

Industria espacial y geopolítica. El caso de ARSAT

Del Negro, Rodolfo Leonel

Introducción

En Argentina, la falta de burguesía nacional que se ponga al hombro la conducción política como clase dirigente, ha puesto en escena por necesidad o por convicción, a lo largo de nuestra historia, el protagonismo del Estado como herramienta principal del pueblo trabajador para la transformación de la matriz productiva nacional. En general a lo largo de nuestra historia, tener industrias estratégicas propias, como lo es la espacial, ha sido fruto fundamentalmente de una decisión política, y en menor medida, del aprovechamiento a partir la acumulación de experiencias y conocimiento fruto de la inversión del sector privado. Para comenzar a visualizarlo, es necesario volver un poco en el tiempo y hacer una breve presentación de la historia del sector espacial argentino, dando cuenta de su trayectoria y sus distintos avatares, pasando luego al despliegue de un cuerpo de herramientas conceptuales que nos habilitará ensayar una primera aproximación al sector satelital en el contexto actual y sus actores, haciendo abordable el hecho que estudiaremos: la fundación de ARSAT en la disputa de las Posiciones Orbitales Geoestacionarias (P.O.G) y los desafíos actuales. A su vez, expondremos líneas de investigación posibles que se abren con el marco conceptual generado en esta ponencia, en el contexto del cambio de gobierno en Argentina, para finalmente llegar a las conclusiones.

Pioneros Latinoamericanos

A partir de la creación de la Comisión Nacional de Investigaciones Espaciales (CNIE) el 28 de enero de 1960, la Argentina se convertiría en pionera de la actividad espacial en Latinoamérica. Inicialmente el interés estaba centrado en el desarrollo de vectores, los cuales serían la piedra angular de las experiencias biológicas donde la Argentina, marcó un hito a nivel mundial al poner en el espacio un pequeño simio llamado Juan. Tanto la capsula como el tripulante, fueron recuperados con éxito. Hasta ese entonces, estas experiencias tecnológicas y biológicas habían sido sólo alcanzadas por EE. UU, la Unión Soviética y Francia. Viscardi (2010), establece que más allá del “resbalón” militarista de los 80, simbolizado en el proyecto de los vectores “Cóndor” y las hipótesis de conflictos con países vecinos (Chile y Brasil), había una contradicción estructural del programa espacial argentino que lo llevó en esa fatídica dirección: hasta 1991, el programa estuvo bajo la órbita de la fuerza aérea.

El 31 de mayo de 1991, a través del decreto 995/91 fue creada la Comisión Nacional de Actividades Espaciales (CONAE), actualmente dependiente del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Desde su creación, CONAE (que reemplaza a la CNIE) puso en órbita cuatro satélites SAC-A, SAC-B, SAC-C y SAC-D/Aquarius y próximamente SAOCOM 1A y SAOCOM 1B, todos comandados desde el Centro Espacial Teófilo Tabanera (CETT) en Córdoba, con misiones vinculadas a la observación terrestre, climática y oceanográfica. Después del breve interregno militarista, el programa espacial argentino vuelve a tener fines científicos y pacíficos.

Hacia 1993, la empresa de capitales extranjeros Nahuelsat S.A., había ganado el llamado a concurso nacional e internacional para desarrollar un sistema satelital para el país, ocupando la posición orbital 72° Oeste con satélites transitorios y luego, con el Nahuel 1A, fabricado en Europa. Tal como resume ARSAT (2015), en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1998, los servicios de telecomunicaciones de la Argentina se liberalizan con la excepción de los servicios satelitales (que hasta ese entonces comercializaba Nahuelsat S.A.). El primer acuerdo que se firma es con Estados Unidos “lo que permitió el ingreso al país del servicio de televisión directa al hogar DirecTV [y en las negociaciones] se consigue la posición orbital geoestacionaria 81° Oeste, cuya explotación el gobierno argentino otorga a Nahuelsat S.A.”

A partir de 2005, el Nahuel 1A comenzaba acumular fallas en su sistema, y la empresa Nahuelsat S.A., había decidido que no lo reemplazaría, corriendo riesgo de perder la posición orbital donde se encontraba. Al menos, así se presenta en términos oficiales el origen de ARSAT (2015) “la empresa del Estado Nacional creada para vehicular el desarrollo en el país de sus primeros satélites geoestacionarios, su lanzamiento y puesta en órbita, y el uso y comercialización de los servicios satelitales y conexos.” Actualmente, el capital accionario de esta empresa está un 98% bajo órbita de del Ministerio de Comunicaciones (resolución 1/2015 del Ministerio de Comunicaciones) y el 2% restante bajo el Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación, que conducen Oscar Aguad y Alfonso Prat Gay respectivamente.

Conceptos Claves

Dentro de los debates que se dan sobre la caracterización general de la industria argentina, las grandes preocupaciones que conducen estas investigaciones son las que abordan

el histórico problema de la restricción externa y el papel del Estado, desde dos dimensiones que son fundamentales tener presentes en relación a nuestro problema de estudio. La primera dimensión es la de la dependencia tecnológica y la industria "trunca". Ortiz y Schorr(2009) sintetizan esta preocupación, ya trabajada anteriormente por Diamand (1973), arrojando luz sobre la crucial actualidad de esta problemática en un estudio sobre el sector de bienes de capital, donde se pondera cuantitativamente el peso de la llamada dependencia tecnológica; siendo expresada económicamente en términos deficitarios en la balanza comercial y, políticamente, en aumento del poder de veto de los sectores generadores de divisas. La segunda dimensión relevante, es la concentración y extranjerización económica, principalmente en la cúpula empresaria. En este sentido, tanto Wainer (2011) como Manzanelli, Barrera, Belloni y Basualdo (2014) ponen de relieve el lugar que ocupan estos actores en la facturación, exportaciones y fuga de capitales, complejizando aún más el escenario sobre la problemática en cuestión.

Para dar cuenta de la cabalidad del hecho que vamos a analizar y, sobre todo, de las características del sector satelital, debemos tomarnos el tiempo de explorar las aristas de la primera dimensión que mencionamos anteriormente. Para pensar las características de la Industria y la producción en la actualidad, es necesario entablar un diálogo entre estos trabajos con perspectivas que den cuenta de la nueva dirección que tomó la globalización capitalista. Ya no podemos hablar de países centrales y periféricos como lo hacíamos a mediados del siglo XX, que es en la clave en la que piensan la CEPAL, la escuela de la dependencia y Diamand con "La estructura económica desequilibrada". Tal como establecen Ermida Uriarte, Oscar y Colotuzzo Natalia (2009), la empresa tradicional del esquema fordista entra en crisis a mediados de los 70' en la pos-crisis del petróleo. Con "esquema fordista" hacemos referencia a la gran planta donde todo se produce en un mismo predio, ciudad y estado-nación. En sus palabras "la empresa tradicional se ha caracterizado por su estabilidad, por estar organizada con vocación de permanencia, por orientarse hacia mercados seguros y conocidos, y por desarrollar relaciones laborales dotadas de gran fijeza." Este esquema, esta forma de pensar el trabajo como pilar identitario estructurador de subjetividades, de relaciones laborales constantes y del trabajo único de por vida, siguiendo a Formento y Santella (2001), es con lo que viene a romper el Capital Financiero Transnacional (CFT) con la Gran Banca (GB) como su principal agente. Con ella, subordina a los capitales que se han quedado en la escala nacional, haciéndolos parte de su red global de proveedores, lo que les quita progresivamente su estatus de capital, quedando relegados a ser fuentes de acumulación ampliada del CFT, gracias a la virtualmente ilimitada capacidad de decisión que le dan a la

GB para elegir sus proveedores alrededor del mundo, flexibilizando sus decisiones inversoras, reduciendo gran parte de sus relaciones laborales, en pos de relaciones comerciales.

La Gran Banca Transnacional tiende a no tener centro. En el proceso Toyotista de tercerización de la mano de obra parte del proceso productivo, lo que prevalecen la gerencia de las casas matrices, siguiendo a los autores previamente mencionados, son el acaparamiento de “nodos estratégicos”; donde el CFT busca por un lado la especialización, como en el caso del “conocimiento y la gerencia estratégica” y por otro, poder concentrar la capacidad de innovación tecnológica y sus ritmos de despliegue, que según Levín (1997), al poder detentar un monopolio tecnológico temporario en una determinada coyuntura, logran acceder a la posibilidad de realizar tasas de ganancia extraordinarias durante la misma, comparadas con otras fracciones de capital. Esta, es una de las herramientas para saltar en escala y subordinar a las fracciones que quedan retrasadas.

Pensando la misma inquietud, Samir Amin (1994), da cuenta de la existencia de cinco monopolios estratégicos en el proceso de erosión de las fronteras nacionales, en el marco de la globalización capitalista. Estos monopolios son el tecnológico, de los mercados financieros mundiales, de los recursos naturales, de los medios de comunicación y de las armas de destrucción masiva¹. El sector espacial, y en específico el subsector satelital, atraviesa de manera directa tres de los cinco monopolios mencionados por Amin: el tecnológico, por requerir de un "Estado Grande" que la financie, de un know-how y capacidad instalada para diseñar y llevar adelante el proyecto; el de los medios de comunicación, por la capacidad de poner satélites en órbita con Televisación Directa al Hogar (TDH, caso de DirecTV), teniendo en cuenta que ARSAT es prestadora de servicios de televisión directa al hogar a través de Televisión Digital Abierta Satelital (TDA); y el de acceso a recursos naturales, expresado en este caso por las Posiciones Orbitales Geoestacionarias (P.O.G), donde se ubican los satélites geoestacionarios de comunicaciones que circunvalan la tierra, cuya protección hacia 2006, fue una de las razones fundacionales de ARSAT. Esta es la puerta de entrada a nuestro interés por realizar un primer acercamiento a la disputa geopolítica alrededor de la ocupación de las P.O.G que se dieron en esa coyuntura, la de la fundación de ARSAT, pasando luego a explorar líneas de investigación para la problemática del sector en la actualidad.

¹Tratados y convenciones que prohíben la militarización del espacio: “Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and Other Celestial Bodies” (1967), la “Convention on International Liability for Damage Caused by Space Objects” (1972), y la “Convention on Registration of Objects Launched into Outer Space” (1975).

Habiendo ya expuestos los conceptos generales de más amplio alcance, es hora de bajar en escala de manera para tener al menos, una mediación al hablar de geopolítica desde una política pública de un estado-nación, como lo fue la fundación de ARSAT, nuestro hecho de interés. Feider (2015) trabaja el caso de ARSAT desde el enfoque de políticas públicas de Villanueva, entendiendo por las mismas “un conjunto (secuencia, sistema, ciclo) de acciones, estructuradas en modo intencional y causal, que se orientan a realizar objetivos considerados de valor para la sociedad o a resolver problemas cuya solución es considerada de interés o beneficio público” (Villanueva, 2009:14). En este sentido, Feider recorre la trayectoria de la empresa y su pasaje de actor satelital a actor comunicacional, haciendo foco sobre esta última con su nuevo “objeto social”: la democratización del acceso a la información en el marco de la convergencia digital. Lo que nos compete en este estudio de caso, es el primer rol, el de actor satelital en el ámbito de la geopolítica.

Dentro de la disputa por las P.O.G.

Además de la oportunidad tecnológica que ya mencionamos (Levín), otra de las herramientas que abre las condiciones de posibilidad para realizar la acumulación ampliada en la actualidad, es la de poder pensar a escala global la toma de decisiones de sus relaciones comerciales y laborales. Gracias al exponencial crecimiento de las tecnologías de la comunicación, se hizo posible tener capacidad de respuesta cada vez más rápida al cambiante mercado mundial que ya no tiene al estado-nación como base de operaciones de los circuitos productivos, desde donde se cristalizaban los estatus de “dependencia” en las relaciones entre países centrales (manufactureros) y periféricos (proveedores materias primas).

Teniendo en cuenta este crecimiento de las tecnologías de la comunicación, las Posiciones Orbitales Geoestacionarias (P.O.G) se volvieron un recurso natural (orbital y de espectros) limitado y de carácter estratégico que es necesario regular. Esta responsabilidad, recayó en la esfera de Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), con base en Ginebra, Suiza, que actualmente cuenta con el rango de ser una agencia de la ONU, pero que la preexiste. La UIT es la organización intergubernamental más antigua del mundo, operando desde 1865, con la tarea de controlar la interconexión de los sistemas de comunicaciones pioneros, como los primeros telégrafos y teléfonos del mundo. En esta organización, son recibidos los pedidos de los diferentes países asociados del mundo, para explotar posiciones orbitales, teniendo hace años dificultades para distinguir peticiones reales y de “satélites de papel”, que son las posiciones destinadas a futuras ventas a otros países. Uno no es ingenuo y

en esa “dificultad” ve tensiones de claras asimetrías de poder en el plano de la geopolítica. Si se tiene una posición orbital, se tiene la posibilidad de tener orbitando de uno a seis satélites sin ningún tipo de problemas, se tiene a mano la herramienta estratégica de la comunicación para llegada directa al hogar (TDA, con su grilla y contenido propio, por ejemplo) o como medio (banda ancha satelital), se tiene la posibilidad de poder planificar en el tiempo, contar con un piso de demanda para el sector al ir reponiendo satélites en el tiempo con un plan satelital, lo que impulsa este sector de alto contenido tecnológico que necesita de la promoción y protección Estatal, como establece Amin, para poder consolidarse como tal.

Según ARSAT (2015), que trabaja con fuentes del Banco Mundial y de la UIT, la cantidad de posiciones orbitales geoestacionarias que tiene cada país, “tiende a corresponderse con el PBI per cápita, es decir, con los recursos con los que el país disponga (y con ello su capacidad de generar proyectos satelitales), y no con la cantidad de habitantes. Esto puede ejemplificarse observando el caso de las P.O.G. asignadas a países como Holanda y Luxemburgo o Reino Unido. Entre los tres países, con un PBI per cápita promedio ponderado de U\$S 40 mil y menos del 1% de la población mundial, consiguen un total de 45 P.O.G. (poco más del 10% del total de posiciones ocupadas). En cambio, China e India, que suman entre ambos 2.400 millones de personas (34% de la población mundial) y un PBI per cápita promedio de U\$S 5,5 mil alcanzan en conjunto 40 P.O.G.” En valores absolutos, EE. UU. es quien detenta más posiciones orbitales asignadas por la UIT en el mundo, con una cantidad de 128, seguida por Rusia con 52, China con 34 y Reino Unido con 33. Argentina posee sólo 2. Luxemburgo, vale aclarar, es actual casa matriz de dos de las jugadoras más grandes del sector: Intelsat y SES Global.

Acompañado a esta tendencia, hay otra variable que es un punto de interés para pensar el sector satelital. El mercado mundial de los operadores de satélites, es decir, quienes comercializan los servicios satelitales, operándolos desde la tierra (y usualmente comandan también las misiones de puesta en órbita) está consolidado alrededor de empresas cuyas casas matrices están ubicadas en los países beneficiadas por la gran cantidad de P.O.G. que manejan (ARSAT, 2015). Otro dato de interés, es que más del 75% de la venta de capacidad satelital a nivel global, es retenida por 10 proveedores, con un largo historia del compras y fusiones desde finales de los 90 a la actualidad. Dentro estos 10 actores que mencionamos, podemos nombrar algunos como Intelsat (22% de las ventas), SES (20%), Eutelsat (13%), Telesat (7%) (Euroconsult, 2013) A simple vista, podría parecer que la tendencia que marcamos anteriormente, de deslocalización de la producción de bienes y prestación de servicios, entra

en contradicción con la dirección general que se deja ver en el mercado satelital y el origen de las P.O.G., pero no es así.

Primero, que en lo que hace a la fabricación de satélites, el lugar de la industria nacional para los satélites ARSAT 1 y 2, quedó en territorio nacional aproximadamente un 35% de la inversión total (ARSAT, 2015). Es decir, el componente importado y los servicios en el exterior siguen siendo algo mayoritario y parte a considerar del circuito productivo, entendido como lo hace Rofman (1999), en la estructura de costos de los proyectos. Dentro del cual, podrían existir actores con capacidad de acumular extraordinarias rentas gracias a poder mantener la ventaja tecnológica en un nodo estratégico. A futuro, esta podría ser una posible vía de investigación sobre la industria satelital argentina.

Segundo, por el lado de la prestación de servicios, es decir, la venta de capacidad satelital: El espectro de barrido de los satélites es una pieza fundamental para pensar la distribución de contenido y estrategias de mercado, alcanzando amplias zonas geográficas con un solo satélite. Tal es el caso del satélite "Intelsat 30", producido por la empresa del mismo nombre, que, a modo esquemático, distribuye contenido de DirecTV desde la mitad de la Patagonia argentina hasta el sur de Estados Unidos, dejando sólo sin cobertura la mayor parte de Brasil. Intelsat, con casa matriz en EE. UU durante muchos años, actualmente en Luxemburgo, es la empresa líder en Sudamérica en venta de capacidad satelital, captando el 38% de los ingresos. (Euroconsult, 2013). De esta manera, la posición orbital 95° OESTE, entregada a EE. UU por la UIT, es operada por Intelsat, que se deslocaliza a Luxemburgo después de la privatización en 2001, operando sus satélites desde estaciones terrenas en EE. UU y presta sus servicios alrededor de todo el globo.

De esto, podemos notar que los intereses de uno de los más grandes jugadores del sector satelital mundial no son contrarios a la dirección de la globalización financiera, a la descentralización y la operación en redes globales, sino que, al contrario, es potencialmente una herramienta útil para la misma; ya que su punta de lanza para crecer en escala es la erosión de fronteras, vulnerando cualquier protección existente al mercado local, pudiendo acceder a distintos países a vender su capacidad y sus servicios. Esta última escena está ocurriendo actualmente en la Argentina luego del cambio de gobierno, pero a manos además de otras empresas, principalmente Hispasat. Sobre esto, volveremos más adelante. Ahora, que ya establecimos definiciones que explicitan la importancia que tienen las posiciones orbitales geoestacionarias, es hora de empezar hablar de la fundación de ARSAT, los actores vinculados en esa coyuntura y las sombrías señales que ha dado el actual gobierno para la continuidad del espíritu soberano de ese proyecto fundacional.

Hacia la Fundación de ARSAT

Como ya mencionamos al inicio de esta ponencia, Nahuelsat S.A. fue la empresa a la que se le adjudicó la licencia para operar el sistema satelital Nahuel de comunicaciones para el país en 1993. A fines de ese año, a través de Paracom Satélites S.A, quien era propietaria de los dos satélites llamados Nahuel C1 y Nahuel C2, Nahuelsat S.A. fue la primera en brindar servicios en Latinoamérica en banda ku con estos dos satélites interinos.

Nahuelsat S.A., con Daniel Selzer al frente, se conforma como tal a partir de una unión transitoria de empresas (UTE), que la integraron en primera instancia Daimler-Benz-Aerospace (Alemania), Aerospatiale (Francia) y Alenia Spatio (Italia). Todas estas empresas sufrieron cambios accionarios, fusiones y compras a principios del 00', dando a luz, por ejemplo, a jugadores actuales de gran presencia a nivel global, como Thales Alenia Spatio (Francia). Estos rasgos son interesantes para pensar la actualidad de la geopolítica del sector espacial, pero no es relevante para el recorte de este trabajo. Volviendo a nuestro tema, posteriormente a esta UTE se sumaron como socios la Corporación Financiera Internacional (CFI, Banco Mundial), General Electric y, de la región Publicom (del grupo Telecom Argentina), grupo Banco Provincia, grupo Bisa y Antel (de Uruguay) (Fuente: La Nación, 15/05/1998)

En el llamado a concurso internacional para el desarrollo del sistema satelital argentino, Nahuelsat se impone por sobre otras grandes empresas en ese entonces, como Intelsat (para ese entonces una organización intergubernamental, privatizada en 2001) y PanAmSat. Estas dos últimas eran competidoras entre sí y ambas tenían base en los Estados Unidos durante esos años. PanAmSat era líder mundial de distribución de contenido televisivo por satélite, pero en una turbulenta movida accionaria, termina en manos de Intelsat en 2006. Actualmente Intelsat, tiene, como accionista institucional mayoritario a Silver Lake, una compañía con más de 24 billones de dólares en activos alrededor de mundo, y que se especializa en inversiones tecnológicas. Dentro de su portafolio inversiones, cuenta con el estatus de socio de Dell y AlibabaGroup (líder chino de e-commerce) Como ya dijimos, Intelsat se deslocalizaría después de su privatización en Luxemburgo.

Pasado el período inicial de Nahuelsat al frente del sistema satelital argentino, y con la órbita 72° a su disposición, la empresa se dispone a poner en órbita un satélite definitivo en la misma: El Nahuel 1A, construido por DornierSatellitensysteme (Alemania) y Aérospatiale (Francia). Sobre esta última, cabe mencionar que también fue la fabricante de los “célebres” Exocet usados en la Guerra de Malvinas, además del vehículo de lanzamiento que puso en órbita el Nahuel 1A, el Ariane 44L, desde el puerto espacial de Kourou en la Guayana Francesa (Arianespace). Este vehículo está basado en la lanzadera espacial Ariane 4, diseñada por Arianespace, empresa francesa con casa matriz en el mismo país, fundada en 1980 y líder mundial de lanzamientos satelitales, con más de 240 lanzamientos en su haber. Hacia 2013, acaparaba un 41,25% de la participación en el mercado mundial de lanzadores satelitales geostacionarios (Fuente: Euroconsult). Sus accionistas mayoritarios, en la actualidad, son Airbus Safran Launchers Holding (39%) un joint-venture del grupo Airbus y el grupo Safran y el Centro Nacional de Estudios Espaciales (35%), que es la agencia espacial del Estado Francés. En julio de este año, la autoridad antitrust de la Unión Europea autorizó la compra de Arianespace por parte del joint-venture (Fuente: Wall Street Journal, 20 de Julio), cambiando entonces las correlaciones de fuerza hacia adentro del directorio de la empresa. Los intereses que conducirán el destino del gigante europeo de lanzamientos, es tema quizá, de otra investigación. Estos datos son de interés tangencial a nuestro trabajo, para pensar, por ejemplo, la asociación de ARSAT en 2014 y 2015 con Arianespace para lanzar desde Guayana Francesa sus primeros dos satélites geostacionarios fabricados en Argentina: Arsat 1 y 2. O quizá también por el lado de que Boeing, además de ahora avanzar hacia el control mayoritario de Arianespace, controla poco más del 10% del ingreso mundial por construcción de satélites geostacionarios para el período 2004 – 2013 (Fuente: Euroconsult 2013). Es decir, se volvió ahora, fabricante y lanzador de satélites.

Como ya mencionamos anteriormente, Nahuelsat tenía, dentro de su estructura accionaria como Unión Transitoria de Empresas, a varios jugadores de renombre. Dentro de los varios cambios que se sucedieron en su estructura societaria, uno de los más fuertes es el de General Electric, que pasó de tener 3,3% de la sociedad al 28,75% (Fuente: Página/12, 19/10/2014), a través de GE Americom, que luego sería comprada por SES Americom, que pasaría a ser SES global, una de las más importantes empresas del sector del mundo, tercera en presencia en Latinoamérica, segunda en Norteamérica, en ambas regiones por debajo de Intelsat. Para ese entonces, GE Americom tenía 17 satélites en órbita. Más tarde, en 1998 el presidente Carlos Saúl Menem firmó el acuerdo de reciprocidad con Estados Unidos, bajo la presidencia de Clinton, en el que se pactó que a cambio de la posición orbital geostacionaria

81° Oeste, en ese momento bajo control estadounidense, la Argentina dejaría entrar a competir a su mercado a DirecTV (con distribución de Intelsat). Como vemos, en este trato no se juegan sólo disputas entre actores satelitales, es decir Intelsat vs GE Americom (Nahuelsat). DirecTV competiría directamente con Cablevisión y Multicanal (ambas actualmente bajo control del grupo Clarín). Su carta de presentación publicitaria: El Mundial Francia '98, en asociación con ATC, la televisión pública Argentina, para distribuir la señal del mundial a todo el país. Esto podría entenderse de manera lineal como un ataque del Menemismo - Clinton al grupo Clarín, pero no fue así. La filial argentina de DirecTV en esa época fue un emprendimiento del Grupo Clarín, la organización Cisneros de Venezuela, representada por Gustavo Cisneros, presidente de Galaxy LatinAmerica (que luego cambiaría su nombre a DirecTV LA) y el grupo norteamericano Hughes Communications (Fuente: Diario Clarín 10/06/1998)

Este es uno de los aspectos de la disputa por la hegemonía que se juega alrededor del sector satelital, además de la supremacía tecnológica: la disputa por la palabra, el sentido, es decir, la hegemonía político-cultural en sentido gramsciano. Una posible línea de investigación para profundizar esta idea que aquí sólo está someramente presentada, sería la de pensar las alianzas, los proyectos en disputa que atraviesan los avatares de la relación entre Clarín, el Menemismo y la administración Clinton, a la luz de la evidente relación entre estos últimos y DirecTV en esos años.

Para utilizar la nueva posición orbital que la Argentina había conseguido, la primera en ofrecer sus servicios para ocupar la vacante fue Nahuelsat, prometiendo la construcción del Nahuel 2. Lo cierto, es que el tiempo empezó a pasar y el proyecto no avanzaba. Una de las razones, podría ser que, en el pliego de licitación internacional, lo que se explicitaba era que el control del mismo debía hacerse en la Estación Terrena Benavidez, en la Provincia de Buenos Aires. Si el tiempo seguía pasando y Argentina no ocupaba la posición, comprando, alquilando o construyendo un satélite, perdería la misma sin obtener absolutamente nada (recordemos la celosa regulación de la UIT y que ya DirecTV había entrado al mercado argentino). En esa coyuntura, quien estaba detrás de Argentina esperando y haciendo lobby para ocupar la posición 81° Oeste era Gran Bretaña.

La posición 81° Oeste, actualmente ocupada por ARSAT 2, es sumamente estratégica. Con ella se puede acceder a todo el mercado sudamericano, sumando América Central y el Caribe con considerable parte del sur de Estados Unidos. Es una práctica de lo más común ver actores dominando en una región donde obtienen buenas rentabilidades, y que para penetrar en otras realizandumping, es decir, pierden dinero en la venta de megahertz por mes (unidad de

precio) para destruir a sus competidores “locales”. El interés de la actual SES global, quien tenía parte de Nahuelsat en ese momento, era quedarse con la posición 81° Oeste pero no bajo las condiciones establecidas por el nuevo gobierno de Néstor Kirchner. La estrategia de parar el Nahuel 2, ofrecido en tiempos de menemismo, iba por el lado de hacer pasar el tiempo y que Gran Bretaña (con Tony Blair como Primer Ministro) presione para quedarse con la posición orbital 81°O en la UIT, de manera de poder quedarse con la misma y poder operarlo no ya desde Benavidez. La raíz de este desencuentro, quizá sea muy difícil encontrarla, lo cierto es que el distanciamiento entre Nahuelsat y el gobierno era más que evidente. No olvidemos que sería en estos años, donde la prolífica relación entre Venezuela, Brasil, Argentina y Uruguay daría un golpe de muerte al ALCA, en clara oposición al proyecto de Washington (Bush) para América Latina. Rastrear la relación entre los capitales accionarios de SES y el gobierno británico de esa época, sería una interesante línea de investigación en este sentido. En esta clave, podría llegar a entenderse por qué después de las fallas acumuladas en el Nahuel 1A, hacia 2005, “Nahuelsat” decide no reemplazarlo en un claro sentido desinversor. Tanto la posición 81° (aún sin ocupar) como la 72°Oeste, con el Nahuel 1A fallando, estaban en peligro de ser perdidas

Aquí es cuando el gobierno argentino decide elevar la apuesta. No se alquilaría indefinidamente, tampoco se compraría un satélite: se construirían satélites propios. Sería un salto de calidad en el camino a mayores grados de soberanía. Tal como dice Paenza en Página/12 (19/10/2014), si la Argentina tuviese que haber empezado de cero para la construcción, jamás hubiese logrado los resultados que logró. Esto se debe a una gran cantidad de conocimiento acumulado y experiencias que, por discreción, prefiero no exponer como material de análisis en esta ponencia. El 26 de abril de 2006, se promulga la ley 26.092, por la que se crea la Empresa Argentina de Soluciones Satelitales Sociedad Anónima ARSAT (2014) “empresa nacional encargada de desarrollar el Sistema Satelital Geoestacionario Argentino de Telecomunicaciones, que implica el diseño y construcción en el país de sus primeros satélites de este tipo, su lanzamiento y puesta en órbita y la correspondiente comercialización de los servicios satelitales y conexos”. En 2007, ARSAT absorbe a Nahuelsat S.A, que expropiada por el precio simbólico de 1 peso, basado en el hecho del incumplimiento del deber que se le había asignado a la empresa (explotación de la Posición Orbital y en realidad, por estar jugando claramente en contra de los intereses nacionales) adquiriendo así toda la experiencia de los empleados de Nahuelsat en operación de satélites de telecomunicaciones.

Mientras tanto, los alquileres para ocupar las posiciones y no perderlas comenzaron a rodar. Hasta 2014, se firmaron acuerdos con varias transnacionales como Intelsat, Telesat, Boeing y hasta SES para ocupar transitoriamente esas posiciones. Es decir, pagar solamente para no perderlas. A esta altura, y ya que mencionamos varias de las relaciones del gobierno argentino con distintos actores del sector aeroespacial, hay que considerar que mencionamos también implícitamente las ausencias de Rusia y China, ambas con gran desarrollo estatal propio de sus sectores aeroespaciales. Todo lo que viene, es historia conocida. Es el camino hacia dos de los hitos del sector espacial argentino, Arsat 1 (2014) y Arsat 2 (2015).

Desafíos actuales

A lo largo de esta ponencia, intentamos identificar los distintos actores involucrados en la actividad aeroespacial, tomando como punto de interés el recorrido hacia la fundación de ARSAT. Es claro que, a partir de ese momento, Argentina emprende un camino que abre nuevas discusiones y desafíos que estaban clausurados durante los “largos 90’ de Nahuelsat”. Si bien en la ponencia hay un vacío sobre el accionar de ARSAT bajo los gobiernos de la llamada etapa kirchnerista, fue intencional acotar el período de análisis debido al formato del presente trabajo. Hoy en día, a partir de Arsat 1 y 2, se tiene la capacidad de brindar servicios de telecomunicaciones en todo el territorio nacional y continental, televisión digital directa al hogar (TDA, por ejemplo) y banda ancha directa al hogar a partir de antenas terrestres. Esta última es una manera muy eficiente de conectar a la red a zonas rurales o semiurbanas alejadas del cableado, con costos operativos accesibles y teniendo en cuenta lo trascendente que es el mundo actual, tener acceso a internet.

Para ir terminado, me parece necesario abrir la discusión sobre el futuro del sector aeroespacial argentino. El gobierno de Cambiemos, encabezado por Mauricio Macri, ha dado inquietantes señales (geopolíticas) contra la soberanía espacial argentina; y las acciones que claramente pueden ser leídas en clave de lobby, son una movida para asfixiar a ARSAT y entregarla en un futuro al CFT. Pasemos a resumir estas señales de las que hablo:

- Primero, se canceló la construcción de ARSAT 3, según confirmó Rodrigo Loredo, actual presidente de la compañía, esgrimiendo la razón de que se focalizarían en la venta de la capacidad satelital disponible de ARSAT 2, ya que la empresa necesita “autofinanciarse”. Demostrando, sin ningún tapujo, lo que piensan de una empresa que nació con el sentido de servir a la patria como política pública.

- Segundo, se habilitó a otras operadoras a brindar servicios en el país, como es el caso SES (con el satélite holandés NSS-806), a la francesa Eutelsat (Eutelsat 113 WA) y la estadounidense DirecTV a comercializar banda ancha directa al hogar con el satélite Spaceway 2. Ya remarcamos anteriormente en este trabajo, como empresas ya consolidadas en otras regiones, cuentan con la espalda financiera para poder barrer con la competencia a partir de prácticas de dumping. Quitándole el nicho de mercado local a ARSAT, lo que queda es el ahogo en el tiempo y el rojo financiero para justificar una futura privatización. La misma estrategia se utilizó en el pasado.
- Tercero, los profundos vínculos de Cambiemos con Hispasat son inocultables. La empresa con sede central en Madrid, cuarta de presencia en Latinoamérica y Europa, se expresó a favor de la política de “cielos abiertos” en Argentina. A su vez, acomodó cuadros propios en lugares estratégicos de la administración Cambiemos. Hugo Miguel, Subsecretario de Planeamiento de la secretaria de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, área que tiene a su cargo la política satelital, fue hasta el año pasado director de tecnología de Tesacom, empresa de soluciones satelitales asociada a grandes jugadores como Hispasat. Por otro lado, Eduardo Tallarico, representante legal de Hispasat en Argentina, es asesor del Ministerio de Comunicaciones (propietario del 98% de las acciones de ARSAT) Ambos, son hombres cercanos de Antonio Sanchez Elías, referente de comunicaciones de la macrista “Fundación Pensar” y presidente y CEO de Tesacom, quien estuvo a punto de ser designado por el presidente Mauricio Macri como ministro de Comunicaciones hasta que un acuerdo con los radicales llevó a poner en su lugar a Oscar Aguad (Fuente: Página/12 12/09/2016). Esta, es una posible clave de análisis para explorar internas e intereses en disputa en la alianza de gobierno de Cambiemos.

Ahora bien, teniendo en cuenta los lazos del macrismo con esta empresa, sería interesante empezar a delinear quiénes son, para en el futuro, poder entender mejor su íntima alianza con el gobierno. La estructura accionaria de Hispasat está dada por un 57,05% para la corporación Albertis, 33,69% para Eutelsat y 9,26% para el Estado Español (Fuente: El Mundo 25/07/13). A su vez, Albertis tiene como accionista mayoritario al Holding Criteria Caixa, con un 22,6%, que tiene como sede central la fundación bancaria La Caixa, en Barcelona. Un 8,66% de la Inmobiliaria Espacio, S.A. y el resto es capital flotante (Fuente: Albertis). Con estos actores sobre la mesa, es posible comenzar a estudiar los vínculos entre estos actores del capital financiero en la actual políticasatelital argentina.

Conclusiones

Hemos realizado una primera aproximación a los distintos actores e intereses en disputa que hubo y hay en el sector satelital argentino. Entendemos que la geopolítica ya no puede ser entendida como a finales del siglo XIX o principios de siglo XX, donde la escala de los estados-nación dictaba la lucha de intereses a nivel mundial. El capital financiero transnacional se elevó por sobre esa escala, haciendo ya imposible leer linealmente los intereses de una corporación de origen digamos, francés, con la aparente política del Estado Francés, como podríamos haberlo hecho hace 100 años. Si se hacen la actualidad, se corre un riesgo más que seguro de no poder entender la realidad con su complejidad de matices. Por eso, le dediqué un considerable tiempo al uso de fuentes para poder dar, con nombre y apellido, los jugadores de la trama en la que nos toca vivir. Hay que mantener los ojos bien abiertos a la relación Cambiemos – Hispasat en la coyuntura que vivimos. ARSAT es una política pública íntegra entendida en términos de Villanueva, de un estado nacional, pero que su fundación es una postura geopolítica, de elegir soberanía por encima de otras opciones. Contra eso, van a apuntar.

Sabemos, que negar el estado-nación, dejarlo de lado, es la herramienta del CFT para poder “moverse” libremente por el mundo, deslocalizar toda su estructura productiva según su rentabilidad, dejar su casa matriz en algún paraíso fiscal y llevarse por delante lo que haga falta. Negar el Estado como herramienta de transformación, no como fin último en sí mismo sino como medio, en los tipos de democracias que vivimos, es negar gran parte de la política. Negar la política es negar la participación de los pueblos, en pos del capital. Si no hay política, gobierna el mercado. Cuando hablamos de “políticas de cielos abiertos” para la Argentina, hablamos de neoliberalismo puro y duro, de desprotección y puesta en venta de la industria nacional, hablamos de claudicar una parte muy importante de la batalla por lo simbólico y el sentido, en pos de valores e intereses que no son los de los pueblos, hablamos de la pérdida de posiciones estratégicas que serían un retroceso enorme no solo para nosotros, sino para la soberanía y las luchas de las generaciones venideras.

Bibliografía

- Amin, Samir. 1995. El futuro de la polarización global. Realidad Económica, núm. 130, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín. 2010. Hecho en Argentina Industria y economía, 1976-2007. Siglo XXI. Buenos Aires.
- ARSAT S.A. 2014. El Sector Espacial Argentino. Benavídez, Provincia de Buenos Aires.
- ARSAT S.A. 2015. Plan Satelital Geoestacionario Argentino 2015-2035. Benavídez.
- Diamand, Marcelo. 1973. Doctrinas Económicas, desarrollo e independencia. Paidós. Buenos Aires.
- Ermida Uriarte, Oscar y Colotuzzo Natalia (2009). Descentralización, tercerización, subcontratación, Oficina Internacional del Trabajo, Uruguay VIII
- Feider, Frank y Garibaldi, Pablo. 2015. Conocer el Estado, desde el Estado. Evolución de las Empresas Públicas en el período kirchnerista. El caso de ARSAT en perspectiva comparada. INAP. Buenos Aires.
- Formento, Walter y Santella, Héctor (2001), Nuevas formas de capital. Impacto sobre las formas de organizar el trabajo, IV Taller científico internacional primero de Mayo, La Habana, Cuba.
- Levín, Pablo. 1997. El capital tecnológico. Editorial Catálogos/UBA. Buenos Aires,
- Manzanelli, Pablo. Barrera, Mariano. Belloni, Paula y Basualdo, Eduardo. 2014. Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura económica actual. Cuadernos de Economía crítica, N°1. Sociedad de Economía Crítica. La Plata.

- Rofman, Alejandro. 1999. Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, el carbón y el azúcar. Ariel. Buenos Aires.
- Wainer, Andrés. 2011. Más allá del consejo monetario: grandes empresas. Problemas del Desarrollo, vol. 42, nro 164, enero-marzo, UNAM. México.

Fuentes

- Albertis.com
- Clarín
- Página/12
- Euroconsult “Satcom&BroadcastingMarket 2013”, “Satellitesbuilt&launched 2013”
- El Mundo
- La Nación
- UIT “SNL” ONLINE
- Wall Street Journal