándar, como el de la “maximización de beneficios” o la “racionalidad absoluta”.   |
| No hay una teoría neoclásica de la firma, se conceptualiza a la misma a partir de las características propias del modelo walrasiano de equilibrio.   | Se diferencian dos concepciones de la empresa: como <b>organización</b> (lugar de coordinación entre agentes) y como <b>institución</b> (lugar de gestión de los conflictos y los intereses de esos agentes). |
| Se ve a la firma como un <b>actor individual</b>   | Se ve a la firma como una <b>entidad colectiva</b>  |

*Fuente: B. Coriat y O. Weinstein, Entre neoclásicos y heterodoxos. Nuevas teorías de la empresa. (2011)*

<sup>3</sup> Según los autores, fue a partir de la década de 1930 que se comenzó a cuestionar el paradigma neoclásico de la empresa. Desde allí, se fue observando progresivamente como una organización compleja, compuesta por grupos diferentes, y a la cual el aporte de la historia permitiría verla también como una institución.

Como puede notarse, los avances de la *heterodoxia* resumidos en el cuadro precedente, resultan en importantes implicancias a la hora de abordar el estudio de la empresa moderna. El propio hecho de considerar a la misma como una “organización”, representa un cambio trascendental frente a la *ortodoxia*, que apenas ve en la misma a un agente pasivo o un “reflejo” más que a un verdadero actor con efecto sobre el devenir de los aspectos humanos. A partir de esto último, se pueden deducir una serie de elementos que complejizan, aún más, la elaboración de una correcta teoría de la empresa.

En efecto, el hecho de entender a la misma como una organización dinámica y cambiante permite cuestionar presupuestos básicos de la concepción neoclásica estándar, como el de la “maximización de beneficios” o la “racionalidad absoluta”.<sup>4</sup>Diferentes autores, por ejemplo, han señalado la separación que la empresa moderna muestra entre propietarios (accionistas que poseen el capital) y directivos (gerentes operativos de la empresa). Este elemento, ha resultado de suma importancia para la elaboración de teorías que presenten enfoques renovados de la racionalidad en microeconomía. Es el caso, por ejemplo, de Simón (1940), que piensa a la empresa como una “organización compleja compuesta por grupos diferentes cuyos objetivos no son idénticos”, lo que le permite entender a la misma como “un agente que no busca la acción que da el mejor resultado en determinadas condiciones, sino una que conduce a un *resultado considerado satisfactorio*, en relación con un determinado nivel de aspiración”. La búsqueda de un resultado satisfactorio, es la única forma de encontrar “un compromiso entre los miembros de la organización y hallar un consenso” (Simón, 1940).

Este concepto de “satisfacción”, unido a una racionalidad “procedimental” o “limitada”, constituye la base sobre la cual comprender a la empresa como una organización, principalmente, como un lugar de coordinación entre los distintos agentes que la componen. Para Coriat y Weinstein (2011), la concepción de la empresa como organización, que se originó en Simón y continuó en diferentes trabajos posteriores, se define esencialmente en la propuesta elaborada por March y Simón (1993):

*“Las organizaciones son sistemas de acciones coordinadas entre individuos y grupos cuyas preferencias, información, intereses y saberes difieren. Las teorías de la organización describen la conversión delicada del conflicto en cooperación, la*

---

<sup>4</sup> Según marca la economía clásica, el objetivo de toda empresa es maximizar los beneficios, lo que se alcanza cuando la diferencia entre los costos totales y los ingresos totales es máxima. La racionalidad absoluta es la guía para el accionar que permite la consecución de dicho logro.

*movilización de los recursos y la coordinación de los esfuerzos que facilitan la supervivencia simultánea de una organización y sus miembros”.*

Ahora bien, siguiendo a los autores franceses, los aportes de la historia han permitido poner el acento, además, en la empresa como institución. Partiendo y tomando en cuenta lo descrito respecto a la teoría de la organización, entender a la empresa como institución va más allá en dos direcciones complementarias (Weinstein y Coriat, 2011):

- En la consideración de las *dimensiones sociales*, lo que implica entender a la empresa como expresión del sistema legal y jurídico en el que se inserta la misma y que impone límites a su actividad. Esto permite reubicar a la empresa y su organización en un contexto social, legal y político más global, que incluya de manera central los sistemas de derechos de propiedad e incluso los modos de relación entre banca e industria y los sistemas de financiamiento, y más generalmente, el conjunto de reglas, convenciones y sistemas de sanciones históricamente constituidos que fundan los modos de relación entre agentes.
- En la búsqueda de una puesta en *perspectiva histórica* de las formas organizacionales de las que la empresa es la base y que expresan a lo largo del tiempo un proceso de evolución y metamorfosis. Aquí se deben considerar los procesos de transformación de las diferentes formas institucionales, y en particular de las estructuras de las empresas, especialmente en la relación con la evolución de las condiciones de producción y del mercado, al igual que las condiciones sociopolíticas propias de diferentes países y en diferentes periodos históricos.

Respecto a las consideraciones descritas, los autores franceses destacan el trabajo del norteamericano Chandler, historiador de la economía experto en organización empresarial. El mismo, puso el acento sobre la empresa como “una institución compleja que se impone por su eficiencia dinámica, mediante las metamorfosis de sus formas organizacionales”. Esta definición tiene como premisa básica el hecho de entender a la empresa por oposición al mercado, como una forma institucional alternativa de asignación de recursos y coordinación de actividades. Además, le imprime historicidad, al definirla como inseparable del desarrollo de la producción y distribución masiva, y al considerar la



determinación de la tecnología y las formas de producción en las formas que adquiere la firma.

El interesante recorrido elaborado por Coriat y Weinstein (2011), por tanto, nos brinda valiosos aportes de las corrientes *heterodoxas* de la teoría de la empresa, que permiten que superemos las carencias que la visión *ortodoxa* presenta a la hora de estudiar casos concretos. De esta forma, mediante las concepciones de la empresa como “organización” e “institución”, podremos avanzar mucho más en la comprensión de la actuación de las empresas españolas en Argentina en el periodo estudiado.

Ahora bien, los aportes brindados por la historia nos llevan a considerar aspectos que hacen a la etapa concreta en la cual se inserta nuestro objeto de estudio. En efecto, en el presente trabajo se estudia una forma de organización de las empresas españolas en Argentina y las consecuencias que la misma tuvo en su relación con el Estado y el poder político. Por lo tanto, resulta necesario ampliar el marco conceptual para evaluar los alcances teóricos vinculados a la relación empresas-estado durante la etapa neoliberal en general, y en el caso de nuestro objeto de estudio en particular.

### *1.2 La etapa neoliberal.*

Por “etapa neoliberal”, entendemos un periodo concreto de la historia reciente, el cual es producto de la crisis vivida por el capitalismo durante la década de 1970. El siglo XX había demostrado que el sistema capitalista, a pesar de sus recurrentes crisis y de cuestionamientos por parte de modelos alternativos, había sido capaz de mantenerse en pie. Sin embargo, el mismo no logró ganar sus batallas sin incurrir en transformaciones a lo largo de su desarrollo. Muchos autores, coinciden en situar alrededor de la década de 1970 a una de ellas. En efecto, los famosos “años dorados” (1945-1975) tocaron su fin para esa época y el modelo de Estado de bienestar, que tanto crecimiento había generado, comenzó a agotar sus perspectivas de supervivencia, siendo fuertemente cuestionado. Es así, como se asiste a una reestructuración profunda del capitalismo.<sup>5</sup>

Esta reestructuración puede resumirse en una serie de aspectos:

---

<sup>5</sup>Se suele denominar como “años dorados” a las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial en los principales países del Occidente Capitalista. Dicha etapa, se caracterizó por fuertes tasas de crecimiento y mayor distribución de la riqueza, dentro del marco mundial de la “Guerra Fría”.

- Un cambio de paradigma tecnológico, caracterizado por una revolución de la tecnología de la información (Castells, 2006).
- El fortalecimiento de la “globalización financiera”, que es comprensible a través de la observación de dos procesos que se consideran articulados: la progresiva liberalización del movimiento transfronterizo de capitales y la desregulación de los sistemas financieros de cada país (Sevares, 2014).
- El aumento del endeudamiento público y privado; el crecimiento de las empresas financieras en la economía; el aumento de los negocios financieros de las empresas productivas; y la utilización de empresas como activos financieros en los mercados de fusiones y adquisiciones (Sevares, 2014).
- Notorias oscilaciones financieras cíclicas a nivel mundial, que llevaron a la extensión de burbujas especulativas y distintas crisis en el mundo entre 1970 y 2008 (Rapoport y Brenta, 2011).

Mario Rapoport y Noemi Brenta (2011), por su parte, realizan un resumen interesante de los años en los cuales se inserta nuestro objeto de estudio, coincidentes con lo que denominamos la “etapa neoliberal”:

“Las últimas tres décadas del siglo XX y los primeros años del siglo XXI, hasta la profunda crisis que se desata en 2007, forman parte de una fase del capitalismo definida como de la globalización neoliberal, caracterizada por la aplicación a nivel mundial de políticas orientadas al predominio de la economía de mercado; la desregulación de la actividad económica y de los flujos internacionales de capital productivo, comercial y financiero; el disciplinamiento de la fuerza laboral; el desmantelamiento del Estado de Bienestar y el sobredimensionamiento de la esfera financiera; en este último caso, en gran parte de carácter especulativo”. (Rapoport – Brenta, 2011).

En definitiva, con los aportes de los autores citados, podemos llegar a la siguiente conclusión: la crisis del tipo de capitalismo que se había consolidado desde la segunda posguerra dio paso a una reestructuración por parte del mismo, en la cual la globalización financiera (es decir, la creciente importancia de los beneficios financieros producto de la liberalización del capital y la desregulación de los sistemas financieros) y la revolución tecnológica de la información jugaron un rol preponderante. El enfoque global de la

economía se torna, así, crucial a la hora de entender el desenvolvimiento de las sociedades actuales.

Por su parte, coincidimos con David Harvey (2007), cuando afirma que “el mundo capitalista fue dando tumbos hacia la respuesta que constituyó la neoliberalización a través de una serie de zigzagueos y experimentos caóticos que en realidad únicamente convergieron en una nueva ortodoxia gracias a la articulación de lo que llegó a ser conocido como el “Consenso de Washington” en la década de 1990”. Es decir, la aplicación de las políticas neoliberales no fue lo mismo en todo el mundo, por lo que es útil aclarar que, si bien debemos referir a las características generales del fenómeno, también es necesario detenerse en los aspectos particulares que transitaron los países involucrados en nuestro trabajo.

Ahora bien, tomando en consideración los aportes de Chandler previamente descritos, conviene detenerse en el caso puntual de las formas que adquirieron ciertas empresas en la “etapa neoliberal” y las consecuencias que ello tuvo respecto a su relación con los Estados y sobre el sistema político en su conjunto. Una vez más, aquí realizaremos una consideración general para luego detenernos en aquellos conceptos considerados de mayor utilidad para el tratamiento del objeto de estudio del presente trabajo.

### *1.3 La relación Estado-empresas en la etapa neoliberal.*

En su libro *La extraña no-muerte del neoliberalismo* (2012), el autor inglés Colin Crouch se pregunta cómo es que el neoliberalismo salió del colapso financiero de 2008 más fuerte que nunca en términos políticos, tomando en cuenta las implicancias que sus propuestas habían tenido en el estallido de la crisis. A partir de este interrogante, el autor realiza un interesante análisis sobre el contenido de la relación de las empresas con el mercado y el Estado, poniendo en cuestión tanto los planteos de la economía neoclásica como los de postulados que se aferran a destacar una oposición dicotómica entre Estado/Mercado. Para Crouch, toda perspectiva que analice la “etapa neoliberal” debe tomar en cuenta un tercer elemento: las Empresas “Gigantes”, por la absorción que las mismas hacen del mercado y por sus influencias en términos políticos, con la consecuente implicancia en su relación con el Estado.

Crouch (2012), define a estas Empresas “gigantes” en la “etapa neoliberal” a partir de dos condiciones:

- 1) Son aquellas lo suficientemente dominantes en su mercado como para poder influir con sus propias acciones en las condiciones de ese mercado usando, además, sus capacidades organizativas para desarrollar estrategias de dominio.
- 2) Aquellas que actúan en más de una jurisdicción nacional, es decir, ser transnacionales.

La cuestión con este tipo de empresas, según el autor, radica en el problema político que las mismas implican, debido a que su capacidad de desarrollar estrategias de dominio del mercado puede incluir una estrategia política. Además, estas no se encuentran sujetas ni a la “soberanía del consumidor” ni a las “fuerzas del mercado”, como proclama la retórica neoliberal.<sup>6</sup> Por lo tanto, su poder económico es susceptible de traducirse en poder político. Para Crouch esta traducción, además, fue incrementada por la tendencia hacia la globalización económica como consecuencia de la desregulación internacional de los mercados financieros. En efecto, en dicha situación el poder político puede ser alcanzado por las Empresas “gigantes” principalmente a través de dos maneras:

- 1) Por su capacidad para “comprar regímenes”, es decir, dirigir sus inversiones a los países en los que encuentren reglas más favorables.
- 2) Por las características de la economía global, que constituye un espacio en sí mismo en donde los actores estatales son relativamente débiles y las corporaciones, por lo tanto, tienen más autonomía.

En este último aspecto, Crouch suma una problemática importante: el rol y la capacidad de poder del Estado frente a las influencias que adquieren las Empresas “gigantes” en la etapa neoliberal. Llegado este tema, debemos considerar aspectos conceptuales vinculados al ejercicio del poder y a las formas en que las empresas pueden organizarse para influir sobre el mismo, es decir, las maneras mediante las cuales se puede llevar a cabo la traducción de su poder económico en poder político.

#### *1.4 Las formas de organización y acción de la empresa: “grupos de interés” y “grupos de presión”.*

---

<sup>6</sup> Para Crouch, la capacidad que tienen las Empresas Gigantes de montar campañas de publicidad y comercialización para crear demanda, las libera de las señales del mercado, además de romper con la simetría entre comprador y vendedor, supuesto fundamental para la teoría económica en general.

Hemos sostenido que Crouch aporta un tema crucial para el estudio de la empresa al plantear a las corporaciones no como parte del mercado, sino del sistema político. Con ello, supera notorias falencias de los enfoques *ortodoxos* de la empresa, que analizan la actuación empresarial por fuera del mismo. Ahora bien, para los fines del presente trabajo, debemos ampliar la visión e intentar observar cómo es que las empresas pueden llevar adelante su injerencia política. Es decir, ya que en las estructuras actuales ellas no ejercen el poder político de manera directa, ¿por qué medios pueden traducir su poder económico en poder político?

Para esto, 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 trabajo (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 una organización empresarial 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).

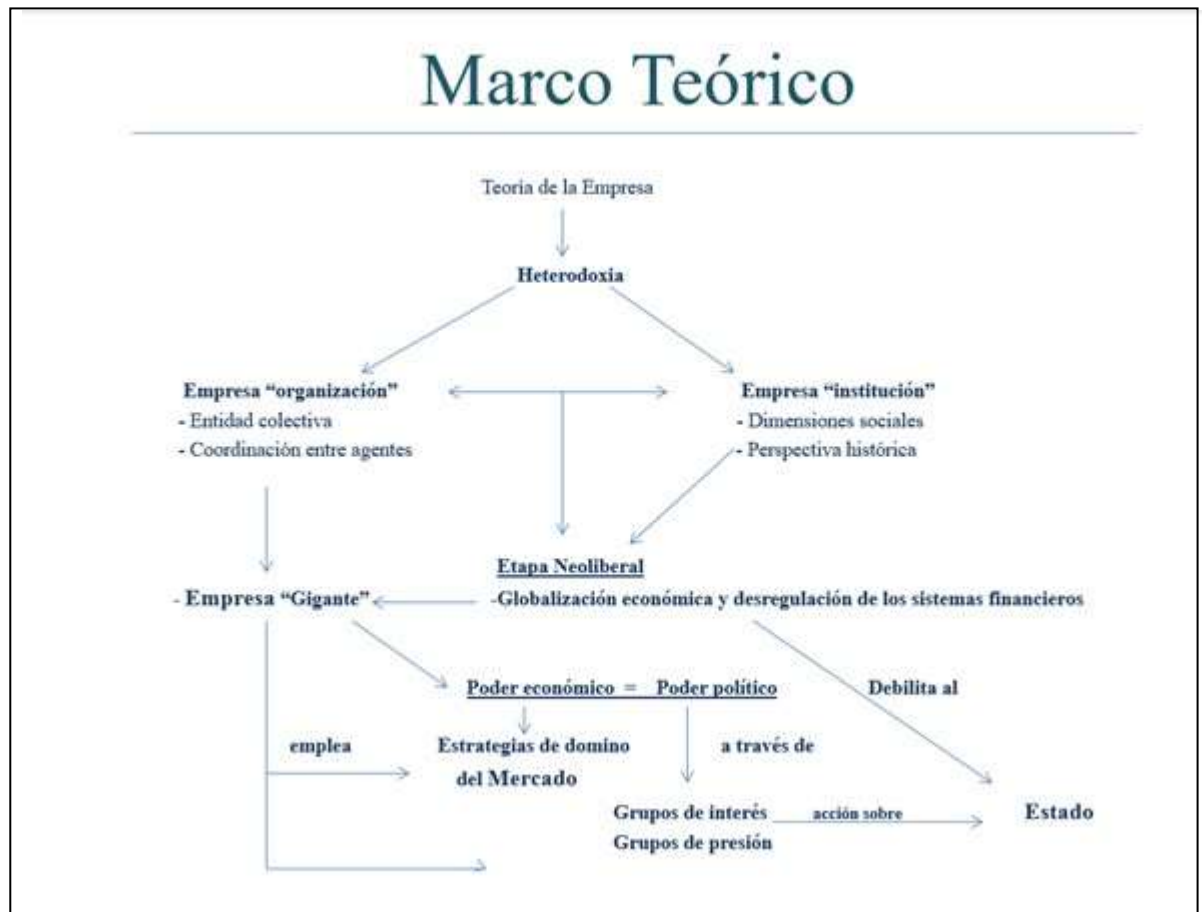
A partir de estas consideraciones teóricas, por tanto, indagaremos en las características que definen a la FUCAES como un “grupo de interés”, a la vez que se busca entrever si su acción (evaluada a través del repertorio de recursos empleados) permite calificarla como “grupo de presión”. A estas cuestiones, 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.

### **Conclusión.**

En el cuadro n°2, recapitulamos el conjunto de conceptos analizados en el presente capítulo, los cuales actúan de marco teórico a la hora de estudiar la FUCAES y su actuación en Argentina. Nos serviremos de los aportes de las corrientes heterodoxas sobre la empresa, que nos permiten superar las limitaciones de la teoría económica ortodoxa. Así, por un lado, entendemos a las empresas estudiadas como organizaciones, compuestas por distintos agentes cuyos intereses pueden resultar en la búsqueda de consensos lo más

satisfactorios posibles. A su vez, nos acercamos a la empresa como institución, lo que suma a su entendimiento tanto dimensiones sociales como la necesidad de elaborar una perspectiva histórica. Respecto a esto último, estudiaremos una organización empresarial cuya actuación se llevó a cabo en un momento concreto de la historia reciente: la etapa neoliberal. En la misma, las grandes empresas adoptan una serie de características que les permiten traducir su poder económico en poder político, con las consecuencias que ello tiene en la relación con el Estado.

Cuadro N°2. Resumen Marco Teórico



### **CAPITULO 3.**

#### **Las relaciones hispano-argentinas durante los años 90: privatizaciones e inversión directa española.**

##### *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 reforzamiento de las relaciones 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 en 1991 y el triunfo de propuestas neoliberales, 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 a 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.

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 requiere observar, también, las características de los gobiernos de tendencias neoliberales en el país sudamericano, sin cuyo entendimiento no se lograría un estudio completo de la cuestión.

## 2. *España en la etapa neoliberal.*

### 2.1 *Expansión en el tardofranquismo (1959-1974)*

El historiador español Germán Ojeda afirma que en el siglo XX se construyó una nueva España, ya que el país se encargó de demoler el pasado imperial y se dedicó a construir una nación moderna (Ojeda, 2007). Para ello, el país ibérico pasó por varias etapas y sucesivos inconvenientes, incluyendo problemas de presupuesto y retrasos en el sistema productivo, pasando por la guerra civil (1936-1939) y la autarquía de Franco (1939-1959).

Fue en el año 1959, y apremiado ante los inconvenientes internos (creciente inflación, desequilibrios del sector público, suspensión de pagos y amenaza de fin de las importaciones) que el régimen de Franco lanzó el “*Plan de estabilización y liberalización*”, que suele ser indicado como un antes y un después en la economía española. A través del asesoramiento de los organismos financieros internacionales, el régimen buscó estabilizar la economía con medidas monetarias y presupuestarias restrictivas y abrirla al exterior. La principal consecuencia, fue el llamado “despegue de la década del 60”, cuando España pasó de ser un país agrario a ser un país industrial y de servicios. Según afirma Ojeda (2007), este tuvo como motor lo que llama la “trilogía desarrollista”: la emigración, el turismo y las inversiones extranjeras. Y es que, tras el establecimiento de las medidas de liberalización y estabilización (acordadas entre España, el Banco Mundial y el FMI), la economía española adoptó un enfoque más abierto a la Inversión Extranjera Directa (IED). Como resultado de ello, esta pasó de 12 a 86 millones de dólares entre 1958 y 1960.<sup>7</sup>

La localización de España se vio beneficiada, además, de los “años dorados” de la recuperación europea de posguerra, y su contacto directo con los países occidentales

---

<sup>7</sup> Dato recuperado del informe “La inversión extranjera en España y su contribución socio-económica”, *Marca España*, 2014. [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/sector-publico/Deloitte\\_ES\\_Sector-Publico\\_Informe-Marca-Espana.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/sector-publico/Deloitte_ES_Sector-Publico_Informe-Marca-Espana.pdf)

Europeos en plena expansión le permitió ser receptor de su dinamismo e inversiones, dándole el último empujón a su economía hacia la tan buscada “modernidad”. Sin embargo, durante los años 60, fue E.E.U.U. el mayor país inversor en tierra ibérica siendo responsable, aproximadamente, del 40% de la inversión recibida, seguido de Suiza, Alemania, Reino Unido y Francia. En base a esto, en un lapso de diez años, España creció en términos reales un 7% anual.<sup>8</sup>

Esta entrada de divisas y de inversiones extranjeras ayudaron al Franquismo a llevar a cabo sus “planes de desarrollo” para mejorar la base técnica e industrial lo que, a su vez, alentó la emigración interior, la expansión urbana, el primer *boom* de la construcción y la definitiva industrialización y tercerización del país. En definitiva, “entre 1959 y 1974 se produce el irreversible cambio estructural de la economía española” (Ojeda, 2007). Sin embargo, y a diferencia de lo sucedido en la mayoría de los países desarrollados desde la posguerra, la gran expansión económica convivía todavía con un Estado de bienestar muy limitado, tan solo con la puesta en marcha de una débil seguridad social que fue financiada por aportaciones de las empresas y de los propios trabajadores.

### 2.3 La democracia y la inserción en Europa (1977-1992)

Las primeras elecciones democráticas celebradas en España, tras más de 40 años de franquismo, se llevaron a cabo en junio de 1977. Las mismas fueron ganadas por los “reformistas”, procedentes del viejo régimen y aglutinados en un nuevo partido liderado por Adolfo Suárez: La Unión de Centro Democrático (UCD).<sup>9</sup> La democracia española nació en medio de una aguda crisis económica internacional, que venía a frenar la expansión de las décadas previas, por lo que del éxito o el fracaso de la operación de rescate económico dependía en gran medida el futuro del nuevo sistema democrático (Ojeda, 2007). Este fue el escenario de los famosos “Pactos de la Moncloa”.<sup>10</sup>

Según el economista español José Manuel Naredo (2010), sin embargo, esta transición política excluyó a los críticos del sistema para reacomodar, bajo una nueva cobertura democrática, a las elites de poder, que fueron quienes siguieron tomando las decisiones y favoreciendo los grandes negocios de espaldas a la mayoría. De esta forma,

---

<sup>8</sup> Dato recuperado del informe “La inversión extranjera en España.....”óp. Cit.

<sup>9</sup> Esta Coalición y posterior partido político, lidero el Gobierno Español entre 1977 y 1982.

<sup>10</sup> Los Pactos de la Moncloa fueron los acuerdos firmados en la transición española entre los principales actores de poder y de la sociedad civil, con el objetivo de lograr una estabilización del proceso hacia el sistema democrático.

denomina a este proceso como de “Refundación oligárquica del poder”, cuestión a tomar en cuenta para comprender el desarrollo posterior de la economía española (Naredo, 2010).

Pero más allá de ello es cierto que, producto de los Pactos de Moncloa, se tomaron por lo menos dos medidas trascendentales para la nueva gobernación: la aprobación de un nuevo sistema tributario para modernizar la economía, y la sanción de la Constitución de 1978 para reafirmar la nueva situación política y social.<sup>11</sup> Los resultados de la reforma tributaria permitieron un crecimiento del ingreso de la hacienda pública, con un consecuente aumento del gasto público que prácticamente se duplicó para 1986 desde el final del franquismo, alcanzando un 40% del PBI. Por su parte, la Constitución dio un marco institucional y territorial renovado, abriendo las puertas de un nuevo “Estado de las Autonomías”, reconociendo la pluralidad del país y transformándolo en uno de los más descentralizados del mundo (Ojeda, 2007).

Ahora bien, dentro de los pactos se encontraba la máxima de “saneamiento y reforma de la economía”, la cual demandaba políticas de ajuste ligadas a una liberalización del sistema financiero y de flexibilización del mercado de trabajo, en sintonía con el objetivo de ganar la competitividad necesaria para ingresar en la Comunidad Económica Europea.<sup>12</sup> Según Ojeda, la UCD no pudo completar dicha tarea, siendo retomada por el Partido Socialista Obrero Español (PSOE) a partir de su triunfo en las elecciones de 1982, y la consecuente llegada de Felipe González al poder (1982-1996). Su programa de “ajuste y liberalización” fue en continuidad histórica primero con la política económica iniciada en 1959 de “estabilización y liberalización”, y luego con el “saneamiento y reforma”, siempre orientado a profundizar la liberalización de la economía española. Un proceso que pudo encontrar su culminación con el ingreso efectivo de España en la Comunidad Económica Europea el 1° de enero de 1986, una vez firmados los Tratados de Adhesión en junio del año anterior.

Para Ojeda (2007), esto implicó un gran “esfuerzo desprotector” por parte de España, ya que implicó la apertura sin restricciones de sus mercados y su economía a los capitales, a las empresas y a los productos europeos, además de un compromiso de la Comunidad Europea de ayudar a la península aportando fondos para la modernización de infraestructuras y la puesta a punto de los sectores más atrasados de su economía.

---

<sup>11</sup> La Constitución de 1978 implicó la culminación del proceso de transición a la democracia. Es la norma suprema del ordenamiento jurídico español actual.

<sup>12</sup> En 1977 España detentaba una inflación de 26,39% y una tasa de desempleo de 5,7%.

Todo ello, dio un fuerte impulso a la economía española en su conjunto, cuyo crecimiento se concretó en los últimos tres lustros del siglo XX hasta el año 2000.<sup>13</sup> Entre 1980 y 1990 se multiplicó por trece el stock de IED recibido, pasando de 5.140 millones de dólares a 65.916 millones. Todavía España era un receptor neto de IED, tendencia que se revirtió hacia mediados de la década siguiente.

Durante este periodo, además, se firmó el tratado de la Unión Europea en la ciudad de Maastricht en febrero de 1992, lo que constituyó formalmente la Unión Económica y Monetaria de los países miembros, además de fijar los “criterios de convergencia”, que impusieron políticas económicas comunes para consolidar la estabilidad (tipos de interés común, ajuste riguroso de la inflación y control del déficit público). Esto último, terminó finalmente introduciendo la moneda única (euro) y creando el Banco Central Europeo como responsable único de fijar la política monetaria de los países miembros. La incorporación de España a la Unión Monetaria Europea (UME) se dio en 1999, durante la presidencia de José María Aznar (1996-2004), coronando el proceso iniciado en 1986.<sup>14</sup>

En definitiva, como puede apreciarse en los apartados previos, el recorrido de España a partir de 1959 incluyó un camino hacia la “liberalización” que, para la década de 1970, se insertó en un contexto mundial de cambio de paradigma del capitalismo, que comenzó a darle impulso al proceso de globalización financiera. Esto se vio renovado con el ingreso en la CEE de 1986 y la posterior adhesión al euro en 1999. Al interior del país, por su parte, la transición democrática se desarrolló con el asentamiento en el poder económico y político de un grupo interesado y beneficiado con lo que se consideraba finalmente “el ingreso de España al mundo moderno”.

### *3. Estrategia de internacionalización de empresas españolas y el rol del Estado.*

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. En efecto, como afirma Teresita Gómez (2012), 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

---

<sup>13</sup> Los años que van de 1986-2000 vieron un salto del PBI español, que creció a una tasa media anual del 3%, cayendo -1% solo en el año 1993.

<sup>14</sup> La importancia de este suceso para el gobierno del Partido Popular Español queda reflejada en las memorias de Aznar (2012).

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 el proceso de reconversión de la economía previamente descrito, 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).

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 (2008), 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.<sup>15</sup> 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 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

---

<sup>15</sup>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.

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.

### *3.1 Inversión Española en América Latina en la década de 1990.*

En el año 1999, la CEPAL destacaba como “importante y de repercusiones considerables para la región” la llegada de empresas españolas durante la década del 90. Se planteaba el fuerte crecimiento de la participación de la región latinoamericana en el total de la IED ibérica, la cual saltó de 29% al 72%, entre los años 1990 y 1998. El último año de la década no fue la excepción, sino que marcó un nuevo récord de inversión, implicando el punto más alto del fenómeno descrito en términos cuantitativos (CEPAL, 1999).

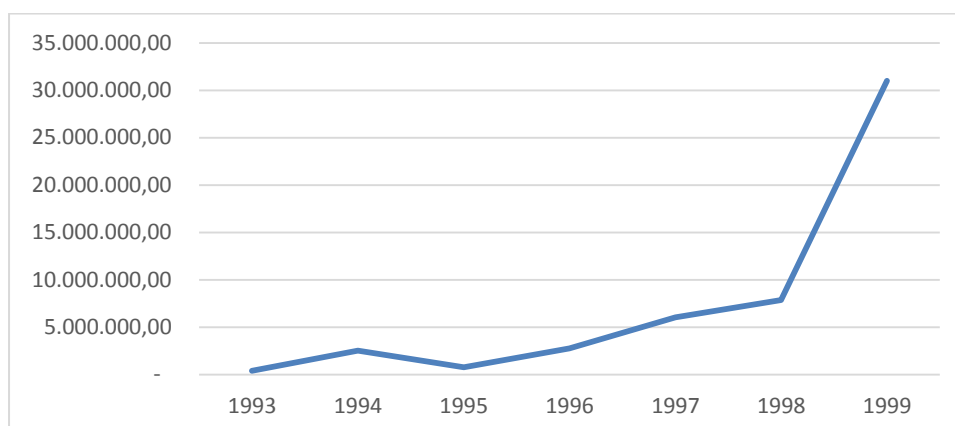
Como se infiere del Grafico N° 1, la consolidación de América Latina como destino de la IED española tuvo lugar entre 1994 y 1999, cuando la misma pasó a una media anual de casi 8.500 millones de euros. Por su parte, el total de la inversión española en el exterior en 1999, la mayor parte en América Latina, representó el 7% del PIB, frente al 2,6% a que equivalen las entradas de IED. Esto denota la transformación de España en un fuerte jugador de exportación de stock de inversión externa, superando notoriamente a la percibida.<sup>16</sup> Además, la participación de España en el total mundial de realización de inversión directa en el periodo 1997-2001 se mantuvo por encima de su cuota en las exportaciones de bienes y servicios (algo por debajo del 2%).<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup>España logró ubicarse como el principal país europeo inversor de la región, sólo por detrás de EEUU en el total, aun cuando ciertos años superó la presencia inversora norteamericana en algunos países.

<sup>17</sup> Datos recuperados del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.

*Gráfico N°1. Flujos de Inversión Bruta Española en América Latina y el Caribe  
1993-1999 (en millones de euros).*



*Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España (1993-1999).*

La elección de América Latina en tanto destino final fue fundamental en su estrategia de internacionalización. La mayor parte de la inversión española no se dirigió al sector manufacturero, sino a ramas del sector servicios, especialmente a energía, telecomunicaciones y banca, las mismas en las que se centraron las inversiones de EE UU en la zona durante la década de 1990.

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 Unión Fenosa en generación y distribución de energía; Repsol en petróleo y gas y Aguas de Barcelona e Iberia (que se retira del continente a partir de 1994) en otros sectores de servicios.<sup>18</sup>

El motor de la expansión internacional de las empresas españolas parece haber sido el proceso de globalización, entendido como “el desplazamiento en el largo plazo hacia un único mercado universal” (CEPAL, 1999). Se afirmaba que las empresas españolas, en este marco, tuvieron prisa por establecer sus sistemas internacionales y consideraron estar frente a una oportunidad estratégica y única en América Latina. Se agregaba que “en el caso de las principales empresas transnacionales españolas que buscan convertirse en actores mundiales, algunas vienen saliendo de recientes procesos de privatización. En América Latina, por su parte, se destaca el aprovechamiento de las privatizaciones aplicadas en varios sectores de servicios para expandirse internacionalmente, además de la

<sup>18</sup>Casilda Béjar (2008) afirma que el 95% de inversión en la zona correspondió a estas empresas.



utilización a su favor del hecho de que el Gobierno español sigue siendo un importante accionista de las empresas” (CEPAL, 1999).

En estas líneas, desde la CEPAL, se resumían una serie de elementos ya descritos que resultan claves para comprender la expansión de la inversión directa española en América Latina y el Caribe. En efecto, partiendo desde el llamado proceso de globalización, se pueden integrar el resto de los elementos enumerados, a saber: la estrategia de internacionalización de las empresas españolas; la participación del Estado en dicho proceso y el aprovechamiento de los procesos de apertura y privatizaciones llevados adelante en los países de la región latinoamericana. Ahora bien, mientras los primeros dos elementos han sido analizados en el proceso de incorporación español al fenómeno de la globalización, el último de estos se vincula a respuestas en América Latina frente al mismo. Además, sin duda, explican en gran medida el hecho de que haya sido el continente latinoamericano el punto de inicio para la internacionalización del capital español.

Una vez presentados los factores estructurales que explican la internacionalización de las empresas españolas resulta necesario detenernos, entonces, en aquellos aspectos que influyeron en que sea América Latina un gran protagonista de dicho proceso.

Como ha sido adelantado, las empresas españolas destacaban la gran oportunidad que representaron los procesos de apertura y privatización de empresas públicas llevadas a cabo por numerosos países de la región latinoamericana, sobre todo desde la década de 1990. Estos, propiciaron un notorio crecimiento del capital foráneo en el peso de las economías de dichas naciones, sentando las bases de un fuerte proceso de extranjerización.

*Cuadro N° 1. Las 500 empresas más grandes en América Latina por propiedad (en números) y por ventas (en millones de dólares).*

| <b>Tipo de Empresa (Propiedad)</b> | <b>1990-92</b> |                 | <b>1998-99</b> |               |
|------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|---------------|
| <b>Estatal</b>                     | 87             | 17,4% del total | 40             | 8% del total  |
| <b>Privadas Nacionales</b>         | 264            | 52,8% del total | 230            | 46% del total |
| <b>Extranjeras</b>                 | 149            | 29,8% del total | 230            | 46% del total |

| <b>Tipo de Empresa (ventas)</b> | <b>1990-92</b> |                  | <b>1998-99</b> |                  |
|---------------------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|
| <b>Estatal</b>                  | 119.731,00     | 33,17% del total | 120.333,00     | 18,77% del total |

|                            |            |                  |            |                  |
|----------------------------|------------|------------------|------------|------------------|
| <b>Privadas Nacionales</b> | 142.250,00 | 39,4% del total  | 244.874,00 | 38,2% del total  |
| <b>Extranjeras</b>         | 99.028,00  | 27,43% del total | 275.742,00 | 43,02% del total |

*Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL (1999).*

Como puede observarse en el Cuadro n°1, la presencia de las empresas extranjeras entre las más grandes en la región latinoamericana fue haciéndose cada vez más importante durante la década. Si entre 1990-92, de las 500 empresas más grandes el 29,8% era extranjera, encontramos que para fines de la década su representación asciende a 46%, equiparando su peso al de las privadas nacionales y quitándole el protagonismo a la presencia pública, que representa para ese momento tan solo un 8%. Lo mismo sucede con las ventas totales de dichas empresas, ya que para 1998-99 las extranjeras detentan el 43,2% de las mismas frente a un 18,77% de las estatales, las que a principio de la década obtenían el 33,7%.

Todos estos datos, resultan elocuentes del grado de transformación que implicó para el continente Latinoamericano la aplicación general de los preceptos del Consenso de Washington de 1990, junto a las ideas generalizadas contra la intervención del Estado.<sup>19</sup> Un análisis de mayor complejidad, por tanto, necesita detenerse en los aspectos estructurales que caracterizaron el ingreso de los países de América Latina en el proceso de globalización. Las aperturas y desregulaciones propias de dicho fenómeno comenzaron tempranamente a darse en esta región constituyendo, en cierto sentido, una especie de laboratorio en la aplicación de políticas neoliberales. El caso del Chile de Pinochet, desde la instauración de la dictadura en 1973, es emblemático en este sentido.<sup>20</sup>

<sup>19</sup>Las reformas económicas aplicadas en América Latina desde inicios de los noventa se enmarcaron, con frecuencia, en lo 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. Para profundizar este tema véase Duarte. M (2002), *El Consenso de Washington y su correlato en la Reforma del Estado en la Argentina: los efectos de la privatización*, CLACSO.

<sup>20</sup>El 11 de septiembre de ese año el gobierno del presidente constitucional, Salvador Allende, fue derrocado por un golpe de estado liderado por el entonces general Augusto Pinochet. A partir de entonces, el modelo económico chileno fue abruptamente modificado, dejando atrás los planes ligados a la sustitución de importaciones y de intervención activa del Estado en la economía. El nuevo gobierno dictatorial consumaría el pasaje de Chile hacia un nuevo modelo de acumulación, proceso en el cual jugarían un rol crucial los economistas formados en las décadas previas en la Escuela de Chicago y generalmente conocidos como los *Chicago Boys*.

Estas reformas, permitieron que muchos de los países del continente iniciaran un proceso de endeudamiento que daba la oportunidad a los capitales especulativos del mundo de reciclarse para, de esta manera, trasladar a la periferia la crisis del centro. La gran liquidez internacional originada por lo sucedido en EEUU y la crisis del petróleo encontraba, así, en una “economía internacional de endeudamiento”, vías renovadas para seguir reproduciéndose. Esto permitió colocar excedentes financieros y comerciales, mientras se favoreció en América Latina a dictaduras como la de Pinochet en Chile y Videla en Argentina, las cuales obtuvieron generosos financiamientos. (Rapoport y Brenta, 2011).

Para 1979, sin embargo, un recrudecimiento de la crisis internacional llevó a que la Reserva Federal norteamericana buscara paliar su recesión mediante una suba en la tasa de interés. Esta situación, volvió a atraer los capitales hacia el Norte, dejando al Sur en una fuerte situación de crisis y con una abultada deuda externa. De aquí que los años 80' en América Latina sean calificados como la “década perdida”, posicionando a las reformas neoliberales como la única esperanza para sus gobiernos. Desde comienzos de esa década, entonces, las políticas ortodoxas de estabilización y ajuste estructural fueron introducidas en América Latina para llevar a cabo las reformas que solucionarían, aparentemente, sus dificultades.

Entre estas últimas, las privatizaciones de empresas públicas figuraban como cruciales, bajo la idea divulgada de que la corrupción e ineficiencia del Estado impedían no solo un buen funcionamiento de las mismas, sino que trababan el camino hacia el desarrollo de los países de la región. Como hemos visto, esto explica en gran medida el peso que la empresa privada (y crecientemente la extranjera) fue adquiriendo a lo largo de la década de 1990.

Ahora bien, el papel de España en el proceso privatizador latinoamericano es notorio. Ya hemos destacado, previamente, el fuerte volumen de inversión directa que el país ibérico dirigió hacia la región en estos años, transformándolo en el segundo inversor internacional tan solo detrás de los Estados Unidos. Hasta el año 2001, la inversión española en América Latina se situó por encima de su IED en el resto del mundo, promediando 33,6% en el periodo. Un dato a destacar, en relación a esto último, es que el aporte de la región latinoamericana al PBI mundial en los mismos años es del 6%, demostrando un desfase muy amplio respecto a los niveles de inversión español. Esta cuestión, refuerza la idea de que la estrategia de las empresas ibéricas había sido tomar a

esta región como el primer destino de su expansión internacional para, posteriormente, instalarse en otras latitudes como la UE, EEUU y Asia (China).

Hacia principios del siglo XXI, por tanto, el peso de las empresas españolas en América Latina adquirió una renovada robustez, producto de todos los procesos descritos de la década previa. En efecto, de una publicación del *Real Instituto Elcano* de España a cargo de William Chislett, podemos ver que para ese momento algunas de ellas figuraban entre las principales Corporaciones con presencia en América Latina.

Allí, se destaca a Telefónica como el principal grupo de telecomunicaciones en el mundo de habla española y portuguesa. Para el año 2000, por ejemplo, las ventas de esta empresa en América Latina alcanzaron el 57% de sus ventas totales. Repsol YPF, por su parte, es destacado como el principal productor privado de petróleo y gas de la región, con unas ventas de 8.600 millones de dólares y unas exportaciones de 1.900, operaciones que la colocaban en el tercer puesto, tras las plantas mexicanas de General Motors y Daimler-Chrysler. En el año 2000, además, sus ventas en la región alcanzaban el 25% del total de sus operaciones en el mundo. El Grupo Endesa también es presentado como el líder multinacional del sector privado eléctrico de América Latina. Para comienzos del siglo XXI, las empresas subsidiarias de estos tres grandes españoles ya estaban entre las 30 primeras filiales de empresas transnacionales de América Latina en volumen de ventas (Chislett, 2003).

En el sector financiero, los datos también son para destacar. Los dos bancos españoles con fuerte presencia en América Latina demostraban pisar cada vez más fuerte con su desempeño en la región. El Santander Central Hispano, que tenía la principal franquicia financiera en la zona en términos de beneficio neto atribuido, junto con el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, acumulaban más del 23% de los depósitos bancarios en el conjunto de América Latina y más del 40% de los fondos de pensiones (Chislett, 2003).

Otro aspecto muy destacado por el sector empresarial español, en el intento de comprender este fenómeno, radica en resaltar la rapidez con la que pudo realizarse el proceso de inversión en el área, dada la mínima distancia cultural existente por el idioma. Esto último, según Casilda Béjar (2008), favoreció dos procesos de suma importancia en el ámbito empresarial: la centralización y la formalización. La centralización se refiere al grado en que decisiones tales como la introducción de nuevos productos, el cambio en el diseño o los cambios en el proceso de producción, se adoptan en la central. Por su parte, la formalización depende de la existencia de un conjunto bien definido de reglas y

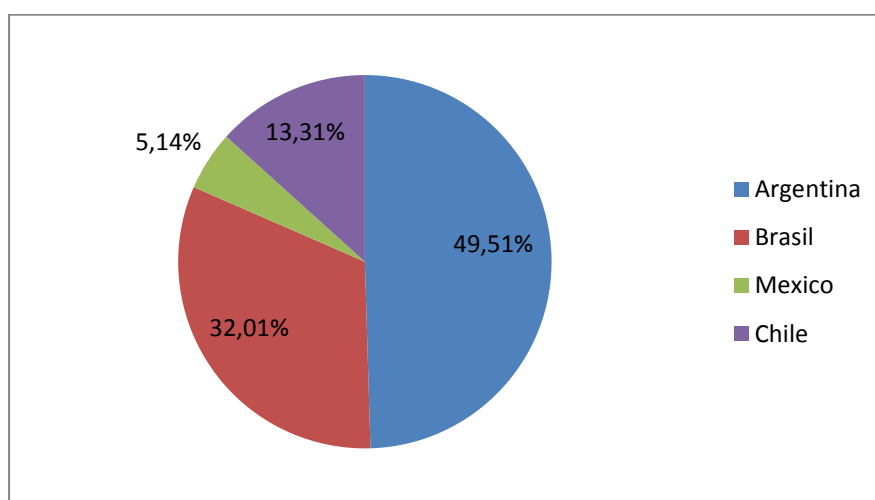
procedimientos que regulan las tareas y las maneras de actuar ante distintas situaciones (Casilda Béjar, 2008).

### 3.2 El lugar de Argentina en el proceso inversor español

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°2. 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 región: la adquisición de YPF, la empresa más importante de la Argentina, realizada por Repsol.<sup>21</sup>

Gráfico n°2. Distribución de la ID española entre los principales receptores 1993-1999



<sup>21</sup>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.

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

Como puede observarse en el gráfico, Argentina detenta casi la mitad de la ID, seguido por Brasil y bastante más atrás por Chile y México. 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.

Como puede observarse en el Cuadro N°2, las empresas españolas de mayor importancia (por tamaño y nivel de inversión) comenzaron su camino en el continente latinoamericano pisando fuerte en Argentina.

Telefónica de España ingresó en una fecha tan temprana como noviembre de 1990, año en que las operaciones de la compañía incluyeron la adquisición previa de un 49,22% de CTC de Chile. Ahora bien, la operación en Argentina se ligaba a una estrategia más ambiciosa, en la cual se presenta la posibilidad de ver a Telefónica Argentina como “el proyecto de convergencia regional de mayor envergadura en el mercado de las telecomunicaciones” (CEPAL, 1999). En efecto, esta idea se relaciona con la estrategia de la compañía de buscar una convergencia entre telecomunicaciones y medios de comunicación masiva. El sustento de la propuesta fue que la economía argentina era la tercera del mundo en términos de densidad de televisión por cable. Así, con el tiempo, la inversión de Telefónica en el país fue el emprendimiento de mayor nivel de ingresos. 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).

*Cuadro N°2. Año de ingreso de las 5 principales empresas españolas en Argentina y en Brasil.*

| <b>EMPRESA</b>    | <b>INGRESO EN ARGENTINA</b>   | <b>INGRESO EN BRASIL</b>   |
|-------------------|---|--|
| <b>TELEFONICA</b> | En noviembre de <b>1990</b> . En la privatización de ENTEL Telefónica de España obtiene la adjudicación de la región sur del país. La operación se concretó por un valor de 2892 millones de dólares, 114 millones en efectivo y 2778 millones en bonos de la | En enero de <b>1997</b> Telefónica adquiere el 35% de las acciones de la Companhia Riograndense de Telecomunicacoes (CRT), por la que pagó 655 millones de dólares |

|               |  |   |
|---------------|--|---|
|               | deuda.   |   |
| <b>ENDESA</b> | El 10 de septiembre de <b>1992</b> , el consorcio EASA toma posesión del 51% de Edenor Sa, para la prestación del servicio de distribución y comercialización de energía eléctrica dentro de la zona norte de la Capital Federal y en 20 partidos de la zona norte bonaerense. | En noviembre de <b>1996</b> el Grupo Endesa se Adjudica la eléctrica brasileña CERJ (Compañía Eléctrica de Rio de Janeiro), formando un consorcio que se hace del 70,26% de la empresa. |
| <b>REPSOL</b> | En el año <b>1992</b> ingresa en la distribución de Gas Natural a través de Metrogas y Gas Natural Buenos Aires Norte (BAN). Desde el año 1996 ingresa en el negocio petrolero a través de presencia en YPF y otras refinerías.  | En <b>1997</b> Repsol ingresa en Brasil en la distribución de Gas Natural, a través de la Compañía Estadual de Gas de Rio de Janeiro.   |
| <b>BSCH</b>   | En <b>1996</b> el Banco Central Hispano adquiere el Banco Tornquist.   | En <b>1997</b> el Grupo Santander adquiere el 100% del ex Banco General de Comercio SA en Brasil.   |
| <b>BBVA</b>   | En <b>1996</b> el BBV se hace del 60% del Banco Francés.   | En agosto de <b>1998</b> el BBV se hace del control del Banco Excel Económico en Brasil.  |

*Fuente: Elaboración propia en base a datos de Cepal y Diario El País.*

En el plano continental, entre 1991 y 1994, la empresa de telecomunicaciones realizó adquisiciones de las operadoras de Venezuela, Puerto Rico, Colombia y Perú, lo que ya situó a Telefónica como la primera operadora de referencia en el sector de telecomunicaciones latinoamericano. Entre 1997 y 1998 se produjo su ingreso en Brasil, adquiriendo el control de la operadora fija de Sao Pablo, Telesp, y de las operadoras móviles del Estado de Rio de Janeiro y Espírito Santo (Casilda Béjar, 2008).

El Grupo Endesa, por su parte, tuvo su entrada en Latinoamérica en 1992 con la compra de la distribuidora eléctrica Argentina *Edenor*. Las empresas eléctricas argentinas fueron divididas en dos paquetes a privatizar: generación y distribución, y a su vez, en área norte y área sur. ENDESA y su subsidiaria ENHER, compañías hispanas, lograron integrarse al consorcio ganador y obtener servicio de distribución y comercialización de energía eléctrica dentro de la zona norte de la Capital Federal y en 20 partidos de la zona norte bonaerense. Para 1996, la empresa ya había adquirido participación en más empresas argentinas, pero también en Perú (las generadoras ETEVENSA y PIURA), en Brasil (la distribuidora CERJ) y República Dominicana (la central CEPM). En el año 1997, se produjo un salto aún más importante, con la entrada en

Chile (participación en ENERSIS) y en Colombia (entrada, junto con ENERSIS en la generadora EMGESA y en la distribuidora CODENSA). Pero no fue hasta 1999, con la toma del control del *holding* chileno ENERSIS, cuando la presencia de ENDESA en la región tomó la dimensión que llevó a convertirla en la primera compañía eléctrica privada de América Latina (Casilda Béjar, 2008).

Las inversiones de REPSOL (empresa de energía fundada en 1987, conformada entre otras por la petrolera CAMPSA) se interesaron primero en el acceso a actividades en campos de gas, petróleo y sus derivados, mediante la adquisición de varias compañías que permitieron explotaciones más amplias, basadas en tecnologías de ciclo combinado. En la mega operación que se concretó en 1999, obtuvo concesiones en áreas de explotación petrolera, con extracción y distribución a través de la compra de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), convirtiéndose en la mayor accionista individual de la principal empresa argentina, asegurándose su control y su expansión a economías próximas del Cono Sur (Casilda Béjar, 2008).

En referencia al sector financiero, una de las tendencias que ha marcado la evolución de la banca pública argentina en la década del 90 ha sido su privatización. En particular, tras el decreto n° 146/94, que eliminó las restricciones de acceso a la banca extranjera y permitió la apertura de entidades financieras y oficinas, actividades que desde 1984 se encontraban prohibidas. Así, entre 1994 y 2001 fueron 19 las entidades que transfirieron su capital a manos privadas.

Dentro de este proceso de privatización, sobresale la alta presencia de bancos privados de capital extranjero. En efecto, para diciembre de 2001, se agrupaban en este rubro un conjunto de 39 entidades, que gestionaban el 48% de los activos financieros y los créditos del sistema, además del 52% de los depósitos. Entre 1992 y 2001, por su parte, el número de bancos públicos pasó de 36 a 13. Esta presencia extranjera en la banca de Argentina fue impulsada principalmente por las grandes inversiones de las entidades bancarias españolas Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Santander Central Hispano (SCH).<sup>22</sup>

En 1996, el BBV desembarcó en Argentina con la compra de un paquete accionario del 30% del capital del Banco Francés Río de la Plata, que en aquel momento era el séptimo banco por depósitos totales. Un año después adquirió el Banco de Crédito

---

<sup>22</sup> Banco Bilbao Vizcaya Argentaria nace de la fusión entre BBV y Argentaria, que tuvo lugar en octubre de 1999. El BCH se fusionó en enero de 1999 con el Banco Santander para crear el Banco Santander Central Hispano.



Argentino y su filial financiera, la Compañía Financiera Argentina, que, posteriormente, vendió al holding americano AIG Consumer Finance Group. En 1998 adquirió el Banco Los Tilos después de que la Caja de Ahorros San Fernando retirase su oferta sobre este banco pequeño situado en la Capital Federal. En 1999 incorporó los activos y pasivos de Corp Banca Argentina y transformó su división de préstamos al consumo, Credilogros, en una compañía financiera independiente.

La participación de SCH en Argentina también fue importante. El Banco Santander estaba presente en el país con una sucursal desde 1964. En 1997 adquirió un paquete mayoritario en el Banco Río de la Plata, uno de los primeros bancos privados del país. Gracias a su fusión con el BCH, también incorporó el capital del Banco Tornquist. Además, controlaba el 9,9% del capital del Banco de Galicia y Buenos Aires.

La importancia de ambos grupos españoles en Argentina se refleja en el Ranking de Grupos Bancarios para el año 2001. En efecto, para dicho año el Banco Río de la Plata (donde la participación del SCH en el capital se elevaba al 80%) y el Banco Francés Río de la Plata (donde el BBVA ya ostentaba el 68% del capital), se posicionaban 4ºto y 5ºto respectivamente. Entre ambos bancos detentaban el 14,3% de los activos financieros totales del sistema, el 9.98% de los empleados y el 13.77% de las oficinas en el país. Números muy importantes, que lograban situar a España en el en el primer lugar en el ranking de la banca extranjera por país de origen, incluso superando a EEUU. Ambos bancos, además, formaban parte de la notoria concentración que demostraba el sector en Argentina, detentando junto con los bancos públicos Nación (1º) y Provincia de Buenos Aires (2º) y el privado Galicia y Buenos Aires (3º), nada menos que el 47,9% de los activos financieros totales.

*Cuadro n°3. Desempeño de Bancos Españoles en Argentina a Diciembre de 2001.*

| <b>Banco</b>                 | <b>Posición en Ranking</b> | <b>% de activos</b> | <b>Cantidad de empleados</b> | <b>Cantidad de oficinas</b> |
|------------------------------|----------------------------|---------------------|------------------------------|-----------------------------|
| <b>Banco Río de la Plata</b> | <b>4º</b>                  | <b>7,5%</b>         | <b>5.194</b>                 | <b>280</b>                  |
| <b>BBVA Banco Francés</b>    | <b>5º</b>                  | <b>6,8%</b>         | <b>4.840</b>                 | <b>311</b>                  |
|                              | <b>Total</b>               | <b>14,3%</b>        | <b>10.034</b>                | <b>591</b>                  |

*Fuente: Servicios de Estudios de “La Caixa”.*

Un dato interesante, que demuestra el interés de las entidades financieras extranjeras en diversificar sus inversiones, es que estas no se limitaron a una presencia exclusiva en el sector bancario, sino que realizaron adquisiciones en otros sectores, como el de los fondos de inversión, seguros y planes de pensiones.<sup>23</sup>

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 comprender los fenómenos relacionados al desenvolvimiento político y económico de dicho 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, la cual permitió la apertura necesaria para el ingreso masivo de inversiones extranjeras.<sup>24</sup>

#### 4. *Gobiernos de Carlos Menem y sus reformas estructurales (1989-1999)*

El correlato de la “etapa neoliberal” y del Consenso de Washington en la Argentina fueron, sin duda, los mandatos de Carlos Menem (1989-1999). En efecto, las reformas impuestas por sus gobiernos implicaron la aplicación plena de las políticas neoliberales en

---

<sup>23</sup> *Consolidar*, por ejemplo, fue una compañía de planes de pensiones del BBVA que llegó a ser líder entre las AFJP en Argentina.

<sup>24</sup> A diferencia de Brasil, el otro objetivo primordial de las empresas españolas, que tuvo otro proceso. En primer lugar, tras varios fracasos estabilizadores, Brasil adoptó recién en 1994 un plan de estabilización, conocido como Plan Real, asociado a un amplio conjunto de reformas económicas que incluyeron el proceso de desregulación, la apertura de la economía al exterior, reformas fiscales y financieras y un ambicioso programa de privatizaciones que permitieron la entrada de empresas extranjeras en sectores que, hasta ese momento, habían estado cerrados al capital extranjero.

dicho país. Ahora bien, es cierto que un primer quiebre con el modelo de sustitución de importaciones previo ya se había dado con la dictadura militar de 1976-1983.<sup>25</sup>

En efecto, el plan económico del autollamado Proceso de Reorganización Nacional, resultó fundacional respecto al intento de dejar atrás la construcción de una Argentina industrial propiciando, en cambio, el retorno a un modelo basado en las ventajas comparativas tradicionales del país. Este objetivo, llevó a un proceso de desindustrialización selectivo, retrocediendo de forma significativa en aquellos sectores industriales más dinámicos y favoreciendo a los de menor complejidad, con rendimientos crecientes de escala y orientados a la producción de *commodities* industriales.

A su vez, las principales medidas adoptadas por la última dictadura militar produjeron cambios de carácter estructural en la economía argentina, a través de la reforma financiera, la apertura comercial, el atraso cambiario y un creciente endeudamiento externo. Por otra parte, las reformas aplicadas incidieron en una modificación en la correlación de las fuerzas sociales, significando el ascenso de un nuevo poder económico y una creciente fragmentación de la estructura social, por medio del duro disciplinamiento ejercido sobre la población. La convergencia del modelo de acumulación hacia lo financiero, junto al revés de las condiciones internacionales hacia fines de los '70, resultan factores explicativos para entender la crisis financiera de comienzos de la década del 80.<sup>26</sup>

Al retirarse del poder, por tanto, el gobierno militar dejaba una situación económica poco menos que caótica, reflejada en todo indicador de importancia: una deuda externa de casi el 70% del PBI, combinado con una desocupación creciente y una inflación del 400%. El retorno a la democracia encontró, así, notorias dificultades económicas en su camino, además de una estructura profundamente trastocada y una situación internacional desfavorable.

En este contexto asumió su mandato el radical Raúl Alfonsín (1983-1989), tras la vuelta de la democracia. El elevado endeudamiento condicionaba el rumbo económico de su gobierno, al mismo tiempo que exigía la generación de superávits comerciales para la afectación de las divisas al servicio de la deuda. La inestabilidad macroeconómica impedía la búsqueda de un nuevo modelo de desarrollo, reduciendo el accionar a solo dar respuesta a la compleja situación recibida. El desenlace definitivo de la crisis, materializado en la

---

<sup>25</sup> La historiografía económica en Argentina suele situar el desarrollo del modelo de sustitución de importaciones (ISI) entre 1930 y 1976.

<sup>26</sup> Para profundizar las condiciones de la crisis Argentina de comienzos de 1980 véase Rapoport. M (2010). *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. Buenos Aires, Argentina. Booket.

hiperinflación de 1989 y la salida anticipada de Alfonsín, es la sumatoria de todas las dificultades de estos años.<sup>27</sup>

Así, comenzó el primer mandato de Carlos Menem, orientado principalmente a dar respuestas y soluciones a la situación inflacionaria. 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 planes de reforma del estado, las privatizaciones, la apertura de la economía y el plan Brady de re-financiación de la deuda externa, que permitió el ingreso al país del crédito externo, representaron los 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 leyes, 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. Debido a la promulgación de las mismas, el diario *El País* de España calificó a Menem como “la maquina demoledora”, dispuesta a “someter a su *enfermo* país a la más profunda operación sin anestesia de que se tenga memoria”.<sup>28</sup>

Los sucesivos planes económicos llevados a cabo por el gobierno también fueron parte del “saneamiento”, derivando finalmente en el conocido Plan de Convertibilidad. En efecto, hasta el establecimiento de este último el 1 de abril de 1991, se sentaron las bases para que la estabilización monetaria y la continuidad de reformas estructurales sea una realidad. Los objetivos de las primeras conducciones económicas fueron: sanear finanzas públicas y alcanzar superávit fiscal; controlar la emisión monetaria; superávit en balanza comercial; recomponer la reserva de divisas; privatizar algunas de las más importantes empresas públicas; liberalizar el mercado de cambios y los precios internos; y renegociar la deuda externa y reestructurar el endeudamiento público interno (Rapoport, 2010).

En este sentido se orientaron las primeras medidas tomadas por el ministro Erman González, quien asumió su cargo en diciembre de 1989. El llamado “*Plan Bonex*”, de enero de 1990, buscó aliviar el pasivo del Estado mediante un canje compulsivo de los

---

<sup>27</sup> El proceso hiperinflacionario en Argentina arrojó más de un 3000% de índice en 1989 y más de 2000% para 1990.

<sup>28</sup> *El País*, 9/08/1989.

depósitos a plazo fijo y cajas de ahorro, además de títulos de deuda interna del Estado, por títulos públicos en dólares a diez años. Por su parte, se inició un proceso de privatizaciones que, junto con un aumento de la presión impositiva, apuntaban a aliviar las cuentas fiscales públicas.

El conjunto de estas medidas comenzaron a lograr un superávit fiscal, una ampliación de las reservas y una estabilización del precio del dólar, aunque todo a costa de llevar la economía a una recesión. En este contexto, la situación de los salarios reales notó un fuerte retroceso y la continuidad del superávit fiscal pendía de un hilo. Para que esto no sucediera, se procedió a profundizar el proceso, intentando un fuerte ajuste del gasto público, que incluyó reducción de inversión, quita de subvenciones y subsidios y aumentos de tarifas públicas. Sin embargo, la situación económica no lograba salir a flote, persistiendo la inflación y provocando una situación social compleja. Al parecer la “cirugía” no daba sus resultados.

En este contexto se produjo la llegada de Domingo Cavallo al Ministerio de Economía. Su plan económico se propuso profundizar las reformas neoliberales, con una clara visión de largo plazo. Así, se entiende el objetivo de la Ley de Convertibilidad de lograr una paridad cambiaria fija y exigir un respaldo total para la moneda en circulación.<sup>29</sup> La apertura comercial a la competencia extranjera, y la continuidad del programa de privatizaciones, fueron otros pilares fundamentales del plan del flamante ministro. 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.

Otra pieza fundamental del entramado del plan era la deuda externa, de cuyo tratamiento dependía el necesario acceso a nuevo crédito. El presidente Menem anunció en diciembre de 1990, en el marco de la visita del mandatario norteamericano George Bush, que Argentina ingresaría al año siguiente al Plan Brady, para pagar la deuda externa con “crecimiento y desarrollo”.<sup>30</sup> Fue, sin embargo, en abril de 1992 cuando el país ingresó al mismo, lo que permitió la refinanciación de la deuda externa, en el marco de una reducción de los compromisos con los bancos privados. El retraso respecto a lo anunciado por Menem y el efectivo ingreso al plan, se debió a la carencia de divisas para comprar bonos del gobierno americano, requeridos para constituir las garantías de la operación. Fue en

---

<sup>29</sup> La Ley 23.928 establecía una relación cambiaria fija entre la moneda nacional y la norteamericana; restringía la emisión monetaria frente a la exigencia de un respaldo en reservas del circulante; y prohibía la indexación.

<sup>30</sup> El Plan Brady fue una estrategia adoptada a comienzos de los años 90 para reestructurar la deuda externa contraída por países en desarrollo con bancos comerciales.

febrero de 1992 que la Argentina logró el apoyo del FMI para negociar la deuda externa, obteniendo un préstamo de Facilidades Extendidas a tres años, que significó el apoyo financiero necesario para encarar el ingreso al plan. No debe olvidarse, además, que unos días antes se había formalizado el Plan de Convertibilidad.

Si bien el Plan Brady reestructuró la deuda externa argentina, el mismo significó un mayor endeudamiento, dado que, si bien se obtuvo un pequeño descuento de la deuda con los bancos, éste fue inferior a los desembolsos que hubo que realizar para comprar las garantías y pagar los intereses atrasados. Si el descuento fue de u\$s 2.300 millones, las deudas por garantías con los Organismos Financieros Internacionales y con el Japón, ascendieron a u\$s 2.500 millones, luego de un desembolso en efectivo por parte del gobierno argentino de u\$s 1.100 millones (J.M. Larrosa, 1994). Es decir, el ingreso al plan permitió reiniciar el ciclo de endeudamiento, a costa de un aumento de la deuda pública total.

Ahora bien, 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. La producción creció a costa de la capacidad ociosa remanente de los años previos de fuerte recesión, sobre todo en la industria automotriz, de bienes durables y alimenticios. De esta forma, el PBI entre 1991-1994 mostró altas tasas de crecimiento, promediando un alza de 7,9% (Rapoport, 2010).

Sin embargo, al mismo tiempo, el endeudamiento público externo aumentó en 24.322 millones de dólares, lo que implicaba un 39%. La tasa de desocupación, por su parte, pasó de 6,9% a 10,7%, anotando el primer índice de dos dígitos (Rapoport, 2010). Es decir, el crecimiento económico de la Convertibilidad convivía con elementos estructurales que contenían las bases de su inviabilidad, elemento que comenzó a hacerse evidente desde 1995 con la contracción económica, producto de los efectos de la crisis del “tequila”.<sup>31</sup>

Resulta interesante intentar comprender cómo un modelo económico, con las características descritas, logró un consenso social tan amplio y duradero. En un lúcido comentario, en su *Breve historia del neoliberalismo*, el geógrafo inglés David Harvey (2005) afirma que “un proyecto manifiesto sobre la restauración del poder económico en

---

<sup>31</sup> El “efecto tequila” fue una crisis financiera originada en México por falta de reservas internacionales y la devaluación de su moneda, con fuertes consecuencias sobre el nivel general de confianza en las economías como la Argentina.

beneficio de una pequeña elite probablemente no cosecharía un gran apoyo popular. Pero una tentativa programática para hacer avanzar la causa de las libertades individuales podría atraer a una base muy amplia de la población y de este modo encubrir la ofensiva encaminada a restaurar el poder de clase”. Si bien este razonamiento es planteado en referencia a los principales pilares de la neoliberalización mundial (EEUU y Gran Bretaña), parece ser válido, igualmente, para el proceso argentino.

En efecto, los ecos de la mentada libertad mundial tuvieron su efecto en un país que encontró en las políticas neoliberales la conformación de un nuevo consenso entre sus sectores económicos dominantes. Así, el conjunto principal de intereses que apoyó la convertibilidad estaba constituido por los capitales extranjeros vinculados a las privatizaciones (con fuerte participación de intereses españoles), los acreedores externos y grandes grupos económicos y financieros internos.

Eduardo Basualdo (2022), destaca al programa privatizador como central y determinante para esta “convergencia de intereses”. 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 éste, 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).

Ahora bien, la base de sustentación se hallaba, a nivel popular, en los temores a una continuación del proceso hiperinflacionario, que había devastado las economías familiares. (Rapoport, 2010). Como afirma Adrián Piva (2015), “la coerción hiperinflacionaria fue el fundamento de un amplio consenso alrededor del programa neoliberal de salida a la crisis”. Por tanto, lo que posibilitó que las fracciones más concentradas del capital local pudieran construir un sólido consenso alrededor del programa de reformas neoliberales fue la

capacidad que tuvieron de presentar, en ese momento, las condiciones de su reproducción particular como condiciones de la reproducción del capital en general y, por lo tanto, del conjunto social (A. Piva, 2015).

Sin dudas, dentro de este fenómeno descrito, jugó un rol crucial el capital extranjero, por lo que los lineamientos básicos de la política exterior argentina denotaron fuertes cambios durante la década de 1990. El caso de las relaciones con el Reino de España, gran protagonista del proceso inversor, es un caso emblemático al respecto.

##### *5. Política exterior y marco legal en las relaciones de Argentina y España*

Una vez analizados los esquemas de liberalización llevados adelante, tanto por España como por Argentina, en el marco general de la globalización neoliberal, podemos centrarnos específicamente en el relacionamiento entre estos países, que dichos procesos facilitaron. Evidentemente, la cuestión económica adquirió prontamente una fuerte preponderancia en la relación bilateral, sustentada en el creciente componente inversor ibérico.

Se suele marcar como punto de origen de este renovado relacionamiento al “Tratado General de Cooperación y Amistad entre el Reino de España y la República Argentina”, firmado en Madrid el 3 de junio de 1988 y aprobado por el Congreso Nacional Argentino un año más tarde. El mismo, se compone de un Acuerdo Económico, un Protocolo de Cooperación Científica y Tecnológica y un Protocolo Cultural. El 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”. Esto destaca por su condición inédita, ante la falta de antecedentes de una cláusula de este tipo en anteriores convenios mutuos. Sin embargo, si tomamos en cuenta los procesos descritos en ambos países previamente, la existencia de la misma puede ser mejor comprendida.

Ahora bien, este punto es elocuente, además, de cómo antes de la llegada de Menem al gobierno ya se estaba produciendo la transición entre el Estado Empresario, que se había intentado recuperar en la gestión radical, y el Estado “desregulador”, que caracterizó a la siguiente administración. Evidentemente, esto se comprende en el marco de una coyuntura económica de imperiosa necesidad de entrada de capitales extranjeros, donde en consecuencia las regulaciones se reducían.



Un interesante aspecto a destacar, en línea con lo planteado por Roberto Rubén Aguirre (2002) es que, al momento de analizar los cambios experimentados en los vínculos bilaterales, resulta importante subrayar el crucial rol jugado por los Estados en la configuración de la nueva etapa. En efecto, como vimos, la llegada masiva de importantes inversiones de grupos hispanos, tanto privados como estatales y mixtos, fue precedida por la firma de un acuerdo entre ambas naciones que puso el marco en el que se desarrolló esta etapa. Una vez firmado, y con las garantías pertinentes obtenidas en el tratado, los capitales españoles se dirigieron cada vez más hacia el país rioplatense. El rol del estado peninsular, con un estrecho grado de vinculación y entrelazamiento (heredado del franquismo) con los sectores bancarios-industriales dominantes en aquella nación, fue activo en la protección de las empresas y grupos de esa procedencia fuera de sus fronteras.

Por su parte, el gobierno de Menem asumió con un marco legal para la relación económica bilateral muy acorde a sus concepciones sobre la política exterior en general. En efecto, la misma, según afirma Mario Rapoport (2017), puede encuadrarse bajo el concepto de “realismo periférico”, el cual se basa en:

- Evitar la confrontación con potencias por sus supuestos costos y riesgos para el beneficio económico.
- El supuesto neoliberal de alineamiento con la potencia hegemónica como único método de desarrollo económico de un país periférico. Esto se basa, a su vez, en la idea de que en la globalización pierden terreno los espacios nacionales, así como las contradicciones y las asimetrías nacionales.

En este marco se encuadra el concepto de “relaciones carnales”, esgrimido por el canciller Di Tella (1991-1999) en referencia al relacionamiento con los Estados Unidos. El país económicamente más débil, según esta concepción, debe aceptar el orden mundial imperante, a costa de perder autonomía, pero tomando en cuenta los supuestos costos y beneficios de esta elección.

Esta opción de alineamiento con Washington reflejó el nuevo predominio adquirido por los grupos asociados a Estados Unidos en el seno del bloque de poder previamente descrito. Pero este predominio, no anulaba otras asociaciones internacionales, como las que se reflejaron en la mayoritaria participación europea en el proceso de privatizaciones, especialmente de intereses españoles. (Rapoport, 2017). En efecto, a través de las mismas, pero también del comercio, se afianzaron las relaciones con la Unión Europea.

Esto último, fue justificado por el Canciller Di Tella, en reiteradas participaciones públicas. En abril de 1991, por ejemplo, en un discurso realizado en el CARI (Consejo Argentino de Relaciones Internacionales) el ministro afirmó que “Europa es otro de los pilares del nuevo orden internacional y, si algo es inequívoco e indiscutible, es nuestra prosapia europea. Hacia allí también, con la simultaneidad y decisión que las circunstancias exigen, se dirige nuestro accionar”.<sup>32</sup> En un discurso pronunciado en Buenos Aires el 29 de junio de 1994, el Ministro reforzó la idea cuando dijo: “Lo que hemos hecho básicamente es decir: Tercer Mundo y No Alineados, países pobres en general, no los queremos...Abandonamos los No Alineados porque no nos convenía, porque no nos interesaba y porque no teníamos intereses comunes...Nos interesan mucho los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)...nos interesa generar esta relación con los países del Norte porque una de las confusiones que tenemos es que, por estar ubicados en América Latina, somos un país más de Latinoamérica. Esto no es cierto...Argentina es un país europeo”.<sup>33</sup>

Queda claro en ambas intervenciones que la relación con Europa (dentro de la cual puede inscribirse la propia con el Reino de España) se encuadraba en una concepción cultural arraigada, además de los claros intereses económicos. Sin embargo, la importancia de estos últimos resulta innegable. Las naciones del viejo continente agrupadas en la Unión Europea continuaron siendo un destino comercial mucho más atractivo para los productos argentinos que los EE.UU., generando un volumen de divisas sustancialmente mayor; las importaciones procedentes de ese bloque, por su parte, experimentaron un aumento importante durante la década de 1990, convirtiéndose hacia fines de la misma en el abastecedor principal de Argentina desplazando no sólo a los EE.UU. sino también a Brasil. La conclusión de Aguirre (1999), ante esta realidad, se vincula a la existencia de una reactualización de algún modo, aunque con un actor distinto (en relación a España), de los vínculos históricos entre Argentina y Europa Occidental.

Ahora bien, también es cierto que las características de la política exterior española, sobre todo desde el comienzo de su transición democrática, tienen mucho que aportar en esta cuestión. La afirmación prioritaria de la “dimensión europea” de España fue una constante de su orientación exterior desde 1976, lo que culminó diez años más tarde con el

---

<sup>32</sup>Di Tella, G. (1991, 18 de abril). *CARI, Disertación del Canciller Guido Di Tella*. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto Argentina. <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/discursos/guido-di-tella-4>

<sup>33</sup>Discurso del canciller Guido Di Tella, 29/6/94. En IRELA: *Argentina en los '90: avances y perspectivas durante el gobierno de Carlos Menem*. Dossier n°54. Junio 1995.

ingreso en las Comunidades Europeas, marcando toda su actuación internacional. Como complemento de la misma, los sucesivos gobiernos democráticos afirmaron reiteradamente la “dimensión iberoamericana” como una de las coordenadas clave que definen a España en el mundo y a su proyección exterior.<sup>34</sup>

Esta importancia de lo iberoamericano tuvo, en principio, una fuerte relación con los acontecimientos políticos que sucedían en ambos lados del Atlántico. En efecto, la defensa de los derechos humanos y la solidaridad democrática constituían ejes clave entre los valores y principios que inspiraban el proyecto español de política exterior. En ese marco, la vuelta de la democracia Argentina en 1983, implicó una fuente de inspiración para el estrechamiento de los vínculos bilaterales. El gobierno de Felipe González demostró su posición frente a los intentos de golpe de Estado o cuartelazos que vivió Argentina esos años, poniendo de manifiesto de forma muy activa la solidaridad española con el gobierno democrático de Raúl Alfonsín, con quien hubo plena sintonía en materia de política interna e internacional.<sup>35</sup> En referencia a este asunto, una nota del diario *El País* de octubre de 1987 afirmaba que “las relaciones políticas y personales entre González y Alfonsín son óptimas” además de que “se telefonan frecuentemente y a la inspiración del presidente del Gobierno español se deben algunas medidas drásticas como el plan de economía de guerra de la ahora tambaleante reforma financiera y económica”.<sup>36</sup>

Este último punto, relacionado a la posible influencia que podía tener el Presidente Español en las decisiones de su par argentino, puede relacionarse con una característica de la propia presencia española en el mundo, a la vez que hecha luz sobre el papel de América Latina en ella. En su análisis de la dimensión iberoamericana de la política exterior española, Celestino del Arenal (2011) destaca que “América Latina constituye para España una proyección exterior clave, en la que se juega una parte muy importante, no solo de sus intereses sino también de su protagonismo e imagen internacional, tanto en cuanto potencia política, económica y cultural, como en cuanto potencia normativa y defensora de valores en el actual escenario global”. De esta forma, afirma que una parte sustancial del “poder

---

<sup>34</sup> Celestino del Arenal (2011) entiende que la política exterior de la España democrática está marcada de forma decisiva por tres dimensiones (Iberoamericana, Europea y Atlántica) que inciden con mayor o menor fuerza, según los proyectos de los diferentes gobiernos originando importantes contradicciones y sinergias.

<sup>35</sup> El gobierno de Alfonsín sufrió levantamientos y cuartelazos por parte de sectores que exigían amnistía que impidiera el enjuiciamiento de aquellos que habían cometido crímenes de lesa humanidad durante la dictadura de 1976-1983. Estos son recordados como los levantamientos de “carapintadas”.

<sup>36</sup> *El País*, 01/11/1987.

blando” que tiene España deriva de la propia América Latina.<sup>37</sup> El propio Ministro de Asuntos Exteriores español del primer gobierno de González, Fernando López Moran, (1982-1985), decía que “La realidad, en lo que se refiere a nuestra capacidad de acción en América, es la diferencia entre influencia y poder. España posee en determinados ámbitos mayor influencia que poder, mayor responsabilidad que capacidad real de determinar o influir decisivamente en los acontecimientos” (Morán, 1990: 86).

En este marco, como hemos indicado, la línea de apoyo a la democracia argentina obtuvo rasgos de permanencia. Las visitas de los reyes, en abril de 1985, y los intercambios de visitas entre Felipe González y Raúl Alfonsín, así lo certificaron. El Tratado General de Cooperación y Amistad de 1988 fue la más significativa expresión de este relacionamiento. Ahora bien, también es cierto que la caótica situación económica que vivió Alfonsín en su último año de gobierno, la que precipitó su salida adelantada de la Casa Rosada, impidió que el acuerdo económico alcanzara las dimensiones pretendidas.

El pleno desarrollo del elemento económico en la relación bilateral se dio posteriormente, con la llegada de Carlos Menem al poder. Ya en marzo de 1990, Felipe González visitó al flamante presidente argentino, con el declarado interés de reactivar el tratado bilateral: “si yo tuviera dinero invertiría en Argentina”, afirmaba el mandatario español. Este apoyo a la nueva gestión constituía una demostración de confianza ante las claras muestras de reforma que ya había ejecutado el presidente argentino. En ese contexto, Felipe González aseguró tener también “una buena relación con el presidente Carlos Menem”.<sup>38</sup> En octubre de 1991, ya con la Convertibilidad en funcionamiento, se suscribió en Buenos Aires el “Acuerdo para la promoción y la protección recíproca de inversiones entre la República Argentina y el Reino de España”. Allí se proponía, una vez más, en su Artículo VI, que “Cada Parte otorgará a los inversores de la otra Parte, con respecto a las inversiones realizadas en su territorio, la posibilidad de transferir libremente las rentas o ganancias y otros pagos relacionados con las inversiones...”. Ahora, este tipo de cláusula se inscribía en otro contexto más propicio a hacerse realidad. Si el objetivo inicial del gobierno socialista de González fue principalmente político, en concreto, consolidar la

---

<sup>37</sup>“Poder blando” es un término usado en relaciones internacionales para describir la capacidad de un actor político, como por ejemplo en este caso el Estado Español, para incidir en las acciones o intereses de otros actores valiéndose de medios culturales e ideológicos, con el complemento de medios diplomáticos.

<sup>38</sup> Felipe González y Carlos Menem ya habían tenido reuniones en la década previa, cuando este último era Gobernador de La Rioja y también siendo candidato a la presidencia. De hecho, se afirma que el español dijo a Menem en la primera entrevista que tuvo con él antes de que asumiera: “Si quieres entrar en el campo internacional con el pie derecho, arregla con Londres”, en referencia al conflicto por la soberanía de las Islas Malvinas.

democracia, en la recta final primó, sobre todo, el interés económico de utilizar la adhesión para “modernizar la economía”.

Con la llegada de José María Aznar a la presidencia española en 1996, la cuestión económica fue todavía más reforzada. Esto último se evidenció en cuestiones tanto de orden interno español como en los perfiles que delineó la política exterior del nuevo presidente. Respecto al primer punto, cabe destacar que la primera presidencia del Partido Popular se caracterizó por un fuerte aceleramiento del proceso de privatización de empresas públicas españolas. En efecto, con Aznar se privatizaron las principales empresas españolas ya que, bajo su mandato, pasaron a manos privadas las compañías de sectores de gran importancia en la economía, como electricidad, gas, petróleo, transporte y telecomunicaciones. De esta forma, el presidente del PP profundizó un proceso ya iniciado por su predecesor socialista.<sup>39</sup> Esto representó tan solo un punto de la afinidad ideológica entre los mandatarios español y argentino, elocuente además sobre la excelente relación que mantuvo Aznar con el presidente Menem.<sup>40</sup>

En cierta línea con lo presentado, en el gobierno del PP se asistió, según Arenal, a una fuerte “economización” de la política iberoamericana, en correspondencia con el espectacular incremento de las inversiones españolas en América Latina a partir de 1996. Es decir, se asistió a un debilitamiento del perfil político en las relaciones bilaterales, acompañado de un incremento del perfil económico de las mismas. Este “economicismo” de la política exterior de Aznar fue determinada, en una medida importante, por la internacionalización de las empresas españolas, que se produjo especialmente a partir de 1994, y los cada vez más importantes flujos de inversión de las mismas en el exterior y, muy especialmente, en América Latina. Contribuyó, también, en esta economización el perfil empresarial de los dos primeros ministros de Asuntos Exteriores populares, Abel Matutes y Josep Piqué.<sup>41</sup> Así, la política exterior, en línea con lo que acontecía con la de otros países en el contexto de la globalización, pasó a ser un instrumento cada vez más

---

<sup>39</sup> La masiva privatización de empresas públicas en las presidencias de Aznar dejó unos ingresos de 30 mil millones de euros, lo que contribuyó a la reducción del déficit y de la deuda pública y a hacer posible que España cumpliera el requisito de Maastricht de reducir el déficit fiscal por debajo del 3% del PBI. Esto se vincularía a un supuesto “milagro económico español”, elemento que es puesto en cuestión ya que los ingresos por privatizaciones permitían tal reducción de los niveles de deuda, pero no atacaba el déficit estructural, produciendo ingresos solamente en el año de la venta.

<sup>40</sup> En sus memorias, Aznar (2013) resalta que la relación de Menem con España siempre fue buena al igual que la que mantuvieron personalmente entre ellos mismos.

<sup>41</sup> Abel Matutes (1996-2000) había sido alcalde de Ibiza durante el franquismo, además de ejercer cargos importantes en el ámbito privado empresarial (negocios hoteleros y bancos); Josep Pique (2000-2002), por su parte, ostentó numerosos cargos previamente a su designación en asuntos exteriores. También denotaba fuertes vínculos empresariales, que se materializaran en 2007 con su designación como presidente de la compañía aérea Vueling.

importante de cara a facilitar la penetración de las empresas españolas en los mercados internacionales y las inversiones españolas en el exterior. (Arenal, 2011).

Tomando estos elementos en consideración, se comprende que el flujo de capitales peninsulares hacia Argentina experimentó, hacia mediados de 1996, un relanzamiento significativo. Desde entonces se inició una nueva fase en el proceso de expansión de los intereses hispanos en Argentina, que llevó al país ibérico a convertirse en el principal inversor local, lo que se extendió hasta el principio del nuevo siglo. 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.

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

*Cuadro n°4. Balanza Comercial de Argentina con España durante la segunda presidencia de Menem (1995-1998).*

| <b>Gobierno de Menem</b> | <b>Expo a España (miles de euros)</b> | <b>Impo de España (miles de euros)</b> | <b>Saldo</b>          |
|--------------------------|---------------------------------------|--|-----------------------|
| 1995                     | 628.176,09                            | 711.531,02                             | (83.354,93)           |
| 1996                     | 659.585,97                            | 1.017.174,36                           | (357.588,39)          |
| 1997                     | 656.377,62                            | 1.142.515,28                           | (486.137,66)          |
| 1998                     | 836.375,37                            | 1.146.417,49                           | (310.042,11)          |
| <b>Total</b>             | <b>2.780.515,06</b>                   | <b>4.017.638,15</b>                    | <b>(1.237.123,10)</b> |

*Monto de principales Exportaciones de Argentina a España por rubro (1995-1998)*

| <b>Rubro</b>                           | <b>monto (en miles de euros)</b> | <b>% sobre total</b> |
|--|----------------------------------|----------------------|
| <b>Pescados, crustáceos y moluscos</b> | 787.398,06                       | 28,31%               |

|  |                     |               |
|--|---------------------|---------------|
| <b>Residuos de Industria Alimentaria</b>   | 492.222,57          | 17,70%        |
| <b>Semillas oleaginosas, Plantas Indus</b> | 336.571,99          | 12,10%        |
| <b>Cereales</b>                            | 163.049,34          | 5,86%         |
| <b>Frutas, Frutos</b>                      | 95.191,35           | 3,42%         |
| <b>Total</b>                               | <b>1.874.433,30</b> | <b>67,39%</b> |

*Monto de principales importaciones de Argentina desde España por rubro (1995-1998)*

| <b>Rubro</b>                                 | <b>monto (en miles de euros)</b> | <b>% sobre total</b> |
|--|----------------------------------|----------------------|
| <b>Vehículos Automóviles, Tractor</b>        | 900.099,87                       | 22,40%               |
| <b>Máquinas y Aparatos Mecánicos</b>         | 710.747,43                       | 17,69%               |
| <b>Aparatos y Material Eléctrico</b>         | 580.938,21                       | 14,45%               |
| <b>Libros, publicaciones, artes graficas</b> | 325.819,22                       | 8,10%                |
| <b>Mat. Plásticas y sus manufacturas</b>     | 134.008,73                       | 3,33%                |
| <b>Total</b>                                 | <b>2.651.613,47</b>              | <b>65,97%</b>        |

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

Como puede observarse en los cuadros precedentes, el aumento del comercio entre ambas naciones arrojó un saldo deficitario para la Argentina. El componente importador del programa económico se materializaba así en el sector externo de las relaciones comerciales con España. A su vez, las características del comercio, en función de los principales rubros implicados, denotan un intercambio clásico de exportación de alimentos y productos agrarios, mientras que en las importaciones destacan bienes intermedios y de

capital. Un elemento a destacar, sin embargo, representa la importación de libros y publicaciones, lo que demuestra el fuerte entrelazamiento cultural entre ambas naciones.

## **CAPITULO 4**

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

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

La CECRA realiza una recopilación histórica, que 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 Donadeu<sup>42</sup>, 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

---

<sup>42</sup> 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.



asociadas, facilitando fondos para realizar proyectos específicos, tales como publicaciones, conferencias binacionales o misiones comerciales (CECRA, 1998).

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).*

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

*Fuente: CECRA, (1998). Historia de la Cámara Española de Comercio de la República 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 unos 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*. Teníamos *los mismos problemas*. 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*. 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).<sup>43</sup>

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* (Malló, 2011, p.256).<sup>44</sup>

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,

---

<sup>43</sup> Las cursivas son agregadas.

<sup>44</sup> Las cursivas son agregadas.

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.<sup>45</sup>

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 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

---

<sup>45</sup>Etchemendy, Sebastián (2004) “España: un modelo estatista de liberalización económica” en Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales. Vol. 44, No.175 Octubre- Diciembre.

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”<sup>46</sup> (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 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

---

<sup>46</sup> 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.

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

argentina<sup>47</sup>, 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*<sup>48</sup> 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* 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.

---

<sup>47</sup>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 más sólidas 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).

<sup>48</sup>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).

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 años '90:

- Una importante base material, resultado de la participación de un grupo de empresas españolas fuertemente entrelazadas entre sí por tenencias de acciones cruzadas y flujo de directivos, 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.

## *2. 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 partícipe 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)<sup>49</sup> 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 partícipe de la sociedad civil argentina, pudo ejercer incidencia sobre los aparatos gubernamentales o sobre individuos con injerencia en la toma de decisiones políticas.

### *2.1 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 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*<sup>50</sup>, y el modelo de la convertibilidad hallaba dificultades para

---

<sup>49</sup>Ver definición en página 14.

<sup>50</sup>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

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.



*El Presidente Menem, junto al Presidente de la FUCAES y el Embajador de España. Fuente: FUCAES, 1995.*

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).

---

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.

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 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 empresarial 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.

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 Administrativa del Ministerio de Economía (Horacio Liendo); el Defensor del Pueblo (Jorge Luis Maiorano)<sup>51</sup>; y el Asesor de la Cámara de Diputados de la Nación (Guillermo López del Punta).

---

<sup>51</sup> 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.



*El Ministro Cavallo junto al Presidente de la FUCAES. Fuente: FUCAES, 1995.*

Por último, notamos que dicha acción adquirió las connotaciones de un ensayo de persuasión<sup>52</sup>, 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.

## *2.2 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

---

<sup>52</sup> “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).

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).<sup>53</sup>

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 permitió 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).

---

<sup>53</sup> 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 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.

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 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)<sup>54</sup>. 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.

---

<sup>54</sup>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.<sup>55</sup>

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 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:

(...) 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

---

<sup>55</sup> 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).

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.

## **CAPITULO 5**

### **La FUCAES durante la agonía de la convertibilidad y la crisis de 2001-2002.**

#### *1. La tormenta que antecede a la tormenta: el gobierno de la Alianza (1999-2001)*

La crisis del “tequila” ya había alertado sobre los efectos que los vaivenes financieros mundiales podían tener sobre la convertibilidad argentina. Sin embargo, su continuidad durante el segundo mandato de Menem, agravó los factores estructurales, sumado a nuevas crisis mundiales (Asia y Rusia en 1997 y Brasil en 1998). En efecto, si bien la caída del 2,8% del PBI en 1995 se recuperó los años siguientes hasta 1998, se mantuvo un continuo aumento del endeudamiento externo, junto con un creciente deterioro de la balanza de pagos. Estos elementos no impidieron, de todos modos, que las promesas de campaña del sucesor en el poder se anclaran en la premisa del mantenimiento del “1 a 1”. El fuerte consenso social en torno a la convertibilidad, demostraba que nadie podría suceder a Menem si proponía un cambio en las bases del plan económico.

El gobierno de la Alianza, presidido por el radical Fernando De la Rúa (1999-2001)<sup>56</sup>, comenzó su mandato con notorios problemas económicos. Sin embargo, la convertibilidad no era puesta en entredicho culpando, más bien, a factores secundarios ligados al gobierno anterior. Por su parte, dentro del diagnóstico realizado por el Ministro de Economía Machinea, una devaluación tornaría impagable la deuda externa, que para entonces se situaba ya en torno a los 145 mil millones de dólares (recordemos que Menem asumió su primer mandato con una deuda externa de 65.300 millones de dólares).

En línea con este planteo, el tratamiento de la crisis se vinculó a una visión ortodoxa, en función de la dependencia cada vez mayor que demostraba el régimen monetario respecto del FMI. Así, los planes económicos presentados iban en sintonía con la reducción del déficit fiscal, a costa de fuertes ajustes sobre la economía. Sin embargo, el escenario recesivo, sumado a vencimientos ligados al Plan Brady y al Bonex, además de la merma de ingresos producto de privatizaciones, componía un coctel explosivo. Por su parte, la continuidad de la recesión llevaba a una merma fiscal con fuertes impactos sobre la recaudación. A esta delicada situación económica, se le sumó en octubre del 2000 la renuncia del vicepresidente “Chacho” Álvarez, socavando la confianza política en la coalición gobernante, y con fuertes impactos en el acceso al mercado de capitales internacional (Rapoport, 2010).

En este contexto, la crisis financiera saltaba a la vista, por lo que el gobierno de De la Rúa buscó un salvataje del FMI. En diciembre del 2000, el presidente argentino anunció el “blindaje financiero”, un acuerdo que, según sus palabras, “sacaría al país del riesgo, creando una plataforma extraordinaria para el crecimiento”. Mediante este acuerdo, la Argentina recibiría un crédito de unos casi 40 mil millones de dólares, que serían destinados a pagar deudas previamente asumidas, logrando nuevamente la “confianza” necesaria en el país y su compromiso de pago. Entre las entidades financieras participantes de la operación, además del FMI, se encontraban el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial y un grupo de bancos comerciales que operaban en el país.

El 14 de noviembre de 2000, el diario *La Nación*, anunciaba que el gobierno de España también se sumaría al blindaje. En conferencia de prensa, el presidente español Aznar, confirmó un diálogo telefónico con su par argentino, al cual le había expresado su apoyo: "La Argentina podrá contar con España", le dijo. El mandatario español explicó,

---

<sup>56</sup> 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.

luego, que su ministro de Economía, Rodrigo Rato, "sigue de cerca la situación y está trabajando en el tema". Aznar aprovechó, también, para brindar su apoyo a las políticas ortodoxas aplicadas por el gobierno de la Alianza, ya que según se anuncia en la nota, él mismo hizo un encendido voto para que la Argentina "pueda cumplir a rajatabla y a fondo con los programas de reforma que acaba de anunciar". Además, destacaba la inevitabilidad de las mismas, cuando decía que "cualquier otro gobierno en el poder tendría que haber enfrentado la situación con estas mismas medidas".<sup>57</sup>

Los resultados del blindaje económico, sin embargo, no fueron los esperados. Ya para marzo del año 2001, ante la evidencia de que las metas fiscales y la capacidad de pago estaban lejos de lo prometido, la Argentina vivió la salida más fuerte de depósitos del sistema financiero de su historia. Ante esta situación, Machinea dio un paso al costado, siendo reemplazado por Ricardo López Murphy. El plan presentado por este último endurecía la línea ortodoxa, buscando metas de ajuste fiscal que implicaban recortes incluso en áreas como la salud y la educación. La reacción social no se hizo esperar, y apenas dos semanas bastaron para que el nuevo ministro de economía abandonara su cargo (Rapoport, 2010).

Ante la evidencia de una creciente crisis política, que profundizaba aún más la delicada situación económica y financiera, De la Rúa optó por ofrecerle el cargo a Domingo Cavallo quien, a diez años de la Ley de Convertibilidad, volvía a la función pública. Sus primeras semanas de gestión denotaron un apoyo político que le permitió obtener poderes especiales y aplicar "planes de competitividad".<sup>58</sup> A poco de haber asumido su cargo, por otro lado, el flamante ministro viajó a España para obtener apoyo a sus planes: "Voy a ir a España, pero no para hablar con los banqueros sino con los inversionistas directos, los que han venido y traído su capital a desarrollar actividades empresariales aquí en la Argentina", afirmaba.<sup>59</sup>

Allí, no sólo se reunió con el presidente Aznar, el vice Rodrigo Rato, y representantes de grupos empresarios, sino que expuso su lógica al afirmar que "Argentina no necesita más apoyo financiero, sino recrear la confianza de los inversores directos". De esta forma, el recién asumido Ministro explicaba en Madrid su plan para sacar a la Argentina de la prolongada recesión económica. Cavallo, desde la capital española,

---

<sup>57</sup>*La Nación*, 14/11/2000.

<sup>58</sup> Los "Planes de competitividad" tenían como objetivo impulsar la oferta a través de reducir costos de los distintos sectores de la economía. Desde su óptica, esto permitiría reducir precios y aumentar el consumo y la recaudación.

<sup>59</sup>*La Prensa*, 23/03/2001.

enviaba un mensaje sobre 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 Ministro afirmaba que la moneda argentina “será más estable por estar atada a dos monedas fuertes como el dólar y el euro”, a la vez que “con la inclusión del euro, introducimos un factor moderador porque nuestra moneda toma en cuenta la competencia de esas dos monedas fuertes y esa competencia nos sirve para ser más estables internacionalmente”.<sup>60</sup> Anticipó, además, que Carlos Solchaga, ex ministro de Economía y Hacienda de España, trabajaría como asesor en el diseño de un nuevo régimen de regularización impositiva.

Junto con los planes en búsqueda de mayor competitividad, la tan anhelada confianza se intentó conseguir, además, mediante la presentación del plan conocido como “megacanje”. El mismo, buscaba canjear gran parte de la deuda pública por una nueva a mayor plazo, aliviando pagos de intereses y capital inmediatos, y permitiendo “eliminar la incertidumbre que había sobre la capacidad de pago de la Argentina”. A cambio, los intereses denotaron un incremento, además de que se libraron pagos en concepto de comisión a los bancos colocadores.<sup>61</sup>

Una vez más, al igual que con los planes económicos previos, Cavallo comenzó la presentación internacional del megacanje en Madrid. El 29 de mayo de 2001, en aquella ciudad, y en el marco de un encuentro con Rodrigo Rato, el ministro argentino expresó que “el “megacanje va a ser un éxito”. Su par español, por su parte, parecía acordar al afirmar que dicho plan “constituye una estrategia acertada en el camino de que la Argentina pueda impulsar su economía y tener recursos suficientes”.<sup>62</sup> Una vez más, el gobierno español apoyaba la gestión económica de su par argentino, dejando en evidencia los fuertes intereses en mantener el plan de convertibilidad.

Tanto el blindaje como el megacanje resultaron operaciones con poco éxito, ya que la incertidumbre y la desconfianza en la economía Argentina no dejaban de manifestarse

---

<sup>60</sup>*Mercado, 16/04/2001.* Cavallo, decía que con el tiempo el peso argentino podría convertirse en la moneda fuerte del Mercosur, y pronosticaba que en la región, la divisa local podría llegar a tener el valor que el marco alemán tenía para la Comunidad Europea. En ese momento, el anuncio de la medida generó inquietud entre los inversores financieros internacionales, que veían al proyecto como una antesala para abandonar la convertibilidad. Entonces, Cavallo los acusó de “miopes” y de “ignorantes”.

<sup>61</sup>En particular, como explica Norberto Galasso (2002), el acuerdo se basó en el rescate de títulos por 28.144 millones de dólares, entregándose nuevos títulos por 30.401 millones, con vencimientos a mayor plazo. A los 2.257 millones de dólares que creció la deuda, debe sumarse el incremento de interés de los nuevos bonos, que pasaron de 6% -bonos Brady- al 12%. En total, al sopesar las consecuencias del canje a partir de proyectar los montos de los vencimientos, la operación implicó un aumento de la deuda externa argentina en 53.700 millones de dólares en términos de capital e intereses.

<sup>62</sup>*Página 12, 29/05/2001.*



en los meses posteriores. Los problemas estructurales saltaban a la vista y la prima de riesgo para el acceso al financiamiento seguía elevada. Las respuestas del gobierno apuntaron en varias direcciones, pero siempre con el mismo fin: reducir el gasto y continuar con la línea ortodoxa. El plan *déficit cero* presentado por Cavallo en agosto sujetaba el gasto público a la disponibilidad excedente tras el pago de deuda pública y las transferencias pactadas con las provincias. El mismo, buscaba recrear la confianza de inversores y acreedores extranjeros. Sin embargo, el mes anterior, el presidente De la Rúa pidió a los inversores españoles que participen en la creación de un “fondo solidario” para ayudar al equilibrio fiscal. Parece difícil que la credibilidad de inversores aumente mediante este tipo de pedidos al principal inversor extranjero de los últimos años.<sup>63</sup>

En este álgido contexto, en el mes de noviembre y en el marco de la XI Cumbre Iberoamericana en Lima, De la Rúa mantuvo una reunión privada con Aznar y el Rey Español Juan Carlos. En la misma, el presidente español se comprometió a apoyar la posición argentina ante el mandatario norteamericano, George Bush, con quien mantendría un encuentro en los días siguientes: “He tenido la oportunidad de hablar a favor de Argentina con el presidente Bush en varias ocasiones en el pasado verano y he apreciado en él una especial sensibilidad por la situación económica argentina y los efectos que se pueden producir. En esta visita que haré a Washington hablaré nuevamente con el presidente Bush sobre este tema.”<sup>64</sup>

Frente a esta situación, el diario *Página 12* caracterizaba a Aznar como “Un Abogado Español para la Argentina”, en clara referencia a sus declaraciones. Esto se vincula a la política exterior desplegada por su gobierno que, además de los elementos económicos ya delineados, se componía de una posición bien explícita frente a la relación con los EEUU. En efecto, en la base de la idea aznariana de relacionamiento internacional, se halla la propuesta de posicionar a España al lado de las grandes potencias, por lo que bajo su mandato “aparece, en este sentido, por primera vez en la política exterior de la España democrática, un planteamiento fuertemente neonacionalista y una cierta visión mesiánica del papel de España en el mundo, que enlaza significativamente con la visión mesiánica de los neoconservadores norteamericanos, y del propio presidente George Bush.” (Arenal, 2011). En este marco, se define a España como una “nación europea,

---

<sup>63</sup>De hecho, aun frente a la situación compleja de principios del año 2001, se observa que del primer semestre del año 2000 al primero del año 2001 la ID española aumentó en un 63%. Sin embargo, esta tendencia comienza a revertirse en el segundo semestre, ya que el año 2001 demuestra una caída del 42% respecto al año anterior.

<sup>64</sup>*Página 12*, 25/11/2001.

democrática, occidental y económicamente desarrollada, estableciendo con ello las principales líneas de despliegue de la política exterior”. En base a este posicionamiento, es que puede encuadrarse la famosa voluntad expresa de Aznar de “sacar a España del rincón de la historia”.

Para los funcionarios argentinos, por su parte, la promesa de apoyo del presidente español fue considerada “central”, ya que se pensaba que España debía jugar un rol clave en las negociaciones de canje de deuda, tomando en cuenta los importantes bancos españoles que debían ingresar en ese proceso. En base a este punto, podemos profundizar la cuestión y comprender los elementos estructurales que enmarcan el constante apoyo brindado por las autoridades españolas a los “planes de salvataje” de la convertibilidad. En efecto, para ello, deben tomarse en cuenta los fuertes intereses económicos creados en la década de 1990, en base a participación en aéreas cuya rentabilidad quedaba estrechamente ligada a la perdurabilidad de dicho plan.

## 2. 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.

Para el año 2001, tras el proceso analizado de los años anteriores, observamos que el capital español denotaba una fuerte presencia en el área de los servicios públicos y la energía en Argentina. Las inversiones que habían realizado en la segunda mitad de la década del 90 en el país, como hemos visto, habían demostrado un fuerte incremento, incluyendo la de Repsol en 1999, las de Telefónica, como así también las de Endesa. Si bien muchas empresas no eran tan importantes por el monto de sus inversiones, sí lo eran por lo que estas representaban, pues en la mayoría de los casos habían obtenido una parte importante de la cuota de mercado del sector en que habían invertido. Así, Repsol-YPF llegó a concentrar el 57,5% del mercado de petróleo total del país, mientras que Telefónica y Gas Natural el 45,8% y el 23,3% respectivamente (Cesla, 2002). Cabe destacar, por otro lado, que la mayoría de estas empresas operaban en mercados cautivos, además de gozar de un régimen especial de indexación tarifaria en el caso de las de servicios públicos.

Los bancos españoles Santander Central Hispano y Bilbao Vizcaya Argentaria, por su parte, operaban mediante sus filiales en Argentina como verdaderos Conglomerados Financieros<sup>65</sup>, ya que intervenían también en Administraciones de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, Compañías de Seguros y Fondos Comunes de Inversión. Frente a la crisis que afectaba a la economía real, fundamentalmente a la producción, los bancos habían aumentado su exposición al sector público (principalmente a través de préstamos al Estado). Las operaciones, que se pactaban a tasas de interés elevadas, constituían uno de los más interesantes negocios de los bancos por aquel entonces y encarecían, indirectamente, el crédito al sector privado no financiero. (Noriega, 2009) Pese a la

---

<sup>65</sup> Conglomerados financieros se considera a aquellos grupos de entidades cuyas actividades cubren a la vez los servicios ofrecidos por los bancos, las compañías de seguros y las sociedades de inversión, o al menos dos de ellas.

recesión, además, los depósitos, en especial aquellos realizados a plazo fijo en moneda extranjera, habían crecido. Esta situación, posicionaba al sector bancario integrando una de las pocas fracciones triunfantes, en el contexto de una crisis con tendencia a profundizarse y garantizaba con creces su supervivencia hasta que volvieran a ingresar capitales a nuestro país y se “normalizara” el ciclo (Noriega, 2009).

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 actuó 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 Sturzenegger<sup>66</sup> cuando afirmaba:

---

<sup>66</sup> Adolfo Sturzenegger era economista y presidente de la Fundación *NovumMillenium*. También, fue parte integrante de “Acción por la república”, partido político formado por Domingo Cavallo en 1997.

(...) 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. ¿Qué 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 Cavallo<sup>67</sup>, también participante del encuentro, expuso una lógica similar a la planteada por Sturzenegger, ampliando aún 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 período 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).

---

<sup>67</sup> 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.

Entre los españoles visitantes a los que refería Cavallo, se encontraban nada menos que Carlos Solchaga y Pedro Solbes<sup>68</sup>, 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, qué 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 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).

---

<sup>68</sup> 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.

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.<sup>69</sup> 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.

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).<sup>70</sup> La FUCAES y las empresas y bancos que la componían, se

---

<sup>69</sup> Para esta cuestión, véase Brenta, N. (2004). *Las propuestas de dolarización en América Latina: rol del FMI, EEUU y los ThinkTanks en los años '90*. Publicado en *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, Año XIV, Vol. XIV, Nro. 27. Buenos Aires.

<sup>70</sup> La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) se creó en 1964, en el marco de una expresa voluntad empresaria por revitalizar el pensamiento liberal en Argentina. En dicho documento, se

encontraban entre sus patrocinantes, mientras que Francisco Badía 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 antiespañol que se observaba en Argentina, supuesto elemento aprovechado por “demagogos” que fomentaban un “nacionalismo barato” que sufrían las empresas españolas en el país<sup>71</sup>. 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”.<sup>72</sup>

Para ese entonces, el peso político que detentaban las empresas españolas, quedó expuesto en las palabras del presidente De la Rúa (1999-2001), 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”.<sup>73</sup> 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.<sup>74</sup>

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

---

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.

<sup>71</sup>*El País*, 16/11/2001.

<sup>72</sup>*La Nación*, 21/06/2001.

<sup>73</sup>*La Nación*, 27/06/2001.

<sup>74</sup> 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.



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 importantes 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.

### 3. *Estallido de la crisis y sus consecuencias: La llegada de Duhalde a la presidencia y los principios del cambio de modelo económico.*

Hacia los últimos meses del 2001, más allá de los desesperados intentos del gobierno, la situación económica argentina se tornó insostenible. Las sucesivas medidas tomadas, mantenían por tercer año consecutivo la recesión, a la vez que la falta de financiamiento y caída de reservas había llevado a la proliferación de cuasi monedas.<sup>75</sup> La fuga de capitales, por su parte, había mantenido un ritmo alto durante todo el año, con un fuerte pico en marzo, pero nunca descendiendo a niveles poco preocupantes.<sup>76</sup> Este fenómeno de salida de capitales, con cierta paradoja, tuvo como vehículo a los principales defensores de la convertibilidad, ya que se corresponde fundamentalmente con unos pocos bancos de capitales extranjeros y, en menor medida, de capital nacional. Gracias *al Informe Final de la Comisión Especial de la Cámara de Diputados sobre “Fuga de Divisas en la Argentina”* (2005), podemos observar que la banca privada extranjera llevo a cabo el

---

<sup>75</sup> La emisión de cuasi monedas creció rápidamente en los últimos meses de la convertibilidad. Además del gobierno nacional, fueron quince los gobiernos provinciales involucrados en dicha emisión durante la crisis económica de 2001 y 2002.

<sup>76</sup> Cabe destacar que al elemento coyuntural que implica una crisis financiera, debe añadirse uno estructural en el caso de Argentina. En efecto, como se afirma en el *informe final de la Comisión Especial de la Cámara de Diputados sobre la fuga de divisas en el país*, durante los años de convertibilidad este fenómeno asumió montos sumamente elevados, aún en períodos de estabilidad financiera y crecimiento económico.

52,38% de las operaciones, al tiempo que concentró el 75,19% de los montos transferidos.<sup>77</sup>

Con el objetivo de frenar la fuga de los depósitos y evitar la quiebra del sistema financiero, el Gobierno impuso en diciembre de 2001 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.

Resulta notorio que, el mismo día, el ex presidente español Felipe González se encontrara en la Argentina, incluso entrevistándose con el presidente saliente. Según el diario *Clarín*, su llegada al país se asociaba a un intento de De la Rúa por “darle empuje a la concertación que buscaba con el PJ”. El rol del ex mandatario español, a pesar de la renuncia del presidente radical, parecía no haber cambiado demasiado, ya que tuvo entrevistas con los principales referentes políticos de la oposición (Carlos Menem, Eduardo Duhalde), además de reunirse también con el presidente Puerta. La intención del español era “dar su aporte para que el peronismo y la oposición firmen un acuerdo de gobernabilidad”. Siempre legitimado por su participación en los “Pactos de Moncloa”, recomendaba que la Asamblea Legislativa eligiera un Presidente con acuerdo de todos los partidos, que anunciara de inmediato medidas económicas y que tuviera mandato hasta 2003, ya que hacer una elección inmediata sería “una verdadera locura”. Esta opción se sustentaba en su idea de que era necesario hacer un acuerdo sobre algunas líneas básicas que estén “fuera de la discusión política”. Respecto a la cuestión económica, González habría relativizado la importancia de la dolarización o la devaluación, ya que afirmaba que “cualquier opción puede funcionar: lo que los organismos internacionales quieren es algún plan cierto con amplio respaldo”.<sup>78</sup>

A pesar de esto último, el Gobierno Español parecía realmente preocupado por la situación argentina y su plan económico frente a la crisis. El 23 de diciembre tomó el poder el peronista Rodríguez Saa quien, al tiempo que afirma el sostenimiento de la convertibilidad, declaró el *default* de la deuda externa. Tan sólo unos días después, el

---

<sup>77</sup>FLACSO (2005). *Fuga de divisas en Argentina. Informe final*. Buenos Aires, Siglo XXI editores.

<sup>78</sup>*Clarín*, 21/12/2001.

Ministro de Asuntos Exteriores español, Josep Pique, viajó a la Argentina con la intención de transmitir al nuevo gobierno su supuesto deber de aplicar políticas “serias” y “predecibles”, que permitan recuperar la confianza de los mercados, y “respetar las reglas del juego” en cuanto a las inversiones extranjeras. El diario *El País* señalaba al Ministro Español como el encargado de “transmitir la preocupación de los directivos de las empresas españolas radicadas en Argentina”.<sup>79</sup>

Las visitas y el *lobby* español realizado en plena crisis argentina se vinculaban, sin dudas, a los fuertes intereses del capital ibérico en el país. Schvarzer, agrega una reflexión interesante en relación a esto último, cuando plantea que estas visitas y reuniones descritas se vinculaban a una intención española de postergar una inevitable devaluación. En efecto, ante la evidencia de los hechos, las mayores empresas españolas radicadas en el país pretendían cerrar sus balances del año 2001 con buenos números en euros, manteniendo la buena evolución de la Bolsa de Madrid, y reducir otros aspectos negativos (Schvarzer, 2006).

Resulta importante remarcar el rol que cumplieron estas mismas empresas y bancos en la salida de capitales al exterior durante el año 2001, para comprender contradicciones inherentes a sus intereses en el marco de la crisis de la convertibilidad en Argentina. En efecto, gracias al estudio citado sobre fuga de capitales en Argentina, observamos que el Banco Río y el BBVA (de capitales españoles) explican el 17% de las operaciones realizadas por personas físicas y el 21% de los montos totales transferidos por estas en el año. A su vez, detentan el 12% de las operaciones de las empresas y el 16% de los montos fugados por las mismas. Además, el Banco Río destaca por ser la segunda entidad financiera en cuanto a monto total transferido al exterior (solo detrás del Citibank).

Si, por su parte, observamos el desempeño de las principales empresas españolas radicadas en el país, notamos que las mismas explican el 17% de los montos transferidos al exterior en todo el año 2001. Es de destacar, además, que las compañías asociadas al Grupo Telefónica detentan el mayor monto transferido de todas las empresas relevadas: un total de 2.524 millones de dólares. YPF SA, por su parte, se ubica como la tercera empresa con mayor monto transferido.

Además, si comparamos los montos transferidos por las empresas en relación al beneficio neto declarado, podemos denotar no solo la poca propensión a la reinversión de utilidades, sino datos llamativos. En efecto, por ejemplo, el beneficio neto atribuido al

---

<sup>79</sup>*El País*, 28/12/2001.

Grupo Telefónica en el año 2001 asciende a 2.106 millones de euros según su propio informe anual mientras que, como hemos visto, las operaciones de salida de capitales por sus empresas radicadas en Argentina el mismo año ascienden a 2.805 millones de euros. YPF, por su parte, realiza operaciones al exterior por un monto total de 1058 millones de dólares, mientras el valor de sus exportaciones el mismo año asciende a 1773 millones. Es decir, la formación de activos externos representa casi el valor del 60% de sus exportaciones.

La definitiva sentencia del régimen de convertibilidad vino de la mano de Eduardo Duhalde, quien asumió la presidencia el 2 de enero del 2002. El flamante mandatario expresaba la representación política de quienes optaban por la salida devaluatoria, y se oponían a aquellos que veían en la dolarización un esquema válido para la nueva etapa. En efecto, como afirman Schorr y Wainer (2004), lo que estaba en juego a la salida de la convertibilidad era consolidar la estructura de precios y rentabilidades existente (dolarización), o alterarla mediante un giro en la política cambiaria (devaluación). Frente a esta disyuntiva, estaba claro que la opción de la devaluación podía ir en contra del mantenimiento del esquema de “ganadores” y “perdedores” dentro del bloque dominante. Los sectores exportadores y productivos, apoyados por la UIA, presionaban en este sentido, mientras buena parte del sector financiero local y las empresas privatizadas temían las consecuencias sobre su rentabilidad.

Ahora bien, más allá de la redefinición dentro del bloque dominante, debe tomarse en cuenta también la viabilidad de la salida que se adoptaría frente a la situación de estallido social y demandas populares. Tal como afirma Adrián Piva (2015), el “bloqueo de la vía deflacionaria de resolución de la crisis abrió el espacio para la disputa entre las diversas fracciones del capital, en tanto que la salida de la convertibilidad a través de la devaluación del peso supuso una distribución desigual de los costos de la crisis entre estas distintas fracciones”. Es decir, a la disputa al interior del bloque dominante, se debe agregar el factor de la reacción social, que influía fuertemente sobre el rumbo a tomar.

Las primeras medidas del Gobierno de Duhalde fueron elocuentes en cuanto al cambio de orientación. Así como 13 años atrás las leyes de Reforma del Estado y la Ley de Emergencia Económica, completadas posteriormente por la Ley de Convertibilidad, sentaron las bases del modelo de los años 90, la nueva administración aprobó la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario. El tipo de cambio se vio alterado por primera vez en 11 años, proponiendo el valor de \$ 1,40 por dólar en la actividad oficial para el comercio exterior, pasando posteriormente a un régimen de flotación libre con un

mercado unificado a valor de \$2.10. Para evitar un fuerte impacto de esta devaluación en precios internos, el gobierno aplicó entre enero y marzo retenciones a las exportaciones de petróleo crudo (20%), productos agropecuarios (10%) y manufacturas agroindustriales (5%). Esta medida también ayudó a contener el problema fiscal que enfrentaba el Estado, frente a una deuda en dólares cada vez más difícil de afrontar frente a los ingresos en pesos (Rapoport, 2010).

Por otra parte, la Ley de Emergencia no solo “desdolarizó” la tarifa de los servicios públicos privatizados sino que también retomó y reafirmó la prohibición de indexación de la misma establecida por la Ley de Convertibilidad y, fundamentalmente, dispuso la renegociación de todos los contratos con las empresas privadas prestadoras de tales servicios.<sup>80</sup> Esta situación profundizó el conflicto con las privatizadas, de notorios intereses extranjeros y que respondieron con fuertes reclamos y presiones.

Respecto al reordenamiento del sistema financiero, el Gobierno buscó apoyos del FMI mientras intentaba liberar poco a poco las restricciones sobre los depósitos. Para el funcionamiento en el nuevo escenario, decidió una “pesificación asimétrica”: mientras los activos de los ahorristas se pesificaban a 1,40 + CER, los préstamos lo hacían en 1 a 1.

Más allá de estas medidas, la falta de capacidad del Estado de contener el tipo de cambio por falta de reservas ante corridas, sumado a la dificultad de acuerdos con el FMI, produjo una situación incierta respecto a las posibilidades de recuperación económica. El descontento general ante esta situación, llevó a la renuncia del Ministro de Economía Remes Lenicov y su reemplazo por Roberto Lavagna en el mes de abril.

Las medidas tomadas por el Gobierno de Duhalde 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 Pique (Asuntos exteriores) y Rodrigo Rato (Economía). También el mandatario argentino “rompería 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. Comenzaba, así, un largo conflicto que giraría en torno a los efectos que los cambios del modelo económico iban a tener sobre las inversiones ibéricas en el país. Los argumentos en el marco de las desavenencias se

---

<sup>80</sup>Ya en el año 2001, los tribunales argentinos habían resuelto que la indexación de tarifas dolarizadas por el índice de precios de EEUU se contraponía a lo dispuesto por la Ley de Convertibilidad.

repetían en los distintos protagonistas permitiéndonos describir, a grandes rasgos, lo que defendía cada posición.

En efecto, la posición de la cúpula empresarial española en el país, con apoyo del gobierno ibérico, radicaba en la necesidad de respeto a la “seguridad jurídica” y las “reglas de juego”. Es decir, si la crisis llevaba a la Argentina a modificar sus parámetros macroeconómicos debían tomarse, al mismo tiempo, todas las medidas necesarias para no afectar las inversiones españolas. Esto último, se sostenía en remarcar no sólo el aspecto cuantitativo de dicha inversión en los últimos años, sino en definir su carácter “estratégico”, lo cual explicaba su firme voluntad de mantenerse en el país a pesar de las dificultades. Ahora bien, por otro lado, las manifestaciones que cuestionaban la conducta del capital español en el país ponían en entredicho su supuesta benevolencia. En efecto, sus supuestos aportes al desarrollo local chocaban con la idea de que sus excepcionales rentabilidades durante la última década no hacían más que salir del país donde se generaban, habiendo contribuido notablemente a la crisis vivida. De hecho, en la propia Madrid, se presentaba en junio de ese año el libro “*Los nuevos conquistadores. El papel de los gobiernos y las empresas españolas en el vaciamiento de Argentina*”, en el cual los periodistas argentinos Cecchini y Zicolillo instalaban la discusión sobre las consecuencias negativas de las privatizaciones y el rol del capital y el gobierno español en ellas.

Fue en este marco dentro del cual se desarrolló la relación del Gobierno de Duhalde con el Reino Español. Además del constante contacto entre ambos países, en mayo del 2002 se llevó adelante la Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe en Madrid, en la cual el tema argentino tuvo notorio protagonismo. Aznar, como presidente en ejercicio del consejo europeo, se encargó de dejar en claro la necesidad de que Argentina “adopte todas las medidas necesarias para llegar a un acuerdo con el FMI” ya que, a su criterio, “el futuro del país pasaba en gran medida por ello”. Por su parte, el presidente Duhalde calculó que “en la primera semana de junio” la Argentina tendría lista las precondiciones para lograr que el FMI ayude al país, ya que se estaba avanzando “muy rápidamente” en las dos leyes que este reclamaba, las de quiebras y de subvención económica, así como en el acuerdo con las provincias. Parecía haber una coincidencia entre ambos mandatarios de que el arreglo con el FMI constituía una condición esencial para que Argentina logre “reinsertarse al mundo”.<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> Cabe destacar que el interés del Gobierno Español en el acuerdo con el FMI recaía también en que muchas de las exigencias planteadas por el organismo se ligaban a los reclamos de las empresas españolas. La propia

Para el mes de noviembre, en el marco del III encuentro Hispano-Argentino de Economía, los principales representantes de la FUCAES descartaban cualquier posibilidad de retiro de las inversiones españolas de la Argentina por su carácter “estratégico”. José María Ranero Díaz, hombre fuerte de Repsol y presidente de la entidad, sostenía que la confianza de España en la Argentina “es a larguísimo plazo”. El Embajador Español en Argentina, por su parte, afirmaba que “Más allá de algunos períodos donde puede acelerarse o frenarse, el interés español por la región se mantiene” (Fucaes, 2002). Estas declaraciones resultaban significativas, en medio del conflicto por la supuesta falta de “seguridad jurídica” y de aumento de las tarifas de servicios públicos.

A comienzos del año 2003, con un nivel de precios y la cotización del dólar bajo control, además de una recuperación incipiente del nivel de actividad, y el apaciguamiento del escenario político en términos de una salida electoral programada, se llegó finalmente a un acuerdo con el FMI. Este lograba, entre otras cosas, postergar vencimientos de la deuda con el organismo por un total de 3.800 millones de dólares durante los primeros 8 meses del año. Se conseguía, así, un traspaso ordenado y con cierto alivio de la economía, mientras se trasladaba a la gestión siguiente la discusión de fondo.

En este contexto, a unas semanas de la celebración de las elecciones Duhalde, en su último viaje oficial, visitó una vez más España. Allí, su objetivo fue “ofrecer su agradecimiento a los reyes y al pueblo español por la ayuda dada a los argentinos en los peores momentos del 2002”. Concretamente, “demostrar su gratitud por el apoyo que las autoridades españolas dieron a la Argentina, ante los países del G7 y los organismos internacionales de crédito, para impulsar la firma del acuerdo transitorio con el Fondo Monetario Internacional (FMI)”<sup>82</sup>.

Así, el Gobierno de Duhalde intentaba cerrar su ciclo en buenos términos con su par español, más allá de que todavía quedaban temas cruciales por resolver en un sentido económico. Por este mismo motivo, en su encuentro con Aznar, el presidente argentino intentó mantener un perfil bajo sobre la guerra que se llevaba a cabo en Oriente Medio. Básicamente, porque el Gobierno argentino no adscribió a la misma posición que España, ya que la posición de Aznar de alianza con los Estados Unidos difería del planteo argentino, que se expresó en contra de la invasión estadounidense.<sup>83</sup>

---

Anne Krueger, subdirectora del FMI, por ejemplo, había reclamado en persona al presidente Duhalde un ajuste de alrededor del 50% en las tarifas de los servicios públicos.

<sup>82</sup>*La Nación*, 07/04/2003.

<sup>83</sup>La invasión de Irak ocurrió entre el 20 de marzo y el 1 de mayo de 2003, y fue llevada a cabo por una coalición de países, encabezados por los Estados Unidos junto con el Reino Unido, Australia y Polonia. Otros

Otra cuestión delicada se relacionaba a las posiciones frente a los derechos humanos en Cuba. En efecto, el canciller Ruckauf indicó que en España podría "conversar con el Presidente acerca de la posición argentina respecto de Cuba", con vistas a la votación, que se llevaría a cabo en la Comisión de Derechos Humanos de la ONU. Es que tras muchos años de votos contrarios a la isla (incluso el del año 2002 del propio gobierno de Duhalde), se perfilaba en el 2003 una abstención. Esta cuestión, denotaba un quiebre respecto al constante alineamiento con la posición de los EEUU, y perfilaba otro elemento de entredicho con el propio Reino de España, el cual adoptaba en el gobierno de Aznar (sobre todo desde el año 2002) un firme posicionamiento al lado del Gobierno de Bush.

#### 4. *Las elecciones del 2003 y el papel de España y la FUCAES.*

Las elecciones presidenciales llevadas a cabo el 27 de abril del 2003, arrojaron como ganador al ex presidente Carlos Menem, con apenas el 24,45% de los votos. El cargo presidencial, sin embargo, debía dirimirse en un *ballotage* con el candidato del Frente Para la Victoria, Néstor Kirchner, quien había obtenido el 22,25% de los sufragios.

Ya durante la campaña previa a la primera elección, el posicionamiento de los empresarios españoles de la FUCAES parecía inclinarse por el ex presidente riojano. En efecto, el 13 de marzo Carlos Menem había expuesto sus principales lineamientos nada menos que en la Cámara de Comercio Española. Allí, sus planteos se ajustaban perfectamente al entorno, ya que afirmó que el proceso privatizador argentino había sido posible gracias a la intervención del capital extranjero, al que calificó de "verdadero motor del crecimiento a través de sus inversiones en el país". Además, insistió en que la devaluación de enero de 2002 había afectado enormemente a los retornos de las inversiones, enfatizando que habría que tener muestras de agradecimiento con quien ayudó a construir "un país exitoso". De esta forma, proponía respetar los contratos firmados por las empresas extranjeras y garantizar que vuelvan a obtener beneficios en el país. Respecto a la conflictividad social, afirmaba: "Saturaremos nuestro país de fuerzas de seguridad", utilizando a las fuerzas armadas, si era necesario, para pacificar el país.<sup>84</sup>

En su publicación *Producto de España*, desde la Cámara de Comercio Española, definían al modelo propuesto por Menem como "claro y sencillo": Seguridad y mano dura

---

países estuvieron involucrados en la fase de ocupación inicial. España no participo en la invasión, pero la apoyo diplomáticamente en diferentes foros, y después envió tropas a la ocupación del país.

<sup>84</sup>*Producto de España*, N° 68, Marzo 2003.



en cuanto al conflicto social que vive el país y menos Estado y mayores garantías para los inversores extranjeros con un dólar lo más bajo posible.

Respecto a la política exterior, Menem reafirmaba lo que había sido la característica principal de sus mandatos presidenciales, proponiendo un alineamiento “sin fisuras” con EEUU. Además, veía necesario avanzar en tratados de libre comercio con dicho país, pero también con la Unión Europea. Estos puntos, por ese entonces, coincidían plenamente con los posicionamientos del gobierno de Aznar en su desempeño exterior.

Un mes más tarde, Menem almorzó con los principales referentes del Club del Petróleo, ante los cuales prometió volver a la desregulación, incluyendo la recomposición del precio del gas y de las tarifas y la libre disponibilidad de 100% de las divisas de exportación. En la mesa principal, se hallaba el presidente de la FUCAES José María Ranero Díaz por Repsol YPF, quien aplaudió fervientemente cuando el candidato afirmó: “Vamos a recomponer el contrato social que un puñado de ignorantes dinamitó meses atrás”.<sup>85</sup>

Por este tipo de propuestas, es que Néstor Kirchner calificaba al ex presidente riojano como “un buen empleado de los empresarios extranjeros”. Según el santacruceño, esto explicaba el apoyo que prestaba un sector del gobierno español de José María Aznar a su candidatura. Además, Kirchner ya exponía, por ese entonces, su visión negativa de lo sucedido durante la década anterior, con lo que eso significaba en relación al tratamiento de las empresas privatizadas y a la política exterior. En una entrevista concedida al diario español *ABC*, a una semana del *ballotage*, el candidato por el Frente para la Victoria definía la política económica aplicada por su rival en los 90 como un “Proyecto de concentración económica tan fuerte donde quebraron todos los grupos empresariales medios, pequeños, grandes y desnacionalizó completamente la economía”. Además, sostenía que “la transferencia de ingresos a esos sectores fue total, absoluta y estuvo adosado a una tremenda corrupción”.<sup>86</sup>

En la misma entrevista, Kirchner tendría su espacio para aclarar su posición respecto a las privatizadas:

“Si venían a prestar un servicio, se tenían que haber dedicado a eso y no a sostener una política absolutamente reñida con los mínimos valores éticos. Ahí está su error más grave. Espero que lo revisen, porque, de ser Gobierno nosotros, se va a respetar plenamente el ordenamiento jurídico, ya que no creo que esto se pueda arreglar generando más incertidumbre sino al contrario. Pero, evidentemente, las empresas de

---

<sup>85</sup> *Clarín*, 10/04/2003.

<sup>86</sup> *ABC Internacional*, 11/05/2003.

servicios públicos deberán cumplir otro papel, el que les corresponde como empresarios: generar trabajo, buenos servicios y, seguramente, se van a reencontrar con la sociedad” (*ABC Internacional, 11/05/2003*).

El pensamiento sobre la política exterior también denotaba un fuerte contraste con lo planteado por Menem. Ante la pregunta sobre si temía represalias de los EEUU en la negociación con el FMI por su apoyo a la abstención de voto contra Cuba en la ONU, respondía:

“Tenemos toda la voluntad de alcanzar un acuerdo con el FMI pero somos un país independiente. No le tengo miedo a Estados Unidos ni vivo desesperado por lo que piensa la Embajada. Lo digo honestamente. Se tiene que terminar esto de que los embajadores de Estados Unidos se entrometan en la funcionalidad institucional de un país. Me interesa tener una relación muy fuerte, seria y responsable pero independiente con Estados Unidos. Como también me interesa mucho, muchísimo, profundizar con la Unión Europea. ¿Por qué no podemos establecer y aumentar mil por mil la fuerza y la calidad de relaciones que tenemos con los países de la Unión Europea? Me parece que Argentina tiene las condiciones para hacerlo, con ellos y con todos los países del mundo” (*ABC Internacional, 11/05/2003*).

Más allá de sentar su postura respecto a la Unión Europea, también respondió sobre la relación puntual con el Reino de España:

“Creo que serán excelentes. España, en sus distintas alternancias ha tenido gobiernos maduros y racionales. Así ha sido tanto con el de Felipe González como en el de José María Aznar pero, obviamente, cada uno tiene sus opiniones. A mí, siempre me gustó mucho Felipe González, en especial sus dos primeros mandatos. Pero, más allá de las diferencias de visión del mundo que puedo tener con José María Aznar, no se puede dejar de reconocer que es uno de los hombres jóvenes más capaces. Por algo el pueblo español lo volvió a ratificar con un mandato más. Así que, creo que nos vamos a llevar muy bien. Es muy difícil hallar un mundo uniforme, sin ideas ni ideologías como quieren los gurús de la economía” (*ABC internacional, 11/05/2003*).

Como se puede ver en todo lo expuesto, Néstor Kirchner comenzaba a delinear una nueva visión respecto a la política exterior argentina, diferente a la desplegada en la década anterior, y con nuevas connotaciones respecto a la relación con Estados Unidos y con España. El concepto de “autonomía” englobaba variados elementos que tocaban directamente intereses de dichas naciones, tanto geopolíticos, como económicos. Parecía claro, entonces, sobre qué lado iban a volcar su apoyo los grandes empresarios españoles con intereses en el país. Por otra parte, la idea crítica hacia quienes deseaban “un mundo uniforme sin ideologías”, podía sostener sus previos dichos sobre las “diferencias de visión de mundo” con José María Aznar.

Así como lo planteado por Menem sirvió a Kirchner para calificarlo de “empleado de empresas extranjeras”, el primero tomó las posturas de este para insertar, todavía más fuertemente, la cuestión internacional en la contienda electoral. En efecto, en una entrevista publicada por el diario *Clarín*, el ex presidente se refería al *ballotage* con la siguiente expresión: "Cuba o España, elija". Menem afirmaba, así, que los argentinos tenían frente a sí dos opciones: “la Argentina de la paz, de la seguridad, del desarrollo, del crecimiento, o la Argentina similar a Cuba. Con Kirchner vamos a una Argentina similar a Cuba”, sostenía. En un claro alineamiento, entonces, no solo con Washington, sino con Madrid y José María Aznar, aparecía España como un modelo a seguir. Esto último permeaba, también, el discurso de referentes del sector empresarial, como el presidente de *Fiat* Cristiano Rattazi, quien afirmaba que "Quedó claro que vamos hacia dos países, y la sociedad va a tener que sincerarse: ser España o Irlanda, o Cuba o Venezuela".<sup>87</sup>

Más allá de los poderosos apoyos a Menem, los tiempos parecían indicar que sus propuestas ya no iban a tener el eco obtenido un poco más de una década antes. Así como el proceso hiperinflacionario enmarcó el éxito de las ideas neoliberales en aquel momento, la crisis de la convertibilidad encontró en nuevas propuestas los elementos de aplicación un nuevo modelo económico.

## **CAPITULO 6**

### **El gobierno de Néstor Kirchner y los cambios en la relación Estado-empresas.**

#### *1. El Gobierno de Néstor Kirchner (2003-2007).*

Néstor Kirchner asumió su mandato el 25 de mayo de 2003, tras el retiro por parte de Carlos Menem de la instancia de *ballotage*. Su capital político se basaba en el apoyo del presidente saliente Duhalde en las elecciones, y en un porcentaje de apenas el 22% en las elecciones generales. Si bien la situación económica mostraba algunos signos de mejoría y recuperación, todavía los problemas heredados de la convertibilidad estaban lejos de ser solucionados. En efecto, los índices de desempleo y pobreza mantenían niveles muy altos: mientras la tasa de desocupación se ubicaba en torno al 18%, el 55% de las personas era

---

<sup>87</sup> *Clarín*, 30/04/2003.

pobre. El salario, por su parte, era un 17% más bajo que el promedio del periodo 1995-2001 (Rapoport, 2010).

El enfoque propuesto para encarar todos estos problemas demostraba una cierta continuidad con el gobierno saliente expresada, sobre todo, en el mantenimiento de Roberto Lavagna al frente del Ministerio de Economía. La diferencia que se comenzaba a vislumbrar, sin embargo, era el creciente protagonismo del ejecutivo en la formulación de políticas, frente a la preponderancia que venían teniendo los ministros de economía en los años anteriores.

En primer lugar, el flamante gobierno debía definir la estrategia cambiaria que pueda compatibilizar con el régimen macroeconómico propuesto. Diversos autores, coinciden en definir las políticas aplicadas en este sentido a partir de una serie de elementos combinados bien visibles<sup>88</sup>:

- Un tipo de cambio real alto para mantener una estructura de precios relativos favorable al desempeño industrial.
- Cobro de retenciones a las exportaciones de productos primarios para generar una mejor situación fiscal, pero también con fines redistributivos frente al tipo de cambio alto. Además, se buscaba amortiguar el traslado del alza de los precios internacionales de los productos primarios a los precios locales.
- Controles al ingreso de capitales de corto plazo para evitar la apreciación cambiaria y desalentar la especulación financiera.

El buen desempeño del sector externo que venía demostrando el país, por su parte, fue fundamental para poder encarar otro de los grandes desafíos, sino el principal, que debía afrontar el gobierno de Kirchner: la renegociación de la deuda en *default*.<sup>89</sup> Es importante señalar que la postura de Argentina buscaba instalar la idea de que el pago de la deuda no podía condicionar la recuperación y el crecimiento económicos. Es decir, el gobierno de Kirchner condicionaba el pago de la deuda externa a la revitalización de la economía argentina, tal como lo afirmaba en su discurso ante la Asamblea Legislativa en el año 2004:

---

<sup>88</sup> Véase Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores; Tortul, Marina, *El impacto de la crisis internacional sobre la economía argentina*, Universidad de Costa Rica. Facultad de Ciencias Económicas; Ciencias Económicas; 29; 1; 6-2011; 145-159; Rapoport, M (2010). *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. Buenos Aires, Argentina. Booket.

<sup>89</sup>Desde el año 2002 los precios de las *commodities*, y de las materias primas en particular, tendieron a aumentar significativamente dando lugar a un mejoramiento de los términos de intercambio que impacto positivamente en la balanza comercial argentina.

*“No pagaremos deuda a costa del hambre y la exclusión de millones de argentinos, generando más pobreza y aumento de la conflictividad social para que el país vuelva a explotar. Sería bueno que recordaran cuanto daban por sus acreencias en 2001, cuando gobierno, instituciones, políticos, el país, todo se caía”*.<sup>90</sup>

En esta frase, no solo se evidenciaba la postura frente a los acreedores, sino también una clara visión de las consecuencias que una crisis como la del 2001/2002 puede tener para cualquier tipo de negocio. Por lo tanto, la recuperación económica, pero también una nueva legitimidad política eran los pilares fundamentales sobre los cuales se proponía reconstruir la Argentina.

La deuda en cesación de pagos afectaba principalmente a los bonos y títulos públicos emitidos en los años noventa, ascendiendo a una suma aproximada de 73 mil millones de dólares, representando el *default* más importante de la historia mundial en tiempos de globalización financiera (Kulfas, 2016). A la idea de la necesidad de crecimiento y generación de empleos previo pago de la deuda, se le sumaba el elemento de la corresponsabilidad. En efecto, bajo esta premisa, los tenedores de bonos debían aceptar pérdidas por las riesgosas inversiones que habían aceptado realizar, en un país cuya economía venía demostrando constantemente un déficit en su capacidad de repago. Tomando en cuenta todos estos elementos, la propuesta de reestructuración de la deuda de Argentina se formuló en septiembre de 2004, demostrando que el gobierno de Kirchner estaba dispuesto a ir más allá de lo que el contexto consideraba viable.

La propuesta de reestructuración consistía en canjear bonos en default por nuevos títulos que incorporaban una quita próxima al 65%. Se incluiría la emisión de un bono atado al crecimiento (cupón PBI), cuyo objetivo era ofrecer a los tenedores de bonos en default un “premio” en caso de que el país creciera por encima de su tasa promedio de largo plazo. Así, se haría más llevadera la pérdida para esos tenedores, ya que podrían compartir los frutos de un futuro crecimiento. Al mismo tiempo, se comprometía a que los servicios de la deuda no superaran el 3% del PBI. El canje se efectivizaría en 2005 y los tenedores del 76,2% de la deuda en default aceptaron las nuevas condiciones (Kulfas, 2016).

---

<sup>90</sup> Kirchner, N. (2004, 1 de marzo). *Mensaje del Presidente Néstor Kirchner a la Honorable Asamblea Legislativa*. Casa Rosada Presidencia. <https://www.casarosada.gob.ar/informacion/archivo/24031-blank-14537407>

Cuadro N° 1.

**Deuda Pública Pre y Post Reestructuración**

| <i>Ratios</i>                                 | <b>Dic01</b> | <b>Mar05</b> |
|---|--------------|--------------|
| Servicios de int. / Exportaciones             | 38%          | 9%           |
| Stock Deuda Pública Bruta / Expo.             | 544%         | 367%         |
| Stock Deuda Bruta en mon. extranjera / Expo.  | 527%         | 230%         |
| Servicios de int. / Reservas int. liquidas    | 70%          | 16%          |
| Servicios de int. / Recursos tributarios      | 22%          | 10%          |
| Servicios de int. / PBI                       | 8%           | 2%           |
| Deuda Bruta / PBI                             | 113%         | 73%          |
| Deuda Neta/PBI                                | 94%          | 50%          |
| Venc. de k e i prox. 5 años / Total Deuda (1) | 88%          | 53%          |

Fuente: *Datos Deuda Post Reestructuración*, recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/>

Otro de los grandes temas a tratar por el Gobierno de Kirchner consistía en redefinir el cuadro tarifario y renegociar con las empresas de servicios públicos privatizadas, tras la pesificación de las tarifas. En este punto, la decisión presidencial se sustentaba en la idea de mantener congeladas las tarifas de los servicios públicos y controlar activamente el precio interno de los combustibles. De esta forma, se buscaba evitar el impacto negativo que podían tener los aumentos tarifarios, tanto en el incipiente crecimiento de la economía, como en la competitividad de los sectores productivos. Esta postura, daría inicio a un extenso proceso de negociación con los funcionarios españoles y los empresarios de la FUCAES.

*2. Giros en la política Exterior y relación con España.*

Las decisiones analizadas en términos macroeconómicos y respecto de la deuda externa, se vieron enmarcadas en un notorio giro en relación a la política exterior de Argentina. Evidentemente, las medidas llevadas a cabo mostraban una fuerte orientación en pos de una mayor autonomía, la cual se había comenzado a manifestar en el gobierno de Duhalde, pero que adquirió luego mayor profundidad. Esto se notaba en la propia retórica del presidente Kirchner, la cual coincidía con tendencias generalizadas, especialmente de la población sudamericana y sus dirigentes, acerca de las políticas negativas que había impuesto el neoliberalismo en la región, como así también que el brazo impulsor de estas concepciones se apoyaba y fogueaba desde Washington.

En efecto, el siglo XXI encontró a América Latina y el Caribe y, particularmente, a América del Sur, en un momento de cambio político profundo en el cual los principios del Consenso de Washington fueron ampliamente cuestionados, como así también el tipo de integración seguida por el Mercosur. Esto sucedió debido a la crisis neoliberal en el continente: su expresión más brutal se produjo en Argentina en el año 2001, sumado a la devaluación brasileña y el surgimiento de Venezuela como un nuevo actor regional en Sudamérica, con un discurso anti neoliberal reflatando las ideas de integración en el sur del continente desde otra óptica.<sup>91</sup>

En este marco, en 2003 se produce un importante punto de inflexión. El 16 de octubre se firma entre los presidentes Néstor Kirchner y Luiz Inácio Lula Da Silva<sup>92</sup> el documento conocido como Consenso de Buenos Aires , que “recuperó conceptos y posicionamientos políticos olvidados en la década previa por el pensamiento hegemónico” creando las condiciones para el nacimiento de una nueva fase en el proceso de integración: la segunda etapa denominada regionalismo inclusivo, en el cual la integración sudamericana es vista como una comunidad de valores y no como un mero acuerdo comercial. Su primero y séptimo puntos destacaban, respectivamente, el derecho al desarrollo y el papel estratégico del Estado. Con respecto al proceso de integración regional en la subregión, se destacaba al MERCOSUR no solo como bloque comercial, sino como “espacio catalizador de valores, tradiciones y futuro compartido”.

Debido a lo plasmado en el Consenso de Buenos Aires se pone en marcha un nuevo tipo de integración regional que se alinea con cambios experimentados en cada uno de los Estados Parte: hay un ascenso de gobiernos de corte progresista que cuentan con gran apoyo social. Este contexto permitió la emergencia de nuevos esquemas de integración regional en América Latina que “...han desplazado el énfasis en los temas de liberalización comercial y desregulación, abogando, por el contrario, por una agenda marcadamente política caracterizada por el retorno a un rol protagónico del estado” (Pinheiro S., 2012). El Mercosur ahora tendría agendas productivas, sociales y ciudadanas, y surgen cumbres sociales paralelas a las presidenciales.

Este cambio de rumbo que se vio materializado en el documento mencionado, hacía hincapié en la revalorización del derecho de los pueblos al desarrollo, el fortalecimiento de

---

<sup>91</sup> Véase *Neoliberalismo y resistencias en América Latina*. Sebastián Pasquariello... [Et al.]; Compilado por Sebastián Pasquariello; Juan Facundo Muciaccia; Prologo de Pedro Brieger. - 1ª ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Fundación CICCUS; Buenos Aires: Centro de Estudios Para el Desarrollo Integral (CEDI), 2021.

<sup>92</sup>Luiz Inácio Lula Da Silva fue Presidente de Brasil entre 2003 y 2010. Actualmente ocupa el mismo cargo desde el 1 de Enero de 2023.

las democracias, el combate a la pobreza, el aumento de la participación social, el reconocimiento de las asimetrías, entre otras. Surge un paradigma denominado por varios autores como regionalismo inclusivo, que intentó dejar atrás años de políticas neoliberales, reforzado también por la finalización de las negociaciones por el ALCA.<sup>93</sup>

En relación a esto último, entre los impedimentos para un efectivo tratado de libre comercio con los EEUU, se hallaba la ampliación de la presencia comercial en el mundo por parte de la Argentina a partir del cambio de siglo. En efecto, en el marco de un contexto mundial de aumento de la participación económica de los llamados países emergentes, en los que destaca el crecimiento de China, la dependencia comercial para con EEUU y la UE se redujo fuertemente. Las exportaciones de Argentina ya no tenían dependencia exclusiva de la demanda de los países centrales, producto de un aumento del comercio intra MERCOSUR desde la década de los 90 y de un incremento de las exportaciones al gigante asiático. El mejoramiento de los términos de intercambio, además, sumado a la menor dependencia comercial del centro, constituyen cambios drásticos respecto de la inserción comercial de Argentina durante la mayor parte de su historia y permiten explicar el desempeño exportador desde 2002 (Piva, 2015).

Todo lo descrito debe ser tomado en cuenta a la hora de analizar la primera visita de Néstor Kirchner a España, en julio de 2003.<sup>94</sup> La misma, constituye otro de los hitos en el giro expresado por el nuevo gobierno respecto a la política exterior y, en este caso, sumamente vinculado a los cambios en el modelo económico de la Argentina. En efecto, unas semanas antes, el gobierno argentino había reflatado la comisión renegociadora de los contratos con las privatizadas, fijando un nuevo plazo de negociación que se extendería hasta fines del 2004 y descartando la aplicación de aumentos de tarifas "parciales y de emergencia" para los servicios regulados y no regulados.<sup>95</sup> La decisión de negociar con las privatizadas se enmarcaba en una fuerte embestida de los inversores externos, muchos de

---

<sup>93</sup>El Área de Libre Comercio de las Américas fue el nombre oficial de un acuerdo multilateral de libre comercio, firmado en Miami durante la I Cumbre de las Américas de 1994, que abarcaba a todos los países del continente americano, con excepción de Cuba.

<sup>94</sup> Esta visita se enmarcó en la primera gira europea de Kirchner, además de ser la primera visita de su vida al viejo continente. Previo a su llegada a Madrid, el presidente argentino ya había dado señales de cambios en la orientación exterior, cuando dijo a Tony Blair en Inglaterra que pretendía que ambos gobiernos discutan sobre soberanía en Malvinas y el negocio de la pesca, algo que había estado ausente durante muchos años en los representantes argentinos.

<sup>95</sup>La Unidad de Renegociación y Análisis de Contratos de Servicios Públicos fue comandada en forma conjunta por los ministros de Economía, Roberto Lavagna, y de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, Julio De Vido. El ministro Lavagna había indicado que la nueva etapa de revisión de los contratos se haría tomando en cuenta los criterios de impacto sobre la economía general, distribución del ingreso, calidad de los servicios, planes de inversión, acceso del público a los servicios, seguridad de los sistemas de prestación de servicios y rentabilidad de las empresas operadoras.



los cuales venían demandando a la Argentina ante el tribunal internacional del CIADI. Entre las empresas españolas pertenecientes a la FUCAES, Telefónica, Endesa y Agbar ya tramitaban reclamos frente a la negativa en el aumento de las tarifas.<sup>96</sup>

Al tanto de esta situación, el presidente Kirchner se reunió con los principales empresarios en la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). La tensión se tornó inevitable, y el mandatario argentino respondió a las demandas del capital español con fuertes críticas respecto a su actuación en la década del 90. Básicamente, les reprochó haberse beneficiado de manera extraordinaria de la política económica de Carlos Menem, recuperando toda su inversión en importantes dividendos en dólares. Por tanto, aludió a una “hipocresía” cuando los empresarios españoles se quejaban por su “situación actual”. Según Kirchner, la convertibilidad ya mostraba desde 1998 su inviabilidad, por lo que las inversiones españolas habrían estado “muy mal asesoradas”. Sin embargo, y a pesar de la recesión, estos habían podido enviar remesas de ganancias en dólares, por lo que le fue mucho mejor que a los argentinos. Para concluir, Kirchner fue claro: “Miren, la Argentina tiene futuro con o sin su ayuda. Si es con su ayuda, mejor. Si no la tenemos será más difícil la recuperación, pero seguiremos adelante”. Tras la tensa reunión, el presidente de la CEOE, José María Cuevas, acusó a Néstor Kirchner, en nombre de los empresarios, de haberlos “puesto a parir a todos”.<sup>97</sup>

La visita a Madrid, siguió con un almuerzo junto al Rey y la Reina, además de un encuentro en la Moncloa con el presidente Aznar. A pesar de las notorias diferencias entre ambos mandatarios, este último ratificó el apoyo de su gobierno a lo hecho por Kirchner hasta ese momento, al tiempo que este agradeció, una vez más, el sostén brindado durante los peores momentos de la crisis. Aparentemente, lo “estratégico” de la relación bilateral era resaltado frente a cualquier problema coyuntural. El presidente argentino, por otra parte, abandonó Madrid sabiendo que el presidente estadounidense, George W. Bush, lo recibiría la semana siguiente en la Casa Blanca. Para ello, contó con la mediación de José María Aznar, quien esperaba lograr el apoyo de Bush en la negociación que Argentina debía cerrar con el Fondo Monetario Internacional (FMI) el siguiente mes.<sup>98</sup>

---

<sup>96</sup> El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones es una institución del Banco Mundial es el foro destinado al arreglo de diferencias entre inversionistas y Estados en la mayoría de los tratados internacionales de inversión.

<sup>97</sup> *La Nación*, 18/07/2003.

<sup>98</sup> *La Nación*, 18/07/2003.

Esta última, llegó a un acuerdo para el mes de septiembre de 2003, creando un cierto optimismo entre los inversores españoles.<sup>99</sup>El máximo responsable del Santander Central Hispano (SCH) para América Latina, Francisco Luzón, afirmó que la firma del entendimiento “supone la reincorporación de Argentina a la comunidad financiera normal”. El Presidente del banco, Emilio Botín, por su parte, decía que el “Santander” no se va de Argentina. Yo creo que el país va mejor”, en una clara muestra de su confianza en el rumbo de la economía. Desde Endesa, también celebraban el acuerdo, afirmando que “El Gobierno ha tratado de guardar un grado de libertad que no significa que tenga intención de no aumentar las tarifas. Nosotros creemos que habrá una redefinición de las mismas antes de diciembre de 2004, según el calendario del plan enviado al Congreso, y confiamos en que las eléctricas serán las primeras en incrementarse”.<sup>100</sup>

Antes de que termine el año, Kirchner mantuvo reuniones con los aspirantes a suceder a Aznar el año entrante. Primero, se reunió en Buenos Aires con el candidato del PSOE a las próximas elecciones presidenciales del 2004: José Luis Rodríguez Zapatero. Este último, buscó diferenciarse de Aznar, asegurando que él, si llegaba a ser presidente del Gobierno de España, tendría como prioridad Latinoamérica, mientras que la del PP era "el Pentágono" y Bush. Previo a su encuentro con el mandatario argentino, el líder socialista se había reunido con empresarios de la FUCAES, lo que le permitió afirmarle a Kirchner que las empresas ibéricas querían seguir invirtiendo en Argentina pero necesitan "reglas" que todos deben cumplir.<sup>101</sup>

El mismo mes de noviembre, se llevó a cabo una visita oficial de la pareja real española a la Argentina. La canciller ibérica, Ana Palacio, aprovechó la situación para reclamar en nombre de las empresas de su país por la cuestión tarifaria. Según se indica en informaciones del diario *Página 12*, la respuesta de Kirchner fue firme: “Mire, ni que me lo pida usted, Aznar o el rey de España me van a convencer”. Esta situación descrita, sumada a la falta de reunión bilateral entre Kirchner y Aznar en la XIII Cumbre Iberoamericana de Santa Cruz de la Sierra, dio pie a numerosas especulaciones sobre supuestas rupturas en las relaciones entre ambos países.<sup>102</sup>

---

<sup>99</sup> Dicho arreglo consistió en un crédito de 12.500 millones de dólares que se entregarían a lo largo de tres años, por lo que Argentina se comprometía a establecer un marco fiscal que cumpla determinadas metas de crecimiento y empleo a mediano plazo, a fortalecer el sistema bancario y recuperar los créditos comerciales y a realizar reformas que faciliten la reestructuración de las deudas corporativas.

<sup>100</sup> *La Nación*, 12/09/2003.

<sup>101</sup> *La Nación*, 05/11/2003.

<sup>102</sup> Aznar firmó un acuerdo de asociación estratégica con Brasil en el marco de dicha Cumbre, lo que hacía temer que las inversiones vayan hacia dicho país, en detrimento de las de Argentina.

Sin embargo, a comienzos del año 2004, Kirchner inició una segunda gira por España, prefiriendo dicho destino por sobre la asistencia al encuentro anual del World Economic Forum en Davos.<sup>103</sup> En esta ocasión, a diferencia de lo sucedido medio año antes, los diarios locales anticipaban una situación distinta: según *Clarín*, el Presidente "dirá que está listo para hablar de tarifas si las empresas hablan de inversiones",<sup>104</sup> mientras que *La Nación* reconocía que Kirchner "viaja esta vez con voluntad conciliadora".<sup>105</sup> Durante cuatro días, se reunió con autoridades y los responsables de las principales empresas españolas con intereses en el país, con el objetivo de afianzar relaciones económicas y atraer más inversiones. El presidente argentino no solo contaba con excelentes números en la economía para mostrar, sino que muchas de las empresas españolas ya comenzaban a denotar una recuperación.<sup>106</sup> Las entidades financieras, por su parte, se beneficiaron el mismo día del arribo de Kirchner a España con la promulgación de una Ley que habilitaba a los bancos privados a cobrar hasta 800 millones de euros, en compensación por el impacto de la devaluación del peso. De esta forma, el diario *El País* calificó como un "éxito" la visita del presidente argentino, ya que había conseguido que las empresas españolas presentes en su país "ratifiquen, aumenten o aceleren las millonarias inversiones previstas".<sup>107</sup>

En la reunión con Aznar, preocupaba a este último la negociación con el FMI y con los acreedores privados. A la vista del mandatario español, las duras actitudes que Kirchner venía manteniendo en público "no servirían" ya que según su visión "en el mundo hay un solo modo de estar. Si uno debe, es pagando". Por tanto, recomendaba al presidente argentino que dialogue y escuche a los acreedores, pero de manera privada. Estas sugerencias fueron reiteradas por Aznar un mes más tarde, cuando afirmaba que "España siempre está a favor de Argentina: ahora hace falta que Argentina esté a favor de Argentina".<sup>108</sup>

La reacción de Kirchner no se hizo esperar: "Señor presidente, ha dado una de las frases más felices de los últimos tiempos; durante muchos años Argentina tuvo conducciones que miraron con la espalda y la nuca los problemas de los argentinos y

---

<sup>103</sup>El Foro Económico Mundial, también llamado Foro de Davos, es una organización no gubernamental internacional con sede en Cologny, que se reúne anualmente en Davos, y que sobre todo es conocida por su asamblea anual en esta localidad.

<sup>104</sup>*Clarín*, 23/01/2004

<sup>105</sup>*La Nación*, 23/01/2004.

<sup>106</sup> Para ese entonces, ENDESA reportaba un aumento de producción eléctrica, Telefónica tenía buenas perspectivas en el negocio de telefonía móvil y REPSOL ostentaba un excelente desempeño exportador.

<sup>107</sup>*El País*, 25/01/2004.

<sup>108</sup>*La Nación*, 25/02/2004.

donde muy poco ayudaron las acciones de organismos y de mucha gente de afuera [...] Ahora queremos revertir eso y queremos que Argentina se ayude a sí misma, haciendo las cosas como corresponde, queremos cumplir con la palabra empeñada y no volver a mentir".<sup>109</sup> El cruce de críticas se hizo todavía más notorio en las declaraciones del entonces Ministro del Interior, Aníbal Fernández, quien afirmó que “los presidentes serios de los países serios nunca advierten a los presidentes de otros países”.

Como puede observarse, más allá de un cierto alivio en las tensiones con los inversores españoles, producto de la mejoría de la situación económica, estaba claro que el alineamiento del gobierno de Aznar con Washington, ante el giro en la política exterior argentina en pos de mayor autonomía, volvía ríspidas las relaciones entre ambos mandatarios. Quizá por ello, entre otras cuestiones, Kirchner se mostró feliz por el triunfo de Zapatero en España.<sup>110</sup> Con el nuevo gobierno del PSOE, la política exterior española adoptó una serie de modificaciones que tuvieron influencia en el relacionamiento bilateral con Argentina.

En efecto, como afirma Arenal (2011), las propuestas del nuevo gobierno español tenderían a producir lo que denomina un “giro social” en la dimensión iberoamericana, ya que las políticas dirigidas a la consolidación institucional y democrática en esa región se unieron a las políticas de lucha contra la pobreza, la desigualdad y a favor de la cohesión social. Con Zapatero, España intentó equilibrar estos valores mencionados con los intereses económicos en la región, una cuestión que venía demostrando muchas dificultades tras los años de crisis. Así, la intención era fortalecer la imagen de España como potencia normativa, pero también una recuperación de los relativos márgenes de autonomía en la región latinoamericana, los cuales se habían debilitado con el alineamiento del gobierno de Aznar con la administración Bush.

En relación a esto último, es que se inscriben ciertas iniciativas tomadas por Rodríguez Zapatero desde sus primeros pasos en el gobierno expresiones, a su vez, de la voluntad de recuperar un relativo margen de autonomía en la política iberoamericana, más acorde con los intereses españoles. El replanteo de la política de sanciones de la UE respecto de Cuba y el accionar puesto en marcha con Venezuela, serán los elementos más

---

<sup>109</sup> *La Nación*, 25/02/2004.

<sup>110</sup> El Ministro Aníbal Fernández había señalado que Kirchner “está feliz por el triunfo de Zapatero en España, en primer lugar porque hay una afinidad ideológica, por un acercamiento y una cercanía en la manera de pensar”. El PSOE se impuso en las elecciones del 14 de marzo de 2004, las cuales tuvieron lugar tres días después de los atentados del 11M, en cuatro trenes de la red de Cercanías de Madrid. Este fue el peor acto terrorista de la historia española y, sin dudas, marcaría los resultados de las elecciones.

evidentes.<sup>111</sup> Además, una de las decisiones más importantes fue la retirada de las tropas españolas desplegadas en Iraq, poniendo con ello de manifiesto, por un lado, que se acababa con el seguidismo respecto de la administración Bush y, por otro, que la relación con Estados Unidos dejaba de ser la prioridad que definía toda la política exterior (Arenal, 2011).

Tomando en consideración todos estos elementos, la relación de Argentina con España, bajo los mandatos Kirchner-Zapatero, retomó progresivamente el buen andar. El equilibrio entre los valores normativos expresados por el gobierno del PSOE y los intereses de las empresas españolas en la Argentina se encontró, en ocasiones, bajo el manto de una continua recuperación económica del país sudamericano. Esto último, sin embargo, no dejó de lado algunos momentos de tensión, principalmente por el comportamiento inversor de Repsol-YPF y por el precio de las tarifas de los servicios públicos.

Tres elementos más marcaron el buen andar de la relación bilateral durante estos años. En primer lugar, el fuerte respaldo brindado por el gobierno español al proceso de canje de deuda encarado por su par argentino en el año 2005, que sumó finalmente el pago íntegro de la deuda con el FMI. Posteriormente, en junio del año 2006, en el marco de una nueva visita del presidente argentino a España, se acordó un convenio de asociación estratégica. Finalmente, es de destacar la firma del acuerdo por la renegociación de la deuda que contrajo Argentina con España en el marco del “blindaje” del año 2001, por un monto total de casi 1.000 millones de dólares. La importancia de este último hecho, además, radicaba en su calidad de señal frente a la futura negociación con el Club de Paris constituyendo España, una vez más, una puerta de entrada hacia Europa.

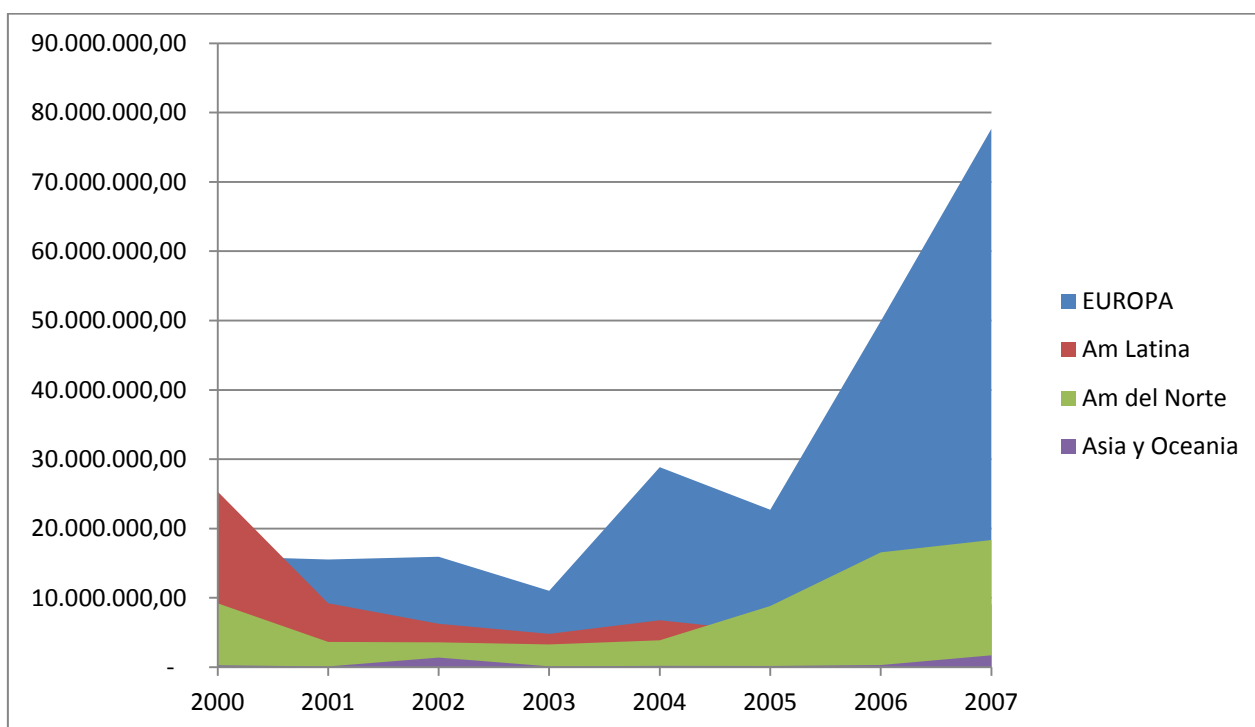
### *3. Desempeño de las principales Empresas de la FUCAES en la Argentina: 2003-2007.*

Así como el comportamiento de IED ibérica hacia América Latina constituye un marco de referencia clave para comprender la actuación del capital español en Argentina durante la década de los 90, resulta importante entender el mismo fenómeno a partir del nuevo siglo. En efecto, el análisis de la IED española en el periodo 2000-2007, da cuenta de la pérdida progresiva del protagonismo de dicho continente, a diferencia de su primacía durante los últimos años del siglo XX.

---

<sup>111</sup>Por lo tanto, se produciría un Reforzamiento de la concertación política con América Latina, tanto en el terreno bilateral como en el seno de las Cumbres Iberoamericanas.

*Gráfico N° 1. Inversión exterior directa bruta española por continente 2000-2007(en millones de euros).*



*Fuente: Elaboración propia sobre datos de Ministerio de industria, comercio y turismo de España.*

América Latina perdió peso relativo como destino de las inversiones, mientras Europa demostraba un creciente protagonismo. A su vez, América del Norte fue adquiriendo mayor presencia, superando entre 2005 y 2007 la posición del continente latinoamericano como destino de Inversión. En total, en estos años, Europa promedió los 31 mil millones de euros invertidos, América del Norte 8 mil millones y América Latina 6 mil millones de euros. Sin dudas, estos resultados se encuentran en línea con la estrategia planteada en los principios mismos de la internacionalización de las grandes empresas españolas. No debemos olvidar que el objetivo inicial de su transformación en multinacionales, como se ha visto en los capítulos previos, se vinculaba a la capacidad de competencia frente a la progresiva apertura de la economía ibérica. Por lo tanto, la creciente presencia en los mercados europeos demostró, en cierto punto, un éxito en la consecución de dichos objetivos.

Ahora bien, más allá de estas circunstancias, América Latina mantenía su importancia en la órbita de las multinacionales españolas, vinculada a los activos poseídos y los beneficios allí obtenidos los cuales, en muchos casos, adquirirían porcentajes muy

elevados. Dentro de este marco general, entonces, resulta interesante evaluar qué sucedió en el caso de Argentina, la cual de “playa de desembarco” había pasado a representar una amenaza tras la crisis de los años 2001/2002. Por lo tanto, observaremos el desempeño de las principales empresas pertenecientes a la FUCAES a partir del año 2003, para luego interpretar hasta qué punto sus diferentes situaciones y posicionamientos ante el nuevo escenario planteado, contribuyeron a la disolución de la propia institución en el año 2007.

Los autores Schorr y Weiner (2004) plantean que el “Modelo de dólar alto”, consolidado a partir del año 2003 en Argentina, habría sido funcional a la burguesía en general. En efecto, afirman que, frente al panorama poco alentador de la convertibilidad y sus crisis, dicho modelo le habría dado considerables beneficios a los sectores de la producción ligados con la exportación, pero también una salida a aquellos grandes capitales que se vieron más perjudicados en un primer momento (Schorr y Weiner, 2004). Entre estos últimos, podemos situar a las principales empresas españolas vinculadas a los negocios de los servicios públicos.

Acordamos que, efectivamente, la mejora de la situación económica argentina entre los años 2003 y 2007 brindó renovadas oportunidades a los inversores españoles. Ahora bien, también es cierto que las empresas obtuvieron resultados disímiles, en función de su posición respecto al nuevo modelo económico planteado. Esto incidió sobre sus formas de adaptación, al punto de que el propio presidente Kirchner separaba a las empresas de Madrid entre las que “invierten seriamente” y aquellas que, “no entienden que en Argentina algo sucedió”.<sup>112</sup> Sin embargo, durante su presidencia, las relaciones con el empresariado español fueron notando un restablecimiento, en especial con Telefónica y las entidades bancarias (BBVA y Santander Río), y hasta cierta medida con Repsol-YPF (no sin fuertes cruces previos), mientras que se mantuvieron fuertes diferencias con las privatizadas de electricidad, gas y suministro de agua, en las que tienen participación en el período las españolas Endesa, Gas Natural y Aguas de Barcelona.

A continuación, se evaluarán por separado los desempeños y la relación de los principales capitales españoles en Argentina con las renovadas orientaciones políticas y económicas expresadas entre 2003 y 2007. Esto permite complejizar las visiones simplistas, y comprender la actuación del capital transnacional en un contexto más amplio, entendiendo que la uniformidad evidenciada en la década anterior (sobre todo expresada en

---

<sup>112</sup>Página 12, 13/11/2003.

la actuación conjunta a través de la FUCAES), comienza en este periodo a ser desmembrada.

### 3.1 Telefónica: el éxito de la internacionalización y la telefonía móvil.

El caso de Telefónica es, quizás, el más representativo de lo planteado por Schorr y Weiner (2004). En efecto, los cambios en la situación económica a partir del año 2003 ofrecieron una oportunidad de negocio que fue aprovechada por el gigante español de las telecomunicaciones: la telefonía móvil. Este fenómeno, respondía a un elemento de carácter global, ya que los beneficios del grupo español en su conjunto fueron progresivamente asociándose a esta modalidad de negocio. Si para el año 2000 los clientes de telefonía fija del grupo prácticamente doblaban al número de los de telefonía móvil, 7 años más tarde estos últimos multiplicaban a los primeros por cuatro.

La recuperación del negocio del grupo en Latinoamérica jugó un rol fundamental en este proceso. En efecto, la tasa de crecimiento de los clientes en telefonía móvil en el continente fue exponencial entre 2000-2007 lo que permitió, entre otras cosas, mantener el porcentaje de sus beneficios allí, promediando el 36% del total. La compra de los activos y filiales de la norteamericana *Bell South* en América Latina en el año 2005, fue un hecho decisivo en esta cuestión, al tiempo que exhibe la intención que tenía Telefónica de seguir pisando fuerte en dicha geografía.<sup>113</sup> Europa, por su parte, adquirió mayor protagonismo en los beneficios del grupo. Esto se debió, principalmente, a la adquisición de la empresa inglesa *O2* por 26 mil millones de euros en lo que significó, en ese entonces, la mayor operación de una empresa española en el extranjero.<sup>114</sup> Como puede observarse en el cuadro n°2, por último, España va perdiendo peso en los beneficios totales del Grupo Telefónica, lo que advierte la progresiva cristalización de la diversificación geográfica del beneficio y su consolidación cada vez mayor como multinacional.

Cuadro N° 2. Distribución geográfica del beneficio de Telefónica 2003-2007.

| % de Ingresos por región | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|
| España                   | 59%  | 62%  | 51%  | 37%  | 37%  |
| Am Latina                | 34%  | 32%  | 42%  | 35%  | 36%  |

<sup>113</sup>La Vanguardia, 8/03/2004.

<sup>114</sup>El País, 31/10/2015.



|        |    |    |    |     |     |
|--------|----|----|----|-----|-----|
| Europa | 7% | 6% | 6% | 27% | 26% |
|--------|----|----|----|-----|-----|

*Fuente: elaboración propia en base a informes anuales del Grupo Telefónica.*

La recuperación de la economía global tras los años 2001-2002 es presentada por el informe anual del Grupo en 2003 como un signo evidente, con buenas perspectivas de futuro, y destacando los casos de Brasil y Argentina: “El pasado ejercicio ha confirmado el tan esperado cambio de tendencia en el crecimiento económico mundial. Las cifras preliminares parecen indicar un ritmo de crecimiento global próximo al 3% en 2003, que pudiera acelerarse hasta una tasa próxima al 4% en 2004, desconocida desde hace 4 años. En América Latina la impecable gestión realizada en Brasil por su nuevo gobierno y el inicio de la recuperación económica en Argentina han sido los catalizadores de la notable mejora de expectativas para este ejercicio en la región, para la que se espera un ritmo de crecimiento del 3,5% en 2004” (*Informe anual Telefónica, 2003*).

El negocio de Telefónica en Argentina alcanzó en este periodo resultados notables, asociados a la telefonía móvil. El caso del país destaca por obtener números de los más importantes del Grupo durante el periodo en cuestión, pasando de 1.824.000 clientes en 2003 a 13.734.000 en el 2007. El punto más importante se dio en el 2005, cuando fue autorizada la fusión entre Unifon y Movicom, lo que permitió operar en el país bajo el nombre de *Movistar* a la empresa Telefónica Móviles, acaparando el 45% del mercado local.<sup>115</sup> Este fuerte aumento en el número de clientes argentinos, terminó posicionando al país sudamericano como el segundo más numeroso de América Latina y cuarto en el total de países en los que operaba el Grupo (8,13% del total), solo detrás de Brasil (19.81%), España (13.19%) y el Reino Unido (10.88%) (*Informe anual Telefónica, 2007*). En el año 2003, Argentina representaba solo el 3,5% de los clientes de telefonía móvil del total del Grupo (*Informe anual Telefónica, 2003*).

Este crecimiento del negocio en Argentina, tiene su correlato en el desempeño económico de Telefónica, que logra recuperar notoriamente sus resultados tras la crisis vivida en el año 2002. En efecto, a partir del año 2003 el comportamiento del EBITDA resulta promisorio y, una vez más, el eje central se encuentra en el negocio de la telefonía móvil: este pasó de 64 millones de euros en 2003 a 418 millones en 2007.

#### *Gráfico N° 2.*

<sup>115</sup>Rio Negro, 31/12/2004.



*Fuente: elaboración propia en base a informes anuales del Grupo Telefónica.*

El desempeño descrito, se vincula con el buen andar y la recuperación económica del país en dichos años. Con el giro en el modelo económico, el crecimiento del consumo y el fomento al mercado interno se abrieron nuevas oportunidades para el aprovechamiento empresarial, en este caso, en la expansión de las telecomunicaciones móviles. Por lo tanto, se comprende la sólida permanencia de la empresa en el país, a pesar de los conflictos suscitados tras la crisis de 2001/2002. Además, se repitió un elemento clave que había permitido a la empresa cosechar sus frutos en los años de recesión entre 1999 y 2001, ya que su operación seguía dándose en el marco de un mercado cautivo.

Las buenas relaciones con el gobierno argentino tuvieron una notoria expresión en febrero de 2006, cuando Telefónica de Argentina anunciaba la suspensión de su demanda ante el CIADI: "La suspensión de la demanda ante el CIADI responde tanto a la confianza que tenemos, como al compromiso superior de Telefónica con la sociedad argentina, que va más allá del corto plazo", afirmaba el presidente de la compañía Mario Vázquez, en el marco de la firma de una Carta de Entendimiento con el Estado, que encabezó el presidente Néstor Kirchner. En ese entonces, el canciller español Miguel Ángel Moratinos, por su parte, consideró en sintonía con esas expresiones que "se están resolviendo satisfactoriamente" las cuestiones pendientes para las empresas españolas radicadas en el país.<sup>116</sup>

### 3.2 Repsol-YPF: entre cruces y un excelente desempeño exportador.

<sup>116</sup>La Nación, 15/02/2006.

La definitiva privatización de YPF a favor de Repsol de España en 1999, le había otorgado a esta última una formidable plataforma para expandir sus negocios por Sudamérica a partir de las reservas que aquella poseía en los diversos países de la región y, consecuentemente, le permitió posicionarse como una de las principales empresas del segmento en el plano internacional (Barrera, 2013). Por su parte, recordemos que con las reformas implementadas en Argentina en los años 90, los hidrocarburos habían dejado de ser un recurso estratégico y pasaron a ser una *commodity*. De esta forma, Repsol-YPF pudo posicionarse de excelente forma en el mercado de la exportación de hidrocarburos. Esto último, posicionó a la empresa como la principal exportadora del país al tiempo que, la devaluación del peso junto con el aumento sostenido del precio del crudo a nivel internacional, le permitieron verse menos afectada por la crisis.

En este escenario, los posibles frentes de conflicto quedaron asociados a las necesidades del nuevo modelo económico que se buscaba implementar en Argentina. En efecto, el crecimiento que el país comenzó a vivir desde el año 2003 aumentó notablemente la demanda de energía en el plano local, potenciado por el aumento del consumo y de la producción. Los requerimientos del gobierno de Néstor Kirchner, por tanto, se asociaron a la necesidad de mayor inversión y a un mejor abastecimiento en el plano local, mientras que por parte de Repsol-YPF se reclamaba el ajuste tarifario (supuestamente necesario para volver las inversiones viables), al tiempo que se insistía por la quita de los derechos de exportación.

Ahora bien, acordando con lo planteado por Barrera (2013), lo cierto era que existía una problemática estructural respecto del mercado de los hidrocarburos en Argentina y que estaba vinculado a las reformas que se habían llevado a cabo la década anterior. En efecto, luego de la desregulación del mercado, la dinámica del sector pasó a estar regida por los ciclos internacionales y no por las necesidades domésticas vinculadas a incrementos de extracción con la finalidad de alcanzar el autoabastecimiento. De esta forma, lo que existió fue una política sistemática encaminada a reducir las inversiones de mayor riesgo, es decir, una caída en los niveles de exploración, mientras que se llevó a cabo una sobreexplotación de los yacimientos existentes que permitían generar la mayor cantidad de saldos exportables.<sup>117</sup>

---

<sup>117</sup> La industria petrolera incluye diferentes procesos de exploración, extracción, refinado y transporte. Las fases de exploración son las que requieren, evidentemente, mayores recursos con un mayor riesgo en la inversión.

Como corolario de esto último, Barrera (2013) observa que en los balances de Repsol-YPF, entre 2000 y 2004, mientras los altos beneficios eran alcanzados en Argentina las inversiones, en cambio, eran realizadas en escasa magnitud en este territorio, lo que significó un drenaje constante de utilidades hacia otros mercados. Esto contribuyó a profundizar aún más, la internacionalización de la compañía, que para el año 2005 realizó importantes inversiones en otras latitudes: durante dicho año, Repsol adquirió tres campos de petróleo y uno de gas en Trinidad y Tobago; resultó ganadora de 16 áreas de exploración en aguas de Brasil, en las cuencas productivas de Campos, Espírito Santo y Santos que, sumados a los ocho que ya poseía en dicho país, lo convirtió en la segunda petrolera más importante de la principal potencia sudamericana; suscribió un acuerdo para ejecutar una planta de regasificación en Canadá, con la cual distribuía energía al mercado norteamericano (Barrera, 2013).

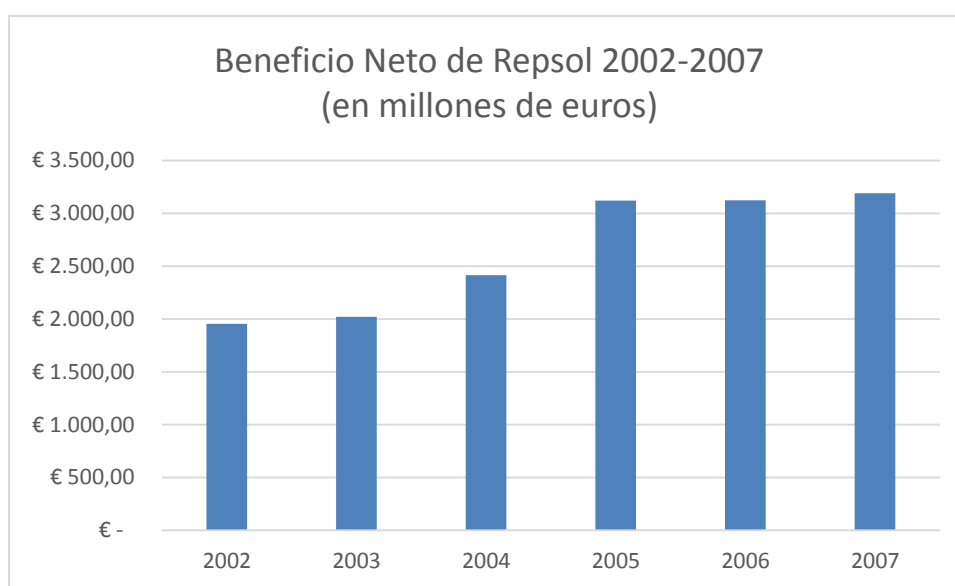
Por lo tanto, los procesos de desregulación y extranjerización del sector de los hidrocarburos significaron una pérdida en la capacidad decisoria del Estado en lo relativo al desarrollo de la actividad desde una perspectiva local y asociada a las necesidades de crecimiento de la economía argentina. Esto no había tenido muchas repercusiones hasta el estallido de la crisis y los cambios que ello trajo para el devenir económico del país. En este sentido, el gobierno de Néstor Kirchner, en una primera instancia, centró las medidas principalmente en la participación en la renta petrolera por medio de derechos de exportación. Esto buscó contener el precio interno al tiempo que le permitía al Estado captar parte de la renta extraordinaria que estaban generando los altos precios del crudo a nivel internacional. Sin embargo, no se observó un movimiento en pos de modificar el núcleo duro de las políticas de la década de 1990.

Más allá de esto último, las relaciones entre el Gobierno Nacional y la Petrolera Hispano-argentina se volvieron tensas por momentos. El propio presidente se encargó en ocasiones de culpar a las acciones de la empresa por la crisis energética que se vivía, ya que afirmaba que el crecimiento económico del país "dejó claro el vaciamiento" de algunas empresas privatizadas durante la que llamó la "segunda década infame", en referencia a los años en los que gobernó Carlos Menem (1989-99). Repsol-YPF, explicaba Kirchner en 2004, optó por exportar 20 millones de metros cúbicos diarios a Chile "en vez de abastecer el mercado interno y nos llevó a que aplicáramos las leyes para corregir la crisis energética". "Si somos tan perversos por el precio del gas, ¿por qué están en Argentina y

no en otros países?", se preguntó Kirchner, a lo que él mismo respondió que la petrolera permanece en Argentina "por los altos niveles de rentabilidad"<sup>118</sup>.

En efecto, esto último puede comprobarse si se estudian los resultados financieros de la compañía. En todos los años entre 2002 y 2007, se observan altas tasas de rentabilidad con un crecimiento del beneficio neto. De hecho, según los informes de la empresa, en su gestión consolidada, el año 2007 había marcado una cifra histórica en cuanto al resultado neto, situado en torno a los 3.188 millones de euros (*Informe anual Repsol-YPF*, 2008).

Gráfico N°3.



Fuente: elaboración propia en base a informes anuales del Grupo Repsol.

Por lo tanto, más allá de las tensiones ya explicadas entre el gobierno de Kirchner y la petrolera Repsol-YPF durante estos años, lo cierto es que su posición fue en cierto sentido privilegiada. Según se explica en una nota de *El Cronista* del 28 de octubre de 2004, Alfonso Cortina, el número uno de Repsol-YPF hasta esa fecha (en que fue reemplazado por Antonio Brufau) viajó varias veces a Argentina y se reunió a solas con el presidente, un beneficio del que muy pocos empresarios podían vanagloriarse, salvo otro coterráneo: Cesar Alierta de Telefónica.<sup>119</sup> Este punto marca una diferencia importante en las formas de negociación entre las empresas de la FUCAES. No sólo por el contacto directo entre sus directivos y el presidente argentino, sino por el excelente desempeño exportador que le permitía, incluso más allá de los tributos pagados, una sólida

<sup>118</sup>*El País*, 06/05/2004.

<sup>119</sup>*El Cronista*, 28/10/2004.

rentabilidad. Todo ello, además, sin que se pongan en cuestión el núcleo duro de las políticas adoptadas la década previa sobre el sector, que tanto habían beneficiado a la compañía.

### *3.3 BBVA y Grupo Santander: recuperación, rentabilidad y mayor internacionalización.*

Ya se ha mencionado que las principales entidades bancarias españolas Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Santander Central Hispano (SCH) tenían un peso importante en cuanto a funcionamiento y cuotas de mercado en Argentina. Las filiales locales, el Banco Francés (BBVA) y el Banco Río (SCH), habían sido muy beneficiadas durante el periodo de la convertibilidad. Pero con la crisis de 2001-2002, el impacto se notó en sus resultados financieros al punto de afectar, incluso, los resultados globales de las compañías.<sup>120</sup>

Sin embargo, desde la devaluación, y sobre todo a partir del año 2003, el Estado aplicó diferentes políticas de compensación para las entidades bancarias que, según informa el diario *Página 12*, ascendían a un monto mayor a 10.000 millones de dólares. Estas, se compusieron de indemnizaciones por la pesificación asimétrica, un seguro de cambio por las deudas tomadas en el extranjero y también de un par de canjes de depósitos acorralados por títulos públicos.<sup>121</sup>

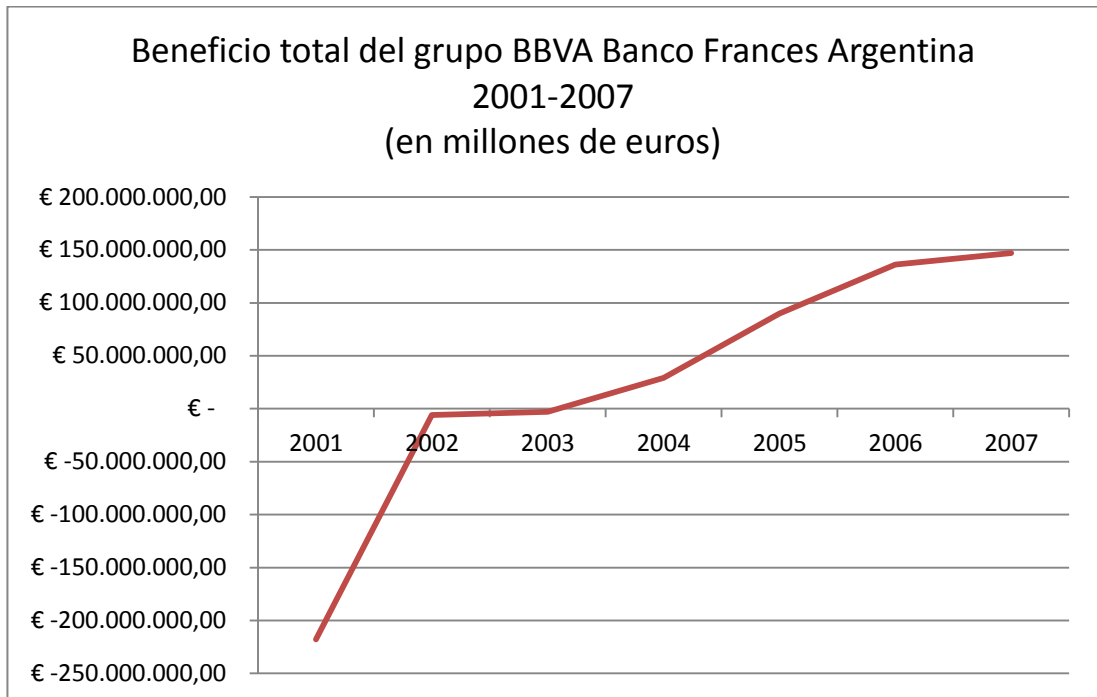
A partir de dichas compensaciones, las entidades bancarias lograron acomodarse a la nueva situación económica nacida en 2003 al punto de recuperar fuertemente sus resultados. Para el año 2007, el informe anual del BBVA aseguraba que “la economía argentina mantuvo un ritmo de crecimiento superior al 8%, impulsada por el comportamiento expansivo del consumo privado, que se ha beneficiado de las mejoras en el empleo, en el salario real, en las jubilaciones y las reducciones impositivas”, por lo que “en el sistema financiero, ha continuado el proceso de mejora en la calidad de los balances, con un peso creciente del negocio con el sector privado, especialmente de los créditos al segmento de particulares, a pesar de lo cual el nivel de morosidad se ha mantenido reducido”. Por su parte, afirma que “los depósitos han mantenido un comportamiento positivo, con un repunte de los denominados en moneda extranjera en la última parte del año, debido a la crisis de liquidez internacional” (Informe Anual BBVA, 2003).

---

<sup>120</sup>*El País*, 17/01/2002.

<sup>121</sup>*Página 12*, 27/01/2004.

Gráfico N° 4.



*Fuente: Elaboración propia en base a Informes Anuales del Grupo BBVA.*

En sus balances anuales, por su parte, el Santander Rio coincidía con este diagnóstico, asegurando que en Argentina constituía una franquicia comercial líder con cuotas de mercado en torno al 10% tanto en crédito como en ahorro bancario, registrando altos crecimientos de todos los márgenes y del beneficio atribuido.

En términos generales, observando los informes y balances de ambas entidades, encontramos coincidencias en torno a una serie de puntos que transformaban el negocio en Argentina en esos años como uno rentable:

- Un positivo entorno macroeconómico en la región.
- El elevado dinamismo comercial en todas las unidades del área, con foco especial en las modalidades minoristas.
- Crecimiento de resultados basado en fuerte incremento de los ingresos más recurrentes.
- Mejora de eficiencia, descenso de morosidad y aumento de rentabilidad (ROE).

- Lanzamiento de planes de transformación y bancarización en todas las unidades, como estrategia de crecimiento para los próximos ejercicios.
- Fuertes avances de los préstamos personales, con garantía y las tarjetas de crédito

Cabe destacar, vinculado al proceso de internacionalización que venían desarrollando estas entidades bancarias desde la década previa, que la región Latinoamericana en su conjunto ya se había transformado en un puntal central de sus negocios globales. Tal como afirma en su informe del 2008 el Grupo Santander, “Latinoamérica es prioritaria en la estrategia global del Grupo. La región, en la que Santander tiene un 12% de la cuota de mercado, genera una tercera parte del beneficio atribuido del Grupo” (Informe anual Grupo Santander, 2008). Esta cuestión ratifica el éxito no solo de la superación de la crisis de principio de siglo, sino el logro conseguido en la llamada “diversificación geográfica del beneficio”, lo que sería tan importante para este tipo de compañías para enfrentar turbulencias futuras. Esto último se notó, también, con la expansión de ambas entidades a nuevos mercados durante estos años, a través de diversas compras realizadas tanto en Norteamérica como en el continente Europeo. De esta forma, acompañaron la tendencia sobre la reorientación de las inversiones en dicho periodo.<sup>122</sup>

### *3.4 La batalla por las tarifas: Endesa, Gas Natural BAN y Aguas de Barcelona.*

Así como hemos visto a importantes miembros de la FUCAES que lograron adaptarse al nuevo marco económico, observamos que otros tuvieron una trayectoria más compleja, lo que derivó en tensiones e incluso, en el caso de la electricidad y del suministro de agua, en un fuerte cambio de orientación. La cuestión de las tarifas resultaba ser el eje de todas las disputas.

Vimos que Endesa fue una de las empresas que demandó al gobierno argentino ante el CIADI en el año 2003.<sup>123</sup> Hemos indicado que la respuesta fue reflotar la comisión renegociadora en el año 2004, pero aclarando que no habría aumentos de tarifas a cuenta

<sup>122</sup>En 2005, el BBVA adquiere el Laredo National Bank y, posteriormente, en el siguiente año el Texas Regional Bancshares y el State National Bank. En 2007 se hará con Compass Bancshares y en 2009 con Gurante Financial. El Grupo Santander, por su parte, adquiere Abbey Bank en 2004 y en 2007 participa del consorcio que realiza una OPA record en la compra de ABN Amro.

<sup>123</sup>Para ese año, el 7% de los activos consolidados de ENDESA en Latinoamérica se hallaba en Argentina, país en el que la plantilla total de la Empresa ascendía a 3.172 empleados.



de la renegociación. La empresa española, en dicho marco, argumentaba que el cobro en pesos devaluados complicaba una estructura de costos en dólares, sumado a que la demanda y la producción estaban en aumento gracias a la recuperación económica. De hecho, ya para el año 2003, la empresa informaba que la producción en Argentina había aumentado un 30%.<sup>124</sup>El Gobierno de Néstor Kirchner, por su parte, reiteraba que sólo analizaría posibles aumentos tarifarios dentro de la renegociación de los contratos, lo que incluía revisar si las empresas cumplieron con los planes de inversión comprometidos y las posibilidades de pago de los usuarios, además de compromisos para retirar las denuncias hechas frente al CIADI.

Dentro de estos desencuentros, la empresa y el gobierno fueron negociando forma y plazos por los que las tarifas de distribución podrían volver a los niveles existentes antes de la entrada en vigor de la Ley de Emergencia de 2002. Finalmente, en el año 2006, se firmó el Acta de Acuerdo de Renegociación del Contrato de Concesión de Edesur por parte del Poder Ejecutivo, por medio del cual se aprobó la aplicación del nuevo cuadro de tarifas, vigente desde del 1 de febrero de 2007, que supuso un incremento del 38 por ciento en el valor agregado de distribución (VAD).

Lo cierto, es que el gigante de la electricidad español venía de años de disputa por la propiedad de sus acciones. Desde septiembre de 2005, se inició una lucha por el control de la empresa, cuando Gas Natural lanzó una OPA a 21.30 euros por acción. Pero para 2007, la italiana Enel, junto con la constructora española Acciona, estaban detrás de la mayoría accionarial, lo que se concretó finalmente mediante una OPA a mediados de ese año, cuando ambas empresas adquirieron el 92% de las acciones.<sup>125</sup>La participación de capital español, por tanto, disminuyó considerablemente hasta ceder completamente con la venta por parte de Acciona de su paquete accionario a Enel en 2009, culminando la italianización de la empresa. Este suceso no es un dato menor ya que marca diferencias frente al impulso privatizador comenzado por el PSOE a fines de los 80 y los 90. Hemos visto la forma en que se intentaba en ese entonces mantener una cuota de participación estatal y evitar la extranjerización completa de las firmas consideradas estratégicas. Sin embargo, a partir del proceso privatizador comenzado con el gobierno del PP en 1996, las principales compañías de la FUCAES fueron privatizadas por completo, abriendo el juego al tipo de maniobras que terminarían con la italianización de ENDESA.

---

<sup>124</sup>*Ambito.com*, 27/01/2004.

<sup>125</sup>*El País*, 05/10/2007.

Una salida del capital español, con diferentes características, se dio también en el caso de la empresa Aguas Argentinas, donde tenía importante participación accionaria Agbar. La renegociación del contrato con esta empresa constituía, según Azpiazu y Schorr (2003), una de las más avanzadas cuando asumió el gobierno de Kirchner. Sin embargo, al mismo tiempo, remarcan la paradoja de que implicaba una de las más difíciles de resolver. Esto lo atribuyen a la reticencia por parte de la empresa a renunciar a algunos de sus privilegios vinculados a la concesión. Esta anómala situación es la que había llevado a plantear la posibilidad cierta de una rescisión de contrato. Frente a esto, el Gobierno de Kirchner presionó, en un principio, para que se siga con la concesión, asociada a empresarios locales o con otras compañías. Sin embargo, frente al fracaso de esta vía, se terminó optando por la estatización, concretada en marzo del 2006, dando nacimiento a la nueva compañía Aguas y Saneamiento Argentino (AYSA).<sup>126</sup> Por lo tanto, a pesar del compromiso que había asumido el presidente del gobierno español, Zapatero, ante su par argentino para evitar que la empresa catalana se retire de Argentina, el canciller Moratinos lo contradecía y justificaba su salida afirmando que Agba primero "se debe a sus accionistas".<sup>127</sup>

Gas Natural BAN era otra de las empresas involucradas en las demandas frente al CIADI. En sintonía con lo hecho con otros miembros de la FUCAES, esta había sido la estrategia inicial de presión al gobierno argentino frente a la demanda de ajuste de las tarifas. Sin embargo, en marzo de 2005, la empresa decidió retirar la demanda presentada, declarando que mantenían "plena confianza en arribar en breve a un acuerdo justo y razonable de renegociación de su contrato". La compañía insistía en que mantenía "tanto su confianza en la República Argentina, como su voluntad de permanencia a largo plazo y su compromiso continuo de trabajar por el desarrollo de la industria del gas en el país".<sup>128</sup> Evidentemente, esta temprana distensión en la relación con el gobierno se diferenciaba de estrategias tomadas por otras empresas de la FUCAES teniendo impacto, quizás, en el primer aumento tarifario de la era Kirchner. En efecto, en abril de 2007, el gobierno autorizó un aumento de hasta 15% en las tarifas de gas, contemplando por primera vez a los usuarios residenciales.

En definitiva, los miembros de la FUCAES más afectados e interesados en los aumentos de las tarifas se vieron en la necesidad de negociar, arribando a diferentes

---

<sup>126</sup> *Ámbito*, 22/03/2006.

<sup>127</sup> *La Prensa*, 12/02/2006.

<sup>128</sup> *El Cronista*, 18/07/2005.

situaciones y empleando distintos mecanismos de adaptación. Este hecho, frente al nuevo panorama político y económico de la Argentina, creemos que pudo incidir en las bases de sustentación mismas de una entidad como la FUCAES, al quitarle eficacia a una actuación conjunta. Pero antes de adentrarnos más en detalle en esta explicación, analizaremos la acción de la entidad como conjunto durante el periodo.

#### 4. *Cambios en la relación Estado-empresas y la disolución de la FUCAES.*

##### 4.1 *Imagen de la FUCAES y funcionamiento en la nueva etapa post convertibilidad.*

Una vez repasadas las trayectorias económicas de las principales empresas nucleadas en la FUCAES entre los años 2003 y 2007, resulta de nuestro interés entender cómo impactaron las mismas en la forma en que se desempeñó la entidad, así como los motivos de su disolución. Habíamos visto que durante la vigencia de la convertibilidad, la FUCAES operó como un grupo de interés, homogenizando a sus integrantes y centrando su acción en defender la continuidad del modelo. Esto último, fue reforzado tras la crisis comenzada en 1998, que derivaría finalmente en el estallido de 2001 y las medidas tomadas durante el gobierno de Duhalde.

En el nuevo escenario nacido de la crisis, y tras la recuperación, la referencia a la FUCAES como interlocutor predilecto de los intereses empresariales ibéricos no pareció modificarse en lo inmediato. De hecho, la entidad permaneció en constante actividad, con nuevas iniciativas y manteniendo reuniones periódicas con autoridades oficiales de ambos países. Diferentes notas periodísticas lo confirman, cubriendo las visitas de los cancilleres y políticos españoles a la Argentina, y haciendo referencia a los encuentros mantenidos con la “poderosa e influyente” FUCAES. En este período, el canciller español Miguel Ángel Moratinos, fue quien más relaciones mantuvo con la entidad, en sus numerosas visitas al país sudamericano.<sup>129</sup>

Además de los encuentros, lo más destacado de la actividad de la FUCAES en el período fue el lanzamiento de su revista propia, *Tándem*, la cual comenzó a editarse en Octubre de 2002 hasta el año 2007, bajo la dirección de Raúl Fiscalini, quien fue presidente de la comisión de Asuntos públicos de la cámara de Petróleo y director de

---

<sup>129</sup> Moratinos fue Ministro de Asuntos Exteriores de España en las presidencias de Zapatero. Sus viajes durante estos años se concretaron en septiembre de 2004 a poco de asumir Zapatero; en noviembre del mismo año en ocasión del Congreso de la Lengua en Rosario; en la visita del presidente español en enero de 2005; y en febrero de 2006. En todas las ocasiones, se reunió con los directivos de la FUCAES.

Relaciones Institucionales de Astra-Repsol. La revista mantuvo una periodicidad estable, con una publicación trimestral, y un formato que buscó mostrar posicionamientos y actividades de los miembros de la entidad.

Pero lo cierto, es que a través de sus números se evidencia una verdadera plataforma de discurso propio, que servía de posicionamiento de la entidad frente a las condiciones creadas en la nueva etapa económica de la Argentina. Esto, por medio de expresiones directas de sus miembros, como también a través de columnas de opinión de distintos actores de la realidad política y económica. En efecto, de los diferentes números de *Tandem* participaron variadas personalidades de la política y del ámbito económico por medio de editoriales, escritos o entrevistas. Por su parte, se exponían allí encuentros al máximo nivel de los directivos de la FUCAES con líderes del mundo político y económico y de los diferentes poderes de la Argentina.



*Fuente: Revista Tandem (FUCAES). Directivos de la FUCAES con el Presidente de la Corte Suprema de Justicia, Ricardo Lorenzetti. 2006.*

En las revistas, pueden observarse algunas particularidades que remiten a elementos de adaptación de la FUCAES a la nueva realidad, tanto argentina como española. En primer lugar, destacamos un constante intento por demostrar acciones vinculadas a la llamada “Responsabilidad Social Empresarial”. Esto se observa en palabras del propio presidente de la entidad en el año 2006, José María Hidalgo, quien afirmaba que “si bien las variables “duras” de la economía demuestran un crecimiento sostenido, lo cierto es que

también quedan cuestiones pendientes en distintos planos. Por ejemplo, en el problema de la pobreza”. De esta forma, se encargaba de remarcar que en los distintos números de *Tándem* se habían analizado los planes de Responsabilidad Social Empresaria de las empresas pertenecientes a la Fundación, que atacaban diversas problemáticas sociales como la niñez, educación o el trabajo. El empresario español se encargó de dejar en claro que “se ha estado trabajando mucho en este sentido y lo seguiremos haciendo” (*Tándem*, 2006).

Una lectura más afinada nos permite ver cómo la traducción del poder económico en poder político, propio de un grupo de presión como la FUCAES, hallaba nuevas condiciones para ser realizado. Efectivamente, no solo los cambios en las condiciones del poder político en Argentina, sino también el “giro social” en la dimensión iberoamericana del gobierno de Zapatero (es decir, la puesta en escena de políticas de lucha contra la pobreza, la desigualdad y en favor de la cohesión social), condicionaban el accionar de la entidad empresarial española. Esto había sido reafirmado, además, por el presidente español en la XVI Cumbre Iberoamericana celebrada en Montevideo en noviembre de 2006 donde afirmó, ante los representantes de los países americanos, que “se está llegando a acuerdos para que las empresas sigan en su tarea de invertir, de crear riqueza y comprometerse socialmente con sus países”. Evidentemente, los constantes reclamos de los empresarios españoles ante las autoridades de su país, para que presionen en favor de sus intereses, requerían de alguna contrapartida.

Por otra parte, la imagen pública de las empresas españolas necesitaba ser refundada, tal como explicaba José Luis Barrera en una nota al diario *El País* en marzo de 2006. En efecto, allí el politólogo expresaba la necesidad de las mismas de ganarse el afecto de las sociedades en los países latinoamericanos, desprendiéndose de la imagen de “nuevos conquistadores”. En el caso puntual de la Argentina, la tarea parecía ser aún más compleja, dado el “sentimiento antiespañol” que habrían generado las privatizaciones, sobre todo la de YPF. Además, Barrera culpa a la FUCAES de haber estado pagando en la nueva etapa “la torpeza de haber apoyado a Menem en un acto preelectoral”.<sup>130</sup> El periodista Marcelo Bonelli de *Clarín*, por su parte, parecía adherir a esta postura cuando afirmaba que “Costará mucho cambiar la opinión antiespañola, pero les costará mucho más si no ponen el énfasis en sus esfuerzos inversores y en la mejora en la calidad de los servicios”.

---

<sup>130</sup>*Urgente24*, 16/05/2003.

Además de los intentos de cambio de imagen frente a la sociedad, a lo largo de las revistas, la FUCAES también expuso diferentes análisis de tipo económicos sobre el nuevo escenario nacido de la crisis y reorientado a partir del gobierno de Néstor Kirchner. Las mismas son expuestas en formato de entrevistas, columnas de opinión o *dossier*, con participación de diferentes personalidades del ámbito político y académico.

En sus primeros números el dilema giraba en torno a la incertidumbre que la situación de crisis generaba. En este contexto, se publicaban estadísticas que pudieran respaldar el rol de las empresas españolas en Argentina, como cuando exponían que para esos años el 2,86% del PIB argentino se podía explicar por la inversión española. También, se hacía participar a distintos referentes para expresar la buena voluntad respecto a la situación del país, la vocación de permanencia, y el apoyo frente a los organismos de crédito. En su primer número, en octubre de 2002, se publicó una entrevista con el Embajador de España en Argentina, Manuel Alabart bajo el título “*Argentina y España en la misma dirección*”. Allí, el diplomático afirmaba que “en los últimos años la relación bilateral se ha completado y perfeccionado (...) las inversiones tienen una vocación de permanencia, son inversiones a largo plazo. Se están haciendo todo tipo de esfuerzos, alentados por el gobierno español para permanecer en el país y superar del mejor modo la crisis. España siempre ha defendido posturas de la mayor comprensión hacia Argentina. Nuestro deseo ha sido siempre que el FMI no abandone al país.” (*Tándem*, 2002).

Por si la posición de un referente diplomático no bastara, en la misma publicación, un artículo de José María Aznar titulado “Que Argentina cuente con nosotros” reforzaba dichas ideas, recordando que “España fue el único país que de forma individual participó en el llamado blindaje de finales del 2000 aportando Us\$ 1000 millones. Y hace pocas semanas con el otorgamiento de créditos concesionales (en pleno default de la deuda argentina) por valor de 100 millones de euros para proyectos de asistencia social que contribuyan a paliar la situación de privación del pueblo argentino” (*Tándem*, 2002).

Se demostraba en sus primeras expresiones, que frente a las medidas del Gobierno de Duhalde y los comienzos de cierta firmeza en el posicionamiento argentino, la FUCAES no pretendía entrar en una dinámica conflictiva. Sus intereses comenzaban a ser atacados en el nivel discursivo, al tiempo que se sentían perjudicados por determinadas medidas económicas del gobierno argentino, pero en respuesta a esto no se genera un discurso de contrapeso por parte de la entidad. Al contrario, se reiteran mensajes de apoyo y solidaridad con Argentina que pretendían ser impermeables a las situaciones concretas y novedosas que se planteaban en el marco de una relación bilateral cambiante (Arce, 2003).

Sin embargo, como hemos visto, la FUCAES tomó partido bien definido en la disputa política cuando las opciones quedaron planteadas frente al escenario electoral de 2003. El manifiesto apoyo a la candidatura de Menem y su posterior derrota, acarrió nuevos posicionamientos defensivos por parte de la entidad. En efecto, a partir del gobierno de Kirchner, con una economía argentina en recuperación y creciendo, el foco fue virando hacia la necesidad de reacomodar variables que interesaban a las empresas españolas en el nuevo contexto. En este sentido, se describen en los sucesivos números las buenas perspectivas frente a los indicadores macroeconómicos que mostraba la Argentina, pero se detienen al mismo tiempo en dos problemáticas puntuales: la inflación y el congelamiento de las tarifas de servicios públicos.

En efecto, ya consolidado el gobierno de Néstor Kirchner, el control de la inflación y las condiciones que hagan viable la llegada de nuevas inversiones en el sector energético para incrementar la producción del sector, son los temas recurrentes en el tratamiento económico de la revista. El *dossier* titulado “*un año pleno de definiciones*” del número de diciembre de 2006 de la revista, es un claro ejemplo al respecto. Además, nos parece representativo de un momento en el cual el gobierno argentino estaba firmemente asentado, encaminándose hacia una posible reelección.



*Fuente: Revista Tándem (FUCAES). Directivos de la FUCAES con la Ministra de Economía Felisa Miceli (2005-2007).*

Allí, se cita un informe del FMI titulado “*Perspectivas económicas de las Américas*”, en el cual los augurios sobre el contexto económico para América latina son

optimistas.<sup>131</sup> Sin embargo, se remarcan algunos elementos puntuales sobre el caso argentino. Según dicho informe, las causas de las presiones inflacionarias en Argentina se asociaban a que su economía parecía funcionar por encima de la capacidad instalada. Al mismo tiempo, critica la estrategia del gobierno argentino de entablar acuerdos de precios sectoriales<sup>132</sup>, ya que indica que “la inflación se mantiene realmente controlada en los países cuya credibilidad es cada vez mayor por las políticas monetarias orientadas a contener las presiones de precios y la creciente flexibilidad de los tipos de cambio” (Tándem, 2006).

Además del FMI, el *dossier* se nutre de otras voces, como por ejemplo de la Consultora Economía y Regiones. Según la misma, tanto la recaudación como las perspectivas de crecimiento incluidas por el oficialismo en el Proyecto de Presupuesto del año 2007, se encontraban subestimadas. Esto, lo atribuían a una estrategia del Gobierno de minimizar la proyección de recursos y contar con ingresos excedentes a ser distribuidos discrecionalmente. Como puede notarse, no solo se expresaban en el escrito de la revista críticas vinculadas a la política económica, sino también acusaciones directas a un supuesto manejo discrecional de variables y estadísticas.

Ahora bien, luego de apuntar a aspectos más generales, el escrito se concentraba en un interés concreto de las empresas españolas: las tarifas de los servicios públicos. En esto la revista, una vez más, recurría a especialistas para opinar del tema. Así, se afirmaba que el Banco de Inversión *Bear Stearns* y la unidad de inteligencia de la revista inglesa *The Economist*, coincidían en advertir que la Argentina continuaba “al límite de la provisión de energía eléctrica”. Sostenían, además, que la oferta de energía seguiría siendo limitada hasta 2009, en parte por el congelamiento de tarifas domiciliarias. Por su parte, se cita también a Daniel Artana, Economista jefe de FIEL, quien marcaba que “la actual explosión de consumo es prueba suficiente de que hay margen para aumentar las tarifas de provisión de energía. Mientras esto no ocurra, el Gobierno sigue aplicando un esquema ineficiente” (Tándem, 2006).

Como se ha visto a lo largo de este trabajo, recurrir a la opinión de Organismos multilaterales, fondos de inversión, consultoras privadas o representantes de los *think tanks*

---

<sup>131</sup> Resulta de interés remarcar que *Tándem* se transformaba así en interlocutor del FMI, entidad que había perdido injerencia sobre las decisiones de política económica de Argentina tras el pago total de la deuda a finales del 2005.

<sup>132</sup> La estrategia del gobierno de Kirchner para controlar los precios se centró en 2006 en la elaboración de acuerdos sectoriales, en los cuales participaba de manera directa el propio presidente de la Nación. Recordemos que para ese año, el FMI ya no tenía injerencia en las decisiones de política económica de Argentina, ya que la deuda con el organismo había sido cancelada a fines del año anterior.



liberales de mayor trayectoria en Argentina, no era una práctica nueva. La FUCAES mantuvo durante este periodo esa forma de incidir en el debate público, legitimando posiciones propias por medio de voces consideradas autorizadas e influyentes. Es así como en un nuevo entorno, en el cual los márgenes de maniobra se habían acotado, la entidad mantuvo su discurso en defensa de sus intereses.

Ahora bien, como hemos visto, la FUCAES siguió siendo en la nueva etapa una referencia ineludible de los principales intereses empresariales españoles en Argentina, continuando con su actividad, mostrando su influencia, y ejerciendo presión a las autoridades de ambos gobiernos en defensa de sus intereses. Sin embargo, en el año 2007, esta poderosa e influyente entidad, que tanto había jugado en la arena económica y política argentina en la última década, fue disuelta. Por lo tanto, resulta de nuestro interés presentar posibles explicaciones de este desenlace que tomen en cuenta tanto elementos globales, como factores estructurales de cada uno de los actores involucrados.



*Fuente: Revista Tándem (FUCAES). Directivos de la FUCAES con la Ministro de Relaciones Exteriores Jorge Taiana (2005-2010)*

#### *4.2 Disolución de la FUCAES: una interpretación.*

En noviembre del año 2007 se anunció la disolución de la FUCAES, que pasó a ser una comisión más de la Cámara Española de Comercio. En una nota en el *Diario Crítico* de España, el periodista Eduardo Fleming lo anunciaba como una noticia que “causará sorpresa”, pero que se explicaba por el supuesto gran protagonismo que estaba teniendo la Cámara en detrimento de la Fundación.<sup>133</sup>

En este apartado, intentaremos brindar explicaciones de este suceso, basándonos en una serie de consideraciones que han sido expuestas en secciones previas, pero que buscaremos ordenar aquí para dicho objetivo. Las mismas, remiten a elementos de orden global, a particularidades de cada uno de los países involucrados en la nueva etapa, como también a los cambios suscitados en las relaciones Estado-Empresas.

#### *4.2.1 Objetivo de internacionalización y diversificación geográfica del beneficio.*

En primer lugar, nos detenemos en una cuestión de orden global y largamente tratada, pero que retomamos para entender su implicancia en la disolución de la entidad. Como se ha dicho, el objetivo de las inversiones españolas en América Latina durante los años 90 se vinculó a una estrategia de internacionalización concreta, cuyo cometido principal residía en construir una mayor competitividad global. Principalmente, que diera a las grandes empresas ibéricas la capacidad de estar a la altura de otras grandes multinacionales en el marco de su ingreso a Europa. En este objetivo, Argentina fue la “playa de desembarco”, donde las grandes compañías españolas de servicios comenzaron a invertir y sentaron las bases para su posterior expansión por el resto del continente. Es así, como nació la FUCAES, aglutinando a un conjunto de directivos de compañías en un objetivo común y canalizando sus acciones en función del mismo.

Si bien es cierto que la crisis de 2001 afectó notoriamente los negocios ibéricos en Argentina, también lo es que para ese año su posición en el continente era mucho más sólida, con fuertes inversiones en otros países de la región, sobre todo en Brasil. Así, con la recuperación que comenzó a vivir Sudamérica, una vez entrada la década de 2000, el mismo se transformó en una fuente crucial en la estructura de beneficios de los gigantes ibéricos.

Además de ello, notamos que para el nuevo siglo el comportamiento de las inversiones españolas había cambiado su dirección, transformando a Europa en el principal

---

<sup>133</sup>*Diario Critico*, 15/11/2007.

destino. Incluso América del Norte se posicionó como un mercado atractivo, relegando por momentos la opción Sudamericana. Este continuado proceso de apertura al exterior, se focalizó mayoritariamente sobre las mismas grandes empresas que habían concentrado los mayores volúmenes de IED en la década anterior, es decir, los miembros de la FUCAES. Las vías de entrada, por su parte, tampoco cambiaron pues, al igual que en los procesos de internacionalización hacia América Latina durante el periodo de privatizaciones, primero se llevan a cabo compras de empresas ya existentes que ofrecen mercados con poca competencia y con amplias perspectivas de beneficios para después, continuar su expansión hacia otros mercados ya dominados por empresas en las cuales entran a participar y que poseen negocios más o menos asegurados (OMAL, 2017).

Este último punto lo hemos visto más en detalle cuando describimos las principales operaciones de los miembros de la FUCAES durante los primeros años del nuevo milenio. Sin dudas, las más destacadas fueron las grandes compras de Telefónica, Repsol, y de las entidades bancarias (BBVA y Grupo Santander), que posicionaron a dichas multinacionales en nuevos mercados Europeos y de América del Norte. Pero otras empresas de la entidad siguieron una lógica similar, como es el caso de Agbar, que había llegado al punto de abandonar la concesión en Argentina. Este retiro de la empresa española se replicaba en otros países como Chile y Uruguay, al tiempo que crecía su presencia en Europa y Estados Unidos, respondiendo a una estrategia de centrarse en los negocios básicos de servicios de agua, salud y certificación.<sup>134</sup> Gas Natural fortaleció durante estos años su posición en el mercado español, manteniendo sus beneficios globales y siendo cauteloso en las compras mientras intentaba su OPA en Endesa (que hemos visto que no prosperó), hasta el año 2007 en el cual destacó por hacerse de cinco centrales y un gasoducto en México y la compra de un grupo italiano de distribución y comercialización de Gas.

Este avance notorio en el objetivo de internacionalización, fue solidificando otro de los aspectos clave en la conformación de las multinacionales: la diversificación geográfica del beneficio. En este sentido, es importante remarcar que si bien desde el año 2000 la internacionalización de las grandes empresas españolas había cambiado su dirección hacia regiones distintas a América Latina, esto no debilitó su presencia en esta región, dado que continuó siendo una de las que más volumen de ingresos le aportó a las compañías ibéricas allí instaladas. Esto puede justificar, en cierto punto, los reclamos de inversión en los

---

<sup>134</sup>*El País*, 09/02/2006.

países de la región que, mientras aportaban grandes cuotas al beneficio empresarial, este drenaba hacia otras regiones. Y esta tendencia parece haber continuado en el tiempo, al punto de que se llegó a considerar que América Latina fue la salvadora de las grandes empresas españolas en plena crisis iniciada en 2008.<sup>135</sup>

Todo lo descrito, nos permite afirmar que dos de los principales objetivos originarios de las empresas ibéricas, la internacionalización y la consecuente diversificación geográfica del beneficio, habían tomado solidez o lo estaban haciendo durante esos años. A su vez, hemos visto como dichos objetivos constituían la base sobre la cual se sustentaron las acciones conjuntas de las empresas que motivaron, entre otras cosas, la necesidad de una entidad como la FUCAES. Por lo tanto, podemos entrever que este factor de carácter global pudo influir en cercenar un elemento aglutinador de las grandes compañías españolas en un horizonte común. De hecho, lo que comienza a observarse en este periodo es una reversión en algunos entrecruzamientos de propiedades accionarias. En junio de 2006, por ejemplo, se anunciaba la salida de BBVA de Repsol, en la que había entrado a finales de los 80'. Con los fondos obtenidos, el grupo bancario financiaría su crecimiento en Estados Unidos.<sup>136</sup> En marzo de 2007, por su parte, Telefónica formalizaba su salida del consejo de BBVA tras siete años de alianza, en un anuncio que se esperaba “tras haber alcanzado metas estratégicas que ambos se propusieron hace más de un lustro”.<sup>137</sup>

#### *4.2.2 Cambios en la orientación del Estado y la economía en Argentina. Adaptación de las empresas de la FUCAES.*

Diversos análisis coinciden en señalar que la crisis que estalló en Argentina en 2001 tuvo como componente esencial un fuerte cercenamiento en la legitimidad de la clase dirigente. Es decir, que al estallido económico se le sumaba una crisis de hegemonía, en la cual todo aquello vinculado a la década del 90 quedaba envuelto en un manto de crítica y rechazo.<sup>138</sup>

---

<sup>135</sup> Infobae, 03/08/2010.

<sup>136</sup> El Cronista, 13/06/2006.

<sup>137</sup> Expansion.com, 17/03/2007.

<sup>138</sup> Desde Natalio Botana en *Poder y Hegemonía. El régimen político después de la crisis* (2006), pasando por Eduardo Basualdo en *Endeudar y Fugar* (2017), hasta Adrián Piva en *Economía y política en la Argentina kirchnerista* (2015), se apunta que el rasgo que singulariza al kirchnerismo es su papel en la recomposición del poder político post crisis de la convertibilidad.

Este elemento, incidió notoriamente en el carácter específico que asumió el gobierno de Néstor Kirchner a partir del año 2003. En efecto, siguiendo a Eduardo Basualdo (2017), entendemos que fue este el que logró la recomposición de la hegemonía política, por lo que el Estado adquirió un nuevo protagonismo y el discurso público renovadas connotaciones. Para este autor, la concepción de fondo de la presidencia de Kirchner sostiene “que el capital financiero internacional había sido el responsable de las políticas económicas y sociales que habían puesto en marcha la dictadura cívico-militar, las cuales se consolidaron durante la década de 1990 con la convertibilidad y las reformas estructurales de esos años. Se trató de una decidida reivindicación de la “cuestión nacional” que se expresó en medidas trascendentes como la renegociación de la deuda externa, el pago de los pasivos con el FMI, el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos que estaban mayoritariamente en manos de capitales extranjeros, e incluso en la adopción de la política económica sustentada en los “superávits gemelos” (Basualdo, 2017).

Por otra parte, para este autor, el kirchenrismo no solo recompuso la hegemonía sobre dichos pilares, sino que también incidió en que se modifique el tipo de dominación ejercido por los grandes grupos económicos locales sobre los sectores subalternos, retornando a un planteo clásico según el cual se convalidaron ciertas demandas de los sectores populares, elemento ausente en la década previa. Así, “el nuevo régimen y tipo de Estado no solo reactivó la economía real y modificó la forma de hegemonía, sino que también convalidó algunas de las demandas populares como medio para recomponer el sentido nacional tras la gran crisis de fin de siglo” (Basualdo, 2017).

Todo esto, se dio sobre la base de la ruptura del bloque dominante de la década previa, hecho que ya se había revelado en las elecciones del año 2003 y las distintas opciones en torno a la propuesta devaluacionista (asociada a los grupos económicos locales y el capital extranjero industrial) y la que proponía la dolarización de la economía (vinculada a los acreedores externos y el capital extranjero ligado a los servicios públicos privatizados).

Ahora bien, lo que interesa a los fines del presente trabajo es el posicionamiento de la FUCAES frente a este nuevo escenario. Evidentemente, sus opciones de negociación e incidencia mermaban frente a lo sucedido en el pasado, cuando vimos que los mecanismos de dominación y el rol del Estado abrían más espacios para la acción de esta entidad. Además, la dificultad aumentaba por ser parte de los grupos señalados como grandes protagonistas de los males del pasado reciente. De esta forma, podemos aseverar que se

redujo su capacidad de *lobbying* como grupo de presión lo que explica, en parte, los constantes reclamos de la FUCAES hacia a las autoridades españolas para que intercedan en favor de sus intereses.

Esto último, porque el gobierno de Néstor Kirchner, como hemos visto, mantuvo la estrategia de buscar la renegociación de los contratos con las privatizadas sin salir del congelamiento tarifario. En efecto, las negociaciones efectuadas entre 2004 y mediados de 2006 tuvieron, en general, una misma estructura: el gobierno aceptaba otorgar los aumentos tarifarios postergados desde 2002, mientras que las empresas se comprometían, por un lado, a realizar inversiones sustanciales para mejorar la oferta del servicio y, por otro, a suspender las demandas presentadas ante el CIADI. Fue bajo este esquema, que se logró firmar Actas de Acuerdo con varias empresas extranjeras prestadoras de servicios públicos, entre las cuales estaban Edesur de ENDESA (junio de 2005) y Telefónica (febrero de 2006).

Ahora bien, los cambios citados en el rol del Estado y la consecuente reformulación de su relación con las empresas privatizadas, requieren analizar también el componente económico que pudo incidir en la disolución de la FUCAES. Y es que la recomposición de la hegemonía política fue acompañada por modificaciones en los formatos de acumulación que reacomodaron los distintos intereses económicos. Podemos afirmar, así, que a partir de las políticas implementadas tras la crisis del año 2001, y sobre todo desde el gobierno de Néstor Kirchner, el buen andar de las empresas españolas en Argentina debía aunarse con el crecimiento de la economía local. Es decir, a diferencia del período de la convertibilidad, en el cual podía producirse una disociación entre rentabilidad y bienestar económico interno lo que, sin embargo, demostró no ser sostenible a largo plazo.

Frente a este panorama, algo se ha visto sobre las distintas adaptaciones de las empresas de la FUCAES. Creemos que, en cierta medida, esto modificó la necesidad tan acuciante del “trabajo en equipo” y la “defensa en bloque”, elementos considerados clave por sus propios protagonistas durante su desembarco en el país y en las luchas por el mantenimiento de la convertibilidad. De hecho, desde el propio gobierno se enfatizaba en una separación entre las empresas españolas, como queda reflejado en una nota de *El Cronista* de octubre de 2003 titulada “Para el Gobierno, Repsol y telefónicas son buenas”, en la cual se afirmaba:

“El Gobierno marcó una clara diferencia entre las empresas de servicios públicos buenas, en las que agrupó a Repsol YPF y las telefónicas, y las malas, mote que quedó para las eléctricas que reclaman aumento

de tarifas y Aguas Argentinas que en el último mes y medio cortó en dos oportunidades el suministro por problemas en su planta potabilizadora. Con las primeras dijo estar dispuesto a negociar, a las segundas las desafió nuevamente, como reflejó ayer *El Cronista*, a dejar la concesión. Así lo demostró ayer cuando el presidente Néstor Kirchner recibió al director de la petrolera Ramón Blanco y el ministro Julio de Vido viajó a La Plata para escuchar al presidente de Telefónica, Mario Vázquez, anunciar que generarán 500 nuevos puestos de trabajo”.<sup>139</sup>

Aparte de este tratamiento diferenciado desde el Estado, comenzaron a surgir en esos años diferencias entre las propias empresas. En febrero de 2006, el diario *La Nación* publicó una nota titulada “Negociación con las privatizadas: la visita del canciller Moratinos. Dura queja de empresas españolas”. La misma, se centraba en la reunión mantenida por el canciller español con los empresarios de la FUCAES, en la cual el Ministro “les pidió a cada uno que explicara su situación”. Así, no solo se describían los pedidos de los empresarios de la FUCAES a las autoridades españolas frente a lo que consideraban un mal manejo en las exigencias a las autoridades argentinas, sino que existían reclamos entre las propias empresas. Por ejemplo, se destaca que “Algunos ejecutivos increparon a Telefónica por haber aceptado ayer un acuerdo casi sin aumentos de tarifas”. Se hacía referencia a la firma del entendimiento entre la telefónica española y el gobierno argentino mencionada previamente y la cual, el propio canciller español, citaba como un indicador de la resolución de cuestiones pendientes de las compañías ibéricas.<sup>140</sup> Al parecer, ese diagnóstico no era compartido por el conjunto de los miembros de la entidad.

Y es que, mientras Telefónica recuperaba fuertemente su posicionamiento a través de la telefonía móvil, Endesa y Gas Natural BAN recordaban que en junio pasado el Gobierno había firmado la carta de entendimiento por la que se le concedía a sus empresas aumentos en las tarifas, pero que todavía el alza no se había concretado. El caso de los representantes de Agbar era aún más opuesto al de la empresa de telefonía, ya que sus accionistas afirmaban querer retirarse de la concesionaria de Aguas Argentinas, pero se quejaban porque “el equipo de Néstor Kirchner los amenaza con enjuiciarlos si se van antes de conseguir otro operador privado y controla las negociaciones de venta de Aguas Argentinas al oponerse a subas tarifarias”.<sup>141</sup>

---

<sup>139</sup>*El Cronista*, 05/10/2003.

<sup>140</sup>*La Nación*, 16/02/2006.

<sup>141</sup>*La Nación*, 16/02/2006.

La nota no mencionaba la situación de Repsol, lo que no llama la atención, ya que constituye un caso aparte. Ese mismo año 2006, la petrolera recibía por decimocuarta vez consecutiva el primer Premio a la Exportación Argentina que otorgaba cada año el Ministerio de Economía y Producción y el de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la Nación en base al ranking que publica la revista Prensa Económica.<sup>142</sup>El peso específico de la petrolera española en la economía argentina relacionado a la exportación se entiende, además, si se toma en cuenta la incidencia relativa que tenían los derechos de exportación en la composición fiscal del gobierno, que contribuían en torno al 8% del total. Estos impuestos fueron un pilar importante a lo largo de estos años como fuente de recursos para llevar a cabo políticas públicas de redistribución del ingreso, en un contexto de mejora de las cuentas fiscales durante los primeros años, y en el marco del objetivo planteado de “superávits gemelos”.

El caso de las entidades bancarias BBVA y Banco Santander ya fue analizado cuando observamos su desempeño estos años. Ya en agosto del año 2003, frente a los fuertes dichos que el presidente Kirchner había expresado a los empresarios españoles, el director general del Banco Central Hispano para América, Fernando Luzón, decía que "hay que separar las formas y el fondo, "a nosotros cada vez nos gusta más la música de la partitura que Kirchner está tocando".<sup>143</sup> Dos años después, reafirmaba su postura afirmando que "Kirchner hizo lo que nos gusta", ya que "Yo distingo mucho la información pública de las medidas que se toman. Y en ningún momento vi que hubiera voluntad de ahuyentar a la inversión extranjera. Las empresas españolas queremos volver a contribuir para que haya en el país una mayor inversión."<sup>144</sup>Los representantes del BBVA, por su parte, parecían no estar muy lejos de este tipo de posturas, al punto de apostar por la continuidad del gobierno para las elecciones de 2007. En efecto, en un informe económico que presentó la entidad bancaria sobre América latina destacó que de continuar la misma administración después de 2007, la Argentina tendría un superávit fiscal de 3% del PBI por

---

<sup>142</sup>Allí, se anunciaba que “la compañía realizó exportaciones durante el año 2005 por 2.875 millones de dólares, lo que representa un incremento del 5% con relación a las del año anterior. Este liderazgo en el comercio exterior se complementa con las inversiones que realizó la compañía en el país el año pasado, que ascendieron a casi 1.300 millones de dólares y con su importante contribución a la recaudación del Estado Nacional y las provincias, que significó un aporte al fisco de 11.391 millones de pesos en el mismo año. De esta manera, la empresa ratifica su posición como el principal contribuyente de la Argentina y el primer inversor privado, con un programa de inversiones de 6.000 millones de dólares en el país para el trienio 2007-2009. Asimismo, las exportaciones de la compañía en el primer semestre de 2006 alcanzaron los 1.510 millones de dólares, antes de las retenciones a las exportaciones, las cuales representan un incremento de más del 10 % con relación al mismo periodo del año anterior”.

<sup>143</sup>Clarín, 31/07/2023.

<sup>144</sup>La Nación, 2007.



año, al menos hasta 2010, además de destacar la acumulación de reservas en el Banco Central.

En definitiva, frente a los cambios en la relación Estado-empresas y la reorientación económica, los principales integrantes de la FUCAES debieron adaptarse a los formatos de negociación y a la defensa de intereses, ya no del todo comunes. Mientras Telefónica negociaba la expansión de sus negocios ligados a la telefonía móvil, Repsol lo hacía en relación a los derechos de exportación. Ambas empresas, además, con una mayor llegada a las principales autoridades, a diferencia de aquellas empeñadas en conseguir lo que el gobierno argentino parecía estar menos dispuesto a conceder: el aumento de las tarifas. Las entidades bancarias, por su parte, parecen haberse adaptado al nuevo entorno, recuperando sus actividades y rentabilizando sobre las nuevas condiciones de la economía argentina.

El diario *El País* de España se hacía eco de esta situación en una nota publicada el 8 de agosto de 2007 titulada “División empresarial por la estrategia ante Kirchner”. Allí, el autor afirmaba que las empresas españolas “están divididas sobre la estrategia a adoptar ante la Administración de Néstor Kirchner que, de acuerdo con las previsiones, estará en el poder al menos otros cuatro años con la probable victoria de Cristina Kirchner en las presidenciales de octubre”, y que “han optado por un abanico de respuestas que van desde la aceptación de las condiciones del Ejecutivo argentino a buscar compradores que les permitan una salida, al menos parcial, del país”.<sup>145</sup>

Un último punto a tomar en cuenta en el nuevo contexto económico, y que pudo incidir en la pérdida de peso de empresas como las de FUCAES, tiene que ver con la gran expansión de las Pymes que acompañó al crecimiento económico argentino durante dichos años.

Según afirma Kulfas (2009), “la evidencia empírica compilada permite confirmar que el período 2003 – 2007 mostró un muy buen desempeño en el segmento Mi PyME”. Esto lo sostiene en el marco en el que “la actividad emprendedora se recuperó y crecieron el empleo, la inversión y las exportaciones. La recomposición de la rentabilidad, la cual triplicó los guarismos de los mejores años de la década pasada, permitió financiar la expansión del sector, el cual se vio favorecido por un mejor ambiente macroeconómico. En este marco, la actividad de las MiPyMEs mostró un importante dinamismo incluso en sectores con mayor contenido tecnológico y agregación de valor, es decir, ramas de la

---

<sup>145</sup>*El País*, 08/08/2007.

economía que en la década pasada tenían un comportamiento recesivo y en el que las MiPyMEs tenían pocas capacidades de desarrollo y posibilidades de éxito” (Kulfas, 2009).

En la Cámara Española de Comercio esta nueva situación parece haber tenido efecto. En el año 2006 se nombró como nuevo presidente a Guillermo Ambrogi, quien impulsó un fuerte crecimiento en la matrícula de socios (creció 45% en dos años) e impulsó aún más la estructura federal, extendiendo actividades a Salta, Jujuy, Tucumán, Calafate y Mar del Plata, entre otras regiones (Acogida, 2013). Quizá así se entienda cuando Fleming, en su nota sobre el final de la FUCAES, afirme que “Ya en el último viaje que realizara la vicepresidenta de España María Teresa Fernández De la Vega se había notado un cambio, ya que la funcionaria mantuvo un encuentro con más de trescientos empresarios de empresas españolas en un evento organizado por la Cámara Española de Comercio, y no como sucedía en otras oportunidades que se reunía solamente con los integrantes de la FUCAES”.<sup>146</sup>

#### *4.2.3 Cambios en el Estado Español e impacto en las empresas.*

El 16 de abril del año 2004 José Luis Rodríguez Zapatero fue investido como Presidente del Gobierno de España, tras dos mandatos consecutivos de José María Aznar. Este último, había llevado a cabo una política de privatización total de empresas públicas y a velocidad creciente. Entre sus motivaciones, los responsables políticos del Gobierno del Partido Popular adujeron el beneficio en cuanto a eficiencia y competitividad que tendría el sector privado por sobre el público, en una clara alusión a las tendencias neoliberales imperantes. Sin embargo, también puede vincularse dicho proceso a la intención de reducir el déficit público mediante los ingresos y cumplir con requisitos fiscales para la aprobación del ingreso en la tercera Fase de la Unión económica y monetaria en Europa, objetivo central de la administración de Aznar.

Pero más allá de esta discusión, lo cierto es que al llegar Zapatero al poder, las principales empresas españolas pertenecientes a la FUCAES estaban privatizadas. Sin embargo, el Estado español se había encargado de mantener la “acción de oro” en las consideradas estratégicas, entre las cuales se encontraban Repsol, Telefónica y

---

<sup>146</sup>*Diario Critico*, 15/11/2007.

Endesa.<sup>147</sup> De esta forma, a pesar de la oleada privatizadora del gobierno de Aznar, el Estado español mantenía su injerencia en las principales multinacionales, en una cierta continuidad con los procesos privatizadores previos.

Además de dicha injerencia, la relación entre las cúpulas de los principales partidos políticos y las autoridades de las empresas era un tema de constante movimiento en la política española. Esto lo destaca Javier Tusell (2004), cuando afirma que el proceso privatizador durante el gobierno de Aznar no cumplió el objetivo de una mayor liberalización económica, ya que el mismo no hizo más que transferir posiciones de dominio del mercado del ámbito público al privado, como se dio en el sector energético y de telecomunicaciones. Además, se mantuvieron a los mismos presidentes antes y después de la privatización, “todos ellos procedían del mundo financiero y no de la economía productiva, con la excepción de algún político; además y, sobre todo, estos hombres tenían vinculaciones personales de amistad con el propio presidente del gobierno o con los núcleos dirigentes de la política conservadora”.

Esto último influyó para que uno de los ejes de campaña de Zapatero fueran las denuncias de “amiguismo” entre la cúpula política y los principales directivos de las compañías privatizadas. Entre ellos, se decía, su blanco favorito era César Alierta, por lo que la llegada del nuevo Gobierno “parecía estar cargada de noticias preocupantes para el presidente de Telefónica”.<sup>148</sup> - <sup>149</sup> Se estimaba, por tanto, que el gobierno del PSOE buscaría hacer modificaciones en las cúpulas de las empresas españolas privatizadas, consideradas en sintonía con las autoridades salientes.

Esto se observó, por ejemplo, en el caso de Repsol. Alfonso Cortina estaba al frente de la empresa desde junio de 1996, poco tiempo después de la llegada al poder de José María Aznar. Su impulso se había asociado a sus buenas relaciones con el gobierno del PP y con el BBVA, todavía en ese entonces accionista de Repsol. Pero en octubre de 2004, se anunció su reemplazo por Antonio Brufau, presidente de Gas natural y director general del holding empresarial de La Caixa. Se afirmaba que esta entidad bancaria había impulsado la salida de Cortina, aprovechando su posición accionarial en la empresa y los renovados aires tras el cambio de gobierno. De hecho, se asociaba a Brufau como una persona mucho más cercana al gobierno del PSOE. De esta forma, se había saldado la lucha por el poder

---

<sup>147</sup>La llamada “acción de oro” consiste en una acción con un valor nominal concreto que concede al Estado ciertos derechos o prerrogativas especiales, siendo la más importante el derecho del Estado de evitar la venta por otros accionistas de un porcentaje del capital social de la empresa privatizada.

<sup>148</sup>*Convergencialatina*, 16/03/2004.

<sup>149</sup>*Urgente24*, 23/04/2004.

en Repsol YPF, en una clara muestra del entrelazamiento entre el poder político de turno y las definiciones en las conducciones de las principales empresas.

Este hecho, a su vez, parecía impactar en Argentina. Alfonso Cortina había sido protagonista de las tensiones vividas entre la petrolera y el gobierno argentino, producto de la crisis energética. Así, se entiende que el diario *El Cronista* titulara una nota afirmando que “Kirchner no se entristeció con el cambio de mando en Repsol YPF”, ya que desde la Casa Rosada recordaron que desde la óptica presidencial el ex número uno de Repsol encarnaba “el pensamiento de José María Aznar, con un corte extremadamente pro empresas”.<sup>150</sup> Además, esto parecía confirmar una sensación que había tenido Kirchner en su encuentro con Zapatero en Nueva York, de que se ponía en marcha una nueva etapa en el vínculo empresas españolas-Argentina.

Por lo tanto, observamos que los cambios de orientación política en España no solo repercutieron en su política exterior que, como hemos visto, incidía sobre la acción de las empresas. También, pudo modificar entramados de poder dentro de las mismas compañías, debido al elemento estructural en dicho país que vinculaba fuertemente el poder político con las cúpulas empresariales.

Ahora bien, en noviembre de 2005, el gobierno español anunciaba la derogación de la “acción de oro” que aún mantenía en dichas empresas. En efecto, la vicepresidenta primera del Gobierno, María Teresa Fernández de la Vega, anunciaba que España acataba, así, la petición de la Comisión Europea, que había instado al país a ejecutar la sentencia de mayo de 2003 del Tribunal de Justicia sobre la “acción de oro”, en la que consideraba que este privilegio restringía la libre circulación de los mercados. La funcionaria española parecía adherir a esta posición, cuando afirmó que con esta decisión se pretenden “zanjar definitivamente” los problemas surgidos entre la normativa española y la europea, acatar la sentencia del Tribunal de Justicia de la UE y evitar así posibles sanciones, por su incumplimiento, por parte de la Comisión Europea. Además, sostenía que “en la actual situación”, los controles públicos resultan ya “innecesarios”, y mantenerlos “podría suponer un lastre para el funcionamiento de las empresas” en las que se mantenía esta potestad y que, recordó, ya están privatizadas.<sup>151</sup>

Como puede verse, el Estado español daba un paso más en la privatización completa de las grandes empresas, al punto de quitarse la prerrogativa de veto en decisiones estratégicas. Esto permitió, por ejemplo, la OPA citada de la italiana Enel sobre

---

<sup>150</sup>Página 12, 28/10/2004.

<sup>151</sup>*El Confidencial*, 25/11/2005.

Edensa, que culminaría posteriormente en la italianización del gigante eléctrico español. Para el año 2007, por tanto, las principales empresas pertenecientes a la FUCAES se encontraban completamente privatizadas y sin la herramienta de acción del Estado, en el marco de un proceso de internacionalización más aceitado y con un menor incentivo en la acción conjunta en Argentina.

### **Conclusiones.**

El presente trabajo final de maestría, se ha concentrado en analizar la actuación de un conjunto empresarial español en Argentina, durante la década de los años 90 y la llamada etapa post convertibilidad. 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 líneas de análisis 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 claves, hasta participando en la discusión y acción de los medios de comunicación).

Ahora bien, a partir de la crisis de 2001, vimos que la FUCAES debió reacomodar su accionar al nacimiento de un nuevo contexto, tanto en la relación con el poder político como ante las nuevas condiciones económicas. A partir de la salida de la convertibilidad, sus principales intereses fueron duramente afectados, lo que motivó reacciones en pos de defender sus intereses hasta realizar, incluso, un manifiesto apoyo al candidato presidencial Carlos Menem en las elecciones de 2003. Sin embargo, el triunfo de Néstor Kirchner abrió un nuevo escenario que obligó a las empresas de la FUCAES a una nueva adaptación. Las renovadas condiciones macroeconómicas se combinaron con una reconfiguración en las formas de dominio político y de conformación del bloque de poder. Por tanto, las propias bases de recomposición de la hegemonía en Argentina (ancladas en una fuerte crítica de la década de los 90 y sus beneficiarios) posicionaron a la FUCAES en un rol defensivo, dificultando las posibilidades de traducción de su poder económico en poder político.

A partir de allí, notamos que el buen andar de las grandes empresas de la FUCAES debía aunarse con el crecimiento de la economía argentina, a diferencia del periodo

recesivo de la convertibilidad, en el cual se habían mantenido sus condiciones de rentabilidad. De esta forma, los distintos integrantes de la entidad ibérica se fueron adaptando a las circunstancias ya no solamente como “bloque” y “trabajando en equipo” en defensa de intereses comunes, sino cada una negociando sus propios caminos en el marco, además, de un proceso de internacionalización más asentado. Esto último, lo observamos en el cambio de dirección de las principales inversiones a partir del nuevo siglo cuando Europa, e incluso América del Norte, fueron los principales destinos de las mismas. Así, vimos resultados que se encuentran en línea con la estrategia planteada en los principios mismos de la internacionalización de las grandes empresas españolas. América latina, y dentro de la misma Argentina, por su parte, siguieron constituyendo un factor muy importante en la diversificación geográfica del beneficio empresarial.

Además de un proceso de internacionalización consolidado y de nuevas condiciones políticas y económicas de Argentina, que incidieron en la disolución de la FUCAES, sumamos también el análisis de la política de España, no solo concentrándonos en los cambios en política exterior que conllevó la llegada de Zapatero y el PSOE al poder, sino también en las relaciones del poder y las cúpulas empresariales. El proceso de privatización de las grandes empresas de la FUCAES llegó a su máximo en esos años con la quita de la capacidad de veto del Estado, permitiendo maniobras empresariales que cercenarían aún más las bases de sustentación de una entidad como la FUCAES.

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.
- La FUCAES, así, ejerció su influencia como grupo de presión en el marco de la crisis de la convertibilidad, en favor del manteamiento del orden imperante frente a las demandas de salida de los sectores perjudicados. Con el estallido de la crisis de 2001 y sus consecuencias, la entidad española vio fuertemente afectada su posición en el país, sobre todo tras la salida devaluacionista y las propuestas de renegociación de los contratos de concesión, en el marco de un congelamiento tarifario. En este escenario, la entidad observó en la candidatura de Carlos Menem (propulsor de la idea de dolarización) la continuidad de sus intereses materiales.
- Sin embargo, frente al triunfo de Néstor Kirchner en 2003, no solo se mantuvieron las condiciones de renegociación, sino que las bases de sustentación del nuevo poder político pusieron a la FUCAES en una posición diferente a la década previa. A eso, se le sumó un contexto económico en el que las rentabilidades de sus empresas ya no compatibilizaban con un marco recesivo, además de una situación política en la cual no encontraron las mismas posibilidades de influencia y poder como grupo de presión. Ante esto, los componentes de la entidad empresarial española debieron reposicionarse con formas de adaptación diferentes, lo que influyó para que el trabajo en “bloque” no tenga el peso que tuvo en el pasado, mermando una de las bases fundamentales de su existencia e incidiendo en su disolución en 2007.
- En relación a otra de las bases de la actuación conjunta de las empresas, agregamos que dicha disolución se dio en el marco de un proceso de internacionalización



empresarial más asentado, con el fuerte ingreso de las principales empresas de la FUCAES en el mercado Europeo y norteamericano, y la consolidación de su rasgo como multinacionales privatizadas. Esto último, fortalecido durante el mandato de José María Aznar, pero finalizado durante el de José Luis Rodríguez Zapatero, con la quita de la “acción de oro” del Estado en las principales empresas Multinacionales.

- Por lo tanto, intentamos mostrar que estudiar la acción llevada adelante por la FUCAES implica, por un lado, complejizar el estudio de las relaciones hispano-argentinas, 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, que adentrarse en la relación empresas-estado, puede darse bajo una concepción que contemple la capacidad de influencia de los grupos de presión en distintos contextos determinados 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.
- ----- (2002). *Tercer Encuentro Hispano-Argentino de Economía: Retos y desafíos de la Argentina que viene. Reflexiones locales y mirada europea*. FOGA. Colección Cuadernos – N°5. Buenos Aires.
-

## **Diarios**

*La Nación*– Periodo de consulta: 1990-2007.

*Clarín*- Periodo de consulta: 1990-2007.

*Página 12* - Periodo de consulta: 1995-2007.

*El Cronista* - Periodo de consulta: 1998-2007.

*El País* - Periodo de consulta: 1990-2007.

*La Vanguardia* - Periodo de consulta: 1998-2007.

*ABC* - Periodo de consulta: 2000-2007.

## **Libros y artículos**

- Aguirre, Norberto Rubén. (2002-07). *Argentina y España, 1990-1995: ¿una nueva relación?* Ciclos hist.econ.soc. Vol. 12 Nro. 24
- Arahetes 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.
- Arenal, C. (2011). *Política Exterior de España y relaciones con América Latina. Iberoamericanidad, Europeización y Atlantismo en la política exterior española*. Madrid. Siglo Veintiuno de España Editores.
- Aznar, José María (2012). *Memorias I*. Madrid. Planeta.
- ----- (2013), *Memorias II*. Madrid. Planeta.
- Azpiazu, Daniel, Schorr, Martin, (2003) *Crónica de una sumisión anunciada: las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la administración Duhalde*, Siglo Veintiuno Editores, Argentina.
- Barbero M., Saborido J., Berenblum R., López Nadal G., Ojeda G. (2007). *Historia económica mundial: del Paleolítico a Internet*. Buenos Aires, Argentina, Emece.
- Barrera, Mariano, Sabbatella, Ignacio, Serrani, Esteban, (2012). *Historia de una Privatización: cómo y por qué se predio YPF*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- 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.

- Basualdo, Federico (2013). *Las producciones primarias en la Argentina reciente: minería, petróleo y agro pampeano*. Buenos Aires, Atuel.
- Blázquez, Jorge y Sebastián, Miguel, “El impacto de la crisis argentina sobre la economía española”, *Real Instituto Elcano*, Documento de Trabajo (DT) núm. 12/2004.
- Brenta, N. (2004). “Las propuestas de dolarización en América Latina: rol del FMI, EEUU y los ThinkTanks 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, Daniel y Zicolillo, Jorge, (2002). *Los nuevos conquistadores. El papel de los gobiernos y las empresas españolas en el vaciamiento de Argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores Argentina y Foca Ediciones.
- CECRA, (1998). *Historia de la Cámara Española de Comercio de la República Argentina*, Buenos Aires.
- CEPAL (2000): *La inversión extranjera en América latina y el Caribe*.
- Chislett, William (2003): “La inversión directa española en América Latina: Retos y oportunidades”, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, disponible en «[www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Iverespañola.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Iverespañola.pdf)».
- Chudnovsky, D. y López, A. (2001): *La transnacionalización de la economía argentina*, Eudeba/Cenit, Buenos Aires.
- Colombo, Sandra. (2011). *La inserción internacional de Argentina durante la presidencia de Néstor Kirchner: un cambio de época*. - 1a ed. - Tandil: CEIPIL/UNCPBA.
- Coriat, B. y Weinstein, O. (2011) *Entre neoclásicos y heterodoxos. Nuevas teorías de la empresa*. Lenguaje Claro Editora. Buenos Aires.

- Crouch, Colin, (2012). *La extraña no-muerte del neoliberalismo*. Buenos Aires, Argentina. Capital intelectual.
- Etchemendy, Sebastián (2004) “España: un modelo estatista de liberalización económica” en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 44, No.175 Octubre- Diciembre.
- Figallo, Beatriz. (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.
- GRAMSCI, Antonio, (1974). *Antología*, Selección, traducción y notas de Manuel Sacristán, Segunda edición, Madrid, Siglo XXI.
- Gómez, Teresita, (2012), “Como se fue delineando el futuro de las empresas públicas argentinas. Los tratados económicos con España (1970-2000)”, Documento de trabajo n° 30, CESP, 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.
- Harvey, David, (2007), “*Breve historia del neoliberalismo*”, Buenos Aires, Argentina. Akal.
- 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.
- Kulfas, M (2009). *Las Pymes argentinas en el escenario post convertibilidad: políticas públicas, situación y perspectivas*. CEPAL.
- -----, (2016). *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina 2003-2015*, Siglo veintiuno editores, Argentina.
- Noriega, Nicolas, “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.

- Madrazo, Rodrigo, (2003). “El impacto comercial de la crisis argentina en la Unión Europea y España”, *Boletín Económico de ICE*. Información Comercial Española, núm. 2752.
- Mallo Vilaplana, Oriol, (2011). *El cartel Español. Historia crítica de la reconquista económica de México y América Latina 1898-2008*. Madrid. Foca.
- Ozarow, Daniel , Levey, Cara and Wylde, Christopher, eds. (2016) *De la crisis del 2001 al kirchnerismo: cambios y continuidades*. Prometeo Libros, Buenos Aires, Argentina.
- Piva, Adrián, (2015). “*Economía y Política en la Argentina Kirchnerista*”, Argentina, Editorial Batalla de Ideas, Argentina.
  
- Postolovsky, 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://repositorioubasibsi.uba.ar>
- Ramírez, H. (2007). *Corporaciones en el poder. Institutos y acción política en Brasil y Argentina*. IPÉS, FIEL y Fundación Mediterránea. Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora.
- Rapoport, Mario; Brenta, Noemí, (2010). *Las grandes crisis del capitalismo contemporáneo*. Buenos Aires, Argentina. Capital intelectual.
- Rapoport, Mario, (2013). *En el ojo de la tormenta. La economía política argentina y mundial frente a la crisis*. Buenos Aires, Argentina. FCE.
- -----, (2014). “*Una contribución al estudio de la historia de las relaciones internacionales en América Latina desde fines del siglo XX*”. Horizontes Latinoamericanos.
- -----, (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.
- -----, (2016). *Historia oral de la política exterior argentina 1966-2016*. Buenos Aires, Argentina. Editorial Octubre.

- -----, (2013). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires, Argentina. Emecé.
- Rodríguez Martín, Amelia, (2006). “El impacto de la crisis argentina en la inversión de las empresas españolas: el caso de REPSOLYPF”, *Encuentro de Latinoamericanistas Españoles. Viejas y nuevas alianzas entre América Latina y España*, 12, Santander.
- Rodríguez Zapatero, José Luis, (2013). *El dilema: 600 días de vértigo*. Madrid. Planeta.
- Ruiz, Julio, (2008). “Argentina en la transnacionalización de Telefónica. Estrategia inversora y políticas públicas”, Documento de trabajo n° 14, CESPAA, UBA.
- -----, (2010). “Algunas reflexiones sobre la inversión extranjera en el caso de Telefónica de Argentina”, Documento de trabajo n° 18, CESPAA, UBA.
- -----, (2010). “Endesa y Telefónica ¿políticas activas exitosas y dificultades de regulación?”, Documento de trabajo n° 19, CESPAA, UBA.
- Sevares, Julio, (2014). *El poder en la globalización financiera. Tensiones entre Estados, lobbies y ciudadanos*. Buenos Aires, Argentina. Capital Intelectual.
- Sempere, Antonio (Comp.), (1998). *Historia de la Cámara Española de Comercio de la República Argentina*, Buenos Aires, CECRA.
- 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, Jorge (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/economía/CESPA/index.htm](http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economía/CESPA/index.htm)».
- Schorr, Martín, Wainer, Andrés (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, abril-mayo 2005.
- Tortul, Marina, (2011). *Impacto de la crisis internacional sobre la economía argentina*, Ciencias Económicas 29-No. 1.

