

ARXIU / EFE



La nova conquesta americana

A l'esquerra, l'ex-president argentí Julio Menem, i a la dreta, el president de Telefónica, Juan Villalonga, el passat 11 de febrer a Buenos Aires. Les inversions de Telefónica als països d'Amèrica Llatina representen el 40% de la inversió estrangera que fa aquesta companyia.

Un segle després d'haver perdut Cuba, l'última colònia que l'estat espanyol conservava a Amèrica, les empreses espanyoles fan d'aquest continent la seva nova terra promesa. Però aquesta mena de "reconquesta" inquieta la majoria de països llatinoamericans.

"És irònic que, d'una banda, em donin el premi al millor hotelier i, d'una altra, provin de sancionar-me amb la llei Helms-Burton pel fet de tenir negocis a Cuba, però són coses de la vida". Així s'expressava a Nova York fa pocs dies Gabriel Escarrer, el president i fundador del grup hotelier mallorquí Sol-Melià, tretzè en el rànquing mundial i tercer d'Europa, després d'haver rebut una distinció a l'hotelier més dinàmic, atorgada per

l'Associació Internacional d'Hotels. Just una setmana abans, uns quants diaris havien informat a portada d'un suposat ultimàtum del Departament d'Estat nord-americà a Sol-Melià perquè abandonés els seus negocis a l'illa caribènica, si no volia ser sancionat, perquè les inversions de Sol-Melià a Cuba són acusades per l'administració dels Estats Units d'ocupar propietats expropiades per la revolució cubana. L'endemà el govern cubà s'afanyava a denunciar

l'intent de l'administració yanqui de boicotar la Címera Iberoamericana de l'Havana. Es tractava d'una reacció gens sorprenent, si tenim en compte la història de les relacions de l'empresa balear amb el règim de Fidel Castro. Uns pocs dies més tard, l'administració espanyola anunciava que el president J. M. Aznar s'allotjaria a l'hotel Melià-Cohiba els dies la Címera. Tot plegat, alguna cosa més que gestos.

Després de l'ensorrada de l'anti-

mpresa de telecomunicacions de l'Amèrica Llatina

ga Unió Soviètica, Castro va optar per deixar en segon terme els discursos anticapitalistes i, tímidament, va començar a obrir el país a la inversió estrangera. En la retòrica del règim, els primers empresaris que s'atreuen a posar els peus a l'illa ja no formaven part de la burgesia explotadora internacional, sinó que eren herois que plantaven cara al blocatge econòmic nord-americà. L'hotel Sol Palmeras, de Varadero, fou la primera inversió mixta de l'estat cubà amb una empresa estrangera, que no era sinó Sol-Melià. Corrien els primers anys noranta, la inauguració de l'hotel es va convertir en un símbol, i Fidel va aprofitar l'acte per anunciar el "desembarcament" de l'empresariat espanyol a l'illa.

Gairebé una dècada després és fàcil de constatar que el desembarcament s'ha fet, no solament a Cuba, on els entrebancs burocràtics fan difícil i lenta la penetració, sinó sobretot a la resta de Llatinoamèrica. Espanya s'ha convertit en el primer inversor de la zona, fins i tot al davant dels Estats Units: des del 1990 al 98 hi ha abocat més de tres bilions i mig de pessetes, i el ritme de creixement segueix una progressió geomètrica. Paral·lelament, tant l'amo de Sol-Melià com molts empresaris peninsulars més, atesa la importància que han adquirit els seus negocis a l'altra banda de l'Atlàntic, es troben ara en l'ull dels huracans polítics i socials que sacsegen el continent. Demaneu-ho, sinó, a les empreses espanyoles implantades a Xile després de la detenció del general i senador vitalici Augusto Pinochet a Londres per iniciativa del jutge Baltasar Garzón. Un cop aprovada l'extradició per la justícia britànica, fou el canceller xilè mateix, Eduardo Frei, qui va convocar els directius de les principals empreses espanyoles amb interessos a Xile per demanar-los que pressionessin el govern espanyol.

La dècada prodigiosa. Amèrica Llatina ha anat deixant enrere l'anomenada "dècada perduda" dels 80, caracteritzada per la inestabilitat econòmica i política, amb el propòsit d'enfilars un camí de de-

mocratització, de creixement sostingut i de modernització econòmica. Uns anys que han coincidit amb un moviment cap a la internacionalització de les empreses espanyoles, un cop superada la prova de la competitivitat dins la Unió Europea. La coincidència en el temps d'aquestes dues trajectòries seria, segons alguns economistes, allò que ha fet possible que una multitud d'empreses d'aquí, sobretot de les més grans, però també de petites i mitjanes, s'hagin decidit a "saltar el bassal" i fer cap a Sud-amèrica.

El *Wall Street Journal*, la bíblia econòmica nord-americana, i per extensió mundial, utilitzava l'èpica per retratar la situació, no sense una certa ironia, ara fa quatre anys quan tot just es començava albirar què passaria: "Quan fa cinc segles que els conqueridors espanyols van posar els peus a Amèrica per primera vegada, un nou exèrcit espanyol desembarca al Nou Món. Aquest cop són els homes de negocis i no els soldats els que dirigeixen la reconquesta, tot i que també veuen Amèrica Llatina com el Dorado". De fet, d'or i de plata, no n'hi han trobat, però sí mercats poc desenvolupats, en ocasions gairebé verges, per poder-hi créixer sense tanta competència com a Europa i, sovint, per obtenir-hi marges de beneficis més elevats que no pas aquí. Han aprofitat sobretot l'onada de privatitzacions dutes a terme a molts països d'aquests, degudament assessorats pels funcionaris del Fons Monetari Internacional i del Banc Mundial, per entrar amb les cartes ben plenes de dòlars a la mà en sectors estratègics com el bancari, l'energètic, les telecomunicacions i en general els serveis públics. El Brasil, l'Argenti-

na, Xile, el Perú i Colòmbia han estat, i ho són encara, els pols principals d'atracció d'inversions. Unes inversions que, efectivament, obren moltes oportunitats de negoci a llarg termini, però que també tenen riscos evidents. No és pas or tot allò que brilla. Només cal recordar que l'aventura de l'adquisició per Iberia d'Aerolíneas Argentinas va acabar com el rosari de l'aurora. I que, de fet, Llatinoamèrica triga més que no algunes regions del globus a superar la crisi financera que es va estendre l'any passat pels anomenats països emergents. Si bé això no ha frenat el ritme d'inversions espanyoles a la zona, sí que és evident que ha tingut conseqüències en els resultats d'algunes de les empreses que s'hi han instal·lat, per la forta depreciació que han sofert les monedes locals respecte al dòlar.

Guerres de conquesta. "I ara fins i tot

Hotel Melià Cohiba a l'Havana, on s'allotjarà Aznar durant la Cimera Iberoamericana. El grup hotelier Sol-Melià és el tretzè en el rànquing mundial i el tercer d'Europa.





De dreta a esquerra: Antoni Brufau, Josep Vilarsau, Joan Antoni Samaranch i Isidre Fainé, el passat 22 de gener de 1999 quan Samaranch deixà la presidència de l'entitat d'estalvis. Brufau és director general de La Caixa i president del Grup Gas Natural, el qual té previst invertir als països d'Amèrica Llatina, fins al 2003, prop de mig bilió de pessetes.

el fem", titulava no fa gaire el diari xilè *El Mercurio* la notícia de la compra per Dragados de les tres empreses de replega d'escombrieries de Santiago, la capital, donant entenent que els espanyols s'ho van quedar tot. Un titular que formava part de l'ofensiva pinochevista per forçar la tornada de l'exdictador, però que coincideix també amb la imatge que s'ha fet una bona part de la població autòctona dels nous conqueridors espanyols, i que no deixa de tenir fonament.

Telefónica va ser, possiblement, la primera companyia que ja els anys 80 va fer el salt al continent llatinoamericà. Amb tot, a principi dels 90, les inversions que hi va fer l'empresa que presideix Juan Villalonga només representaven el 14% de les seves inversions internacionals, quan avui ja arriben al 40%. Telefónica és actualment la primera empresa de telecomunicacions de la regió, i passa la mà per la cara a algunes de més importants en el pla internacional, com AT&T o British Telecom. Només cal passejar-se pels carrers de l'Argentina, el Brasil, Xile, Veneçuela, el Perú, el Salvador o Guatemala, per topar amb el logotip de la companyia. A Llatinoamèrica, Telefónica té prop de vint milions de línies en servei, set milions d'abonats en telefonia mòbil i més de dos milions a la televisió per cable. De tota manera, aquest creixement

tan espectacular també ha tingut alguna ensopogada. L'any passat Telefónica va comprar la companyia de telefonia fixa de l'estat de São Paulo i les companyies de mòbils dels estats d'Espirito Santo i Rio de Janeiro i es va comprometre a obrir 400.000 noves línies en un mes. Va fer inversions a marxes forçades però no va aconseguir complir el compromís i es va viure una situació caòtica, fins al punt que el president brasiler Cardoso va haver de demanar públicament que es millorés la qualitat del servei.

Hi ha empreses que han traslladat a Llatinoamèrica el duel que ja mantenien a l'estat espanyol. És el cas dels quatre principals bancs espanyols, ara dos després de fusionar-se, el Banc Santander Central Hispano, el Bilbao Biscaia Argentina. El primer, copresidit per Emilio Botín i José Maria Amusátegui, s'ha implantat a gairebé tots els països de l'àrea i s'ha convertit en la primera entitat de Llatinoamèrica, on l'any passat va obtenir uns beneficis de 72.000 milions de pessetes, el 36% de tots els guanys de l'entitat. Mentrestant, amb una implantació similar, el segon, capitanejat per Emilio Ybarra i Francisco González, es consolida com la primera entitat gestora de fons de pensions al continent, amb una cartera de prop de 3,5 bilions de pessetes. Globalment, els bancs es-

panyols ja controlen el 45% d'aquests fons a l'Amèrica Llatina. Per dir-ho fàcilment, d'aquests bancs depenen gairebé una de cada dues de les futures pensions de jubilació als països d'Amèrica que parla espanyola i portuguesa.

Un cas similar es dona en el sector elèctric entre Endesa i Iberdrola, o entre els seus presidents Rodolfo Martín Villa i Inigo de Oriol, que també han traslladat la seva guerra particular al continent americà i hi han estès àmpliament la seva teranyina d'interessos. Mentrestant, Alfonso Cortina, el president de Repsol, ha fet la gran campanya amb la compra de la petroliera argentina YPF (Yacimiento de Petroleos Fiscales) per més de dos bilions de pessetes. Segons alguns analistes, només en el sector energètic les inversions espanyoles a l'Amèrica Llatina superaran enguany els tres bilions.

Ara, una ofensiva tan contundent com aquesta havia d'aixecar per força els recels de la població i de les autoritats locals, que si al principi van acollir favorablement les inversions, ara parlen cada cop amb més preocupació de la "reconquesta espanyola". L'estil arrogant d'alguna d'aquestes empreses tampoc no ha ajudat gens a millorar-ne la imatge. Telefónica es va trobar amb una multa de l'Agència Nacional de Telecomunicacions del Brasil per ineficàcia del servei. Endesa va haver de passar un bon calvari abans d'obtenir, finalment, de la comissió antimonopoli xilena el vist-i-plau a la compra de l'última fitxa que li faltava per donar sentit al trencaclosques elèctric que havia muntat. El BSCH batalla encara amb un recurs presentat per diputats de la Democràcia Cristiana xilena per anul·lar la compra del Banc de Santiago, el més important del país, i aquests mateix partit impulsa al Senat una llei per impedir que cap grup pugui controlar més del 20% del mercat bancari.

Nous 'americanos'. Entre els empresaris dels Països Catalans també n'hi ha hagut força que han tornat a fer les Amèriques. Hotelers balears com els Escarrer, els Barceló o els Riu, que han triat el

Carib, Mèxic i alguns països centramericans més per fer el salt a la internacionalització. O empreses mitjanes com la catalana Ficosa, fabricant de components d'automoció, que han seguit els passos dels grans fabricants automobilístics europeus que s'hi han establert. Però les inversions més grosses també hi han arribat de la mà de les empreses de serveis, com Gas Natural i Aigües de Barcelona. El grup Gas Natural, presidit per Antoni Brufau (alhora director general de la Caixa), preveu d'invertir-hi fins al 2003 prop de mig bilió de pessetes. De moment, un de cada dos dels seus clients de tot el món ja és latinoamericà, si bé, ara com ara, el volum de vendes a la zona representa només el 25% del total i els beneficis són del 14%. Rigor i prudència guien l'expansió de l'empresa per les terres americanes.

Aigües de Barcelona, per la seva banda, té interessos a set països llatinoamericans en els sectors de la distribució d'aigua i la Inspecció Tècnica de Vehicles. Amb tot, el president, Ricard Fornesa, deia no fa gaire que no pensen incrementar-hi la seva presència.

I és que, si bé el pes de les inversions catalanes a Llatinoamèrica ha pujat aquests últims anys, entre l'empresariat català tampoc no hi ha hagut l'empenta que han viscut les grans empreses espanyoles. Els nombres canten. La resta de països de la Unió Europea continua concentrant el gruix de les inversions que fan els empresaris catalans a l'exterior. L'any passat, per exemple, s'hi van dirigir el 65% dels diners invertits a l'exterior, mentre que les inversions a Llatinoamèrica només pujaven al 15%. Ben al revés del conjunt de l'estat: Llatinoamèrica en va atreure el 67% de les inversions fetes fronteres enfora. Les causes poden ser diverses, però segur que hi pesa la poca grandària de les empreses catalanes i també la tradició històrica. Tot indica que, turistes a banda, aquesta volta tampoc no tindrem un paper gaire destacat en la conquesta d'Amèrica.

Toni Cañis

Els maldecaps dels successors de Pizarro

Albert Elfa

Darrere les grans sigles bancàries, telefòniques i elèctriques que han desembarcat plàcidament als països de l'Amèrica Llatina hi ha les dificultats quotidianes de centenars de directius que han travessat l'Atlàntic amb la família per fer que les sucursals hi rutllin. Normalment, el trasllat fins a aquests països porta annex un ascens en la carrera professional: un càrrec superior, casa, cotxe i col·legi dels nens de franc i, una tornada a Espanya en un lloc millor que no el que havien deixat en anar-se'n.

Però això té un cost important. S'han d'adaptar a la nova feina, on es troben amb plantilles desmesurades, infraestructures fetes malbé o fora de servei i amb percentatges molt alts d'impagats. Posar remei a tot això significa guanyar-se l'animadversió dels sindicats i de la societat en general, encara que a la llarga en pugui sortir beneficiada.

Per protegir l'empresa, i protegir-se a ells mateixos, necessiten voltar-se de personal local ben contactat; advocats que dominin les "illes", un servei de seguretat ben relacionat amb la policia i uns càrrecs intermedis fidels i ben pagats. Un dels peatges més importants que han de pagar, i que representa l'handicap més gros que tenen les empreses a l'hora de trobar gent idònia que vulgui anar a lberoamèrica, és el de la família. Les empreses busquen de primer un perfil professional i després ve el perfil personal. Així, no poden tenir fills ni gaire petits ni universitaris; el canvi no els aniria bé i potser el directiu hauria d'anar-se'n sense la família. Això no convé.

Però els qui fan el salt han de viure, segons els països, envoltats de seguretat; xarxes electrificades que envolten la casa, policies privats, cotxes blindats. En canvi tindran una casa més gran que no pas a Espanya i formaran part de les "forces vives" de la ciutat on visquin.

Els països més conflictius en afers de seguretat són Mèxic i Colòmbia, on hi ha una veritable indústria del segrest d'executius i de familiars de les grans multinacionals. A llocs com l'Argentina o Xile la vida és molt més tranquil·la i els maldecaps són d'una altra mena.



ARXIU / EFE

Manifestació dels indis mapuches a la capital de Xile. Els mapuches protesten per un projecte d'Endesa en el seu territori i és una de les primeres reaccions a aquesta nova colonització.