

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, 2005.

Un nuevo desembarco. La presencia de las empresas españolas en Argentina en la década del '90.

Jorge Schvarzer y Teresita Gómez.

Cita:

Jorge Schvarzer y Teresita Gómez (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.*

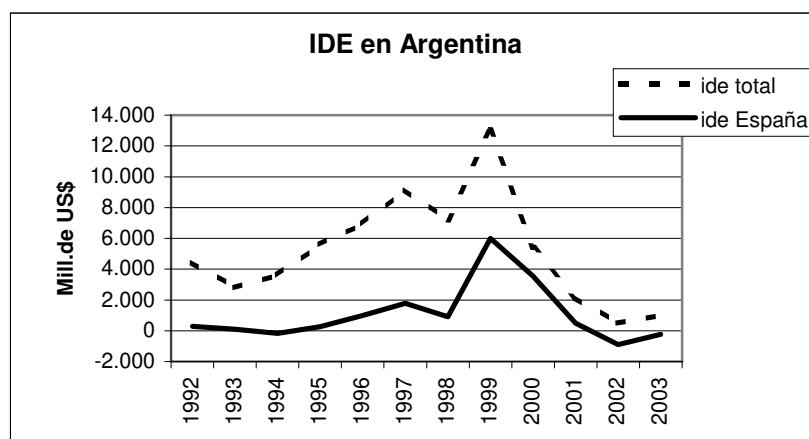
Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-006/830>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

“Un nuevo desembarco. La presencia de las empresas españolas en Argentina en la década del '90”

Jorge Schvarzer
Teresita Gómez
Agosto de 2005

En la década del noventa, más precisamente entre 1992 y 2000, la Argentina recibió una inversión directa proveniente de España que sumó alrededor de 27000 millones de dólares; de ese monto, unos 13000 millones ingresaron como inversión mientras que el resto se concretó bajo la forma de operaciones de canje de acciones¹. El ingreso de capitales provenientes de España representó entre un tercio y un cuarto del total de la Inversión Directa Extranjera en la Argentina (según se consideren o no las operaciones de canje de acciones) y en ese proceso las empresas españolas se posicionaron en sectores clave de la economía argentina, dónde –en muchos casos- tienen un papel decisivo.



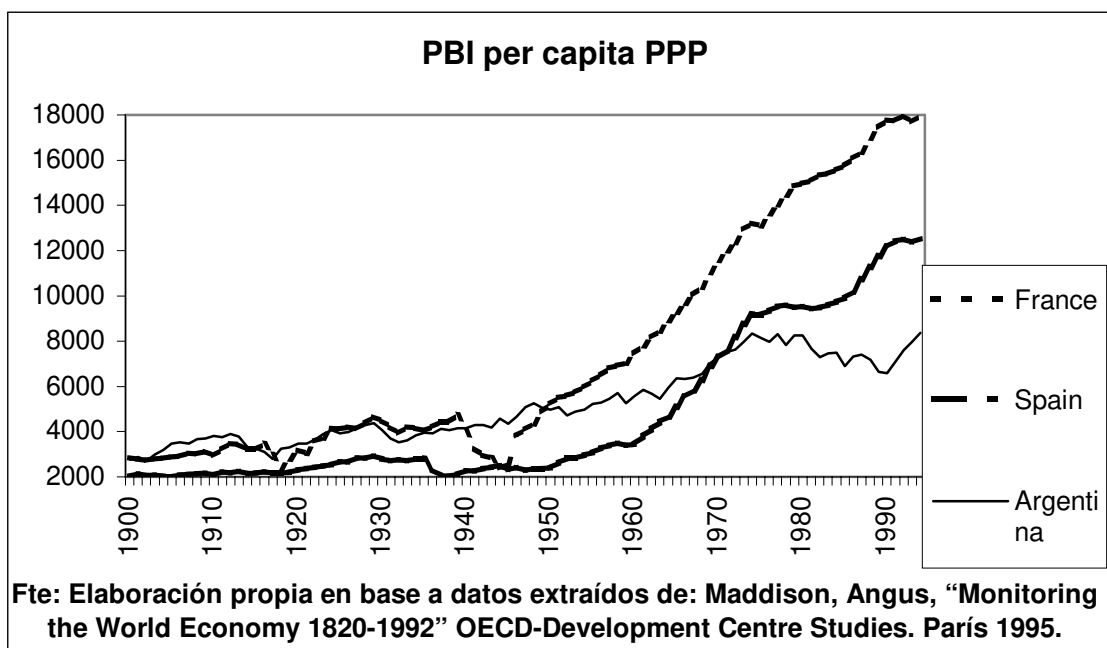
Estas relaciones de inversión suenan como una ironía cuando se tiene en cuenta que sólo dos generaciones antes, Argentina enviaba ayuda alimentaria a España apoyada en su mejor desarrollo relativo. En 1950, por ejemplo, el PBI per cápita de la Argentina prácticamente doblaba el PBI *per cápita* de España; en 1992 esa relación se había invertido y el PBI *per cápita* de aquel país superaba al nuestro en 64%. La pérdida de importancia económica de la Argentina es un problema local, dado su relativo estancamiento en los últimos 30 años, mientras que otras naciones desplegaban nuevas energías. El Gráfico 2 exhibe la evolución del PBI per cápita de tres países, Argentina, España y Francia, para que se pueda visualizar la diferencia entre ambos. Allí se ve que España no creció tanto como Francia, pero mantuvo un

¹ Dirección Nacional de Cuentas Internacionales - Instituto Nacional de Estadística y Censos-Secretaría de Política Económica, *La Posición de Inversión Internacional de Argentina a Fines de 2003*. Conviene señalar que el canje de acciones no es en esencia una entrada de capital aunque se registra como tal por razones contables.

Estrategias de las empresas españolas en la Argentina

ritmo apreciable que le permitió ubicarse en la franja inferior de las naciones más desarrolladas, mientras que la Argentina, que hasta la década del cincuenta tenía un PBI per cápita igual o superior al de Francia, pierde posiciones en las dos décadas siguientes y se estanca a partir de mediados de los setenta. Es en esa fecha que España comienza a superar a la Argentina hasta que llega a convertirse, nuevamente, en una especie de metrópoli para el país.

En consecuencia, cuando se aborda el estudio de las empresas españolas (que son los agentes concretos de la inversión extranjera directa española), el primer interrogante se refiere al contexto dónde esas empresas surgieron y se desarrollaron. ¿Cómo llega la economía española a ser exportadora de capitales? ¿Qué características tiene su proceso de desarrollo, que resulten de interés para el análisis de su IDE y sus efectos en la Argentina? Resulta obvio que una descripción detallada de la economía española excede los alcances de éste trabajo, pero se trata, simplemente, de señalar algunos elementos que parecen útiles y significativos a la hora de analizar la presencia de empresas españolas en Argentina.



La Industrialización de España.

España ingresa a la segunda mitad del siglo XX con un modelo económico de autarquía que pretendía conservar el mercado doméstico español para empresas españolas, aplicando numerosas restricciones sobre los intercambios con el exterior y con una política claramente intervencionista. La escasez de divisas para financiar las importaciones que el país demandaba resultó clave para entender la inviabilidad de la propuesta autárquica. España no disponía de un sector exportador competitivo que pudiera proveerle de divisas y la experiencia señalaría que las modificaciones

del tipo de cambio, consecuencia del ajuste de la Balanza de Pagos, no generaban mayor crecimiento sino presiones inflacionarias.

En 1959 España lanza el “Plan de Estabilización” que, en la práctica, implicó un cambio notable de su modelo económico. Con él, se abandona la estrategia autárquica de las dos décadas previas, buscando corregir los desequilibrios básicos de la economía gestados en la etapa anterior. El Plan propuso medidas de apertura externa que implicaron la progresiva supresión de las trabas al comercio de mercancías; además, alentó la emigración de los ciudadanos que no encontraban empleo en España y “liberó” el movimiento de capitales, auspiciando su entrada². También estableció un sistema impositivo que, al castigar las importaciones de bienes industriales y de consumo, atrajo la inversión extranjera directa para atender a un mercado local que exhibía un potencial de crecimiento considerable durante el período 1959-1973. Esos fenómenos coinciden con el hecho de que en esos mismos años (hacia 1958) España pasó a ser miembro de la OECE y asociado del Banco Mundial y el FMI.³

Este plan se aplica, además, en un contexto internacional favorable debido a la disponibilidad externa de capital; la fase expansiva del sistema mundial implica la existencia de esos recursos en los países desarrollados, especialmente en Estados Unidos de América, dispuestos a invertir fuera de sus fronteras. Estas inversiones llegan a España para atender el mercado local, tratando de explotar la ventaja comparativa de mano de obra barata (originada en el atraso económico del país) y poco conflictiva (dado el régimen político imperante en España)⁴.

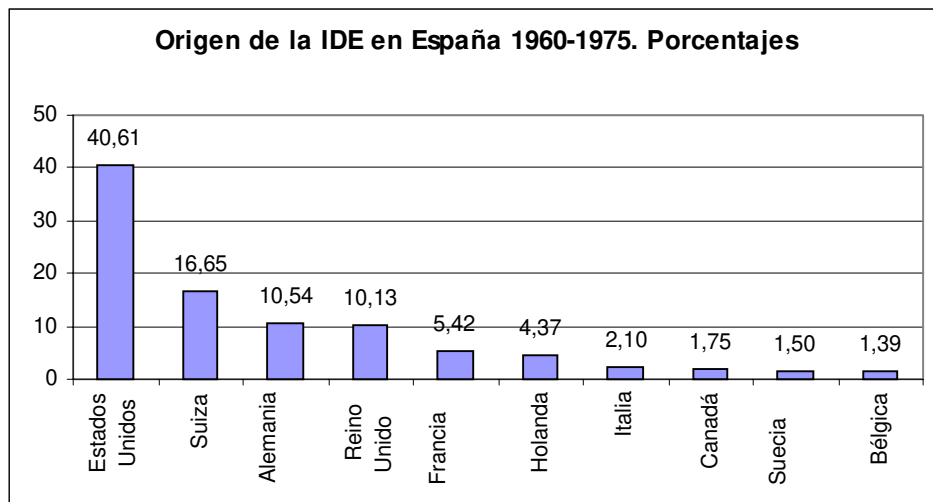
La estructura económica del planeta explica que las empresas de Estados Unidos aportaron algo más del 40% del total de la IDE que entró en España en el período 1960-75 (Gráfico), mientras que los países de la entonces Comunidad Económica Europea fueron el origen de un 24% adicional que fue acompañado por aportes menores de naciones como Suiza y Gran Bretaña.

² España imponía hasta entonces restricciones a la participación extranjera en las actividades productivas internas y al envío de Remesas al exterior de empresas vinculadas. Con el Plan se libera el envío de remesas al exterior y se aumentan las proporciones permitida de participación extranjera y las actividades que se pueden exceder del nuevo límite. También se modifica el régimen legal referido a patentes y transferencias de tecnología, favoreciendo a las empresas ofertantes del extranjero (De hecho durante las décadas de 1960-1970 la “balanza tecnológica” será negativa para España).

³ Aceña, Pablo y Comín, Francisco (1991) “INI cincuenta años de industrialización en España”, señalan que esta entrada de España en los organismos internacionales hizo que el país suscribiera los objetivos económicos, comerciales y financieros que ellos proponen, así como introdujera las reformas necesarias para ajustarse a sus fines.

⁴ Muñoz, Juan, Santiago Roldán y Ángel Serrano, “La Internacionalización del Capital en España.” Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1978.

Estrategias de las empresas españolas en la Argentina



Esos elementos no alcanzan a explicar el éxito español. Una variable muy importante fue originada en el turismo proveniente de países desarrollados y, sobre todo, de sus vecinos europeos. Este fenómeno masivo no fue un dato menor de la situación económica pues los ingresos por turismo, más las remesas enviadas por los españoles que emigraron a otros países, alcanzaron la magnitud suficiente como para financiar las importaciones españolas durante este período, aliviando la tensión tradicional en la balanza de pagos.

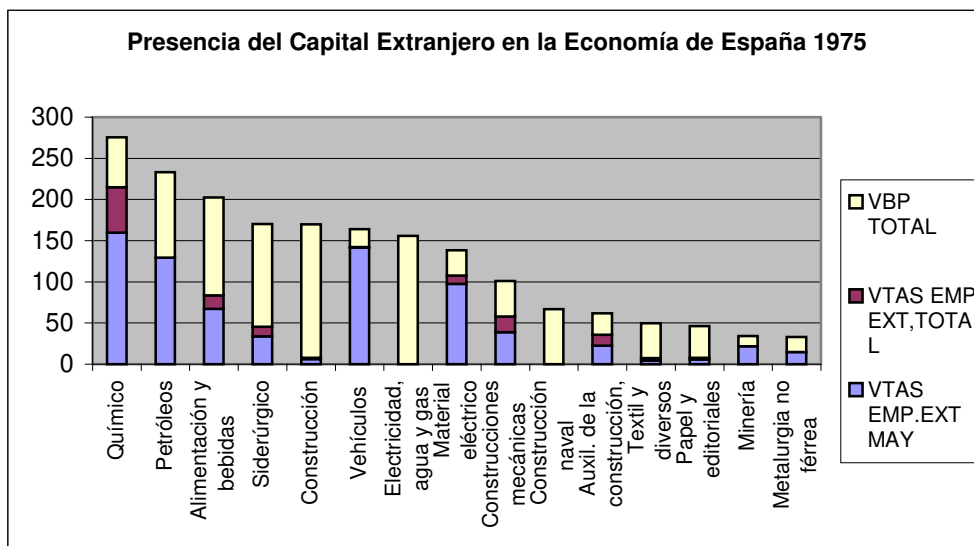
En la faz interna el plan no avanza de acuerdo a la propuesta sino que se aprecia una transformación en las características de la intervención del Estado. Este se dedica a articular su acción con los intereses empresarios a través de diversas estrategias que van desde las trabas legales que impone a los capitales externos para participar en ciertas actividades productivas (reservadas a las empresas locales) hasta los circuitos especiales de crédito que ofrece a ciertos beneficiarios, pasando por otros mecanismos como subsidios, precios administrados, incentivos fiscales, etc. Uno de los rasgos más curiosos de esa estrategia consiste en que los empresarios más favorecidos no pertenecen al sector industrial, receptor mayor de la IDE, sino otros (como bancos y servicios públicos y de energía) que exhibirán su predominio en la etapa siguiente⁵.

Mientras tanto, como se señaló, el destino principal de la IDE fue el sector industrial español; el 76% del flujo en el período mencionado tuvo ese destino mientras que sólo 8% fue al comercio y el resto se repartió en otras actividades con bajo impacto sectorial. Fue así que la industria creció a un ritmo de 10% anual (promedio), llega a liderar el crecimiento económico de España y se transforma durante un cierto plazo en el sector más dinámico de la economía española⁶. En ese proceso, se origina un importante nivel de concentración y de fuerte presencia de capital extranjero, que puede considerarse como dominante. El capital externo controla cerca del 70% de la rama química (la mayor en 1975 de la industria española, como se ve en el Gráfico), el 60% de la rama petrolera y el 90% de la

⁵ Este tema está claramente señalado por Sebastián Etchemendy, "España: un modelo estatista de liberalización económica", *Desarrollo Económico*, n° 175, octubre-diciembre de 2004.

⁶ Muñoz, Juan op.cit.

industria de vehículos y en todos los casos a través de grandes empresas que controlan los mercados respectivos.



Esta etapa llega a su fin hacia 1975 como consecuencia de varios factores. En primer lugar la crisis del petróleo define el fin del ciclo expansivo y el momento en que comienza a redefinirse la economía internacional. En segundo lugar porque las remesas de utilidades y los ingresos por turismo ya no resultan suficientes para financiar las importaciones españolas. Este fenómeno puede verse como una de las consecuencias de la crisis del petróleo, pero también es un efecto del crecimiento español que implica un creciente nivel de salarios, del consumo y la demanda agregada y, por lo tanto, de las importaciones. En tercer lugar la crisis política en el país, abierta con la muerte de Franco, que terminará en la transición hacia la democracia y genera, también, una redefinición de los mecanismos de intervención del Estado en la economía española.

Al finalizar esa etapa la economía española se caracteriza por tener un alto grado de concentración con claros matices pues se combina 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. Por otra parte, el país presenta todavía fuertes barreras comerciales no arancelarias y permanecen sectores en los que sigue vedado el ingreso del capital extranjero, mientras que en otros se observa su fuerte presencia, libre de trabas.

La presencia del Estado en el sector empresarial resulta clave. Ella se verifica en el hecho de que hacia 1990 el sector público participa en 19 de las 100 empresas más grandes de España, empresas que, por su dimensión relativa, disponen de casi 30% del patrimonio neto de ese universo. Cabe agregar que esa presencia se encuentra articulada con otros actores, pues hay siete casos (de esos 19) en que actúa en conjunto con el sector bancario, otros dos en que figura junto con inversores externos y cinco en que hay presencia tripartita de estos actores; en definitiva, sólo hay cinco empresas en las que el Estado participa sin otros socios. Se destaca, por otro lado, que no aparece ningún caso en que el sector público participe junto a particulares españoles que no formen parte del sector bancario.

Estrategias de las empresas españolas en la Argentina

Este último sector no sólo es muy fuerte en España en esos momentos (además de estar controlado por capitales locales) sino que mantiene una extensa red de relaciones con una gran parte de las mayores empresas del país, aparte de la ya mencionada en relación con el sector público. En definitiva, un grupo de bancos, apoyados por el sector público, tiene una presencia importante fuera de su sector específico, sólo o asociado con el Estado, y comenzará a jugar como un nuevo actor decisivo en la década de los noventa.

Estos elementos pueden resumirse a partir de los datos sobre las 500 más grandes empresas de España que representan un 40% de las ventas totales

Ventas Brutas de las grandes empresas en porcentajes				
Sector	cantidad de empresas	sobre Ventas Totales	cantidad de empresas	Ventas de empresas extranjeras sobre total de Grandes
Material eléctrico	43	89	27	78
Vehículos	19	72	13	87
Petróleos	7	100	3	56
Químico	92	58	60	78
Minería	12	51	6	64
Auxil. de la construcción,	29	46	11	62
Construcciones mecánicas	58	34	30	58
Siderúrgico	26	55	6	27
Metalurgia no férrea	14	29	5	45
Alimentación y bebidas	81	21	26	41
Papel y editoriales	18	26	5	17
Construcción	33	26	4	5
Textil y diversos	29	8	6	15
Electricidad, agua y gas	27	97	0	0
Construcción naval	12	92	0	0
TOTAL	500	40	202	46

calculadas como Valor Bruto de la Producción. En ese universo, la participación de las empresas con participación mayoritaria de capital extranjero oscila en el 40%, de modo que su presencia en el VBP llega a 16% y en cada rama se verifica un grado apreciable de concentración sectorial. En cambio,

en sectores como “Electricidad, gas y agua” y “Construcciones navales” es posible encontrar un buen ejemplo de áreas vedadas al capital extranjero y de participación de empresas locales con fuertes lazos con el sector público y el bancario. En definitiva, un aspecto bastante significativo reside en el hecho de que las empresas más grandes de la economía española exhiben 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; sólo aparecen tres empresas de ese universo que no parecen estar influidas por estos tres sectores.

Incorporación a la UE

Luego de la desaparición de Franco, el gobierno español encaró una serie de pasos políticos para acercarse a las economías capitalistas más desarrolladas de Europa Occidental que estaban en pleno proceso de consolidación de la Unión Europea. El país se transformó en una monarquía constitucional aunque, hasta la década del 1980, la estructura de la economía española no sufrió modificaciones de importancia. En 1985 España firma el Tratado de Adhesión a las Comunidades Europeas, en el que se fijan plazos para las distintas reformas que debe llevar a cabo el país de modo que el cambio de régimen de regulación no resulte traumático. Aún así, fue necesario encarar importantes reformas locales para que España pudiera realizar esta adhesión. Un sector muy importante fue el industrial cuya reestructuración había comenzado previamente, mediante el Plan de Reconversión principios de la década (1982) que tuvo como metas aumentar la competitividad de las ramas básicas, reducir los costos de producción a niveles semejantes a los de la Unión Europea, capitalizar las empresas, fomentar el desarrollo tecnológico y la capacidad para producir bienes alto valor agregado, además de mejorar los canales de distribución.

En lo que respecta al sector externo, las reformas apuntaron concretamente, a la paulatina desaparición de las barreras comerciales con los países de la comunidad y a delegar su política arancelaria en esta última, puesto que el acuerdo implicaba que debía adaptarse al arancel externo común y al orden de preferencias establecidas en él. En la economía doméstica, por otra parte, se encara la supresión de todo el conjunto de intervenciones y subvenciones por parte del Estado aparte de la aprobación de una nueva legislación dirigida a abrir los mercados en un contexto de mayor desregulación y competencia.

En 1986, por otro lado, la Cumbre de Luxemburgo firma el Acta Única cuyo objetivo es lograr el Mercado Único que significaba un mercado interior europeo sin fronteras, con cohesión económica y social y un programa común de desarrollo tecnológico y científico y el Fortalecimiento del Sistema Monetario Europeo. Las reformas se aplican exitosamente desde 1988, en especial en lo que se refieren a la liberalización del movimiento de capitales, de trabajadores, del transporte por carretera, armonización de estándares técnicos y trámites aduaneros. El objetivo económico pareciera ser el aumento de competitividad a partir de la especialización de cada territorio.

Esa exigencia de converger con las pautas fijadas por la comunidad europea introduce una presión adicional sobre la economía española, que debió avanzar en los procesos de desregulación de mercados y apertura al capital privado y extranjero. Hacia 1993 se consolida el Mercado Interior y entra en vigor el Tratado de Maastrich, por el cual se iniciaron las reformas necesarias para alcanzar la Unión Monetaria, pero la supranacionalidad no implica que fuera imposible desarrollar políticas públicas nacionales, y cada país recurre a otros instrumentos y se focaliza

en otros campos de acción, como por ejemplo: desarrollo de PyMEs, desarrollo tecnológico, de medio-ambiente y políticas regionales o “locales”⁷.

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. Por eso se buscó reforzar el tamaño de esos grupos y asignarles recursos productivos y financieros de forma de poder sostener la competencia que ya resultaba inevitable con otros importantes actores internacionales y, sobre todo, los regionales. Ante los plazos institucionales definidos por los acuerdos con la UE, las firmas españolas se lanzaron a un proceso de fusiones y adquisiciones, sumado a la búsqueda por entrar en ciertos mercados externos, en aras de alcanzar dimensiones competitivas de acuerdo a los nuevos estándares europeos. Acorde con esas orientaciones, el estado español lanzó, en 1996, el “Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado”, que aceleró el traspaso de empresas a la esfera privada.

Esa estrategia produjo un significativo cambio de liderazgos en breve plazo dentro de la cúpula empresarial española; en ella perdieron peso antiguos grupos y entidades financieras mientras que se incorporaron nuevos agentes, producto de intercambios de paquetes accionarios que tuvieron que ver con las desinversiones obligadas por los reguladores públicos y el auge de actividades en las que se verificaban cambios tecnológicos y de mercado.

En esta década la economía española disminuye la densidad y concentración de su red corporativa que en 1991 estaba articulada por cuatro holdings dominados por sendos bancos (BANESTO, BCH, BBV, BS). Al inicio de esa década los bancos dominan la economía española, con mucha más presencia que, por ejemplo, las empresas energéticas, que tenían un papel destacado en la articulación del sistema económico. En cambio, a fines de siglo sólo se registran dos holdings que articulan la red corporativa, dominados por dos actores nuevos surgidos de los procesos de fusión característicos de ésta década y que son los bancos BBVA y BSCH, fusión a su vez de otros más pequeños⁸.

Durante la década del noventa el sector financiero, tanto como el energético y el manufacturero, pierden importancia relativa. En cambio, en la articulación del sistema cobran importancia central las empresas de telecomunicaciones y servicios en una relación acorde con la estrategia oficial y la evolución de la sociedad española desde una sociedad industrial hacia una sociedad de los servicios y la información.

Durante esa década llega a la Argentina y Latinoamérica la mayor parte de la IDE proveniente de España. Por eso se puede decir que IDE llegada desde España

⁷ Algunos aspectos que habían quedado relegados en los primeros acuerdos comunitarios fueron luego incorporados a la legislación a través del Tratado de Amsterdam (1997), relacionados a la Política de Seguridad y la Política Exterior, así como en la política social. Las últimas reformas, que atienden a la necesidad de adaptar las instituciones y los mecanismos de decisión a las futuras ampliaciones que permitirán incorporar a las economías del Este de Europa se recogen en el Tratado de Niza (2001).

⁸ De los cuatro bancos mencionados como principales a comienzos de la década del noventa, el BANESTO quebró, el BBV (Banco Bilbao Vizcaya) se fusionó con Argentaria para formar el BBVA y el Santander absorbió al BCH (Banco Central Hispano) para formar el BSCH. Fue así que quedaron dos grandes entidades con una dimensión apreciable que se reforzó con su salida al exterior como se menciona más adelante.

a la Argentina proviene de una economía en un rápido proceso de transformación y es parte decisiva de ese mismo proceso de transformación. Resulta evidente que los actores centrales de la red corporativa que salen al exterior son los bancos, que han logrado internacionalizarse exitosamente, y los sectores de telecomunicaciones y servicios dominados por empresas locales que también se internacionalizan exitosamente. En ese proceso, el rol del estado español, que mostraba un estrecho grado de vinculación y entrelazamiento con los sectores bancarios-empresariales dominantes, fue relevante tanto para sostener la estrategia de expansión de esas empresas como para favorecer la inversión en el exterior y, en buena medida, en la Argentina⁹.

El Flujo de capitales en la economía española.

La IDE de España debe ponerse en perspectiva histórica. El importante flujo de capitales recibidos por España durante la década del sesenta estuvo siempre acompañado por un flujo de IDE Española hacia el exterior, impulsado por ciertos sectores locales dinámicos y el sector financiero. Ese flujo era menor, en términos relativos, pero fue creciendo a lo largo del tiempo en una primera etapa con alta presencia del sector industrial; en efecto, la inversión manufacturera era el 20% del total inicial del flujo exterior de la IED, pero hacia mediados de la década de 1970 ya representaba cerca del 40%. Las compañías que más invertían en actividades productivas fuera de las fronteras nacionales eran las químicas, papeleras, mecánicas, electromecánicas, de textiles y las de bebidas¹⁰.

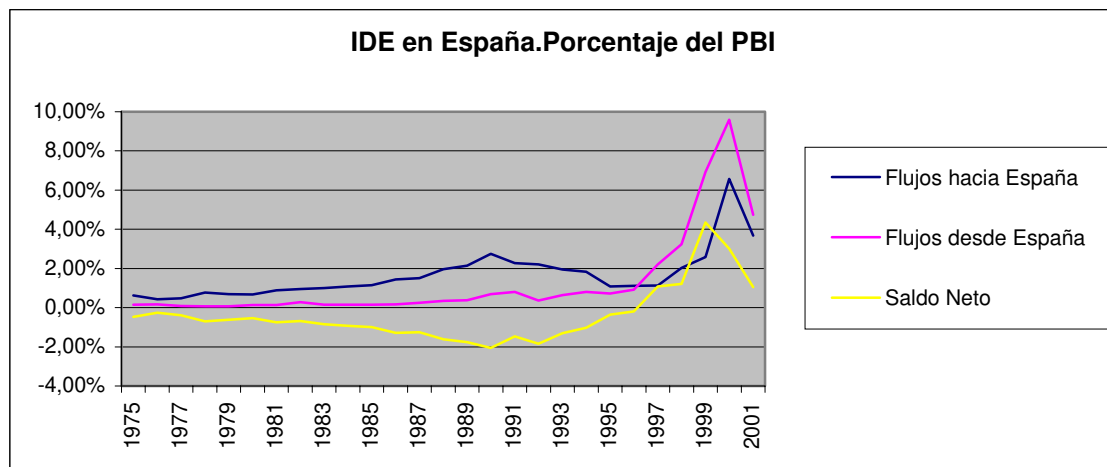
La mayoría de los estudios realizados sobre este mismo tema coinciden en señalar que el Gobierno hizo poco para facilitar la inversión en el extranjero durante este período. El control del tipo de cambio era demasiado rígido y las subvenciones estatales para la creación de canales de distribución en mercados exteriores no resultaron eficaces¹¹.

⁹ La postura asumida respecto de la salida al exterior de capitales y empresas españolas, difiere sensiblemente de ciertas lecturas realizadas por analistas españoles, quienes centran el fenómeno en la “pérdida de atractivo de las inversiones en la economía nacional, (o como)... una alternativa factible para rentabilizar su actividad”. Este argumento es el presentado, entre otros, por Delgado Gómez, José Manuel y otros (1999) en “Comportamiento inversor de las empresas españolas en el exterior”, así como por Cuenca García, Eduardo (2001) en “Comercio e Inversión de España en Iberoamérica”, ambos artículos incluidos en *Revista de Intercambio comercial español*, N° 780 y 790 respectivamente.

¹⁰ Ver COCINB, 1973, página 25 y Muñoz *et al.*, 1978: páginas 352-353.

¹¹ Estos temas están señalados por Varela Parache *et al.*, 1972 y Moreno Moré, 1975: páginas 106-107)

Estrategias de las empresas españolas en la Argentina



Fte: elaboración propia en base a datos de la División Cuentas Nacionales de la ONU y UNCTAD-WILE Country Profile Spain

La crisis económica mundial de 1973, sumada a la transición a la democracia después de la muerte de Franco en 1975, desaceleraron la IED generada desde España. Poco después, sin embargo, en los últimos años del decenio, los flujos inversores reanudaron su tendencia expansiva, aunque con importantes altibajos y con una orientación muy definida en términos geográficos. El destino preferido de la inversión extranjera española durante los setenta era el relativamente deprimido departamento francés de los Pirineos Orientales (el histórico Rosellón), al norte de Cataluña; es decir que se dirigía a una zona fronteriza con una de las regiones industriales españolas más desarrolladas, buscando aprovechar las posibilidades de ingreso al Mercado Común Europeo¹². Las empresas catalanas del sector textil, químico, alimentario, del vestido, los electrodomésticos y bebidas invertían allí para asegurarse el acceso a ese mercado, dado que el Acuerdo Preferencial, firmado por España en 1970, había fracasado en su intento de reducir los aranceles que gravaban las manufacturas intensivas en trabajo. Esta región concreta fue elegida por su proximidad geográfica, sus costes laborales relativamente menores que los de otras zonas europeas y sus posibilidades de acceso al mercado vecino.

A mediados de la década de 1980, esa trayectoria expansiva de la IDE generada en España fue nuevamente interrumpida; la recesión mundial de 1981, consecuencia de la Segunda Crisis del Petróleo, sumada a la incertidumbre inicial provocada por la victoria del Partido Socialista Obrero Español en las elecciones de 1982, fueron las causas señaladas por los observadores. En 1985, la IED realizada representaba el 0,16% del PIB español mientras que la recibida llegaba al 1%. Ambas tasas triplicaban las de principios de los setenta mientras que las diferencias se mantenían.

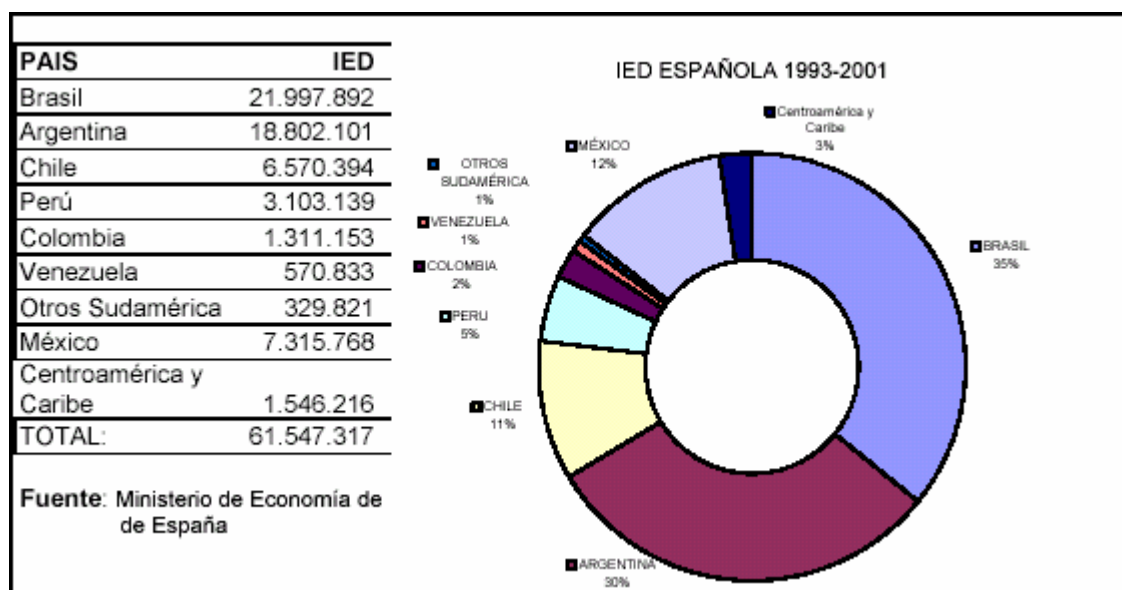
La década del ochenta (y hasta 1992) está marcado por un hecho externo que es la liberalización económica en el ámbito de la Unión Europea (EU) y otros de orden interno, como el rápido crecimiento económico español (hacia 1992 su renta *per cápita* llegaba al 80% de la del Reino Unido), la expansión de la

¹² Ver Castellví, 1973 y Raurich *et al.*, 1973

Estrategias de las empresas españolas en la Argentina

empresa privada tanto en la industria como en los servicios, la llegada a España de grandes flujos de IED (4,2% del PIB en 1991) y la mayoría de edad de la inversión española en el exterior (que alcanzó la cota histórica del 1,2% del PIB en ese mismo año). Ese período termina antes que la Guerra del Golfo provocara la recesión de la economía mundial. La adhesión de España a la UE propició que la IED que tenía como origen y destino a los países miembros de dicho mercado se duplicase hasta convertirse, prácticamente, en dos tercios del total (comparado con el 30% a 50% registrado antes de 1986)¹³. Las inversiones procedentes de Estados Unidos e Hispanoamérica disminuyeron en términos relativos, mientras que países como Francia, Países Bajos y Portugal se convirtieron en destinos cada vez más populares entre las empresas españolas.

A partir de 1990 la IED originada en España comienza a crecer y hacia 1996 ocurre el fenómeno de que su magnitud resulta superior a la inversión entrante (como se ve en el Gráfico). España se convierte así en un inversor “maduro” con una notable capacidad para penetrar en otros mercados con sus capitales. Una parte apreciable de esos flujos se dirige entonces a América Latina donde acumula más de 61.000 millones de dólares de inversión en el período 1993-2001. De ellos, casi 22.000 millones se ubican en Brasil y 19.000 millones en la Argentina; Chile y México siguen en el orden de preferencias con unos 7.000 millones recibidos por cada país (Ver Gráfico).

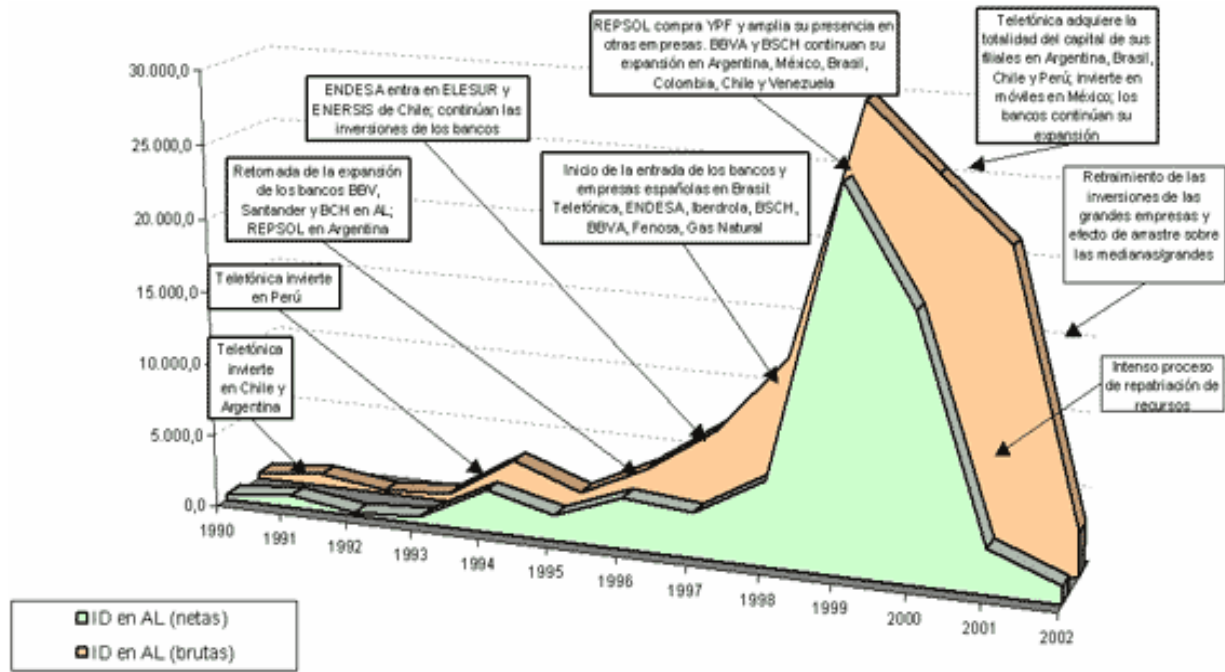


A partir de 1992 la IED española en el extranjero se expandió a una tasa creciente hasta el año 2000 y sus flujos anuales alcanzaron la cifra récord de 54.700 millones de dólares en el año 2000, cifra que superaba en 17.000 millones el monto de la inversión recibida. El 75% de esa inversión tuvo a Hispanoamérica como destino y 15% se orientó a Europa, de modo que su orientación resulta muy clara

¹³ Secretaría de Estado de Comercio, 1993: páginas 228-233

Estrategias de las empresas españolas en la Argentina

(en cambio, por ejemplo, apenas el 3% fue a Estados Unidos). Como consecuencia del crecimiento de la IED hacia el extranjero, a partir de 1997, luego de décadas de haberse caracterizado como receptora neta, España se transformó en una emisora neta de capitales hacia el exterior.



Los Sectores de la economía Española de 1990.

Como se mencionó, no todos los sectores participaron como destinatarios de la IDE en España ni, tampoco, todos los sectores participaron de igual modo de la IDE de España en el exterior. Los sectores que se internacionalizan son aquellos que fueron protegidos durante el proceso previo de industrialización en un mercado protegido y en cuya reestructuración participó el Estado español activamente. De allí que resulta posible distinguir tres tipos de empresas que se han internacionalizado: las grandes compañías que operan en ciertos sectores oligopólicos y que son los agentes más importantes de este proceso, a los que se agregan, en un lugar secundario, las pequeñas y medianas empresas (en general, de propiedad familiar) y las cooperativas¹⁴. Las causas que explican su expansión internacional son bien distintas.

Las grandes empresas oligopólicas comenzaron a internacionalizarse a medida que su mercado local se comenzaba a saturar y los márgenes de beneficio se reducían, mientras que la pertenencia de España a la UE las convertía en muy vulnerables frente a la amenaza de sus competidoras al otro lado de la frontera. La

¹⁴ Estos actores están analizados en Guillén, 2001 y Durán, 1996, 1997, 1999, aunque aquí se trata básicamente de los agentes más grandes y poderosos que fueron responsables de una porción mayoritaria de esos flujos y de una presencia notable en las economías receptoras.

Estrategias de las empresas españolas en la Argentina

mayoría de estas corporaciones tendieron a expandirse rápidamente con la meta de alcanzar una dimensión más adecuada para esa competencia. Algunas buscaron una mayor integración horizontal mediante adquisiciones, como lo hicieron los bancos (BBVA y SCH) y otras empresas de servicios (Iberia, Iberdrola, Agbar, Telefónica y Terra Networks); otras, por su parte, adoptaron una estrategia de expansión vertical para asegurarse los insumos que necesitaban, y no encontraban en España, como lo hizo el sector petrolero (Gas Natural, Repsol).

Es interesante destacar que estas empresas se fueron siguiendo unas a otras en el avance hacia ciertos mercados extranjeros, gracias a los lazos que tenían entre sí y de acuerdo con el modelo de reacción oligopólica, basando en general sus inversiones en sus activos intangibles. Esto se aprecia en el hecho de que las firmas españolas han ganado una notable presencia en casi todos los países latinoamericanos, aunque se concentraron especialmente en Argentina, Brasil, Chile y México. El ingreso al continente de esas firmas se verificó durante la década de los noventa y ocurrió, especialmente en la segunda mitad de ella y en medio de una secuencia en la que la entrada de alguna de esas grandes firmas generaba cierta disposición a acompañarla por parte de otras que las siguieron.

Esos flujos fueron importantes para España y decisivos para algunas de las economías latinoamericanas. En particular, puede decirse que América Latina ya representa entre 20% y 60% del total invertido (y de los beneficios) de un grupo de grandes empresas españolas. La más dependiente de este continente es Repsol YPF que genera entre 55% y 60% de sus beneficios allí por razones obvias: es la única región donde extrae petróleo, tarea que no había podido encarar antes por la ausencia de ese mineral en España y las dificultades para entrar en las naciones productoras (antes de que YPF se ofreciera como una oportunidad importante para la compañía española). En los demás sectores y empresas, la importancia de América Latina resulta algo menor aunque siempre es significativo, como se aprecia en el Cuadro . Este fenómeno contrasta, por ejemplo, con la importancia de las filiales de las grandes multinacionales de origen norteamericano en América Latina, donde sus activos no representan más de 1% del total (en el caso de la Argentina) y de 3 a 5% (en el caso de Brasil). En otras palabras, la presencia de las empresas españolas en algunos países del continente es muy importante para estos (a semejanza de lo que ocurre con otras filiales de multinacionales) pero no es menos importante para sus matrices (a diferencia de lo que ocurre con las mencionadas con origen en Estados Unidos, por ejemplo).

CUADRO 1

IMPORTANCIA DE HISPANOAMÉRICA PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS, JUNIO 2001

Compañía	% de la capitalización total	% de los beneficios totales
Telecomunicaciones, medios de comunicación e Internet		
Prisa	20	15
Telefónica	40	50
TPI	20	15
Telefónica Móviles	30	35
Terra-Lycos	25	25
Bancos		
BBVA	28	31
SCH	35	52
Petróleo y gas		
Repsol-YPF	60	55
Gas Natural	15	18
Servicios básicos		
Endesa	31	25
Iberdrola	12	7

FUENTE: *Wall Street Journal Europe* (18 de junio de 2001), página 11.

En buena parte de los casos el avance español se inició en empresas que operaban en un mercado local monopolístico u oligopólico (como es el caso de las telecomunicaciones y la energía), que debieron enfrentar procesos de liberalización y desregulación debido al ingreso de España en la UE, además de las entidades financieras. En ese último ámbito en particular, la Unión Monetaria lanzada a partir de 1999 (en la que España participó decididamente), obligó al país a eliminar barreras y restricciones que protegían su mercado interno, decisión que impulsó una fuerte concentración bancaria como paso previo a su proyección hacia el exterior.

Autores españoles han señalado que las empresas españolas que invirtieron en la economía latinoamericana contaban con conocimientos acumulados en su propia experiencia al interior de la cerrada y oligopolizada economía española, que presentaba semejanzas con los nuevos mercados a los que accedían a través del proceso privatizador. A lo largo de ese proceso, las empresas que se orientaron hacia la región latinoamericana lograron incrementar significativamente su tamaño global, su giro comercial y sus beneficios, lo que contribuyó a incrementar su capacidad competitiva en el escenario europeo.

El Sector Bancario

Los cambios en el sector bancario se produjeron gradualmente. En 1978 ocurrió una primera etapa de liberalización parcial que permitió el ingreso de la banca extranjera. En 1985 se firmó el tratado de adhesión a la Comunidad Europea, que impulsó la adaptación de las normas locales a las comunitarias, incluyendo el principio de libre instalación. En 1988 se decidió la reforma del mercado de valores para acercarlo a los estándares europeos. En 1991 se reorganizó la banca pública,

acelerando el proceso privatizador. En 1992 se liberalizó el movimiento de capitales y en 1993 se creó un mercado bancario europeo único.

La entrada en la entonces CE a lo que se sumó, luego, el establecimiento en su seno del Mercado Único y de la Unión Monetaria produjo un incremento general de la competencia y de la caída de los márgenes de rentabilidad. A estos factores se agregaron los efectos de la incorporación de nuevas tecnologías y el cambio en los hábitos de consumo que han configurado un nuevo entorno de referencia que ha condicionado la propia naturaleza del negocio bancario, así como la capacidad de respuesta y estrategias desarrolladas por la banca española. Este nuevo entorno global y competitivo provocó que las entidades de crédito intentaran combinar, o alternar, estrategias de *especialización* y estrategias de *crecimiento*¹⁵. Desde el punto de vista del *crecimiento*, en los últimos años, el sector bancario español ha apostado por dos tipos de estrategias genéricas. Algunas entidades han llevado a cabo procesos de *fusión* y *alianzas estratégicas* con el objetivo de lograr la dimensión óptima necesaria para hacer frente a los retos que supone el nuevo entorno competitivo¹⁶. Otras entidades, en cambio (hasta ahora exclusivamente los grandes bancos), han desarrollado una activa estrategia de internacionalización, con el objetivo de incrementar su presencia física en aquellos mercados internacionales que ofrecen nuevas oportunidades de negocio¹⁷.

Sector Telecomunicaciones.

Éste sector era considerado un monopolio natural o de costos decrecientes y en consecuencia su actividad o estaba en manos públicas o era rigurosamente regulado en todo el mundo. Las innovaciones tecnológicas hacen desaparecer esta característica del sector, apareciendo la posibilidad de competencia entre empresas que, aunque del mismo ramo, en general eran de distintos países. El gobierno español protege a este sector –incluso ante reclamos de Comisión Europea¹⁸– mediante distintas regulaciones que se vinculaban con el acceso al mercado hasta que se halla en condiciones de competir. El desarrollo de éste sector no afecta decisivamente la marcha de la economía española, si bien crece hasta representar el 5% de su PBI.

Sector Energético.

La generación de energía eléctrica se consideraba tradicionalmente como una actividad que debía ser operada por el sector público, debido a los altos costos fijos de difícil recuperación en el corto plazo, hasta que el proceso de innovación tecnológica (especialmente en lo que atañe a la generación), la convirtió en un

¹⁵ Desde el punto de vista de la *especialización*, la banca fue abandonando su función tradicional de intermediación, es decir, la captación de ahorro vía depósitos y concesión de préstamos, para convertirse en una banca de servicios especializados para clientes cada vez más sofisticado que exigen una mayor eficiencia de los sistemas operativos, tiempo real de las operaciones, capacidad de distribución y nuevas innovaciones financieras. Dicha estrategia ha supuesto, además, el desarrollo en nuestro país de un modelo de “banca universal” con un alto nivel de especialización en áreas de negocio diferenciadas.

¹⁶ El resultado implicó un aumento de la concentración bancaria en España, de modo que la cuota de mercado de las cinco primeras entidades (Banco de Santander, BBV, BCH, Argentaria y Popular) pasó del 33% en 1987 al 50% en 1996 (Casilda, Lamothe y Monjas, 1997; p. 323).

¹⁷ Sobre la evolución del sistema bancario español y el proceso de liberalización puede consultarse Canals (1996) y Casilda (1997a).

¹⁸ Etchemendi (2005)

ámbito rentable para la actividad privada con tiempos razonables de recuperación. El proceso de “liberalización” se fue llevando a cabo mediante la desintegración vertical de las actividades del sector y la transparencia de tarifas. Aún así, y de manera simultánea con estas políticas, el gobierno español nacionaliza la red de distribución y se la concede a la empresa estatal; esa estrategia le permite mantener restringido el ingreso al mercado, por lo menos en las primeras etapas de la transformación. Más tarde, cuando el sector estuvo maduro, se abrió la posibilidad del control privado, pues esta apertura ya no afectaba el problema de abastecimiento y control local que ya estaba resuelto.

Una evolución semejante ocurrió en el caso de la actividad petrolera, donde se nacionaliza tempranamente la red de comercialización de derivados del petróleo, que antes era privilegio de la empresa estatal CAMPSA, y se la concede a Repsol (una empresa creada en ese momento), de modo que esta última controlaba el acceso al mercado, generando una clara barrera a la entrada de otras firmas del exterior. Luego de la apertura, se siguió una estrategia de integración vertical, debido al carácter propio de ésta actividad y que la diferencia claramente de sectores como el de la energía eléctrica. En definitiva, la experiencia sugiere que el gobierno español abrió esos sectores a la actividad privada de manera parcial y tratando de que ningún agente externo pudiera controlarlas.

Conclusiones preliminares

El rápido crecimiento de las inversiones españolas en la Argentina forma parte de un fenómeno más general de la estrategia de las grandes empresas de ese país, basadas en ciertos sectores claves, de expandirse rápidamente en la América Latina con el objeto de encarar el desafío que les provoca la entrada de su país a la UE. Las responsables de esas decisiones forman parte de un grupo muy reducido de firmas que mantienen su propiedad en manos españolas, gracias a decisiones estatales muy claras en ese sentido, y que se han convertido en la punta de lanza de la estrategia nacional de consolidación de un capitalismo español apoyado en operaciones de gran envergadura en el exterior.

Esas empresas operan básicamente en algunos sectores claves, protegidos históricamente por el gobierno español, como los bancos, las telecomunicaciones y los servicios de energía, aunque hay empresas medianas en otras ramas, como las construcciones (con especial énfasis en obras públicas, como autopistas y otras). Al mismo tiempo, tienen estrechas relaciones entre sí, ya sea por cruce de propiedad accionaria o por las vinculaciones de sus directores con el gobierno español, de modo que operan como un reducido grupo oligopólico, relativamente integrado y con estrategias comunes, con una enorme presencia en los mercados regionales donde lanzaron su ofensiva, pero con la mirada puesta en los desafíos futuros que les presenta la UE. En ese sentido, repitiendo una imagen de la prensa de Estados Unidos frente a Japón en la década del setenta, que hablaba de “*Japan Inc*” para dar cuenta de las estrechas relaciones entre sus empresas y el gobierno, hoy se podría hablar de una “*España Inc*” para definir una estrategia que nació ya hace bastante tiempo y que hoy exhibe resultados notables tanto para la metrópoli como para las naciones que han recibido esas inversiones.