



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

**El impacto de las Empresas Multinacionales españolas en
la política exterior nacional respecto a América Latina.
Caso Repsol YPF.**

Estudiante: Cristina González González

Director: Laura Fernández Menéndez

Madrid, junio 2019

ÍNDICE

Resumen:	5
<i>Introducción</i>	6
Objetivos y preguntas a las que se responde	6
Justificación e importancia del tema	7
Enfoque de investigación y Metodología	9
<i>Marco Teórico</i>	10
Definición de multinacional	10
Globalización	12
Multinacionales en las Relaciones Internacionales	13
Relación entre Empresas Multinacionales y Estados	14
Aproximaciones desde las teorías de Relaciones Internacionales	15
Regulación de Empresas Multinacionales	17
Política exterior	19
Diplomacia	19
<i>Análisis de la cuestión</i>	22
Multinacionales españolas	22
Política exterior y Diplomacia en España	26
Caso: Repsol YPF	28
Perfil de Argentina	28
Repsol en Argentina	30
Crisis diplomática	32
Impactos en Argentina y sus relaciones bilaterales	34
Argentina y España en la actualidad y futuro	35
<i>Conclusión</i>	36
<i>Bibliografía</i>	38

ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

Gráfico 1: Google trends: número de búsquedas de Repsol y Argentina en España (unidades miles).....	8
Gráfico 2: Flujos de Inversión bruta en miles de Euros América Latina 1993-2018	24
Tabla 1: Comercio total entre España y América Latina (2009-2017) Unidades miles de euros	25
Ilustración 1: Mapa de distribución de Recursos de ACEDI 2017	27
Gráfico 3: Flujos de Inversión bruta en miles de Euros Argentina y media de países latino americanos 1993-2018	30

RESUMEN:

Este trabajo busca analizar el impacto de las Empresas multinacionales la política exterior de un país. Se va a estudiar el impacto de las multinacionales españolas en la política exterior nacional, respecto a América Latina. Se hará una revisión de ciertos conceptos como EM, globalización, política exterior, diplomacia entre otros. Se llevará acabo un análisis de la evolución de las multinacionales españolas, estudiando su proceso de internacionalizaron y relación con América latina, junto a la política exterior española. Por ultimo se tomará como caso práctico el incidente que ocurrió con Repsol YPF en Argentina en 2012, caso en el cual el gobierno argentino expropió el 51% de las acciones de la empresa española Repsol. El fin del análisis de este caso es ver que los intereses de una empresa multinacional son tomados en cuenta a la hora de diseñar una política exterior y puede conducir a una crisis diplomática entre dos países.

PALABRAS CLAVE: Empresas Multinacionales, Actores Internacionales, Globalización, América Latina, España, Repsol.

ABSTRACT:

This paper seeks to analyze the impact of multinational companies in the foreign policy of a country. We will focus on studying the impact of Spanish multinationals on national foreign policy, with regards to Latin America. A brief study of certain concepts such as EM, globalization, foreign policy, diplomacy, among others, will be carried out. There will be an analysis of the evolution of Spanish multinationals, studying their process of internationalization and relationship with Latin America, together with the study of Spanish foreign policy. Finally, Repsol YPF in Argentina 2012 will be taken as a case study. Studying the consequences, the expropriation of 51% of the shares of the Spanish company Repsol had in the relationship between both countries. The purpose of the analysis of this case is to see that the interests of a multinational company are taken into account when designing a foreign policy and can even lead to a diplomatic crisis between two countries.

KEY WORDS: Multinational Companies, International Actors, Globalization, Latin America, Spain, Repsol.

INTRODUCCIÓN

Las Empresas Multinacionales (EMs), son aquellas que llevan a cabo inversión directa en el extranjero, o que tienen y/o controlan activos productivos en más de un país (Dunning & Lundan, 2008). Su capacidad de decisión respecto a elementos económicos, políticos y sociales que le permite tener el potencial para elegir donde se genera riqueza y desarrollo. Se puede observar el impacto que tienen las EMs a través de las duras negociaciones que toman lugar entre Estados y estas empresas, para acceder a mercados o a recursos naturales. Debido al contexto de globalización en el que nos encontramos las empresas multinacionales tienen capacidad para ser influyentes tener peso económico y social. Con la inversión directa extranjera (IDE) que llevan a cabo las EMs, tienen la capacidad de promover crecimiento y desarrollo, además de crear lazos de interacciones económicas entre países, rutas de producción y comercio, colaborando a la formación de mundo globalizado (Casilda Béjar, 2011)

Vemos que los países están compitiendo de manera feroz para atraer inversión extranjera a través de incentivos fiscales, adaptando sus regulaciones nacionales para acomodar a las grandes multinacionales (Madiès & Dethier, 2012). Además de que los estados reconocen la importancia de las empresas multinacionales en el ámbito internacional y por ello llevan a cabo proyectos de carácter público-privado y defienden los intereses de estas en el extranjero (Sánchez Pérez-Castejón, 2013).

Una de las principales maneras en la que los Estados interactúan entre ellos es a través de sus políticas exteriores y la diplomacia. Sin embargo, debido a la fuerza que están tomando actores internacionales no tradicionales, como las EM, se está moldeando la manera en la que los Estados defienden sus intereses. Se observa un cambio de autoridad y poder en la escena internacional, a pesar de que los Estados siguen siendo el centro de las relaciones internacionales, los actores no-estatales están tomando mayor relevancia (Rubio, 2014).

OBJETIVOS Y PREGUNTAS A LAS QUE SE RESPONDE

El siguiente trabajo tiene como objeto estudiar el impacto que pueden tener las EMs en el diseño de la política exterior de un país. Al tratarse de un tema amplio para el fin de este trabajo he limitado el estudio a la impacto de las multinacionales españolas en la política exterior

nacional, respecto a América Latina. Para poder llevar a cabo este análisis usaré como caso de estudio el incidente que ocurrió con Repsol YPF en Argentina en 2012.

En primer lugar para alcanza el objetivo marcado, podríamos subdividir este objetivo original en tres de carácter más concreto.

- 1) Un marco teórico en el cual se expondrán conceptos esenciales para poder analizar nuestro objetivo. Se describirán los conceptos de EMs, su impacto y regulación. Por otro lado analizaremos ideas como la globalización, diplomacia y se usará una perspectiva de las teorías de relaciones internacionales para aproximarnos a estos conceptos.
- 2) Un análisis de las EMs españolas, su evolución y la relación que han establecido con América Latina, analizando la diplomacia española respecto a sus multinacionales y con diferentes países latinoamericanos, para apoyar que el estado defiende los intereses de las EMs, cuidando las relaciones con los países en los cuales opera.
- 3) Se usa como apoyo a nuestra línea de trabajo el estudio de un caso, que será Repsol YPF- Argentina. En donde se expondrá la situación de Argentina, la evolución de Repsol en Argentina, la crisis diplomática que desencadenó la expropiación. EL impacto que tuvo este hecho en Argentina y se cerrará con un pequeño comentario sobre la situación actual.

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA

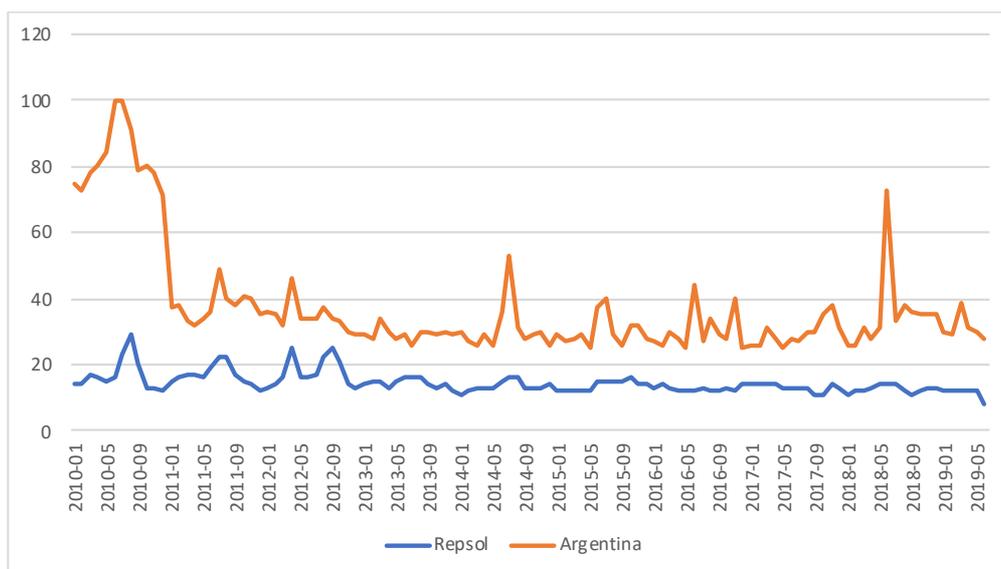
Hay amplia literatura académica que busca destacar la importancia de los actores no-estatales en un mundo globalizado, en especial la importancia de las EMs, dentro del campo de las Relaciones Internacionales, algunos autores destacados son: Casilda Béjar que enfoca su estudio en EMs españolas, Dunning y Lundan, que han hecho análisis de la naturaleza de las EMs. Por ello tenemos como objetivo analizar la relevancia de las empresas multinacionales en el diseño de la política exterior de un país.

Para este trabajo he decidido centrar el tema de estudio en el impacto de las multinacionales españolas en el diseño de la política exterior del Reino de España en América latina por varias

cuestiones. La primera siendo la importancia económica de la relación española con América latina ya que represento un 9,6% de las exportaciones totales españolas 2017 (Informa, 2018). En segundo lugar, el proceso de internacionalización de las multinacionales españolas comenzó en América Latina, debido a su proximidad cultural y lingüística, por ello este continente es relevante para el Estado español (Pozas, 2014).

En el estado de la cuestión se analizará el caso de Repsol YPF, debido a que es una empresa española con una fuerte presencia en América Latina, que se vio afectada negativamente por la actuación del gobierno argentino y se desencadenó una crisis diplomática. En este caso se espera ver el impacto que tuvo Repsol en la política exterior española, más concretamente su diplomacia durante esos años, para así justificar que tienen un impacto importante.

GRÁFICO 1: GOOGLE TRENDS: NÚMERO DE BÚSQUEDAS DE REPSOL Y ARGENTINA EN ESPAÑA (UNIDADES MILES)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS EXTRAÍDOS DE GOOGLE TRENDS

El interés por el caso Repsol puede verse a través del número de búsquedas realizadas en google con la herramienta de google trends. En el gráfico 1 se detalla el número de búsquedas realizado sobre Argentina y Repsol desde 2010 hasta ahora apreciándose un ligero aumento paralelo de ambas líneas en 2012, representado el interés que este caso generó en España.

Durante esos años hubo una amplia retransmisión del caso en los medio de comunicación tanto nacionales como internacionales. También contamos con informes junto a artículos

académicos de diversa índole en los cuales se detallan los hechos y consecuencias que tuvo la expropiación.

ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN Y METODOLOGÍA

Para poder desarrollar el análisis de este trabajo y responder a las preguntas planteadas en el objetivo. En primer lugar, se llevará a cabo una revisión de la literatura académica de ciertos conceptos necesarios en el marco teórico. El núcleo de este trabajo es el análisis del impacto de las EMs españolas en el diseño de la política exterior. Y se logrará con una revisión de la literatura que hará un repaso de la naturaleza de las EMs españolas, una breve evolución histórica de las mismas en América Latina y se analizará la diplomacia española respecto a esta parte del mundo. Para el análisis del caso Repsol haré uso de fuentes primarias como son artículos de periódicos, y discursos hechos en prensa durante ese periodo de tiempo específico. Además, para el caso, se ha usado artículos académicos en los cuales ya han hecho un previo análisis del caso de Repsol YFP.

Para apoyar la teoría de que las multinacionales, como actores non-estatales, tiene un impacto en la política exterior de los países y analizarlo en el caso de España. Voy a usar como bases de datos de literatura académica y especializada en relaciones internacionales y multinacionales: ESCOPUS, Dialnet, Business Source Complete, EconLit, ProQuest Political Science, Academia, Directory of open access journals (DOAJ) y Google Académico.

Este trabajo se estructura en varias partes la primera es un marco teórico en el cual se establecerán las bases para el desarrollo del trabajo. A continuación, se pasará al desarrollo de la cuestión que buscará contestar a nuestra pregunta de investigación: el impacto de las EMs en el diseño de la política exterior española, lo cual analizaremos a través de un estudio de las multinacionales y la diplomacia española con respecto a América Latina. Y por último se desarrollará en profundidad el caso Repsol YPF, que servirá como ejemplo para soportar el objetivo de este trabajo.

MARCO TEÓRICO

En el siguiente capítulo se hará un repaso de los conceptos de *EMs*, y Globalización. A continuación, se llevará a cabo un análisis de el papel de las multinacionales en las relaciones internacionales y una aproximación desde las teorías de las relaciones internacionales junto con un análisis de las teorías estado-céntricas y del capitalismo transnacional. También se hará un repaso del impacto y regulación de las EMs. Junto con una explicación de la diplomacia con herramienta de política exterior y como esta se ha visto afectada por el incremento de relevancia de las EMs.

El fin de este capítulo es asentar las bases de conocimiento para el posterior desarrollo del objetivo principal de este trabajo que es estudiar el impacto de las empresas multinacionales en el diseño de la política exterior española respecto a América Latina.

DEFINICIÓN DE MULTINACIONAL

Como ya se ha definido al inicio de este trabajo, una empresa multinacional es aquella que lleva a cabo inversión directa en el extranjero, y que es dueña o controla actividades que generan valor en más de un país con el fin de obtener beneficio mediante la creación de valor (Dunning & Lundan, 2008). La inversión directa en el extranjero (IDE) consiste en inversiones de un estado-nación en otro, a través de la cual el inversor consigue influencia o control de un activo o empresa que lleve a cabo su actividad en el extranjero¹ (Industria, Turismo, & Comercio, 2018).

La motivación detrás de una expansión internacional de una empresa suele ser, el acceso a recursos naturales, a activos de carácter estratégico (tecnológicos, conocimiento...) la eficiencia, la reducción de costes, y/o acceso a regulación más favorable (impositiva, financiera, medioambiental...). Junto con la posibilidad de tener acceso a mercados internacionales que proporciona el cambio de localización (OECD, 2018).

A pesar de las ventajas favorables que puede proporcionar una expansión geográfica, es necesario que las empresas tengan que cumplir unos ciertos criterios para poder llevar a cabo IDE, y tomar carácter multinacional. En primer lugar, es necesario que tenga “ventajas

¹ Para que se considere que hay control o influencia el inversor tienen que poseer un 10% del capital

competitivas” con la capacidad de ser transaccionales, es decir que la empresa pueda mantener su creación de valor única indiferentemente de su localización geográfica. Las empresas asimismo deben tener “estructura de capital” aportándole la capacidad financiera de poder desempeñar su actividad de manera global (Herrera, 2004).

Dentro de las explicaciones de por qué se producen flujos de inversión directa de manera “masiva” o por qué varias multinacionales deciden invertir en la misma zona geográfica, nos encontramos con varias teorías. La primera teoría es la teoría del comportamiento oligopolista de Knickerbocker (1973). Este autor defiende que se puede explicar por el comportamiento estratégico de las empresas, en las cuales se busca imitar al rival o a las demás empresas del sector cuando estamos en una industria oligarca² (Hill & Hernández-Requejo, 2011)

Por otro lado nos encontramos con la teoría basada en el ciclo de vida del producto de Vernon (1976) que afirma que las empresas que llevan a cabo IDE en diferentes etapas del ciclo de vida de un producto, y que la decisión de donde localizar estas etapas puede producir un valor agregado para la empresa (Cardozo, Chavarro, & Ariel Ramirez, 2013).

Actualmente existen diversas maneras en las que las empresas se pueden internacionalizar y llegar a mercados extranjeros. Estos modos de entrada son los siguientes: a través de la exportación de sus productos, *turnkey projects*³, el uso de licencias⁴ y franquicias⁵, *joint ventures*⁶ y a través de la creación de subsidiarias propias.

² Una industria que está compuesta por un número limitado de empresas grandes (Hill & Hernández-Requejo, 2011)

³ La adquisición de un proyecto o instalación ya terminado y preparado para uso se suele dar en instalaciones de carácter industrial como puede ser una nave (Hill & Hernández-Requejo, 2011)

⁴ Es un acuerdo empresarial en el cual el licenciante cede los derechos de propiedad de carácter intangible al licenciario, durante un período de tiempo a cambio de una tarifa o “royalty fee” (Hill & Hernández-Requejo, 2011)

⁵ Es un tipo de licencia en la que el franquiciador exige que el franquiciado que acepte cumplir con reglas estrictas sobre la forma en que hace negocios, un ejemplo es McDonald (Hill & Hernández-Requejo, 2011)

⁶ Es la creación de una empresa de propiedad conjunta de dos o más empresas independientes (Hill & Hernández-Requejo, 2011)

GLOBALIZACIÓN

La globalización es un concepto que es complejo de definir, debido a su amplitud y el hecho que este concepto es relevante en una gran variedad de disciplinas (Al-Rodhan, 2006). Según autores como Anthony Giddens en 1990 la globalización se puede resumir en lo siguiente: “*Globalization can thus be defined as the intensification of worldwide social relations which link distant localities in such a way that local happenings are shaped by events occurring many miles away and vice versa.*” (Giddens, 1990) Es decir, la globalización es entendida como la tendencia hacia una economía mundial más integrada e interdependiente, en donde los eventos que ocurren de un en diferentes lugares del mundo tienen un impacto global.

El fenómeno de la globalización es considerado como de las principales causas del aceleramiento de la expansión internacional de las empresas, convirtiéndolas en actores transnacionales. Las multinacionales, al expandir sus actividades económicas y de creación de valor a otros países, globalizan la producción. Sin embargo el impacto de las EMs va más allá, debido a que las empresas generan cambios políticos y sociales en los lugares en los cuales tienen presencia.

Actualmente se considera que hay dos vertientes en la globalización de las empresas y esas son: la globalización de los mercados y la globalización de la producción. De un lado, la globalización de los mercados es el proceso por el cual se eliminan fronteras entre los diferentes mercados locales y se va generando un mercado con menos barreras y en el que existe una mayor homogeneidad en cuanto a gustos y preferencias de los consumidores. Por otro lado, la globalización de la producción es el proceso por el cual de manera individual las empresas localizan parte de su proceso productivo en otros países para aprovecharse de la diferencia en los factores de producción locales (trabajo, capital, recursos naturales, tecnología y know-how) (Hill & Hernández-Requejo, 2011).

A la vez que hay un proceso de globalización de las empresas, vemos que se desarrolla de manera “natural” un proceso de globalización cultural debido a la presencia de estas EMs. Que permite llevar tendencias (productos, maneras de trabajar, música, cine, arte...) de ciertos países, produciendo interacciones culturales que pueden llegar a tener un impacto en la cultura local, aunque también puede reafirma la misma (Neumann, 2007).

Ya que está ocurriendo un proceso de globalización tanto empresarial como cultural, vemos que los Estados deben adecuarse a este nuevo escenario político. Sin embargo, los Estados han tenido dificultades a la hora de crear una gobernanza global que se asemeje a los regímenes de comercio y financiación internacionales, solo hay gobernanza de carácter parcial respecto a las empresas transnacionales (European Environment Agency, 2011).

MULTINACIONALES EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Las multinacionales modernas nacieron a partir del siglo XIX, después de la revolución industrial, pero tuvieron su mayor proliferación después de la Segunda Guerra Mundial. Esto fue debido a la mejora en tecnologías de la información y comunicación, junto al liberalización de las inversiones y el aumento del comercio mundial (OECD, 2018).

Históricamente en el campo de estudio de Relaciones Internacionales (RI), se ha considerado a los estados como únicos actores en el ámbito internacional. Con una perspectiva realista en la cual la misión exclusiva de las Naciones era defender sus intereses nacionales. Pero esto empezó a cambiar con la aparición de nuevos actores no-estatales como las EMs, después de la Segunda Guerra Mundial. Por ello vemos que este campo de estudio ha ido abriendo sus puertas para dar cabida a otros actores no estatales como son las organizaciones supranacionales, organizaciones no gubernamentales y multinacionales (Booth, 2011).

Debido a la Globalización vemos como se está rompiendo con el concepto tradicional y el enfoque más realista de las RRII, en donde se consideraba a los países como el centro de las interacciones internacionales y en donde los demás actores tenían escasa importancia (European Environment Agency, 2011).

En los 60 los economistas neoclásicos intentaron dar explicación del surgimiento de multinacionales. Una de las explicaciones residía en los distintos niveles de recursos naturales, trabajo y capital en los diferentes países. Además, la necesidad que tienen las empresas de expandirse por un exceso de recursos, en muchas ocasiones financieros. Autores como Hymer (1979) defienden que, las empresas buscan convertirse en Monopolios u Oligopolios globales, para así poder explicar la expansión de las multinacionales (Suwandi & Foster, 2016)

Debido al principio de autodeterminación surgen durante el siglo XX nuevos estados poscoloniales que tienen un profundo sentido de nacionalísimo, en especial cuando se refiere

a su economía, que se ve impulsado por las desigualdades que existen y por la dependencia económica. Principio de la soberanía permanente sobre los recursos naturales da lugar a que los países locales justifiquen las expropiaciones (Bocanegra, 2001).

RELACIÓN ENTRE EMPRESAS MULTINACIONALES Y ESTADOS

La relación entre las multinacionales y los países receptores han sido descritas en el mundo académico como relaciones en las cuales se negocia y llega a pactos, donde cada lado tiene recursos que necesita el otro. Hay estudios que defienden que en un primer momento las multinacionales tienen mayor poder negociador frente a su adversario, el Estado (Kettunen, 2016). Esto puede ser debido a que las EMs pueden producir impactos económicos tanto a nivel macro como microeconómica en la economía doméstica a través de los salarios, las exportaciones y el proceso productivo (Giuliani & Macchi, 2014). Esta claro que la creación de puestos de trabajo nuevos por parte de las EMs tiene un efecto positivo en la macro y microeconomía del país, al incentivar la economía doméstica y las exportaciones. También debemos mencionar que el comercio va más allá de una cuestión de oferta y demanda, sino que detrás del comercio vemos que hay una red de acuerdos entre multinacionales y estados (Strange, 1988), por lo que podemos concluir que estado y las multinacionales son interdependientes.

Esta establecido que los Estados y las Multinacionales son interdependientes, y que el poder de los Estados no ha desaparecido, son de suma importancia en las relaciones internacionales, pero su influencia se ha visto transformado (Babic, Fichtner, & Heemskerk, 2017).

Las multinacionales crean sus propias redes de contacto a nivel internacional que son independientes de las instituciones intergubernamentales. Estas redes transnacionales pueden albergar diversos tipos de actores con un mismo fin. Cuando estas redes toman forma de manera mas formal e institucional se convierten en Instituciones de gobernanza internacional, ejemplos de esto son: alianzas publico-privadas, cadenas de suministros globales junto con estrategias de Responsabilidad Social corporativa multinacional (European Environment Agency, 2011).

Las multinacionales no deben de verse como “subordinadas” a los Estados y que no solo debe centrarse uno en estudiar los actores como tal sino también analizar la relación entre ambos (Babic, Fichtner, & Heemskerk, 2017).

APROXIMACIONES DESDE LAS TEORÍAS DE RELACIONES INTERNACIONALES

El cambio de la composición de la gobernanza global debido a el empoderamiento de nuevos actores, como son las multinacionales, ha suscitado gran debate en la literatura académica (European Environment Agency, 2011). Vamos a analizar las empresas multinacionales como actor internacional desde la perspectiva de las relaciones internacionales, para ello vamos a usar las tres principales escuelas de pensamiento dentro de las relaciones internacionales: realismo, liberalismo y constructivismo.

Realismo

La escuela de pensamiento realista defiende la ausencia de un gobernante global y con ello la ausencia de una serie de normas internacionales que guíen las relaciones entre los estados. Por ello opinan que la escena internacional es anárquica en donde los Estados se deben de valer a través del poder y de la seguridad para defender sus intereses y poder gestionar las interacciones interestatales (Booth, 2011).

Los estados sólo se ven obligados a cumplir normas de carácter global, únicamente si hay coerción para hacerlo. En este contexto, el poder de cada estado es esencial para determinar su nivel de influencia en los demás y su capacidad de supervivencia. El poder de un Estado esencialmente reside en su capacidad económica, militar y diplomática. Para los realistas los Estados son racionales y como tal buscan su supervivencia, siendo las invasiones y guerras son sus principales amenazas (Slaughter, 2011). Sin embargo, sostienen que los estados además de ser racionales usan como base para el comportamiento estatal el comportamiento humano.

Según la línea de pensamiento de Hobbes y su teoría de la naturaleza anárquica de los Estados, se considera que los hombres tienen actitud egoísta y egocéntrica, donde solo se busca defender el interés personal. Como consecuencia, el Estado buscare el interés nacional en un ámbito anárquico internacional. Estos pensadores tienen un enfoque estado-céntrico en el cual, el rol de los actores no-estatales es considerado como menor o incluso poco significativo. Por ello vemos que en esta escuela si se reconoce a las multinacionales como actores, lo único que defienden que no son relevantes en política internacional, y que tienen un rol mas dominante en asuntos domésticos (Booth, 2011).

Liberalismo

En oposición, el liberalismo defiende que los estados forman parte de una sociedad más grande, movidos por incentivos económicos, sociales y culturales para interaccionar unos con otros generando así un mundo político, que es definido por algunos como *Globalización*. Según los pensadores liberales, las políticas que internacionales que toman algunos estados están influenciadas por la presión social que puede determinar políticas estatales respecto a ciertos temas (Moravcsik A. , 2010) Defiende que hay mas actores con relevancia en el ámbito internacional, es decir, para ellos las multinacionales pueden ser actores interesantes. Aunque cabe destacar que los pensadores dentro de esta rama dan mayor importancia a las organizaciones de carácter multinacional, como la ONU o la UE.

Los liberales defienden que los actores son seres racionales y como tales se organizan e interaccionan entre ellos para lograra sus intereses, creen en la acción colectiva. También defienden que los intereses nacionales y la manera de relacionarse con los demás viene determinada por la actividad doméstica (Moravcsik A. , 2001). Se puede concluir que, desde un punto de vista liberal, las multinacionales son actores independientes de los estados, y que buscan defender sus intereses, es decir generar beneficio. Según esta visión son agentes propios y por ello no pueden controlar o ser controlados por otro actor o Estado.

Constructivismo

Y por ultimo la escuela de pensamiento constructivista se base en la importancia de las creencias, expectativas e interpretaciones para poder comprender la relación entre Estados. Hay un énfasis en que los significados surgen por una construcción social, y los actores internacionales responden de una manera diferente a ciertos estímulos de fuera dependiendo del significado que tengan asociados. Defienden que la soberanía es una institución social que ha cambiado con el tiempo y que el poder y entidades que podía tener soberanía han cambiado. Los intereses nacionales para los constructivistas son centrales a la hora de entender las interacciones entre los estados, y son básicamente ideas sobre necesidades que siente el Estado y la población civil (Hurd, 2008)

Otras teorías

Alejándonos de las tres líneas de pensamiento tradicionales de las Relaciones internacionales. A la hora de estudiar la presencia de las multinacionales como actor hay dos ramas de estudio

de Relaciones Internacionales: una estado-céntrica y la otra del capitalismo transnacional (Babic, Fichtner, & Heemskerk, 2017).

El análisis estado-céntrico tiene limitaciones debido a que no sabe hacer frente a los paradigmas que la globalización está planteando, entre ellas la creciente importancia de los actores no estatales (Robinson, 1998). Dentro de esta línea de pensamiento tienen cabida autores de carácter realista, que tienen un enfoque en el cual los Estados son los principales actores.

Cuando nos enfrentamos al capitalismo transnacional, cuyo autor más relevante de William Robinson (Robinson, 1998). La línea de pensamiento está en contra de los análisis estado-céntricos, se basan en la creciente IDE que se dan en los años después de la Guerra Fría junto con el incremento de transacciones internacionales de carácter de fusiones y adquisiciones. Además, sus ideas se vieron impulsadas por el rápido crecimiento y creciente poder que estaban teniendo las empresas multinacionales. Como consecuencia de la alta movilidad global del capital hoy en día, junto a la capacidad organizativa transnacional de las multinacionales, está claro que los estados no son los únicos actores relevantes (Babic, Fichtner, & Heemskerk, 2017).

REGULACIÓN DE EMPRESAS MULTINACIONALES

Desde hace décadas las empresas y los Estados han intentado aproximarse e imponer ciertos criterios o regulaciones para marcar las relaciones entre ambas partes. Por un lado, vemos que la preocupación de las Multinacionales es el hecho de que no haya discriminación local entre las empresas nacionales y las extranjeras a través de la legislación. Además, vemos que los Estados quieren asegurar su soberanía nacional frente a estos actores extranjeros, en especial con respecto a los recursos naturales. Esto da lugar a una relación conflictiva entre Empresas y Estados que derivan en la necesidad de la inclusión en del Derecho Internacional Público, mediante el establecimiento de pactos *pacta sunt servanda*⁷ (Bocanegra, 2001).

Vemos que hay regulaciones respecto a diversos aspectos económicos: sin embargo al tratarse de Derecho Internacional Público, es notable que no se le puede obligar a ningún Estado a cumplir con dichas normas o en caso de llegar a ir a algún tribunal que el mismo cumpla la sentencia que se le imponga. Es más, al operar las multinacionales dentro de la nación, estas

⁷ En materia de Derecho Internacional siguiendo la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados “*Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe*”

mismas tienen poca capacidad de intervención, ya que ningún actor internacional puede intervenir en asuntos internos de un Estado-nación (Jiménez Piernas, 2012)

El incremento de tratados comerciales inter-estados junto con la eliminación de aranceles y diversas barreras para el comercio, impulsan la creación de multinacionales a través de la internacionalización de empresas locales tanto de gran tamaño como medio. Esta liberalización del comercio junto con el gran desarrollo tecnológico y de transporte, han permitido que crezca la interacción económica entre Estados e impulsado la globalización (Neumann, 2007).

Es observable, que los conflictos entre multinacionales y Estados son un asunto global en el que actores supranacionales han debido intervenir y regular, es más, la noción de las multinacionales como actor se introdujo por primera vez en las Resoluciones 523 (VI) y 626 (VII) de la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1952 (Bocanegra, 2001).

En materia de Derecho Internacional vemos una grave disputa entre la soberanía de los Estados de hasta qué punto hay que proteger a las empresas frente a ellos. Si asumimos la soberanía permanente de un país, eso implica el derecho a poder expropiar activos en territorio nacional en especial si estos están controlados por inversores extranjeros. Mediante la presión diplomática y la política exterior de los países, se intenta evitar situaciones de conflicto entre los Estados y las empresas. Esto, junto con el principio de la soberanía permanente sobre los recursos naturales, permite el que haya expropiaciones. Sin embargo, vemos que el derecho internacional no deja desamparadas a las empresas internacionales en caso de expropiación “los extranjeros desposeídos tienen derecho a una compensación rápida, adecuada y efectiva” (Bocanegra, 2001).

Muchas veces hay competencia entre los diversos países para que las multinacionales les “escojan” y desarrollen su actividad en su país, debido a la riqueza que la misma genera localmente. Atractivo del mercado doméstico, y esto puede ser medido debido a su capacidad de crecimiento, capital disponible para consumo o localización geográfica, es decir que esté cerca de mercados interesantes a los cuales exportar. La presencia de recursos naturales que explotar, o mano de obra poco calificada y/o “barata”. También son factores para tener en cuenta la estabilidad del gobierno, su nivel de apertura, así como su desarrollo económico. Las empresas españolas se encuentran más consolidadas que las latinoamericanas y estas tienen un amplio conocimiento del sector. Durante los años 90 España tenía unos factores macroeconómicos favorables que permitieron la expansión hacia el mercado Latinoamericano

POLÍTICA EXTERIOR

Se podría definir la política exterior de un país como las medidas que toma un país para defender sus intereses nacionales a la hora de interactuar con otros Estados, aunque también cabe la posibilidad de que interactúe con otros actores (Lasagna, 1995). La diplomacia es una parte esencial de la política exterior de cualquier país pero no es la única herramienta de la que dispone un Estado para relacionarse internacionalmente (Calduch, 1993).

DIPLOMACIA

Uno de los elementos más interesantes con los que cuenta la política exterior de un país es la diplomacia. La visión de la diplomacia tradicional ha cambiado a lo largo de la última mitad del siglo pasado, y principios de este. La diplomacia tradicional estaba centrada en los Estados como principales actores y en las relaciones bilaterales entre las mismas. Esta hoy en día la diplomacia tradicional se denomina *diplomacia pública* y consiste en programas gubernamentales que tienen como objetivo audiencias extranjeras con el fin de proteger los intereses nacionales, siendo la seguridad uno de los temas claves (Heine, 2008). La diplomacia pública encaja bien con la escuela realista en la cual, los estados, son los principales actores que solo buscan defender sus intereses nacionales, y en donde la seguridad es clave para entender las dinámicas entre los diferentes actores.

Tras la Guerra Fría, vemos que hay autores que piensan que hay un cambio de diplomacia tradicional a una diplomacia de carácter moderno, y que hoy en día tiene tres pilares fundamentales. El primer pilar es que los estados tienen una agenda más amplia. Esto se debe a que los estados se enfrentan a problemas más globales en los cuales hay necesidad de una colaboración multilateral, en la cual necesitan profesionales especializados en temas que no son exclusivamente políticos. Por otro lado, vemos que surgen nuevos actores internacionales. Por lo cual, se ha pasado de una diplomacia de la escuela teórica más realista en el cual solo se tenía en consideración a los Estados como actores, sin embargo, en especial después de la Segunda Guerra Mundial, empiezan a surgir actores no estatales, como ONG, multinacionales, Organismos Internacionales, que irrumpen la idea de diplomacia bilateral entre Estados. El último pilar es la proliferación de Organizaciones Internacionales, y que fóruns. Debido a que los problemas a los cuales se enfrentan los Estados son más amplios y al haber además un aumento de nuevos actores, la manera de interaccionar los distintos estados también evoluciona

y se vuelve una cooperación o dialogo más multilateral (Priego, 2014).

Vemos que algunos *think tanks* como el *Center on Public Diplomacy* que consideran que las relaciones entre estados van más allá de esto y que hay un elemento de *soft power*. Este centro opina que las actividades privadas tienen un impacto en las políticas exteriores llevadas a cabo por los países, y esto se denomina *diplomacia corporativa* (Heine, 2008).

Debido a que las multinacionales naveguen en el ámbito internacional, las empresas deben “privatizar” la política exterior, es decir, tienen que llevar a cabo actividades que tradicionalmente eran consideradas propias de las naciones-estados. Las empresas están en control de su imagen y reputación. La realidad es que hoy en día las empresas no pueden ser neutrales en el ámbito político debido a que están profundamente afectadas por las decisiones que se toman (Chipman, 2016). Al igual que los Estados, pueden usar empresas nacionales para defender sus intereses en el extranjero, o proyectar una imagen deseable, al igual que pasa con figuras públicas o con la ayuda al desarrollo.

La diplomacia corporativa se ha convertido en una manera válida para que las organizaciones puedan extender su influencia social y poder alcanza un estatus dentro de esa sociedad. Pero para que una multinacional pueda alcanza ese estatus tan deseado debe satisfacer a sus diversos *Stakeholders* (Heine, 2008). Las multinacionales tienen un gran poder simbólico en las sociedades ya que pueden representar ideas restando así poder, en el sentido tradicional, a los Estados. Es más, debido a que uno de los principales objetivos de la diplomacia corporativa es posicionar a la empresa como una institución, las mismas se han convertido en interlocutores internacionales en los ambientes no gubernamentales. Las corporaciones buscan maneras de estar mas activas en la sociedad e incrementar su aceptación con el consecuente aumento de poder social que esto les proporciona (Heine, 2008).

A través de la legitimidad y el poder, las multinacionales buscan posicionarse, hay tres tipos de poder que se pueden utilizar en este tipo de situaciones: coercitivo, utilitario o simbólico (Heine, 2008). El poder se puede definir como la habilidad de conseguir que un individuo, grupo o estado actúe de una manera que no es costumbre en ellos, sin embargo, para otros el poder se define como la capacidad política, geográfica, económica, financiera, tecnológica, militar y/o social, de influir en asuntos de otro actor internacional (Holsti, 1964).

El poder coercitivo sería aquel en el cual se hace uso de la fuerza o violencia para alcanzar los objetivos deseados por la empresa. El poder utilitario consistiría en el poder que se obtiene del

intercambio de recursos, estos mismos pueden ser material, tecnológico, financiero... Y por ultimo, el poder simbólico es aquel que se basa en el estatus social o en la representación de los recursos que controla (aspectos legales, petróleo, armamento...). Las multinacionales suelen intentar trabajar para el bien social como una manera de conseguir legitimidad a través de la aceptación social y buscan sintonizar sus valores con las demandas sociales, alineándose así la dicotomía de intereses empresariales y expectativas sociales (Heine, 2008).

Un ejemplo de diplomacia corporativa fue la cumbre Global compact de Naciones Unidas en el cual asistieron diversas empresas de todo el mundo, con el fin de acordar 10 principios universales para impulsar un desarrollo sostenible global (Heine, 2008). El organismo internacional de Naciones Unidas reconoce que las multinacionales son un importante actor en el ámbito internacional y por ello deben tener un rol en la consecución de objetivos globales y a la hora de solucionar retos de envergadura mundial, como el cambio climático, los derechos humanos y la lucha contra la corrupción.

La política exterior corporativa tiene que llevar a cabo un *Due dilligence* geopolítico con anterioridad a tomar medidas en países extranjeros. En primer lugar, debe de analizar y considerar el posible riesgo político transnacional, esto es debido a que el riesgo país y el transnacional están superpuestos. Este riesgo se debe de tener en cuenta a la hora de realizar cualquier inversión. Además, hay que prestar atención a las tendencias políticas en la región de actuación, no solo en el país donde se quiere operar, y es preferible buscar una cierta estabilidad y seguridad para que las inversiones sean viables a largo plazo. Pero sobre todo hay que medir el riesgo local, es decir ver la estabilidad del país en el que se quiere llevar a cabo IDE, ver que acuerdos interestatales el país mantiene, junto con las condiciones que favorecen los flujos de IDE. A la hora de considerar un país, no solo hay que mirar el riesgo a nivel nacional, sino que hay que tener en cuenta las diferentes regiones dentro del país, y no hacer generalizaciones debido a que la estabilidad no es homogénea en toda la nación (Chipman, 2016).

ANÁLISIS DE LA CUESTIÓN

En este capítulo se realizará un análisis de la EMS españolas, explicando la evolución de su proceso de internacionalización junto con su expansión por América Latina exponiendo el impacto que ha tenido. A continuación se hace énfasis en la diplomacia española con respecto a América Latina durante las últimas décadas. Y por último, se analizará la expropiación de Repsol YPF usándolo como caso real para ver el posible impacto que los intereses de una EMS pueden tener en la política exterior de España.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS

La IDE en América Latina, por parte de empresas española comienza realmente en los 90, después de la incorporación del Estado Español en la Comunidad Económica Europea (Pozas, 2014). Hasta aquel momento de expansión internacionales, se había considerado a España como un receptor neto de IDE en lugar de un emisor. América fue el centro geográfico de inversión de empresas españolas hasta 2001 (Batalla, 2015).

La proximidad cultural e institucional junto con la experiencia previa en un país hace que América Latina sea un lugar idóneo para expandirse, debido a que hace que ciertos aspectos de la internacionalización de las empresas sean más sencillos. Vemos que el idioma común es clave para la centralización y la formalización. Esto quiere decir que la toma de decisiones se puede llevar a cabo en la central, debido a que la lengua común facilita la comunicación de ambas partes y no hace falta delegar demasiadas decisiones a las filiales. La formalización por otro lado son todas las normas y procedimientos que hay en una empresa para que funcione (Casilda & Llopis, 2009). Es más, América Latina fue la primera toma de contacto internacional para las empresas españolas que hasta los 90 habían estado centradas en el mercado doméstico (Guimaras, 2007). Algunos autores denominan la época de 1993-2000 como el punto álgido de inversión en América latina (Arahetes García & Gómez Bengoechea, 2016)

Hay quienes consideran que las multinacionales españolas surgieron y que en general tuvieron un proceso de internacionalización posterior. Más allá de eso, América latina fue su primera toma de contacto con los procesos de internacionalización (Guimaras, 2007). En los años 90 vemos que comienza el Boom de inversión en el continente americano por parte de las

Empresas españolas, no solo por la integración de España en la CEE sino por la liberalización de las economías latinoamericanas. Históricamente, en las economías latinoamericanas, el Estado ha tenido una gran intervención y no es hasta 1987, más concretamente en Chile, cuando se empiezan a privatizar algunas industrias como es la de telecomunicaciones, la banca, energías e infraestructuras. Esta oportunidad es rápidamente detectada y aprovechada por las empresas españolas (Casanova, 2016).

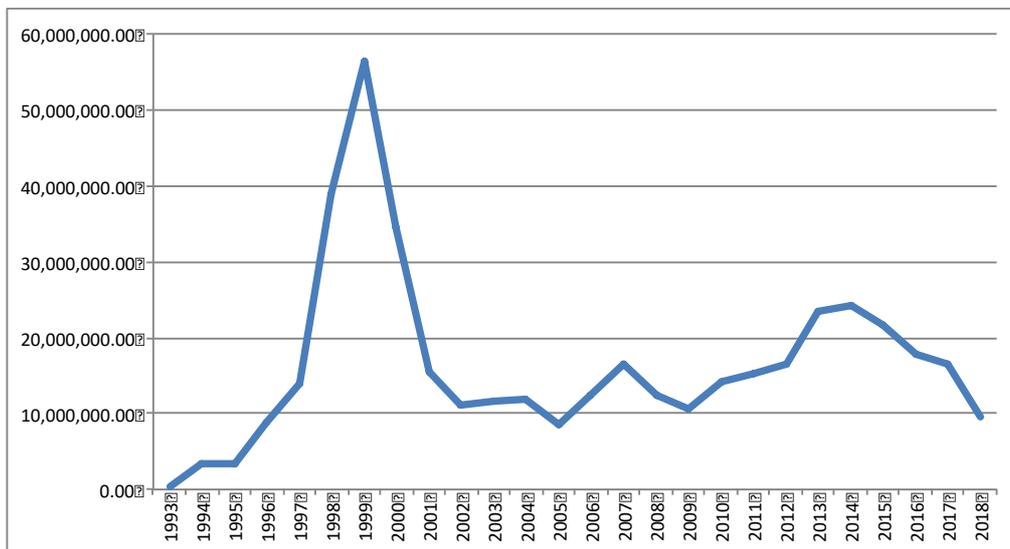
Las multinacionales españolas tienen acceso completo a la Unión Europea y fuerte relaciones con América Latina (historia, idioma común...). Es más, representan el 43% y 26% del FDI exterior respectivamente por lo que vemos que a partir de 2001 hay un cambio en intereses en la inversión (Mendoza, Espinosa-Méndez, & Araya-Castillo, 2018). Es observable que hay una caída en el interés que muestran las empresas españolas en el continente americano, y como se centran en Europa debido a la creación de la Comunidad Económica Europea (Batalla, 2015). Por lo que se puede observar un descenso en la inversión en el continente americano debido a la diversificación que se lleva a cabo de la IDE española. Además, la desaceleración económica mundial junto a las dificultades económicas-sociales-políticas que estaba experimentando la región, incentivaron una desinversión por parte de las empresas españolas (Alberola & López, 2013)

La crisis financiera global que surge a partir de 2008 cambia radicalmente el orden de inversión internacional, eso junto con la posterior crisis de deuda soberana de muchos países de la eurozona, afectó negativamente a la IDE y frenó la expansión internacional de las grandes empresas (Mendoza X. , 2014). América latina se vio gravemente perjudicada por esta crisis ya que los niveles de inversión que recibían cayeron debido a la ralentización de la economía, además el precio de las materias primas también se vio afectadas debido a la inflación.

Sin embargo, a partir de 2011 al quedar bastante afectada la economía europea después de la crisis financiera global, las multinacionales españolas ponen el punto de mira de nuevo en América latina. Según el presidente de La Caixa en 2011 Isidre Fainé para la solución para poder salir de la crisis era “Orientar nuestras empresas hacia el exterior, identificar nuevas oportunidades y revisar las estructuras de costes” (CaixaBank, 2011). Este enfoque dirigido hacia Hispanoamérica ha permitido que las multinacionales españolas pudieran mostrar balances sólidos y obtener ingresos para poder afrontar la crisis en España. Cabe destacar que aproximadamente el 60% de los ingresos de las empresas del IBEX 35 proviene de la transnacionalidad de las empresas y de operaciones en el exterior (Ramiro & González, 2019).

En el siguiente gráfico podemos ver con claridad las dos etapas de expansión de la inversión directa en el extranjero explicadas con anterioridad. La primera desde 1995 hasta el año 2001 y la segunda desde 2009 hasta 2014. Es observable que en el periodo de 1993-1999, el llamado boom de inversión en América Latina, en donde las inversiones fueron astronómicas, debido a los dos motivos mencionados con anterioridad, la creciente consolidación de la economía española en el panorama internacional junto con la liberalización de varios sectores en los mercados latinoamericanos. Con su consecuente caída a partir de los 2000 por la integración de España en un mercado único europeo facilitando que las empresas españolas operasen en Europa, produciendo un cambio en las estrategias de internacionalización de diversas empresas.

GRÁFICO 2: FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA EN MILES DE EUROS AMÉRICA LATINA 1993-2018



FUENTE: GRÁFICO DE ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE DATAINVE (ESTADÍSTICAS DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR)

Se observa, además, como resurge la inversión después de la crisis financiera global hasta el año 2014 y el nuevo interés en este contiene debido a la situación de recesión presente en Europa. Durante este periodo las grandes áreas de inversión en América Latina fueron: telecomunicaciones, banca, seguros e infraestructuras (Arahetes García & Gómez Bengoechea, 2016). Y la herramienta más utilizada para crecer internacionalmente en estos sectores fueron las fusiones y adquisiciones, aunque también se usa como herramienta la desinversión cuando hay inestabilidad política en una zona para evitar que esto afecte a su actividad económica (Ramiro & González, 2019).

Hay diversos ejemplos de desinversión que se dieron durante esta época. Por ejemplo, la empresa española Gas Natural Fenosa se vio obligada a deshacerse de sus compañías en República Dominicana en 2003, de Guatemala en 2011 y por último de Nicaragua en 2013 (Ramiro & González, 2019)

Recientemente, vemos que en 2017 y según la UNC TAD la IED a nivel mundial decayó un 16% y es debido a la reducción en inversión a los países desacollarados que se vieron reducido en un -27%⁸. Sin embargo, en América Latina y el Caribe hay un crecimiento estimado del 3% (UNCTAD, 2018). El panorama internacional durante los últimos años ha sido uno, en donde por valor absoluto han dominado las operaciones de fusiones y adquisiciones más allá de los proyectos *greenfield*⁹ (Industria, Turismo, & Comercio, 2018). Por ello vemos ejemplos como la adquisición de YPF por parte de Repsol en 1999.

Se considera que hoy en día se está dando lugar a una nueva etapa de privatizaciones en este continente, especialmente en Méjico y Brasil, en la cual muchos inversores extranjeros están tomando parte, pero es notable el interés chino en esta región (Casanova, 2019).

TABLA 1: COMERCIO TOTAL ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA LATINA (2009-2017) UNIDADES MILES DE EUROS

COMERCIO TOTAL	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ESPAÑA-AMERICA LATINA	1724.80%	22.664	28.017	33.475	33.24	30.942	29.282	27.182	32.257
CRECIMIENTO	-25,6%	31,4%	23,6%	19,5%	-0,7%	-6,9%	-5,4%	-7,2%	18,7%

FUENTE: TABLA ELABORACIÓN PROPIA. DATOS DE SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO.

En 2017, la UE era el lugar de mundo donde más importaciones y exportaciones se realizaron (59,6%) debido a las facilidades que da el estar en un mercado común. Sin embargo, vemos que América Latina representa el 9,6% de las exportaciones totales lo cual es una cifra significativa (Informa, 2018).

⁸ Datos del Global Investment Trend monitor de la UNCTAD (United Nations conference on Trade Development).

⁹ El concepto *greenfield* consiste en invertir en la creación o desarrollo de una empresa. Este tipo de inversión es una expansión del capital existente en una economía, generando así directamente actividad económica adicional (European Commission , 2017).

España ha mantenido durante las últimas décadas una relación comercial estrecha con América latina como se ha mencionado antes, vemos que la cifra de comercio ha ido aumentando desde 2009 hasta ahora, ilustrando que hay una relación comercial.

POLÍTICA EXTERIOR Y DIPLOMACIA EN ESPAÑA

En España, el Estado es el principal actor de las Relaciones Internacionales, esto queda reflejado legalmente en el Artículo 149.1.3 de la Constitución española de 1978¹⁰. Por ello, es el Gobierno el que intermedia en negociaciones internacionales, tratados y organismos

Vemos que la diplomacia española ha sufrido un cambio drástico en las últimas décadas, desde la instauración de la democracia hasta hoy en día (1975-2019). Mas allá de eso, desde los años 90, hay un cambio también en como España lleva a cabo su diplomacia, debido al proceso de internacionalización que lleva a cabo. Hoy en día las relaciones comerciales son una parte esencial de la Política Exterior Española, y este hecho no es exclusivo español. Sino que los intereses empresariales quedan reflejados en las políticas exteriores de diversos países (Sánchez Pérez-Castejón, 2013).

En España, hasta recientemente instituciones como el MAEC (Ministerio de asuntos exteriores y de Cooperación) era el principal instrumento de la acción española en el extranjero. Hoy en día juegan un papel esencial otros ministerios como son el Ministerio de Economía y Hacienda, Comercio exterior, Industria (Sánchez Pérez-Castejón, 2013).

Hay ciertas figuras gubernamentales, como el presidente de Gobierno o el Jefe de Estado, que llevan a cabo acciones diplomáticas de carácter más económico, defendiendo los intereses de los Estados en el extranjero. Sin embargo, en la política exterior española, están surgiendo instituciones publico-privadas que demuestran la importancia de la iniciativa privada, como son las Fundaciones. Un claro ejemplo es la Fundación- consejo España- Colombia, la cual cuenta con el apoyo de empresas privadas como el BBVA, Repsol, Sacyr, Telefónica entre otras y el apoyo de instituciones públicas, como el Ministerio de asuntos exteriores, La Unión Europea, la secretaria de Estado de Comercio (Fundación-consejo España Colombia, 2019).

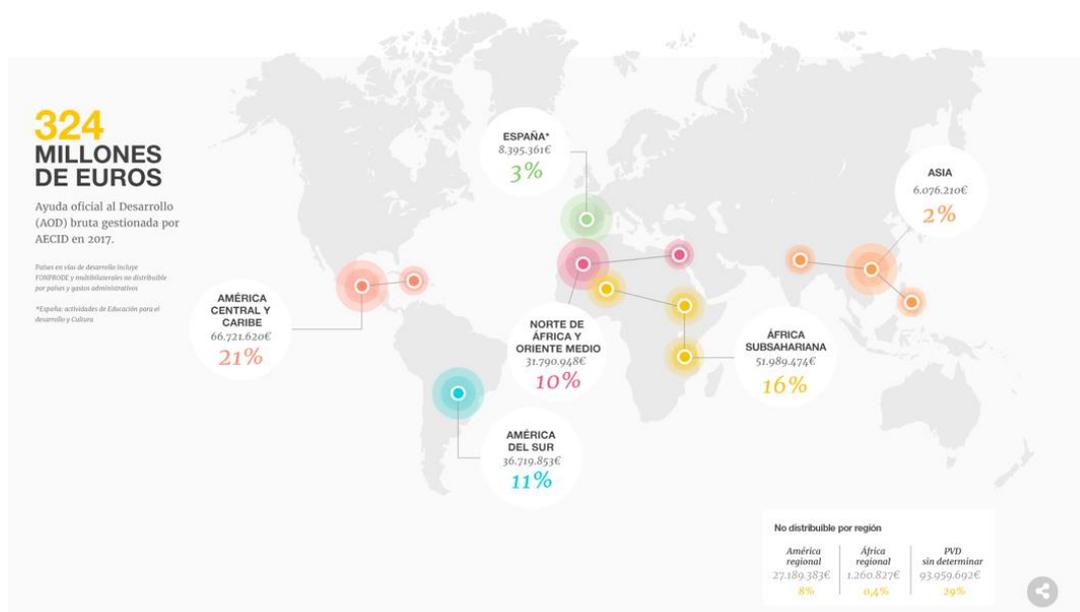
En lo que a la política exterior se refiere, es necesario que los gobiernos recurran a todos los

¹⁰ *Artículo 149. 1. 3 de la Constitución Española de 1978: El Estado tiene competencia exclusiva sobre las siguientes materias: 3) Relaciones internacionales.*

instrumentos que tengan a su disposición de carácter tanto bilateral como multilateral. Estas herramientas pueden ser políticas, económicas o de cooperación para el desarrollo. En el caso mas concreto de la política exterior española en el continente americano vemos una configuración por tres categorías: la parte bilateral, es decir tratados entre Estados, la multilateral iberoamericana y la multilateral euroamericana (Grasa Hernández, 2001). Tenemos, también otras instituciones como por ejemplo la Casa América en Madrid, que es un símbolo de la relación estrecha entre España y América.

Otro ejemplo de política exterior llevada acabo por España es la fuerte Ayuda al desarrollo que destina a América Latina, que es una de prioridades de Agencia Española de Cooperación internacional para el Desarrollo (AECID). Esta agencia actúa en 20 países de américa Latina y Caribe. A través de la firma de acuerdos para trabajar en desarrollar iniciativas de ayudas, de apoyo técnico y el ayudar en el proceso de integración Latinoamericano a través del apoyo a Mercosur, Sistema de integración Latinoamericana (SICA). También hay colaboración de carácter bilateral a través de programas mas específicos basada en las necesidades de cada país (AECID, 2019).

ILUSTRACIÓN 1: MAPA DE DISTRIBUCIÓN DE RECURSOS DE ACEDI 2017



FUENTE: ACEDI 2019

En 2017 se destinó un 32% de la Ayuda Oficial al Desarrollo total a América latina y Caribe, es decir 103.441.473€. (AECID, 2019) Esto demuestra la estrecha relación que hay entre

España y América latina, además deja entrever que hay intereses españoles en esa zona del mundo.

España en su actuación en América Latina ha actuado en diversas ocasiones como trampolín para América en Europa, y viceversa, Europa en América. Es más, hay diversos ejemplos en los cuales España ha mantenido y defendido sus intereses en América Latina y ha defendido su posición privilegiada en el continente, con el apoyo en la UE de la cumbre UE-América Latina y caribe, junto con el Acuerdo México-UE en 1999 (Del Arenal, 2011).

CASO: REPSOL YPF

En este apartado se hará un análisis del caso Repsol YPF, para poder ver la presencia del impacto de los intereses de las EMs en el diseño de la política exterior. Este caso tuvo un gran impacto mediático

En primer lugar se empezará por la situación de Argentina, continuando con los hechos más relevantes de la expropiación, seguidos por un análisis de la crisis diplomática que se desencadenó entre Argentina y España. Por último se estudiará el impacto que tuvo en Argentina la crisis diplomática entre ambos estados y la situación actual de la relación entre Argentina y España.

Para lograr el objetivo de este capítulo, se usarán artículos periodísticos de aquel momento, junto con informes publicados por el gobierno español y artículos académicos en los cuales se han estudiado distintos matices del caso (regulatorios, mediáticos y demás).

PERFIL DE ARGENTINA

Argentina es una República representativa y federal. La constitución actual que tienen es la modificada en el año 1994. Cuenta con una diversidad de partidos políticos, aunque en 2012 estaba en el poder el Partido Justicialista o también conocido como peronista.

Dentro de la economía Argentina vemos una gran importancia en el sector primario es fuerte en la economía Argentina debido a su geografía el país se encuentra con zonas extensivas para llevar a cabo actividades propias de este sector. Argentina es uno de los referentes mundiales de exportación de carne vacuna. El sector secundario representa aproximadamente un 35% del PIB en 2017, es especialmente fuerte el sector industrial. El sector energético tiene una fuerte relevancia también debido a la gran riqueza de recursos naturales de la cual dispone Argentina,

convirtiéndolo en un lugar atractivo para la inversión extranjera, como fue el caso de Repsol (Industria, Turismo, & Comercio, 2018).

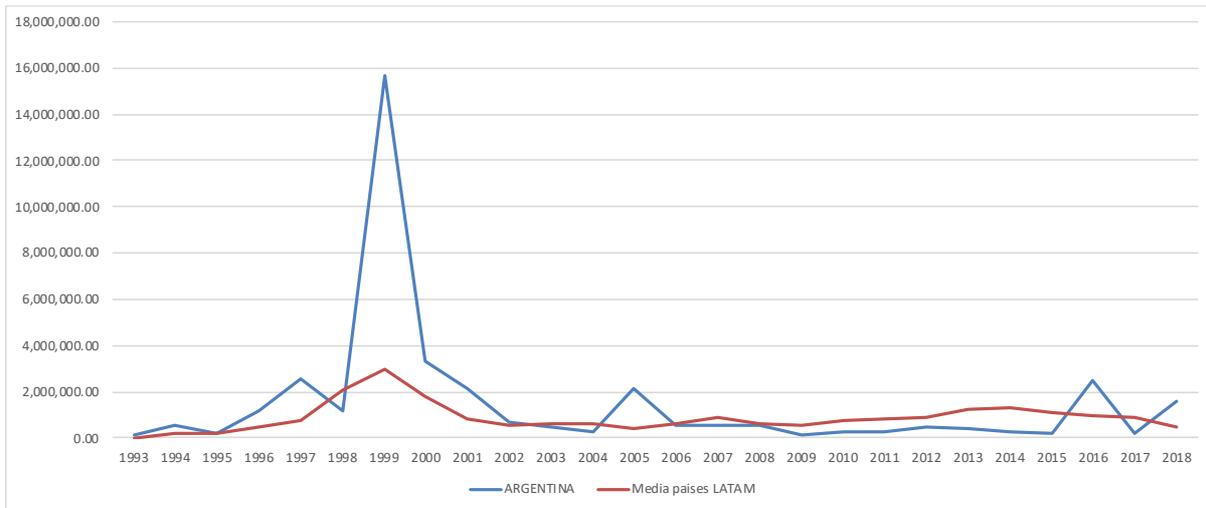
En 2012 en Argentina existía una política monetaria restrictiva, y proteccionista, buscando el crecimiento doméstico y reduciendo a la dependencia del exterior (Banco Central de la República Argentina, 2011). Adquirir dólares o cualquier moneda extranjera se fue dificultando debido a la política proteccionista que estaba tomando el gobierno, que más tarde desencadenaría en la expropiación de diversas EMs. Desde 2018 la nueva política monetaria del país se basa en una reducción de la inflación, comprometiéndose a no aumentar la base monetaria disponible (BCRA, 2019).

Cabe mencionar que existe un tratado bilateral con España se firmó en 1992, el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre Argentina y España. Buscaba fomentar la inversión entre ambos países a través de la protección de estas (Bermejo García & Garcíandía Garmendia, 2012)

Las relaciones institucionales entre la UE y Argentina comenzaron en 1999 debido a las negociaciones sobre el tratado con MERCOSUR. Sin embargo estas se vieron interrumpidas durante varios años y no es hasta recientemente, 2016 cuando se retoman debido al empuje por parte del gobierno español. Vemos que la balanza comercial entre ambos países tiene un valor alto, pero que es deficitaria por parte de Argentina, que tuvo un déficit de 1.700 millones de euros en 2017. Dentro de la UE el primer país al que exporta Argentina es España (Industria, Turismo, & Comercio, 2018).

Por otro lado, Argentina actualmente tiene una relación complicada con las instituciones financieras mundiales, estas relaciones se volvieron tensas durante la presidencia de Néstor Kirchner. Durante el mandato de su mujer, Cristina Fernández de Kirchner, las negociaciones con el Banco Mundial fueron duras a la hora de conseguir préstamos por parte del BID. Aunque cabe destacar que las pocas fuentes de financiación externas disponibles para Argentina provienen del Banco Mundial y son la BID (Banco Interamericano de desarrollo) y la CAF (Cooperación Andina de Fomento), después del default en tuvieron en 2010 (Industria, Turismo, & Comercio, 2018).

GRÁFICO 3: FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA EN MILES DE EUROS ARGENTINA Y MEDIA DE PAÍSES LATINO AMERICANOS 1993-2018



FUENTE: GRÁFICO DE ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE DATAINVEX (ESTADÍSTICAS DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR)

En el gráfico 3 vemos que durante los años 90 hay una fuerte inversión directa exterior por parte de España y que eso se ve reflejado en Argentina. El momento de inversión más alta es en 1999 coincidiendo con el año en el cual Repsol lleva a cabo su adquisición de YPF, pero vemos que la inversión directa cae rápidamente a valores más en media con el resto de América Latina. En 2012 caen las inversiones en este país, aunque ya desde 2009 los flujos eran bajos. Y no es hasta 2016 con la elección de Macri cuando vuelven a aumentar los flujos de IDE hacia Argentina aunque en 2017 volvieron a caer.

REPSOL EN ARGENTINA

La empresa de petróleo española, Repsol, comenzó a producir en el extranjero a partir de 1999. Adquiriendo ese mismo año el 97.81% de la petrolera argentina YPF, una empresa de hidrocarburos nacional creada en 1922 y privatizada por Carlos Menem en 1993, en línea con las reformas económicas de la llamada “*Washington Consensus*” que se estaba llevando a cabo en aquel momento en Argentina (Azpíroz Manero, 2015). Una vez adquirida Repsol se convirtió en la empresa de energía más diversificada y con mayor número de recursos en América Latina. La inversión de Repsol en Argentina coincide con la oleada de inversión extranjera que sale de España en la época de los 90 (Vandenberghe, 2011). Repsol tenía una gran exposición en América Latina con activo especialmente en Argentina y Bolivia.

Durante la primera década del siglo XXI muchas empresas de su mismo sector fueron perdiendo interés en la zona debido a la inestabilidad sociopolítica, en 2006 sufrió nacionalizaciones en Bolivia. Esta oleada de nacionalizaciones no solo fue sufrida por Repsol, sino que otras empresas como las estadounidenses ConocoPhillips y ExxonMobil, también se vieron afectadas y abandonaron Venezuela esas décadas. A partir de 2003 con el mandato de Kirchner el gobierno estaba asumiendo un mayor papel en la economía argentina, y desde 2005 Repsol tuvo que hacer frente a regulaciones de carácter más populista en Argentina (Chislett, 2007). Es más, en 2007, reduce su control sobre YPF a petición del gobierno argentino hasta llegar al 57.43% que tenía en 2012.

En 2012 se llevó a cabo una injustificada y repentina expropiación por parte del gobierno argentino de Repsol YPF. En 2011 la petrolera Repsol YPF hace un descubrimiento de una encuentran una de las mayores reservas de petróleo hasta aquel momento. A principios de 2012 comienzan las denuncias por parte del gobierno argentino comienza a denunciar las prácticas en la industria petrolera. Los gobiernos locales empiezan a imponer nuevas regulaciones y limitaciones a la producción y exportación de petróleo a las grandes empresas de este sector. Sin embargo, al poco el Fisco argentino prohíbe a YPF a exportar (RTVE.es / Agencias, 2014). El 27 de febrero el ministro de ese momento viaja a Argentina para intermediar en la situación tensa entre el gobierno y YPF. Y en abril de 2012 se produce el anuncio por parte del gobierno argentino de expropiar el 51% del control que mantenía Repsol sobre YPF.

La expropiación de YPF no solo fue motivada por intereses económicos, sino que también se cree que fue una estrategia para que la presidenta recuperara su popularidad que había estado decayendo en los meses anteriores. La misma vio la oportunidad de mejorar su imagen, desviando la atención de casos de corrupción. Hay que tener en cuenta que YPF representa solo el 30% de la producción de hidrocarburo del país (Malamud, 2012).

Actuaron en un momento de gran estrés macroeconómico debido a que se encontraba sumido en alta inflación y el gobierno se encontraba cerca de la quiebra. En un intento de mejorar su situación decidieron expropiar a uno de los más grandes inversores en el país, Repsol, sin tener en cuenta que esto podría empeorar su economía (Erixon & Brandt, 2013).

Los argumentos que se usaron como argumentos para justificar la expropiación y satisfacer la opinión pública. El primero era que Los recursos naturales deben de ser una cuestión nacional por ello su explotación debe de ser Estatal. Ante todo, era preferible la gestión de una empresa

argentina que una extranjera en especial cuando se trata de recursos naturales. Defendían que la presencia del Estado en la economía es fundamental y garantía de crecimiento económico. Y por ultimo, usaron la falta de inversión española en la petroleo argentina durante los últimos años para justifica la expropiación junto con la “repatriación” a España de los beneficios generados. Hubo una campaña en Argentina en contra de Repsol antes de la expropiación calificada por algunos como ilegal. Esta campaña consistía en una avalancha de criticas, sin fundamentos por funcionarios que hasta ese momento habían “elogiado” los resultados de YPF. Es mas YPF siempre tuvo en su Consejo de Administración un representante del Estado que había apoyado las estrategias de Repsol y conocía de primera mano toda la información interna

Es más, según el Centro de Estudios de Opinión pública el 74% de la población argentina estaba desacuerdo con la decisión del gobierno de expropiar a Repsol. Sin embargo, solo el 33% pensaba que era una cuestión de nacionalismo, pero un 70% opinaba que la empresa petrolera debería de ser gestionada por el Estado (Malamud, 2012).

Vemos que el impacto que Repsol tuvo en Argentina fue positivo debido a que aportó experiencia en el sector y mejora de prácticas en YPF. No solo eso, sino que además apoyó al gobierno nacional a salir de las crisis del 2000 a través de la creación de empleo y el aumento de exportaciones. Repsol YPF no solo era una empresa española, sino que contaba con accionistas locales de carácter minoritario (Repsol, 2012). Es curioso que los demás inversores privados no fueran expropiados también, convirtiendo la empresa en estatal, ni que se evitase el tener inversores extranjeros en la empresa (Bonney, 2016).

CRISIS DIPLOMÁTICA

Ante la expropiación discriminatoria las tensiones entre ambos países se agravan. El que originalmente era un conflicto entre una multinacional y un gobierno nacional de un país anfitrión, sin embargo, vemos que desencadena graves tensiones internacionales entre dos gobiernos. El gobierno español consideró el ataque a Repsol como una ofensa hacia el Estado Español y afirmó que tendría consecuencias. Como dijo José Manuel Soria, ministro de industria, los "gestos de hostilidad" Repsol serán entendidas como signos de "hostilidad a España y al Gobierno de España" por ello estos gestos de hostilidad tendrán "consecuencias" negativas para el gobierno argentino. Dejando entrever un ambiente de tensión entre las dos naciones (Patiño, 2012). Durante este periodo las autoridades argentinas estaban buscando

maneras de legalizar la expropiación a través del parlamento, para así tener argumentos de mayor peso para poder llevar a cabo esta expropiación, aprobando la *Ley No 26.741 de Soberanía Hidrocarburífera* (Bonney, 2016).

Incluso las medidas tomadas por el gobierno español se podrían considerar como una ofensiva diplomática, por ejemplo, Iñigo Méndez de Vigo, en ese momento secretario de Estado para la Unión Europea decía que Argentina se convertiría en un apostado si permite la expropiación de Repsol y afirmó que el Gobierno de España estaba mediando al "más alto nivel" para defender los intereses de Repsol en Argentina. Méndez de Vigo llegó a decir públicamente "Estamos haciendo todo lo posible a nivel nacional, a nivel europeo y a nivel internacional", amenazando incluso la continuidad del proyecto de MERCOSUR (Europa Press, 2012).

El gobierno español en aquel momento también solicitó ayuda de aliados internacionales como Estados Unidos y México para llevar a cabo una estrategia diplomática en contra de Argentina. La vicepresidenta del gobierno en 2012 Soraya Sanz de Santamaría justificó la respuesta de España: "Una decisión de este tipo sería muy negativa para los intereses españoles y la obligación del Gobierno es defender con todos los instrumentos a su alcance los intereses españoles" (Page Polo, 2012). Vemos aquí como los intereses de un actor no-estatal son defendidos por el Estado como si fueran propios, por ello se puede analizar que las EMs influyen en el diseño de la política exterior de los países.

Por ello vemos que el gobierno español no se queda sin respuesta ante la noticia de la expropiación por parte del gobierno argentino y comienza una defensiva diplomática apoyando a Repsol en su lucha contra la expropiación e intentar asegurar que Repsol reciba una cuantía justa por la expropiación, apoyando el hecho de que el caso sea llevado al *International Centre for Settlement of Investment Disputes* ("ICSID") CIADI en español (Page Polo, 2012).

Los argumentos presentados por parte de Repsol fueron: en primer lugar, que había sido una expropiación de carácter discriminatorio, debido a el hecho de que fue el único inversor extranjero en ser expropiado. En segundo lugar, el gobierno argentino no indemnizó a Repsol por esta expropiación, sino que directamente les quitó el activo sin contraprestación. Y por último, que se estaba incumpliendo el tratado que se había firmado entre ambos países para proteger la inversión (Bermejo García & Garciandía Garmendia, 2012).

Cabe destacar que más tarde el gobierno argentino cerró un negocio con la empresa americana Chevron, para explotar los yacimientos hallados e 2011 por Repsol YPF. Chevron obtuvo unas

condiciones muy favorables debido a la inestabilidad del momento y a la falta de inversión extranjera producida por la toma brusca de YPF por parte del Gobierno Argentino (Bonney, 2016).

IMPACTOS EN ARGENTINA Y SUS RELACIONES BILATERALES

El expropiar Repsol YPF tuvo un impacto negativo en Argentina, por varios motivos. El primero siendo que tenía una economía más débil, debido a la situación macroeconómica en la que se encontraba (Erixon & Brandt, 2013), y está se vio empeorada debido a la reacción negativa de la comunidad internacional ante la expropiación, generando un deterioro de la imagen del país y de su respeto por la propiedad privada además dejó las relaciones. El nacionalismo frena, por lo general la entrada de capital extranjero, limita importaciones y exportaciones, ralentizando el crecimiento de la empresa (Bonney, 2016).

No solo fue España el que advirtió a Argentina del impacto nefasto que tendría la expropiación sobre su imagen, sino que otros actores internacionales como el FMI o la comisión europea también lo hicieron, otra vez se puede destacar la importancia de las EMs en las relaciones internacionales. Europa condenó la expropiación, situándose a favor de los intereses de Repsol, exigiendo que hubiese una remuneración justa para Repsol. Imponiendo en 2013 aranceles al biodiesel proveniente de Argentina como represalia por lo sucedido y por posibles prácticas de *dumping* que estaba llevando a cabo ese país (Bonney, 2016)

El gobierno además uso inversores privados y extranjeros para poder explotar el yacimiento encontrado por Repsol en 2011, llevándose la contraria en lo que afirmó que no se podía hacer, dejando entrever que esta expropiación había tenido un carácter discriminatorio hacia Repsol (Bonney, 2016).

Vemos que después de la expropiación argentina no ha mejorado su situación de dependencia energética, uno de los principales argumentos usados para justificar la expropiación de Repsol YPF era que el gobierno quería reducir la dependencia energética del país, sin embargo vemos que la expropiación no dio los resultados esperados debido a que la dependencia energética continuó siendo un problema para Argentina (BBC, 2013).

Repsol presentó una demanda contra el gobierno argentino en el CIDAI, reclamando una indemnización de 8.000 millones de euros. Los argumento usados fueron que no recibieron

una compensación por la expropiación, que tuvo una naturaleza discriminatoria, debido a que solo las acciones de Repsol fueron arrebatadas por el gobierno argentino. Argumentaron además que Argentina estaba incumpliendo el tratado firmado en 1992 (Bonney, 2016).

Argentina tuvo que pagar en 2014 una indemnización a Repsol por importe de 5.000 millones de dólares, después de dos años de negociaciones. Cabe destacar que el valor de la indemnización es inferior al que exigieron (Reed & Minder, 2014)

Hay que tener en cuenta que las expropiaciones por lo general tienen impactos negativos, un claro ejemplo de esto es Bolivia, en donde se han producido mas expropiaciones de empresas españolas, generando también desinversión. Sin embargo, a pesar de cierta inestabilidad política y económicas en América Latina. España sigue llevando a cabo en el continente americano, esto es observable en países como Panamá, que destaca por el abundante número de empresas españolas que alberga (Gracia, 2016).

Por lo general tuvo un impacto negativo en la economía argentina las acciones llevadas a cabo por el gobierno argentino, y este año Repsol ha anunciado que se retira por completo de la bolsa argentina después de estar cotizando en ella veinte años (Esteller, 2019) por lo que vemos que a pesar de que la relación entre España y Argentina ha mejorado durante el mandato del nuevo presidente, Repsol ha retirado toda su actividad del país, produciendo una pérdida de futura actividad económica para argentina.

ARGENTINA Y ESPAÑA EN LA ACTUALIDAD Y FUTURO

Es observable el impacto negativo que tuvo esta expropiación en las relaciones entre ambos estados. No solo empeoró la relación con España sino que además tuvo un impacto negativo en su imagen, produciendo una desconfianza por parte de la comunidad internacional (Bonney, 2016)

El cambio de presidente ha sido muy positivo para las relaciones bilaterales entre ambos países. Con la llegada de Macri vemos un profundo cambio en las relaciones con Argentina, empezando una nueva etapa de crecimiento económico conjunto. Después de casi una década de malas relaciones entre las naciones producidas por la expropiación (La Vanguardia, 2017).

CONCLUSIÓN

El presente trabajo tiene por objeto el estudio del impacto de los intereses de las EMs en la política exterior de un país. Centrándonos, en impacto de las multinacionales españolas en la política exterior nacional, respecto a América Latina.

Para ello, se ha llevado a cabo análisis en forma marco teórico de la cual se concluye que las EMs son aquellas que llevan a cabo IDE o que controla actividades que generan valor en más de un país con el fin de obtener beneficio mediante la creación de valor. Se ha estudiado el fenómeno de la globalización y como ha transformado el equilibrio entre Estados y actores no-estatales, desde una aproximación de las teorías de las relaciones internacionales. Luego hemos continuado con una definición de política exterior, desarrollando una de sus ramas principales que es la diplomacia. Como conclusión, podemos extraer que las Multinacionales y los Estados son interdependientes y la influencia de ambas se ha visto transformada, afectando la manera en la que se lleva a cabo la diplomacia pública o tradicional. Vemos que surgen nuevas formas de diplomacia, como la diplomacia privada. Se podría analizar la presencia de los intereses de las EM dentro de los intereses nacionales y por ello tienen cabida en la política exterior de un país.

En segundo lugar, se ha llevado a cabo un análisis más concreto de las EMs españolas, su evolución y la relación que han establecido con América Latina. Hemos llegado a la conclusión que los lazos que unen a España con el continente americano son estrechos, debido al bagaje histórico y a las similitudes culturales y lingüísticas. América latina acogió la primera oleada de internacionalización de las empresas españolas en los años 90. Por otro lado se analiza la diplomacia española respecto a sus multinacionales y con diferentes países latinoamericanos. Llegamos a la conclusión de que América latina ha estado muy presente en la política exterior española en los últimos treinta años, y se ha hecho un esfuerzo por mantener vínculos estrechos, proteger las inversiones entre ambos países y promover el comercio.

Por último, hemos tomado como caso de estudio, la expropiación de Repsol YPF en 2012 en Argentina. Del caso podemos concluir que la expropiación de Repsol fue discriminatoria y tuvo una repercusión por parte del gobierno español, que contó con el apoyo de otros países de la UE. En este caso se puede ver como los intereses de una EM se ven reflejados en el diseño de la política exterior de un país respecto a otro. Quedando patente con la reacción por parte del gobierno español frente a la considerada ofensiva del gobierno argentino, la tensión

diplomática entre ambos países y el apoyo que mostraron a Repsol. Un ejemplo de esto son las palabras de Soraya Sanz de Santamaría, vicepresidenta del Gobierno de España en 2012 que dijo que "Una decisión de este tipo sería muy negativa para los intereses españoles y la obligación del Gobierno es defender con todos los instrumentos a su alcance los intereses españoles", por lo que vemos que los intereses de una empresa española son tomados en cuenta a la hora de diseñar una política exterior y puede conducir a una crisis diplomática entre dos países.

BIBLIOGRAFÍA

- AECID. (2019). *Donde cooperamos*. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de AECID: <http://www.aecid.es/ES/d%C3%B3nde-cooperamos/alc>
- Alberola, E., & López, E. (2013). La evolución de la inversión directa española en América Latina. *Boletín económico. Banco de España*, 61-69.
- Al-Rodhan, N. (2006). Definitions of Globalization: A Comprehensive Overview and a Proposed Definition. *Program on the Geopolitical Implications of Globalization and Transnational Security*.
- Arahetes García, A., & Gómez Bengoechea, G. (2016). Las inversiones directas de España en América Latina 2009 - 2016. *Economía exterior*.
- Azpíroz Manero, M. L. (2015). The Expropriation of YPF from Repsol in the Argentine Press: Analyzing Framing in Opinion Pieces through Rhetorical Criticism. *Center for International Relations Studies (CEFIR)*, 33-53.
- Babic, M., Fichtner, J., & Heemskerk, E. M. (2017). States versus Corporations: Rethinking the Power of Business in International Politics. (D. 10.1080/03932729.2017.1389151, Ed.) *The International Spectator*, 52(4), 20-43.
- Banco Central de la República Argentina . (2011). *Programa Monetario 2012*.
- Batalla, D. d. (2015). Spanish multinational firm and its internationalization process. Latin America as springboard to Europe and North America sovereign bond markets. *Asociación Española de Economía y Finanzas Internacionales*.
- BBC. (3 de mayo de 2013). *Qué logró Argentina con la expropiación de Repsol*. Recuperado el 28 de mayo de 2019, de BBC.com: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/05/130502_argentina_ypf_balance_vs
- BCRA. (29 de Mayo de 2019). *Nuevo esquema de política monetaria*. Obtenido de Banco Central de la República Argentina: https://www.bcra.gob.ar/PoliticaMonetaria/Politica_Monetaria.asp
- Bermejo García, R., & Garciandía Garmendia, R. (2012). La expropiación de YPF (REPSOL) a la luz del derecho internacional. *REVISTA ELECTRÓNICA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES*.
- Bocanegra, E. D. (2001). Las empresas multinacionales en el Derecho Internacional Público contemporáneo. *Ius et Veritas*, 42-58.
- Bonnefoy, P. (2016). Argentina: la expropiación de Repsol-YPF. *Estudios Internacionales*, 184, 39-73.
- Booth, K. (2011). *Realism and World Politics*. New York: Routledge. Taylor and Francis Group.
- CaixaBank. (2011). *Informe Corporativo Integrado 2011*. Barcelona.
- Calduch, R. (1993). LA POLITICA EXTERIOR DE LOS ESTADOS. En R. Calduch, *Dinámica de la Sociedad Internacional* (pág. Capítulo 1). Madrid: CEURA.

- Cardozo, P., Chavarro, A., & Ariel Ramirez, C. (2013). Teorías de internacionalización. *Panorama*, 1(3).
- Casanova, L. (2016). *What is the future of telecommunications in Latin America?* Obtenido de World Economic Forum : <https://www.weforum.org/agenda/2016/06/has-telecom-privatization-in-latin-america-been-a-success/>
- Casanova, L. (2019). *The challenges of Chinese investment in Latin America*. . Obtenido de World Economic Forum : <https://www.weforum.org/agenda/2018/03/latin-america-china-investment-brazil-private-public/>
- Casilda Béjar, R. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Casilda, R. B., & Llopis, J. j. (2009). Inversión, legislación y regulación en la Internacionalización de la empresa española en América Latina. *Boletín Económico De ICE*, 1(2964). <https://doi.org/10.32796/bice.2009.2964.4705>.
- Chipman, J. (2016). Why Your Company Needs a Foreign Policy. *Harvard Business Review*.
- Chislett, W. (2007). Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía. *Real Insitituto Elcano* .
- DataInVex. (2019). *Estadísticas de España en el Exterior*. Recuperado el 17 de marzo de 2019, de Gobierno de España. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo: http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx
- Del Arenal, C. (2011). La triangulación España-Unión Europea-América Latina: sinergias y contradicciones. *Pensamiento iberoamericano*, (8) , 71-101.
- Dunning, & Lundan. (2008). *Multinational enterprises and the global Economy*. Edward Elgar Publishing.
- Erixon, F., & Brandt, L. (2013). Argentina, the Expropriation of Repsol YPF, and the Case for Improved Investment Protection Accords. *The European Centre for International Political Economy*.
- Esteller, R. (7 de enero de 2019). *Repsol se retira de la bolsa argentina tras 20 años y una expropiación*. Recuperado el 20 de mayo de 2019, de *eleconomista.es*: <https://www.eleconomista.es/energia/noticias/9619672/01/19/Repsol-se-retira-de-la-bolsa-argentina-tras-20-anos-y-una-expropiacion.html>
- Europa Press. (13 de abril de 2012). *España avisa a Argentina que se convertirá en un "apestado internacional" si rompe las reglas de juego*. Recuperado el 31 de mayo de 2019, de *El Economista*: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/3891623/04/12/EconomiaAmpl-Espana-avisa-a-Argentina-que-se-convertira-en-un-apestado-internacional-si-rompe-las-reglas-de-juego.html>
- European Commission . (2017). Greenfield investment monitor . *European Political Strategy Center* .
- European Environment Agency. (2011). Global governance — the rise of non-state actors A background report for the SOER 2010 assessment of global megatrends. doi:10.2800/7633.

- Fundación-consejo España Colombia. (28 de Abril de 2019). *Fundación-consejo España Colombia*. Obtenido de Espana-colombia.org: <http://www.espana-colombia.org/sobre-nuestros-patronos>
- Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press, 64.
- Giuliani, E., & Macchi, C. (2014). Multinational corporations' economic and human rights impacts on developing countries: a review and research agenda. *Cambridge Journal of Economics*, Volume 38, Issue 2, March, Pages 479–517 <https://doi.org/10.1093/cje/bet060>.
- Google trends . (28 de mayo de 2019). *Google trends* . Obtenido de <https://trends.google.es/trends/?geo=ES>
- Gracia, J. (2016). España, una nación americana. *Ministerio de Asunto exteriores y de cooperación* .
- Guimaras, J. S. (2007). La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos. *ICE*, 89-102.
- Heine, J. (2008). On the manner of practising the new diplomacy. In *Global Governance and Diplomacy* . London: Palgrave Macmillan.
- Herrera, J. J. (Tercer trimestre de 2004). Empresa multinacional e inversión directa española en el exterior. *UNIVERSIA BUSINESS REVIEW-ACTUALIDAD ECONÓMICA* .
- Hill, C., & Hernández-Requejo, W. (2011). *Global Business Today*. New York: Mc Graw-Hill/Irwin.
- Holsti, K. J. (1964). The Concept of Power in the Study of International Relations. *The International Studies Association, Oxford University Press, Wiley*.
- Hurd, I. (2008). Constructivism . En C. Reus-Smit, & D. Snidal, *The Oxford Handbook of International Relations* (pág. Chapter 17). Oxford: Oxford University Press.
- Industria, Turismo, & Comercio. (2018). *Flujos De Inversiones Exteriores Directas enero-junio 2017*. doi: 10.32796/bice.2018.3100.6611: Boletín Económico De ICE.
- Informa. (2018). LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS CON ACTIVIDAD INTERNACIONAL.
- Jiménez Piernas, C. (2012). *La expropiación de YPF: análisis desde el Derecho Internacional* (Vol. 97). Real Insituto Elcano.
- Kettunen, E. (2016). On MNC-Host Government Relations: How Finnish Firms Respond to National and Regional Policies in ASEAN. *The Copenhagen Journal of Asian Studies*(34), 54-76.
- La Vanguardia. (13 de Noviembre de 2017). *Relación de España-Argentina ha cambiado "radicalmente" con llegada de Macri*. Recuperado el 1 de Junio de 2019, de LaVanguardia : <https://www.lavanguardia.com/politica/20171113/432873431140/relacion-de-espana-argentina-ha-cambiado-radicalmente-con-llegada-de-macri.html>
- Lasagna, M. (1995). las determinantes internas de la política exterior : un tema descuidado en la teoría de la política exterior. *Estudios Internacionales*, 28(111).
- Madiès, & Dethier. (2012). Fiscal competition in developing countries: a survey of the theoretical and empirical literature. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, vol. 3, no. 2, 1250013-1--1.

- Malamud, C. (2012). YPF y la política argentina (ARI). *Real Instituto Elcano*. Obtenido de <https://www.abc.es/20120422/economia/rc-amplio-apoyo-argentinos-expropiacion-201204222039.html>
- Mendoza, Espinosa-Méndez, & Araya-Castillo. (2018). When geography matters: International diversification and firm performance of Spanish multinationals. *BRQ Business Research Quarterly*, doi: 10.1016/j.brq.2018.10.006.
- Mendoza, X. (2014). Estrategias de globalización de las multinacionales españolas. *Observatorio de la empresa Multinacional Española (OEME)*.
- Moravcsik, A. (2010). Liberal theories of international relations: a primer. *Princeton, NJ: Princeton University*.
- Neumann, R. A. (2007). Las empresas multinacionales en la globalización. Relaciones con los Estados. *Estudios Internacionales 158- Universidad de Chile*, 59-99.
- OECD. (28 de March de 2018). *Multinational enterprises in the global economy. Heavily debated but hardly measured*. Obtenido de OECD.org: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>
- Page Polo, D. (13 de abril de 2012). *El Gobierno lanza una ofensiva diplomática para defender a Repsol de la "agresión" de Argentina*. Recuperado el 29 de mayo de 2019, de Expansión.com: <http://www.expansion.com/2012/04/13/empresas/energia/1334306688.html>
- Patiño, M. Á. (13 de abril de 2012). *Kirchner expropiará el 50,01% de YPF, mientras Soria anuncia "consecuencias"*. Recuperado el 1 de junio de 2019, de Expansión.com: <http://www.expansion.com/2012/04/12/empresas/energia/1334243261.html>
- Pozas, L. M. (2014). Las multinacionales españolas en América Latina: Impactos múltiples. *Revista Internacional de Pensamiento Político*, 441-460.
- Priego, A. M. (2014). Spanish soft power and its structural (non-traditional) model of diplomacy. 3B2 version: 10.0.1465/W Unicode (Dec 22 2011) (APS_OT) Dir: //integrafs1/kcg/2-Pagination/TandF/CONT_RAPS/ApplicationFiles/9780415714716_text.3d.
- Ramiro, P., & González, E. (2019). Crisis, multinacionales y conflictos. *Observatorio de multinacionales en América Latina*.
- Reed, S., & Minder, R. (25 de febrero de 2014). *Repsol in \$5 Billion Settlement With Argentina A YPF station in Buenos Aires. Credit Marco*. Recuperado el 2 de junio de 2019, de [www.nytimes.com: https://www.nytimes.com/2014/02/26/business/international/repsol-said-to-reach-settlement-with-argentina.html](https://www.nytimes.com/2014/02/26/business/international/repsol-said-to-reach-settlement-with-argentina.html)
- Repsol. (2012). Apuntes de Repsol tras la expropiación de YPF.
- Robinson, W. I. (1998). Beyond Nation-State Paradigms: Globalization, Sociology, and the Challenge of Transnational Studies. *Sociological Forum Vol.13*.
- RTVE.es / Agencias. (26 de Mayo de 2014). *Cronología sobre el conflicto entre el Gobierno argentino, Repsol e YPF*. Recuperado el 20 de mayo de 2019, de RTVE.es:

<http://www.rtve.es/noticias/20140526/cronologia-sobre-conflicto-entre-gobierno-argentino-ypf/516536.shtml>

- Rubio, R. (2014). La diplomacia pública: nuevos actores en un escenario nuevo . *La Diplomacia Pública como reto de la política exterior*. SEMINARIO ESCUELA DIPLOMÁTICA.
- Sánchez Pérez-Castejón, P. (2013). La diplomacia comercial en el centro de la diplomacia económica española. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, XLVI, 345-362.
- Secretaría de Estado y Comercio. (2019). *Comercio exterior*. Recuperado el 23 de marzo de 2019, de Gobierno de España. Ministerio de Industria, Comercio y turismo: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/material-de-defensa-y-de-doble-uso/Paginas/Publicaciones-MDDU.aspx>
- Slaughter, A.-M. (2011). International Relations, principal theories . *Max Planck Encyclopedia of Public International Law*.
- Strange, S. (1988). *States and Markets* (Vol. 2º Edition). London, UK: Continuum.
- Suwandi, I., & Foster, J. B. (2016). Multinational Corporations and the Globalization of Monopoly Capital From the 1960s to the Present. *Monthly review*.
- UNCTAD. (1 de abril de 2018). *Global FDI flows slipped further in 2017 Retrieved from* . Obtenido de Investment Trends Monitor: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2018d1_en.pdf
- Vandenberghe, J. (2011). REPSOL MEETS YPF Displaying Competence in Cross-Border M&A Press Releases. *Journal of Business Communication*, 48(4), 373-392.