

**PONENCIA: Las relaciones económicas entre España y Argentina en la década de los noventa**  
*Paula Iza y Sandra Colombo*

### Introducción

La situación política, económica y social de España en el último cuarto del siglo XX se transformó sustancialmente. En este contexto, y sobre todo en la década de los noventa, España incrementó su margen de maniobra no sólo en el ámbito europeo sino también en América Latina, lo que le permitió convertirse en uno de los actores clave de la región, en general, y de la economía argentina, en particular.

Una de las aristas clave de este proceso se relacionó con el incremento de los flujos comerciales. En este sentido, se destaca el rol de esta dimensión en el fortalecimiento y la ampliación del margen de maniobra español. Otro de los cambios destacados tuvo que ver con la transformación del rol español en los flujos de inversión internacionales: en 1997, las inversiones españolas en el exterior superaron por primera vez a las inversiones extranjeras en territorio español. En este esquema la vinculación con Argentina constituyó con elemento clave para la expansión internacional de la economía española.

El análisis de las relaciones económicas entre España y Argentina constituye el objetivo de este trabajo. Para lograrlo se analizará el contexto regional que engloba la relación y, particularmente, las condiciones que favorecieron el acercamiento entre ambos países. Los dos ejes prioritarios del trabajo son los flujos comerciales y la inversión extranjera directa, en la medida en que se pretende a través del análisis establecer las bases y el sustento de la relación.

### Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

Las relaciones entre América Latina y la Unión Europea (UE) adquirieron, durante los noventa, un nuevo impulso debido a procesos simultáneos de reorganización política y económica en ambas orillas del Atlántico. La dinámica de la relación estuvo estimulada por la formación del mercado único europeo que modificó las estrategias de las grandes empresas comunitarias, que luego de jugar en el marco europeo, se convirtieron en actores globales. América Latina desempeñó un rol clave como destinatario mayoritario de la Inversión Extranjera Directa

(IED), de los mercados emergentes, de la UE; condición y posición que se vio favorecida por los procesos de reforma estructural iniciados bajo la órbita del Consenso de Washington.

Sin embargo, las relaciones comerciales no siguieron la dinámica registrada por los flujos de IED. En este sentido, los vínculos comerciales entre América Latina y la UE no lograron transformarse en el pilar de la relación entre ambos espacios geográficos. Resulta claro que sobre todo desde los noventa, la UE representa un espacio clave en la estrategia comercial de la región latinoamericana mientras que, para Europa, el atractivo de esta región reside en las posibilidades de crecimiento del mercado, en tanto se avance y profundice la apertura económica. En este marco, la potencialidad del crecimiento de los intercambios se ha visto limitada por diversos factores.

Entre ellos, es interesante destacar que ambos actores tienen una importancia desigual en el comercio internacional: la UE representó en el 2000 el 35% del comercio mundial y América Latina sólo el 6% del mismo. La UE era la mayor potencia comercial del mundo participando en alrededor del 40% de las exportaciones globales y en el 38,7% de las importaciones; mientras que la región latinoamericana representa el 4,9% de las exportaciones y el 5,9% de las importaciones globales (Mahía, 2001; Giordano, 2003).

Entre 1989 y 2000 el comercio interregional creció a un ritmo promedio de 6,8% anual. Este crecimiento se sostiene sobre la base del incremento de la demanda latinoamericana de productos europeos (que aumentó, en promedio, el 9,5% anual) mientras que las exportaciones hacia Europa crecieron 4,2% por año. En general, el comercio UE-América Latina registra déficit para esta última región, en parte, debido a las asimetrías que se generan en el comportamiento de productos manufacturados y alimenticios, sobre todo en lo relativo a las barreras al acceso al mercado de la UE en aquellos productos en que América Latina tiene ventajas comparativas (Giordano, 2003).

El 15,4% del total de las importaciones latinoamericanas provenía de la UE, después de las adquisiciones en Estados Unidos, que representaban el 44,8% y las importaciones de la misma región latinoamericana que eran del 18,3%. En cuanto al patrón exportador, la UE absorbía el 11,6% del comercio exterior de la región, nuevamente en posiciones inferiores a Estados Unidos (56,1%) y al mercado regional (17,6%) (De Arce, 2003).

Aunque la UE es el primer mercado extrahemisférico para las exportaciones de América Latina, parece haber perdido importancia relativa disminuyendo entre 1989 y el año 2000 del 23,7% al 11,7%. Como mercado de origen de las importaciones el fenómeno se reitera, aunque en menor medida, de 20,7% a 14%. La importancia relativa de América Latina como mercado de origen de importaciones en la UE se ha deteriorado fuertemente, al tiempo que, como mercado exportador para la UE, ha crecido levemente. En este sentido, es interesante destacar que Europa destina a América Latina el 2,5% de sus exportaciones, mientras que importa de la región el 1,9% (Giordano, 2003; De Arce, 2003).

Parte de esta situación se puede explicar a través de la estructura sectorial del comercio interregional. En este sentido, las exportaciones latinoamericanas se componen, principalmente, de

productos basados en recursos naturales, como productos agrícolas, metales, minerales y combustibles, con una participación relativamente baja de productos manufacturados. Al contrario, las importaciones de América Latina desde la UE se componen en su mayoría de bienes manufacturados con alto valor añadido.

Por otro lado, es necesario destacar que la UE exporta e importa dentro de su propio esquema de integración alrededor del 60% de sus productos (60,6% y 60,6% respectivamente), mientras que en América Latina dicho porcentaje equivale 17,6% y 18,5%, respectivamente. En este sentido, si no se tuviese en cuenta el mercado regional en la UE, la importancia para Europa del mercado latinoamericano sería mayor (De Arce, 2003).

A estos aspectos hay que agregar la importancia que tiene para cada región la consolidación de su propio proceso de integración y las negociaciones que cada bloque mantuvo en este nivel, durante el período en estudio (la negociación del ALCA en América Latina, y las negociaciones y la prioridad que tuvieron para la UE los países de Europa del Este). Otra arista de esta situación la constituyen los diversos Acuerdos de Libre Comercio establecidos con Estados Unidos en la zona y la contraparte europea en la región: México y Chile.

A pesar del relativo peso del comercio en la relación UE-América Latina, es interesante destacar algunos aspectos. Uno de ellos se refiere a la concentración de las relaciones comerciales. En la UE los principales miembros que comercian con América Latina son: Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos y el Reino Unido. Los principales socios regionales son Brasil, Argentina, México y Chile. España, Italia y Portugal han sido los países que más han contribuido a desarrollar los intercambios entre la UE y el MERCOSUR. Entre 1990 y 1998 las exportaciones españolas crecieron un 350% y las importaciones un 40%, permitiendo por primera vez en esa década alcanzar un superávit comercial en 1996, que se repitió en 1997 y 1998 (Mahía, 2001; Cuenca García, 2001).

Las relaciones comerciales entre España y Latinoamérica o entre España y Argentina han seguido el mismo patrón que se registra en las relaciones comerciales entre la UE y la región latinoamericana en su conjunto. Las razones de que el comercio no sea un eje estratégico en la relación, en los casos particulares, se asemejan a las mencionadas en el caso del comercio interregional.

Entre los actores más relevantes en el comercio con latinoamericano España se ha situado en el cuarto lugar después de Alemania, Italia y Francia. En la región, Argentina y Brasil se han convertido en los principales socios, concentrando el 93% del comercio español con la región. Ambos países son los principales mercados en América Latina, situándose en los puestos noveno y décimo entre los principales clientes con el 1,2% cada uno del total de las exportaciones (Cuenca García, 2001).

España ha destinado cerca del 70% de las exportaciones a los socios comunitarios europeos y ha importado cerca del 60% de sus compras al exterior. Un porcentaje muy alto de las exportaciones estaba concentrado en cuatro países, Francia, Alemania, Italia y Portugal; y por lo tanto, en este esquema América Latina ocupaba un lugar secundario, adquiriendo el 6%

de las exportaciones españolas y proporcionando el 4% de las compras al exterior. La concentración en el núcleo de la UE incrementa la sensibilidad de la economía española a la evolución económica de los distintos socios europeos, y plantea la necesidad de diversificar el destino de las exportaciones. Dos objetivos resultan clave en este proceso, en principio reducir el riesgo que supondría una crisis económica en alguno de los socios europeos; y en segunda instancia, la diversificación contribuiría a dinamizar el rol de las exportaciones españolas en diversos mercados emergentes: China, Asia, y los países del Este Europeo (Mahía, 2001; Becker Zuazua, 2002; Burguet Suárez, 2003).

El comercio español con la región se centralizó en México, Brasil y Argentina, lo cuales concentraron el 50% de las exportaciones, mientras que en el caso de las importaciones el porcentaje alcanzó el 70%. Argentina es el país donde los productos españoles han mantenido una cuota de mercado mayor. España es el sexto proveedor detrás de Brasil, Estados Unidos, Italia, Alemania y Francia (Cuenca García, 2001).

Sin embargo, la estructura de los intercambios por productos mantiene el modelo de bienes primarios por manufacturas. Las exportaciones españolas han incrementado su cuota de mercado, en especial, en sectores de mayor valor añadido (automóviles, aeronáutica, productos electrónicos, medicamentos, maquinaria especializada, equipos de telecomunicaciones, entre otros). "Las exportaciones españolas son las únicas que han aumentado significativamente su cuota de mercado en el comercio mundial [...] entre 1995 y 2003" (Burguet Suárez, 2003, p. 4).

En la relación entre comercio e inversión es necesario destacar que las inversiones no crearon procesos productivos que requieran la exportación de productos españoles. Esto explica que el intenso proceso de inversiones en la región latinoamericana no haya ido acompañado de un aumento de las exportaciones españolas a la misma (Climent, 2002; Becker Zuazua, 2002).

## **Los Flujos de Inversión Extranjera Directa (IED)**

Los distintos temas que impiden la consolidación de mayores flujos comerciales entre las dos regiones exigen completar esta aproximación con el análisis de la base más dinámica de esta relación: los flujos de inversión extranjera directa europeos hacia América Latina que enmarcan y contextualizan la relación particular entre Argentina y España.

Las transformaciones llevadas a cabo desde mediados de los ochenta en la UE convirtieron a este bloque comunitario, durante la década de los noventa, en una de las regiones más importantes en términos de origen y destino de la IED. En este sentido, entre 1992 y 2000, el 54% de la IED generada por los miembros comunitarios tuvo como destino países pertenecientes a la UE. "Entre 1992 y 1995, la IED de origen europeo dirigida hacia la UE alcanzó un promedio de 60.000 millones de dólares, y a partir de 1996 estos flujos de capital interregional experimentaron un crecimiento espectacular, alcanzando los 427.114 millones de dólares en el 2000" (CEPAL, 2002, pp. 67).

El 46% restante de las inversiones europeas tuvo destinos extracomunitarios. Así, a las tradicionales inversiones europeas en Estados Unidos, se sumaron mercados emergentes, en particular, América Latina. "Entre 1992-2000 cerca del 60% de las inversiones europeas fuera de la UE (y 30% del total) se concentraron en Estados Unidos a través de importantes fusiones y adquisiciones" (CEPAL, 2002, pp. 67). América Latina se posicionó como principal región de destino del mundo considerado en desarrollo, con el 6% del total de los flujos generados en la UE, importancia que se incrementó, entre 1996 y 2000, cuando recibió el 14% de las inversiones europeas no comunitarias.

Así, en la segunda mitad de la década del noventa, a la importancia adquirida por América Latina para la UE, se sumó la transformación de la UE en principal origen de la IED en la región latinoamericana, superando el rol histórico de Estados Unidos como principal inversionista en la región. En 1997, los flujos de IED europea hacia América Latina se equipararon a los de Estados Unidos (en U\$S 22.000 millones); en 1998, Europa superó a Estados Unidos, convirtiéndose en la principal fuente de inversión (U\$S 33.000 millones, U\$S 17.000 millones respectivamente), y en 1999, la diferencia entre ambos actores fue mayor; mientras la UE invirtió U\$S 43.000 millones, el monto invertido por Estados Unidos fue de U\$S 20.000 (BID, 2002). De todas maneras el capital invertido por Estados Unidos, al finalizar la década, en la región fue superior al de la UE: 166.000 millones de dólares frente a 146.000 millones de dólares, respectivamente (De Arce, 2003).

De acuerdo al sector y al país de destino de las inversiones europeas es posible diferenciar diversas estrategias en la región; es interesante destacar que este patrón de inversiones se pone de manifiesto, también, en las inversiones realizadas por España en el área latinoamericana. En primer lugar, algunas empresas multinacionales europeas se focalizaron en la búsqueda de eficiencia en los sistemas de producción integrados. Ejemplos de esta estrategia se encuentran en México y en los países de la Cuenca del Caribe en los sectores informáticos, electrónicos, de vestido o automovilísticos (CEPAL, 2000; López Duarte y García Canal, 2002). En segundo lugar, se observan estrategias de acceso a mercados nacionales y regionales, sobre todo el sector manufacturero. En este sentido, el establecimiento de filiales de las grandes empresas europeas cumplía el objetivo de abastecer con producción local el mercado latinoamericano. Se destacaron fundamentalmente tres industrias: automotriz (Volkswagen, Fiat, Citroën, Peugeot, Renault, Scania), alimentos y bebidas (Nestlé, Unilever, Group Danone, Parmalat) y químico (Aventis, Unilever, GlaxoSmithKlein, Merck, BASF, Bayer), y los agentes principales de inversión fueron Alemania, Reino Unido, y en menor medida Italia y Francia (CEPAL, 2002).

Por último, aprovechando las posibilidades que se abrían con la desregulación económica en diversos países de la región, las empresas multinacionales en el rubro de los servicios ingresaron al mercado, en especial, en telecomunicaciones (Telefónica de España, Italia Telecom), finanzas (Santander Central Hispano, Bilbao Vizcaya Argentaria, HSBC), energía (Endesa Es-

pañña e IBERDROLA, Repsol-YPF, BP-Amoco) y comercio minorista (Carrefour-Promodés) (CEPAL, 2000, 2002; Cuenca García, 2001; López Duarte y García Canal, 2002).

La focalización de las inversiones, en la segunda mitad de los años noventa, en el sector servicios respondió a la complementación entre las condiciones comunitarias y las amplias reformas en América Latina que posibilitaron la expansión y diversificación de actividades, las fusiones y adquisiciones, la funcionalidad de las alianzas entre empresas para diversos proyectos, y la búsqueda de mercados locales y regionales de servicios para transformarse en operadores globales. Justamente, el posicionamiento de las empresas europeas y su consiguiente expansión por la región ha sido una de las características más destacadas de las multinacionales del viejo continente (CEPAL, 2000; De Arce, 2003).

El destino privilegiado de las inversiones europeas fueron las economías más grandes de la región; en este sentido el MERCOSUR se constituyó en el principal destino absorbiendo, entre 1992 y 2000, el 68% de las inversiones procedentes de la UE. Dentro de este esquema de integración se destacó Brasil con el 65%, Argentina con el 35% y Chile con el 7,4%. En la región latinoamericana, el siguiente lugar fue ocupado por México con el 8,3% de las inversiones europeas (CEPAL, 2002).

España, Reino Unido, Países Bajos, Francia, Italia, Portugal y Alemania fueron los principales inversores europeos en América Latina entre 1992 y 2000. En este período, cerca del 50% de las inversiones hacia la región provinieron de España, país que, desde 1997, se transformó en el mayor inversionista extranjero europeo en América Latina, desplazando a Reino Unido. Entre 1990-1994, Reino Unido aportó el 39% de las inversiones europeas en la región, mientras que España participó con el 16%; sin embargo, hacia 1999, las inversiones británicas disminuyeron al 15%, mientras que España aumentó su contribución al 65% (UNCTAD, 2000; BID 2002).

Ninguno de los países europeos incrementó, en los noventa, los flujos de IED hacia América Latina como España, cuya inversión media anual en la región pasó de sólo U\$S 733 millones entre 1990-1994 a U\$S 9.500 millones entre 1995-1999, convirtiéndose en destino privilegiado (BID, 2002). El destino de IED española se focalizó principalmente en América Latina y en la Unión Europea, concentrando durante la década de los noventa el 84% de las inversiones totales. El resto de países OCDE y los países del Este Europeo ocuparon un lugar de importancia menor (Fernández-Otheo, 2004; Durán Herrera, 2005). En este contexto, España logró incrementar su margen de maniobra a nivel global y se convirtió en uno de los actores clave en la economía argentina.

El ámbito regional europeo jugó un rol determinante en la proyección internacional española. Los avances llevados a cabo por la UE exigieron la implementación de una amplia reforma del sector público, necesaria para enfrentarse la economía española en general, a mercados más competitivos. En este sentido, el desarrollo del mercado único europeo, exigió incrementar la presencia internacional de las empresas españolas, diversificar geográficamente sus negocios e incrementar su tamaño; aspectos que intentaron resolverse a través de la expansión interna-

cional y que fueron ampliamente favorecidos por la disminución de los costos de financiación de las inversiones en el exterior. Este proceso adquirió un fuerte empuje y, desde mediados de los noventa, posicionó a España como uno de los principales inversores a nivel internacional (Casanova, 2002; Climent, 2002; Becker Zuazua, 2002; Chislett, 2003; Casilda Béjar, 2002, 2005; Guillen Rodríguez, 2006).

La transformación de España en uno de los actores externos clave en América Latina se puso de manifiesto mediante el avance de las inversiones españolas sobre las economías de la región. En este sentido, la llegada de capitales españoles a la región en términos de IED revalorizó las relaciones entre los diversos actores.

El posicionamiento de las empresas españolas en América Latina es producto de la conjunción de factores internos, regionales e incluso, globales. La necesidad de hacer frente a los límites del mercado interno, de enfrentar a los grandes del mercado europeo y, al mismo tiempo, de evitar la desaparición de las empresas españolas motivó la elaboración de nuevas estrategias de supervivencia. Resulta interesante destacar que la elaboración de "estrategias defensivas y ofensivas", como las denomina Casanova (2002), se conjugó con la proximidad cultural y con la proyección de crecimiento generalizado en la región latinoamericana, producto de la implementación de reformas estructurales (liberalización, desregulación y privatización); factores que incrementaron las posibilidades de crecimiento de las empresas españolas y que jugaron un rol clave al momento de definir el destino de la IED.

Los rasgos más destacados de IED española en la región tienen que ver con la concentración de la misma en términos de países y sectores de destino. Por otra parte, es interesante destacar el origen y condiciones de las empresas que se expandieron hacia la región. En este sentido, sólo un grupo reducido de empresas españolas son responsables de la mayoría de las inversiones en la región.

América Latina se convirtió en el destino principal de inversión en energía, agua e industrias extractivas absorbiendo cerca del 92% de las mismas, y también lugar preferente en el conjunto de los servicios con el 55% de las inversiones en finanzas, transporte y telecomunicaciones. Sin embargo, en términos de manufacturas los flujos se dirigen hacia la UE en detrimento de América Latina (60% frente al 26%, respectivamente). Estos flujos están concentrados, principalmente en química, alimentación, bebidas y tabaco, papel, artes gráficas y equipos de transporte. Uno de los aspectos a destacar en cuanto a estas dos áreas receptoras de IED española es que la UE ha mantenido una tendencia casi constante en cuanto a los flujos de inversión, mientras que América Latina experimentó picos bruscos de incremento de los mismos (López Duarte y García Canal, 2002; Fernández-Otheo, 2004; Durán Herrera, 2005).

Los principales flujos inversores provinieron de sectores que en España estuvieron sujetos a monopolio estatal, protegidos de la competencia externa y que atravesaron procesos privatizadores, en el contexto de la articulación de la economía española a la europea. América Latina aparece como destino predilecto en el proceso de expansión de la empresa española. Los principales destinatarios de dicha inversión, en orden, fueron Brasil, Argentina, Chile y México;

aparecen también Colombia, Venezuela y Perú. Es interesante destacar que el orden de los principales destinos varía en algunos años específicos debido a adquisiciones concretas como la que ocurrieron en 1999 cuando Repsol adquiere Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en Argentina y Endesa España adquiere Enersis en Chile, lo cual modifica el lugar de estos países en términos de destino. Sin embargo, el único país que recibió IED española en forma sostenida y constante, durante el período de análisis, fue Brasil (Registro de Inversiones, Ministerio de Economía, varios años; CEPAL, 1998, 1999).

La tendencia creciente de los flujos de IED que recibió Argentina, durante los noventa, varió desde un promedio de 4.000 millones de dólares entre 1992-1995, a 8.000 entre 1996-1998 hasta alcanzar un pico de 24.000 en 1999 gracias a la compra de YPF por parte de la española Repsol. Sin embargo, la tendencia creciente cambió profundamente desde el año 2000, descendiendo a 775 millones de dólares en 2002 (INDEC, 2003).

En Argentina, la IED ha jugado un rol clave en la economía nacional, pero su origen fue variado y cambió a lo largo de la década. Entre 1992-1996 Estados Unidos participó con el 33% de las inversiones, destacándose también algunos países europeos, entre ellos, Reino Unido, España, Francia y Países Bajos. Además, existió una participación importante de capitales chilenos. Sin embargo, este esquema se revirtió desde mediados de la década del noventa, cuando España adquirió un rol muy destacado en la economía nacional, aunque sin desplazar, durante la década, a Estados Unidos como principal inversor (CEPAL, 1998).

El avance de las compañías españolas sobre la economía argentina, denominada por algunos autores como la "reconquista de América" se remonta a 1990, y aunque fue liderada por los grandes conglomerados financiero-industriales, es importante tener presente que tuvieron participación empresas intermedias. En este sentido, aunque algunas de las pequeñas y medianas empresas actúan como eslabones intermedios de las grandes corporaciones, otras tienen sustento propio (Casanova, 2002; Costa Climent, 2002; Durán Herrera, 2002; Guillén Rodríguez, 2004).

En cuanto a los principales sectores de inversión se produjo una paulatina disminución de la inversión en las manufacturas y un incremento de la concentración de la IED en servicios como resultado del proceso de privatización y del posterior aumento de la concentración a través de fusiones y adquisiciones (telecomunicaciones y energía). Al mismo tiempo, se registró un creciente interés en el sector primario, fundamentalmente en minería y petróleo (Durán Herrera, 2002). La distribución sectorial de IED explica, en parte, el hecho de que no se haya incrementado el comercio entre los dos actores. En este sentido, las compañías españolas han privilegiado la captura de los mercados regionales, sobre todo teniendo en cuenta los procesos de integración.

Las telecomunicaciones atrajeron un porcentaje significativo de IED y se convirtieron en una de las actividades económicas que más creció durante los noventa. Desde que se inicia el proceso de privatización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), se expande no sólo la telefonía fija, sino también telefonía celular, televisión por cable, Internet y contenidos.



**Telefónica de España** incursionó en el mercado argentino en 1990, a través de la adquisición de ENTEL, e ingresó al mercado chileno, para posteriormente expandirse hacia Brasil, El Salvador, Guatemala, Perú, Puerto Rico y Venezuela. De esta manera, Telefónica logró internacionalizarse, convirtiéndose en líder indiscutible y mayor inversor en telefonía fija en la región. En Argentina opera directamente en Telefónica de Argentina desde 1990, Telecomunicaciones y Sistemas desde 1994, Atlántida Comunicaciones desde 2000 y Advance. Además, algunas de las empresas del Grupo Telefónica participan en Telecomunicaciones Marinas, Producciones y Publicidad, Atento Argentina, Terra Argentina, Miniphone, Telecom Internacional, Telefónica Comunicaciones Personales, Advance Telecomunicaciones, Páginas Doradas, Telefé, Bumeran (Sánchez Diez, 2006; CEPAL, 2002).

El sector energético también fue objeto de procesos de desregulación y privatización. En el sector eléctrico, la principal protagonista española fue **Endesa España** que, desde 1990 aprovechó los procesos de privatización del sector para expandirse en el país y en la región. En este marco, participó del control de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte S.A. (EDENOR). A continuación, se extendió hacia Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, Perú y Venezuela, convirtiéndose en el operador de electricidad más importante de la zona. El incremento de su tamaño y la internacionalización de la compañía, que la llevó a monopolizar la provisión de energía eléctrica en Buenos Aires y sus alrededores, derivó en la exigencia de las autoridades nacionales del desprendimiento de un área geográfica de servicio. En este contexto, a partir de mayo de 2001, la compañía española gestiona la Empresa Distribuidora y Comercializadora Sur S.A. (EDESUR). Un dato interesante tiene que ver con el abastecimiento del sur brasileño para lo cual, cuya generación proviene de Central Costanera (perteneciente al grupo ENDESA) y se canaliza a través de la red de conexión entre Salto Grande y Yaciretá (CEPAL, 2002).

En el sector gasífero, los españoles participan en Gas BAN (a través de **Gas Natural**) y en Metrogas (a través de Repsol). Específicamente, en cuanto a las inversiones petroleras en el sector de la energía, es preciso referirse a una de las más grandes operaciones llevadas a cabo por las empresas españolas: la adquisición de YPF por **Repsol** en 1999. Argentina se convirtió en la base de las operaciones de la compañía petrolera así, través de esta operación, Repsol-YPF se convirtió en una de las compañías más grandes del sector, y preparó su internacionalización en la región, especialmente en Brasil.

La expansión del sector financiero, desde mediados de los noventa, estuvo liderada por dos de las más importantes entidades españolas: **Banco Santander Central Hispano** (BSCH) y el **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria** (BBVA). A partir de la llegada de entidades bancarias extranjeras, no sólo españolas, se produjo un proceso de concentración en fondos de pensión. En este marco, AFJP Consolidar (controlada por el BSCH) adquirió Activa-Anticipa, Claridad y Pre-

vinter. Al mismo tiempo, el BSCH asociado a Bank Boston gestionó la AFJP Orígenes-Previnter (CEPAL, 1998, 2001).

Además de las compañías españolas consideradas las joyas de la corona, llegaron a Argentina otras empresas de diverso tamaño, entre ellas, **Iberia** adquirió parte de Aerolíneas Argentinas. Las constructoras españolas **Dragados** y **Construcciones** comenzaron a desarrollar actividades en Autopista del Sol, y **Huarte** en la autopista Richeri. En el ámbito comercial, **Promodés** adquirió parte de la fusión entre Norte y Tía. Además están presentes **ZARA**, **Prosegur**, **Pescanova** o **Abengoa**, **Roca** o **Cemento Molins**, **MAPFRE Aconcagua**. En el sector ferroviario, **INDRA** controla los accesos a los trenes Metropolitano, TBA, Tren de la Costa y se ocupa del procesamiento de votos.

De esta manera, aunque se observa la consolidación de un modelo económico español en el que es necesario distinguir entre las inversiones de las grandes empresas oligopólicas que operan en sectores extractivos o de servicios, las inversiones de las medianas empresas manufactureras y las inversiones de las cooperativas de trabajadores, resulta interesante destacar que el modelo se caracterizó por la concentración en manos de los grandes de cada sector.

Los flujos de IED crecieron a lo largo de toda la década de los noventa. América Latina se convirtió en uno de los destinos principales de las inversiones españolas durante ese período, superando en algunos años a la inversión destinada hacia los países de la UE y a Estados Unidos. El nivel de crecimiento de los flujos inversores, que llegó a 35.000 millones de euros en el año 1999 sufrió una seria contracción en el año 2000 situándose en 21.841 millones de euros, un 37% menos que el año anterior. Es necesario destacar que el año 1999 constituyó un año diferente en la medida en que se produjeron, al menos tres operaciones de gran envergadura en la región, la adquisición de YPF, Endesa y Enersis por parte de compañías españolas, las cuales constituyeron cerca del 50% de las inversiones en la región; sin embargo, estas operaciones no alcanzan para justificar la disminución posterior de los flujos inversores hacia la zona.

A partir del año 2000, se registró una de las disminuciones más importantes, en el marco de la desaceleración económica mundial, y en consonancia con este proceso, las inversiones españolas comenzaron a centrarse en los países desarrollados, específicamente en los miembros de la UE. España, particularmente, destinó el 62,7% de las inversiones externas al conjunto de países de la OCDE (Registro de Inversiones del Ministerio de Economía, varios años; CEPAL, 1999; Becker Zuazua, 2002; Durán Herrera, 2005). La tendencia a la disminución de la IED se revirtió medianamente hacia 2003, sin embargo, América Latina en general, ha quedado rezagada frente a áreas geográficas más dinámicas, entre ellas, Estados Unidos, China y los países del Este Europeo, fundamentalmente Polonia y República Checa, que se incorporaron al esquema europeo en 2004.

Las razones de la disminución del crecimiento de las principales economías son diversas; en general, algunos hechos de influencia global han sido determinantes, entre ellos la

interdependencia global entre los diversos actores, los escándalos financieros, las dificultades en Estados Unidos, Francia y Alemania; los atentados en Estados Unidos, y la desestabilización política en medio oriente (Afganistán e Irak). En el análisis de casos particulares en América Latina, es inevitable pensar en la desilusión en la implementación de las políticas en el marco del consenso de Washington y, particularmente en Argentina, en el fracaso del modelo económico consolidado desde principios de los noventa, que desembocó, hacia el fin de siglo, en el deterioro general de la economía, que dio fin al ancla entre el peso y el dólar estadounidense mantenido desde principios de la década con el fin de controlar la inflación y de atraer capitales externos (Bustelo Gómez, 2004) y por tanto, de las perspectivas de ganancias a corto y mediano plazo. Proceso al que se sumó la finalización de los procesos de privatización y el consiguiente detenimiento de los flujos de IED.

## **Conclusiones**

Los cambios internacionales de fines de los ochenta y principios de los noventa facilitaron el acercamiento entre la UE y América Latina, por lo menos desde una perspectiva formal. Los dos ejes que se han analizado en este trabajo contribuyeron al mejoramiento de las relaciones entre ambos espacios, pero, sin embargo, no se constituyeron en la base sólida de la relación. En este sentido, el acercamiento entre España y Argentina forma parte de la avanzada europea sobre la región, y ambos actores repiten el patrón y las características generales de relacionamiento que se da entre los espacios geográficos ampliados. Aunque sin duda, cada país, en particular, presenta rasgos distintivos.

En el ámbito comercial, las relaciones no se han transformado en el pilar de la relación. Si bien, para América Latina en su conjunto la UE constituye uno de los mercados más importantes, particularmente España y Argentina no constituyen el primer mercado ni de exportación ni de importación. Durante el período de análisis se pone de manifiesto el incremento de la demanda latinoamericana de productos europeos por encima de las demandas europeas de productos latinoamericanos. Así como las características de dicho comercio: la UE exporta hacia la región productos manufacturados o de mayor valor añadido que Iberoamérica que sigue exportando principalmente productos primarios.

La mayor parte del comercio español en la región se concentra en Argentina, Brasil y México. Argentina es el país donde los productos españoles mantienen una cuota de mercado mayor. España es el sexto proveedor detrás de Brasil, Estados Unidos, Italia, Alemania y Francia.

Las exportaciones españolas han incrementado su cuota de mercado, en especial, en sectores de mayor valor añadido (automóviles, aeronáutica, productos electrónicos, medicamentos, maquinaria especializada, equipos de telecomunicaciones, entre otros). Mientras Argentina exporta a España, principalmente productos primarios, entre ellos, productos agrícolas (maíz, semillas de girasol, habas de soja, legumbres), productos de mar (moluscos, crustáceos, file-

tes), cueros, algunos productos semielaborados como aceites; partes y accesorios de vehículos y minerales, entre otros.

Sin embargo, los flujos de inversión extranjera directa que asumieron un rol fundamental en la economía mundial en los noventa, si jugaron un rol determinante en la relación España-Argentina. Nuevamente, se trata del análisis de esta relación dentro de un espacio más amplio: la UE en su conjunto incrementó los flujos de IED hacia la región iberoamericana, en su conjunto. Sin embargo, fue España el actor europeo que más relevancia internacional adquirió como resultado de las características de inserción internacional de su economía.

España adquirió una presencia internacional relevante desde comienzos de los noventa, pero sobre todo desde 1997 cuando se transformó en exportador neto de capitales. El incremento del rol inversor español en la economía mundial complementa el esquema de internacionalización de la economía española solventado en la atracción de IED en su propio territorio. Las transformaciones económico-políticas internas que favorecieron esta situación están vinculadas con los acontecimientos propios del proceso de integración de la, hoy, UE y con el entorno mundial económico de la época, incluidas las modificaciones político-económicas de América Latina. Desde esta perspectiva, no sólo la competencia generada en el marco comunitario, sino los procesos de liberalización, desregulación y privatización puestos en práctica en las economías latinoamericanas en el contexto del Consenso de Washington.

Las consecuencias de estas transformaciones han sido diversas y variadas de acuerdo al caso de estudio. Sin embargo, contribuyeron al incremento de los flujos de IED, al aumento de los procesos de fusiones y adquisiciones de las empresas, y a la concentración en las diversas aristas de la economía.

En el caso específico de las relaciones entre España y Argentina, la finalización del proceso de reorganización empresarial española y la consolidación de las reformas estructurales de mercado en Argentina, permitieron que el país peninsular se convirtiera en el segundo inversor detrás de Estados Unidos y en el primero de los países de la UE.

Los objetivos claros de inversión española en Argentina estuvieron relacionados con el acceso al mercado interno y regional y con el acceso a recursos naturales, así los principales sectores que se constituyeron en foco central de las inversiones españolas fueron: transporte, comunicaciones, intermediación financiera; energía, e industrias extractivas.

El incremento en los flujos inversores españoles en Argentina que cubrió la década del noventa, disminuyó fuertemente a partir del año 2000. Las razones de este proceso son variadas: se relacionan con la situación de la economía internacional y regional hasta con cuestiones de geopolítica. Sin embargo, es interesante destacar la finalización de los proyectos de privatización, el contexto de desaceleración del crecimiento de Argentina consecuencia de la crisis, y desde la perspectiva externa, la necesidad de diversificar el destino geográfico de la IED, así como la tendencia creciente a invertir en otras zonas geográficas China, Europa del Este y Asia Pacífico.

## Bibliografía

**Becker Zuazua, Fernando** (2002): "Latinoamérica: una oportunidad para la economía española" Información Comercial Española-Revista de Economía-España, ICE Nº 799, pp. 91-100, en <http://revistaice.com/estudios/documentos/ice/799/ice7990206.pdf>. Consultado en abril de 2007.

**Banco Interamericano de Desarrollo** (2001): "La inversión directa europea en América Latina y el Caribe" en Ziga Vodusek (Ed.): Inversión Extranjera Directa en América Latina: el papel de los inversores europeos, en [http://www.iadb.org/INT/itd/spanish/notas\\_periodicas/Mayo02/capitulo3.pdf](http://www.iadb.org/INT/itd/spanish/notas_periodicas/Mayo02/capitulo3.pdf). Consultado en mayo de 2007.

**Burguet Suárez, Celestino** (2003): "Las relaciones económicas entre la UE y Latinoamérica: más allá del comercio". Presentación-Información Comercial Española-Revista de Economía-España ICE Nº 806, pp. 3-8, en <http://revistaice.com/estudios/documentos/ice/806/ice8060101.pdf>. Consultado en abril de 2007.

**Bustelo Gómez, Pablo** (2004): "Las Crisis Financieras en Asia y en Argentina: un análisis comparado" Información Comercial Española-Revista de Economía-España ICE Nº 816, pp. 61-74, en <http://revistaice.com/estudios/documentos/ice/816/ice8160101.pdf>. Consultado en abril de 2007.

**Casanova, Lourdes** (2002): "Lazos de familia. La inversión española en América Latina" Foreign Affairs en Español en <http://www.foreignaffairs-esp.org/autor/lourdes-casanova/index.html>. Consultado en marzo de 2006.

**Casilda Béjar, Ramón** (2002): "La década dorada de los años noventa: inversiones directas españolas en América Latina" en Revista Contribuciones a la Economía en <http://eumed.net/ce/rcb-inv.htm>. Consultado en marzo de 2006.

----- (2005): "Internacionalización e inversiones directas de las empresas españolas en América Latina 2000-2004. Situación y Perspectivas" Documentos CIDOB, Serie América Latina, Barcelona en <http://www.cidob.org>. Consultado en mayo de 2006.

**CEPAL** (1998): "La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe: Informe 1998" Conferencia de Prensa. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo

Productivo y Empresarial, CEPAL-Naciones Unidas, en <http://www.eclac.cl>. Consultado en mayo de 2007.

----- (2000): "Privatización y posprivatización de los servicios públicos: riesgos regulatorios e impuestos ocultos. El caso de España" Serie Seminarios y Conferencias N° 3, CEPAL-Naciones Unidas, pp. 231-252, en <http://www.eclac.cl>. Consultado en noviembre de 2006.

----- (2000): "La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe: Informe 1999" CEPAL, Naciones Unidas, en <http://www.eclac.cl>. Consultado en mayo de 2007.

----- (2002): "La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe: Informe 2001", CEPAL, Naciones Unidas, pp.11-132, en <http://www.eclac.cl>. Consultado en mayo de 2007.

**Chislett, William** (2002): "The internationalization of the Spanish Economy" Real Instituto Elcano, España, pp. 16-188, en <http://www.realinstitutoelcano.org/>. Consultado en mayo de 2006.

**Costa Climent** (2002): "Una década de inversión española en el exterior" Información Comercial Española-Revista de Economía-España, ICE N° 799, pp. 4-12.  
<http://revistaice.com/estudios/document/ice/799/ice7990102.pdf>. Consultado en marzo de 2007.

**Cuenca García, Eduardo** (2001): "Comercio e Inversión de España en Iberoamérica" Información Comercial Española-Revista de Economía-España, ICE N° 790, pp. 141-162, en <http://revistaice.com/estudios/document/ice/790/ice7900501.pdf>. Consultado en marzo de 2007.

**De Arce, Rafael** (2003): "Las relaciones de la UE con Latinoamérica" Documento de análisis-Centro de Estudios Latinoamericanos, en <http://www.cesla.com>. Consultado en abril de 2007.

**De Rato y Figaredo, Rodrigo** (2003): "1978-2003: un cuarto de siglo que ha transformado la economía española" Información Comercial Española-Revista de Economía-España ICE-Presentación, N° 811, pp. 3-10.  
<http://revistaice.com/estudios/document/ice/811/ice8110101.pdf>. Consultado en mayo de 2007

**Durán Herrera, Juan José** (2002): "Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española" Información Comercial Española-Revista de Economía-España ICE N° 799, pp. 41-53 en <http://revistaice.com/estudios/document/ice/799/ice799023.pdf>. Consultado en abril de 2007.

----- (2005): "La inversión directa española en el exterior y la multinacionalización de la empresa española. 1960-2003" Centro Internacional Carlos V-Universidad Autónoma de Madrid, en <http://www.uam.es/otroscentros/carlosv/>. Consultado en octubre de 2006.

----- (2004): "Empresa Multinacional e inversión directa española en el exterior" *Universia Business Review*, España, nº 003, pp. 114-123 en <http://www.redalyc.org>. Consultado en octubre de 2006.

**Fernández-Otheo, Carlos Manuel** (2004): "Inversión Directa Extranjera de España en el período 1993-2002. Fiscalidad y sistema productivo", *Información Comercial Española-Revista de Economía-España* ICE Nº 817, pp. 67-88 en <http://revistaice.com/estudios/document/ice/817/ice8170401.pdf>. Consultado en abril de 2007.

**Giordano, Paolo** (2003): "Las relaciones Unión Europea-América Latina en el marco del sistema comercial multilateral" *Información Comercial Española-Revista de Economía-España* ICE Nº 806, pp. 9-21 en <http://revistaice.com/estudios/document/ice/806/ice8060102.pdf>. Consultado en abril de 2007.

**Guillén Rodríguez, Mauro F.** (2004): "La internacionalización de las empresas españolas" *Historia Empresarial- Información Comercial Española-Revista de Economía-España* ICE Nº 812, pp. 211-224 en <http://revistaice.com/estudios/document/ice/812/ice8120401.pdf>. Consultado en agosto de 2006.

----- (2006): "El auge de la inversión directa española en el extranjero"- *Información Comercial Española-Revista de Economía-España*, ICE Nº 2868, pp.47-63, en <http://revistaice.com/estudios/document/ice/2868/BICE28680203.pdf>. Consultado en agosto de 2006.

**INDEC:** "La inversión Extranjera Directa en Argentina 1992-2002" Dirección Nacional de Cuentas Internacionales-Ministerio de Economía, en [www.mecon.gov.ar/cuentas/internacionales/documentos/inversion\\_extranjera\\_directa\\_arg1992-200.pdf](http://www.mecon.gov.ar/cuentas/internacionales/documentos/inversion_extranjera_directa_arg1992-200.pdf). Consultado en marzo de 2007.

**López Duarte, Cristina y García Canal, Esteban** (2002): "La inversión Directa de las empresas españolas en Latinoamérica" *Revista Asturiana de Economía*, Nº 23, en <http://www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/23/P27-46.pdf>. Consultado en abril de 2007.

**Mahía, Ramón** (2001): "Relaciones comerciales España-Latinoamérica". Documento de trabajo, Centro de Estudios Latinoamericanos, en <http://www.cesla.com>. Consultado en abril de 1007.

**Ministerio de Industria, Comercio y Turismo:** Registro de Inversiones, varios años, en <http://www.mcx.es>. Consultado en julio de 2006.

**UNCTAD:** World Investment Report, 2000, Naciones Unidas, en [www.unctad.org/en/docs/wir2000\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2000_en.pdf). Consultado en abril de 1007.

**Sánchez Diez, Ángeles** (2006): "La inversión española en argentina: una explicación estructural del proceso" Universidad de Burgos, España, pp. 1-18, en <http://eco.unne.edu.ar/economia/revista/47/06.pdf>. Consultado en octubre de 2006.