

2001



La inversión extranjera

**EN AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE**



NACIONES UNIDAS

CEPAL

LC/G.2178-P

Mayo de 2002

Copyright © Naciones Unidas 2002
Todos los derechos están reservados
Impreso en Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, N.Y. 10017, EE.UU. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.02.II.G.47

ISSN 1020-5144
ISBN 92-1-322027-8

El informe correspondiente a 2001 de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* es la publicación más reciente de la serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. En su elaboración participaron Graciela Moguillansky, Alvaro Calderón, Nicole Moussa y Humberto Campodónico, con la asistencia de Sebastián Vergara, Julio César Aguirre, Angeles Sánchez Diez, Adrián Ramos y el consultor Fernando Porta. La elaboración de la información estadística estuvo a cargo de Francisca Opitz y Juan Pablo Alvarez. El capítulo 4 es producto de la colaboración entre la División de Desarrollo Productivo y Empresarial y la División de Recursos Naturales e Infraestructura de la CEPAL.

El Centro de Información de la propia Unidad es la principal fuente de datos cuantitativos. La creación del Centro de Información dio a la Unidad acceso oportuno a información estadística y de otra índole suministrada por diversas organizaciones internacionales, entre otras el Fondo Monetario Internacional, la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y numerosas instituciones nacionales, tales como bancos centrales y organismos de fomento de las inversiones en América Latina y el Caribe.

Si el lector desea hacer observaciones y sugerencias sobre este documento pueden enviarlas a Graciela Moguillansky (correo electrónico: gmoduillansky@eclac.cl).

Notas explicativas

En los cuadros del presente estudio se han empleado los siguientes signos:

Tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.

El punto (.) se usa para separar los decimales.

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1971-1973, indican que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

La palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	11
SÍNTESIS Y CONCLUSIONES	13
I. PANORAMA REGIONAL	21
A. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	21
1. La inversión extranjera directa global	21
2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: flujos recientes y tendencias	26
B. ESTRATEGIAS, AGENTES Y MODALIDADES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	38
1. Las estrategias de las empresas transnacionales en América Latina	38
2. Impacto de la IED sobre la competitividad regional	38
3. Importancia de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe	40
4. Modalidades de la IED en América Latina y el Caribe	41
II. ARGENTINA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES	57
A. EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMÍA ARGENTINA	59
1. De la hegemonía británica, pasando por el nacionalismo, a la apertura y liberalización económica	59
2. La expansión de los flujos de inversión extranjera directa (IED) durante los años noventa	61
3. La participación del capital extranjero en la transición al siglo XXI	69
B. LAS ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ARGENTINA	72
1. Búsqueda de acceso a mercados locales en sectores de servicios e infraestructura	72
2. Búsqueda de acceso a mercados nacionales y subregionales de manufacturas	78
3. Búsqueda de materias primas: acceso a los recursos naturales de Argentina	83
C. CONCLUSIONES	86
III. UNIÓN EUROPEA: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	99
A. EL CONTEXTO EUROPEO COMO ELEMENTO IMPULSOR DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SUS AGENTES PRODUCTIVOS	100
1. La creación de la Unión Europea: desde lo político hacia lo económico	100
2. La Unión Europea: un bloque económico en consolidación y expansión	105
3. Unión Europea: flujos de inversión hacia América Latina	110

	<i>Página</i>
B. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE TRANSNACIONALES EUROPEAS EN AMÉRICA LATINA	118
1. Manufacturas: un segmento propio de las empresas europeas tradicionales de temprana internacionalización	118
2. Sectores de servicios e infraestructura: el gran foco de atracción para la nueva inversión europea	125
C. CONCLUSIONES	131
IV. HIDROCARBUROS: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	133
A. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO MUNDIAL PETROLERO EN LA ACTUALIDAD	135
1. La repartición geográfica del petróleo	135
2. La industria del gas natural	137
3. La determinación de los precios	138
4. Fuertes disparidades en los costos	140
5. Principales agentes en el mercado mundial de hidrocarburos: agentes públicos y privados	143
B. LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL Y LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL	145
1. La integración vertical y la cartelización – estado óptimo para la maximización de beneficios	145
2. La nacionalización, la desintegración vertical y la reconstitución de los activos en las actividades de producción de materias primas	146
3. Desarrollo de la producción de gas natural y cadena gas-electricidad	148
4. Fusiones y adquisiciones – mayor concentración industrial	150
C. LOS PRINCIPALES AGENTES PRODUCTORES EN EL MERCADO DE HIDROCARBUROS DE AMÉRICA Y EL CARIBE	151
1. La reforma en el sector de los hidrocarburos	152
2. Dimensión de las empresas estatales y su incidencia en el mercado petrolero	155
3. Dimensión de las ETN en el sector de los hidrocarburos en América Latina y el Caribe	157
D. PRINCIPALES ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS PETROLERAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	163
1. Las estrategias de las empresas estatales	163
2. Estrategias empresariales de las ETN en América Latina y el Caribe	166
E. CONCLUSIONES	183
BIBLIOGRAFÍA	185
CUADROS, GRÁFICOS Y RECUADROS	
Cuadro I.1 Distribución regional de las entradas netas de IED	22
Cuadro I.2 Principales fusiones y adquisiciones realizadas en el mundo durante el año 2001	22

	<i>Página</i>
Cuadro I.3	América Latina y el Caribe: entradas netas de IED, por subregiones, 1995-2001 27
Cuadro I.4	ALADI: entradas netas de IED 28
Cuadro I.5	Centroamérica y el Caribe: entradas netas de IED por países, 1995-2001 36
Cuadro I.6	Distribución sectorial de la IED en Costa Rica 37
Cuadro I.7	América Latina y el Caribe: estrategias de las empresas transnacionales en los años noventa 39
Cuadro I.8	América Latina y el Caribe: las 200 mayores empresas exportadoras, 1996-2000 41
Cuadro I.9	América Latina y el Caribe: las 100 principales empresas manufactureras 1990-1992, 1994-1996, 1998-2000 42
Cuadro I.10	América Latina y el Caribe: privatizaciones con participación extranjera por más de 100 millones de dólares, según sector y montos, 2001 43
Cuadro II.1	Argentina: algunos indicadores económicos 58
Cuadro II.2	Argentina: inversión extranjera directa (IED), por modalidades, 1990-2001 62
Cuadro II.3	Argentina: Principales reformas y políticas económicas 63
Cuadro II.4	Argentina: Participación del capital nacional y extranjero en el proceso de privatizaciones, 1990-2001 66
Cuadro II.5	Argentina: ingresos de inversión extranjera directa (IED) por sector económico, 1992-2000 68
Cuadro II.6	Argentina: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 1992-2000 68
Cuadro II.7	Argentina: ventas de las 100 primeras empresas según propiedad de capital, 1991-2000 70
Cuadro II.8	Argentina: participación de las empresas transnacionales en el comercio de las 1 000 mayores empresas, 1992-1998 71
Cuadro II.9	Argentina: mayores bancos con participación de capital extranjero, según activos, 2000 77
Cuadro II.10	Argentina: producción de vehículos por empresa, 1997-2002 81
Cuadro III.1	Fases de la construcción de la unión económica y monetaria 102
Cuadro III.2	Etapas para la introducción del euro 103
Cuadro III.3	Indicadores básicos de la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y América Latina 105
Cuadro III.4	Unión Europea: principales receptores de inversión extranjera directa y mayores inversionistas en el extranjero 107
Cuadro III.5	Unión Europea: principales relaciones económicas al interior del bloque 108
Cuadro III.6	Unión Europea: Principales fusiones y adquisiciones transfronterizas entre empresas europeas, 1999-2001 108
Cuadro III.7	Unión Europea: flujos de salida de la inversión extranjera directa, por región 109
Cuadro III.8	Unión Europea: inversiones directas en América Latina, por país y subregión de destino, 1992-2000 111
Cuadro III.9	América Latina: principales orígenes y destinos de la inversión de la Unión Europea, montos acumulados, 1992-2000 112

		<i>Página</i>
Cuadro III.10	América Latina: inversión extranjera directa de las principales empresas españolas	112
Cuadro III.11	América Latina: importancia relativa de las 30 principales empresas transnacionales europeas, 2000	115
Cuadro III.12	América Latina: operaciones de las mayores empresas europeas del sector de alimentos y bebidas, 2000	122
Cuadro III.13	Principales empresas químicas europeas en América Latina: ventas en principales mercados, 2000	124
Cuadro IV.1	Reservas probadas, producción y horizonte de producción de petróleo	135
Cuadro IV.2	Reservas probadas, producción y horizonte de producción de gas natural	137
Cuadro IV.3	Producción de petróleo de las primeras 20 empresas, 2000	143
Cuadro IV.4	Principales fusiones y adquisiciones en el sector petrolero mundial entre 1989 y 2001. Operaciones por montos superiores a 4 500 millones de dólares	151
Cuadro IV.5	Las empresas estatales petroleras en la clasificación de América Latina, 2000	156
Cuadro IV.6	América Latina: inversiones totales de empresas petroleras estatales, 1990-2000	157
Cuadro IV.7	Modalidades de inversión de las empresas transnacionales (ETN) petroleras en América Latina y el Caribe	162
Cuadro IV.8	La expansión de Repsol en América Latina	169
Cuadro IV.9	La expansión de TotalFinaElf en América Latina	176
Cuadro IV.10	La expansión de Shell en América Latina	177
Cuadro IV.11	La expansión de Pérez Companc en América Latina	181
Gráfico I.1	América Latina y el Caribe: principales hitos de atracción de la IED	27
Gráfico I.2	Participación en la IED, por países	28
Gráfico I.3	ALADI: distribución sectorial de la IED, 1996-2000	29
Gráfico I.4	Distribución sectorial de la inversión extranjera directa en México, 2001	30
Gráfico I.5	Distribución sectorial de la inversión extranjera directa en Brasil, 2001	33
Gráfico II.1	Argentina: ingresos de inversión extranjera directa, 1977-2001	61
Gráfico III.1	Unión Europea: flujos de entradas y salidas de inversión directa	106
Gráfico III.2	Unión Europea: distribución regional de las inversiones en el exterior, 1992-2000 ..	109
Gráfico III.3	América Latina y el Caribe: flujos de IED, por origen, 1990-2000	110
Gráfico III.4	Unión Europea: principales orígenes de las inversiones directas hacia América Latina, 1990-2000	113
Gráfico III.5	Reino Unido: inversiones directas en América Latina, por actividad económica, acervo 1999	114
Gráfico IV.1	Producción y consumo mundial de petróleo por regiones, 2000	136
Gráfico IV.2	Precios nominales y reales del petróleo (Ras Tanoura) (1970-2000)	139
Gráfico IV.3	Participación en la producción mundial de petróleo por grupos de países, 1974-2001	139
Gráfico IV.4	Costos de producción de empresas estatales, empresas privadas y países seleccionados, 2000-2001	141
Gráfico IV.5	Costos de ofertas totales, 2000-2001	142
Gráfico IV.6	Producción de petróleo bruto y de petróleo refinado de las principales empresas petroleras mundiales, 2000	144

	<i>Página</i>
Gráfico IV.7	Gastos totales de exploración y desarrollo de las principales empresas con actividades petroleras en Estados Unidos y precios nominales del petróleo Ras Tanoura 146
Gráfico IV.8	Destino de los gastos de exploración y desarrollo de las principales empresas con actividades petroleras en los Estados Unidos 147
Gráfico IV.9	Gastos de exploración y desarrollo realizados en los países en desarrollo por las principales empresas con actividades petroleras en los Estados Unidos 148
Gráfico IV.10	Participación del gas natural en la producción total de hidrocarburos de las principales empresas petroleras de los Estados Unidos, 1974-1999 149
Gráfico IV.11	Evolución de la oferta total mundial de energía primaria por tipo de combustible 149
Gráfico IV.12	Fusiones y adquisiciones en el sector de los hidrocarburos: montos superiores a 1 000 millones de dólares 150
Gráfico IV.13	Producción de petróleo y gas natural por principales empresas productoras en América Latina y el Caribe, 2000 155
Gráfico IV.14	Importancia de América Latina en la producción de hidrocarburos de las empresas transnacionales petroleras 158
Gráfico IV.15	Las principales relaciones de propiedad entre empresas de servicios públicos y entidades financieras españolas 167
Gráfico IV.16	Participación de América Latina en las actividades de Repsol, 2000 168
Gráfico IV.17	Evolución del precio de las acciones de Repsol en la Bolsa de Nueva York de enero de 1997 al 11 de abril de 2002 172
Gráfico IV.18	Evolución del precio de las acciones de Pérez Companc en la Bolsa de Nueva York de enero 2000 al 11 de abril de 2002 182
Recuadro I.1	Con su entrada a la OMC, China se consolida como el mayor receptor de IED entre los países en desarrollo 24
Recuadro I.2	CITIGROUP adquiere BANACCI y pasa a ser el primer Banco de México 31
Recuadro I.3	Chile y el plan de atracción de inversiones de alta tecnología 34
Recuadro II.1	Iniciativas conjuntas, inversión de cartera y otras formas de inversión extranjera en Argentina 65
Recuadro II.2	FORD en Argentina: una estrategia basada en el Mercosur 81
Recuadro III.1	Dinámica de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea 116
Recuadro III.2	La estrategia de Volkswagen en América Latina 120
Recuadro III.3	Parmalat: desde Brasil hacia el resto de la región 123
Recuadro III.4	Unilever: el gigante de las sustancias químicas y los alimentos 125
Recuadro III.5	Luz francesa en América Latina 129
Recuadro IV.1	La importancia de la renta petrolera en América Latina 154
Recuadro IV.2	Bolivia: abundantes nuevas reservas de gas natural ¿cómo comercializarlas? 159
Recuadro IV.3	Desarrollo de la industria del gas natural en Trinidad y Tabago 160
Recuadro IV.4.	Asociaciones con PDVSA en campos petroleros de Venezuela 164

ANEXOS

Cuadro I-A.1	Proyectos anunciados por empresas transnacionales 2001 – enero-abril 2002	47
Cuadro I-A.2	América del Sur: aspectos de su competitividad internacional en las importaciones mundiales, 1985-2000	48
Cuadro I-A.3	México, Centroamérica y cuenca del Caribe: aspectos de su competitividad internacional en las importaciones mundiales, 1985-2000	49
Cuadro I-A.4	América Latina y el Caribe: las mayores 500 empresas, 1990-2000	50
Cuadro I-A.5	América Latina: 100 principales filiales de las empresas transnacionales, según valor de sus ventas, 2000	51
Cuadro I-A.6	América Latina y el Caribe: concesiones con participación de inversionistas extranjeros, según sector, 2001	53
Cuadro I-A.7	América Latina y el Caribe: compras de empresas privadas por inversionistas extranjeros por más de 100 millones de dólares, según sector y monto, 2001	55
Cuadro II-A.1	Argentina: mayores empresas con participación de capital extranjero, según ventas, 2000	91
Cuadro II-A.2	Argentina: aspectos de su competitividad internacional en las importaciones mundiales, 1990-2000	93
Cuadro II-A.3	Argentina: principales privatizaciones con participación de empresas extranjeras, por sector, 1990-2001	94
Cuadro II-A.4	Argentina: principales fusiones y adquisiciones con participación de empresas extranjeras, por sector, 1990-2001	96
Cuadro III-A.1	Unión Europea: aspectos de su competitividad internacional en las importaciones mundiales, 1985-2000	132

RESUMEN

Los flujos de inversión extranjera (IED) hacia América Latina y el Caribe disminuyeron por segundo año consecutivo y los datos preliminares para el 2002 no muestran signos de una reversión. Esta evolución se observa tanto en las inversiones nuevas como en las fusiones, las adquisiciones y las privatizaciones. Las inversiones anunciadas por las empresas transnacionales para los próximos años se siguen concentrando en los sectores de servicios e infraestructura. De esta manera, la región ha seguido fortaleciendo sus vínculos con las incipientes redes que comienzan a establecerse en la provisión de servicios en el ámbito global. Esta dinámica resulta contraria a la progresiva desvinculación que las economías latinoamericanas evidencian de los sistemas internacionales de producción liderados por las empresas transnacionales manufactureras. Esta combinación de efectos se da con mayor intensidad entre los países de América del Sur.

La presente publicación, además de ser un amplio informe sobre la evolución coyuntural de la IED en América Latina y el Caribe, presenta un completo examen de los flujos de inversiones hacia Argentina, antes y después de las reformas económicas, como análisis de

un país receptor; de la Unión Europea como región inversionista en el ámbito internacional y del sector de hidrocarburos como ejemplo de rama de actividades que refleja con mayor propiedad la atracción de la IED derivada de la reforma sectorial.



SÍNTESIS Y CONCLUSIONES



La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2001 consta de cuatro capítulos. En el primero se presenta el panorama regional, en el que se analizan la evolución reciente de los flujos de IED, comparándola con los de la economía mundial, así como las estrategias y modalidades de inversión de las principales empresas transnacionales con intereses en la región. El segundo capítulo se centra en la inversión extranjera en Argentina, país que atraviesa por una profunda crisis económica y política; además, las corporaciones transnacionales, al igual que el resto de los actores económicos se ven afectados por la crisis, lo que los obliga a reorientar su estrategia, después de que Argentina fue uno de los principales receptores de IED en la última década. En el tercer capítulo se analiza la IED proveniente de la Unión Europea, agrupación de países que dentro de su estrategia de integración escogió a América Latina como la región en desarrollo de mayor relevancia para la expansión de actividades por parte de sus transnacionales, lo que se tradujo en un sustantivo auge de los flujos de inversión. En el cuarto y último capítulo se presenta un análisis de la IED en el sector de hidrocarburos, al que las reformas de los años noventa atrajeron a nuevos actores y alentaron los flujos de inversión hacia la región.

El panorama regional

Los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe responden a las fuerzas globales que inciden en el ámbito mundial. A su determinación se suman los procesos propios de la región, que en conjunto han conducido a que, después de la década de crecimiento sin precedentes de 1990, en los años transcurridos de la década actual los flujos de IED hayan mostrado una reducción, de 105 000 millones de dólares en 1999 a 80 000 millones en el 2001, aun cuando las entradas netas de este tipo de inversiones siguen siendo superiores al promedio del último quinquenio.

A pesar de que las estadísticas sobre IED en América Latina y el Caribe, comparadas con la evolución mundial, revelan una situación no desfavorable, al consignar una caída de 10% frente al 50% registrado por el flujo global, existen elementos que podrían tener efectos negativos para la región en el mediano plazo. Se trata de factores vinculados a la coyuntura internacional y otros de carácter más estructural.

La incertidumbre con respecto a las características de la recuperación de la economía estadounidense en el primer trimestre de 2002¹ y las bajas expectativas de crecimiento en Europa y Japón, hacen pensar en escasas posibilidades de recuperación de la IED a nivel mundial. En efecto, una baja tasa de crecimiento mundial redundaría en una menor inversión en general, en un descenso de la tasa de ganancia de las firmas y en la reducción de sus valores bursátiles, todo lo cual afecta la IED.

Entre los factores estructurales está el hecho de que ya concluyó la implementación de las reformas económicas, que atrajeron gran parte de la oleada de IED en los años noventa, especialmente la privatización de las grandes empresas estatales ligadas a sectores de energía y servicios básicos. A modo de ilustración, cabe mencionar que entre enero y abril de 2002 sólo se

realizaron dos transacciones, vinculadas a centrales eléctricas, por un total de 36 millones de dólares. Aunque el flujo suele ser muy variable de un período a otro, en caso de mantenerse este ritmo en lo que resta del año, la cifra ascendería a 432 millones de dólares, que se compara desfavorablemente con los 1 350 millones de 2001 y sobre todo, con los 18 000 millones de 2000.²

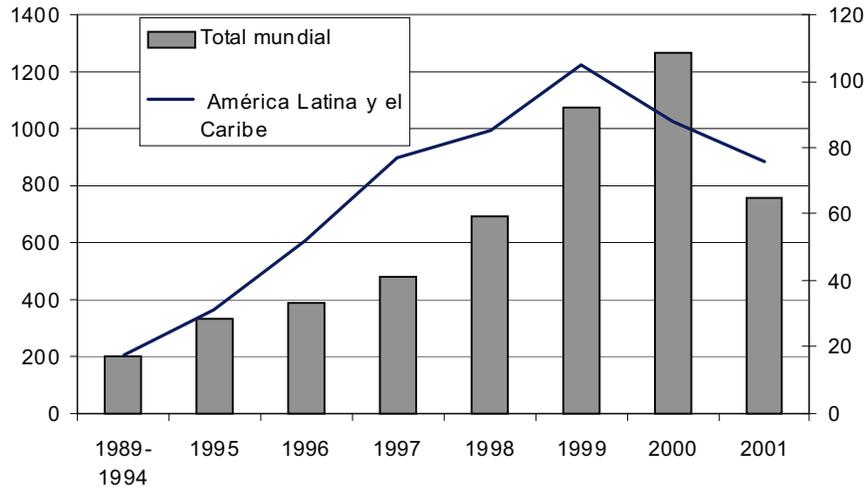
En segundo lugar, las adquisiciones de grandes firmas nacionales por empresas transnacionales, que hacia fines de la década de 1990 generaron una proporción importante de los flujos de inversión, ha dado lugar a un período de consolidación de la organización industrial resultante. Las transacciones por este concepto realizadas en el primer trimestre de 2002 alcanzaron los 4 000 millones de dólares. La cifra anualizada resulta inferior a la de 2001, que fue de 25 000 millones de dólares y mucho menor al promedio anual del bienio 1999-2000, que fue de 43 000 millones.

La inversión esperada para el futuro debería tener un mayor componente de inversión nueva (*greenfield*), que es más difícil de conseguir y está ligada a las proyecciones de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe dentro de su estrategia global. Esto no sólo está vinculado al proceso de estabilidad política, económica y social de los países, sino también a la potencial dinámica de crecimiento y desarrollo económico y tecnológico regional. Los planes futuros de inversión de las empresas transnacionales dados a conocer a la prensa entre enero del año 2001 y abril de 2002 se centran fundamentalmente en los sectores de infraestructura, al tiempo que en la manufactura, que durante la década de 1990 mostró un 24% de participación, sólo se ha anunciado el equivalente a un 4% del total de proyectos.

¹ Debe considerarse que la tasa anualizada de 5.8% que presenta que presenta la economía de Estados Unidos obedece principalmente a una menor acumulación en las existencias de las firmas y a un elevado gasto fiscal, sobre todo en defensa. Mientras el consumo de los hogares creció un 3.5%, la inversión fija bajó, lo que es un fenómeno extremadamente contraproducente para el crecimiento sostenido de la economía. (En "A hard act to follow", publicado en *The Economist*, del 2 de mayo de 2002, se presenta más información sobre este tema.)

² Véase el cuadro I.10 de esta publicación; el cuadro I.13 de la edición anterior, y CEPAL (2001c).

ENTRADAS NETAS DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y EN EL MUNDO
(En miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del cuadro I.1, primer capítulo de esta publicación

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: MONTOS DE PROYECTOS FUTUROS ANUNCIADOS ENTRE ENERO DE 2001 Y ABRIL DE 2002 POR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES^a

Sector	Monto (en millones de dólares)	Porcentaje
Primario	5 008	15.7
Petróleo y gas natural	5 008	15.7
Manufacturas	1 360	4.3
Servicios	25 528	80.0
Financieros	129	0.4
Electricidad	14 030	44.0
Telecomunicaciones	5 480	17.2
Comercio	726	2.3
Infraestructura y transporte	4 331	13.6
Sanitarias	832	2.6
Total	31 896	100.0

Fuente: Capítulo I, cuadro anexo A.I.1.

^a Corresponde a proyectos anunciados y que serían ejecutados a lo largo de los próximos cinco años.

Por último, un fenómeno de especial relevancia en Asia y el Pacífico, pero que no deja de incidir en nuestra región, es la fuerte atracción que ejercerá China sobre la IED mundial (véase la primera sección del capítulo I). La IED hacia China bordeó los 40 000 millones de dólares en los últimos cinco años y continuó creciendo en el 2001. Factores tales como el ingreso de este país a la OMC, los salarios relativamente bajos, las mejoras anunciadas en la infraestructura y el mercado interno de enormes proporciones y con perspectivas de fuerte crecimiento de la capacidad adquisitiva estarían desplazando los flujos destinados a los países en desarrollo hacia China.

La pregunta que cabe entonces plantearse es qué elementos han surgido con posterioridad a las reformas económicas que alienten la entrada de capitales y, al mismo tiempo, potencien el desarrollo regional. Autoridades de varios países se han enfrentado a esta interrogante³ concluyendo que en una época de mayor competencia por menores flujos de IED, es imprescindible que los países cuenten con mayores opciones de política sobre este tipo de inversiones. En comparación con lo ocurrido en Asia, los países de América Latina tienden a autolimitarse en el campo de las políticas de desarrollo productivo. Ello ocurre en las negociaciones de acuerdos bilaterales o multilaterales sobre inversiones y también en los capítulos sobre inversión de los tratados de libre comercio, que se restringen a otorgar garantías y protección a los inversionistas, en lugar de definir su relación con la estrategia nacional de desarrollo. A ello se suma una cierta reticencia a utilizar todos los instrumentos a su disposición. El escaso uso de la selectividad (*targeting*)⁴ en la región es un buen ejemplo de ello, si se compara con países de Asia o Europa donde esta estrategia se aplica normalmente.

Para competir mejor por inversiones extranjeras directas, para hacer un mejor uso de los recursos pertinentes y para que los objetivos de las estrategias empresariales y las metas de la política nacional sean consistentes, es necesario activar y explicitar la política de IED en todos sus aspectos. Así debería definirse la

“dimensión del desarrollo” en las futuras negociaciones multilaterales sobre IED. En otras regiones del mundo es cada vez más común la implementación de políticas para establecer y fortalecer los vínculos entre las empresas transnacionales y las locales. Algunos elementos destacados de los programas exitosos son un enérgico compromiso político, la coherencia entre los fines y los medios, la delimitación de responsabilidades, y una colaboración eficaz entre el sector público y el privado.

En el ámbito microeconómico se constata la cada vez mayor importancia de las empresas transnacionales en la economía regional. Hay varios indicadores de esta evolución, pero hemos seleccionado la participación en la propiedad de las más grandes firmas, en las ventas y en las exportaciones. Aunque los beneficios atribuidos a la IED en materia de apertura a nuevos mercados, avances tecnológicos y formación de capital son relativamente importantes, en la región se detectan elementos que minan su potencial.

Nos referiremos en particular al carácter de enclave y la falta de articulación de la mayoría de las empresas transnacionales con respecto al resto del aparato productivo regional. Por otra parte, es evidente su débil repercusión en la competitividad, medida como participación en el comercio mundial, con la excepción de México. En el siguiente cuadro se observa la declinante evolución de los países de América del Sur en el comercio internacional, tanto en relación con la participación en el mercado mundial del total exportado como de las manufacturas no basadas en recursos naturales y especialmente las de alta tecnología, que son las más dinámicas en el comercio mundial. En contraste, México y los países que conforman la Cuenca del Caribe, en los últimos cinco años y especialmente después que México firmó el TLC, vienen ganando competitividad, pero ésta no se compara con la alcanzada por China. Entre las razones que explican esta evolución se destaca la concentración de la IED en plantas nuevas y en investigación y desarrollo, estrategia que las empresas transnacionales no han considerado prioritaria para la región.

³ Véase en el capítulo I el caso de Chile; las ediciones de 1999 y 2000 de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* (CEPAL, 2001a y 2000), los casos de Costa Rica y de República Dominicana y el Seminario regional sobre inversión extranjera directa en América Latina, CEPAL/UNCTAD, Santiago de Chile, 7 al 9 de enero de 2002.

⁴ La focalización es un esfuerzo por atraer ciertos tipos de IED, que consiste en centrarse en unas pocas actividades o sectores que reflejan las ventajas comparativas del país.

**AMÉRICA LATINA Y CHINA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES**
(En porcentajes)

	1985	1990	1995	2000
Participación en el mercado mundial				
Total exportado				
China	1.60	2.81	4.80	6.12
América del Sur	3.40	2.76	2.76	2.62
México y la Cuenca del Caribe	2.39	1.96	2.40	3.35
Manufacturas no basadas en recursos naturales^a				
China	1.47	3.41	6.11	7.83
América del Sur	1.24	1.14	1.12	1.03
México y la Cuenca del Caribe	1.34	1.55	2.33	3.57
Manufacturas de alta tecnología^b				
China	0.36	1.35	3.63	5.98
América del Sur	0.47	0.36	0.29	0.45
México y la Cuenca del Caribe	1.66	1.40	1.91	3.19

Fuente: CEPAL, Programa de cómputo TradeCAN, versión 2002. Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI Rev.2).

^a Contiene 120 grupos que representan la suma de las actividades textil y prendas de vestir, productos de papel, vidrio y acero, joyas, grupos de la industria automotriz, la industria de procesamiento, y la industria de ingeniería, esto es la agrupación de productos de electrónica más otros productos farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos.

^b Contiene la industria de ingeniería: agrupación de productos de electrónica más otros productos farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos.

La IED en Argentina

Argentina fue uno de los países de mayor atracción de la IED en la década de 1990. La privatización de activos estatales, la fijación del tipo de cambio como mecanismo de control de la inflación (Ley de convertibilidad) y el esfuerzo por revitalizar el proceso de integración regional, sobre todo con Brasil, en el marco del Mercosur facilitaron la operación de las firmas extranjeras, permitiéndoles ampliar su campo de acción a muchas actividades que hasta ese momento estaban restringidas. Esto fue muy común en el área de la infraestructura y de los servicios públicos, en la que el programa de privatización tuvo una influencia fundamental. En una primera fase, firmas extranjeras en conjunto con grupos locales y bancos internacionales adquirieron la gran mayoría de los activos estatales que fueron puestos a la venta. Posteriormente, la participación de los operadores internacionales en la propiedad de las compañías privatizadas fue aumentando, y desplazando a los grupos locales y bancos extranjeros. Esta progresiva concentración de la propiedad se dio a través de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones, en el que las empresas transnacionales fueron nuevamente los grandes ganadores.

Las empresas transnacionales fueron los agentes más dinámicos del proceso de reestructuración de la economía argentina en ese período y aprovecharon, con mayores ventajas que la mayoría de las empresas nacionales, las nuevas condiciones de competencia y el conjunto de incentivos implícitos en el programa de reformas estructurales. Los flujos de IED que recibió la Argentina en los últimos diez años transformaron radicalmente el panorama empresarial del país. Entre 1991 y 2000, las empresas extranjeras pasaron de representar algo más del 24% de las ventas de las cien mayores compañías del país a cerca del 50%. Una parte muy significativa de este proceso se llevó a cabo mediante la compra de activos existentes, lo que no se ha traducido en una ampliación de la capacidad productiva del país. No obstante, también es cierto que estas inversiones permitieron mejorar muchos de los servicios que han sido transferidos a manos privadas, incrementando la competitividad sistémica de Argentina.

Hasta 1998 y con anterioridad a la crisis asiática, los inversionistas extranjeros encontraron en Argentina un entorno muy favorable para la realización de sus

actividades, más allá de las oportunidades otorgadas por las reformas económicas, y sobre todo por la estabilidad de precios y la seguridad cambiaria que les da el régimen de convertibilidad. Posteriormente las condiciones macroeconómicas se fueron deteriorando, afectando la confianza de los agentes económicos. Esto último se reflejó en la imposición de altas primas de riesgo para el financiamiento externo y una fuerte contracción de la inversión privada. En este contexto, la amplia presencia de empresas extranjeras y su particular distribución sectorial comenzó a ser parte del problema.

En primer término, la concentración de los ingresos de IED destinados a la compra de activos existentes en sectores de servicios no comercializables tuvo como contrapartida una mayor rigidez en el manejo de los equilibrios externos. Si bien la adquisición de empresas por parte de inversionistas extranjeros contribuyó en un comienzo a reducir la brecha externa, a medida que maduraron las inversiones las empresas extranjeras radicadas en el país comenzaron a demandar un gran volumen de divisas para la remisión de utilidades y capitales al exterior. La génesis de este problema se encuentra en las condiciones de operación negociadas durante el proceso de privatización de las empresas públicas de servicios e infraestructura. Actualmente resulta claro que estos acuerdos eran insostenibles para mantener la competitividad del país, ya que la fijación de tarifas en dólares atentaba contra una política de costos coherente de las empresas que utilizaban estos servicios como insumos.

Luego del violento impacto que tuvo la crisis del peso mexicano de finales de 1994 en la economía

argentina, las autoridades fomentaron la inversión extranjera en gran escala en el sector bancario, con el propósito de asegurar la estabilidad del sistema, e impedir nuevas fugas de capital y masivos retiros de los bancos. Se suponía que en este nuevo contexto habría un sistema bancario transnacionalizado, bien capitalizado y con un acreedor internacional de último recurso: las matrices de las filiales bancarias que operaban en Argentina. Pero hacia finales de 2001, las expectativas de devaluación llevaron a una caída abrupta de las reservas internacionales, al quiebre del régimen de convertibilidad y a una nueva crisis financiera de difícil resolución.

Por otra parte, la inversión extranjera destinada a actividades comercializables —particularmente de la manufactura— sufrió los rigores de la convertibilidad, por lo que su producción perdió parte importante de su competitividad en los mercados internacionales. Muchas plantas cerraron o se limitaron a abastecer al mercado nacional, situación que contribuyó a agravar los problemas de reducción de la brecha externa de la economía argentina.

En síntesis, los flujos de IED han tenido efectos ambiguos, tanto en el plano macroeconómico como en el microeconómico. Por una parte se produjo un alivio en las cuentas externas en el corto plazo, pero esto redundó en mayores restricciones por crecientes remesas de utilidades en el largo plazo. Por otra, en el ámbito productivo, dio origen a una fuerte modernización, pero con escasos encadenamientos y difusión al resto de la economía local, mientras que en el de los servicios prevalece la inconsistencia entre fórmulas de fijación tarifaria y competitividad sistémica.

La IED en la Unión Europea

La Unión Europea se ha convertido en uno de los principales mercados mundiales, con cerca de 400 millones de personas de altos ingresos, de las cuales unos 300 millones cuentan con una moneda común. En comparación con América Latina, su población es un poco más reducida, pero tiene un ingreso per cápita más de seis veces superior. En segundo lugar, es muy importante como fuente de flujos de comercio a nivel global, ámbito en el que supera a Estados Unidos y Japón. Durante la segunda mitad de los años noventa también se consolidó como principal fuente y destino de inversiones extranjeras. Las entradas de IED a la Unión Europea entre 1995 y el 2000 casi se sextuplicaron (pasando de 117 000 a 617 000 millones de dólares), mientras que las salidas en el 2000 ascendieron a 790 000 millones.

Los principales destinos de los capitales europeos fueron Estados Unidos y las economías emergentes, cuyo gran atractivo fue el proceso de privatizaciones. Los flujos de inversión hacia América Latina aumentaron desde un promedio anual de 1 600 millones de dólares en el período 1990-1995 a más de 19 500 millones en 1996-1999. En conjunto, América Latina captó el 13.5% de las inversiones realizadas fuera de la Unión Europea y el 6.5% del total de inversiones provenientes de ésta. El principal destino de estos capitales en la región fue el Mercosur.

Las relaciones políticas y económicas entre la Unión Europea y América Latina se desarrollaron en un marco que ha permitido tomar en cuenta las heterogéneas realidades regionales y nacionales. De esta manera, las firmas europeas han focalizado su interés en tres ámbitos

principales: el acceso a los mercados de servicios y manufacturas en los países de América del Sur, la búsqueda de una plataforma de exportación en México para acceder al mercado de América del Norte y el acceso a recursos naturales —especialmente hidrocarburos— en los países andinos.

Las inversiones manufactureras tienen una larga tradición, por lo que las empresas mantienen un patrón de internacionalización bastante antiguo, vinculado a la estrategia de sustitución de importaciones en los mercados de mayor tamaño. Las principales inversiones en este sector provienen de Alemania y el Reino Unido y en menor medida, de Italia y Francia, y se orientan fundamentalmente a tres industrias: automotriz, de alimentos y bebidas y de químicos. El sector automotor ha sido, en el contexto de la industria manufacturera, el que ha mostrado una mayor presencia de capitales europeos en la región.

En el sector de servicios el principal país inversionista fue España, pero también han invertido en la región otros países mediterráneos, entre ellos Portugal, Francia e Italia. Los principales polos de atracción han sido los subsectores de energía, telecomunicaciones, banca y comercio minorista. En términos de empresas, las más destacadas en este proceso han sido Telefónica

de España en telecomunicaciones, Endesa e IBERDROLA en energía, y los bancos Santander Central Hispano y Bilbao Vizcaya Argentaria en servicios financieros.

El término del ciclo de privatizaciones en América Latina, así como la culminación de una etapa en el proceso de fusiones y adquisiciones de empresas, plantean un interrogante sobre el futuro de las inversiones de la Unión Europea en la región. En este contexto, las buenas perspectivas de profundización de acuerdos económicos y políticos entre América Latina y la Unión Europea debieran fomentar los vínculos comerciales y de inversión entre ambas regiones. En este ámbito, el desafío para América Latina es convertirse en polo de atracción no sólo de inversiones en el sector servicios, sino más bien de inversiones manufactureras destinadas a la exportación, y con mayores efectos en términos de empleo y de desempeño de la economía. México es el país que se encuentra en mejor pie para acoger inversiones manufactureras. Sin embargo, la inestabilidad política de la región, corroborada por lo ocurrido recientemente en Argentina y Venezuela, podría ser un factor negativo que dificultara la profundización de los vínculos entre ambas regiones.

La IED en el sector de hidrocarburos

Las reformas de los años noventa en el sector de los hidrocarburos, y especialmente la privatización de las empresas estatales en Argentina, Bolivia y Perú, atrajeron a nuevos actores y estimularon las inversiones en América Latina y el Caribe. Sin embargo, a diferencia de lo sucedido en otros sectores de la economía, y debido a la elevada renta petrolera que representa una importante fracción del ingreso fiscal, las empresas estatales no fueron enajenadas en los países de mayores yacimientos, por lo que siguen realizando el grueso de las inversiones en el sector y encabezan de lejos la lista de las empresas productoras a nivel regional.

La empresa petrolera privada se orientó así a la exploración y producción en nuevas regiones, en aguas profundas, en campos marginales y en los campos de crudo extra-pesado de altos costos. A diferencia de lo ocurrido en el pasado y como una característica destacada de la década de 1990, la inversión extranjera se concentró en la explotación de gas natural. Dicha estrategia responde al objetivo de creación de una cadena energética, con ramificaciones hacia actividades de generación y distribución de electricidad, generando una

red de servicios que potencia la rentabilidad del sector. La liberalización a nivel global de los mercados energéticos facilitó su implementación.

La política de expansión de las transnacionales petroleras adoptó cuatro modalidades. Un ejemplo de la primera es la empresa española Repsol, que aprovechó la apertura del sector para transformarse en empresa global, bajo el nombre de Repsol-YPF, materializando su expansión con la compra de empresas existentes. La segunda modalidad se observa en transnacionales que ya realizaban actividades extractivas en la región y que aprovecharon la ventaja competitiva que esto representaba para diversificar geográficamente su participación en ese rubro, como el caso de TotalFinaElf, BP Amoco, Chevron Texaco. La tercera modalidad está representada por empresas extranjeras que no desarrollaban actividades de extracción antes de la apertura, lo que determinó que su estrategia se enfocara preferentemente hacia la consolidación de su ventaja competitiva en las fases posteriores del proceso productivo (Royal Dutch Shell, Exxon Mobil), y finalmente, la cuarta modalidad se encuentra en las

empresas latinoamericanas que se ampliaron al ámbito regional a raíz de la apertura (Pérez Companc, Pluspetrol), basándose inicialmente en la compra de activos privatizados.

Repsol-YPF y Pérez Companc, al igual que otras empresas que han optado por una expansión rápida por medio de la adquisición de empresas existentes, han logrado en poco tiempo ocupar un lugar importante entre las firmas privadas que operan en la región. Sin embargo, ambas empresas tienen en común una gran concentración en Argentina y un alto grado de endeudamiento, factores que se convirtieron en el talón de Aquiles de su expansión. Actualmente se enfrentan a dos serios problemas: una insuficiente capacidad financiera para desarrollar campos descubiertos y proyectos anunciados, y la abrupta caída en el valor de sus acciones, que dificulta aún más su acceso al financiamiento y las expone a una posible adquisición.

Las grandes empresas petroleras transnacionales, con la excepción de Repsol-YPF, aún no han entrado con fuerza en la región. TotalFinaElf, BP Amoco y

Chevron Texaco han ido ampliando su participación en actividades de extracción desde la reforma. Tienen la capacidad financiera para emprender una mayor expansión en la región, que se podría concretar por dos medios: la adquisición de empresas existentes, estatales o privadas, o de parte de sus activos, lo que se centraría fundamentalmente en las empresas privadas con dificultades de financiamiento, y el descubrimiento de importantes yacimientos en las regiones que están explorando.

La reforma petrolera de los años noventa estableció un nuevo tipo de relaciones entre empresas públicas y privadas, multiplicando las asociaciones y operaciones conjuntas entre unas y otras. Por ello, los directivos de las empresas petroleras transnacionales estudian con atención los planes de inversiones futuras de las empresas estatales, buscando nuevas oportunidades de asociación, a la vez que exigen mejores condiciones para los inversionistas privados y una mayor apertura del sector, incluida la privatización de algunos o todos los activos de las empresas petroleras estatales.

I. PANORAMA REGIONAL

A. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

El año 2001 marca un punto de inflexión en la tendencia ascendente que la IED venía experimentando en el mundo a lo largo de la década pasada. Los factores que hicieron caer los flujos a casi la mitad de los volúmenes del 2000 también repercutieron en los países de América Latina y el Caribe, aunque ya un año antes hubo factores específicos que incidieron negativamente. La crisis política y económica de Argentina, la incertidumbre creada por la posibilidad de contagio en los países vecinos

y la madurez de las reformas estructurales que habían motivado la aceleración de los flujos, en especial la venta de empresas públicas, contribuyeron al descenso en términos absolutos de la afluencia de capitales a la región, con escasas posibilidades de recuperación en el 2002. Con todo, en el contexto internacional, los volúmenes de IED ingresados a América Latina y el Caribe siguen siendo altos y están en el rango promedio del segundo quinquenio de los noventa.

1. La inversión extranjera directa global

Tras una década de fuerte crecimiento, en el año 2001 los flujos mundiales de IED no superaron los 760 000 millones de dólares, al caer un 40% respecto del año anterior, lo que representa la mayor reducción en casi tres décadas.¹ Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido con la inversión financiera y los créditos externos, que perjudicó especialmente a los países en desarrollo, la reducción de la IED se concentró en los países desarrollados (véase el cuadro I.1).

Tres fenómenos interdependientes, pero que pueden identificarse aisladamente, han incidido en esta situación:

- a) La desaceleración del nivel de actividad de la economía mundial (particularmente la de Estados Unidos). Este hecho afectó negativamente a través de dos vías: el menor requerimiento de ampliación de la capacidad productiva, lo que redundó en una reducción de la inversión en general, y la caída de la

¹ Véanse al respecto UNCTAD (2001a) y UNCTAD, Press Release (2002). De acuerdo con las cifras de UNCTAD (2002), las anteriores caídas de la IED ocurrieron en el transcurso de los años 1976 (22%), 1982 (17%), 1983 (13%), 1985 (5%) y 1991 (23%).

Cuadro I.1
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS ENTRADAS NETAS DE IED
(En miles de millones de dólares)

	1989- 1994 ^a	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 ^b
Total mundial	200	331	385	478	693	1 075	1 271	760
Países desarrollados	137	203	220	271	483	830	1005	510
Europa occidental	80	117	115	138	273	485	633	207
Unión Europea	77	113	110	128	261	467	617	199
Otras economías desarrolladas	3	4	5	10	12	18	16	168
Canadá	6	9	10	12	23	25	63	20
Estados Unidos	43	59	84	103	174	295	281	144
Japón	1	0	0	3	3	13	8	4
Países y economías en desarrollo	60	113	152	187	188	222	240	225
América Latina y el Caribe	16	31	52	77	85	105	88	80
África	4	5	6	7	8	9	9	11
Asia y el Pacífico	38	76	95	103	95	100	143	125
China	14	35	40	44	43	40	41	47

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de las cifras proporcionadas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, (UNCTAD/WIR/(2001)), Nueva York, 2001. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.01.II.D.12, cuadros B.1 y B.2 del anexo, págs. 291 y 296. Las estadísticas de América Latina y el Caribe corresponden a CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de las cifras proporcionadas por las estadísticas de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de entidades nacionales de los países.

^a Promedio anual.

^b Estimaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "World FDI flows to drop this year" (TAD/INF/PR21/Rev.1), Ginebra, 18 de septiembre de 2001.

Cuadro I.2
PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES REALIZADAS EN EL MUNDO DURANTE EL AÑO 2001

País receptor	Compañía adquirida	Compañía compradora	País de origen	Sector	Monto (Miles de millones de dólares)
Estados Unidos	VoiceStream Wireless Corp.	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	24.6
Alemania	Viag Interkom GmbH & Co.	British Telecommunications Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	13.8
México	Banamex	Citigroup	Estados Unidos	Financiero	12.5
Estados Unidos	Powertel telekom AG	Deutsche	Alemania	Telecomunicaciones	12.3
Reino Unido	Billiton Plc	BHP Ltda	Australia	Minería	11.5
Estados Unidos	Axa Financial Inc.	AXA Group (AXA-UAP)	Francia	Seguros	11.2
Sudáfrica	De Beers Consolidated Mines	DB Investments	Reino Unido	Minería	11.1
Estados Unidos	Ralston Purina Group	Nestlé	Suiza	Alimentos	10.4
Estados Unidos	CIT Group Inc.	Tyco International Ltd	Bermuda	Electrónica	10.2
Estados Unidos	AT&T Wireless Group	NTT DoCoMo Inc	Japón	Telecomunicaciones	9.8
Reino Unido	Power Gen Pic.	E.On AG	Alemania	Energía	7.3
Alemania	Knoll AG (BASF AG)	Abbott Laboratories	Estados Unidos		6.9
Reino Unido	GKN PLC-Support Services	Brambles Industries Ltda.	Australia	Automotor y equipo de transporte	5.8
Estados Unidos	Harcourt General Inc.	Reed Elsevier Plc	Reino Unido	Servicios de información	5.6
Japón	Japan Telecom Co. Ltda. and J-Phone Communications	Vodafone Group Inc	Reino Unido	Telecomunicaciones	5.5
Reino Unido	Lasmo PLC	Eni SpA	Italia	Petróleo	4.1

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "World FDI flows to drop this year" (TAD/INF/PR21/Rev.1), Ginebra, 18 de septiembre de 2001.

tasa de ganancia de las grandes empresas, con el consecuente derrumbe de sus valores bursátiles. Tal fenómeno tuvo un fuerte impacto en el valor de las acciones, instrumentos que representan uno de los principales mecanismos de financiamiento de las fusiones y adquisiciones, importante componente de la IED en los países desarrollados.

- b) Considerado tanto una causa como una consecuencia, el menor ritmo de expansión del sector de las telecomunicaciones afectó el proceso de fusiones y adquisiciones, así como la canalización de fuertes inversiones hacia las innovaciones tecnológicas. No obstante, dicho sector siguió siendo uno de los principales protagonistas de la IED en el ámbito mundial.
- c) Por último, la desconfianza e incertidumbre generadas por los sucesos del 11 de septiembre del 2001 en Estados Unidos repercutieron sobre las decisiones de inversión, aunque solo en el corto plazo.² En entrevistas realizadas por distintas fuentes (UNCTAD, 2002), ejecutivos de empresas transnacionales dieron por respuesta la preservación de los proyectos de inversión, lo que sugiere que el impacto de mediano y largo plazo de este suceso es limitado.

El conjunto de estos fenómenos dio como resultado preliminar una reducción del 25% en el total de operaciones de fusiones y adquisiciones durante el año 2001, lo que aportó a la reducción de 50% en el monto de IED atribuible a este concepto, respecto del año 2000.

Esta reducción de valor fue también consecuencia directa del desplome de los valores bursátiles de las corporaciones. Sin embargo, persistieron grandes transacciones, sobre todo en el sector de las telecomunicaciones. La mayor operación correspondió a la adquisición de Voice Stream Wireless Corp. por parte de la alemana Deutsche Telekom AG, en 24 600 millones de dólares. En segundo lugar se destaca otra adquisición en el mismo sector: Viag Intercom GmbH & Co de Alemania, por British Telecommunications en el Reino Unido, y en tercer lugar, Citigroup, de Estados Unidos, con la compra del banco mexicano Banamex en 12 500 millones de dólares (véase el cuadro I.2). Esta operación resulta especialmente importante, porque el resto de las fusiones y adquisiciones estuvieron concentradas en

países ubicados fuera de la región de América Latina y el Caribe.

Siguiendo con las fusiones y adquisiciones de empresas, en el año 2001 la región de mayores transacciones fue la Unión Europea, gracias al estímulo generado por los avances en la integración regional, el proceso de unificación de la moneda, la mayor apuesta de los inversionistas a la transparencia que ello le imprimiría a los precios, la reducción de los costos de transacción y la simplificación de los pagos entre países miembros (capítulo 3). Sin embargo, entre los países desarrollados, los Estados Unidos fue el mayor receptor del mundo, con más de un 25% del total de flujos, superando por sí solo al total ingresado al conjunto de países en desarrollo, mientras que en Japón los flujos no repuntaron en el período.

En el grupo de los países en desarrollo se destaca la evolución de Asia y el Pacífico, donde China –incluida la RAE de Hong Kong– viene registrando un auge extraordinario (véase el recuadro I.1). Como se analiza en UNCTAD (2001a), tres razones explican este comportamiento: a) la recuperación de los flujos de IED después de la crisis asiática, b) la afluencia de fondos de inversión por la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC); y c) las operaciones de fusiones transfronterizas en el sector de las telecomunicaciones, que por sí solas representaron casi la tercera parte de las entradas de IED.³ En cambio, los flujos hacia el conjunto de Asia en el 2001 continuaron disminuyendo, lo que demuestra que el resto de la región no ha vuelto a presentar el grado de atracción anterior a la crisis de 1998.

De acuerdo con la información de UNCTAD (2002), en África la IED continuó centrada en muy pocos países, a saber, Marruecos, Nigeria, Egipto y Sudáfrica, manteniéndose la estabilidad de los flujos respecto al año anterior, al tiempo que el principal factor de atracción fueron las privatizaciones y fusiones y adquisiciones entre grandes empresas.

Como se analizará en la siguiente sección, la tendencia declinante en los flujos a nivel mundial también se irradió hacia América Latina y el Caribe, pronosticándose hacia el futuro un menor ritmo de inversión en relación con la década pasada.

2 Respecto a este último punto, el canal de transmisión de estos impactos en el corto plazo llevó, por una parte, a postergar el consumo, el que a través del multiplicador keynesiano redujo la demanda agregada y el producto, no solo en Estados Unidos sino que, por intermedio de los canales comerciales, a todo el mundo. Por otra parte, indujo una reducción de la exposición al riesgo de los inversionistas, que se tradujo en una “huida hacia la calidad” en materia de proyectos y sectores, aumentando la brecha entre los márgenes de los bonos soberanos y los precios de las acciones en países desarrollados y países emergentes, en detrimento de éstos últimos.

3 Estas operaciones permitieron fusionar la empresa China Mobile Ltda (Hong Kong) con varias firmas de telefonía móvil que estaban operando en China continental.

Recuadro I.1

**CON SU ENTRADA A LA OMC, CHINA SE CONSOLIDA COMO EL MAYOR RECEPTOR DE IED
ENTRE LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

En los últimos años, China ha sido el país en desarrollo de mayor atractivo para los inversionistas extranjeros. Su entrada a la OMC es un elemento que potencia y consolida su posición, tanto respecto de inversionistas coreanos, taiwaneses y japoneses, como de las principales empresas transnacionales mundiales.

Gracias a la política de IED de China, la cartera de inversiones ha ido evolucionando, pasando de industrias de uso intensivo de mano de obra, en la década de 1980, a industrias de uso intensivo de tecnología y capital en la siguiente. Entre los principales inversionistas hoy se encuentran los líderes en la producción de computadoras, manufactura electrónica, equipos de telecomunicaciones, industria farmacéutica, petroquímica y equipos de generación de energía eléctrica. Últimamente, la inversión también se ha orientado a actividades de investigación y desarrollo (I&D), con más de 100 centros establecidos por empresas transnacionales, tales como Microsoft, Motorola, General Motors, General Electric, JVC, Lucent-Bell, Samsung, Ericsson, Siemens, Nokia, y otros (UNCTAD, 2001a). Así, China se ubica dentro de los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI) de las empresas transnacionales.

Por todo ello, China ha podido dar un extraordinario salto en su inserción en el mercado mundial y en la transformación de su estructura productiva y fundamentalmente exportadora. Para visualizar este fenómeno, en el cuadro siguiente se presenta una serie de índices que miden la participación de mercado y la composición de las exportaciones del país. Con la información más actualizada existente, esto es al año 2000, se verifica que los productos fabricados en China o de origen chino representaron más del 6% de las importaciones mundiales, en

comparación con apenas el 1.6% quince años atrás. Más destacada aún es la composición del tipo de productos que conforman las importaciones mundiales desde este país, compuestas especialmente por manufacturas no basadas en los recursos naturales, cuya participación en el mercado mundial se elevó de menos de 1.5% en 1985 a casi 8% en el 2000. Dentro de este grupo, crecieron significativamente en importancia los juguetes y el calzado (véase el cuadro), pero también los productos de alta tecnología, que en conjunto abarcaron casi un 6% del mercado mundial. Esto se refleja en la estructura de los principales productos de exportación, donde el 87% del total exportado corresponde a manufacturas no basadas en los recursos naturales, mientras que un 22% del total son productos de alta tecnología. Con relación a estos últimos, en los últimos cinco años China ha pasado de exportar 7 600 millones de dólares a 37 000 millones en el 2000. En el cuadro que figura a continuación también se observa que, de los diez principales productos exportados, que representan el 41% del total, nueve son dinámicos –marcados con un asterisco (*) en la primera columna del cuadro–, es decir, pertenecen al grupo de los 50 productos de mayor crecimiento en el comercio mundial.

Lo interesante de este fenómeno es que en China, a diferencia de América Latina y el Caribe, la nueva tecnología incorporada por la IED no ha quedado en enclaves, sino que se ha venido difundiendo a las firmas nacionales de las regiones costeras, con las cuales las propias empresas transnacionales hoy están compitiendo. Así se ha creado una sinergia que ha impulsado un fuerte dinamismo en el mercado interno y externo, con consecuencias que no siempre favorecen a las empresas extranjeras. Como se señala en Kearney (2001), un porcentaje significativo de las inversiones arroja utilidades por debajo de las esperadas, entre otros factores,

debido a la subestimación de la competencia local. No obstante, la encuesta realizada a los ejecutivos principales de las 1 000 mayores empresas transnacionales instaladas en China, cuyos resultados se presentan en el mismo estudio, señala que éstas seguirán invirtiendo allí, representando para ellas la economía en desarrollo más atractiva.

El desarrollo de infraestructura, como carreteras y caminos interiores, será un nuevo elemento importante que permitirá expandir el mercado y ubicar nuevas plantas en localidades hoy inaccesibles, con el beneficio de un menor costo en la compra de terrenos y el pago de salarios.

Aunque China sigue enfrentando los desafíos de difundir hacia el resto del país el conocimiento y avance tecnológicos alcanzados en la región costera (Dahlman y Aubert, 2001), para los países del este y sudeste asiático, la competencia de China como principal destino de las futuras inversiones de las empresas transnacionales en el mundo representa una grave amenaza. A diferencia del modelo del este de Asia, China no se ha mantenido en la retaguardia en la formación de “gansos salvajes”, y en la actualidad es capaz de producir desde manufacturas simples –como los juguetes y el calzado–, semiconductores o computadoras, hasta productos aún más sofisticados, abarcando toda la cadena de valor, en una escala determinante de los precios mundiales.

El ingreso de China a la OMC, sumado a los salarios relativamente bajos, las mejoras anunciadas en la infraestructura, el mercado interno de enormes proporciones y con perspectivas de fuerte crecimiento en la capacidad adquisitiva, generan un conjunto altamentepreciado de factores que impulsan el flujo de IED hacia dicho país y potencian el modelo de desarrollo escogido.

Recuadro I.1 (conclusión)

**CHINA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES, 1985-2000**
(En porcentajes)

			1985	1990	1995	2000
I. Participación de mercado			1.6	2.8	4.8	6.1
Recursos naturales ^a			2.3	2.4	2.5	2.4
Manufacturas basadas en los recursos naturales ^b			1.2	1.3	2.1	2.7
Manufacturas no basadas en los recursos naturales ^c			1.5	3.4	6.1	7.8
– Baja tecnología ^d			4.5	9.1	15.5	18.7
– Tecnología mediana ^e			0.4	1.4	2.6	3.6
– Alta tecnología ^f			0.4	1.4	3.6	6.0
Otros ^g			0.70	0.7	1.4	1.8
II. Estructura de las exportaciones			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales ^a			35.0	14.9	7.6	5.2
Manufacturas basadas en los recursos naturales ^b			13.5	7.8	6.6	6.3
Manufacturas no basadas en los recursos naturales ^c			50.1	76.3	84.7	87.3
– Baja tecnología ^d			39.7	53.6	53.5	47.6
– Tecnología mediana ^e			7.8	15.4	16.8	17.3
– Alta tecnología ^f			2.6	7.3	14.2	22.4
Otros ^g			1.4	0.9	1.0	1.1
III. 10 exportaciones principales según contribución	h	i	14.2	30.1	38.5	41.3
894 Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	*	+	2.5	7.3	8.4	8.5
851 Calzado	*	+	1.2	4.6	7.2	5.5
764 Equipo de telecomunicaciones	*	+	0.4	1.9	3.5	4.9
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	*	+	0.0	0.3	1.6	4.0
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo	*	+	3.6	4.4	4.0	3.9
759 Partes,y accesorios destinados a fabricación de maquinarias de oficina (751) y de computación y elaboración automática de datos (752)	*	+	0.1	0.3	1.8	3.6
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas, bebes, de tejidos	*	+	3.8	5.5	4.8	3.5
831 Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc.	*	+	1.8	3.6	3.6	2.8
893 Artículos varios fabricados con resinas y materias plásticas (capítulo 58)		+	0.3	1.4	2.3	2.3
821 Muebles y sus partes	*	+	0.5	0.8	1.3	2.3

Fuente: Basados en el programa de cómputo TradeCAN 2002 Edition, CEPAL.

Grupos de bienes clasificados según la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI Rev.2).

^a Contiene 45 productos básicos de sencillo procesamiento, incluye concentrados.

^b Contiene 65 elementos: 35 grupos agropecuarios/forestales y otros 30 (mayormente metales –excepto acero–, productos petroleros, cemento, vidrio, etc.).

^c Contiene 120 grupos que representan la suma de ^d + ^e + ^f.

^d Contiene 44 elementos: 20 grupos del cluster de textil y prendas de vestir, más otros 24 (productos de papel, vidrio y acero, joyas).

^e Contiene 58 elementos: 5 grupos de la industria automotriz, 22 de la industria de procesamiento y 31 de la industria de ingeniería.

^f Contiene 18 elementos: 11 grupos del cluster de electrónica, más otros 7 productos (farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos).

^g Contiene 9 grupos no clasificados (mayormente de la sección 9).

^h Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos en las importaciones mundiales, 1985-2000.

ⁱ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado en las importaciones mundiales, 1985-2000.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "FDI downturn in 2001 touches almost all regions" (TAD/INF/2850 - TAD/INF/PR37), Ginebra, 2002; *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, (UNCTAD/WIR/(2002)), Nueva York, 2001. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.01.II.D.12; A.T. Kearney, "Global Investment in China: A White Paper on the Quest for Profitability", 2002 (<http://www.atkearney.com>); *The Economist*, "China's economic challenge to East Asia", 23 de agosto de 2001.

2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: flujos recientes y tendencias

En el año 2001, la IED hacia América Latina y el Caribe registró una caída de 10%, disminuyendo de 88 000 a 80 000 millones de dólares, cifra que se encuentra por encima del promedio del segundo quinquenio de la década de 1990 (véase el cuadro I.3). Aunque persiste una tendencia declinante por segundo año consecutivo, ésta no ha cobrado la magnitud de la experimentada por los países desarrollados. Sin embargo, el flujo de IED hacia América Latina y el Caribe presenta una evolución heterogénea, con países altamente beneficiados y otros donde los inversionistas están a la espera de una mejora en el clima interno y en las condiciones internacionales.

a) La inversión extranjera directa en los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

En el último decenio, la ALADI atrajo IED gracias al clima favorable generado por la estabilización económica y política y la serie de reformas económicas que desde distintos ángulos resultaban ventajosas para la operación de las empresas transnacionales (véanse el cuadro I.4 y el gráfico I.2). La apertura comercial abrió el espacio para una nueva dinámica de crecimiento de las empresas transnacionales en el sector manufacturero, permitiendo el desarrollo de estrategias basadas en la búsqueda de mayor eficiencia y de nuevos mercados. A ello se sumó la liberalización y el acceso a la propiedad del sector privado de recursos mineros e hidrocarburos, atrayendo nuevos flujos de inversión. La apertura del sector financiero y del mercado de capitales promovió la entrada de la banca internacional en los sistemas financieros locales. El proceso de privatización de empresas públicas, especialmente de servicios básicos, convocó a operadores internacionales hacia el sector de la energía eléctrica y las telecomunicaciones, transfiriendo a los países la dinámica sectorial mundial, que transitaba del ámbito local al entorno global. Finalmente, la revitalización de la integración regional generó espacios para nuevos negocios, a los que se sumó la inversión extranjera directa extrarregional, particularmente en el Mercosur.

Como se ha señalado en la sección anterior, el contexto en que se desenvuelve la IED en la economía

mundial tiene repercusiones en el ámbito regional, por lo que se podía prever una desaceleración en el 2001. En efecto, debido al adverso entorno económico internacional y a una recesión en Estados Unidos más prolongada de lo previsto, se agudizó el deterioro de la actividad económica en América Latina. Ello afectó los programas de expansión en aquellas actividades ligadas al mercado interno —el comercio, el sector eléctrico y las telecomunicaciones—, donde se pospuso la ejecución de algunos proyectos.

El clima recesivo mundial también incidió en la disponibilidad de financiamiento, hecho que se verifica por el marcado descenso del flujo de capitales hacia América Latina y el Caribe (véase al respecto CEPAL, 2001b) y por la escasez o encarecimiento de los recursos destinados a inversiones para el financiamiento de proyectos del tipo “project finance”, por ejemplo en las actividades mineras, las que representan una cantidad no despreciable del flujo de inversiones hacia la región.

Otro hecho relevante que explica el descenso de la IED subregional es el agotamiento de una ola de privatizaciones en la mayor parte de los países. Sin embargo, aún existen sectores de actividad económica como el sector eléctrico en Brasil, y los hidrocarburos y la energía eléctrica en México, que las empresas transnacionales consideran un potencial de inversión extranjera que puede materializarse en el futuro. Finalmente, la inestabilidad política y económica que se agudizó en los últimos años en algunos países desalentó las nuevas inversiones. Así ocurrió, en diferente medida, en Argentina, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú.

En el gráfico I.2 se muestra el cambio en el destino regional de los flujos, con una caída de 13 puntos porcentuales en Argentina y 3 en Brasil, al tiempo que México duplicó su participación respecto del promedio del período 1995-2000.

En relación con el componente sectorial, las últimas cifras oficiales registradas por los organismos gubernamentales, disponibles para el año 2000, señalan la continuidad en la tendencia observada en los últimos años (véase el gráfico I.3), concentrándose en el sector de los servicios. El notable incremento experimentado por el sector primario en el año 1999 corresponde a la adquisición de las acciones de YPF por parte de REPSOL, por el monto de 15 168 millones de dólares.⁴

4 La Dirección Nacional de Cuentas Internacionales argentina ha registrado como IED la totalidad de la adquisición de YPF S.A., a pesar de que cerca del 66% del monto total que Repsol pagó por la operación se destinó a la adquisición de las participaciones que tenían accionistas minoritarios en las bolsas extranjeras (véase capítulo 4).

Cuadro I.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS NETAS DE IED,
POR SUBREGIONES, 1995-2001^a
(En millones de dólares)

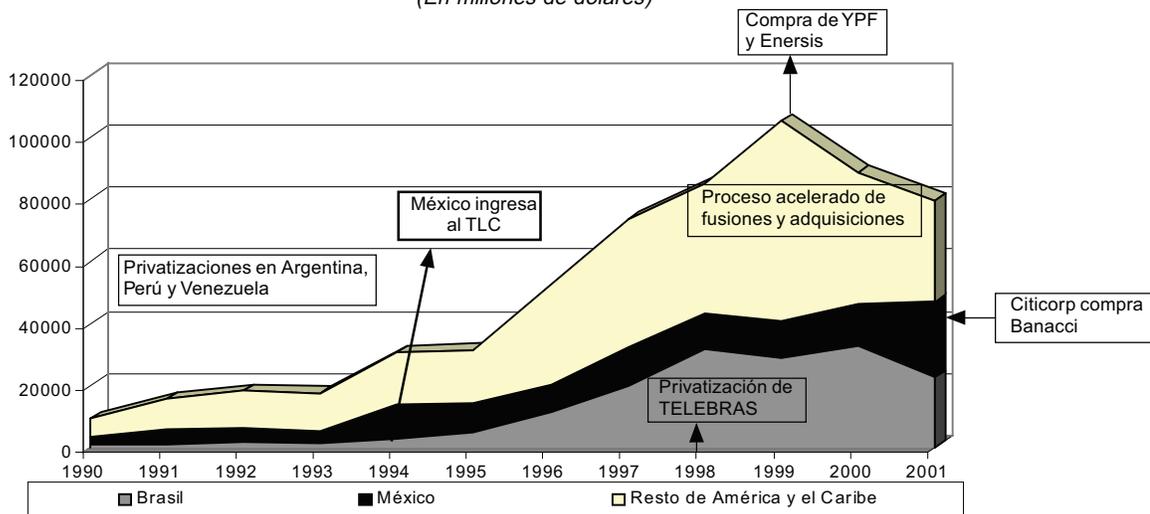
	1995-1999 ^b	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ALADI	56 150	28 084	41 741	61 535	66 764	82 627	70 643	63 705
(Brasil)	19 240	4 859	11 200	19 650	31 913	28 576	32 779	22 636
(México)	10 954	9 526	9 186	12 831	11 312	11 915	13 286	24 730
Centroamérica y el Caribe	4 000	2 001	2 145	4 224	6 215	5 416	3 885	4008
Centros financieros	9 393	1 270	8 627	7 827	12 130	17 113	13 941	11 995
Total	69 544	31 355	52 513	73 586	85 109	105 156	88 469	79 708

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de las cifras proporcionadas por las estadísticas de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de entidades nacionales de los países. Las cifras del año 2001 corresponden a estimaciones basadas en la información de los bancos centrales de cada país. En el caso de los centros financieros, la información proviene de la UNCTAD, que a su vez la obtiene de los egresos registrados por los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) hacia los paraísos fiscales. Las cifras presentadas se corrigen anualmente, de acuerdo con la revisión que las propias autoridades gubernamentales realizan de las estadísticas. A su vez, estas difieren de aquellas presentadas en el Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2001, publicado por la CEPAL, debido a que en dicho informe se considera la inversión en la economía declarante, deducida la inversión directa de residentes en esa economía en el exterior.

^a Corresponde a las entradas netas de inversión directa en la economía declarante, descontadas las salidas de capital de las mismas empresas extranjeras.

^b Promedio anual.

Gráfico I.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES HITOS DE ATRACCIÓN DE LA IED
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base del cuadro I.3.

Cuadro I.4
ALADI: ENTRADAS NETAS DE IED^a
(En millones de dólares)

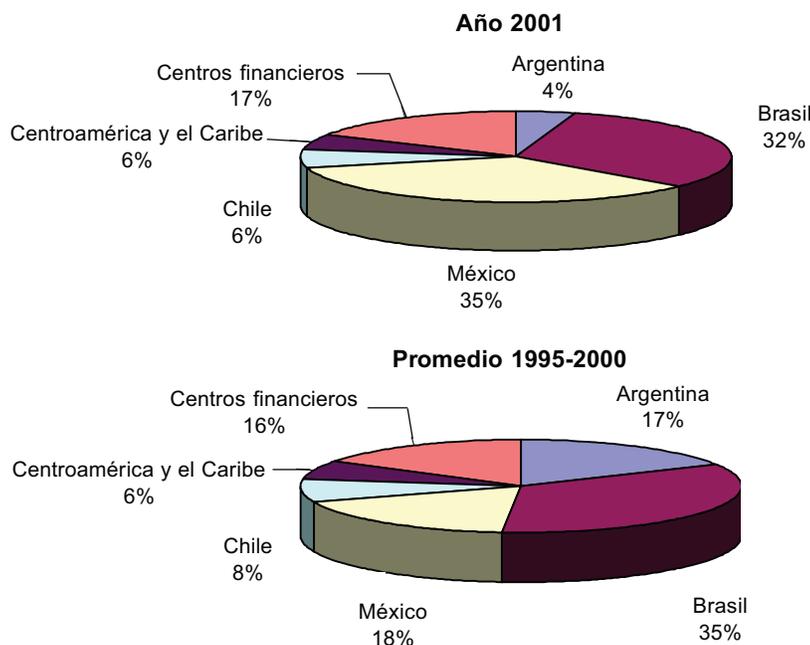
	1995-1999 ^b	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	10 599	5 610	6 949	9 161	7 292	23 984	11 665	3 181
Bolivia	0 714	393	474	731	957	1 016	733	550
Brasil	19 240	4 859	11 200	19 650	31 913	28 576	32 779	22 636
Chile	5 334	2 957	4 634	5 219	4 638	9 221	3 675	4 602
Colombia	2 795	968	3 112	5 639	2 932	1 326	2 615	2 018
Ecuador	0 618	470	491	625	814	690	720	1 331
México	10 954	9 526	9 186	12 831	11 312	11 915	13 286	24 730
Paraguay	0 183	103	149	236	342	87	82	152
Perú	2 272	2 056	3 226	1 781	1 905	2 390	680	1 100
Uruguay	0 164	157	137	126	164	235	298	320
Venezuela	3 277	985	2 183	5 536	4 495	3 187	4 110	3 085
Total	56 150	28 084	41 741	61 535	66 764	82 627	70 643	63 705

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de las cifras proporcionadas por las estadísticas de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de entidades nacionales de los países. Las cifras del año 2001 corresponden a estimaciones basadas en la información de los bancos centrales de cada país. En el caso de los centros financieros, la información proviene de la UNCTAD, que a su vez la obtiene de los egresos registrados por los países de la OCDE hacia los paraísos fiscales. Las cifras presentadas se corrigen anualmente, de acuerdo con la revisión que las propias autoridades gubernamentales realizan de las estadísticas. A su vez, estas difieren de aquellas presentadas en el Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2001, publicado por la CEPAL, debido a que en dicho informe se considera la inversión en la economía declarante, deducida la inversión directa de residentes en esa economía en el exterior.

^a Corresponde a las entradas netas de inversión directa en la economía declarante, descontadas las salidas de capital de las mismas empresas extranjeras.

^b Promedio anual.

Gráfico I.2
PARTICIPACIÓN EN LA IED, POR PAÍSES
(En porcentajes)



Fuentes: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de estimaciones realizadas a partir de la información de los bancos centrales de cada país. En el caso de los centros financieros, la información proviene de la UNCTAD, que a su vez la obtiene de los egresos registrados por los países de la OCDE hacia los paraísos fiscales.

i) México: la transnacionalización de la banca reprivatizada

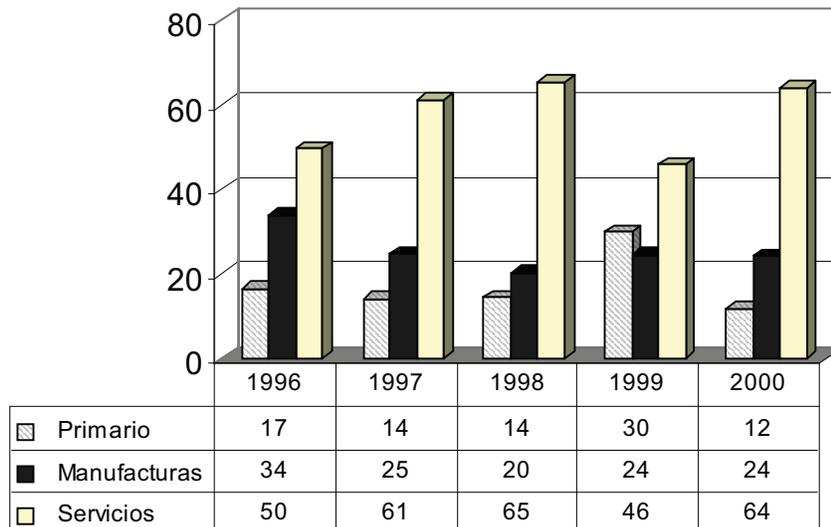
En el año 2001, la IED que ingresó a México se duplicó, aumentando la participación de este país en el total de América Latina y el Caribe de 17% –para el período 1996-2000 (CEPAL, 2001a)– a un 35%, como puede observarse en el gráfico I.2. El incremento obedece a la mayor operación que la banca estadounidense haya realizado en América Latina, es decir, la adquisición, por parte de Citigroup, del grupo financiero mexicano Banamex-Accival (Banacci) (para más detalles véase el recuadro I.2). México alcanzó así el primer lugar como receptor de IED en América Latina y el Caribe, puesto que durante la segunda mitad de los noventa había ocupado Brasil, país que quedó en segundo lugar.

La operación realizada por Citigroup se enmarca en la adquisición de activos financieros por parte de la banca internacional, dentro de un proceso de reforma a la

legislación sobre IED en el sector financiero mexicano, derivada de los requerimientos de capitalización, tras la crisis del tequila. La adquisición fue antecedida en el año 2000 por la compra del Banco del Comercio (BANCOMER), a cargo del banco español Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y de Serfin, a cargo del Banco Santander Central Hispano (BSCH), proveniente del mismo país, lo que condujo a la fusión de los bancos correspondientes en procesos que comprendieron todas las filiales de los grupos. Además ese año el Scotiabank e ING Baring aumentaron su participación en Inverlat y Comercial América, respectivamente.

Como en años anteriores, la dinámica de negocios desarrollada a partir de 1994, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), fue lo que atrajo a México el resto de la IED. En efecto, se ha generado un extraordinario impulso a la IED proveniente de los Estados Unidos y dirigida a los sectores de exportación (electrónica, computadoras, automóviles y

Gráfico I.3
ALADI: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED a/ 1996-2000
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de la información de organismos nacionales. Argentina, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales; Bolivia, Banco Central de Bolivia; Brasil, Banco Central do Brasil; Chile, Comité de Inversiones Extranjeras; Colombia, Banco de la República; Ecuador, Banco Central del Ecuador; México, Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; Perú, Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras; Venezuela, Banco Central de Venezuela.

^a La información entregada por los organismos no corresponde necesariamente al total de IED registrada en la balanza de pagos.

confecciones), en los que predomina el esquema de ensamblaje de manufacturas para la exportación (véanse al respecto CEPAL 2000 y 2001b). Si bien el país también firmó un acuerdo con la Unión Europea en el 2000, los resultados en términos de atracción de inversiones hacia los sectores manufactureros no se materializaron. En el año 2001, solo el 4% de la IED realizada por el esquema de ensamblaje provino de la Unión Europea, mientras que la notificada en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) se restringió a un 11%, según lo señala la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (véase capítulo 3).

Uno de los hechos sobresalientes del 2001 fue la caída de la IED tanto en los sectores donde predominan los procesos de ensamblaje como en el resto de las ramas industriales orientadas al mercado interno y externo. De acuerdo con las cifras de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, 2001), en el caso de la industria no perteneciente a la actividad de ensamblaje ha habido una reducción de la inversión extranjera de casi 55% respecto al año 2000, atribuible tanto a la desaceleración de la economía estadounidense y al ambiente de incertidumbre generado después de los atentados del 11 de septiembre como al estancamiento de la actividad económica en México. Por su parte, la importación de maquinarias y equipos registrada por la industria

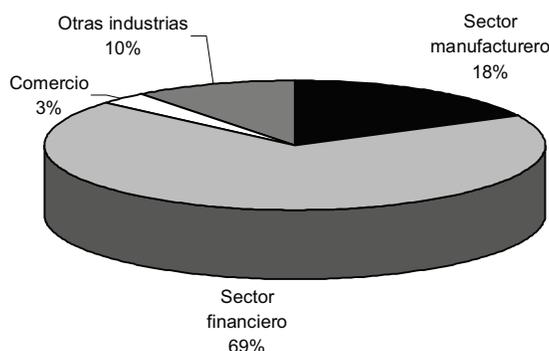
de ensamblaje habría caído un 27% por la menor demanda de los rubros de confección, automóviles y electrónica derivada de la recesión estadounidense.

No obstante, en las industrias alimentaria, electrónica, automotriz y de la madera se realizaron algunas inversiones orientadas a la expansión de la capacidad y al aumento de la productividad, a la espera de la recuperación de la economía mexicana y de la demanda de su principal socio comercial en el TLC. Asimismo, los ejecutivos de las empresas transnacionales confían en la aplicación de reformas en los sectores eléctrico y petroquímico, que permitirían la incorporación de IED a dichos sectores.

ii) *Brasil: continúa el ingreso de capitales gracias a su gran mercado interno*

Superado en el 2001 solo por México, Brasil sigue atrayendo grandes flujos de capitales para inversión. En términos de volumen, los 22 600 millones de dólares ingresados por concepto de IED muestran una reducción de un 30% respecto del año anterior, pero aún continúan en el promedio del último quinquenio. Entre los factores que contribuyeron a reducir el flujo se cuentan no solo las condiciones negativas reseñadas a nivel mundial, sino también la incertidumbre generada por la crisis de su vecino, Argentina, importante socio comercial en el Mercosur.

Gráfico 1.4
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA EN MÉXICO, 2001
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, *Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México*, México, D.F., Secretaría de Economía, enero-septiembre de 2001.

Recuadro 1.2

CITIGROUP ADQUIERE BANACCI Y PASA A SER EL PRIMER BANCO DE MÉXICO

En los últimos tres años el sistema bancario mexicano ha estado atrayendo una suma considerable de IED por medio de fusiones y adquisiciones. En mayo del 2001, Citigroup de Estados Unidos sorprendió a los mercados de capitales anunciando la compra del grupo financiero Banamex-Accival, conocido por la sigla Banacci, adquirido por la suma de 12 500 millones de dólares. Ello llevó a la fusión de Banamex, Citibank México y Banca Confía con el nombre de Banamex. Lo mismo sucedió con las respectivas administradoras de fondos de pensiones. Por su parte, California Commerce Bank, subsidiaria de Banacci en Estados Unidos, se rebautizó con el nombre Banamex-Citibank, con el fin de atraer clientes en el cada vez más importante mercado de habla hispana de los Estados Unidos.

Citigroup tenía tres razones para adquirir el grupo Banacci. En relación con el mercado mexicano, Banamex representa una marca clave en un país en que existe un sistema bancario poco desarrollado, lo que le facilita su crecimiento. De hecho, el nivel de colocaciones de la banca en México no supera el 15% del PIB, comparado con un 72% en los Estados Unidos, mientras que el uso de las tarjetas de crédito también es

muy limitado, alcanzando a un 3% del total del gasto, contra un 25% en los Estados Unidos. En ambos segmentos del mercado, Citibank es fuerte y con gran potencial para su posicionamiento en México.

Por otra parte, esta operación representa un paso importante para la consolidación de Citibank en América Latina, donde había quedado rezagado por las inversiones de los bancos españoles. Si bien el grupo ya es líder en el segmento de la banca corporativa, que hoy representa aproximadamente tres cuartos de los negocios de Citigroup en la región, Banamex permite complementar su posición con su fortaleza en el mercado minorista (banca de personas), con 1 340 sucursales en México. De esta manera, Citigroup ha podido avanzar en su transformación en un banco local en cada segmento del mercado financiero, con lo que espera disputar el liderazgo que en estos segmentos poseen los bancos españoles.

Finalmente, con relación al mercado estadounidense, Citibank tiene la esperanza de que con la marca Banamex en California pueda competir en mejores condiciones en términos de comercialización, con una población de habla hispana en rápido crecimiento. Según el censo del año 2000, existen 35.3 millones de hispanoamericanos en los Estados Unidos, de los cuales dos

tercios son de origen mexicano, los que permanentemente realizan giros a familiares en México.

Esta transacción tiene varias consecuencias. Desde la perspectiva de Banamex, le permite alcanzar la posición de primer banco en México, superando a BBVA-BANCOMER, que poseía el mayor porcentaje de depósitos (con una participación de aproximadamente 28%), así como en los créditos comerciales y en el creciente mercado de los fondos de pensiones. Desde la perspectiva de Citigroup, le significa un mayor compromiso en los mercados emergentes y particularmente en Latinoamérica, donde la participación en el total de utilidades aumentó de 21% a 25%.

Aunque las autoridades han promovido la extranjerización de la banca (la que ha pasado de un 20% a un 78% de participación entre 1995 y el 2000) sosteniendo que se podrá superar el estado de casi bancarrota del sistema financiero, aumentar el nivel de capitalización, disminuir el riesgo sistémico e incorporar nueva tecnología, la situación que vive el sistema bancario argentino pone en entredicho tales afirmaciones y persiste además el interrogante de si la IED podrá contribuir a elevar la intermediación financiera hacia el sector productivo.

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de J. Barham, "Citigroup's Latin platform", *Latin Finance*, junio de 2001; R. Ferro, "Citi vs los españoles", *América economía*, 8 de noviembre de 2001; G. Gatsiópoulos, "Negocios del año: volver al futuro", *América economía*, 20 de diciembre de 2001; S. Lacy, "Merger: new direction for Citigroup's", *Business Journal*, San José, Silicon Valley, 18 de junio de 2001; *The Economist Intelligence Unit*, "Country commerce Mexico", 28 de septiembre de 2001; *The Economist Intelligence Unit*, "Country report Mexico", 1 de octubre de 2001; Woodstock Institute, *Citigroup-Banacci Merger Some Information from Mexico*, julio de 2001.

La disminución de la ola de privatizaciones, en especial en sectores de servicios básicos, explica igualmente en gran medida la caída de los flujos respecto de los últimos años de la década de 1990. Como contrapartida, la participación privada se ha manifestado en los contratos de concesiones, los que, según la cifra registrada por el Banco Central del Brasil, ascendieron a 1 000 millones de dólares. Gran parte de las concesiones

se realizaron en el sector de las telecomunicaciones y se otorgaron a Telecom Italia, permitiéndole operar telefonía celular en Sao Paulo y nueve estados del sur y oeste de Brasil, incluidos Rio Grande y Paraná. Estas operaciones se sumaron a otras modalidades de ingreso de la IED, como fusiones y adquisiciones y expansión de la capacidad, totalizando en el sector de los servicios un 60% del flujo de IED en el país.

De acuerdo con la información registrada en el Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL, en Brasil aún existe un gran potencial de crecimiento en el mercado de las telecomunicaciones y de Internet. Ejemplo de ello son las inversiones en el sector de las telecomunicaciones que tienen previstas Telecom Italia, por 1 300 millones de dólares, para continuar el desarrollo de la telefonía móvil; Nextel, del orden de los 2 000 millones de dólares, a ser desembolsados en cuatro años, y Telecom Portugal, por 200 millones de dólares.

En el ámbito de la energía eléctrica, Iberdrola planea instalar en Brasil 1260 MW de potencia en centrales de ciclo combinado de gas en los próximos años. La crisis de abastecimiento creó la oportunidad para la empresa española Endesa de aprovechar subsidios gubernamentales destinados a promover inversiones en generación eléctrica. En función de ello, construirá en el 2002 una planta de ciclo combinado con gas natural, por un monto de 207 millones de dólares en el estado de Ceará.

Respecto de la atracción de inversiones hacia los sectores productivos, se destaca la manufactura, con un 33% del flujo total (véase el gráfico I.5), siendo las ramas productoras de automóviles (7% de los ingresos), productos químicos (7%), material eléctrico y equipos de telecomunicaciones (6%) y productos alimenticios y bebidas (3%) las más dinámicas del sector.

En la industria de automóviles, durante el año 2001 se aceleró la reestructuración de las operaciones en el Mercosur de las filiales de empresas transnacionales. Este proceso condujo al cierre de algunas plantas en Brasil, como la de camiones de General Motors y de DaimlerChrysler (Alemania), debido al alto costo de los insumos y la caída de la demanda (La Prensa, 4 de septiembre de 2001; La Nación, 5 de septiembre de 2001, y Clarín, 15 de abril de 2001).

Al mismo tiempo, se están ejecutando nuevas inversiones por el cierre de plantas en Argentina y su traslado al Brasil (MECON, 2001). Así ocurrió con un modelo Renault, cuya fabricación en este país exigirá una inversión de 100 millones de dólares en el 2002.

En el sector primario, se realizó la tercera ronda petrolera, en la cual participaron varias empresas extranjeras que se adjudicaron áreas de exploración por un monto global de 203 millones de dólares, que corresponde al 85% del total recaudado por la Agencia Nacional de Petróleo (ANP) en esta ronda. A esto hay que agregar las inversiones realizadas por empresas extranjeras, tanto en las áreas adquiridas durante las dos rondas anteriores (1999 y 2000) como en el marco de los contratos de asociación con Petrobras. Varias empresas petroleras extranjeras están actualmente

presentes en la actividad exploratoria en Brasil, principalmente en áreas extraterritoriales de aguas profundas. Entre ellas cabe mencionar todas las grandes empresas transnacionales (Exxon Mobil, Shell, TotalFinalElf, BP Amoco, Chevron Texaco, Repsol YPF, Phillips, Conoco, ENI) y muchas otras de menor tamaño, principalmente estadounidenses, pero también europeas (véase para más detalles, capítulo 4).

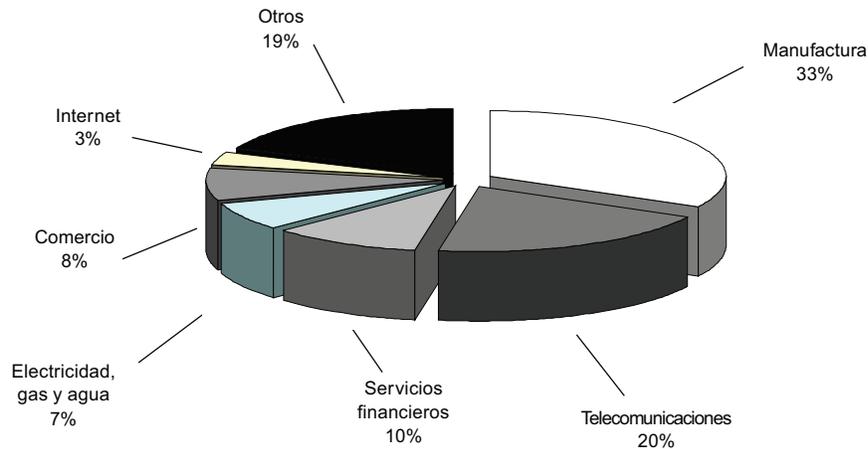
Según la estadística recogida en Kearney (2001), Brasil se encuentra en el conjunto de países, integrado además por China, México e India, que lidera las futuras inversiones que habrán de ejecutar las grandes empresas transnacionales en los países en desarrollo. Esta misma fuente señala que el 40% de los proyectos hacia América Latina –excluido México– tendría por destino este país. Este ordenamiento coincide con otras clasificaciones en que se ha considerado a Brasil como el país preferido en la región, ubicándose dentro de los 10 principales destinos para las inversiones mundiales de las empresas transnacionales en el período 2001-2005.

iii) El resto del Mercosur y los países andinos: una evolución heterogénea

El promedio de la IED que ingresó a los países sudamericanos, excluido Brasil, se redujo significativamente, evolución atribuible sobre todo a la caída de los flujos hacia dos países con fuerte inestabilidad política y crisis económica, a saber, Argentina y Venezuela.

El proceso de cambio político e institucional en Venezuela no ha permitido mejorar el clima para la atracción de IED, por lo que ésta se redujo a poco más de 3 000 millones de dólares, esto es, 25% de lo alcanzado el año anterior, en su gran mayoría vinculada al sector petrolero (véase capítulo 4). En el caso de Argentina, el esfuerzo desesperado del gobierno durante el año 2001 para evitar el fracaso del régimen de convertibilidad, en un contexto de creciente inestabilidad política, desconfianza y fuertes expectativas de devaluación, obligó a los inversionistas extranjeros a postergar potenciales proyectos, a la espera de la solución a una crisis que se fue profundizando y que aún no arroja un resultado (sobre la evolución de la IED en Argentina, véase capítulo 2). Con todo, en el sector de los servicios –energía eléctrica, comercio y telecomunicaciones– ingresaron capitales respondiendo a fusiones y adquisiciones de empresas, al tiempo que en el sector de hidrocarburos y petroquímica continuaron efectuándose inversiones: la culminación de una planta de gas, por parte de Pan American Energy, la inauguración de un nuevo complejo petroquímico por Polisor y la

Gráfico I.5
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
 DIRECTA EN BRASIL, 2001**
 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Banco Central de Brasil.

construcción de nuevas plantas en Bahía Blanca por parte de Proferil.

Si se toma en cuenta el resto de los países sudamericanos, los flujos de IED en el 2001 crecieron levemente. Entre el conjunto de países se destaca Chile, donde los ingresos de IED se acercaron a los flujos percibidos a mediados de la década de 1990.

Las características de Chile, país con una situación política y económica estable, el viraje hacia una mayor apertura en la cuenta de capitales por parte del actual gobierno, los esfuerzos por legislar una mayor protección hacia los accionistas minoritarios en la normativa de la oferta pública de adquisición de acciones (OPA) y la visión de los inversionistas de un país puente para otras inversiones en Sudamérica, siguieron atrayendo capitales tanto en materia de adquisición de empresas privadas como en nuevas inversiones. Las fusiones y adquisiciones en Chile alcanzaron en el 2001 los 3 300 millones de dólares, destacándose las transacciones en el sector energético, con la venta de Gasandes a la transnacional francesa TotalFinaelf; en el sector eléctrico, con la compra de CGE por parte de Pennsylvania Power and Light (PP&L-PPL), y en el sector manufacturero, con la adquisición del 30% de las acciones de la Compañía Cervecería Unidas por parte de la empresa

estadounidense Anheuser-Busch. Por otra parte, el programa de concesiones de infraestructura impulsado por el Ministerio de Obras Públicas ha seguido atrayendo inversiones en carreteras. Estas operaciones, efectuadas en un entorno regional y mundial turbulento, evidencian en los inversionistas extranjeros una cierta pérdida de “miopía” que caracterizó a las empresas transnacionales en el pasado.

La culminación del proceso de reestructuración de los mercados, la escasez de nichos relevantes en propiedad de capitales chilenos y la necesidad de competir en nuevos mercados han incidido en el gobierno para atraer inversiones a nuevos sectores productivos, desarrollando una política a favor de la IED en alta tecnología (véase el recuadro I.3).

En Bolivia, Ecuador y Perú persistieron las inversiones de empresas petroleras. En Ecuador se dio inicio a la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), por parte de un consorcio de empresas transnacionales petroleras, que duplicará la capacidad de transporte de crudo del país. Esto constituye un incentivo para el aumento de la producción y de las inversiones en el sector de los hidrocarburos, en el cual las empresas transnacionales han venido adquiriendo una creciente y significativa importancia en los últimos años.

Recuadro I.3

CHILE Y EL PLAN DE ATRACCIÓN DE INVERSIONES DE ALTA TECNOLOGÍA
¿El primer paso hacia una política *proactiva* en torno a la inversión extranjera directa?

El estancamiento del ciclo de crecimiento económico, la aparición de problemas como el desempleo y la reducción de los flujos de IED han llevado a las autoridades de Chile a reparar en experiencias exitosas –como las de Irlanda y Singapur– para atraer IED, adecuándolas a la realidad chilena. El propio presidente Lagos ha impulsado personalmente algunas de estas iniciativas, entre las que destaca el *programa de atracción de inversiones de alta tecnología*.¹ Si bien no es una política completa ni consistente de orden nacional que inserte al país dentro de los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI) de las empresas transnacionales, esta nueva orientación se contrapone en buena medida a la tradicional *horizontalidad* de la política económica chilena y representa un primer paso hacia una actitud más *proactiva*.

El objetivo de este *programa* es fortalecer los lazos del país con la red mundial de producción y distribución de alta tecnología, posicionarlo como plataforma de servicios tecnológicos para la región y, en definitiva, colaborar en la creación de nuevas fuentes de crecimiento para la economía. La estrategia se focaliza en dos aspectos principales. En primer lugar, la promoción, recepción y acompañamiento de los inversionistas en los procesos de evaluación y materialización de sus negocios, dándoles las máximas facilidades para su ejecución. La promoción se orienta hacia actividades determinadas como prioritarias: tecnologías de la información, electrónica, biotecnología y nuevos materiales, y se centra en los principales conglomerados tecnológicos, como Silicon Valley, en Estados Unidos. Además, se han inaugurado oficinas de Chile en el exterior con el objeto de incentivar directamente a las empresas

a materializar inversiones en el país.² La atención al inversionista, en tanto, considera la provisión de información, el apoyo en la evaluación de proyectos y la facilitación de la inversión en los ámbitos legal, financiero, tributario, de recursos humanos, logístico, etc.

En segundo lugar, se considera la implementación de diversos incentivos para cada etapa del proyecto: fase preliminar de estudio, fase de instalación de la empresa y fase operativa.³ Algunos de estos incentivos son:

- *Incentivos para la elaboración de estudios de preinversión.* Provisión de fondos para la preparación y evaluación de estudios de preinversión. Entre estos se consideran estudios de factibilidad, impacto ambiental, arquitectura, ingeniería y otros. El cofinanciamiento puede cubrir un máximo de 60% del costo de estos estudios, con un tope máximo de 30 000 dólares por empresa.
- *Incentivos para inversiones en activos fijos.* Provisión de apoyo y cofinanciamiento para la compra de propiedades, urbanización de terrenos, construcción de infraestructura y equipo tecnológico. El cofinanciamiento alcanza hasta el 40% de esta inversión, con un tope máximo de 550 000 dólares por empresa.
- *Garantías para el desarrollo de los recursos humanos.* Subvenciones a la formación de recursos humanos por concepto de entrenamiento en el puesto de trabajo. De acuerdo con ciertos requisitos, el monto de la subvención puede alcanzar como máximo 3 999 dólares por trabajador contratado y su duración máxima será de 12 meses.
- *Garantías para el desarrollo de actividades de I&D.* Provisión de fondos para actividades de I&D con alto impacto comercial.

Durante el presente año ya han empezado a concretarse algunos proyectos acogidos al programa de alta tecnología. Por ejemplo, se destaca el establecimiento en Valparaíso de *Gestión Integral de Clientes S.A.*, proyecto tecnológico creado por la unión de las compañías *General Supply S.A.* y *Tech-One Group S.A.* También la empresa *Motorola* anunció la instalación en Valparaíso de un centro tecnológico de desarrollo de soluciones para Internet móvil. En este sentido, las autoridades están visualizando a esta ciudad como posible conglomerado geográfico para un conjunto de empresas de alta tecnología, y por ende, como posible centro tecnológico nacional.⁴

En conclusión, debido a la necesidad de diversificar las fuentes de crecimiento e insertarse de mejor manera en la economía digital, Chile ha establecido un *programa de atracción de inversiones de alta tecnología*, en un escenario nacional caracterizado por el cuestionamiento a las fuentes de desarrollo, la reducción de las tasas de crecimiento económico y el elevado desempleo. Este programa es un incipiente esfuerzo por encauzar y canalizar los flujos de IED que recibe la economía hacia actividades prioritarias. El objetivo mayor es avanzar de una etapa fácil de atracción horizontal de IED –donde más es mejor– hacia una más difícil, en la cual es importante atraer inversiones de mayor calidad y con mayores encadenamientos hacia el resto de la economía. Ahora bien, el programa no puede plantearse como una nueva orientación general de la política de IED, pero sí puede entenderse como un nuevo e importante elemento al interior de la política nacional destinado a atraer y canalizar inversiones de acuerdo con objetivos prioritarios.

Fuente: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, sobre la base de entrevistas a ejecutivos de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) de Chile.

¹ Otra de las iniciativas destinadas a atraer y canalizar inversiones es el *Programa Todo Chile*, que apunta a la atracción de inversiones según las ventajas comparativas a nivel regional.

² En los últimos meses del año 2000 una delegación de alto nivel visitó Silicon Valley para conversar directamente con las más grandes empresas tecnológicas a nivel mundial (Microsoft, Oracle, etc.) y aprovechó además para inaugurar una oficina nacional de promoción de inversiones.

³ Los incentivos están dirigidos tanto para empresas nacionales como extranjeras.

⁴ Las autoridades ya han comenzado a adoptar medidas concretas con este propósito. Por ejemplo, las empresas nacionales que quieran acogerse al plan de alta tecnología deberán materializar necesariamente sus inversiones en esta ciudad.

En el 2001 en Bolivia se han seguido realizando notables hallazgos de gas natural en la región de Tarija. La magnitud de las reservas de gas encontradas ha superado la capacidad de absorción del mercado brasileño –principal destino del gas boliviano–, alimentado a través del recién finalizado gasoducto Bolivia-Brasil. Las empresas están evaluando varios proyectos que les permitan valorizar sus descubrimientos, entre los que se destaca el proyecto de exportación de gas natural licuado por la Costa Pacífica hacia los lejanos mercados del norte de México y de California, que requerirá considerables inversiones. En Perú han persistido las inversiones en el desarrollo del gas de Camisea, y está por iniciarse la construcción del gasoducto para su transporte hacia la costa, en vista de su distribución en el mercado limeño. El consorcio que lleva a cabo este proyecto, encabezado por la argentina Pluspetrol, está también evaluando un proyecto de exportación de gas natural licuado peruano a los mismos mercados de destino que los que se proyectan para el gas boliviano (para profundizar sobre este conjunto de antecedentes, véase capítulo 4).

a) La IED en la Cuenca del Caribe

Durante el año 2001, Centroamérica y el Caribe recibió 4 000 millones de dólares en IED, cifra similar a la del año anterior. Para el tamaño de las economías, estos flujos son significativos, ya que representan en promedio casi un 4% del PIB de la subregión. República Dominicana es el país que concentra la mayor proporción de la inversión total (32%), seguido de Trinidad y Tabago (17%), Guatemala, Costa Rica y Jamaica, que bordean el 12% respectivamente (véase el cuadro I.5).

Mientras que en los países del Caribe la IED se ha concentrado tradicionalmente en el turismo, República Dominicana y varios de los países centroamericanos –Costa Rica, Guatemala, Honduras y El Salvador– han venido percibiendo recursos hacia el sector manufacturero. Esta orientación de la inversión extranjera responde a: i) los incentivos otorgados por los gobiernos locales para las zonas francas industriales, en el contexto de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, ii) los incentivos otorgados por el gobierno estadounidense, a través del mecanismo de producción compartida (TSUS 807 y HTSUS 9802), que proporciona acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, y iii) la búsqueda de mayor eficiencia y menores costos por parte de las empresas transnacionales.

Estos factores han favorecido una fuerte expansión de la IED en la manufactura, principalmente vinculada a la industria de ensamblaje de baja tecnología, como las confecciones para la exportación al mercado estadounidense –tal es el caso de Honduras, El Salvador y República Dominicana. Últimamente, sin embargo, la IED también se ha visto atraída hacia sectores de tecnología más compleja, como la electrónica y la tecnología de la información, y los países centroamericanos han sido privilegiados por las empresas transnacionales para la instalación de los centros de llamadas (*call centers*) y centros de costos. Varios países de la subregión han implementado estrategias focalizadas para el desarrollo de estos nuevos sectores, proceso en el que se destaca Costa Rica (véase Mortimore, Vergara y Katz, 2001, sección V), que ha logrado concentrar en el período 1997-2001 la mayor proporción de IED en el sector industrial (véase el cuadro I.6), específicamente en el subsector electrónico, entre los que cabe mencionar la fabricación de componentes electrónicos, magnéticos, de telecomunicaciones y microprocesadores (véase el diagrama I.1), así como la producción de dispositivos médicos, los que abarcan la fabricación de equipos quirúrgicos, programas de computadoras, preparaciones médicas, equipo mecánico de monitoreo, instrumentos quirúrgicos, equipo médico de rayos láser, entre otros.

Debido a la recesión internacional y a un sobredimensionamiento de la capacidad de absorción del mercado, varias empresas del área de la electrónica y las telecomunicaciones sufrieron fuertes caídas de la tasa de ganancia y de sus valores de mercado, obligándolas a llevar a cabo un proceso de reestructuración y cierre de plantas durante el 2001, proceso que no afectó a Costa Rica. En efecto, las inversiones a este país no se han visto perjudicadas, proyectándose hacia el futuro la continuación del proceso de expansión de la IED en este sector.

Si bien los países de Centroamérica y el Caribe se encuentran en un proceso de privatización y atracción de capital extranjero hacia los sectores de infraestructura, en el año 2001 fueron escasas las operaciones que respondieron a este factor. Hacia finales del año se concretó la negociación para la administración de la empresa propietaria de la línea de transmisión del fluido eléctrico de Centroamérica, quedando Endesa España como el séptimo socio capitalista, que realizará un aporte de 70 millones de dólares del total de 320 millones que involucra el

Cuadro I.5
CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE: ENTRADAS NETAS DE IED POR PAÍSES, 1995-2001^a
(En millones de dólares)

	1995- 2000 ^b	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 ^c	2001 (%)
Anguila	31	18	33	21	28	40	48	46	1.2
Antigua y Barbuda	26	31	19	23	27	27	31	30	0.8
Aruba	87	-6	84	196	84	392	-228	-237	-6.4
Barbados	15	12	13	15	16	17	14	13	0.4
Belice	22	21	17	12	18	47	18	17	0.5
Costa Rica	476	337	427	408	613	669	400	447	12.1
Cuba	10	5	19	1	15	9	13	12	0.3
Dominica	23	54	18	22	11	18	16	15	0.4
El Salvador	269	38	-5	59	1104	231	185	198	5.4
Granada	35	20	18	35	51	46	37	36	1.0
Guatemala	215	75	77	84	673	155	228	440	11.9
Guyana	64	74	93	53	47	48	67	64	1.7
Haití	12	7	4	4	11	30	13	10	0.3
Honduras	147	50	91	122	99	237	282	186	5.0
Jamaica	314	147	184	203	369	524	456	438	11.8
Montserrat	3	3	0	3	3	8	2	2	0.1
Nicaragua	181	75	97	173	184	300	254	180	4.9
Panamá	677	267	410	1 256	1 219	517	393	250	6.8
Rep. Dominicana	654	414	96	421	700	1 338	953	1198	32.4
Saint Kitts y Nevis	31	20	35	20	32	42	38	36	1.0
San Vicente y las Granadinas	53	31	18	55	89	46	76	73	2.0
Santa Lucía	59	30	23	48	83	94	75	72	1.9
Suriname	-35	-21	19	-9	9	-62	-148	-154	-4.2
Trinidad y Tabago	615	299	355	999	730	643	662	636	17.2
Total	3 984	2 001	2 145	4 224	6 215	5 416	3 885	4 008	100

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de las cifras proporcionadas por las estadísticas de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de entidades nacionales de los países. Las cifras presentadas se corrigen anualmente, de acuerdo con la revisión que las propias autoridades gubernamentales realizan de las estadísticas. A su vez, estas difieren de aquellas presentadas en el Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2001, publicado por la CEPAL, debido a que en dicho informe se considera la inversión en la economía declarante, deducida la inversión directa de los residentes de esa economía en el exterior.

^a Corresponde a las entradas de inversión directa en la economía declarante. No se deduce la inversión directa de los residentes de esa economía en el exterior.

^b Promedio anual.

^c Estimaciones basadas en la información de los bancos centrales de cada país.

proyecto. También se otorgaron concesiones para la construcción de carreteras y aeropuertos a consorcios extranjeros en Costa Rica y República Dominicana. En este último país, las compañías que operan los distintos segmentos del mercado de las telecomunicaciones –Centennial Dominicana, Codetel Verizon, Tricon y Orange PLC– planificaron inversiones por 400 millones de dólares para defender su posicionamiento en el mercado. Unión Fenosa, por su parte, implementará dos proyectos energéticos: uno

que involucra un parque de energía eólica por 18 millones de dólares y una central de generación de ciclo combinado, con un costo de 500 millones de dólares, que incrementarán significativamente la capacidad energética del país.

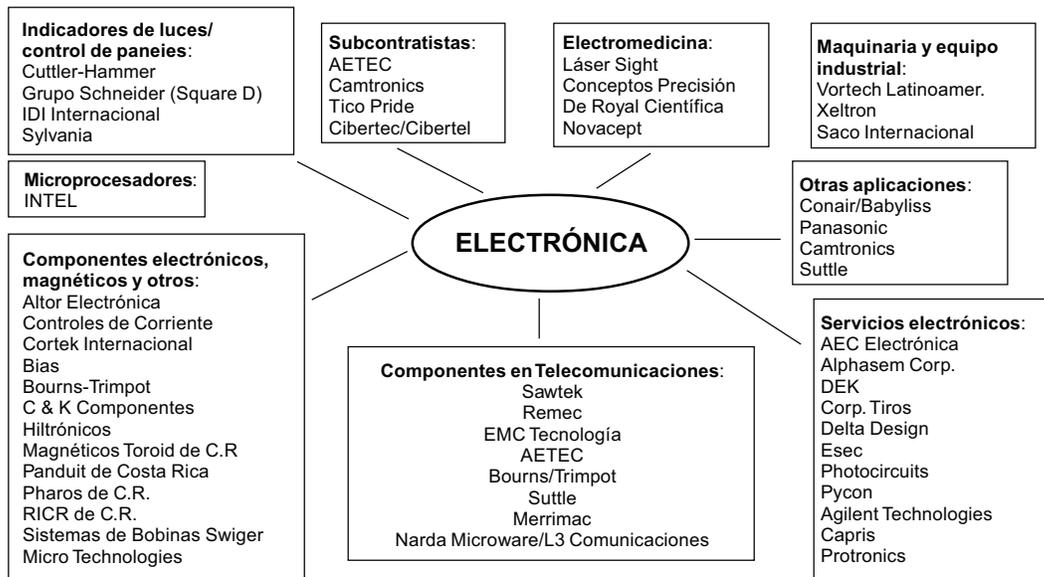
En el mismo rubro energético, se destaca la inversión proyectada por AES para la construcción de una planta generadora de ciclo combinado, que aportará a Honduras 780 MW, por un costo de 650 millones de dólares.

Cuadro I.6
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED EN COSTA RICA
(En porcentajes)

Sectores	1997	1998	1999	2000	2001
Agricultura	9.4	6.9	8.1	-2.7	4.0
Agroindustria	1.6	2.4	1.7	2.8	1.4
Comercio	4.3	6.4	1.5	4.3	1.4
Industria	66.5	69.2	57.4	72.5	51.7
Servicios	-1.8	1.1	2.1	3.6	7.6
Sistema financiero	0.0	3.6	15.1	6.6	6.7
Sector turístico	19.5	10.0	13.7	12.8	27.2
Otros	0.6	0.3	0.5	0.2	0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Banco Central de Costa Rica, Departamento Monetario, Sección Balanza de Pagos. Sobre la base de cifras Costa Rican Investment Board (CINDE), Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) e Instituto Costarricense de Turismo (ICT).

Diagrama I.1
SECTOR DE LA ELECTRÓNICA EN COSTA RICA



Fuente: Anabel González, "Casos de países que han mejorado su competitividad internacional vía la IED en manufacturas: Costa Rica", documento presentado en el Seminario regional sobre políticas de IED en América Latina, Santiago de Chile, enero de 2002.

B. ESTRATEGIAS, AGENTES Y MODALIDADES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

1. Las estrategias de las empresas transnacionales en América Latina

Como se viene analizando en los *Informes de Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe* desde el año 1998, durante la última década las empresas transnacionales han estado invirtiendo en la región en busca de eficiencia, materias primas y acceso a los mercados (véase el cuadro I.7). Esta motivación se ha mantenido en el 2001, pero las condiciones regionales y mundiales descritas llevaron a un menor dinamismo inversor. Así, la estrategia de búsqueda de eficiencia de las empresas norteamericanas que operan en México y en la Cuenca del Caribe, que aprovechan ventajas tales como los salarios, la proximidad geográfica y el acceso privilegiado al mercado estadounidense, se vio afectada por la desaceleración de la demanda en el país del norte.

Por su parte, las empresas que han privilegiado la búsqueda de nuevos mercados, y que en los casos de las ramas agroindustriales, química y automotriz han concentrado sus inversiones en el Mercosur, se enfrentaron a la crisis argentina y a su potencial contagio, frenando el dinamismo de sus emprendimientos. En el sector automotor en particular, como se ha señalado en la sección anterior, debido a errores en la proyección de la demanda subregional, las repetidas crisis de las economías que las componen y la incongruencia entre las políticas macroeconómicas de sus participantes (especialmente Argentina y Brasil), se observó el cierre

y traslado de algunas inversiones en estos países (véase capítulo 3).

La ola de ingreso masivo de inversión hacia los servicios financieros e infraestructura se vio afectada por factores que en los noventa actuaron en forma positiva y que en el 2001 cambiaron de signo. En el caso de la privatización de activos estatales y la concesión de servicios públicos, las inversiones decayeron por la culminación en la enajenación de gran parte de dichos activos. Las fusiones y adquisiciones promovidas por la misma competencia inducida por la liberalización de los mercados no se repetirán con la misma fuerza mientras la nueva estructura de mercado surgida entra en un proceso de consolidación. Finalmente, en algunos países, los cambios en las reglas del juego, determinados por las revisiones y reformas a los marcos regulatorios de los servicios de infraestructura, generaron intranquilidad en los inversionistas, deteniendo algunos proyectos –tal es el caso, por ejemplo, de los sectores eléctricos en Brasil, Chile y Argentina.

Por último, las inversiones que se mueven en el ámbito de la búsqueda de recursos naturales se vieron obstaculizadas por la caída en los precios de los productos básicos, la reducción de la rentabilidad de los proyectos y la dificultad en esas condiciones de conseguir financiamiento internacional.

2. Impacto de la IED sobre la competitividad regional

La IED materializada en las actividades ligadas a los recursos naturales y la industria debiera mejorar la competitividad internacional de la región. Un indicador para su medición es la participación de los diferentes países en las importaciones del mercado mundial. Dicha información se presenta en los cuadros I-A.2 y I-A.3 del Anexo, similares al que figura en el recuadro I.1, sobre China, pero en este caso para las subregiones de América del Sur, por una parte, y México, Centroamérica y el Caribe, por la otra. Ambas subregiones se diferencian por la distinta focalización de la IED. En el caso de América del Sur, lo que se observa es una relativa caída de la participación de mercado respecto de 1995 y mayor aún respecto de una

década antes. En contraste, México, Centroamérica y la Cuenca del Caribe presentan un relativo aumento –un punto porcentual en el último quinquenio. Este es un elemento importante, ya que la década de 1990 fue el período en que se materializaron a nivel regional las reformas económicas, origen en gran parte del atractivo para el considerable volumen de IED que afluyó hacia la región. Sin embargo, con la excepción de México, esta situación no ha redundado en una mejora general de la competitividad e inserción internacional, ya que se mantuvo la vulnerabilidad externa que tradicionalmente ha caracterizado a la región.

Es interesante hacer una comparación con la evolución de la competitividad de China. Aunque este país se abrió en forma sumamente parcial al mercado,

Cuadro I.7
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS
 TRANSNACIONALES EN LOS AÑOS NOVENTA**

Estrategia corporativa	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso a los mercados (nacional o subregional)
Sector			
Primario		Petróleo/gas: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela Minerales: Chile, Argentina y Perú	
Manufacturas	Automotriz: México Electrónica: México y Cuenca del Caribe Confecciones: Cuenca del Caribe y México		Automotriz: Argentina y Brasil Agroindustria, alimentos y bebidas: Argentina, Brasil y México Química: Brasil Cemento: Colombia, Rep. Dominicana y Venezuela
Servicios			Financieros: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile y Perú Energía eléctrica: Colombia, Chile, Brasil, Argentina y Centroamérica Distribución de gas natural: Argentina, Brasil, Chile y Colombia Comercio minorista: Brasil, Argentina, México y Chile

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

sus logros fueron notables (véase nuevamente el recuadro I.1). En parte, ello puede obedecer al hecho de que la IED en ese caso estuvo basada en proyectos de ampliación de la capacidad productiva con instalación de nuevas plantas, más que en la adquisición de activos existentes, como ha sido el caso de América del Sur. Además, la IED se orientó a toda la cadena de valor, potenciando la articulación productiva y el desarrollo exportador. Con respecto a este último punto, la IED de América Latina y el Caribe se ha mantenido en enclaves, tanto en los sectores de los recursos naturales como en las industrias de ensamblaje, aun cuando en este último caso los resultados son algo más positivos. La orientación de enclave que mayormente caracteriza a la IED en la región y la falta de articulación tanto interindustrial como intraindustrial permiten comprender que los resultados en términos de productividad y crecimiento global sean tan magros, aunque las

exportaciones se hayan incrementado significativamente.

En la estructura de las exportaciones de América del Sur siguen primando los recursos naturales y las manufacturas en ellos basadas (véase el cuadro I-A.2 del Anexo), pero tanto en este último componente como en el del resto de las exportaciones manufactureras la subregión en su conjunto ha perdido participación en el mercado mundial. Por el contrario, en México, Centroamérica y la Cuenca del Caribe (véase el cuadro I-A.3 del Anexo), las exportaciones no basadas en los recursos naturales vienen creciendo notablemente desde 1985, pero especialmente después de la crisis del tequila y del ingreso de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Ello le dio la oportunidad a este país de ser el destino privilegiado para la inversión en plantas de ensamblaje para la industria electrónica de

Estados Unidos, pero también seguir creciendo en la maquila de confecciones y en la industria automotriz. Como hemos visto en una sección anterior, los países centroamericanos han participado como destino de las inversiones en el sector de confecciones y últimamente en el de la electrónica, dentro de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

La diferencia en la orientación sectorial de la IED en las dos subregiones también explica que, entre los

diez principales productos exportados de América del Sur, ninguno esté en el grupo de mayor dinamismo comercial—el de los 50 productos más comercializados en el mercado mundial—, mientras que en la subregión de México, Centroamérica y la Cuenca del Caribe, prácticamente todos lo están. Este elemento debe considerarse al evaluar la posibilidad de crecimiento regional sostenido en el futuro.

3. Importancia de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe

En los últimos años las empresas transnacionales han seguido ganando importancia en América Latina y el Caribe. Los indicadores que muestran la evolución son varios, pero para este informe hemos considerado la participación de las corporaciones transnacionales en la propiedad de las mayores empresas, en las ventas y en las exportaciones.

En el cuadro I-A.4 del Anexo se presenta un resumen de la información para el período 1990-2000. En él se observa que las empresas transnacionales casi duplicaron su participación dentro de las 500 mayores empresas de América Latina entre comienzos de la década y la actualidad, casi triplicando su participación en las ventas. Según el componente sectorial, las mayores empresas de América Latina y el Caribe se concentraron en el sector manufacturero y de los servicios, pero es en este último sector donde el número de empresas extranjeras ha crecido significativamente en los últimos años, pasando de una participación inferior al 30% a inicios de la década a 38% en el 2000 y reduciendo la brecha en ventas que lo separa del sector manufacturero.

En un análisis más restringido, considerando a las mayores 200 empresas exportadoras de la región (véase el cuadro I.8), se observa que durante el segundo quinquenio de los noventa, las empresas extranjeras fueron creciendo en participación hasta alcanzar casi la mitad del total, abarcando el 44% de las exportaciones del grupo, mientras que el 56% restante se reparte entre empresas nacionales privadas y públicas. Al mismo tiempo, en dicho cuadro se constata que entre 1996 y el 2000 las exportaciones

de las transnacionales crecieron 2.5 veces, mientras que las de las empresas públicas nacionales (principalmente empresas mineras y petroleras) aumentaron 38%, quedando rezagado el grupo de las empresas privadas nacionales, con un incremento de 28%.

En los componentes sectoriales de las mayores 200 empresas exportadoras se destacan el sector manufacturero, con el 57% de las exportaciones, seguido del sector primario, que fue perdiendo significación en los últimos años.

Si analizamos las ventas totales hacia el mercado externo e interno, de las principales 100 empresas manufactureras (véase el cuadro I.9), se observa un aumento sostenido a lo largo de la década de 1990 en el conjunto, pero mientras las empresas transnacionales aumentaron 9 puntos porcentuales su participación, las nacionales privadas cayeron 5 puntos. La ganancia de mercado de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe corresponde a un cúmulo de factores, entre los que se destacan la propiedad de la tecnología de punta, su mayor productividad y un menor costo del acceso al financiamiento.

Argentina, Brasil y México son los países donde se concentran las ventas de las 100 mayores empresas transnacionales en la región (véase cuadro I-A.5). De acuerdo con las últimas estadísticas que registran las ventas de sus filiales en el año 2000, entre las diez primeras, seis corresponden al sector automotriz, principalmente radicadas en México. En su conjunto destacan en la industria, los sectores alimentos y bebidas, automotriz y electrónica, mientras que en los sectores de servicios las telecomunicaciones.

Cuadro I.8
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 200 MAYORES EMPRESAS
 EXPORTADORAS, 1996-2000**
 (En millones de dólares y porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000
POR PROPIEDAD					
Número de empresas	200	200	200	200	200
Extranjeras	78	92	97	97	98
Privadas	112	88	94	94	89
Estatales	10	10	9	9	13
Exportaciones	115 317	139 833	133 841	131 041	191 813
Extranjeras	34 033	57 313	60 315	54 000	83 888
Privadas	40 253	42 644	43 674	42 989	51 624
Estatales	41 031	39 926	29 582	34 052	56 301
Distribución según propiedad	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Extranjeras	29.5	41.0	45.1	41.2	43.7
Privadas	34.9	30.5	32.6	32.8	26.9
Estatales	35.6	28.5	22.3	26.0	29.4
POR SECTOR					
Número de empresas	200	200	200	200	200
Sector primario	45	36	32	39	46
Manufacturas	132	142	147	138	131
Servicios	23	22	21	23	23
Exportaciones	115 317	139 833	133 841	131 041	191 813
Sector primario	52 643	50 923	38 896	44 992	68 197
Manufacturas	56 091	78 638	85 568	74 825	109 172
Servicios	6 582	10 322	9 376	11 224	14 444
Distribución según sectores	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sector primario	45.7	36.4	29.1	34.3	35.5
Manufacturas	48.6	56.2	63.9	57.1	56.9
Servicios	5.7	7.4	7.0	8.6	7.5

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista *América economía* para los años 1995-1998 y la revista *Gazeta mercantil*, octubre del 2000, *América economía*, 30 de agosto y *Gazeta mercantil*, noviembre del 2001, para el año 2000.

4. Modalidades de la IED en América Latina y el Caribe

La IED tiene diferentes modalidades según se oriente a la formación de capital fijo de una economía huésped, a la adquisición y/o administración de bienes públicos –privatizaciones y concesiones– o a la adquisición de activos privados nacionales, lo que actualmente se denomina fusiones y adquisiciones. En el primer caso, el inversionista contribuye a la ampliación de la capacidad productiva local, ya sea con la construcción de nuevas plantas –lo que se conoce como proyectos totalmente nuevos (*greenfield projects*)– o la

incorporación de nuevas maquinarias y equipos o aporte de nueva tecnología. Con ello se amplía la capacidad productiva del país y normalmente se incrementa la productividad del trabajo. En los otros casos, la IED no necesariamente representa un aporte a la formación de capital, aunque en algunas privatizaciones y en general en las concesiones, la negociación incluye la expansión productiva o del servicio. Este ha sido el caso en el sector de las telecomunicaciones y la electricidad de algunos países y por cierto es el caso de los contratos en la

Cuadro I.9
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 100 PRINCIPALES EMPRESAS
 MANUFACTURERAS 1990-1992, 1994-1996, 1998- 2000**
 (En número, millones de dólares y porcentajes)

	1990-1992	1994-1996	1998-2000
Número de empresas	100	100	100
Extranjeras	48	53	59
Privadas nacionales	48	46	40
Estatales	4	1	1
Ventas	102 094	176 923	198 137
Extranjeras	54 293	104 922	122 186
Privadas nacionales	43 463	68 341	74 455
Estatales	4 338	3 661	1 497
Distribución según propiedad	100.0	100.0	100.0
Extranjeras	53.2	59.3	61.67
Privadas nacionales	42.6	38.6	37.58
Estatales	4.2	2.1	0.76

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista *América economía* para los trienios 1990-1992 y 1994-1996, y de información publicada en las revistas *La nota*, abril de 2000; *Gestión*, junio de 2000; *Mercado*, julio de 2000; *América economía*, 27 de julio de 2000; *Expansión*, 19 de julio de 2000; *Gazeta mercantil*, octubre de 2000; *Expansión*, 25 de julio de 2001; *Mercado*, julio de 2001; *América economía*, 30 de agosto de 2001, y *Gazeta mercantil*, noviembre de 2001.

exploración y explotación de hidrocarburos y en proyectos de infraestructura vial (véase al respecto Moguillansky y Bielschowsky, 2000).

La particularidad de la modalidad de IED registrada en el 2001 es que casi no ha habido privatizaciones y el monto de las fusiones y adquisiciones se redujo sustancialmente. Como contrapartida, se ampliaron a casi dos tercios del volumen global de IED las inversiones destinadas a la ampliación de la capacidad productiva regional.

En el caso de las privatizaciones, el año 2001 marca un punto muy bajo dentro del proceso que tomó impulso a comienzos de la década de 1990. Las principales operaciones registradas en el año que fueron parte de la IED (véase el cuadro I.10) involucran un mínimo de operaciones y montos en relación a lo registrado en años anteriores. Ello es consistente con la culminación del fenómeno de enajenación de activos públicos en una gran proporción de países, quedando solo algunas empresas importantes de propiedad estatal en el sector de hidrocarburos (en Colombia, México y Venezuela), el sector eléctrico (en México y Costa Rica) y el sector de la minería en Chile, donde está en discusión su privatización.

En materia de concesiones, en cambio, la participación privada ha tenido un gran dinamismo, tanto en el sector primario como en el de los servicios (véase el cuadro I-A.6 del Anexo). En este último se registraron nuevos contratos en el área de las telecomunicaciones –en el segmento de la telefonía móvil en Brasil e inalámbrica en Venezuela–, dentro del sector eléctrico en el segmento de generación en México, Brasil y Perú, y en transporte vial, en Chile y Costa Rica. La mayor parte de estas concesiones se otorgaron a operadores de origen europeo, pero siguen, aunque en menor proporción, participando inversionistas locales.

Como se ha señalado en secciones anteriores, las fusiones y adquisiciones en la región marcan la pauta de lo que ha sucedido en el ámbito mundial. Así, es posible observar una importante caída en el número de transacciones y en el monto involucrado –de una cifra superior a 90 000 millones de dólares, registrados en el bienio 1999-2000, a algo más de 25 000 millones de dólares en el 2001 (véase el cuadro I-A.7 del Anexo). Siguiendo la tendencia pasada, las operaciones se concentraron en el área de los servicios, donde los montos transados sumaron cerca de 23 000 millones de dólares. De esta cantidad, el 67%

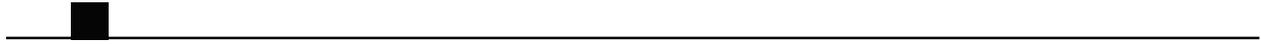
Cuadro I.10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRIVATIZACIONES CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA
SEGÚN SECTOR Y MONTOS, 2001
(En millones de dólares)

Fecha	Actividad económica	Empresa privatizada		Comprador		%	Monto
Sector primario							
May-01	Extracción de minerales metalíferos	Familiar	México	Pan American Silver Corp.	Canadá	100	3
Abr-01	Extracción de minerales metalíferos	Cañariaco	Perú	Candente Resources	Canadá	100	...
Sector servicios							
Jul-01	Electricidad	Electroandes	Perú	Public Services Enterprise Group (PSEG)	Estados Unidos	100	227
Jun-01	Hoteles y restaurantes	Casino de la Selva	México	Costco	Estados Unidos	100	10
Ene-01	Transporte por vía aérea	Compañía Dominicana de Aviación	República Dominicana	Aerpostal	Venezuela	50	10
Sep-01	Telecomunicaciones	Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones (ENITEL)	Nicaragua	Telia AB	Suecia	40	83
Dic-01	Intermediación financiera	Banco Estatal Caja Obrera	Uruguay	Banco Montevideo	Uruguay	99.8	...
Abr-01	Intermediación financiera	Banco do Estado de São Paulo (BANESPA)	Brasil	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	España	64.1	1 068

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de informaciones de organismos nacionales y de prensa.

correspondió al sector financiero, donde la operación de Citibank tras la adquisición del grupo mexicano financiero Banamex-Accival fue la más destacada. Un 23% correspondió al área de las telecomunicaciones, quedando rezagados los sectores eléctrico y de

transporte. Respecto de los países de origen de la inversión, en el año 2001 se destacó Estados Unidos, tanto en el número de operaciones como en el monto involucrado, seguido por España, Francia, Reino Unido y Portugal.



ANEXO CUADROS

Cuadro I-A.1
PROYECTOS ANUNCIADOS POR EMPRESAS TRANSNACIONALES 2001 – ENERO-ABRIL 2002

Proyectos anunciados en 2001	Período	País	Empresa	País de origen	Monto Millones de US\$
Telecomunicaciones e Informática					
Aumento del número de clientes	4 años	Brasil	Nextel	EE.UU	2 000
Desarrollo de telefonía Móvil	3 años	Brasil	Telecom Italia	Italia	1 300
Inversiones 2002 - CANTV		Venezuela	GTE Corp / Telefónica	EE.UU / España	500
Infraestructura y equipos		Panamá	Cable & Wireless	Reino Unido	500
Banda Ancha - VTR	4 años	Chile	UnitedGlobal Com	EE.UU	500
Inversiones - UOL		Brasil	Portugal Telecom	Portugal	200
Energía					
Construcción de plantas generadoras	4 años	Colombia	Iberdrola / Unión Fenosa	España	4 000
Construcción de turbinas - ENARSA	10 años	Argentina	Endesa	España	2 300
Instalación 6260MW Brasil - México	5 años	Brasil / México	Iberdrola	España	3 000
Sanitarias					
Tratamiento de aguas servidas - Aguas Andinas	5 años	Chile	Grupo Suez / Aguas Barcelona	España	832
Infraestructura Autopista Coral		Rep. Dominicana	Grupo Dragados	España	109
Proyectos anunciados en 2002 enero-abril					
Petróleo y Gas Natural					
Exploración en el bloque 15 de la Amazonia	4 años	Ecuador	Occidental Petroleum Corporation	Estados Unidos	808
Explotación de gas natural	5 años	Bolivia	Petrobras	Brasil	1 700
Iniciativa de exportar gas natural de Bolivia hacia Norteamérica	6 años	Bolivia	(Pacific LNG) Repsol-YPF/ British Gas/ Panamerican Energy	España/ Reino Unido	4 000
Terminal de regasificación de gas licuado		México	Royal Dutch-Shell	Holanda	500
Proyecto Gas Natural Licuado de Venezuela	3 años	Venezuela	Royal Dutch-Shell/ Exxon Mobil/ Mitsubishi	Holanda/ Estados Unidos/ Japón	2 000
Manufactura					
Proyectos diversificados	2 años	México	Procter&Gamble	Estados Unidos	600
Papelera					
Construcción de fábrica de papel		Brasil	Norske Skogindustrier	Noruega	410
Ampliación de la planta de Toluca		México	DaimlerChrysler	Alemania	300
Telecomunicaciones					
Activo fijo y infraestructura	1 año	Perú	TIM	Italia	260
Exploración del mercado de los data center		Panamá	Cable & Wireless	Estados Unidos	100
Negocio de banda ancha	1 año	Chile	VTR Global Com	Estados Unidos	120
Energía					
Explotación del gas del golfo de Guayaquil		Ecuador	EDC./ Sademan Oil Corp	Estados Unidos	260
Plan de inversión	2 años	Brasil	Tractebel	Bélgica- Luxemburgo	656
Ampliación de termoeléctrica Cuiabá y construcción del gasoducto Bolivia-Cuiabá					
Construcción de generador hidroeléctrico	3 años	Brasil	Enron	Estados Unidos	570
Central termoeléctrica en Requinoa		Brasil	EDP/ Grupo Rede	Portugal/ Brasil	370
Inversiones variadas		Chile	AES Gener	Estados Unidos	345
Transporte de hidrocarburos líquidos		Chile	HydroQuebec	Canadá	218
		Bolivia	Transredes La Paz	Estados Unidos,/ Holanda	250
Construcción de planta termoeléctrica Araucaria		Bolivia	El Paso Brasil	Estados Unidos	240
Inversión en la Térmica Vitoria		Bolivia	El Paso Brasil/ Petrobras	Estados Unidos/ Brasil	220
Nueva Térmica Natal		Bolivia	El Paso Brasil	Estados Unidos	204
Nueva Térmica Pacarambí-Río de Janeiro		Bolivia	El Paso Brasil	Estados Unidos	200
Construcción de central termoeléctrica		Bolivia	Enersis/ Endesa	España	207
Construcción de líneas de transmisión, subestaciones y alimentadores		México	Isolux	España	400
Comercio					
Expansión con nuevas tiendas	1.5 año	México	Wal Mart	Estados Unidos	666

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de la Información publicada en la prensa especializada latinoamericana.

Cuadro I-A.2
AMERICA DEL SUR: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES, 1985-2000
(En porcentajes)

		1985	1990	1995	2000
I. Participación de mercado		3.4	2.8	2.8	2.6
Recursos naturales ^a		6.8	7.2	8.3	8.5
Manufacturas basadas en los recursos naturales ^b		5.6	4.7	4.9	4.9
Manufacturas no basadas en los recursos naturales ^c		1.2	1.1	1.1	1.0
– Baja tecnología ^d		2.0	1.8	1.7	1.4
– Tecnología mediana ^e		1.2	1.2	1.3	1.3
– Alta tecnología ^f		0.5	0.4	0.3	0.5
Otros ^g		2.1	1.2	1.4	1.6
II. Estructura de las exportaciones		100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales ^a		48.4	44.8	44.1	44.2
Manufacturas basadas en los recursos naturales ^b		29.9	27.8	27.0	26.6
Manufacturas no basadas en los recursos naturales ^c		19.8	26.1	27.1	26.8
– Baja tecnología ^d		8.2	10.5	10.0	8.4
– Tecnología mediana ^e		10.0	13.6	15.1	14.3
– Alta tecnología ^f		1.6	2.0	2.0	4.0
Otros ^g		1.9	1.4	1.7	2.3
III. 10 exportaciones principales según contribución	^h ⁱ	52.2	44.8	41.4	43.1
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.	+	12.4	10.0	11.2	14.5
334 Productos derivados del petróleo, refinados	-	10.7	7.3	4.4	5.6
682 Cobre	+	3.1	4.4	3.7	3.6
081 Piensos para animales	+	4.3	4.3	4.7	3.6
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas	+	2.8	3.9	3.6	3.4
281 Mineral de hierro y sus concentrados	+	4.1	4.4	3.3	2.8
071 Café y sucedáneos del café	-	9.6	4.5	4.1	2.7
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados	+	2.1	2.4	2.4	2.6
222 Sem. y frutas oleaginosas, enteras o partidas, blandas	+	2.2	2.4	2.2	2.4
251 Pulpa y desperdicios de papel	+	0.9	1.2	1.8	1.9

Fuente: Basados en el programa de cómputo TradeCAN 2002 Edition, CEPAL.
 Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI Rev.2).

^a Contiene 45 productos básicos de sencillo procesamiento, incluye concentrados.

^b Contiene 65 elementos: 35 grupos agropecuarios/forestales y otros 30 (mayormente metales –excepto acero–, productos petroleros, cemento, vidrio, etc.).

^c Contiene 120 grupos que representan la suma de ^d + ^e + ^f.

^d Contiene 44 elementos: 20 grupos del cluster de textil y prendas de vestir, más otros 24 (productos de papel, vidrio y acero, joyas).

^e Contiene 58 elementos: 5 grupos de la industria automotriz, 22 de la industria de procesamiento y 31 de la industria de ingeniería.

^f Contiene 18 elementos: 11 grupos del cluster de electrónica, más otros 7 productos (farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos).

^g Contiene 9 grupos no clasificados (mayormente de la sección 9).

^h Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos en las importaciones mundiales, 1985-2000.

ⁱ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado en las importaciones mundiales, 1985-2000.

Cuadro I-A.3
**MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y CUENCA DEL CARIBE: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD
INTERNACIONAL EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES, 1985-2000**
(En porcentajes)

			1985	1990	1995	2000
I. Participación de mercado			2.4	2.0	2.4	3.4
Recursos naturales ^a			5.0	3.6	3.3	3.5
Manufacturas basadas en los recursos naturales ^b			2.1	1.8	1.9	2.1
Manufacturas no basadas en los recursos naturales ^c			1.3	1.6	2.3	3.6
– Baja tecnología ^d			1.3	1.5	2.5	3.9
– Tecnología mediana ^e			1.3	1.6	2.5	3.7
– Alta tecnología ^f			1.7	1.4	1.9	3.2
Otros ^g			2.1	2.0	2.4	3.3
II. Estructura de las exportaciones			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales ^a			50.6	31.3	20.1	14.5
Manufacturas basadas en los recursos naturales ^b			16.0	15.3	11.7	8.9
Manufacturas no basadas en los recursos naturales ^c			30.5	49.8	64.7	72.7
– Baja tecnología ^d			7.4	12.9	17.2	18.3
– Tecnología mediana ^e			15.1	26.1	32.5	32.6
– Alta tecnología ^f			8.0	10.8	15.0	21.8
Otros ^g			2.8	3.5	3.4	3.8
III. 10 exportaciones principales según contribución	h	i	39.4	32.7	33.6	41.1
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.6	3.9	7.0	8.3
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin		-	29.7	14.1	7.2	6.6
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	+	2.2	2.0	2.7	4.6
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	*	+	0.1	1.1	1.8	3.8
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	+	1.9	2.7	2.7	3.3
773 Material de distribución de electricidad	*	+	1.6	2.9	3.5	3.3
846 Ropa interior de punto o ganchillo	*	+	0.6	1.1	2.3	3.0
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	1.7	2.7	2.8	2.8
761 Receptores de televisión	*	+	0.3	1.6	2.6	2.7
759 Partes y accesorios destinados a la fabricación de maquinarias de oficina (751) y de computación y elaboración automática de datos (752)	*	+	0.7	0.6	1.0	2.7

Fuente: Basados en el programa de cómputo TradeCAN 2002 Edition, CEPAL.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI Rev.2).

^a Contiene 45 productos básicos de sencillo procesamiento, incluye concentrados.

^b Contiene 65 elementos: 35 grupos agropecuarios/forestales y otros 30 (mayormente metales –excepto acero–, productos petroleros, cemento, vidrio, etc.).

^c Contiene 120 grupos que representan la suma de ^d + ^e + ^f.

^d Contiene 44 elementos: 20 grupos del cluster de textil y prendas de vestir, más otros 24 (productos de papel, vidrio y acero, joyas).

^e Contiene 58 elementos: 5 grupos de la industria automotriz, 22 de la industria de procesamiento y 31 de la industria de ingeniería.

^f Contiene 18 elementos: 11 grupos del cluster de electrónica, más otros 7 productos (farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos).

^g Contiene 9 grupos no clasificados (mayormente de la sección 9).

^h Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos en las importaciones mundiales, 1985-2000.

ⁱ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado en las importaciones mundiales, 1985-2000.

Cuadro I-A.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS MAYORES 500 EMPRESAS, 1990- 2000
 (En número, millones de dólares y porcentajes)

	1990- 1992	1994- 1996	1998- 2000
POR PROPIEDAD			
Número de empresas	500	500	500
Extranjeras	149	156	231
Privadas nacionales	264	280	231
Estatales	87	64	38
Ventas	361 009	601 794	686 776
Extranjeras	99 028	193 335	285 627
Privadas nacionales	142 250	246 700	259 784
Estatales	119 731	161 759	141 365
Distribución según propiedad	100.0	100.0	100.0
Extranjeras	27.4	32.1	41.59
Privadas nacionales	39.4	41.0	37.83
Estatales	33.2	26.9	20.58
POR SECTOR			
Número de empresas	500	500	500
Sector primario	50	46	51
Manufacturas	278	264	239
Servicios	172	190	211
Ventas	361 009	601 794	686 776
Sector primario	100 058	143 540	150 812
Manufacturas	153 001	259 942	277 893
Servicios	107 950	198 313	258 072
Distribución según sectores	100.0	100.0	100.0
Sector primario	27.7	23.9	21.96
Manufacturas	42.4	43.2	40.46
Servicios	29.9	33.0	37.58

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista *América economía* para los trienios 1990-1992 y 1994-1996, y de información publicada en las revistas *La nota*, abril de 2000; *Gestión*, junio de 2000; *Mercado*, julio de 2000; *América economía*, 27 de julio de 2000; *Expansión*, 19 de julio de 2000; *Gazeta mercantil*, octubre de 2000; *Expansión*, 25 de julio de 2001; *Mercado*, julio de 2001; *América economía*, 30 de agosto de 2001, y *Gazeta mercantil*, noviembre de 2001.

Cuadro I-A.5
AMÉRICA LATINA: 100 PRINCIPALES FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES,
SEGÚN VALOR DE SUS VENTAS, 2000
(En millones de dólares)

Empresa	País de origen	Actividad	Inversionistas	País de origen	Ventas 2000	Exportaciones 2000
1 General Motors de México S.A. de C.V.	México	Automotriz	General Motors Corporation (GM)	Estados Unidos	9 595	6 732
2 Daimler Chrysler México	México	Automotriz	DaimlerChrysler AG	Alemania	8 978	6 941
3 Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Petróleo	Repsol-YPF	España	8 660	1 975
4 Wal Mart de Mexico SA de CV	México	Comercio	Wal Mart Stores	Estados Unidos	7 725	...
5 Volkswagen México	México	Automotriz	Volkswagen AG	Alemania	7 539	5 182
6 Telefónica do Brasil (ex TELESP S.A.)	Brasil	Telecom.	Telefónica de España S.A. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	España	6 816	...
7 Ford México	México	Automotriz	Ford Motor Company	Estados Unidos	5 892	3 471
8 Grupo Fiat Brasil	Brasil	Automotriz	Fiat Spa	Italia	4 981	622
9 Enersis S.A.	Chile	Electricidad	Citigroup Endesa España	Estados Unidos España	4 515	...
10 Volkswagen Brasil	Brasil	Automotriz	Volkswagen AG	Alemania	4 389	1 121
11 Carrefour Brasil	Brasil	Comercio	Carrefour Group	Francia	4 019	...
12 Grupo Royal Dutch Shell (Shell Brasil)	Brasil	Petróleo	Royal Dutch-Shell Group	Holanda	3 912	161
13 IBM México	México	Electrónica	International Business Machines (IBM)	Estados Unidos	3 869	9 630
14 Nissan México	México	Automotriz	Nissan Motor	Japón	3 864	2 720
15 Grupo Light	Brasil	Diversificado	Electricité de France	Francia	3 856	...
16 Grupo Promodès	Argentina	Comercio	Promodès	Francia	3 724	...
17 General Motors do Brasil (GMB)	Brasil	Automotriz	General Motors Corporation (GM)	Estados Unidos	3 631	721
18 Telefónica de Argentina S.A. (TASA)	Argentina	Telecom.	Telefónica de España S.A.	España	3 581	...
19 Daimler Chrysler Brasil	Brasil	Automotriz	DaimlerChrysler AG	Alemania	3 509	276
20 MCI Embratel (ex-Empresa Brasileira de Telecomunicações)	Brasil	Telecom.	MCI WorldCom Societe Europeenne des Satellites S.A (SES)	Estados Unidos Bélgica-Lux.
21 Hewlett-Packard México	México	Electrónica	Hewlett-Packard	Estados Unidos	3 434	228
22 Telecom Argentina	Argentina	Telecom.	France Telecom Italia Telecom	Francia Italia	3 124	...
23 Grupo Modelo	México	Alim. y Bebidas	Anheuser-Busch	Estados Unidos	3 064	694
24 Esso Brasileiro Petróleo Ltda.	Brasil	Petróleo	Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	2 947	107
25 Grupo Texaco Brasil	Brasil	Petróleo	Texaco Inc.	Estados Unidos	2 843	...
26 Sabritas	México	Alim. y Bebidas	PepsiCo	Estados Unidos	2 802	...
27 Gessy Lever Brasil (Unilever)	Brasil	Química	Unilever	Reino Unido	2 634	...
28 General Electric México (GE)	México	Electrónica	General Electric (GE)	Estados Unidos	2 609	1 157
29 Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (CANTV)	Venezuela	Telecom.	Telefónica de España S.A. Verizon Communications	España Estados Unidos	2 607	...
30 Sony México	México	Electrónica	Sony Corporation	Japón	2 393	1 621
31 Cargill Argentina	Argentina	Alim. y Bebidas	Cargill Incorporated	Estados Unidos	2 374	1 285
32 Eletrecidade Metropolitana de São Paulo (Eletropaulo Metropolitana)	Brasil	Electricidad	AES Corp.	Estados Unidos	2 371	...
33 Shell Argentina	Argentina	Petróleo	Royal Dutch-Shell Group	Holanda	2 336	135
34 Componentes Intel de Costa Rica	Costa Rica	Electrónica	Intel Corporation	Estados Unidos	2 296	2 296
35 Grupo Disco-Ekono	Argentina	Comercio	Royal Ahold N.V. (Koninklijke Ahold)	Holanda	2 167	...
36 Nestlé México	México	Alim. y Bebidas	Nestlé	Suiza	2 124	122
37 Ford Brasil	Brasil	Automotriz	Ford Motor Company	Estados Unidos	2 045	302
38 Supermercados Norte-Tía	Argentina	Comercio	Promodès	Francia	2 038	...
39 Philip Morris Argentina	Argentina	Tabaco	Philip Morris Companies Inc.	Estados Unidos	2 037	14
40 Grupo Ericsson Brasil	Brasil	Electrónica	L.M. Ericsson	Suecia	2 006	365
41 Lucent Technologies Brasil	Brasil	Electrónica	Lucent Technologies Inc	Estados Unidos	2 000	...
42 Disco S.A.	Argentina	Comercio	Royal Ahold N.V. (Koninklijke Ahold)	Holanda	1 987	...
43 Femsa Cerveza	México	Alim. y Bebidas	John Labatt Limited	Canadá	1 926	115
44 Visteon México	México	Automotriz	Visteon	Estados Unidos	1 922	1 676
45 Bunge Brasil S.A.	Brasil	Alim. y Bebidas	Bunge Ltda	Estados Unidos	1 765	977
46 Compañía Energética de Minas Gerais (CEMIG)	Brasil	Electricidad	AES Corp. Southern Energy	Estados Unidos Estados Unidos	1 734	...
47 Nestlé Brasil	Brasil	Alim. y Bebidas	Nestlé	Suiza	1 686	68
48 Brasmotor S.A.	Brasil	Automotriz	Whirlpool Corporation	Estados Unidos	1 679	...
49 Philips Mexicana (Philips Sociedad Exportadora Trasatlántica)	México	Electrónica	México (Koninklijke Philips Electronics N.V.)	Holanda	1 670	1 438

Cuadro I-A.5 (conclusión)

Empresa	País de origen	Actividad	Inversionistas	País de origen	Ventas 2000	Exportaciones 2000
50 Kimberly Clark México	México	Papel	Kimberly Clark (CK)	Estados Unidos	1 661	105
51 Matsushita Panasonic México S.A. de C.V.	México	Electrónica	Matsushita Electric Industrial (Panasonic)	Japón	1 652	...
52 Multibrás Eletrodomesticos (Whirlpool)	Brasil	Electrónica	Whirlpool Corporation	Estados Unidos	1 641	70
53 IBM Brasil	Brasil	Electrónica	International Business Machines (IBM)	Estados Unidos	1 625	...
54 Ericsson México	México	Electrónica	L.M. Ericsson	Suecia	1 614	66
55 Nacional de Drogas SA (NADRO)	México	Comercio	Mc Keeson Water Products Company (MWPC) - Danone Waters of North America	Estados Unidos	1 601	...
56 Carrefour Argentina	Argentina	Comercio	Promodès	Francia	1 571	...
57 Massalin Particulares	Argentina	Tabaco	Philip Morris Companies Inc.	Estados Unidos	1 559	...
58 Empresa Nacional de Electricidad S.A. (ENDESA Chile)	Chile	Electricidad	Endesa España	España	1 539	...
59 Sonae Brasil	Brasil	Comercio	Citigroup	Estados Unidos	1 516	...
60 Cargill Agrícola SA	Brasil	Alim. y Bebidas	Sonae de Distribuição	Portugal	1 515	531
61 Light Serviços de Eletricidade	Brasil	Electricidad	Cargill Incorporated	Estados Unidos	1 486	...
62 Telefónica CTC Chile (ex-Compañía de Telecom. de Chile SA (CTC))	Chile	Telecom.	Électricité De France (EDF)	Francia	1 486	...
63 Telesp Celular S.A. (TCP)	Brasil	Telecom.	Reliant Energy (Houston Energy)	Estados Unidos	1 475	...
64 Sistema Coca-Cola de Argentina	Argentina	Alim. y Bebidas	AES Corp.	Estados Unidos	1 475	...
65 Mabe	México	Electrónica	Telefónica de España S.A.	España	1 475	...
66 Siemens Brasil	Brasil	Maquinaria	Citibank	Estados Unidos	1 415	...
67 Telefónica del Perú S.A. (ex Entel Perú)	Perú	Telecom.	Portugal Telecom S.A. (PT)	Portugal	1 415	...
68 LG Electronics México	México	Comercio	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	1 410	...
69 Minera Escondida Ltda.	Chile	Minería	General Electric (GE)	Estados Unidos	1 374	431
70 Siemens México	México	Maquinaria	Siemens AG	Alemania	1 347	81
71 Thomson México	México	Electrónica	Telefónica de España S.A.	España	1 310	17
72 Delphi Automobile México	México	Automotriz	LG Electronics Inc.	Corea	1 306	1 027
73 Wal-Mart Supercenter	México	Comercio	Mitsubishi Corporation	Japón	1 305	1 105
74 Esso Argentina	Argentina	Petróleo	Broken Hill Proprietary (BHP)	Australia	1 289	403
75 Xerox Com.	Brasil	Electrónica	Rio Tinto (RTZ)	Reino Unido	1 270	1 037
76 Empresa Bandeirante de Energia (EBE)	Brasil	Electricidad	Nippon Mining & Metal	Japón	1 270	1 037
77 Alcoa México	México	Metalúrgica	Siemens AG	Alemania	1 289	403
78 Procter & Gamble de México	México	Química	Thomson	Francia	1 270	1 037
79 Grupo Arbed/ Belgo Mineira (CSBM)	Brasil	Metalúrgica	Delphi Automotive Systems Corporation	Estados Unidos	1 243	...
80 Serrana	Brasil	Química	Wal-Mart	Estados Unidos	1 236	...
81 Cigatam S.A. de C.V.	México	Tabaco	Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	1 233	100
82 Sanyo Manufacturing México	México	Electrónica	Xerox Corporation	Estados Unidos	1 233	...
83 BASF Brasil	Brasil	Química	Electricidade de Portugal (EDP)	Portugal	1 205	...
84 Xerox Brasil	Brasil	Electrónica	Alcoa	Estados Unidos	1 201	1 070
85 Companhia Açoes Especias Itabira (ACESITA)	Brasil	Metalúrgica	Procter & Gamble	Estados Unidos	1 186	152
86 Astra CAP SA	Argentina	Química	Arbed	Estados Unidos	1 149	85
87 Ford Argentina	Argentina	Automotriz	Bunge Ltda.	Estados Unidos	1 143	...
88 Du Pont México	México	Química	Philip Morris Companies Inc.	Estados Unidos	1 136	...
89 Motorola Brasil	Brasil	Electrónica	Philip Morris Companies Inc.	Estados Unidos	1 136	...
90 Selectrón	México	Electrónica	Sanyo Electric Co.	Japón	1 104	837
91 Grupo BAT/ Souza Cruz SA	Brasil	Tabaco	BASF AG	Alemania	1 097	105
92 Altec México	México	Maquinaria	Xerox Corporation	Estados Unidos	1 089	159
93 Cigarrera la Moderna	México	Tabaco	Usinor	Francia	1 084	224
94 Panamerican Beverages Inc (PANAMCO)	México	Alim. y Bebidas	Repsol-YPF	España	1 080	...
95 Nokia Brasil	Brasil	Electrónica	Ford Motor Company	Estados Unidos	1 062	423
96 Renault Argentina (Ciadea)	Argentina	Automotriz	E. I. du Pont de Nemours	Estados Unidos	1 062	251
97 Jumbo Argentina (Cencosud)	Argentina	Comercio	Motorola Inc.	Estados Unidos	1 061	597
98 Apasco SA	México	Cementos	Selectrón	Estados Unidos	1 055	...
99 Pirelli Brasil	Brasil	Neumáticos	British American Tobacco Plc. (BAT)	Reino Unido	1 042	169
100 Nobleza-Piccardo S.A.I.C	Argentina	Tabaco	Altec Industries, Inc	Estados Unidos	1 004	912
		Plc. (BAT)	British American Tobacco Plc. (BAT)	Reino Unido	1 004	43
			The Coca-Cola Company	Estados Unidos	1 000	1 624
			Nokia	Finlandia	982	...
			Renault SA	Francia	972	155
			Jumbo	Chile	960	...
			Holcim (ex Holderbank)	Suiza	960	3
			Pirelli S.p.A.	Italia	933	...
			British American Tobacco Plc. (BAT)	Reino Unido	923	35

Cuadro I-A.6
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONCESIONES CON PARTICIPACIÓN DE INVERSIONISTAS
 EXTRANJEROS, SEGÚN SECTOR, 2001**

Fecha	Actividad económica	Proyecto	País	Empresa	País de origen
Sector primario					
Agosto-01	Petróleo	Bloque Aquio	Bolivia	Total Fina Elf S.A.	Francia
Agosto-01	Petróleo	Bloque Río Hondo	Bolivia	Total Fina Elf S.A.	Francia
Agosto-01	Petróleo	Campo Ingre	Bolivia	Petróleo Brasileiro SA (PETROBRAS)	Brasil
Agosto-01	Petróleo	Campo Vuelta Grande	Bolivia	Chaco S.A.	Bolivia
Junio-01	Petróleo	Exploración en "La Banda"	Argentina	Repsol-YPF	España
Junio-01	Petróleo	Bloque BM-S-19	Brasil	Repsol-YPF	España
Junio-01	Petróleo	Bloque BM-PAMA-2	Brasil	Enterprise Oil plc	Reino Unido
Junio-01	Petróleo	Bloque BT-REC-4	Brasil	Statoil	Noruega
Junio-01	Petróleo	Bloque BM-C-14	Brasil	Pan Canadian Petroleum Ltd.	Canadá
Junio-01	Petróleo	Bloque BM-S-13	Brasil	Samson Investment Company	Estados Unidos
Junio-01	Petróleo	Bloque BT-POT-7	Brasil	Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga	Brasil
Junio-01	Petróleo	Bloque BM-ES-10	Brasil	Total Fina Elf S.A.	Francia
Junio-01	Petróleo	Bloque BM-ES-5	Brasil	Petróleo Brasileiro SA (PETROBRAS)	Brasil
Junio-01	Petróleo	Nuevo oleoducto de crudos pesados en Ecuador	Ecuador	Enterprise Oil plc	Reino Unido
Junio-01	Petróleo	Plataforma Offshore para Pemex	México	Grupo Royal Dutch Shell (Shell Brasil)	Brasil
Junio-01	Petróleo	Lote 31-E	Perú	El Paso Energy	Estados Unidos
Enero-01	Petróleo	Yacimiento Loma de la Lata	Argentina	Koch Exploration	Canadá
Diciembre-01	Construcción	Sistema Américo Vespucio Nor-Poniente	Chile	Enterprise Oil plc	Reino Unido
Diciembre-01	Telecomunicaciones	Líneas celulares en Costa Rica	Costa Rica	Repsol-YPF	España
October-01	Electricidad	Planta generadora en Mexico	México	El Paso Energy	Estados Unidos
October-01	Suministro de agua potable	Planta de tratamientos de aguas servidas	Chile	Oleoducto de Crudo Pesado del Ecuador (OCP)	Ecuador
Agosto-01	Intermediación financiera	Licitación del Banco Postal	Brasil	Alberta Energy Company (AEC)	Canadá
Agosto-01	Electricidad	Plantas eléctricas en México	México	Repsol-YPF	España
Julio-01	Construcción	Américo Vespucio Sur	Chile	Occidental Petroleum Corporation (Oxy)	Estados Unidos
Agosto-01	Intermediación financiera	Licitación del Banco Postal	Brasil	Grupo Dragados	España
Agosto-01	Electricidad	Plantas eléctricas en México	México	Grupo Dragados	España
Julio-01	Construcción	Américo Vespucio Sur	Chile	Empresa Constructora Belfi S.A.	Chile
Agosto-01	Intermediación financiera	Licitación del Banco Postal	Brasil	Empresa Constructora Brotec S.A.	Chile
Agosto-01	Electricidad	Plantas eléctricas en México	México	Alcatel	Francia
Julio-01	Construcción	Américo Vespucio Sur	Chile	Fluor Daniel Williams Brothers	Estados Unidos
Julio-01	Construcción	Américo Vespucio Sur	Chile	Degremont	Francia
Agosto-01	Intermediación financiera	Licitación del Banco Postal	Brasil	Banco Brasileiro de Descontos (Bradesco)	Brasil
Agosto-01	Electricidad	Plantas eléctricas en México	México	EnviroPower	Estados Unidos
Julio-01	Construcción	Américo Vespucio Sur	Chile	Acciona	España
Julio-01	Construcción	Américo Vespucio Sur	Chile	Grupo Sacyr	España

Cuadro I-A.6 (conclusión)

Fecha	Actividad económica	Proyecto	País	Empresa	País de origen
Julio-01	Suministro de agua potable	Acueducto en La Pampa	Argentina	Sade	Argentina
Julio-01	Electricidad	Planta eléctrica en Durango	México	Techint	Argentina
Junio-01	Construcción	Variante Melipilla	Chile	Unión Fenosa	España
Mayo-01	Construcción	Carretera San José-Caldera	Costa Rica	Besalco	Chile
Marzo-01	Electricidad	Planta de electricidad Chihuahua III	México	Grupo Cartellone	Argentina
Marzo-01	Actividades de transporte complementarias y auxiliares	Arrendamiento y explotación de Tecon de Suape	Brasil	Transalta	Canadá
Marzo-01	Telecomunicaciones	Banda E	Brasil	International Container Terminal Services (ICTSI)	Filipinas
Marzo-01	Electricidad	Central Hidroeléctrica en Sayán	Perú	Telecom Italia Spa	Italia
Febrero-01	Telecomunicaciones	Banda D, Sao Paulo	Brasil	Perú Hydro	Perú
Febrero-01	Telecomunicaciones	Banda D, nueve estados del sur y oeste	Brasil	Telecom Italia Spa	Italia
Febrero-01	Telecomunicaciones	Banda D, 16 estados al sudeste, nordeste y norte	Brasil	Telecom Italia Spa	Italia
Febrero-01	Actividades de transporte complementarias y auxiliares	Aeropuerto Internacional de Lima	Perú	Tele Norte-Leste Participações (TELEMAR)	Brasil
Enero-01	Telecomunicaciones	Licencia banda C, Zona 1	Venezuela	Flughafen Frankfurt Main	Alemania
Enero-01	Telecomunicaciones	Licencia telefonía fija inalámbrica (Banda C)	Venezuela	Bechtel Group, Inc.	Estados Unidos
Enero-01	Electricidad	Termoeléctrica	Brasil	Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. (ENTEL)	Chile
Enero-01	Electricidad	Planta de generación eléctrica en Sonora	México	Millicom International Cellular Inc. (MIC)	Bélgica-Luxemburgo
				Petróleo Brasileiro SA (PETROBRAS)	Brasil
				Fiat Avio	Italia
				Energía Industrial Río Colorado	México

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en la prensa especializada latinoamericana.

Cuadro I-A.7
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPRAS DE EMPRESAS PRIVADAS POR INVERSIONISTAS EXTRANJEROS
 POR MÁS DE 100 MILLONES DE DÓLARES, SEGÚN SECTOR Y MONTO^a, 2001**
 (En millones de dólares)

Empresa vendida	País	Comprador	País de origen	Porcentaje adquirido	Monto
1. Sector primario					424
PETRÓLEO Y GAS					
Basic Resources International	Guatemala	Perenco	Francia	100.0	120
EXTRACCIÓN DE MINERALES					
Sociedad Química y Minera Chile (SQM ó Soquimich)	Chile	Potash Corporation of Saskatchewan Inc (PCS)	Canadá	18.3	129
Minera Lomas Bayas, Cia Minera Boliden W.	Chile	Noranda/Falconbridge	Canadá	100.0	175
2. Sector manufacturas					2 257
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO					
Compañía Cervecerías Unidas (CCU)	Chile	Anheuser-Busch	Estados Unidos	16.6	258
Compañía Cervecerías Unidas (CCU)	Chile	Anheuser-Busch	Estados Unidos	14.0	224
Massalin Particulares	Argentina	Philip Morris Companies Inc.	Estados Unidos	30.9	220
OTRAS MANUFACTURAS					
Celulose Nipo-Brasileira S.A. (CENIBRA)	Brasil	Aracruz Celulose SA/ Anglo American SA	Brasil / Reino Unido	51.5	670
Laboratorio Chile S.A. (Labchile)	Chile	Ivax Corporation	Estados Unidos	100.0	389
3. Sector servicios					23 884
ENERGÍA ELÉCTRICA					
Central Puerto S.A.	Argentina	Total Fina Elf S.A.	Francia	63.9	255
Light Serviços de Eletricidade	Brasil	Électricité De France (EDF)	Francia	6.4	253
Electricidad Argentina Sociedad Anónima (EASA)	Argentina	Électricité De France (EDF)	Francia	18.9	192
Compañía General de Electricidad (CGE)	Chile	Pensylvannia Power and Light (PP&L-PPL)	Estados Unidos	4.5	140
Light Serviços de Eletricidade	Brasil	The AES Corp.	Estados Unidos	2.8	109
SANITARIAS					
CONSTRUCCIÓN					
Vulcan/ICA Dist. Co	México	Vulcan Materials Company	Estados Unidos	100.0	121
Calizas Ind. del Carmen	México	Vulcan Materials Company	Estados Unidos	100.0	121
Vulica Shipping Co	México	Vulcan Materials Company	Estados Unidos	100.0	121
Companhia de Concessões Rodoviárias (CCR)	Brasil	Brisa	Portugal	20.0	125
COMERCIO					
Supermercados Norte	Argentina	Promodès	Francia	49.0	735
TRANSPORTE					
Juncadella	Brasil	Prosegur España	España	100.0	190

Cuadro 7 (conclusión)

Empresa vendida	País	Comprador	País de origen	Porcentaje adquirido	Monto
TELECOMUNICACIONES					
Global Telecom	Brasil	Telesp Celular S.A/ Portugal Telecom	Brasil / Portugal	83.0	1 210
Grupo Iusacell SA de CV	México	Vodafone Airtouch plc	Reino Unido	34.5	973
Tess Internet Services (TIS)	Brasil	Telecom Américas Bel Canada Int.	México/Canadá/ Estados Unidos	100.0	950
Telet y Americel	Brasil	Bell Canadá	Canadá	81.5	800
Cablevisión S.A.	Argentina	Liberty Media Corporation	Estados Unidos	21.7	590
Algar Telecom Leste (ATL)	Brasil	América Móvil Southwestern Bell Corp. (SBC Communications)	México Estados Unidos	41.0	400
Cablevisión S.A.	Argentina	CEI Citicorp Holdings SA (Hicks, Mouse, Tate & Furst Incorporated)	Argentina/ Estados Unidos)	14.1	370
SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS					
Grupo Financiero Banamex Accival (Banacci)	México	Citibank	Estados Unidos	100.0	12 500
BBVA Banco Francés	Argentina	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	España	32.0	770
Seguros Comercial América (SCA o Segcoam)	México	ING (Internationale Nederlanden Groep)	Holanda	45.0	791
Caixa Seguros	Brasil	Caisse Nationale de Prévoyance Assurances (CNP Assurances)	Francia	50.8	536
Seguros de Vida Santander	Chile	Metropolitan Life Insurance (Metlife)	Estados Unidos	100.0	250
TOTAL					25 235

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en la prensa especializada latinoamericana.

^a Las operaciones registradas en este cuadro se refieren a aquellas transacciones en que están involucrados un nacional y un inversionista extranjero, lo que define el flujo de IED a la economía latinoamericana.



II. ARGENTINA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES



INTRODUCCIÓN

A fines de los años ochenta, Argentina emprendió uno de los más ambiciosos planes de reformas económicas de América Latina, en el que resaltaban claramente dos elementos centrales: la fijación del tipo de cambio como mecanismo de control de la inflación, conocido como el “Plan de Convertibilidad”, y la reducción del sector público mediante la masiva privatización de activos estatales.

- El Plan de Convertibilidad o plan Cavallo tuvo especial éxito en el control de la hiperinflación. No obstante, con los años originó una serie de distorsiones que han sido factores gravitantes en la génesis de la crisis actual. En primer término, como consecuencia del atraso cambiario se registró una aguda pérdida de la competitividad internacional de la economía argentina y la

desaparición de parte importante del aparato productivo local, cuya producción fue incapaz de competir con las importaciones. En segundo lugar, y debido a lo anterior, el déficit comercial se fue acentuando y la brecha externa comenzó a cerrarse con endeudamiento en el exterior, que incrementó la deuda externa a niveles sin precedentes (véase el cuadro II.1).

Cuadro II.1
ARGENTINA: ALGUNOS INDICADORES ECONÓMICOS
 (En porcentajes y millones de dólares)

	1990	1995	1998	1999	2000	2001 ^a
Tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB) (porcentaje)	-2.0	-2.9	3.8	-3.4	-0.5	-3.8
Variación del índice de precios al consumidor (IPC) (diciembre a diciembre)	1 343.9	1.6	0.7	-1.8	-0.7	-1.6
Desempleo	7.4	17.5	12.9	14.3	15.1	18.0
Importaciones	4 060	20 200	31 404	25 508	25 148	24 103
Exportaciones	12 353	21 162	26 441	23 333	26 298	23 309
Balance en cuenta corriente	4 552	-4 938	-14 708	-12 444	-9 361	-5 301
Cuenta de capital y financiera	-5 169	2 920	18 800	14 471	8 143	-14 999
Inversión extranjera directa	1 836	5 610	7 292	23 984	11 665	3 181
Reservas internacionales	6 448	18 506	26 524	27 362	26 491	18 341 ^b
Deuda pública y garantizada públicamente	46 905	55 970	77 285	84 568	128 018	132 143 ^c
Deuda privada no garantizada	1 800	11 265	27 866	27 320

Fuentes: CEPAL, sobre la base de *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2001* (LC/G.2151-P), Santiago de Chile, 2002. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.II.G.1; *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2001* (LC/G.2153-P), Santiago de Chile, 2001. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.182.

^a Cifras preliminares.

^b Reservas a julio de 2001.

^c Deuda pública al 30 de junio de 2001.

- El plan de privatización redujo a su mínima expresión el protagonismo del Estado en el ámbito productivo y de provisión de servicios. En efecto, Argentina es el país latinoamericano que fue más lejos en la disminución del tamaño del sector público. Sin embargo, la forma en que se implementaron las reformas provocó una serie de inconvenientes en algunos sectores de servicios básicos, actualmente bajo el control de inversionistas privados extranjeros (energía, telecomunicaciones y finanzas).

Asimismo, paralelamente a los cambios en la economía doméstica, en Argentina se hizo un esfuerzo por revitalizar el proceso de integración regional, sobre todo con Brasil en el marco del Mercado Común del Sur (Mercosur), país que pasó a convertirse en su principal socio comercial.

En este contexto, Argentina se convirtió en uno de los principales destinos de las afluencias de capital extranjero hacia América Latina y el Caribe durante la década de 1990. De hecho, los flujos de inversión extranjera directa (IED) registrados a lo largo del

decenio se relacionaron con la eliminación de restricciones al capital extranjero, la estabilidad de precios, la liberalización comercial y financiera, la desregulación de mercados, la privatización de empresas públicas, la integración en el Mercosur y algunos incentivos explícitos que reforzaron las ventajas de localización. De este modo según diferentes estimaciones, la inversión externa sumó entre 65 000 y 100 000 millones de dólares en el período 1990-2001 (CEP, 1999; MECON, 2001). Esto significó que la participación del capital extranjero en las ventas de la elite empresarial del país se incrementara de 24% a 50% entre 1991 y 2000, convirtiendo a la economía argentina en una de las más transnacionalizadas del mundo. Ahora bien, los flujos de capital se orientaron básicamente a la compra de activos existentes —en el marco del programa de privatizaciones y más tarde en el del enorme auge que adquirieron las fusiones y adquisiciones de activos privados— y a la expansión y creación de capacidad vinculada a la complementariedad productiva en el contexto del Mercosur (sobre todo en el sector automotriz). No

obstante, con independencia del aporte positivo al financiamiento de la balanza de pagos, la estrategia de negocios (productiva, comercial y financiera) desarrollada por la mayoría de las filiales de las empresas transnacionales —en el nuevo contexto de apertura y desregulación—, no se ha traducido necesariamente en ganancias significativas y generalizadas de competitividad y, por el contrario, ha tendido a agravar la restricción y los desequilibrios externos.

Paralelamente, las empresas transnacionales han sido los agentes más dinámicos en el proceso de reestructuración de la economía argentina en este período y han aprovechado con ventajas, frente a la mayoría de

las empresas nacionales, las nuevas condiciones de competencia y el conjunto de incentivos implícitos en el programa de reformas estructurales.

El presente capítulo analiza este proceso y sus diversas manifestaciones y efectos. En la primera sección se muestran las principales características de la IED, su evolución histórica, los montos ingresados, las principales modalidades, y el origen y destino de estos flujos de capital. En la segunda parte se revisan las estrategias desplegadas en Argentina por las empresas transnacionales en aquellas actividades donde su presencia es gravitante. Finalmente, se entregan algunas conclusiones generales sobre la presencia del capital extranjero en Argentina.

A. EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMÍA ARGENTINA

1. De la hegemonía británica, pasando por el nacionalismo, a la apertura y liberalización económica

Históricamente, el capital foráneo ha desempeñado un papel muy importante en la conformación de la estructura económica del país, a través de tres grandes olas de IED. La primera de ellas tuvo lugar, con diferentes ciclos, entre fines del siglo XIX y principios del XX, cuando Argentina se consolidó como nación agroexportadora. En dicho marco se produjo una gran afluencia de capitales que se orientaron hacia el tendido de líneas ferroviarias, la instalación de frigoríficos y los servicios públicos. De este modo, quedó diseñada una estructura económica orientada a la explotación de la riqueza agropecuaria, en que los inversionistas extranjeros aportaron los capitales destinados al desarrollo de la infraestructura necesaria para la producción y exportación agropecuaria. Durante este período, la mayor parte de la IED era de origen británico, aunque también afluyeron otros capitales europeos hacia los servicios públicos, y estadounidenses hacia la industria frigorífica. En torno de los años veinte, las inversiones más comunes procedían de los Estados Unidos, si bien el acervo de capital seguía evidenciando un claro predominio británico (CEPAL, 1958).

Este esquema llegó a su término con la crisis mundial de los años treinta, y en Argentina, al igual que en otros países de la región, se inició un proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, muchos países industrializados retomaban sus estrategias de internacionalización, la que también se extendía hacia América Latina. No obstante, en Argentina la participación del capital extranjero se redujo a su mínima expresión. En las postrimerías de los años cuarenta, el Presidente Juan Domingo Perón nacionalizó los servicios públicos e implantó una serie de políticas proteccionistas, que ahuyentaron a los inversionistas extranjeros.¹ En 1955, el capital extranjero representaba el 5% del capital total, luego de alcanzar máximos históricos de 48% a principios de siglo (CEPAL, 1958). Tras el derrocamiento de Perón se producirán cambios sustanciales. En particular, la llegada a la presidencia en 1958 de Arturo Frondizi trajo consigo un giro en la política hacia el capital extranjero. La sanción de la Ley 14 780 implicó la derogación de las cláusulas restrictivas sobre remisión

¹ En 1953, se estableció un marco regulatorio menos restrictivo para el capital extranjero. Sin embargo, existían diversas normativas que desincentivaban a los inversionistas foráneos, en particular las estrictas medidas sobre remisión de utilidades y repatriación de capital. Además, existía el polémico Artículo 40 de la Constitución, que declaraba a los servicios públicos y a las riquezas naturales (con excepción de las actividades agropecuarias) propiedad inalienable de la Nación (Rapoport y Spiguel, 1994).

de utilidades y repatriación de capitales, y dicha normativa se complementó con otras sobre promoción industrial y regional.

En este renovado panorama, se produjo una significativa afluencia de capitales que se orientó hacia la industria manufacturera, sobre todo al sector automotriz y al complejo químico y petroquímico, actividades que absorbieron dos tercios del total. Asimismo, se observó una apertura parcial de la actividad petrolera por medio de contratos de exploración y explotación de áreas, bajo la supervisión de la empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF).²

Entre 1966 y 1969, tuvo lugar un nuevo flujo de capitales, orientado básicamente a la compra de empresas locales y a la ampliación de capacidad instalada. De este modo, durante la década de 1960 se acentúa la presencia del capital foráneo en la economía argentina: la participación de las empresas extranjeras en las ventas de las primeras cien empresas industriales del país creció de 63% a 76% y a 79% entre 1957, 1962 y 1969, respectivamente. Asimismo, la participación de las empresas transnacionales en la producción industrial del país aumentó de 10% a 18% y 20%, entre los mismos años (Khavisse y Piotrkowski, 1973).

En los años setenta, los flujos de IED se contrajeron notablemente, a causa de la fuerte inestabilidad política y social. A su vez, el regreso del peronismo al poder en 1973 trajo consigo una nueva legislación restrictiva para el capital extranjero. Con posterioridad al golpe militar de 1976 y al giro en la política económica, la IED comienza a experimentar cambios importantes. Durante este período se produce el retiro de algunas de las empresas transnacionales emblemáticas (General Motors, Citroën, entre otras) o su transferencia a grupos económicos locales (Fiat, Renault).

En los años ochenta, debido a la crisis de la deuda, los resultados en términos de ingresos de IED son bastante pobres. En general, durante esta década la mayor

parte de las inversiones aparecen vinculadas a programas de promoción industrial que tuvieron un impacto destacado en la localización de las actividades productivas. Más aún, los principales beneficiarios de estos esquemas de subsidios fueron algunos grupos económicos locales (Azpiazu y Basualdo, 1990). Por consiguiente, es la primera vez que las empresas transnacionales manifiestan una mayor predisposición a asociarse con firmas locales, reconociendo el creciente poder que iban adquiriendo los grandes grupos nacionales en la economía argentina (Azpiazu, 1995).

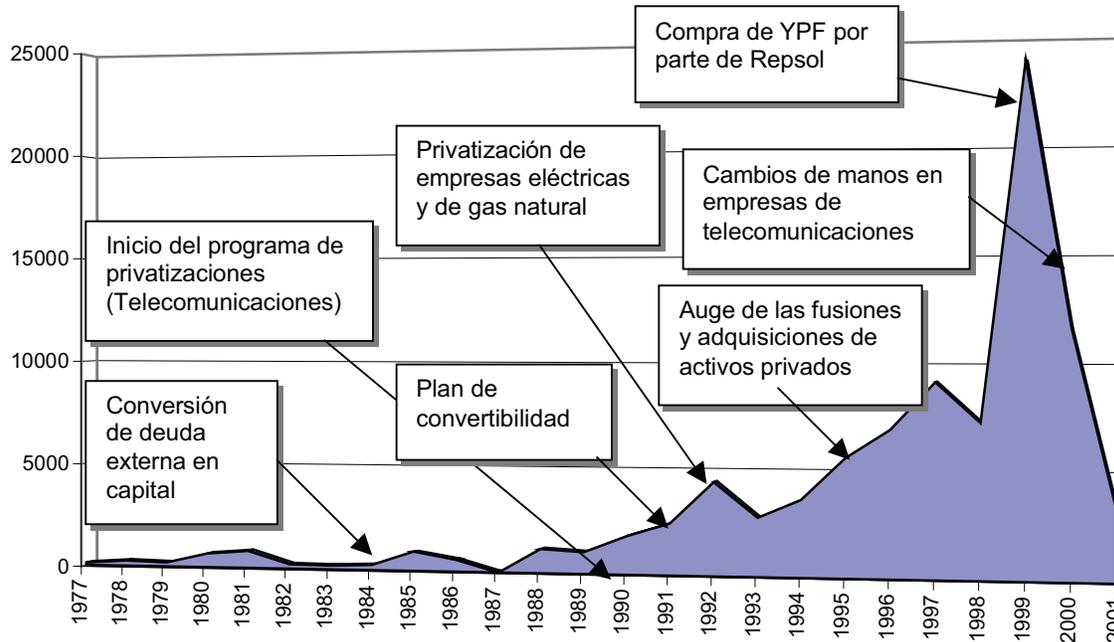
En la segunda mitad de los años ochenta, la mayor parte de los flujos de IED se materializaron por medio de mecanismos de capitalización de la deuda externa (véase el gráfico II.1). Entre fines de 1984 y 1989, la casi totalidad de la deuda capitalizada correspondió a proyectos industriales patrocinados por empresas transnacionales que ya se encontraban radicadas en el país. De esta forma, las operaciones de conversión de deuda externa en inversión registraban un alto grado de concentración en términos de firmas, sectores (alimentos, automotriz y químico) y actividades orientadas a la exportación (Basualdo y Fuchs, 1989). Asimismo, en dicha época comienza a plantearse la privatización parcial de algunas empresas estatales, aunque no llega a concretarse.³ Por otra parte, durante este período Argentina experimentó una profunda crisis económica, caracterizada por alta inflación y desequilibrios externos.

Finalmente, en los años noventa, y dados los cambios en las condiciones internacionales y en la política económica adoptada por el gobierno del Presidente Carlos Menem (1989-1999), se generó la tercera y más importante afluencia de IED hacia la Argentina, la que se produjo en condiciones muy diferentes a las anteriores, entre las que se destaca el libre acceso del capital extranjero a la totalidad de las actividades económicas, incluidos los servicios públicos y las actividades extractivas.

² Durante el gobierno de Arturo Illia (1963-1966) dichos contratos fueron cancelados.

³ En 1987, el gobierno da a conocer un programa de privatización parcial de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y de Aerolíneas Argentinas (AA). No obstante, esta iniciativa no encontró el necesario apoyo parlamentario.

Gráfico II.1
ARGENTINA: INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1977-2001
 (En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI) del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (MECON).

2. La expansión de los flujos de inversión extranjera directa (IED) durante los años noventa

La recuperación de los flujos de IED ingresados en la economía argentina hacia fines de los años ochenta, se acentúa significativamente en la década de 1990, alcanzando —de acuerdo a estimaciones oficiales de balanza de pagos—, a un monto total de 78 709 millones de dólares entre 1992 y 2001 (véase el cuadro II.2). La evolución de los flujos de IED presenta una tendencia creciente a medida que avanza la década, hasta alcanzar su valor máximo en 1999 con 23 986 millones de dólares, y luego caer en 2000 y 2001 (véase el cuadro II.2). Por consiguiente, de acuerdo a los cálculos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI) del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (MECON), el acervo de IED aumentó de 11 524 millones dólares a

75 998 millones de dólares entre 1990 y 2001 (MECON, 2001).

El inicio de esta nueva ola de inversiones extranjeras en la Argentina se produce simultáneamente con una etapa de cambios políticos y económicos significativos, tanto en el ámbito nacional como en el contexto regional e internacional. A lo largo de los años noventa en Argentina se efectuaron profundas reformas económicas cuyos ejes fueron la estabilización de precios, la privatización o concesión de activos públicos, la apertura comercial para amplios sectores de la economía local, la liberalización de buena parte de la producción de bienes y provisión de servicios y la renegociación de los pasivos externos (Heymann, 2000) (véase el cuadro II.3). Entre estas reformas sobresalen claramente dos:

- El esquema de convertibilidad con tipo de cambio fijo, establecido en 1991, mediante la sanción de una ley que se tradujo en una rápida y permanente disminución de la inflación (véase el recuadro II.1). De esta forma, la estabilidad de precios fue un factor crucial para la positiva evolución que experimentaron las actividades económicas en los años siguientes.
- La reforma del Estado, sancionada mediante una ley que declaró sujetas a privatización o concesión

a un amplio conjunto de empresas y actividades del sector público (Aspiazu y Vispo, 1994). En 1990, se traspasaron al sector privado la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y Aerolíneas Argentinas (AA). A éstas les siguieron: áreas y otros activos petroleros en 1991 y 1992; las empresas de electricidad y gas y la estatal Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (SOMISA) en 1992; y un año más tarde, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), entre otras operaciones.

Cuadro II.2
ARGENTINA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED), POR MODALIDADES,
1990-2001
(En millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1992-2001 ^a
Total IED	1 836	2 439	4 433	2 791	3 635	5 610	6 949	9 161	7 291	23 986	11 672	3 181	78 709
Reinversión de utilidades	857	878	898	659	397	726	788	-144	1 548	-843	5 764
Aportes de capital	474	628	1 287	1 685	2 011	2 580	3 179	4 116	3 178	2 750	21 888
Deudas matrices y filiales	371	251	387	700	1 525	1 159	802	1 627	688	500	8 010
Compra de activos existentes	1 174	460	2 717	1 036	1 063	2 566	3 014	4 694	2 522	18 386	6 258	774	43 030
- Privatizaciones	1 174	460	2 332	935	136	1 113	580	892	334	4 192	30	25	10 569
- Fusiones y adquisiciones	385	101	927	1 453	2 434	3 802	2 188	14 194	6 228	749	32 461

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (MECON).

^a Flujos acumulados de 1992 a 2001.

Cuadro II.3
ARGENTINA: PRINCIPALES REFORMAS Y POLÍTICAS ECONÓMICAS

Año	Política monetaria y financiera	Política fiscal	Política comercial	Privatizaciones	Desregulación
1989	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de restricciones sobre las transacciones en divisas - Reprogramación de títulos públicos 	<ul style="list-style-type: none"> - Suspensión de subsidios a la promoción industrial; aumento de tarifas públicas - Intervención de empresas públicas; mecanismos para su privatización - Generalización del IVA^a y disminución de la alícuota (15% a 13.5%); ganancias: disminución de tasas 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de derechos de exportación y disminución de aranceles de importación - Suspensión del pago en efectivo de reintegros 		
1990	<ul style="list-style-type: none"> - Plan Bonex 	<ul style="list-style-type: none"> - "Caja única" para empresas del Estado - Reducción de áreas de administración central - Aumento de impuesto a los activos de las empresas e IVA al 15.6%; ampliación de la base del IVA; derogación del impuesto a los capitales y al patrimonio neto y otros menores 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de derechos de exportación y disminución de aranceles de importación - Negociación por Mercosur 	<ul style="list-style-type: none"> - Teléfonos - Aerolíneas - Petroquímicas - Concesión áreas petroleras y caminos 	
1991	<ul style="list-style-type: none"> - Ley de Convertibilidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Ley de cancelación de deudas del Estado - Aumento del IVA al 16% y luego 18%; se crea el impuesto a los bienes personales - Acuerdo Nación/Provincias: transferencias de servicios 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de gran parte de derechos de exportación - Disminución de aranceles de importación (escalas de 0%, 11% y 22%) - Régimen de importación temporaria - Tratado de constitución del Mercosur 	<ul style="list-style-type: none"> - Venta de acciones telefónicas - Contratos de asociación y concesión en extracción de combustibles - Concesión de ramales ferroviarios 	<ul style="list-style-type: none"> - Disolución de entes estatales - Transporte de cargas
1992	<ul style="list-style-type: none"> - Carta orgánica del BCRA^b - Reforma de ley de entidades financieras - Autorización para constituir encajes bancarios en dólares 	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo de facilidades ampliadas con el FMI^c - Ampliación cobertura del IVA; ganancias: aumento de tasas - Acuerdo Nación/Provincias: garantía de un ingreso mensual mínimo desde la Nación - Regularización de deudas con jubilados 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de tasa estadística de importación - Aumento de reembolsos - Avance en sistema de preferencias del Mercosur 	<ul style="list-style-type: none"> - Transporte y distribución de gas - Obras sanitarias - SEGBA^d - Empresas siderúrgicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Minería - Productos farmacéuticos - Transporte automotor - Ley de puertos
1993	<ul style="list-style-type: none"> - Plan Brady - Prohibición de depósitos de menos de 30 días - Ley de fondos comunes de inversión - Normas de "securitización" 	<ul style="list-style-type: none"> - Sanción a reforma del sistema jubilatorio - Acuerdo Nación/Provincias: coordinación de estructuras impositivas - Modificación de impuesto a las ganancias 	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo de arancel externo común en Mercosur, régimen de zonas francas 	<ul style="list-style-type: none"> - YPF^e - Centrales hidroeléctricas y térmicas - Transmisión de electricidad - Concesión de ramales ferroviarios y subterráneos 	

Cuadro II.3 (conclusión)

Año	Política monetaria y financiera	Política fiscal	Política comercial	Privatizaciones	Desregulación
1994	- Modificación de ley de entidades financieras: igual tratamiento empresas capital extranjero y nacional	- Disminución de aportes patronales - Entrada en funcionamiento del régimen previsional	- Definición de AEC (arancel externo común) en Mercosur	- Centrales eléctricas - Distribución de electricidad - Venta de acciones en transporte y distribución gas	
1995	- Modificación de Carta Orgánica BCRA - Fondos fiduciarios - Garantía de depósitos	- Aumento alícuota del IVA a 21%; ampliación de base imponible en ganancias y bienes personales - Eliminación parcial y transitoria de la reducción de contribuciones patronales	- Vigencia AEC - Aumento de aranceles a las importaciones - Reducción de reembolsos a exportaciones	- Centrales eléctricas - Petroquímica Bahía Blanca	
1996	- Modificación de ley entidades financieras; marco legal aplicable a los activos y pasivos de entidades financieras liquidadas	- Rebaja de aportes patronales - Aumento de impuesto a los combustibles; aumento de base imponible de ganancias - Modificación del régimen de asignaciones familiares	- Modificación de reintegros máximos extra e intrazona - Suspensión reembolsos a la producción de bienes de capital	- Bancos provinciales	
1997-1998	- Aumento de requisitos de liquidez - Mercosur: regla de operación de bancos de un país en el mercado del otro	- Aumento de tasas de impuesto a las ganancias - Reforma tributaria: rebaja en cargas sociales; reducción alícuota del IVA ^a (21% a 10.5%) a productos de alimentación básicos; ampliación a productos exentos: 10.5% a TV por cable; 21% a medicina prepaga y publicidad gráfica; aumento de impuestos internos - Reforma laboral	- Aumento de aranceles externos; - derogación de tasa de estadística	- Correos - Aeropuertos - Mecanismos para traspaso de centrales nucleares - Aprobación parlamentaria - Venta de Banco Hipotecario Nacional	

Fuente: Daniel Heymann, "Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico", *Desempeño económico en un contexto de reforma: la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, Argentina, 2000.

^a Impuesto al valor agregado.

^b Banco Central de la República Argentina.

^c Fondo Monetario Internacional.

^d Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires.

^e Yacimientos Petrolíferos Fiscales.

La conformación inicial de los consorcios adquirentes de las empresas estatales asumió una estructura tripartita, integrada por inversores extranjeros, grupos económicos locales y bancos con sede en el exterior. A pesar de que la presencia de grupos económicos locales en los consorcios adquirentes fue muy significativa, en gran parte de los casos los pliegos de privatización establecieron con carácter obligatorio la participación de operadores extranjeros en los consorcios adjudicatarios de las empresas. Asimismo, y dado que las privatizaciones concretadas en los primeros años incluyeron un programa de capitalización de deuda

externa, bancos extranjeros —tenedores de deuda— también formaron parte de dichos consorcios. Con posterioridad, pudo observarse una paulatina reestructuración del capital de tales empresas. En primer término, los bancos extranjeros y, posteriormente, muchos grupos económicos locales vendieron su participación a los socios extranjeros (véase el recuadro II.1). Es así como el 67% de los fondos totales que ingresaron por concepto de privatizaciones fueron de origen extranjero, y más de las tres cuartas partes de ese monto correspondieron a la modalidad de IED (MECON, 2000) (véase el cuadro II.4).

Recuadro II.1
**INICIATIVAS CONJUNTAS, INVERSIÓN DE CARTERA Y OTRAS
 FORMAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN ARGENTINA**

Un aspecto novedoso de los años noventa, ha sido la diversificación de las fuentes de capital extranjero y la aparición de nuevas formas de canalizar la inversión extranjera directa (IED). Históricamente, la mayor parte de estos flujos de capital era realizada por filiales de empresas transnacionales. No obstante, el período reciente registra una multiplicidad de nuevas formas de inversión. Por una parte, cabe destacar las asociaciones y empresas mixtas (*joint ventures*) surgidas a la luz del proceso de privatizaciones; y por otra, los fondos de inversión con participación de inversionistas extranjeros.

A mediados de los años noventa, la primera de estas formas asumió una importancia significativa, cuando diferentes empresas transnacionales se asociaron entre ellas y con grupos económicos locales y bancos extranjeros con el objeto de maximizar sus oportunidades de adjudicarse los procesos de privatización. Se trataba de asociaciones en que se combinaba la "idoneidad" para el desarrollo del negocio —filiales de empresas transnacionales—, el conocimiento del mercado, la capacidad de negociación local (grupos económicos nacionales) y el aporte financiero, principalmente por medio de la capitalización de títulos de deuda (bancos extranjeros). Estas asociaciones tendieron a desaparecer en la medida en que los grupos económicos locales y los bancos extranjeros fueron vendiendo sus acciones en favor de sus socios (sobre todo las empresas transnacionales).

En el caso de los fondos de inversión, éstos surgen como una modalidad novedosa, no sólo en el contexto local sino también latinoamericano. Muchos de estos fondos han llamado la atención de numerosos observadores, tanto por la envergadura de sus inversiones como por la especificidad del fenómeno. Desde el punto de vista de la captación de los fondos, ellos presentan las características de una

inversión de cartera; y desde la perspectiva de la colocación de recursos, de una inversión directa (CEPAL, 1998). Como una manera de aclarar la operatoria de estos emprendimientos, se presentan a continuación tres de los casos más importantes registrados en la Argentina. En 1991 se constituyó Citicorp Equity Investments (CEI). En un principio surgió como una división dentro del Citibank, que fue denominada Capital Investors, y comenzó a buscar socios en el país. En los Estados Unidos, la Reserva Federal había autorizado su participación en empresas industriales, con el objeto de que el banco pudiera capitalizar los títulos de la deuda externa argentina que tenía en su poder. De este modo se constituyó el CEI, en el que Citicorp retuvo el 40% de las acciones, mientras que el Grupo República se quedó con el 36% y el Grupo Wertheim con el 10%. Para autorizar su cotización en Wall Street, el gobierno de los Estados Unidos exigió que la participación accionaria de Citicorp decreciera gradualmente hasta el año 2002, en que debería retirarse de la sociedad. Este proceso se inició en 1998 con la venta de acciones de Citicorp al fondo estadounidense Hicks, Muse, Tate & Furst (véase el cuadro II-A.4). Finalmente, el CEI se consolidó como un importante grupo en el sector telecomunicaciones y medios de comunicación.

También en 1991, se forma el Exxel Group, fondo de inversión liderado por Juan Navarro, ex ejecutivo del Citicorp. Actualmente, posee el control de más de 50 empresas en la Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. Los fondos para financiar las adquisiciones han provenido de diversos inversionistas institucionales, de los cuales un 95% pertenecen a los Estados Unidos y el resto a Canadá y varios países europeos (*Revista Mercado*, 1998). Uno de los primeros fondos de inversión que se asoció al Exxel Group fue el estadounidense Oppenheimer y también han participado de la expansión del grupo inversionistas como Aetna, Liberty Mutual, Calpers, Memorial Sloan-Kettering, PPM America, Putnam, The Ford Foundation, David Family Trust, General Motors Investment Company,

entre otros (*Revista Apertura*, 1998). Desde el inicio de sus actividades el Exxel Group lleva invertidos más de 4 000 millones de dólares y su estrategia se ha basado en la adquisición de empresas con activos importantes, potenciando su expansión mediante la inyección de nuevos fondos. Entre las principales adquisiciones del Exxel Group caben destacarse: los Supermercados Norte y Tía (comercio minorista); Fargo, Heladerías Freddo y Havanna (alimentos); Organización Coordinadora Argentina (OCA) y Villalonga Furlong (correo y logística); Interbaires y Ecdadassa (servicios aeroportuarios); Argencard (tarjeta de crédito); Blaisten (materiales para la construcción); Musimundo (venta de artículos electrónicos y musicales); Vesuvio y Paula Cahen D'Anvers (indumentaria); Sistemas de Protección Médica (SPM), Tim, Galeno/Life (medicina prepaga). Más recientemente, el Exxel se sumó a la ola de inversiones destinadas a la capitalización de portales en Internet. Sin embargo, la ambiciosa estrategia de expansión del Exxel Group enfrentó graves problemas a partir del año 2000. El fuerte deterioro de la demanda interna y algunas malas decisiones han comprometido seriamente el futuro del grupo. De hecho, cerró más de una docena de locales de Musimundo, las ventas de Freddo cayeron en más de un 30% y transfirió su participación en Supermercados Norte a la compañía francesa Carrefour, entre otros eventos. Finalmente, los fondos de George Soros se orientaron hacia las inversiones en bienes raíces y explotaciones agropecuarias y, en relación con ello, a la participación en la privatización del Banco Hipotecario Nacional (BHN). La sociedad que los agrupa es Inversiones y Representaciones S.A. (IRSA), que ha realizado inversiones inmobiliarias (sobre todo en centros comerciales), y CRESUD, destinada a explotaciones agropecuarias. En la estructura del capital de las sociedades (que ha sufrido alteraciones durante los últimos años), Soros posee participaciones minoritarias, dejando el resto en manos

Recuadro II.2 (conclusión)

de la gerencia y de la oferta pública. En materia de inversiones inmobiliarias, IRSA ha adquirido oficinas, hoteles y centros comerciales, entre los que se destacan: Alto Palermo, Alto Avellaneda, Buenos Aires Design, Patio Bullrich, Paseo Alcorta, Abasto Shopping Center (el que construyeron) y Galerías Pacífico,

todos ellos en la Capital Federal y en el Gran Buenos Aires, a la vez que también invirtieron en otros inmuebles ubicados en el interior del país (Nuevo Centro NOA en Salta y Mendoza Plaza Shopping, Mendoza). Con respecto a las inversiones agropecuarias, la política de CRESUD ha sido la adquisición de establecimientos

agropecuarios para su desarrollo, la mayoría de ellos ubicados en las provincias de San Luis, Córdoba, Chaco y Santa Fe; no en todos los casos el fondo ha preservado la tenencia de los activos: muchos han sido vendidos tras haber sido mejorados, siendo esta operatoria parte de su política (*Revista*

Apertura, 1998).

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

Cuadro II.4
**ARGENTINA: PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL NACIONAL Y EXTRANJERO EN EL
 PROCESO DE PRIVATIZACIONES, 1990-2001**
 (En millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	1 787	1 963	5 496	5 456	923	1 410	736	1 220	522	4 337
Capital nacional	613	1 108	2 641	1 921	407	296	156	328	171	146
Capital extranjero	1 174	854	2 855	3 534	515	1 114	580	892	351	4 191
- Inversión extranjera directa	1 174	460	2 332	935	136	1 113	580	892	334	4 192	30	25
- Inversión de cartera	-	394	510	2 600	379	-	-	-	17	-

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI) del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (MECON).

De este modo, en una primera etapa de la expansión de la IED de los años noventa, los flujos estuvieron impulsados por el proceso de privatizaciones y concesiones al sector privado. En efecto, de 1990 a 1993, más del 40% de los ingresos totales de IED correspondieron a este tipo de operaciones. Sin embargo, esta participación se reduce con el transcurso de la década. Al considerar el período 1990-2001, los flujos de inversión destinados a la compra de activos estatales representaron sólo el 15% del total de la IED (véase el cuadro II.2).

A contar de 1993, luego de la venta parcial de la petrolera estatal YPF, el proceso de privatizaciones dejó de ser la modalidad más importante para los ingresos de IED, cediendo su lugar a las fusiones y adquisiciones de

empresas privadas. Asimismo, aunque en menor medida, adquirió mayor significancia la IED destinada al financiamiento de nuevos proyectos de inversión (*greenfields*) y a la ampliación de otros ya existentes (Chudnovsky, López y Porta, 1994 y Kosacoff y Porta, 1998). De este modo, más del 55% de los ingresos de IED registrados en Argentina durante el período 1992-2001 correspondieron a transferencias de propiedad de activos existentes (véase el cuadro II.2). Cabe señalar que una parte considerable de la IED definida como aportes de capital también tuvo como destino la compra de empresas.⁴ Por lo tanto, la participación de las operaciones de “cambio de manos” en los ingresos totales de IED estaría subestimada, y sería superior al 55% indicado anteriormente.

⁴ Entre 1996 y 1998, el 25% de los aportes de capital se destinaron a la compra de empresas. Tal estimación excluye al sector bancario. Asimismo, otro 29% de esos aportes tuvo por objeto el sostenimiento de la estructura patrimonial mientras que el 9% correspondió a aumentos de la participación accionaria (MECON, 1999).

Otro aspecto de importancia a considerar, es que una parte significativa de las inversiones realizadas por el capital extranjero se financió mediante el endeudamiento externo, sobre todo a través de la colocación de obligaciones negociables y de otros instrumentos financieros en los mercados internacionales de capitales. Aprovechando la liquidez de estos mercados y el creciente interés de inversionistas institucionales por diversificarse hacia mercados emergentes, varias de las compañías recientemente privatizadas y operadas por empresas extranjeras realizaron importantes colocaciones de acciones y bonos en el exterior. De 1992 a 1998, el sector privado no financiero se endeudó en el exterior en más de 35 000 millones de dólares, de los cuales casi tres cuartas partes corresponden a los inversores extranjeros (MECON, 1999b). En algunos sectores, muchas de las nuevas inversiones se financiaron por medio de estos mecanismos (telecomunicaciones, hidrocarburos y minería y electricidad, distribución gas y agua potable).

De acuerdo con el Centro de Estudios para la Producción (CEP) del MECON, una manera de aproximarse al monto total de inversiones correspondientes a no residentes independientemente de las fuentes de financiamiento, es mediante lo que ellos denominan Inversión de Firmas Extranjeras (IFE). Desde 1990 a 1999, la IFE habría alcanzado a los 126 638 millones de dólares.⁵ Por una parte, el análisis de la IFE permite corroborar la alta gravitación de las transferencias de empresas, que comprendieron el 51.2% del total en ese período. Por otra, cerca de dos tercios de las inversiones externas en formación de capital corresponden a ampliaciones, mientras que sólo un tercio al establecimiento de nuevas instalaciones. A su vez, entre los “cambios de manos” predomina la oleada de fusiones y adquisiciones de empresas privadas, que explican el 75% de los montos.

A partir de 1997, las fusiones y adquisiciones de empresas privadas comienzan a acelerarse, alcanzando al 49% de los ingresos de IED entre ese año y el 2001 (véase el cuadro II.1). Más aún si se considera el conjunto de este tipo de operaciones concretadas en Argentina, el 88% de los montos fueron desembolsados por empresas de capital extranjero (CEP, 2000). Por último, conviene indicar que existe una considerable vinculación entre las fusiones y adquisiciones y el proceso de privatizaciones.

De 1990 a 1999, se estima que el 46% de las compras de activos privados tuvieron una estrecha relación con la reestructuración del capital en los consorcios adquirentes de las empresas privatizadas, y con las estrategias productivas —en el nuevo contexto regulatorio— de los líderes sectoriales de las actividades intensivas en concesiones y privatizaciones (Kulfas, 2001).

Con respecto al destino sectorial de los flujos de IED hacia la Argentina, cabe subrayar que un tercio del acumulado correspondiente al período 1992-2000 se dirigió al sector petrolero, mientras que el 23% tuvo como destino a la industria manufacturera. Los sectores de servicios públicos privatizados fueron receptores del 21% del total (de los cuales un 12% corresponde a electricidad, gas y agua y 9% a transporte y comunicaciones)⁶ y el sector bancario absorbió el 11% de los flujos de IED del período. En el interior de la industria manufacturera sobresalen las actividades productoras de alimentos, bebidas y tabaco (7.1%), el sector química, caucho y plásticos (6.5%) y el complejo automotriz y de equipo de transporte (4.2%) (véase el cuadro II.5).

A principios de los años noventa, los servicios públicos fueron los sectores más atractivos para el capital extranjero, siempre bajo el marco del proceso de privatización. Hacia mediados de la década, la industria manufacturera se transformó en destinataria de montos significativos de IED en las actividades industriales señaladas anteriormente; y hacia el final del decenio, el sector financiero se constituyó en el receptor privilegiado por los inversionistas. Por su parte, durante todo el período considerado el sector petrolero tuvo montos significativos de IED —atraída por el proceso de desregulación y por la venta de empresas locales—, pero sólo se consolidó como destino líder en el último bienio, debido a la toma de control de la sociedad anónima YPF por parte de la firma Repsol de España (véase el capítulo IV de este documento). Asimismo, es destacable la inversión en telecomunicaciones que se produce hacia fines del período, incentivada por la introducción de un mayor grado de competencia en el sector.

En cuanto al origen geográfico, durante los años noventa la novedad más trascendente ha sido la rápida expansión de las inversiones españolas. En efecto, la IED proveniente de España aporta casi el 40% del total de los flujos de IED del período 1992-2000 (alrededor de 30 mil millones de dólares), mientras que la inversión

⁵ De los 88 717 millones de dólares de IFE entre 1990 y 1998, puede estimarse que 72 317 millones de dólares (81.5% del total) se financiaron mediante ingresos de capitales del exterior, materializados bajo la forma de IED, inversión de cartera en privatizaciones, compras de acciones y endeudamiento de las filiales. Mientras que los 16 400 millones de dólares restantes (18.5%) correspondieron a financiamiento obtenido localmente y de otras fuentes no determinadas (CEP, 2000).

⁶ Considerando el período 1990-2000, la participación del sector transporte y telecomunicaciones se incrementaría levemente, dado que en los dos primeros años se transfirieron al sector privado las empresas estatales de aeronavegación y de telecomunicaciones.

Cuadro II.5
**ARGENTINA: INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) POR
 SECTOR ECONÓMICO, 1992-2000**
 (En millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1992- 2000 (porcen- taje)
Total	4 432	2 791	3 637	5 610	6 951	9 157	7 291	23 929	11 693	100.0
Primario	1 226	273	519	576	1 728	177	1 324	17 845	2 496	34.7
Petróleo	1 222	277	502	436	1 046	105	1 313	17 830	2 487	33.4
Minería	4	-6	17	140	682	72	11	15	9	1.3
Industria manufacturas	634	858	1 798	2 186	2 776	3 308	1 147	1 950	2 404	22.6
Alimentos, bebidas y tabaco	384	338	1 014	793	405	360	256	1 192	600	7.1
Textil y curtidos	..	39	-18	80	15	36	-5	-49	19	0.2
Papel	-102	27	31	119	375	335	89	15	580	1.9
Química, caucho y plástico	217	350	325	792	937	770	231	762	537	6.5
Cemento y cerámicos	33	47	26	33	20	51	306	0	2	0.7
Maquinaria y equipos	-152	-32	60	8	165	106	111	361	-56	0.8
Metales comunes y elaboración de metales	-120	26	244	-31	86	569	96	-18	130	1.3
Industria automotriz	374	64	116	392	773	1 082	65	-313	591	4.2
Servicios	2 428	1 557	868	2 575	2 096	4 888	3 648	3 153	5 692	35.6
Electricidad, gas y agua	2 119	1 116	124	1 111	681	1 527	932	951	361	11.8
Comercio	82	42	339	318	523	150	699	742	147	4.0
Transporte y telecomunicaciones	36	-19	245	634	145	845	260	714	3 739	8.7
Bancos	191	418	160	512	747	2 366	1 757	746	1 445	11.1
Otros	143	104	452	271	350	784	1 172	983	1 102	7.1

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI) del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (MECON).

Cuadro II.6
**ARGENTINA: INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
 POR PAÍS DE ORIGEN, 1992-2000**
 (En millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1992- 2000 (porcen- taje)
Total	4 432	2 791	3 637	5 610	6 951	9 157	7 291	23 929	11 693	100.0
Unión Europea	1 745	581	1 019	1 277	2 750	4 618	4 736	19 942	8 524	59.9
Alemania	-18	101	224	15	250	547	466	70	161	2.4
España	277	102	-172	271	998	2 085	1 098	17 930	6 987	39.2
Francia	421	154	577	140	502	225	1 337	1 547	493	7.1
Italia	494	-211	70	576	264	436	499	501	506	4.2
Países Bajos	172	91	277	166	155	955	986	-51	156	3.9
Reino Unido	257	272	84	24	236	227	251	-107	63	1.7
Otros de Europa	142	72	-41	85	346	143	99	52	158	1.4
América del Norte	1 350	1 706	1 810	2 421	2 418	3 217	1 363	3 773	2 030	26.6
Estados Unidos	1 105	1 555	1 714	2 303	2 190	3 074	1 352	3 763	2 078	25.3
Otros de América del Norte	245	151	96	118	227	143	10	10	-48	1.3
América del Sur	612	408	324	1 045	990	804	510	-514	212	5.8
Chile	501	317	190	784	913	578	327	-440	109	4.3
Otros de América del Sur	111	91	134	261	77	226	184	-73	103	1.5
Centroamérica y el Caribe	9	21	41	140	-24	21	191	425	39	1.1
Otros	716	75	444	728	817	497	491	302	887	6.6

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI) del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (MECON).

originada en los Estados Unidos aparece en segundo lugar con el 25% de participación. En tercer lugar, pero alejadas de los dos países anteriores, se encuentran las inversiones de Francia, con el 7% del total (véase el cuadro II.6). De 1992 a 2000, España pasa de representar el 6% del acervo de IED, a cerca del 28%, dinámica que explica en gran medida el liderazgo obtenido por la Unión Europea, cuya contribución aumentó del 41% de las inversiones acumuladas en 1992 al 53% del total en 2000. De este modo, a pesar de que los Estados Unidos continúan

siendo el país inversor más importante en la Argentina, disminuyen su participación en el acervo de IED, al bajar del 35% al 31% entre 1992 y 2000. Otro aspecto novedoso ha sido la contribución de los inversionistas chilenos, responsables de un 4.3% de los ingresos totales de IED entre 1992 y 2000. En 1998, la participación de Chile en el acervo de IED alcanzó al 8%, para descender posteriormente debido a la compra de varias de las empresas chilenas más activas en Argentina por parte de otros inversionistas extranjeros, sobre todo españoles.

3. La participación del capital extranjero en la transición al siglo XXI

El proceso de privatizaciones y la activa participación de los inversionistas extranjeros modificó sustancialmente la estructura empresarial local durante los años noventa. Esta etapa de cambios puede ser dividida en dos períodos. Durante el primero de ellos, que tiene lugar entre 1991 y 1995, la reactivación económica impulsa un fuerte aumento de las ventas de las empresas más grandes del país, que conlleva un incremento de la concentración económica en torno de esas firmas de mayor tamaño. De este modo, las ventas de las primeras 100 empresas del país crecieron en un 74% de 1991 a 1995, en circunstancias que el producto interno bruto (PIB) lo hizo en un 21% y la producción industrial (índice de volumen físico) en un 14% durante ese mismo período.

Al observar las principales empresas de capital extranjero de Argentina, puede apreciarse una significativa heterogeneidad en cuanto a la forma que asume la propiedad del capital (véase el cuadro II-A.1). Si bien continúan predominando las clásicas filiales de grandes empresas transnacionales, también aparecen las asociaciones entre compañías locales y firmas extranjeras (véase el cuadro II.7). Al analizar la propiedad del capital de las principales empresas argentinas es posible advertir que los cambios obedecen casi exclusivamente a los avances del proceso de privatización. En efecto, se reduce la presencia de firmas estatales (de 14 a 3), mientras que prácticamente no hay modificaciones en la cantidad de empresas de capital local, a la vez que crece la cantidad de compañías privadas de capital extranjero asociadas a grupos locales (de 9 a 17).

A partir de 1995 se detiene la desaparición de empresas estatales, y crece significativamente la presencia de empresas privadas de capital extranjero (de 32 a 47). Asimismo, se frena el aumento en la participación de empresas privadas de capital extranjero asociadas a locales —producto del término de la etapa en que predominaron las operaciones de privatización, concesión de servicios o ambas— y disminuye notoriamente la presencia de empresas privadas de capital local (de 48 a 34).

De 1991 a 1995, las ventas de los tres tipos de empresas privadas aumentan significativamente, sobre todo las de las empresas extranjeras asociadas a grupos locales. No obstante, entre 1995 y 2000, los ingresos de las empresas privadas de capital extranjero son las que más crecen, logrando duplicar los montos e incrementando su participación entre las 100 primeras, hasta alcanzar el 50% del total de las ventas (véase el cuadro II.7).

En suma, una visión agregada acerca de la evolución del universo de las grandes empresas del país, permite concluir que durante los años noventa, junto con la desaparición de las empresas estatales, crece notoriamente la presencia de las empresas extranjeras, mientras que se reduce la de las empresas locales. A su vez, las asociaciones atraviesan por una etapa de intenso crecimiento, que se frena a fines de la década, simultáneamente con la tendencia de las empresas extranjeras a adquirir participaciones accionarias de sus socios locales.⁷

⁷ Considerando las 1 000 empresas de mayores ventas, también es posible verificar el avance de las empresas de capital extranjero en la economía argentina. De este modo, sobre esta cúpula empresaria, la participación de las empresas transnacionales en las ventas subió de 35% en 1990 a 59% en 1998, mientras que el número de firmas con capital extranjero creció de 199 a 472 en el período mencionado. En particular, en el sector manufacturero, la presencia de las empresas transnacionales en las ventas aumentó en alrededor de 20 puntos porcentuales en el decenio, para alcanzar una participación en torno al 60% en 1998 (Chudnovsky y López, 2001).

Cuadro II.7
ARGENTINA: VENTAS DE LAS 100 PRIMERAS EMPRESAS
SEGÚN PROPIEDAD DE CAPITAL, 1991-2000
(En millones de dólares, porcentajes y número de empresas)

	1991			1995			2000			Variación	
	Monto	Porcentaje	Nº de firmas	Monto	Porcentaje	Nº de firmas	Monto	Porcentaje	Nº de firmas	1991/2000	1995/2000
Ventas totales	36 755	100.0	100	63 778	100.0	100	84 064	100.0	100	128.7	31.8
Estatales	12 312	33.5	14	2 402	3.8	3	2 362	2.8	3	-80.8	-1.7
Privadas de capital local	11 306	30.8	49	22 906	35.9	48	22 341	26.6	34	97.6	-2.5
Privadas de capital extranjero	8 794	23.9	28	17 991	28.2	32	41 722	49.6	47	374.4	131.9
Privadas de capital extranjero asociadas a grupos locales	4 343	11.8		20 478	32.1	17	17 639	21.0	16	306.2	-13.9

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en Revista Mercado, varios números.

Por otra parte, el desempeño exportador de Argentina ha sido bastante interesante, especialmente si lo evaluamos en términos de su competitividad internacional, medida como la participación de las ventas externas argentinas en el total de las importaciones del mercado mundial. Entre 1990 y 2000, su participación en el comercio mundial aumentó de 0.37% a 0.43%, crecimiento que fue especialmente notorio en el primer quinquenio de los noventa, para luego —en concordancia con los problemas macroeconómicos, sobre todo con el retraso cambiario— evidenciar una leve caída⁸ (véase el cuadro II-A.2). Los incrementos más notables se han presentado en actividades primarias vinculadas a la exportación de recursos naturales, básicamente petróleo, productos agrícolas y ganaderos. En la mayoría de estas actividades —que no figuran entre las más dinámicas del comercio mundial—, las exportaciones argentinas están ganando mercado, particularmente en la del petróleo a partir de la segunda mitad de los años noventa. De hecho, 9 de los 10 ítem más importantes se encuentran entre estas actividades, y representan el 48.1% de las exportaciones totales del país en el año 2000 (véase el cuadro II-A.2). Durante los años noventa, Argentina prácticamente no modificó de manera sustancial el patrón de especialización del comercio internacional, y parte importante de sus exportaciones se concentraron en productos primarios. Además, en la mayoría de los casos, las empresas transnacionales fueron agentes muy significativos.

Entre los bienes manufactureros, las actividades de tecnología intermedia —sobre todo el complejo automotor— son las que han ganado mayores cuotas de mercado, alcanzando a bordear el 3% del comercio mundial de esta industria en el año 2000 (véase el cuadro II-A.2). Sin embargo, este último dato debe analizarse con cuidado, ya que una parte considerable de las exportaciones argentinas de automóviles tienen como destino el mercado brasileño, dentro de los compromisos establecidos con los socios del Mercosur, y no representan realmente un incremento significativo en la capacidad de Argentina de competir con sus productos manufacturados en el mercado mundial. Estas actividades, incluso más que las actividades primarias, están dominadas por empresas extranjeras.

Por consiguiente, a pesar de los enormes ingresos de IED que ha registrado la Argentina, la participación del capital extranjero en las actividades exportadoras no se ha incrementado en la misma proporción. Históricamente, las empresas transnacionales han tenido una participación gravitante en el comercio de exportación argentino. Las grandes comercializadoras extranjeras de alimentos han estado presentes en el país durante todo el siglo XX, y dicha actividad ha sido la principal fuente de las exportaciones argentinas. En los años noventa, se han agregado nuevas actividades exportadoras y los inversionistas extranjeros no han permanecido ajenos a esta tendencia. De hecho, la

⁸ De hecho, las exportaciones argentinas casi se duplicaron entre 1990 y 1995, para luego fluctuar en torno del nivel alcanzado hacia mediados de la década (véase el cuadro II.1).

Cuadro II.8
**ARGENTINA: PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL
 COMERCIO DE LAS 1 000 MAYORES EMPRESAS, 1992-1998**
 (En millones de dólares, porcentajes y número de empresas)

	1992			1995			1997			1998		
	Monto	Porcen- taje	Nº de firmas									
1. Exportaciones de empresas transnacionales	3 882	31.3	174	11 929	45.1	313	12 991	49.1	360
- Subsidiarias mayoritarias ^a	3 463	27.9	161	11 195	42.4	286	11 964	45.2	321
2. Exportaciones totales de las 1 000 mayores empresas	10 772	86.9	1 000	23 314	88.2	1 000	23 911	90.4	1 000
3. Exportaciones totales	12 399	100.0	-	26 431	100.0	-	26 441	100.0	-
1. Importaciones de empresas transnacionales	8 438	44.9	417	12 750	44.7	509	13 408	45.4	524
- Subsidiarias mayoritarias ^a	7 442	39.6	390	12 047	42.2	465	12 772	43.2	477
2. Importaciones totales de las 1 000 mayores empresas	13 641	72.5	1 000	18 049	63.2	1 000	18 704	63.3	1 000
3. Importaciones totales	18 804	100.0	-	28 554	100.0	-	29 558	100.0	-

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Daniel Chudnovsky y Andrés López, *La transnacionalización de la economía argentina*, Buenos Aires, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), 2001.

^a Empresas cuya casa matriz posee más del 50% de la propiedad.

participación de las empresas extranjeras en las exportaciones del país aumentó de 31.3% a 49.1%, entre 1992 y 1998. Este último año, Argentina registró exportaciones totales por 26 441 millones de dólares, de los que 12 911 millones de dólares correspondieron a compañías con participación de capital foráneo, principalmente a subsidiarias mayoritarias (véase el cuadro II.8). El 46.5% de lo exportado por ese conjunto de empresas transnacionales, correspondió a firmas agroalimentarias, tanto comercializadoras como productoras de aceite y otros productos alimenticios, incluyendo las industriales. Asimismo, el complejo automotor explica el 26.7% de las exportaciones de las empresas transnacionales, mientras que el 17.5% corresponde a petróleo y minería, y el restante 9.3% a otras empresas manufactureras (Chudnovsky y López, 2001).

Con respecto a las importaciones, puede constatarse un menor grado de concentración, si bien no deja de ser significativo. De 1995 a 1998, las empresas con participación de capital extranjero fueron responsables de alrededor del 45% de las importaciones totales del país. En 1998, Argentina realizó importaciones totales

por 29 558 millones de dólares, de los cuales 13 408 millones de dólares correspondieron a importaciones efectuadas por compañías con capital foráneo, que al igual que las exportadoras eran básicamente subsidiarias mayoritarias (véase el cuadro II.8). En este caso, el complejo automotor es el principal importador con el 35% del total, seguido por las empresas químicas y petroquímicas (23%), los servicios públicos (17%), la industria electrónica (13%), el petróleo y la minería (4%) y el comercio minorista (2%) (Chudnovsky y López, 2001).

En síntesis, al distribuir el comercio de las empresas transnacionales según el sector de actividad de las firmas, se comprueba que casi dos terceras partes de las exportaciones de este tipo de empresas corresponden a aceites y granos, y a automóviles y autopartes. Si se suman las firmas químicas y petroquímicas, y las compañías petroleras, se alcanza a alrededor del 90% de las exportaciones de las empresas extranjeras. Por el contrario, las importaciones se encuentran notablemente menos concentradas, siendo lideradas por las empresas automotrices y de autopartes, y por las firmas químico-petroquímicas.

B. LAS ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ARGENTINA

Un análisis de las estrategias implementadas en Argentina por las empresas transnacionales a lo largo de los años noventa, revela el pronunciado predominio relativo de las inversiones orientadas a la explotación de materias primas y a la búsqueda de acceso a mercados (nacional o regional). En el primero de los casos, son estrategias propias de los sectores de petróleo, gas, minerales y agropecuarios; mientras que en el segundo se desarrollan tanto en la industria manufacturera —automotriz, alimentos, bebidas y tabaco—, como en los servicios e infraestructura (telecomunicaciones, energía y los sectores comercial y financiero).

Esta aproximación de carácter mayormente cualitativo, en el caso argentino ha sido ratificada por análisis empíricos recientes. De hecho, las filiales que operan en sectores basados en recursos naturales explican el 12% de las ventas del conjunto de empresas transnacionales, mientras que el 88% restante corresponde a estrategias orientadas sobre todo al mercado interno⁹ (Chudnovsky y López, 2001). Las empresas que se han concentrado en la explotación de recursos naturales¹⁰ presentan una marcada orientación exportadora, con un coeficiente promedio de exportaciones/ventas del 72%, tienen sus mercados principales fuera del Mercosur (y

de América Latina en general) y registran índices de comercio intrafirma relativamente reducidos, especialmente en el flujo de importaciones (Chudnovsky y López, 2001). Asimismo, el promedio de exportaciones de las filiales de empresas transnacionales es superior al de las grandes firmas nacionales.

Por su parte, las empresas que se han orientado al mercado doméstico muestran un balance comercial deficitario. Es el caso de las firmas manufactureras, que tienen una baja propensión exportadora y un elevado índice de insumos importados. Estas empresas detentan un patrón de internacionalización similar: sus exportaciones se dirigen mayoritariamente al Mercosur, mientras que sus importaciones se originan principalmente fuera de éste, y el comercio intrafirma tiende a ser elevado.

Luego de este panorama general se analizan sus características más específicas. Para este efecto, se revisan en primer lugar los casos de estrategias de “búsqueda del mercado interno”, distinguiendo los sectores de servicios e infraestructura, por una parte, y los de la industria manufacturera, por la otra. En segundo término, se examinan los casos correspondientes a estrategias de “búsqueda de recursos naturales o materias primas”.

1. Búsqueda de acceso a mercados locales en sectores de servicios e infraestructura

Los sectores de servicios e infraestructura han ocupado un lugar central en las preferencias de los inversionistas extranjeros, especialmente durante la primera oleada de IED de los años noventa. La privatización de los servicios públicos promovió la inversión en una amplia gama de sectores de infraestructura, en los que existía una situación de significativo atraso tecnológico y deficiencias en la prestación de los servicios. Asimismo, los servicios privados constituyeron otra área de importantes inversiones externas. Entre éstos, los más destacados han sido los sectores de comercio minorista

y financiero. En efecto, el ascenso de las grandes cadenas de supermercados e hipermercados y su expansión hacia el interior del país se potenciaron con la llegada de nuevos inversionistas y el crecimiento de los que ya estaban. En la expansión de la IED en el sistema financiero convergieron varios factores, entre los que destacan la privatización del sistema de pensiones —transición desde un sistema de reparto a otro de capitalización privado—, y la concentración bancaria promovida por las autoridades con el objeto de dar mayor solvencia al sistema financiero tras la crisis mexicana de 1994.

⁹ Entre estas últimas, los autores distinguen tres subgrupos: i) las estrategias “mercado interno puro”, que abarcan el 38.1% de las ventas y que prácticamente no registran exportaciones; ii) las estrategias “mercado interno con baja orientación exportadora”, que explican el 23.4% de la facturación de la muestra y que tienen un coeficiente de exportaciones promedio de 6.7%; iii) las estrategias “mercado interno con moderada orientación exportadora”, con un 25.8% de las ventas y un coeficiente de exportaciones de 15.9%.

¹⁰ En este grupo se hallan las empresas generadoras de las tradicionales exportaciones argentinas de productos básicos (*commodities*), y aquellas que se han incorporado a la explotación petrolera a partir de la privatización de YPF y la desregulación del sector.

a) Los servicios públicos de infraestructura: principal polo de atracción del capital extranjero en la primera mitad de los años noventa

Como consecuencia de las reglas definidas en el proceso de privatización, la mayoría de estos sectores contaban con una fuerte ventaja de localización, por tratarse de mercados cautivos transferidos en condiciones de explotación monopólica, al menos por un cierto período inicial, o con altas barreras a la entrada y regulaciones que garantizaban un piso de rentabilidad. Las condiciones de mercado cautivo permitieron alcanzar altas utilidades y limitaron la transferencia al usuario, vía precios, de la reducción de costos operativos y del aumento de productividad conseguidos mediante acciones de racionalización. Los consorcios que lograron el control de gestión de las empresas privatizadas generalmente estaban compuestos por operadores extranjeros, grupos locales y bancos. Esta estructura patrimonial fue cambiando con el transcurso del tiempo en favor de los inversionistas extranjeros, quienes en la mayoría de los casos consiguieron el control absoluto de estas empresas y de los mercados donde operaban.

La evaluación de los factores principales de competitividad depende de la situación del proceso de cambio tecnológico en cada sector. Por ejemplo, en las telecomunicaciones —donde el cambio técnico en el ámbito mundial ha sido enorme— el factor de rentabilidad principal radicó en la ampliación del servicio, absoluta y relativamente, por medio de la incorporación de nuevos productos, servicios y clientes. En el resto de los servicios públicos, las acciones “pro rentabilidad” se circunscribieron principalmente a la racionalización y modernización operativa y al mejoramiento de los índices de eficacia en la cobranza a los usuarios.

Las condiciones de venta de las firmas privatizadas fijaron metas de calidad y, en algunos casos, objetivos de expansión de la oferta e inversiones obligatorias (Moguillansky y Bielschowsky, 2000). Estos planes de inversión produjeron un fuerte crecimiento de las importaciones de equipos, insumos y servicios técnicos. La mayor apertura comercial facilitó esta tendencia e indujo cambios importantes en la estructura de proveedores. A su vez, las tarifas fueron establecidas con el objeto de facilitar estos requerimientos de inversiones adicionales. La mayor parte de las inversiones posteriores a la transferencia se financiaron mediante la reinversión de utilidades y endeudamiento local o externo. Cabe señalar que, crecientemente, la estrategia financiera de los consorcios consistió en incrementar la proporción de dividendos distribuidos y, al mismo tiempo, ampliar las

operaciones de colocación de títulos de deuda en los mercados internacionales.

Por su parte, los nuevos propietarios introdujeron drásticos cambios de gestión en las empresas. Se difundieron modernas técnicas organizativas y se incorporaron masivamente equipos y rutinas de informatización y modernos sistemas administrativos. En general, se han acrecentado los niveles de productividad por persona ocupada, sobre todo como resultado de la reducción inicial de personal y de la aplicación de nuevas técnicas de gestión. En algunos casos, éstas se han traducido en una mejor calidad en el servicio. En las prestadoras del servicio de telecomunicaciones se incrementaron notablemente las líneas por empleado, se superaron los estándares de calidad establecidos en el pliego licitatorio y se ofrecieron nuevos servicios. Sin embargo, los indicadores de productividad, densidad y calidad distan de los registrados por las casas matrices de los mismos operadores y persiste un fuerte diferencial tarifario. Las mejoras de calidad en los restantes servicios públicos privatizados tendieron a ser más modestas. En los casos de gas y electricidad, por ejemplo, los organismos reguladores han multado varias veces a las firmas prestadoras por incumplimiento de los estándares establecidos en las condiciones del traspaso.

i) Telecomunicaciones: el punto de partida de la extranjerización de la economía argentina

Las telecomunicaciones han atraído un porcentaje muy significativo de los ingresos recientes de IED (véase el cuadro II.5) y han sido una de las actividades de mayor crecimiento de la economía argentina durante los años noventa. A contar de la privatización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), comienza una considerable expansión de la telefonía fija, simultánea al de otras actividades tales como telefonía celular, televisión por cable, internet y contenidos. En 1990, ENTEL fue dividida en dos áreas y vendida a operadores extranjeros, iniciándose un amplio y extenso plan de privatización de activos públicos y una masiva llegada de nuevos inversionistas extranjeros al país (véase el cuadro II-A.3). La Zona Sur fue adjudicada a un consorcio encabezado por Telefónica de España y Citicorp, y la Zona Norte por otro grupo liderado por France Telecom y Telecom Italia, en ambos casos junto con grupos locales y bancos extranjeros. Posteriormente, y en sucesivas operaciones de compraventa de acciones, los consorcios fueron quedando exclusivamente en manos de las empresas extranjeras (véase el cuadro II-A.4). Los consorcios ganadores obtuvieron licencias para operar con exclusividad en sus respectivas áreas por un lapso

de siete años, que era prorrogable en función del cumplimiento de una serie de metas de expansión de las redes y calidad de las prestaciones.¹¹ En la actualidad, existe una estructura basada en cuatro grandes operadores que participan en casi todos los segmentos del mercado en forma simultánea y que han desarrollado estrategias de integración vertical y horizontal (CEPAL, 2001a, capítulo IV; Moguillansky y Bielschowsky, 2000; y Celani, 1998).

En el período reciente, este sector evidenció una gran expansión. Entre 1990 y 2001, el número de líneas de telefonía básica creció de 3.6 a 8.1 millones, y los suscriptores de telefonía móvil aumentaron de unos 200 mil a casi 7 millones (ITU, 2002). De este modo, las metas cuantitativas fijadas en los pliegos licitatorios fueron sobrecumplidas y la calidad del servicio mejoró significativamente. No obstante, una de las mayores dificultades del proceso de apertura del sector se ha centrado en torno de los altos costos de interconexión, lo que ha dificultado una mayor competencia en el corto plazo y obstaculizado una reducción de precios consistente con los importantes avances en términos de eficiencia alcanzados por las operadoras.

ii) Energía: pugna entre inversionistas europeos y estadounidenses por el control de la energía del Mercosur

A partir de la desregulación de la extracción de hidrocarburos y de la privatización de las empresas eléctricas y gasíferas, se abrió una nueva etapa para el sector energético en Argentina (véase el capítulo IV de este documento). A la explotación de las abundantes reservas de gas natural, se sumó la aparición de nuevas oportunidades de negocios ante la creciente demanda en algunos países vecinos, tales como Brasil, Chile y Uruguay. El sector eléctrico fue privatizado mediante la segmentación de las unidades de negocios, lo que dio origen a la conformación de empresas de generación, transmisión y distribución. En la fase de generación se privilegió la construcción de nuevas centrales termoeléctricas, aprovechando la abundancia de gas natural y teniendo presente los problemas de sequía que había vivido el país durante los años ochenta.

Los protagonistas más importantes del sector

eléctrico fueron empresas de capitales españoles, estadounidenses, franceses y chilenos (véanse los cuadros II-A.3 y II-A.4). No obstante, estos últimos perdieron importancia relativa luego de la adquisición de algunas de las principales empresas chilenas del sector eléctrico por inversionistas extrarregionales, particularmente Endesa España S.A. y AES Corporation (CEPAL, 2001a). De esta forma, el control del sector quedó repartido entre españoles, estadounidenses y franceses.

Desde comienzos de la década de 1990, las empresas españolas han ido incrementando su presencia en el mercado eléctrico argentino, sobre todo aprovechando el programa de privatización de activos estatales (Calderón, 1999). Este es el caso de Endesa España, que inicialmente participó en el consorcio que obtuvo el control de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte S.A. (EDENOR), una de las dos compañías en que fue dividida la empresa estatal Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA) luego de su privatización. Con posterioridad, la empresa española siguió incrementando su presencia, hasta culminar—luego de la compra del consorcio chileno Enersis— en la conformación de un virtual monopolio en la distribución de electricidad de Buenos Aires y sus alrededores,¹² además de la incorporación de nuevos activos en el interior del país. Esta situación provocó un serio conflicto entre la firma española y las autoridades regulatorias argentinas, con respecto a la interpretación de las normas definidas en el momento de la privatización de SEGBA. Frente a esta controversia, la Secretaría de Defensa de la Competencia recomendó al Ente Regulador de la Electricidad (ENRE) que obligara a Endesa España a desprenderse de sus acciones en alguna de las dos distribuidoras. Finalmente, la firma española decidió conservar la Empresa Distribuidora y Comercializadora Sur S.A. (EDESUR) y, en mayo de 2001, vendió su participación en EDENOR a la firma francesa Électricité de France (EDF).

Por otra parte, la creciente demanda de electricidad en Brasil impulsó nuevos proyectos de transmisión eléctrica, de los cuales Endesa España fue protagonista, liderando la Compañía de Interconexión Energética (CIEN). Esta empresa construyó una red de alta tensión de 1 000 megavatios para abastecer al sur brasileño, que demandó una inversión total de 350 millones de dólares.

¹¹ Completado el primer período de exclusividad, la autoridad regulatoria resolvió prorrogar por dos años tales condiciones e iniciar una etapa de transición. En marzo de 1998, se inició la liberalización del sector, permitiendo el ingreso de nuevos competidores. Bajo el criterio de aprovechamiento de la infraestructura instalada, dos nuevos consorcios ingresaron al mercado. Estos fueron Movicom —sociedad entre las estadounidenses Bellsouth y Motorola— y el grupo CTI —controlado por la estadounidense Verizon Communication y el grupo local Clarín—, que ya se encontraban operando en el mercado de telefonía celular y de televisión por cable.

¹² El grupo chileno Enersis controlaba la Empresa Distribuidora y Comercializador Sur S.A. (EDESUR), la otra compañía de distribución en que se había dividido SEGBA.

Actualmente, vende unos cien millones de dólares anuales en Brasil. La generación proviene de la Central Costanera (también perteneciente al grupo Endesa) y utiliza la red que conecta a las represas de Salto Grande y Yacretá.

A las empresas españolas se sumaron firmas francesas que ayudaron a incrementar la presencia europea en el sector eléctrico argentino. Asimismo, a la compañía francesa Électricité de France (EDF), que actualmente controla EDENOR a través del consorcio Electricidad Argentina Sociedad Anónima (EASA), se ha sumado TotalFinaElf, que tiene participación mayoritaria en las generadoras Central Puerto, Piedra del Águila e Hidroneuquén. Estas inversiones se han agregado a las que esta empresa gala mantiene en el sector de hidrocarburos (véase el capítulo IV de este documento).

Al igual que estas firmas europeas, un grupo de empresas estadounidenses comenzaron a incrementar su presencia en el mercado argentino, básicamente mediante la compra de activos existentes (véase el cuadro II-A.4). La empresa más activa ha sido AES Corporation, que dispone de una amplia red de activos de generación y distribución a lo largo de todo el país. Entre los más importantes destacan la Empresa Distribuidora de Energía Norte (EDEN), la Empresa Distribuidora de Energía Sur (EDES), la Empresa Distribuidora La Plata S.A. (EDELAP) y la Hidroeléctrica Alicura S.A. La rivalidad con las firmas europeas parece haberse agudizado durante la privatización del sistema eléctrico y de distribución de gas en Brasil. Muchas de las mencionadas empresas también asumieron una fuerte presencia en dicho país: ENRON Corporation, AES Corporation y Houston Power adquirieron empresas eléctricas y gasíferas y lo propio hicieron Endesa España, Électricité de France, IBERDROLA y Repsol.

En el sector gasífero también se produjo una segmentación, como consecuencia del proceso de privatizaciones que derivó en la constitución de empresas transportadoras y distribuidoras. Nuevamente, las oportunidades de inversión estuvieron estrechamente ligadas a la demanda generada en países vecinos, que originó el tendido de gasoductos hacia Chile, Brasil y Uruguay. En este sector existe una notable presencia estadounidense y española. La primera a través de empresas como ENRON (Transportadora Gas del Sur (TGS)), CMS (Transportadora Gas del Norte), LG&E Energy Corp. (Distribuidora de Gas Cuyana) y CNG

(participa en Gas Pampina y Sur). Por su parte, los españoles tienen presencia en Gas BAN (a través de Gas Natural) y Metrogas (a través de Repsol), es decir, las de mayor facturación.

En este contexto, las empresas extranjeras lograron una rápida y extendida participación en los mercados de servicios públicos en Argentina. Ello se vio ampliamente favorecido por la sobrevaluación de la moneda local y por beneficiosos contratos de operación —establecidos en el momento de la privatización o concesión—, en los que las tarifas se fijaban en moneda extranjera y se reajustaban de acuerdo a la inflación de los Estados Unidos. Sin embargo, la difícil situación política y económica que culminó con la salida del poder del Presidente Fernando de la Rúa, erosionó rápidamente las favorables condiciones de que gozaban los inversionistas extranjeros. El nuevo gobierno de Eduardo Duhalde sancionó la Ley de Emergencia Económica, mediante la cual se congelaban y “pesificaban” las tarifas, y simultáneamente se devaluaba la moneda local. Esto significó un agudo desequilibrio entre los activos y los pasivos de las empresas, y por ende, en sus resultados económicos. Ante esta situación, y con el fin de evitar quiebras masivas, el gobierno comenzó a negociar en forma individual los contratos con las operadoras de las compañías más importantes. Las empresas más afectadas por esta crisis han sido las firmas españolas, Endesa y Telefónica, como se refleja en las significativas pérdidas en sus valores bursátiles. Más aún, en abril de 2002, como consecuencia de la devaluación del peso y la pesificación de sus tarifas, algunas compañías como Telecom Argentina se declararon en cesación de pagos del capital de su deuda.¹³

Con estas medidas, el gobierno argentino intenta mantener la provisión de los servicios en forma normal, tratando que el costo de la devaluación sea incorporado en las condiciones de operación de las empresas, pero sin que se produzca una brusca alza de tarifas. A fin de compatibilizar estos dos objetivos, las autoridades están examinando una serie de alternativas compensatorias para las empresas, entre las que destacan: disminución en las exigencias de calidad, reducción en los compromisos de inversión y expansión de redes, aumento en el periodo de concesión, e incluso reducción de impuestos. Además, el gobierno está intentando darle transparencia a estas negociaciones y avanzar hacia la reestructuración de la institucionalidad normativa y legal de estas actividades.

¹³ Con motivo de esta situación, France Telecom anunció que no invertirá más en Argentina, a la vez que analiza la posibilidad de vender sus acciones de Telecom Argentina (14%). Como consecuencia de la crisis, la firma francesa perdió 318 millones de dólares en 2001.

b) Comercio y finanzas: la expansión de la segunda mitad de los años noventa

i) Comercio minorista: del “boliche de la esquina” a los supermercados con acento francés

La estructura del comercio minorista se ha modificado sustancialmente durante los años noventa, cobrando particular importancia el capital extranjero. En los últimos años, se ha acentuado un proceso de concentración en torno de las grandes cadenas de supermercados. La inexistencia de regulaciones específicas para la apertura de nuevas instalaciones ha contribuido a la presente expansión de las grandes cadenas. En la actualidad, los supermercados poseen menos del 1% de los locales que venden alimentos, pero concentran más del 57% de la facturación, en circunstancias que, a mediados de los años ochenta, más del 70% de la facturación del sector correspondía a pequeños locales y almacenes (*Revista Mercado*, 2000).

Los protagonistas de este proceso han sido las cadenas internacionales, que han intensificado el proceso de concentración a través de sucesivos cambios de manos. La cadena francesa Carrefour fue la pionera en la instalación de hipermercados, principalmente en zonas periféricas de la ciudad de Buenos Aires, y en los años noventa, abrió nuevos locales dentro de la ciudad y en otras zonas del país. A su vez, tres cadenas pertenecientes a empresarios locales —Disco S.A., Supermercados Norte y Tía— fueron absorbidas por operadores internacionales y experimentaron un fuerte proceso de expansión.

En el primer caso, se trata de una cadena de supermercados que poseía una cantidad significativa de locales en grandes ciudades y que inició su expansión sobre la base de nuevas aperturas de locales y la compra de pequeñas cadenas, entre las que cabe destacar a Supermercados Vea (Provincia de Mendoza) y Su Supermercado. En 1998 se asoció con la holandesa Royal Ahold, creando la sociedad Disco Ahold, a partir de la cual intensificó su expansión tanto en el país como en el extranjero —adquirió los supermercados chilenos Santa Isabel, que también poseen sucursales en Perú. A principios de 2000, Disco Ahold adquirió los locales en Argentina de la cadena chilena Ekono, consolidando su posicionamiento en un sector cada vez más competitivo (véase el cuadro II-A.4).

Por su parte, Supermercados Norte era una pequeña cadena que comenzó a ampliarse mediante la apertura

de nuevos locales. En 1996 fue adquirido en su totalidad por el Exxel Group y entonces se profundizó la expansión, incluyendo adquisiciones de otras cadenas. En 1998, el Exxel Group vendió el 49% de las acciones de Supermercados Norte a la francesa Promodès, y a principios de 1999 la nueva sociedad adquirió la cadena Tía, promoviéndose la fusión entre ambas. Este mismo año, se produjo en Francia la fusión entre Carrefour y Promodès, que repercutió en el mercado local promoviendo la fusión entre Supermercados Norte-Tía y Carrefour Argentina. La operación fue aprobada por la Comisión de Defensa de la Competencia (CDC) durante los primeros meses del año 2000, y la nueva sociedad se ha transformado en el principal operador del sector. En 2001, Carrefour-Promodès compró a Exxel Group el paquete mayoritario de Supermercados Norte, consolidando todas sus operaciones y pasando a convertirse en la segunda empresa de capital extranjero por volumen de ventas del país (véase el cuadro II-A.1). Además de Royal Ahold y Carrefour-Promodès, otros inversionistas han sido actores importantes: la cadena chilena Jumbo-Cencosud, la estadounidense Wal-Mart y las francesas Auchan y Grupo Casino.

El notable crecimiento y concentración de las cadenas internacionales ha acentuado su influencia con relación a los pequeños comerciantes y a los proveedores. Esto se ha traducido en frecuentes “guerras de precios”, que han ejercido presión sobre los proveedores y, en la medida en que se han incrementado los volúmenes de compras, las cadenas han visto crecer sus márgenes de negociación, fijación de precios y condiciones de compra. De este modo, los márgenes de rentabilidad de otros sectores económicos han tendido a reducirse.¹⁴

ii) El sector financiero: la nueva conquista española y epicentro de la crisis actual

Tradicionalmente, los bancos extranjeros han tenido presencia en el sistema financiero local. Sin embargo, la gran importancia de la banca estatal —tanto nacional como provincial y municipal— y de las entidades privadas nacionales, relegó a las filiales de bancos extranjeros a una participación menor dentro del sistema.

Como consecuencia de la crisis mexicana de finales de 1994, se verificaron rápidas y sustanciales transformaciones en el sistema bancario argentino. En particular, la acción de las autoridades monetarias¹⁵ con el objeto de alcanzar y mostrar una mayor solvencia,

¹⁴ Por ejemplo, cuando el grupo Bunge & Born vendió su empresa alimenticia Molinos, argumentó que entre las causas de la venta se encontraba la reducida rentabilidad que obtenía debido a las condiciones que le imponían las cadenas de supermercados, a las que ineludiblemente debía recurrir para vender su producción en forma masiva.

¹⁵ Entre las principales medidas destacan el incremento de los requisitos mínimos de liquidez y de los niveles mínimos de capital.

Cuadro II.9
ARGENTINA: MAYORES BANCOS CON PARTICIPACIÓN DE CAPITAL EXTRANJERO, SEGÚN ACTIVOS, 2000
(En millones de dólares)

Empresa	Activos	Inversionistas	Capital extranjero (%)	País de origen
1 Banco Galicia y Buenos Aires	15 323	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	10.0	España
2 Banco Río de la Plata	14 087	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	97.7	España
3 BBVA Banco Francés	11 995	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	67.0	España
4 BankBoston Argentina	11 131	BankBoston Corporation	100.0	Estados Unidos
5 Citibank Argentina	10 344	Citibank	100.0	Estados Unidos
6 HSBC Bank Argentina	6 675	Hongkong and Shanghai Banking Holdings PLC	99.9	Reino Unido
7 Banca Nazionale del Lavoro Argentina (BNL)	4 988	Banca Nazionale del Lavoro (BNL)	100.0	Italia
8 Scotia Bank Quilmes	3 937	Scotiabank	95.0	Canadá
9 Banco Bisel	2 640	Caisse Nationale de Credit Agricole	61.6	Francia
10 Banco Sudameris Argentina	2 620	Banco Sudameris	100.0	Francia

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

favoreció la concentración del sistema. Asimismo, se registraba un índice relativamente bajo de bancarización de la economía local —fenómeno acentuado en zonas del interior del país—, lo que se traducía en importantes oportunidades de expansión del mercado. En efecto, se abrieron nuevas sucursales a lo largo del país, y se incorporaron nuevas y avanzadas tecnologías que significaron la automatización de muchas operaciones financieras mediante la instalación y ampliación de las redes de cajeros automáticos y terminales de autoconsulta. A raíz de ello, se advirtió tanto un incremento de la participación de mercado de los bancos extranjeros con actividades en Argentina como la incorporación de nuevos agentes al sistema. A finales de 2001, la banca extranjera tenía el control efectivo del 53% de los activos del sistema bancario (Salomon Smith Barney, 2001). Asimismo, y en el marco de la desregulación de los mercados respectivos, se ha acentuado fuertemente la presencia de inversionistas extranjeros en los sectores de seguros y fondos de pensiones.

Esta franca expansión de la banca extranjera se materializó sobre todo por medio de la compra de activos existentes. A contar de 1995, se produjo una oleada de adquisiciones de bancos locales, liderada por las entidades españolas Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Banco Santander Central Hispano (BSCH)

(Calderón y Casilda, 2000) (véase el cuadro II-A.4). Es así como estas dos instituciones españolas se convirtieron rápidamente en los principales operadores extranjeros del sistema bancario argentino, relegando a posiciones secundarias a entidades más tradicionales como el Citibank y BankBoston Corporation (véase el cuadro II.9). En forma paralela, se produjo también una pronunciada concentración en materia de fondos de pensiones (conocidos como AFJP), que quedaron en manos de las principales entidades extranjeras. Entre ellas cabe destacar a la AFJP Orígenes —controlada por el BSCH—, que adquirió Activa-Anticipa, Claridad y Previnter; por su parte, el Citibank asumió el control total del Grupo Siembra y el BankBoston, que se asoció al BSCH en la conformación de una mega AFJP, controló Orígenes-Previnter (véase el cuadro II-A.4).

En la actualidad, la crisis económica ha golpeado con fuerza a las instituciones financieras. En particular, la “pesificación” de las deudas, la devaluación de la moneda local, la prolongada recesión económica y las restricciones de liquidez impuestas a los agentes privados (el llamado “corralito”) han condicionado severamente el desempeño de los bancos.¹⁶ Por este motivo, el gobierno prevé como compensación la emisión de bonos para la capitalización bancaria, respaldados con derechos de exportación de hidrocarburos. No obstante,

¹⁶ Los bancos poseen activos y pasivos expresados en dólares y en moneda local. No obstante, la devaluación y pesificación generan un agudo descalce a favor de los pasivos, razón por la cual se ven fuertemente afectados sus resultados económicos.

se está en una situación en que no se advierte una salida muy clara y en la que los bancos se muestran especialmente vulnerables. Por una parte, la fuerte caída de la actividad económica ha mermado la capacidad de pago de los deudores bancarios; y por otra, el “corralito” —necesario para no generar una corrida bancaria— está limitando la liquidez mínima que permita rearticular el aparato productivo, las importaciones y las exportaciones. Asimismo, a raíz de la fuerte concentración del sistema en unos pocos agentes extranjeros, sobre todo españoles, se ha producido una

reacción muy negativa en la valoración de estas entidades por parte de los inversionistas internacionales en los principales mercados bursátiles del mundo.

En este contexto, los bancos extranjeros no han ofrecido un seguro contra una posible corrida, ni han garantizado los fondos de los ahorristas. Esta situación genera una acalorada discusión en torno de las entidades foráneas y sus obligaciones, sus condiciones de entrada al mercado, la regulación prudencial y el papel que deben cumplir como movilizadoras del ahorro y su transferencia hacia el aparato productivo.

2. Búsqueda de acceso a mercados nacionales y subregionales de manufacturas

La mayor parte de los ingresos de IED orientados a los mercados domésticos de manufacturas se han canalizado hacia sectores en los que se registra una ventaja de costo o la disponibilidad de materias primas —industria alimenticia, gas para la industria petroquímica—, o en donde existen políticas de promoción específicas (sector automotriz).

En el contexto de apertura económica y de manifiesto atraso cambiario, se generó un sesgo desfavorable para la producción local de bienes transables manufactureros. Sin embargo, la creación del Mercosur y el dinamismo de la demanda interna y regional durante buena parte de los años noventa, alentó la inversión de las empresas transnacionales. En una primera etapa, prevaleció la racionalización de las actividades existentes en el país. Luego, en forma progresiva y creciente este movimiento se combinó con la adopción de modernas técnicas de organización, producción, comercialización y distribución.

Las nuevas plantas tendieron a incorporar tecnología a nivel internacional en las áreas de producto y gestión y, en menor medida, en el ámbito de los procesos. Es en este último aspecto donde aparecen las mayores heterogeneidades y asimetrías, no sólo entre los proyectos de modernización y en los nuevos emprendimientos, sino también en relación con las mejores prácticas internacionales (Porta, 1999). En este sentido, la mayoría de los proyectos realizados en Argentina presentan una escala de producción que no sobrepasa el nivel inferior del rango óptimo, lo que se ha traducido en la adopción de niveles de automatización relativamente menores en algunas fases del proceso productivo.¹⁷

En la mayoría de los casos, las filiales argentinas se concentraron en la actividad principal de la casa matriz y, por lo tanto, las operaciones locales tendieron a replicar el perfil productivo de la compañía. La mayor identificación entre la filial y la estructura global se circunscribe exclusivamente a una parte de la mezcla de producción, y no comprende en absoluto el esquema de funciones estratégicas de la corporación. En particular, las filiales no han internalizado las actividades de investigación, desarrollo y diseño de procesos, productos y aplicaciones y lo han hecho sólo parcialmente en el caso de la comercialización y el desarrollo de mercados. En el caso de las empresas exportadoras, se dio una lógica de complementación productiva que genera, a escala regional, un crecimiento del comercio intraindustrial. En estas actividades ha predominado el ensamblaje de componentes importados (Kosacoff, 1994; Porta, 1999). Así, estas empresas pudieron captar tempranamente los beneficios derivados de las menores barreras a la circulación de bienes y factores productivos dentro del espacio integrado del Mercosur.

En líneas generales, las decisiones de inversión para estos proyectos de abastecimiento del mercado interno se dieron en un contexto de franca reactivación de la demanda doméstica, estimándose que ésta se mantendría en el futuro. A pesar de que podría haberse previsto una desaceleración del consumo —por la saturación de las demandas postergadas—, en las consideraciones de los tomadores de decisión no fueron previstas de ningún modo recesiones como la generada por el “efecto tequila” a partir de 1995 y, mucho menos, como la instalada en

¹⁷ Desde la perspectiva de la eficiencia operativa, las filiales argentinas se comparan relativamente bien con sus similares brasileñas y también —aunque en menor medida— con las “de punta” en el ámbito internacional. Los problemas principales estarían en la escala de producción y en la estructura de proveedores, hecho que influye sobre el rango y la calidad de la tecnología de proceso incorporada.

Argentina desde fines de 1998. Si esta situación hubiese sido de algún modo avizorada, las empresas no hubieran sobreinvertido o, ante la posibilidad de una severa restricción de escala, habrían portergado la puesta en marcha de una planta. En el caso de las inversiones de tipo totalmente nuevo (*greenfield*) o de ampliación de planta, los proyectos presentaron tempranamente un nivel de capacidad ociosa superior a la proyectada en sus inicios. Esto ha conducido a anticipar exportaciones, en general al Mercosur y en particular a Brasil, sobre todo en la fase de reactivación del consumo interno en el mercado vecino, posterior al impacto de las políticas de estabilización de fines de 1994. De todas maneras, el mayor respaldo financiero del que disponen las filiales de empresas transnacionales les facilitó un mejor tránsito durante el período recesivo; en consecuencia, éstas lograron beneficiarse por medio de las ganancias derivadas del proceso de concentración.

a) El sector automotor: ¿El final de una industria?

La industria automotriz argentina nació a fines de los años cincuenta, cuando se radicaron en el país subsidiarias de las principales compañías estadounidenses y europeas del sector. A partir de entonces, ocupó un lugar significativo en la estructura productiva, aunque condicionada por el tamaño del mercado y la escasa competitividad que veía incrementarse la brecha tecnológica respecto de los mejores estándares internacionales. A partir de mediados de los años setenta, y con particular fuerza durante los ochenta, el sector sufrió —al igual que la mayor parte de la industria manufacturera— una notoria retracción. En ese contexto, algunas firmas se retiraron del país (General Motors y Citröen), otras cedieron el control de sus filiales a empresarios locales mediante licencias (Fiat y Peugeot al grupo Macri y Renault al grupo Antelo) y otras establecieron estrategias asociativas (Ford y Volkswagen, mediante la constitución de la sociedad Autolatina).

El nuevo régimen sectorial, implementado en 1991, y la fuerte reactivación del consumo doméstico cambiaron abrupta y simultáneamente las modalidades de la oferta y las condiciones de la demanda. De 1990 a 1994 la producción se cuadruplicó. En este nuevo marco,

las empresas transnacionales reformularon sus estrategias de inversión, recuperando el control de sus filiales y reestructurando procesos productivos. De esta forma, Renault recuperó el control de CIADEA S.A., Peugeot hizo lo propio con Sevel, mientras que Fiat resolvió cancelar sus acuerdos con Sevel para instalar una nueva planta en la provincia de Córdoba. Por su parte, Ford y Volkswagen disolvieron su sociedad en Autolatina y comenzaron a producir separadamente. Asimismo, General Motors regresó al país e instaló una planta en la provincia de Santa Fe. A su vez, Toyota y Chrysler construyeron nuevas instalaciones productivas en el país.

La estrategia internacional de las empresas transnacionales automotrices tiende a basarse en la implantación de centros regionales en los que producen modelos de distribución masiva, bajo el concepto de que tanto el vehículo como las partes y piezas son intercambiables entre los distintos centros. Por lo menos hasta 1998, el Mercosur ha pasado a ser uno de estos centros y se lo ha considerado como una de las áreas que contribuirían en mayor medida a la expansión de las ventas mundiales de las empresas transnacionales fabricantes de vehículos.¹⁸

En Argentina, la ventaja de localización decisiva que explica la naturaleza de los proyectos desarrollados, deriva del régimen especial que reguló la industria automotriz en el ámbito local, articulándola con el esquema de protección definido para el Mercosur en su conjunto¹⁹ (Bastos y otros, 1999). El Régimen Automotriz no sólo protegió a las terminales instaladas de una competencia abierta en el mercado doméstico, sino que además proveyó los mecanismos de financiamiento de la reconversión a nivel microeconómico. En este proceso pueden identificarse dos etapas claramente diferenciadas.

La primera se inicia con la instauración del régimen sectorial en 1991. En un contexto de incertidumbre sobre la evolución de la economía y la sustentabilidad de las reformas, las filiales adoptaron estrategias similares. Por una parte, las empresas ya instaladas en el país racionalizaron rigurosamente sus operaciones y aprovecharon la expansión del mercado interno con producción local e importaciones subsidiadas, utilizando al máximo la capacidad instalada. Por otra, los nuevos entrantes se propusieron acceder a una cuota de divisas

¹⁸ Las expectativas formuladas hacia mediados de la década para el Mercosur en su conjunto eran de un mercado de alrededor de 3 millones de vehículos al año.

¹⁹ La normativa sectorial en el Mercosur se basó hasta el año 2000 en el reconocimiento y aceptación de los respectivos regímenes nacionales de Argentina y Brasil, los que —más allá de algunas diferencias importantes en el diseño— tenían una matriz común. A partir de 2000, se ha definido una normativa compartida, que instaló un arancel externo común de 35%, pero en la que aún restan importantes puntos en discusión. Las negociaciones para armonizar la normativa sectorial ha pasado por etapas conflictivas, sobre todo en torno del esquema de incentivos para la inversión y del cronograma de liberalización de comercio intrazona.

para importaciones subsidiadas —la crema del negocio—, desarrollando un proyecto relativamente pequeño de producción de vehículos utilitarios para su exportación al mercado regional.

A partir de entonces, la reconversión y las estrategias productivas se desplegaron sobre el espacio regional, y las capacidades instaladas en cada uno de los países tendieron a la configuración de los patrones de especialización respectivos. Más allá de ciertas preferencias de la demanda —automóviles de dos puertas en Brasil y de cuatro en Argentina—, el criterio de especialización asignó los modelos más lujosos y algunos vehículos comerciales a las filiales argentinas, mientras que los automóviles compactos fueron producidos en Brasil. Hasta 1994, el consumo interno se expandió superando lo esperado y, si bien las exportaciones sectoriales crecieron a tasas históricamente muy altas, las importaciones lo hicieron mucho más.

A lo largo de esta primera etapa, el crecimiento de la demanda y el Régimen especial facilitaron la adaptación de las firmas a las condiciones de mercado más abierto impuestas por las reformas. Sin embargo, más allá del incipiente proceso de especialización, la producción local seguía registrando problemas de escala, calidad y precio. En este contexto, Fiat y General Motors decidieron la instalación de nuevas plantas, estrechamente integradas con Brasil, para la producción de un vehículo de última generación.

Esta decisión de las empresas entrantes aceleró el cronograma de todas las compañías participantes e inauguró la segunda etapa de la reconversión. Se confirmaron otros proyectos de plantas nuevas y de ampliación y modernización de las existentes, y se reformularon los proyectos de vehículos utilitarios, adaptándolos a modelos más modernos. Se mantuvo la lógica de especialización, pero con menor diversificación de producto. La oferta local se completó con importaciones desde Brasil y, en menor medida, desde otras filiales, y el plan de producción se desarrolló en común con la filial brasileña (véase el recuadro II.2).

En relación con las hipótesis más optimistas de la demanda local y regional, los proyectos desarrollados suponían un exceso de capacidad instalada de alrededor de 20% a 25%, en el entendido que nunca estuvo en los planes de las filiales la generación de un volumen significativo de exportaciones al resto del mundo. Las razones de la sobreinversión se relacionaban con el umbral de escala necesario para

cada proyecto en la nueva estrategia y con el hecho de que la permanencia de cada una de las filiales en el mercado dependía justamente del éxito de estos emprendimientos. Si ya en las condiciones relativamente buenas de la demanda en los años 1997 y 1998, esta circunstancia suponía problemas de costos y presionaba sobre el marco de protección requerido, el desplome del mercado en los últimos años vino a agravar fuertemente esta situación.

El impacto de los nuevos proyectos sobre la industria proveedora local fue muy severo y aceleró y profundizó el proceso de reestructuración en el segmento de producción de piezas para vehículos, que ya venía acompañando los cambios en el sector automotor. Las filiales automotrices han emprendido una selección de proveedores locales, que incluye de hecho a proveedores de repuestos instalados en Brasil, sobre la base de cotizaciones pensadas para contratos de aprovisionamiento de largo plazo.²⁰ En segundo lugar, las propias terminales han “importado” proveedores, instalando firmas vinculadas patrimonialmente o alentando la radicación de empresas independientes que son proveedores internacionales de la empresa transnacional. Los requisitos de integración nacional establecidos por el Régimen Automotriz y los acuerdos de compensación existentes dentro del Mercosur incentivaron el ingreso de IED en este segmento de la industria.

Desde principios de 1999, la industria automotriz se ha visto enfrentada a una profunda recesión, por efecto de la fuerte contracción de la demanda que se ha registrado en Argentina. En este contexto, las empresas montadoras y proveedoras de repuestos comenzaron a reducir la producción, a cerrar algunas líneas de producción, a trasladar ciertas actividades a Brasil, e incluso a clausurar plantas en el país. Este proceso se ha traducido en notables caídas de la producción en la industria como un todo y en algunas empresas en forma individual, especialmente en las filiales de Daimler Chrysler, Renault, Fiat y Volkswagen (véase el cuadro II.10). De hecho, Renault, Ford y Fiat realizaron despidos masivos e incluso suspendieron la producción en algunos períodos durante 2001 y principios de 2002. Más aún, Fiat ha decidido trasladar parte de las actividades que desarrollaba en Argentina a sus plantas en Brasil. No obstante, el caso más crítico lo ha experimentado Renault, que suspendió totalmente su producción en Argentina entre noviembre de 2001 y marzo de 2002.

²⁰ El Régimen Automotriz, que exige un 60% de integración de partes “Mercosur”, no tuvo ninguna exigencia específica para el desarrollo de proveedores locales. De haberlo hecho, es probable que en los primeros años de transición se hubiesen generado capacidades como para calificar mejor en esta selección.

Cuadro II.10
ARGENTINA: PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS POR EMPRESA, 1997-2002
 (En unidades completas)

	1997	1998	1999	2000	2001	Enero-marzo	
						2001	2002
General Motors							
Argentina S.A.	20 258	45 364	36 099	41 217	27 097	6 062	5 767
Daimler Chrysler							
Argentina	19 585	24 812	11 105	15 904	6 665	1 364	550
Fiat Argentina	97 631	95 046	48 690	33 815	31 554	11 607	328
Ford Argentina	96 381	85 640	52 305	56 255	49 020	8 887	9 289
Peugeot-Citröen S.A.	29 010	30 270	26 549	69 117	45 418	7 709	2 221
Renault Argentina	79 552	87 351	60 181	58 710	26 180	4 314	0
Toyota Argentina	10 160	18 260	13 211	17 319	16 053	4 231	2 114
Volkswagen Argentina	89 772	66 888	53 205	44 439	31 767	7 505	2 808
Total	446 306	457 957	304 809	339 246	235 577	52 463	23 389

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFSA).

Recuadro II.2
FORD EN ARGENTINA: UNA ESTRATEGIA BASADA EN EL MERCOSUR

Tradicionalmente, Ford ha sido una de las empresas líderes de la industria automotriz de Argentina. A comienzos de la década de 1990 se encontraba aún operando a través de Autolatina, una empresa conjunta establecida a mediados de los años ochenta en asociación con la alemana Volkswagen. De este modo, ambas firmas pudieron sobrellevar la crisis de los años ochenta generando economías de escala, reduciendo costos y realizando conjuntamente la producción y comercialización de los vehículos. Dicha estrategia también fue implementada en Brasil y les permitió a ambas empresas liderar estos dos mercados. El renovado impulso que recibió el sector en los años noventa y la conformación del Mercosur restaron trascendencia a dicha asociación. En este sentido, las ventajas que ofrecía

la iniciativa conjunta podrían equipararse al operar de manera complementaria con las filiales brasileñas, especializando la producción en determinados modelos e importando otros sin necesidad de abonar recargos aduaneros. De este modo, la disolución de la sociedad se concretó en 1995. En dicho año, Autolatina facturó 1 760 millones de dólares. Un año más tarde, Ford Argentina —ya escindida de Volkswagen— logró alcanzar ventas por 1 465 millones de dólares, mientras que su ex socia hizo lo propio por unos 1 230 millones de dólares. De esta forma, Ford mantuvo una participación de mercado que osciló entre 22% y 18% de 1997 a 2000. Asimismo, en el segundo quinquenio de los noventa se realizaron inversiones por 1 000 millones de dólares, las que se orientaron a la reconversión tecnológica de las plantas y a la reestructuración de

las redes de concesionarios. El esquema de especialización en torno de unos pocos modelos y la importación de otros responde a una estrategia global, establecida desde la matriz en Detroit. La filial argentina se ha concentrado en la producción del Escort y de la *pick up* Ranger. Durante 1997, el Escort ocupó el primer puesto del mercado entre los modelos de fabricación nacional y se llegó a una producción diaria de 600 vehículos. Posteriormente, la crisis asiática afectó a la demanda brasileña —país que era receptor del 70% de la producción exportada—, obligando a reducir la producción. La situación se hizo cada vez más difícil, obligando en 2001 a cerrar temporalmente la planta debido a la caída de las ventas domésticas como consecuencia de la crisis que ha vivido Argentina.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

b) Alimentos y bebidas: la transnacionalización de actividades con protección natural

El sector alimenticio ha sido otro de los focos de atracción de capitales extranjeros a contar de los años noventa. Una parte importante de la expansión de las empresas extranjeras en el sector se basó en la adquisición de firmas locales (véase el cuadro II-A.4). Se trató de empresas con cierto rezago tecnológico, pero con marcas bien posicionadas y eficientes cadenas de distribución. En tal sentido, se destacaron las compras efectuadas por la estadounidense Nabisco (Terrabusi en 1995, Mayco-Capri en 1996 y Canale en 1999) y la francesa Danone (Bagley en 1994). Se registraron, además, otras inversiones en el complejo lácteo, entre las que destacaron la suiza Nestlé y la italiana Parmalat, generando un rápido crecimiento de las exportaciones. De hecho, éstas casi se cuadruplicaron de 1991 a 1998 (CEP, 1999).

El complejo cervecero también se convirtió en foco de interés para las empresas extranjeras. La brasileña Brahma, la alemana Warsteiner y el grupo chileno Luksic —asociado a la estadounidense Anheuser-Busch— instalaron nuevas plantas en Argentina y la holandesa Heineken concretó un acuerdo con la firma local Quilmes.

En la mayoría de estas actividades, las condiciones previas a la apertura de los años noventa permitieron el desarrollo exitoso de productores y marcas locales. Sin embargo, no es menos cierto que las empresas transnacionales instalaron capacidades en el país de acuerdo con una estrategia independiente, pero con una pobre tecnología de producto. El renovado contexto competitivo redefinió las condiciones en el mercado doméstico y potenció las ventajas de propiedad de las empresas transnacionales, precisamente en un período en el que estos sectores industriales atravesaban una fase de internacionalización caracterizada por una agresiva política de captación de mercados y fusión de activos.

En esta situación, se redujo el margen de maniobra para las empresas locales, al mismo tiempo que la explosión del consumo interno y la creación del Mercosur reforzaron las ventajas de localización para sectores que, como éstos, gozan de una cierta “protección natural” derivada de la más o menos elevada relación entre el costo de transporte y el precio del producto. De ahí que parte importante de los ingresos de IED tuvieran como destino la compra de activos existentes. En tal sentido, a pesar de que se trató de inversiones tendientes a aprovechar el mercado doméstico —a veces ampliado al Mercosur—, la estrategia tuvo también componentes de incorporación de activos estratégicos para la empresa transnacional y

de racionalización de actividades intrafirma, especialmente a escala regional.

En líneas generales, las filiales instaladas en Argentina tendieron a reproducir y a especializarse en el negocio principal de la casa matriz, lo que las condujo también a desprenderse de algunos activos y a integrarse en forma complementaria en el Mercosur. En el caso de la industria alimenticia, los proyectos desarrollados se basaron no sólo en la diferenciación de productos sino en una estrategia de sofisticación del consumo.

En efecto, las filiales del sector alimenticio han aumentado la importación de productos finales, a objeto de complementar la gama de productos ofertados o para desarrollar una nueva marca. A su vez, tendieron a priorizar el desarrollo de nuevos productos en el mercado a través de importaciones temporarias, principalmente originadas en otros países del Mercosur, y luego sustituidas por producción local. Las empresas transnacionales con filiales en varios de los países de la región parecen encaminarse hacia una estrategia de saturación de las distintas capacidades propias de producción disponibles y de aprovechamiento puntual de los ciclos de demanda interna en cada uno de ellos. En este marco, las corrientes de exportaciones e importaciones intrafirma se han ido ajustando a las condiciones de demanda imperantes y han permitido maximizar el aprovechamiento de la capacidad instalada sin realizar, al mismo tiempo, inversiones mayores. El comercio libre de aranceles y la más adecuada armonización de estándares técnicos y de normas de comercialización entre los países del Mercosur han posibilitado esta estrategia de mayor complementación.

c) Química y petroquímica: hacia la creación de una aglomeración (*cluster*) productiva en torno del gas natural

Desde inicios de los años noventa, el complejo químico-petroquímico atrajo hacia Argentina la atención de algunas de las empresas más grandes del mundo. Estos flujos de inversión se centraron en tres ejes principales: i) productos farmacéuticos y artículos de limpieza y tocador; ii) agroquímicos; y iii) petroquímicos.

En el caso de los productos farmacéuticos y artículos de limpieza y tocador, las inversiones se destinaron al mercado interno en segmentos de consumo masivo. Entre ellas destacan las realizadas por la firma alemana Bayer, y la adquisición de algunos laboratorios locales: Monsanto compró Sintyal y Temis Lostaló adquirió a Elvetium. En el segmento de artículos de limpieza y tocador, resulta significativa la expansión de las inversiones de la angloholandesa Unilever y la llegada

de la estadounidense Procter & Gamble, a través de la compra de firmas y marcas locales. En estos rubros, los rasgos particulares de las estrategias desplegadas por estas empresas transnacionales son similares a los encontrados en el caso de los alimentos, en cuanto responden a características propias de la diferenciación de productos.

Las inversiones en el segmento agroquímico están estrechamente vinculadas a la manifiesta expansión de la producción agropecuaria. Se ha destacado la adquisición de Atanor por parte de la estadounidense Albaugh, que ha desarrollado un importante plan de inversiones. Asimismo, hacia fines de 2000 se inauguró la planta de la empresa mixta (*joint venture*) Profértil — asociación estratégica entre la canadiense Agrium y Repsol-YPF— para la producción de fertilizantes.

En el caso de la petroquímica, donde también se han registrado inversiones externas de gran envergadura, se combinaron dos factores de atracción: por una parte, el significativo aumento de la producción de gas natural (insumo básico del sector), derivado de la expansión de la frontera petrolera; y por otra, la privatización de las empresas públicas. En los años setenta y ochenta se habían desarrollado proyectos de inversión con un fuerte componente estatal en las etapas más básicas de la cadena productiva, sobre todo en la ciudad de Bahía Blanca. Por entonces, en este polo fueron instaladas tres grandes empresas: Petroquímica Bahía Blanca (PBB) (de propiedad mixta), Indupa y Polisur (ambas en manos de grupos locales).

A mediados de los años noventa se produjo una profunda reestructuración de la propiedad del capital de las empresas del polo. PBB fue privatizada y pasó a manos de un consorcio integrado por la estadounidense Dow Chemical, Repsol-YPF y la japonesa Itochu (10%) (véase el cuadro II-A.3). Asimismo, Polisur fue adquirida

por Dow Chemical, e Indupa, tras una serie de operaciones que incluyeron una estatización transitoria, pasó a manos del grupo belga Solvay. Posteriormente, se fusionó la gestión de PBB y Polisur, bajo el control de Dow Chemical. De este modo, el polo petroquímico experimentó notables cambios estructurales cuyas medidas centrales han sido la racionalización productiva²¹ y del personal, la integración vertical y la flexibilización de la mezcla de productos (Leonardi y Dichiará, 1998). Además, se produjo un proceso de especialización por medio del traspaso de algunas instalaciones: la producción de petroquímicos clorados quedó en manos del grupo Solvay-Indupa, mientras que la producción de no clorados se concentró en torno de Dow Chemical-PBB-Polisur.

Ambos grupos sostuvieron el proceso de reestructuración mediante un ambicioso programa de inversiones que superó los 1 000 millones de dólares. PBB-Polisur duplicó la capacidad productiva de sus plantas productoras de etileno y polietileno, por medio de la instalación de dos nuevas plantas y de la ampliación de otras dos. Asimismo, para asegurar la provisión del insumo, el grupo se embarcó en un proyecto denominado “mega” con una inversión de 430 millones de dólares, que financió la conformación de una empresa conjunta con la brasileña PETROBRAS. Esta inversión contempla la instalación de una planta separadora de los componentes líquidos del gas en el yacimiento de Loma de la Lata, el tendido de un poliducto hacia Bahía Blanca y la puesta en marcha de una planta fraccionadora en la misma localidad. Llevar adelante esta iniciativa conjunta tuvo por objeto el pleno aprovechamiento de la producción, por cuanto el etano será utilizado por PBB-Polisur mientras que los otros productos (gas licuado de petróleo (GLP) y gasolina natural) serán exportados a Brasil por PETROBRAS (Kulfas y Hecker, 1998).

3. Búsqueda de materias primas: acceso a los recursos naturales de Argentina

La estrategia de explotación de recursos naturales corresponde a la IED ingresada en el segmento de la industria alimenticia de productos básicos (*commodities*) agropecuarios —en particular, aceites y carnes cocidas, en ambos casos representadas por filiales de antigua implantación— y en los sectores de petróleo y minería, en los que constituye un fenómeno novedoso e inédito dada su magnitud. Obviamente, en todos estos casos la

disponibilidad y el costo de la materia prima han sido la ventaja principal de localización y un factor importante de la decisión de inversión. No obstante, en petróleo y minería la privatización y desregulación de la actividad y un nuevo régimen promocional, respectivamente, permiten explicar de manera más cierta los nuevos flujos de IED.

²¹ En que sedestacaba la discontinuación de algunas líneas de producción y el cierre de siete plantas de elevados grados de obsolescencia.

La actual estrategia de producción en los sectores de elaboración de aceites y procesamiento de carnes se basa en el aumento de la escala de producción y del aprovisionamiento garantizado de materia prima, mediante el desarrollo de contratos y vínculos de largo plazo con los proveedores. Las inversiones, antes y ahora orientadas sobre todo a la exportación al mercado mundial (y no regional), se complementan estrechamente con el hecho de que las empresas transnacionales poseen canales de comercialización internacional. En este sentido, la función de la filial local ha sido la de proveer a la corporación productos de relativamente bajo grado de elaboración. Por otra parte, a partir de la apertura estas subsidiarias diversificaron su estrategia comercial y comenzaron a ser también distribuidores en el mercado interno de insumos o alimentos elaborados en otras filiales del sistema de producción integrado de las empresas transnacionales.

Las actividades dirigidas al mercado interno tuvieron siempre una participación menor en el volumen de negocios de estas filiales y compartieron las siguientes características: se trataba de productos de inferior calidad a los exportados, o correspondían a actividades no prioritarias para la casa matriz que habían sido desarrollados como negocios puntuales. La apertura y las perspectivas de evolución del mercado interno obligaron a replantearse estos segmentos. En un caso, los negocios marginales han sido desactivados y reemplazados por la comercialización de productos importados de la empresa transnacional. En otro, se han cerrado esas líneas de producción y se las ha reemplazado por líneas de las plantas dirigidas al mercado externo — lo que tiende a elevar la calidad del producto— o también por importaciones.

Por otra parte, las inversiones en los sectores extractivos y las estrategias adoptadas por las empresas transnacionales obedecen fundamentalmente a los cambios institucionales implementados y han expandido sustancialmente la frontera de producción.

a) Petróleo: expansión de la actividad con el empuje de las empresas transnacionales

A diferencia de lo ocurrido en los otros sectores de la economía, los principales protagonistas de la privatización de los activos petroleros fueron las empresas privadas de capital nacional que hasta ese momento

operaban como contratistas de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF): Pérez Companc, Pluspetrol, Astra, Cadipsa, Bidas, Tecpetrol, entre otros.

En 1993, al culminar el proceso de privatización que le reportó al Estado ingresos por un total de 5 077 millones de dólares,²² la oferta de petróleo crudo y de gas natural era claramente dominada por las empresas privadas nacionales, lideradas por YPF. De las 10 primeras empresas productoras de petróleo crudo, 7 eran nacionales y representaban el 74% de la producción total del país, y 3 eran extranjeras y participaban del 18%. Asimismo, de las 10 primeras empresas productoras de gas natural, 7 eran nacionales con una participación del 81%, y 3 eran extranjeras con un 16%.

Una vez consolidada la posición de las empresas de capital nacional que habían adquirido una importante parte de los activos privatizados, integrando su actividad petrolera y expandiéndose hacia otros sectores energéticos y países de la región, se despertó el interés de las empresas extranjeras. A partir de 1996, se inició un masivo movimiento de adquisiciones de empresas petroleras nacionales por compañías extranjeras. Ese mismo año, Repsol adquirió el 37.7% de Astra, y posteriormente fue subiendo su participación mediante dos compras sucesivas hasta alcanzar el 99.4% de la propiedad en el año 2000, lo que le significó un desembolso de 1 019 millones de dólares. En 1997, a través de Astra, Repsol adquirió el 45% de Pluspetrol Energy por 340 millones de dólares. En 1997, Amoco Argentina Oil (actualmente filial de BP Amoco) fusionó los activos de petróleo y gas que tenía en Argentina con los activos de Bidas, propiedad de la familia Bulgheroni, formando la empresa Panamerican Energy, en la que Amoco detenta el 60% y Bidas el 40%. En 1998, Shell compró tres áreas con potencial gasífero en la cuenca noroeste del país, en 470 millones de dólares. En 1999, Chevron adquirió la Petrolera San Jorge en unos 1 100 millones de dólares. Este proceso culminó con la compra durante 1999, en dos operaciones sucesivas, del 98.2% de YPF S.A. por la española Repsol, adquisiciones que significaron un desembolso total de 15 169 millones de dólares (véanse los cuadros II-A.3 y II-A.4). De esta suma, el Estado recibió 2 749 millones de dólares por el 20.3% de las acciones que todavía poseía en la empresa, y las provincias petroleras recibieron 1 000 millones de dólares por el 6.4% que quedaban en sus manos.²³

²² El Estado obtuvo 464 millones de dólares por la licitación de áreas marginales de YPF; 1 324 millones de dólares por la licitación de áreas centrales; 248 millones por la venta de otros activos como refinerías, oleoductos, terminales marítimas, equipos de transporte, y otros; y finalmente, 3 040 millones de dólares por la venta del 46.4% de las acciones de YPF —el Estado se quedó con 20.3%, las provincias petroleras con el 11.3%, el personal de YPF con el 10% y el sistema previsional de los jubilados con el 12%.

²³ Con el correr de los años, las provincias, los trabajadores y los jubilados fueron vendiendo gran parte de sus acciones.

La consecuencia directa de estas adquisiciones fue que el control de la mayor parte de la producción y de las reservas de gas y petróleo del país pasaron a manos de empresas extranjeras. En efecto, en el año 2000 las empresas extranjeras controlaban cerca del 75% de la producción y 67% de las reservas de petróleo, y alrededor del 60% de la producción y de las reservas de gas natural de Argentina. Por consiguiente, la estructura del sector, su nivel de actividad y su modalidad de inserción internacional cambiaron radicalmente, y la empresa española Repsol se convirtió en el principal operador del país (véase el capítulo IV de este documento).

Las empresas privadas petroleras, tanto nacionales como extranjeras, han invertido en la compra de empresas existentes y en áreas con reservas probadas —también en el desarrollo y explotación de estas áreas—, permitiendo un notable aumento de la producción y de las exportaciones. De 1989 a 2000, se duplicó el volumen de producción anual de petróleo crudo y el de gas natural se incrementó en un 70%. De 1994 a 2001, las exportaciones de petróleo crecieron en un 147%, mientras que las de gas —iniciadas en 1997— alcanzaron un volumen anual de 214 miles de millones de pies cúbicos en 2001.

En cambio, las inversiones en exploración han sido reducidas y se han concentrado en áreas de muy bajo riesgo. Algunos indicadores de este hecho son los pobres resultados del “Plan Argentina”²⁴ para la exploración en nuevas áreas, la ostensible disminución en el número de pozos exploratorios y de avanzada (indicador de la inversión de riesgo),²⁵ y el marcado incremento del porcentaje de éxito en la exploración,²⁶ lo que viene a demostrar que la compra de activos existentes ha constituido para las empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras, una oportunidad de incrementar sus reservas mucho menos costosa que las exploraciones de riesgo en áreas nuevas.

El pronunciado aumento de la producción y de las exportaciones, que responde a una lógica de rentabilidad de las empresas privadas, deseosas de transformar en divisas las reservas adquiridas, no fue acompañado de un esfuerzo de exploración en áreas nuevas, despertando

preocupaciones sobre el horizonte de producción del país.²⁷ Este comportamiento de la inversión privada difiere del que tenía la compañía estatal YPF, que mediante inversiones de alto riesgo y largo plazo de maduración procuraba mantener un prolongado horizonte de reservas.

La crisis que atraviesa actualmente Argentina está teniendo efectos contradictorios en las empresas que operan en el sector de los hidrocarburos. La aguda devaluación del peso argentino ha significado una considerable merma de sus costos operativos en dólares, dado el bajo componente importado de la industria (menos del 10%). Sin embargo, esta devaluación ha implicado también una notoria disminución del poder de compra en dólares de los residentes que, junto con las presiones políticas, ha impedido alinear totalmente los precios internos con los internacionales, como lo permite la legislación. Para evitar el desabastecimiento del mercado interno, que se ha vuelto ahora menos atractivo que las exportaciones, y dada además la gran necesidad de fondos por parte del Estado, se decidió, por medio de la Ley 25 561, Artículo 6, la implementación de retenciones del 20% a la exportación de todo tipo de hidrocarburos, que por el momento sólo se aplican al petróleo sin incluir el gas natural. Finalmente, en el caso de las empresas cuya actividad se concentra sobre todo en Argentina, como Repsol-YPF y las empresas de capital nacional, la devaluación ha provocado un agudo desequilibrio entre sus activos predominantemente en pesos y sus pasivos mayoritariamente en dólares, poniéndolas en una frágil situación financiera (véase el capítulo IV de este documento).

b) Minería: la “última frontera”

Argentina dispone de una gran riqueza geológica y, según diversos especialistas, el país representa la última frontera minera del mundo. Sin embargo, hasta comienzos de la década de 1990, el sector presentaba un escaso desarrollo, limitado principalmente a la extracción de minerales no metalíferos vinculados a la industria de materiales para la construcción.

²⁴ El “Plan Argentina”, establecido en 1991, definía reglas para la exploración de nuevas áreas. Este Plan cubre la mayor parte de las cuencas sedimentarias continentales y marinas, que incluyen las zonas menos exploradas y de mayor riesgo, y también el grueso de las áreas no explotadas en las cuencas productoras.

²⁵ De 1995 a 2000, el número promedio anual de los pozos exploratorios y de avanzada ha descendido en 25% con respecto al período 1983-1989 (Kozulj, 2002).

²⁶ Este porcentaje, que era del 27% en 1983-1989, se elevó a 56% en 1995-2000 (Kozulj, 2002).

²⁷ “La Secretaría de Energía no audita las reservas reales de hidrocarburos, que son informadas por las propias empresas. Según ellas, habría para 10 años más de petróleo y 17 de gas, pero todo indica que están sobredimensionadas, para evitar alarma por los altos índices de exportación” (*Página 12*, 24 de febrero de 2002).

Desde mediados del decenio pasado, esta situación comenzó a revertirse, básicamente como consecuencia de una nueva normativa sectorial específica.²⁸ Esto permitió la llegada de algunas de las principales empresas mineras del mundo, muchas de las cuales ya tenían inversiones en países vecinos, particularmente en Chile. Esta situación se vio fortalecida por el acuerdo minero firmado entre Argentina y Chile. De acuerdo a informaciones proporcionadas por la Subsecretaría de Minería de la Nación, entre 1993 y 1999 se han concretado inversiones en exploración por un total de 699 millones de dólares, en tanto que las inversiones en explotación correspondientes al sexenio 1994-1999 ascendieron a 2 109 millones de dólares. Entre los principales proyectos mineros destacan:

- **Bajo de la Alumbraera.** Explotado por las australianas M.I.M. Holdings Ltd. (50%) y North Ltd. (25%) junto con la canadiense Río Algom (25%). Radicado en la provincia de Catamarca, produce cobre y oro y la inversión total del proyecto asciende a 1 240 millones de dólares.
- **Salar del Hombre Muerto.** Explotado por FMC Lithium Corp., de Estados Unidos. Radicado en la provincia de Catamarca, produce litio y la inversión total del proyecto asciende a 137 millones de dólares.
- **Cerro Vanguardia.** Explotado por la sudafricana Anglo American PLC junto con el grupo local Pérez Companc. Opera en la provincia de Santa Cruz, produce oro y la inversión total del proyecto asciende a 198 millones de dólares.
- **Piriquitas.** Explotado por la canadiense Sunshine. Opera en la provincia de Jujuy, produce estaño y plata y la inversión total del proyecto asciende a 100 millones de dólares.

Cabe destacar que otros proyectos de envergadura se han postergado, a la espera de mejores condiciones de mercado. La caída de los precios de los productos minerales, la crisis asiática y la difícil situación por que atraviesa el país condujeron a muchos inversionistas a suspender la ejecución de proyectos ya definidos. Se trata de los casos de Pachón (explotado por la canadiense Cambior, con inversiones previstas en 700 millones de dólares) y Agua Rica (explotada por la australiana Broken Hill Proprietary (BHP), con inversiones estimadas en 1 100 millones de dólares). Más recientemente, la canadiense Barrick Gold Corp. anunció la inversión de 1 000 millones de dólares para el desarrollo del yacimiento de oro Pacua-Lama, ubicado en la frontera argentino-chilena. Se prevé que el emprendimiento comience a producir en el año 2003 por un valor anual de 500 millones de dólares.

Sin duda, el escaso desarrollo sectorial previo limitó la constitución de grandes empresas locales especializadas en este rubro. En este contexto, la nueva normativa promocional pudo ser aprovechada casi exclusivamente por operadores externos. Mientras que el valor de la producción minera estuvo virtualmente estancado en torno de los 500 millones de dólares entre los años ochenta y el primer lustro de los noventa, sólo con la puesta en marcha del emprendimiento Bajo de la Alumbraera se logra casi duplicar la producción sectorial. Asimismo, el complejo minero comienza a generar exportaciones por montos significativos, al punto que la empresa que lo explota está entre las primeras 20 empresas exportadoras del país con 385 millones de dólares (véase el cuadro II-A.1).

C. CONCLUSIONES

Durante la década de 1990 la economía argentina fue receptora de enormes ingresos de IED, constituyéndose en uno de los polos más atractivos para las empresas transnacionales que iniciaban una nueva etapa de posicionamiento y expansión en América Latina. Las profundas reformas y la estabilidad macroeconómica facilitaron la operación de las firmas extranjeras, permitiéndoles ampliar su campo de acción a muchas

actividades que hasta ese momento les estaban restringidas. Esto resultó particularmente significativo en el área de la infraestructura y de los servicios públicos, donde el programa de privatización jugó un papel central. En una primera fase, firmas extranjeras en conjunto con grupos locales y bancos internacionales tomaron el control de la gran mayoría de los activos estatales que fueron puestos a la venta. Posteriormente, la participación

²⁸ En 1993, se sancionó una nueva legislación de promoción de la inversión minera que estableció una serie de beneficios, entre los que cabe destacar: i) la estabilidad fiscal por 30 años; ii) la amortización acelerada de los bienes de capital; iii) la posibilidad de importar bienes de capital e insumos libres de aranceles. Asimismo, se estableció —mediante un acuerdo con las provincias— que la regalía minera no podría superar el 3% del valor a boca de mina, descontados los costos de producción.

de los operadores internacionales en la propiedad de las compañías privatizadas fue en aumento, desplazando a los grupos locales y bancos extranjeros. Esta progresiva concentración de la propiedad se produjo mediante un intenso proceso de fusiones y adquisiciones, en el que nuevamente las empresas transnacionales fueron las grandes ganadoras.

Asimismo, durante el período reciente se modificaron sustancialmente los requisitos de mercado que condicionaban la presencia de empresas transnacionales productoras de bienes manufacturados. Por una parte, la apertura modificó el entorno competitivo de la economía y obligó a las filiales que operaban bajo el modelo sustitutivo de importaciones —y que deseaban mantener su base productiva en el país— a realizar importantes inversiones, a objeto de poder hacer frente a la competencia de bienes importados. Por otra, la creación del Mercosur significó que las inversiones en Argentina comenzaran a concebirse con una nueva perspectiva subregional. De este modo, la expansión y modernización de las actividades existentes y la llegada de nuevos participantes se produjo con una alta integración con otras filiales de las mismas empresas transnacionales en Brasil, a fin de abordar en forma conjunta el Mercosur.

Finalmente, el esquema de desarrollo adoptado por las autoridades argentinas permitió a los inversionistas extranjeros el acceso casi sin limitaciones a la abundante dotación de recursos naturales con que cuenta el país. En este sentido, algunas actividades con marcada tradición estatal, como los hidrocarburos, pasaron en su gran mayoría a formar parte de los activos de compañías extranjeras. Dentro de este contexto, resalta muy claramente la compra de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) —la mayor empresa del país— por parte de la firma española Repsol. Del mismo modo, el renovado marco regulatorio permitió dinamizar algunas actividades que estaban muy postergadas por falta de financiamiento, entre las que destaca la minería.

En síntesis, los flujos de IED que recibió la Argentina en los últimos 10 años transformaron de manera radical el panorama empresarial del país. De 1991 a 2000, la representación de las empresas extranjeras en las ventas de las 100 mayores compañías del país subieron de 24% a cerca de 50%. Una parte muy significativa de este proceso se generó por la compra de activos existentes, lo que no se ha traducido necesariamente en la ampliación de la capacidad productiva del país. No obstante, también es cierto que estas inversiones han permitido mejorar

muchos de los servicios que han sido transferidos a manos privadas, incrementando la competitividad sistémica de Argentina.

Los inversionistas extranjeros encontraron en Argentina un entorno muy favorable para la realización de sus actividades —más allá de las oportunidades otorgadas por las reformas económicas—, sobre todo debido a la estabilidad de precios y la seguridad cambiaria que les ofrecía el régimen de convertibilidad.

Pese a ello, la IED en una economía estancada introdujo mayores rigideces en la gestión de los equilibrios externos. La gran mayoría de estas inversiones significaron cuantiosos ingresos de recursos denominados en moneda extranjera, que permitieron a las autoridades económicas cerrar la brecha externa. Sin embargo, a medida que las necesidades de financiamiento crecían, los flujos de IED disminuían y las empresas extranjeras radicadas en el país comenzaban a ser fuertes demandantes de divisas para la remisión de utilidades y capitales hacia el exterior. De este modo, una proporción importante de la inversión extranjera comenzó a ejercer su condición de pasivo externo de largo plazo, complicando aún más la situación de la balanza de pagos argentina. La génesis de este problema la encontramos en las condiciones de operación negociadas durante el proceso de privatización de las empresas públicas de servicios e infraestructura. Actualmente, resulta claro que estos acuerdos eran insostenibles para mantener la competitividad del país, ya que tarifas fijadas en dólares atentaban contra una política de costos coherente en aquellas empresas que utilizaban estos servicios como insumos.

Por otra parte, la inversión extranjera destinada a actividades transables sufrió el rigor de la convertibilidad, de tal manera que su producción perdió parte importante de su competitividad en los mercados internacionales. Muchas plantas cerraron o se limitaron a abastecer el mercado doméstico (o en algunos casos, ampliado al Mercosur). Esta situación contribuyó a agravar los problemas de cierre de la brecha externa de la economía argentina.

En síntesis, los flujos de IED han tenido efectos ambiguos tanto en el plano macroeconómico como de las estrategias de las compañías foráneas en la dimensión microeconómica. Por una parte, han representado un alivio de las cuentas externas en el corto plazo y una mayor restricción en el largo plazo; y por otro, una acentuada modernización y un escaso encadenamiento y difusión al resto de la economía local.



ANEXO CUADROS

Cuadro II-A.1
ARGENTINA: MAYORES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN DE CAPITAL EXTRANJERO, SEGÚN VENTAS, 2000
(En millones de dólares)

Empresa	Actividad	Ventas	Inversionista	Capital extranjero (porcentaje)	País de origen	Exportaciones
1 Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Petróleo	8 660	Repsol-YPF	99.2	España	1 975
2 Grupo Carrefour ^a	Comercio	3 724	Carrefour - Promodès	100.0	Francia	...
3 Telefónica de Argentina S.A. (TASA)	Telecomunicaciones	3 581	Telefónica de España S.A.	96.0	España	...
4 Telecom Argentina	Telecomunicaciones Argentina	3 124	France Telecom/ Telecom Italia	55.0	Francia/ Italia	...
5 Cargill alimentos Argentina	Alimentos y bebidas	2 374	Cargill Incorporated	100.0	Estados Unidos	1 285
6 Shell Argentina	Petróleo	2 336	Royal Dutch Shell Group	100.0	Países Bajos/ Reino Unido	135
7 Philip Morris Argentina	Tabaco	2 037	Philip Morris Companies Inc.	100.0	Estados Unidos	14
8 Disco S.A.	Comercio	1 987	Royal Ahold N.V.	97.9	Países Bajos	...
9 Massalin Particulares	Tabaco	1 559	Philip Morris Companies Inc.	100.0	Estados Unidos	...
10 Sistema Coca-Cola de Argentina	Alimentos y bebidas	1 410	The Coca-Cola Company	100.0	Estados Unidos	...
11 Esso Argentina	Petróleo	1 233	Exxon Mobil Corporation	100.0	Estados Unidos	100
12 Grupo Cencosud ^b	Comercio	1 190	Jumbo	100.0	Chile	...
13 Astra Cap. (Compañía Argentina de Petróleo) S.A.	Química	1 080	Repsol-YPF	99.4	España	...
14 Ford Argentina	Automotriz	1 062	Ford Motor Company	100.0	Estados Unidos	423
15 Renault Argentina Compañía Interamericana de Automóviles (CIADEA)	Automotriz	972	Renault S.A.	100.0	Francia	155
16 Nobleza-Piccardo S.A.I.C.	Tabaco	923	British American Tobacco Plc.	70.0	Reino Unido	35
17 Empresa Distribuidora y Comercializadora del Norte S.A. (EDENOR)	Electricidad	902	Électricité de France (EDF) (81%)/Société d'aménagement urbain et rural (SAUR) (5%)	85.9	Francia	...
18 Empresa Distribuidora y Comercializadora del Sur (EDESUR)	Electricidad	899	Enersis S.A. (29%)/Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA) Chile (1%)/Chilectra S.A. (31%)/Energy Power Group (5%)	65.1	Chile/ Estados Unidos	...
19 Volkswagen Argentina	Automotriz	868	Volkswagen AG	100.0	Alemania	313
20 Movicom BellSouth Argentina	Telecom.	865	Motorola Inc. (25%) / BellSouth Corporation (65%)	90.0	Estados Unidos	...
21 Grupo Fiat Argentina	Automotriz	805	Fiat Spa	100.0	Italia	210
22 PSA Peugeot-Citroen Argentina (SEVEL)	Automotriz	781	PSA Peugeot Citroen S.A.	100.0	Francia	260
23 Telecom Personal	Telecom.	779	France Telecom (28%)/ Telecom Italia (28%)	55.0	Francia/ Italia	...
24 PanAmerican Energy	Petróleo	778	BP Amoco Arg. Oil Co.	60.0	Reino Unido	254
25 Unilever Argentina	Química	767	Unilever PLC	100.0	Reino Unido	53
26 Louis Dreyfus Argentina	Comercio	750	Louis Dreyfus (Francia)	100.0	Francia	750
27 Metrogas S.A. Argentina	Distribución de gas	719	British Gas (BG) (27%)/ Repsol-YPF (32%)	58.3	Reino Unido/ España	...
28 Telefónica Comunicaciones Personales S.A. (TCP)	Telecom.	714	Telefónica de España	96.0	España	...
29 Mastellone Hnos. S.A. (La Serenísima)	Alimentos y bebidas	696	Groupe Danone	51.0	Francia	81
30 Sistema Pepsi Cola Argentina	Alimentos y bebidas	650	PepsiCo	100.0	Estados Unidos	...
31 Daimler Chrysler Argentina	Automotriz	644	Daimler Chrysler AG	100.0	Alemania	213
32 EG3 S.A.	Petróleo	622	Petróleo Brasileiro (PETROBRAS)	92.9	Brasil	...
33 Chevron San Jorge	Petróleo	606	Chevron Corporation	100.0	Estados Unidos	458
34 La Plata Cereales	Alimentos y bebidas	602	Grupo André et Cié.	100.0	Suiza	480
35 Grupo Danone Argentina	Alimentos y bebidas	592	Groupe Danone	100.0	Francia	...
36 Monsanto Argentina S.A.I.C.	Química	578	Monsanto	100.0	Estados Unidos	48

Cuadro II-A.1 (conclusión)

Empresa	Actividad	Ventas	Inversionista	Capital extranjero (porcentaje)	País de origen	Exportaciones
37 Grupo AES Argentina	Electricidad	574	AES Corp.	100.0	Estados Unidos	...
38 General Motors de Argentina S.A.	Automotriz	572	General Motors Corporation	100.0	Estados Unidos	162
39 Wal Mart Argentina	Comercio	565	Wal Mart Stores	100.0	Estados Unidos	...
40 Supermercado Libertad	Comercio	542	Casino Guichard-Perrachon	100.0	Francia	...
41 Glencore Argentina S.A.	Alimentos y bebidas	536	Glencore International A.G.	100.0	Suiza	573
42 Grupo Dow Chemical Argentina	Química	530	Dow Chemical	100.0	Estados Unidos	...
43 Cablevisión S.A.	Telecom.	528	Hicks, Muse, Tate & Furst Incorp. (50%)/Liberty Media Corporation (50%)	100.0	Estados Unidos	...
44 Aguas Argentinas S.A.	Sanitarias	514	Vivendi Environnement (8%)/Groupe Suez (35%) / Aguas de Barcelona (AGBAR) (25%)/Anglian Water (4%)	71.5	Francia/ España/ Reino Unido	...
45 IBM Argentina	Computación	505	International Business Machines (IBM)	100.0	Estados Unidos	...
46 Compañía de Teléfonos del Interior S.A. (CTI)	Telecom.	505	Verizon Communications (48%)/Blackstone Capital Partners (13%)	48.0	Estados Unidos	...
47 Siemens Argentina	Maquinaria eléctrica	487	Siemens AG	100.0	Alemania	39
48 Mina Alumbraera	Minería	468	North Limited (25%)/MIM Holdings (50%)/Río Algom (25%)	100.0	Australia/ Canadá	385

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en Revista Mercado "Las 1 000 que más venden", julio de 2001.

^a Incluye las ventas de supermercados Carrefour Argentina, Norte-Tía y Día%

^b Incluye a Jumbo y a Easy Home Center.

Cuadro II-A.2
**ARGENTINA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LAS
 IMPORTACIONES MUNDIALES, 1990-2000**
 (En porcentajes)

		1990	1995	2000
I. Participación de mercado		0.4	0.5	0.4
Recursos naturales ^a		1.0	1.5	1.6
Manufacturas basadas en recursos naturales ^b		0.6	0.7	0.7
Manufacturas no basadas en recursos naturales ^c		0.2	0.2	0.2
- Baja tecnología ^d		0.3	0.3	0.2
- Tecnología mediana ^e		0.2	0.2	0.2
- Alta tecnología ^f		0.1	0.1	0.1
Otros ^g		0.1	0.2	0.1
II. Estructura de las exportaciones		100.0	100.0	100.0
Recursos naturales ^a		47.3	49.1	49.4
Manufacturas basadas en recursos naturales ^b		25.2	22.9	22.1
Manufacturas no basadas en recursos naturales ^c		26.6	26.4	27.1
- Baja tecnología ^d		11.9	10.5	8.5
- Tecnología mediana ^e		12.5	14.2	16.2
- Alta tecnología ^f		2.2	1.7	2.4
Otros ^g		0.9	1.2	1.2
III. 10 exportaciones principales según contribución	^h	38.2	46.1	51.0
333 Petróleo crudo	+	1.3	8.7	9.9
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	+	8.6	8.9	9.3
423 Aceites fijos de origen vegetal	+	4.7	6.4	5.7
041 Trigo sin moler	+	3.1	2.2	4.8
334 Productos derivados del petróleo, refinados	+	4.2	2.5	4.5
222 Semillas y frutas oleaginosas enteras o partidas	-	6.3	5.0	4.4
044 Maíz sin moler	+	2.0	3.5	3.6
611 Cuero	-	4.1	4.0	3.1
781 Automóviles para pasajeros	* +	0.2	2.1	2.9
011 Carnes, frescos, refrigerados o congelados	-	6.0	4.0	2.8

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales sobre la base del programa de cómputo TradeCAN 2002 Edition. Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI Rev.2).

^a Contiene 45 productos básicos de sencillo procesamiento, incluye concentrados.

^b Contiene 65 elementos: 35 grupos agropecuarios y forestales y 30 otros (mayormente metales —excepto acero—, productos petroleros, cemento, vidrio, y otros).

^c Contiene 120 grupos que representan la suma de a + b + c.

^d Contiene 44 elementos: 20 grupos de textiles y prendas de vestir, más otros 24 (productos de papel, vidrio y acero, joyas).

^e Contiene 58 elementos: 5 grupos de la industria automotriz, 22 de la industria de procesamiento y 31 de la industria de ingeniería.

^f Contiene 18 elementos: 11 grupos de electrónica, más otros 7 productos farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos.

^g Contiene nueve grupos no clasificados (mayormente de la sección 9).

^h Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos en las importaciones mundiales, 1985-2000.

ⁱ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado en las importaciones mundiales, 1985-2000.

Cuadro II-A.3
ARGENTINA: PRINCIPALES PRIVATIZACIONES CON PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS EXTRANJERAS,
POR SECTOR, 1990-2001^a
(En millones de dólares)

Fecha	Empresa privatizada	Sector	Comprador	Origen	Porcentaje	Monto
1999	YPF S.A.	Petróleo	Repsol S.A.	España	14.9	2 011
1992	Yacimiento Petro-Aguarag Oilfield	Petróleo	Tecpetrol, Ampolex y Cía. General de Combustibles	Argentina/Australia	55.0	143
1992	Yacimientos Petrolífero Santa Cruz II	Petróleo	Pérez Companc, Astra CAP S.A. y Riobank	Argentina/España	100.0	142
1991	Yacimientos El Huemul Oilfield	Petróleo	Total Française des Petroles	Francia	50.0	134
1991	El Tordillo Oil Field	Petróleo	Inter Río Inversiones, Tecpetrol, Santa Fe Co. de Argentina y Energy Development	Estados Unidos/Argentina	50.0	101
1995	Petroquímica Bahía Blanca (PBB)	Química	Dow Chemical	Estados Unidos	51.0	356
1993	Hidroeléctrica El Chocón-Arroyito	Electricidad	Endesa Chile, CMS Energy Corp., BEA Inversora y Sawgrass	Chile/Estados Unidos	59.0	787
1997	Empresa Distribuidora de Energía Norte (EDEN)	Electricidad	AES Corp.	Estados Unidos	90.0	648
1993	Empresa Distribuidora de Energía del Sur (EDES)	Electricidad	SEI y Asociados de Argentina	Estados Unidos/Argentina	59.0	353
1994	Hidroeléctrica Piedra de Águila	Electricidad	Gener, TransAlta Energy y Duke Energy	Estados Unidos	59.0	520
1992	Empresa Distribuidora y Comercializadora del Sur (EDESUR)	Electricidad	Enersis, Chilectra, Endesa, PSI Energy y Pérez Companc	Chile/España/Argentina	51.0	516
1997	Empresa Distribuidora de Energía Atlántica (EDEA)	Electricidad	Canuzzi Gasometri, Loma Negra, Cía. Industrial y United Utilities	Italia/Argentina/Reino Unido	90.0	455
1992	Empresa Distribuidora y Comercializadora del Norte (EDENOR)	Electricidad	Électricité de France	Francia	51.0	432
1998	Empresa de Distribución Eléctrica Mendoza	Electricidad	Électricité de France (EDF) y SAUR International	Francia	51.0	367
1993	Transener	Electricidad	Société de Development Regional d'Alsace, Duke Energy Corp., National Grid Group y Comercial del Plata	Francia/Estados Unidos/Reino Unido/Argentina	65.0	234
1997	Transba Transporte de Energía Eléctrica por Distribución Troncal de la Provincia de Buenos Aires	Electricidad	Société de Development Regional d'Alsace, Duke Energy, National Grid y Comercial del Plata	Francia/Estados Unidos/Reino Unido/Argentina	65.0	220
1993	Central Hidroeléctrica Cerros Colorados	Electricidad	Dominion Resources y Louis Dreyfus	Estados Unidos/Francia	59.0	175
1996	Empresa Distribuidora y Comercializadora del Norte (EDENOR)	Electricidad	Électricité de France (EDF), y SAUR International	Francia	19.5	164
1996	Empresa Distribuidora de Gas de Entre Ríos S.A.	Electricidad	CMS Energy Corp.	Estados Unidos	90.0	161
1995	Empresa Distribuidora y Comercializadora del Norte (EDENOR)	Electricidad	Endesa	España	19.5	156
1992	Central Puerto	Electricidad	Chilgener y Chilquinta	Chile	100.0	143
1992	La Plata Electric Distribution System	Electricidad	Houston Industries	Estados Unidos	51.0	139

Cuadro II-A.3 (conclusión)

Fecha	Empresa privatizada	Sector	Comprador	Origen	Porcentaje	Monto
1993	Central Térmica San Nicolás	Electricidad	CMS Energy Corp., AES Corp., Public Services Enterprise Group y Ormas	Estados Unidos	88.0	127
1992	Distribuidora de Gas Cuyana	Electricidad	Italgas, Sideco Americana	Italia/Argentina	60.0	125
1992	Distribuidora de Gas Litoral	Electricidad	Tractebel, IBERDROLA, Garovaglio y Zorraquin, Bemberg	Bélgica/España/Argentina	90.0	119
1992	Transportadora de Gas del Sur	Distribución de gas	Nerón Corp., Pérez Companc, Private Development Trust y Citicorp	Estados Unidos/España	70.0	572
1992	Distribuidora de Gas, Metropolitana (Metrogas)	Distribución de gas	British Gas, Pérez Companc, Astra Cía. Argentina y Private Development Trust	Reino Unido/Estados Unidos/Argentina	70.0	362
1992	Distribuidora de Gas Pampeana	Distribución de gas	Camuzzi Gasometri	Italia	70.0	258
1992	Transportadora de Gas del Norte	Distribución de gas	Nova Corp. International Techint Cía. Técnica Internacional Saci, Sociedad Comercial del Plata, Petroliam Nassional	Canadá/Argentina/Malasia	70.0	253
1992	Distribuidora de Gas del Sur	Distribución de gas	Camuzzi Gazometri	Italia	90.0	161
1992	Distribuidora de Gas del Centro	Distribución de gas	Italgas, Sideco Americana	Italia/Argentina	90.0	148
1995	Transportadora de Gas del Norte	Distribución de gas	CMS Energy	Estados Unidos	25.0	142
1997	Distribuidora de Gas de Cuyana	Distribución de gas	LG&E Energy	Estados Unidos	14.4	...
1999	Obras Sanitarias de Buenos Aires (OSBA)	Sanitarias	Azurix Corp.	Estados Unidos	100.0	439
1998	Aguas Cordobesas	Sanitarias	Aguas de Barcelona y Suez Lyonnaise	España/Francia	...	150
1993	Aguas Argentinas (ex Obras Sanitarias de la Nación)	Sanitarias	Suez Lyonnaise, Anglian Water, Aguas Barcelona (AGBAR) y Vivendi Environnement	Francia/Reino Unido/España	100	...
1998	Aeropuertos Argentina (33)	Infraestructura	Ogden Corp., Corporación Americana Sudamericana, Societa Esercizi Aeroportuali (SEA) y Riva Construcciones	Estados Unidos/Italia/Argentina	100.0	5 134
1990	Aerolíneas Argentinas	Transporte	Iberia, Cielos del Sur y Pescarmona	España	85.0	571
1995	Trenes de Buenos Aires (TBA)	Transporte	Burlington Northen Santa Fe, Motive Power	Estados Unidos	100.0	...
1990	Telefónica de Argentina S.A.	Telecom.	Telefónica de España, Citicorp	España/Estados Unidos	60.0	3 016
1990	Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel-Telecom Argentina STET France)	Telecom.	JP Morgan, France Telecom, Pérez Companc, Telecom Italia	Estados Unidos/Francia/Argentina/Italia	60.0	2 578
1997	Banco Unión Comercial e Industrial (BUCI)	Financiero	CorpBanca	Venezuela	100.0	348

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

^a Operaciones de privatización por un monto mayor de 100 millones de dólares.

Cuadro II-A.4
**ARGENTINA: PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES CON PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS
 EXTRANJERAS, POR SECTOR, 1990-2001^a**
 (En millones de dólares)

Fecha	Empresa privatizada	Sector	Comprador	Origen	Porcentaje	Monto
1999	YPF S.A.	Petróleo	Repsol S.A.	España	83.2	13 158
1999	Petrolera San Jorge	Petróleo	Chevron Corp.	Estados Unidos	100.0	1 100
2000	Astra Cía.	Petróleo	Repsol-YPF S.A.	España	31.5	495
2001	Activos de TransCanada en América del Sur	Petróleo	TotalFinaElf S.A.	Francia	100.0	440
1996	Astra	Petróleo	Repsol S.A.	España	37.7	361
1997	Pluspetrol Energy S.A.	Petróleo	Repsol S.A.	España	45.0	340
1991	Yacimientos-Puerto Hernández	Petróleo	Occidental Petroleum, Pérez Companc y Petrolera Patagónica	Argentina/ Estados Unidos	50.0	241
1997	Mexpetrol Argentina S.A.	Petróleo	YPF y Astra Cía. Argentina de Petróleo	España/Argentina	67.0	205
2000	YPF S.A. (Repsol)	Petróleo	Repsol-YPF S.A.	España	1.2	164
1997	Astra	Petróleo	Repsol S.A.	España	9.2	163
1997	Cía. Asociadas Petroleras S.A. (CAP)	Petróleo	El Paso Energy International	Estados Unidos	29.0	157
1992	Yacimientos Petro-Tierra Asts	Petróleo	Chauvco Resources Ltda., Bidas S.A.P.I.C. y Coastal	Argentina/Canadá/ Estados Unidos	70.0	143
1996	Quitral-Co S.A.I.C.	Petróleo	Pride International Corp.	Estados Unidos	100.0	140
1998	Acambuco Gas Field	Gas Natural	Shell Argentina de Petróleo, Shell Group	Argentina/ Países Bajos/ Brasil	22.5	200
1994	Minera Alumbreira Ltd.	Minería	M.I.M. Holdings Ltd.	Australia	50.0	130
1996	Alto Paraná	Celulosa	Celulosa Arauco y Constitución	Chile	94.6	466
1994	Bagley	Alimentos y Bebidas	BSN-Gervais Danone	Francia	50.0	240
1999	Canale S.A.	Alimentos y Bebidas	Establecimiento modelo Terrabusi, Nabisco	Argentina/ Estados Unidos	96.9	126
1996	Coca Cola Femsa de Bs. Aires	Alimentos y Bebidas	Coca Cola Femsa S.A.	México	24.0	121
2001	Massalin Particulares	Tabaco	Philip Morris Co.	Suiza	30.9	220
1996	Bunge Paints	Química	Imperial Chemical Industries	Reino Unido	100.0	430
1996	Polisur S.A.	Química	Dow Chemical	Estados Unidos	100.0	190
1996	Argentia S.A.	Química	Bristol-Myers Squibb	Estados Unidos	100.0	150
1996	Indupa SAIC	Química	Dow Chemical	Estados Unidos	100.0	115
1999	Prosan	Papel	Procter & Gamble	Estados Unidos	50.0	375
1992	Aceros Paraná	Metalúrgica	Techint, Cía. Vale do Rio, Cía. Aceros del Pacífico, Usinas Siderúrgicas	Argentina/Brasil/ Chile	80.0	413
1992	Páginas Doradas	Edición e Impresión	Telefónica España, Citicorp	España/ Estados Unidos	80.0	1 818
1999	Emdersa	Electricidad	GPU Inc.	Estados Unidos	100.0	435
1995	Empresa Distribuidora y Comercializadora del Sur (EDESUR)	Electricidad	Enersis	Chile/España	39.0	390
1998	Empresa Distribuidora de la Plata	Electricidad	AES Corp.	Estados Unidos	90.0	350
2001	Central Puerto S.A.	Electricidad	TotalFinaElf S.A.	Francia	63.9	255
1996	Cía de Inversiones de Energía (CIESA)	Electricidad	Enron Power & Pipelines, Pérez Companc	Estados Unidos/ Argentina	25.0	249
1996	Cía. de Inversiones de Energía (CIESA)	Electricidad	Enron Power & Pipelines, Pérez Companc	Estados Unidos/ Argentina	25.0	225
2000	Hidroeléctrica Alicura	Electricidad	AES Corp.	Estados Unidos	59.0	205
2000	Inversora de Gas Cuyana	Electricidad	Italgas	Italia	51.0	183
2000	Sodigas Pampeana	Gas	Sempre Energy	Estados Unidos	21.5	145
2000	Grupo Concesionario del Oeste	Infraestructura	Autopistas Concesionaria Española S.A. (ACESA)	España	48.6	121

Cuadro II-A.4 (continuación)

Fecha	Empresa privatizada	Sector	Comprador	Origen	Porcentaje	Monto
1996	Austral Líneas Aéreas	Transporte	Merrill Lynch, Bankers Trust y Soc. Estatal de Participaciones Industriales (SEPI)	Estados Unidos/España	89.0	140
1999	Ferrovía Centro Atlántica	Transporte	Cía. Vale do Río Doce	Brasil	75.0	112
2001	Supermercados Norte	Comercio	Promodès	Francia	49.0	735
1999	Tía Express	Comercio	Exxel Group, Promodès	Estados Unidos/Francia	100.0	630
1996	Supermercados Norte	Comercio	Exxel Group	Estados Unidos	100.0	440
1998	Supermercados Norte	Comercio	Promodès	Francia	49.0	420
1998	Disco/Ahold International	Comercio	Koninklijke Ahold NV	Países Bajos	50.0	368
1999	Supermercados San Cayetano	Comercio	Casino Guichard Perrachon	Francia	75.0	250
1998	Hipermercados Libertad	Comercio	Casino Guichard Perrachon	Francia	75.0	200
1998	Musimundo	Comercio	Exxel Group	Estados Unidos	100.0	200
1997	Angulo Hermanos S.A.	Comercio	Royal Ahold	Países Bajos	100.0	189
1998	Disco S.A.	Comercio	Royal Ahold, Velox Group	Países Bajos/Argentina	48.0	159
1997	Interbaires S.A.	Comercio	Exxel Group	Estados Unidos	80.0	155
1999	Supermercados americanos, Supamer S.A.	Comercio	Royal Ahold, Velox Group	Países Bajos/Argentina	100.0	150
1999	Ekono S.A.	Comercio	Royal Ahold, Velox Group	Países Bajos/Argentina	100.0	150
1999	Termas de Villavicencio (José Cartellone)	Comercio	Danone Groupe	Francia	98.7	135
1999	Supermercados González e Hijos	Comercio	Royal Ahold, Velox Group	Países Bajos/Argentina	100.0	129
1999	Casa Lozano S.A.	Comercio	Exxel Group, Promodès	Estados Unidos/Francia	100.0	100
2000	Telefónica de Argentina S.A.	Telecom.	Telefónica de España	España	45.0	3 718
2000	Citicorp Equity Holdings (CEI)	Telecom.	Telefónica Internacional	España	80.9	2 218
1998	Citicorp Equity Holdings	Telecom.	Hicks Muse Tate & Furst	Estados Unidos	32.7	717
1996	Cía. de Inversiones en Telecomunicaciones (Cointel)	Telecom.	Citicorp	Estados Unidos	17.4	590
1999	Nortel Inversora S.A.	Telecom.	Telecom Italia, Telecom Francia	Italia/Francia	31.7	379
1998	Citicorp Equity Holdings	Telecom.	Telefónica Internacional	España	5.7	255
1997	Cointel	Telecom.	Telefónica España	España	8.3	240
1993	Cointel	Telecom.	Telefónica España	España	18.7	238
1999	Nortel Inversora S.A.	Telecom.	Telecom Italia, Telecom Francia	Italia	24.2	151
2000	CTI Group Holdings	Telecom.	Blackstone Capital	Estados Unidos	12.5	150
1999	Citicorp Equity Holdings	Telecom.	Hicks Muse Tate & Furst	Estados Unidos	40.0	124
1997	Fintelco S.A.	Medios de comunicación	Citicorp, Telefónica España	Estados Unidos/España	100.0	1 101
2001	Cablevisión S.A. de Argentina	Medios de comunicación	Liberty Media Group	Estados Unidos	21.8	590
1998	Mandeville Cable Partners	Medios de comunicación	CEI Telefónica de España, Liberty Media	Estados Unidos/España	100.0	535
2000	Atlántida Comunicaciones, Ace Inversoras	Medios de comunicación	Telefónica Internacional	España	29.0	530
1999	Grupo Clarín	Medios de comunicación	Goldman Sachs Group	Estados Unidos	18.0	500
1997	Cablevisión S.A.	Medios de comunicación	Telefónica de España, Citicorp	España/Estados Unidos	64.5	500
2001	Cablevisión S.A. de Argentina	Medios de comunicación	Hicks Muse Tate & Furst Inc.	Estados Unidos	14.5	370
1997	Video Cable Comunicaciones S.A.	Medios de comunicación	US Wset Inc.	Estados Unidos	40.0	341
1995	Cablevisión S.A.	Medios de comunicación	TCI International Holdings	Estados Unidos	51.0	265
1996	Multicanal S.A. (Grupo Clarín)	Medios de comunicación	Telefónica de España	España	25.0	168
1997	Canal 9 Network	Medios de comunicación	Prime Television Ltd.	Australia	100.0	150

Cuadro II-A.4 (conclusión)

Fecha	Empresa privatizada	Sector	Comprador	Origen	Porcentaje	Monto
1997	Imagen Satelital	Medios de comunicación	Cisneros Television Group	Venezuela	100.0	114
1998	Pramer SRL	Medios de comunicación	TCI International Holdings	Estados Unidos	100.0	105
1997	Roberts S.A. de Inversiones (HSBC Bank Argentina)	Financiero	HSBC Holding	Reino Unido	100.0	688
2000	Banco Río de la Plata	Financiero	Banco Santander Central Hispano	España	26.5	675
1997	Banco Río de la Plata	Financiero	Banco Santander Central Hispano	España	35.1	594
1996	Banco Francés	Financiero	Banco Bilbao Vizcaya	España	30.0	350
1998	Deutsche Bank Argentina	Financiero	BankBoston	Estados Unidos	100.0	255
1998	Banco de Buenos Aires	Financiero	Banco Itaú	Brasil	100.0	225
1997	Banco Francés	Financiero	BBVA	España	9.7	203
2000	Sicsa S.A. (Banco Biesel)	Financiero	Caisse Nationale de Credit Agricole	Argentina/Francia	100.0	189
2000	Banco del Suquia	Financiero	Caisse Nationale de Credit Agricole	Francia	43.4	189
1998	Caja de Ahorro y Seguro	Financiero	Assicurazioni Generali Spa	Italia	33.0	190
1997	Banco Quilmes	Financiero	Bank of NovaScotia	Canadá	75.0	189
1997	Bansud	Financiero	Banamex	México	28.0	139
1995	Argencard	Financiero	Exxcel Group, CS Holding, Chase Manhattan Bank, Rockefeller Oppenheimer y Master Card	Estados Unidos	56.0	135
1998	Banco Río de la Plata	Financiero	Banco Santander Central Hispano	España	5.9	108
1998	AFJP Siembra	Fondos de pensiones	Grupo Argentaria	España	50.0	280
2000	AFJP Siembra	Fondos de pensiones	Citibank	Estados Unidos	50.0	280
1997	AFJP Siembra	Fondos de pensiones	Citibank	Estados Unidos	50.0	250
1999	AFJP Consolidar	Fondos de pensiones	BBVA	España	31.9	160
1999	Asistencia Médica Social (AMSA)	Previsión de salud	Aetna International Inc.	Estados Unidos	100.0	120
2000	Patagon.com	Informática	Banco Santander Central Hispano	España	75.0	585
1999	ImpSat S.A.	Informática	British Telecom	Reino Unido	20.0	150

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

^a Operaciones de privatización por un monto mayor de 100 millones de dólares.

III. UNIÓN EUROPEA: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A diferencia de ediciones anteriores de este documento, en que hemos analizado las experiencias específicas de algunos países de donde provienen importantes volúmenes de la inversión extranjera directa (IED) dirigida a América Latina, en esta oportunidad revisaremos la experiencia de la Unión Europea (UE) y sus implicancias sobre la región.

El proceso de integración europea se puso en marcha el 9 de mayo de 1950, cuando Francia propuso oficialmente crear una federación europea. Desde el principio se integraron seis países (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos). Actualmente, tras cuatro tandas de adhesiones (en 1973, con la incorporación de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido; en 1981, con la de Grecia; en 1986, con la de España y Portugal; y en 1995, con la de Austria, Finlandia y Suecia), la UE tiene quince Estados miembros y se está preparando para la adhesión de trece países de Europa central y oriental. Desde sus orígenes claramente políticos, la UE se ha ido transformando en una potencia económica mundial. A pesar de las múltiples dificultades que ha experimentado este proceso, tras el fin de la Guerra Fría, la UE ha adquirido un gran dinamismo y fortaleza interna.

El avance de la integración política y económica se tradujo en la liberalización de los movimientos de bienes, capitales y personas entre los Estados miembros. El establecimiento de la Unión Económica y Monetaria (UEM) y la creación de la moneda común (el euro) contribuyeron también a la consolidación de una identidad europea. El progreso hacia la formación de un mercado único ayudó a modificar las estrategias de las grandes empresas europeas, que primero se defendieron en sus mercados locales, luego abordaron el espacio comunitario y finalmente se convirtieron en operadores globales. Teniendo presente que estas instancias no han sido necesariamente secuenciales, algunas de las firmas líderes de Europa han comenzado a ampliar sus operaciones mundiales, principalmente en Estados Unidos. No obstante, muchas de ellas también han dirigido su interés a América Latina y el Caribe.

De este modo, América Latina pasó a ser rápidamente la región en desarrollo más importante para las empresas europeas, lo que aportó ingentes ingresos de IED hacia la región y permitió que muchas de estas compañías se transformaran en líderes en varias economías latinoamericanas. De hecho, actualmente la UE en su conjunto es el principal origen de la IED en la región, superando ampliamente a los Estados Unidos (origen histórico de la IED). Las firmas europeas con presencia latinoamericana han protagonizado tres fenómenos:

- El ingreso de la IED a la industria manufacturera (automóviles, alimentos y química), sobre todo procedente de las mayores economías europeas (Alemania, Francia, Países Bajos y Reino Unido) y con procesos de internacionalización de larga data. En los países más grandes (Argentina y Brasil) las empresas siguen estrategias de búsqueda de mercados locales y regionales, con baja propensión exportadora. En México buscan una plataforma para exportar a América del Norte.

- El reciente ingreso de IED a los sectores de servicios e infraestructura (telecomunicaciones, energía, comercio y finanzas) de países mediterráneos (España, Francia, Italia y Portugal). Varias empresas han utilizado a América Latina como elemento central de su estrategia para convertirse en operadores globales. El objetivo dominante ha sido la búsqueda de acceso a mercados locales (y regionales). En este tipo de inversiones, el renovado entorno competitivo de la UE ha sido determinante.
- Finalmente, el ingreso de IED a actividades primarias recientemente liberalizadas, especialmente hidrocarburos, por parte de firmas del Reino Unido, Francia y España en los países andinos.

En este capítulo se analizarán los ingresos de IED procedentes de Europa desde una perspectiva agregada, para luego revisar algunas experiencias puntuales de empresas europeas en América Latina.

A. EL CONTEXTO EUROPEO COMO ELEMENTO IMPULSOR DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SUS AGENTES PRODUCTIVOS

1. La creación de la Unión Europea: desde lo político hacia lo económico

En la actualidad, la Unión Europea (UE) es uno de los principales bloques políticos y económicos del mundo. Sus orígenes se remontan a mediados del siglo XX, cuando la división de Europa en dos bloques antagónicos llevó a los países occidentales del continente a reforzar su colaboración en aspectos económicos y de defensa. La idea era incrementar el grado de supranacionalidad hasta alcanzar un nivel de integración que impidiera el surgimiento de nuevas tensiones endémicas entre las potencias europeas y, simultáneamente, convertir a Europa en un actor capaz de hacer frente al nuevo líder de la economía mundial: Estados Unidos. Así, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, se anunció el Plan Marshall para la reconstrucción económica de Europa y se creó el movimiento Europa Unida en favor de la cooperación intergubernamental. A principios de 1948, Bélgica, Francia, Luxemburgo, los Países Bajos y el Reino Unido firmaron el Tratado de la Unión Occidental (Tratado de Bruselas) y se creó la Organización Europea

para la Cooperación Económica (OECE),¹ con el propósito de coordinar el Plan Marshall. Pocos meses después se creó la Unión Europea de Pagos (UEP), primera iniciativa monetaria destinada a mitigar el efecto de la escasez de dólares en el repunte de la actividad económica y el comercio intraeuropeo.

A principios de los años cincuenta Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos firmaron el Tratado de la Comunidad Europea de Defensa (CED) y el Tratado de París, por el que se creaba la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Esta última iniciativa tenía por objeto coordinar la producción franco-alemana de carbón y acero –actividades centrales de la industria bélica–, pero por sobre todo constituirse en piedra fundacional de un futuro mercado común europeo. En 1957, los seis suscribieron los tratados constitutivos de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom) y de la Comunidad Económica Europea (CEE), posteriormente denominados “Tratados de Roma”.²

1 En 1960, la OECE se convirtió en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

2 El 1° de enero de 1958, tras la aprobación de los parlamentos de los países fundadores, los Tratados de Roma entraron en vigor. La CEE y el Euratom empezaron a trabajar en Bruselas. Además se establecieron la Asamblea Parlamentaria y el Tribunal de Justicia.

A partir de entonces el proceso de integración europea comenzó a adquirir un mayor dinamismo, apoyado en dos pilares fundamentales: la creación de una unión aduanera y el progresivo establecimiento de una política económica común. En este contexto se sentaron las bases para una política agrícola común (PAC)³ y se firmó el Tratado de fusión, a través del cual se crearon las instituciones que serían comunes para las tres comunidades (CECA, CEE, Euratom). A mediados de 1967 entró en vigor el nuevo ordenamiento institucional y comenzó a operar una única Comisión y un único Consejo para las Comunidades Europeas, y un año más tarde entró en vigor la unión aduanera.

Durante la década de 1970 y comienzo de la siguiente, la institucionalidad comunitaria se fortaleció, al crearse sistemas de recolección y administración de recursos financieros propios, y se incrementó la participación ciudadana, con la instauración del voto universal directo de los representantes del Parlamento Europeo. Además, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido ingresaron a las Comunidades Europeas; posteriormente, en 1981, Grecia se convirtió en el 10º miembro de la Comunidad Europea y cuatro años después fue el turno de España y Portugal. En el plano económico, tras el colapso de Bretton Woods, las Comunidades Europeas –que pasaron a llamarse Comunidad Europea (CE)– comenzaron a interesarse activamente en la coordinación monetaria, a fin de reducir la flexibilidad cambiaria. En este sentido, en 1978 Francia se sumó a la propuesta alemana de crear el Sistema Monetario Europeo (SME), mecanismo que permitió a los países de la CE establecer la paridad de sus monedas sobre la base de una unidad de cuenta común, el ECU (unidad monetaria europea).⁴

En la primera fase del SME, el balance económico no fue muy alentador, ya que se caracterizó por un alto desempleo, baja productividad laboral y pérdida de competitividad en algunos de los más importantes

sectores económicos (IRELA, 1999). Frente a este panorama, no todos los miembros de la CE ingresaron a la SME. No obstante, la CE obtuvo un fuerte respaldo político tendiente a revitalizar el proceso de la unificación mediante la elaboración de un Acta Única. Esta instancia otorgó mayores poderes a la Comisión Europea –convirtiéndose de hecho en el gobierno europeo–, incrementó la solidaridad entre los Estados miembros (Fondo Social Europeo y fondos de cohesión), dio un vigoroso impulso a la creación del Mercado Interior Único, y reafirmó el propósito de avanzar hacia la formación de una unión monetaria y económica.

Con el fin de la Guerra Fría se empezó a delinear un mundo completamente renovado, con Europa como uno de sus epicentros. La Unión Soviética inició un profundo proceso de reformas (*perestroika* y *glasnost*), el bloque socialista colapsó y cayó el Muro de Berlín, lo que dio lugar a la unificación de Alemania. En este contexto, y con un SME relativamente estable, se incrementó el apoyo para la concreción de una unión económica y monetaria plena. Así, los esfuerzos se concentraron en la convergencia de las políticas económicas –a través de la creación de un sistema europeo de bancos centrales– y en la conclusión del mercado único. Para poder avanzar en esta dirección, se realizaron profundos cambios en las instituciones europeas, los que quedaron ratificados en el Tratado de la Unión Europea (UE) –conocido como el Tratado de Maastricht. Así se estableció el marco jurídico y político para la Unión Económica y Monetaria (UEM), uno de cuyos aspectos más salientes era la creación de una moneda única (véase el cuadro III.1). El gran dinamismo adquirido por el proceso de integración europea también se ha interpretado como un nuevo juego de equilibrio de poderes para desafiar la hegemonía de Estados Unidos en el escenario post-Guerra Fría, o como la única posibilidad de lograr una verdadera gobernabilidad multilateral o de multilateralizar la política exterior de Estados Unidos.

3 En 1960 se dictaron una serie de medidas destinadas a asegurar los ingresos de los agricultores y el autoabastecimiento de productos básicos al interior de la Comunidad.

4 El valor del ECU se calculaba utilizando una canasta de monedas de los países miembros.

Cuadro III.1
FASES DE LA CONSTRUCCIÓN DE LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA

Fase	Inicio	Objetivos	Instituciones
Primera	1º de julio de 1990	Terminar el proceso de formación del Mercado Interior Único, eliminando las barreras técnicas, físicas y fiscales Eliminar los obstáculos a la libre circulación de capitales Avanzar hacia un mayor grado de convergencia económica ^a	
Segunda	1º de enero de 1994	Garantizar la independencia de los bancos centrales Prohibir la financiación privilegiada para el sector público Controlar del déficit público Coordinar las políticas económicas Cumplir con los criterios de convergencia	Instituto Monetario Europeo (IME) ^b
Tercera	1º de enero de 1999	Introducir la moneda única Formular una política monetaria y cambiaria. Fijar irrevocablemente los tipos de cambio Establecer una estrecha convergencia de las políticas económicas (en términos de déficit, deuda pública, inflación, tasa de interés y estabilidad del tipo de cambio)	Banco Central Europeo (BCE) Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) ^c Desaparición del IME

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Comisión Europea.

^a A través de un tipo de cambio ubicado dentro de la banda de fluctuación del 2.25% en torno a la paridad del mecanismo de ajuste de cambios (MAC); una tasa de inflación nacional no más del 1.5% superior al promedio de las tres tasas nacionales más bajas; un rendimiento de bonos nacionales no más del 2% superior a los tres rendimientos nacionales más bajos; un déficit por debajo del 3% del PIB, y una deuda pública inferior al 60% del PIB.

^b Institución cuyas funciones estaban definidas en el Tratado de Maastricht y que sustituía al FECOM, encargado sobre todo de contribuir a la formación de la UEM y preparar el camino para la entrada en funcionamiento del SEBC, momento en el que desaparecería para ceder sus funciones a éste.

^c El Sistema Europeo de Bancos Centrales está integrado por el Banco Central Europeo y los bancos centrales de los países que han adoptado el euro.

Sin embargo, el proceso de ratificación del Tratado de Maastricht fue extremadamente complejo, sumiendo a la UE en su peor crisis desde su fundación.⁵ No obstante, el proyecto de integración europea fue retomado con renovada fuerza. Más aún, tres países (Austria, Finlandia y Suecia) que se habían resistido a la UE solicitaron formalmente su ingreso, consolidándose la actual conformación de 15 Estados miembros. En lo económico, se establecieron las bases para un futuro Banco Central Europeo (BCE) y los candidatos a participar de la UEM fueron sometidos a rigurosos criterios de convergencia macroeconómica (véase el cuadro III.1). Paralelamente,

los organismos comunitarios incrementaron su influencia, se estableció una política exterior y de seguridad común y se permitió la libre circulación de personas entre los países miembros.⁶

A mediados de los noventa los mercados financieros internacionales reciben un claro mensaje de lo irreversible y confiable del proyecto europeo. En la celebración del Consejo Europeo en Madrid en diciembre de 1995, se lograron grandes avances al completar las disposiciones del Tratado de Maastricht y establecerse un calendario y el procedimiento para la introducción de la moneda única, el euro (véase el cuadro III.2).

5 El Tratado fue aprobado tras dos referéndum en Dinamarca y con serias dificultades en el Reino Unido y Francia.

6 En 1995 entró en vigor el Acuerdo de Schengen, por el que se eliminan los controles fronterizos entre Alemania, Bélgica, España, Francia, Luxemburgo, los Países Bajos y Portugal.

Cuadro III.2
ETAPAS PARA LA INTRODUCCIÓN DEL EURO

Fase	Inicio	Tareas
Primera	3 de mayo de 1998	Ratificación de la fecha de entrada en vigor de la tercera etapa de la UEM Definición de los países que participan del proceso Creación de BCE y construcción del SEBC Aprobación del marco reglamentario y organizativo Puesta en funcionamiento de la política monetaria única Fabricación de billetes y monedas en euros
Segunda	1º de enero de 1999	Fijación de tipos de cambio irrevocables de las monedas de los Estados miembros participantes frente al euro Transferencia de la política monetaria y cambiaria al BCE Circulación del euro limitada a operaciones de política monetaria y transacciones y emisiones interbancarias Transición al euro a través del sector financiero y bancario
Tercera	1º de enero de 2002 1º de abril de 2002	Circulación de monedas y billetes en euros paralelamente a las monedas nacionales Retiro de las monedas nacionales

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Comisión Europea.

A principios de 1998 se creó el BCE y se anunció que, de los 15 países miembros de la UE, 11 satisfacían los criterios de Maastricht –Grecia no pudo cumplirlos–, mientras que Dinamarca, el Reino Unido y Suecia habían optado por mantenerse al margen de la UEM. Así, el 1º de enero de 1999, con Alemania en la presidencia de la UE, las 10 monedas de estos 11 países se fundieron en el euro, por lo menos en términos virtuales, para las transacciones bancarias y la contabilidad corporativa.⁷ A pesar de no tener forma física aún, el Euro cambió los mercados financieros internacionales. Con la llegada de los billetes y monedas de la moneda única se espera ampliar el papel que ha venido desempeñando en transacciones comerciales y financieras y en la composición de las reservas internacionales. Si bien es cierto que el lanzamiento de la nueva moneda ha llamado mucho la atención, se ha producido en un contexto internacional de profundas turbulencias, lo que podría poner a prueba las bases de la UEM, ya que tres de los principales países de la Eurozona (Alemania, Francia e Italia) podrían durante 2002 enfrentar sanciones por parte de la Comisión Europea. Debido al empeoramiento de la situación económica, les resultará difícil cumplir con todos los compromisos presupuestarios que han suscrito (*The Economist*, 3 de enero de 2002).

A comienzos del siglo XXI, completando el proceso de conversión hacia la moneda única, la UE se enfrentó a uno de sus mayores desafíos: su nueva ampliación hacia Europa central y oriental.⁸ Este proceso trajo aparejadas fuertes disputas sobre el reparto de poder que tendrían los Estados miembros en la nueva Europa, en especial entre los países grandes, y el mantenimiento de los fondos de cohesión, en particular para los países mediterráneos. Tales conflictos fueron parcialmente resueltos con la firma del Tratado de Niza en el 2001, que se encuentra a la espera de su ratificación por parte de los parlamentos de los países miembros. En tanto, en la Cumbre de Gotemburgo, celebrada en junio de 2001, se declaró la intención de finalizar las negociaciones de adhesión con los primeros seis candidatos que cumplieran los criterios de acceso,⁹ aunque sin comprometerse a fechas concretas. Este panorama mantiene la incertidumbre sobre el éxito final del proceso, especialmente en lo referente a la adaptación de las instituciones y a encauzar el futuro sin alterar su funcionamiento. De concluir exitosamente las actuales negociaciones de ampliación, el número de países miembros de la UE se duplicaría, pasando de 15 a 27 (*The Economist*, 19 de mayo de 2001).

7 Se fijó irrevocablemente el tipo de cambio de las monedas de los países miembros como parte del proceso de aplicación de la nueva moneda. Se pidió que el Banco Central Europeo se hiciera cargo de las operaciones de política monetaria del euro.

8 En 1998 el Consejo Europeo abrió las negociaciones de adhesión con Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia y República Checa; y 18 meses después con Bulgaria, Eslovaquia, Letonia, Lituania, Malta y Rumania.

9 El Consejo Europeo fijó tres criterios generales para la aceptación de países candidatos: político (democracia y respeto de los derechos humanos), económico (existencia de libre mercado y competitividad) y jurídico (capacidad de absorber la legislación comunitaria).

Por su parte, en diciembre de 2001 se realizó en Bélgica la última cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE del año, y la primera después de los atentados del 11 de septiembre en Estados Unidos y la consecuente crisis de Asia Central. En esta ocasión surgieron temas que, aunque no eran totalmente nuevos, ahora se hicieron más explícitos y ocuparon un lugar más preponderante en los debates, lo que demuestra la complejidad del proceso de construcción de Europa de la próxima década. En primer lugar, se decidió crear una Convención para el Futuro de la Europa. A partir de marzo de 2002, este organismo consultivo trabajará durante aproximadamente un año preparando las propuestas para la próxima reforma de la UE. Abordará temas como la definición del reparto de poder entre la UE y los Estados miembros, y la posibilidad de establecer una Constitución Europea para simplificar los cuatro tratados que están actualmente en vigor. El objeto de estas modificaciones, ya iniciadas en la Cumbre de Niza, es preparar el ingreso de nuevos miembros. En este sentido, se cree que los candidatos más avanzados (máximo 10 de los 12 candidatos) formarían parte de la UE a partir del 2004.¹⁰

No obstante, esto podría complicarse si no se resuelve el problema de Irlanda,¹¹ y si se presenta una presidencia danesa conflictiva en el segundo semestre de 2002, ya que no está clara la posición del nuevo gobierno conservador en temas como defensa y el euro (Dinamarca no forma parte de la Eurozona).

En el futuro, uno de los aspectos centrales de la profundización de la UE será la instauración de un “gobierno económico”, lo que implicaría la necesidad de contar con instituciones políticas más fuertes, de modo de poder implementar políticas económicas comunes para un área que cuenta con la misma moneda. Actualmente, los Estados miembros han renunciado a modificar unilateralmente las tasas de interés y devaluar su moneda y, con el Pacto de estabilidad y crecimiento (aprobado a solicitud de Alemania), han tratado de velar por la adopción de políticas fiscales responsables,¹² lo que no está lejos de una política presupuestaria comunitaria. Por lo tanto, al ser éste uno de los actos más importantes de una nación, se estaría avanzando hacia un gobierno político económico común. Sin embargo, por el momento las prioridades seguirán en la profundización y ampliación del proceso.

En síntesis, a pesar de tener un origen político, la dimensión económica progresivamente fue ganando importancia en el proceso de integración europea, culminando en la UEM y el euro. La fuerza del proceso se ha visto ratificada en la capacidad de modificar y ampliar los tratados originales e irse adaptando a las características cambiantes de las relaciones internacionales globales. En la actualidad, la construcción de la UE ha alcanzado un alto grado de madurez, a pesar de que aún quedan muchos temas sobre los cuales es necesario llegar a acuerdos robustos, en particular la ampliación y la nueva estructura de poder de las economías más importantes del continente. Así, los cambios del sistema internacional de los años noventa y la dinámica del proceso de integración en Europa han convertido a la UE en un actor político único y coherente con la escena mundial (IRELA, 1999). Asimismo, la solidez de la alianza entre la UE y Estados Unidos tampoco admite dudas, lo cual ha quedado de manifiesto a raíz de los recientes atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001.

No obstante, también es cierto que el proceso de ampliación y unificación del continente podría significar la asfixia de la aventura europea. Por esto, la Convención creada en la Cumbre de Laeken busca superar estas interrogantes e iniciar la refundación de la UE. En este escenario, surgen una serie de “valores europeos” que han comenzado a materializarse en ejercicios concretos y estratégicos de construcción de alianzas, con el fin de preservarlos en el cambiante orden mundial. Más aún, el apoyo de la UE en favor de una regulación internacional parece genuino y sólido.¹³ Como antes, los grandes avances del proceso de integración europea se han dado en el contexto de profundos cambios en la esfera internacional. El hecho de que Europa evolucione hacia un Estado Federal podría obedecer al mismo patrón. Sin ir más lejos, desde los ataques del 11 de septiembre la UE ha acelerado drásticamente la cooperación en materia de seguridad y aplicación de la ley, temas que hasta hace poco tiempo eran bastante conflictivos. En este contexto, América Latina no está ausente y tiene un “moderado protagonismo”, que puede llegar a convertirse en una interesante oportunidad.

10 De los 12 candidatos, Bulgaria y Rumania son los que estarían más lejos de una futura adhesión a la UE.

11 En el 2001 los irlandeses rechazaron por referéndum el Tratado de Niza. En el 2002, en tanto, se organizaría un nuevo acto electoral, en que se espera poder obtener una mayoría favorable a la ampliación.

12 Los déficit se permitirán en tiempos de recesión, pero si un Estado miembro se excediera un 3% de su PIB, los otros países integrantes de la unión monetaria tendrían derecho a aplicar multas o castigos (*The Economist*, 19 de mayo de 2001).

13 En este sentido, destaca el apoyo de la mayoría de los Estados miembros de la UE a la intervención en Kosovo.

2. La Unión Europea: un bloque económico en consolidación y expansión

Desde mediados de los años ochenta, y a medida que tomaba forma el proyecto europeo, la UE comenzaba a consolidarse como uno de los núcleos más influyentes y relevantes de la economía mundial. En primer lugar, cuenta con un mercado de unos 400 millones de personas de altos ingresos, de las cuales cerca de 300 millones cuentan con una moneda común. En comparación con América Latina, la población de la UE es un poco más pequeña, pero posee un ingreso per cápita más de seis veces superior. En segundo término, en el año 2000 Europa concentraba cerca del 44% del comercio mundial –tanto en exportaciones como

importaciones–, superando a Estados Unidos, Japón y América Latina en conjunto.¹⁴ Finalmente, este último año le correspondió a la UE el 67.2% del total de salidas de inversión extranjera directa y el 48.6% de los ingresos mundiales de IED (véase el cuadro III.3). Sin embargo, es importante tener presente que un porcentaje muy significativo de estos flujos comerciales y financieros tienen su origen y destino al interior de la misma UE (véase el cuadro III.5). Esto último indica la fuerza que ha adquirido el proceso de integración europea en términos de las relaciones económicas entre los países miembros de la UE.

Cuadro III.3
INDICADORES BÁSICOS DE LA UNIÓN EUROPEA,
ESTADOS UNIDOS, JAPÓN Y AMÉRICA LATINA

	Unión Europea			Estados Unidos			Japón			América Latina		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
Población (millones de personas)	364	372	376	250	263	281	124	126	127	436	475	515
PIB a precios de mercado (miles de millones de dólares)	7 356	8 609	7 946	5 801	7 401	9 837	2 981	5 138	4 842	1 126	1 691	1 966
PIB per cápita a precios de mercado (miles de dólares)	20.2	23.1	21.1	23.2	28.1	35.0	24.0	40.7	38.1	2.6	3.6	3.8
Exportaciones (FOB) a precios corrientes (miles de millones de dólares)	1 454	2 232	2 860	393	583	781	287	443	479	140	224	354
Importaciones (CIF) a precios corrientes (miles de millones de dólares)	1 556	2 124	2 804	517	771	1 258	235	336	380	125	250	390
Exportaciones como porcentaje de las exportaciones mundiales (%)	42.3	43.6	45.3	11.5	11.4	12.4	8.4	8.7	7.6	4.1	4.4	5.6
Importaciones como porcentaje de las importaciones mundiales (%)	44.1	40.9	43.1	14.6	14.9	19.3	6.7	6.5	5.8	3.5	4.8	6.0
Inversiones directas en el exterior (miles de millones de dólares)	131	162	960	37	99	139	50	23	33	5	7	13
Inversión extranjera directa (miles de millones de dólares)	96	117	796	48	58	295	2	1	8	9	32	86
Salidas de inversión directa como porcentaje del total mundial (%)	53.9	45.3	67.2	15.2	27.8	12.0	20.5	6.4	2.9	2.0	1.9	1.2
Entradas de IED como porcentaje del total mundial (%)	45.4	34.7	48.6	22.7	17.5	23.2	0.0	0.0	0.6	4.2	9.6	6.8

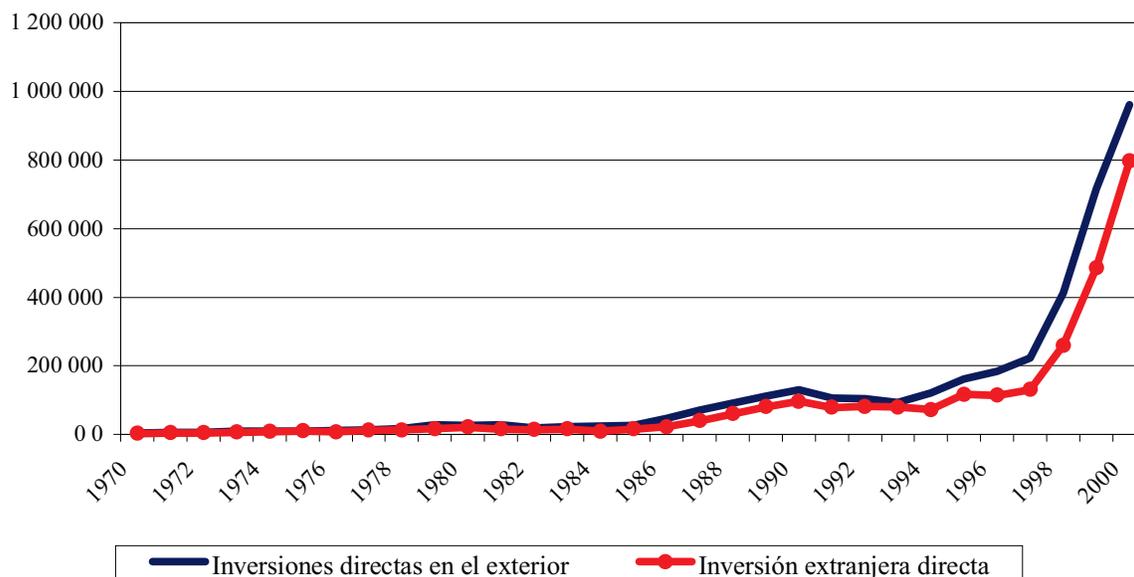
Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook, 2000*, Luxemburgo, 2000; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre la inversión en el mundo, 2001. Fomentar las vinculaciones* (UNCTAD/WIR/(2001)), Nueva York, 2001. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.D.12; Fondo Monetario Internacional (FMI), *International Financial Statistics Yearbook, 2001*, Washington, D.C., 2001; Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), *EUROSTAT Yearbook, 2001*, Luxemburgo, 2001.

14 Analizando con mayor detalle la estructura del comercio, se observa que la participación de Europa se incrementa cuando se trata de exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales, especialmente aquellas de tecnología intermedia (vehículos motorizados, química y farmacéutica). Asimismo, estos productos constituyen la parte más significativa de las exportaciones europeas al resto del mundo (véase el anexo III.1).

Sin duda, uno de los fenómenos más sobresalientes de la UE como bloque económico en su inserción global ha sido los flujos de inversión extranjera, tanto en términos de origen como de destino. Desde la segunda mitad de los años noventa el espacio económico europeo comenzó a ser epicentro

del auge de los flujos de inversión en el ámbito global. Así, mientras a principios de los noventa los flujos de entrada y salida de inversión eran del orden de los 100 000 millones de dólares, a partir de 1999 superaron los 500 y 700 000 millones respectivamente (véase el gráfico III.1).

Gráfico III.1
UNIÓN EUROPEA: FLUJOS DE ENTRADAS Y SALIDAS DE INVERSIÓN DIRECTA
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI).

De esta manera, durante la segunda mitad de los noventa la UE se consolidó como principal fuente y destino de inversión extranjera en el ámbito global. En el 2000, la UE profundizó su posición en materia de flujos de inversión: mientras los flujos de entrada de inversión fueron de 796 000 millones de dólares, los flujos de salida totalizaron 960 000 millones (véanse el cuadro III.4 y el gráfico III.1). Por su parte, a nivel de países, el Reino Unido fue por segundo año consecutivo la principal fuente de inversiones extranjeras directas de todo el mundo (UNCTAD, 2001). Asimismo, destaca el fuerte crecimiento que han experimentado las inversiones procedentes de Reino Unido, Bélgica-Luxemburgo, Francia y muy especialmente España.

Como destino de las inversiones extranjeras que llegan a la UE, sobresalen Bélgica-Luxemburgo, Alemania y Reino Unido (véase el cuadro III.4). Alemania ha recibido principalmente inversiones procedentes de otros países comunitarios y el extraordinario crecimiento de las entradas y salidas de Bélgica-Luxemburgo han sido el resultado de fusiones y adquisiciones que han involucrado a grupos de empresas ubicadas en Bélgica (EUROSTAT, 2001a). De este modo, ambos flujos de capitales están estrechamente relacionados, evidenciando tendencias muy similares, ya que los principales inversionistas en muchos de estos casos son justamente países miembros de la propia UE (véase el gráfico III.1).

Cuadro III.4
**UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES RECEPTORES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
 Y MAYORES INVERSIONISTAS EN EL EXTRANJERO**
 (En millones de dólares)

	Inversión extranjera directa en la economía declarante			Inversiones directas en el exterior		
	1995	1998	2000	1995	1998	2000
Reino Unido	20 318	74 652	119 933	44 464	122 055	266 218
Bélgica-Luxemburgo	10 689	22 690	236 493	11 603	28 845	228 828
Francia	23 733	29 518	43 173	15 824	45 701	169 481
Alemania	11 986	23 296	189 178	39 100	89 678	52 048
Países Bajos	12 228	37 648	52 309	20 192	37 121	70 893
España	6 297	11 905	36 023	4 206	19 065	52 826
Total UE	116 705	259 308	796 226	161 747	412 056	960 422

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Como se advirtió anteriormente, con el avance del proceso de integración se ha generado un fuerte dinamismo al interior de la propia UE. Múltiples políticas de desarrollo regional, industrial, tecnológico y de competencia han contribuido a este propósito, fortaleciendo a la UE y a las distintas economías que forman parte de ella. Entre los más favorecidos han estado los países miembros menos desarrollados, como Grecia, Portugal, Irlanda y España.¹⁵ Asimismo, muchas de estas políticas han contribuido positivamente a la internacionalización de países tradicionalmente receptores de IED, como España y Portugal, y han incrementado la atracción de capitales, como es el caso de Irlanda.¹⁶ La búsqueda de mayores grados de cohesión del proceso de integración ha significado también que, en varias actividades económicas, la UE mantenga altos grados de protección, especialmente en el caso de la agricultura y la pesca.

El nuevo contexto ha obligado a las empresas a definir sus estrategias en función de un mercado ampliado, lo que se ha traducido en un incremento de las inversiones –básicamente a través de fusiones y adquisiciones. Esta modalidad les ha permitido

posicionarse rápidamente en mercados donde a través de otros mecanismos hubiera sido extremadamente costoso, difícil y lento. El abandono de la dimensión nacional y los crecientes niveles de competencia local y regional han obligado a las empresas con ambiciones de convertirse en operadores globales a aplicar enérgicas estrategias de expansión. Esto ha sido particularmente importante en sectores donde la incorporación de mayor competencia ha modificado de manera radical la estructura de los mercados, en especial aquellos donde operaban grandes empresas en régimen de monopolio. De este modo, las fusiones y adquisiciones se concentraron en sectores como telecomunicaciones, energía, banca y algunas industrias manufactureras de alto valor agregado e intensivas en investigación y desarrollo, como química y automotriz (véase el cuadro III.6). En este ámbito se destaca la adquisición de la firma alemana Mannesmann por parte de la compañía británica de telecomunicaciones Vodafone AirTouch –la mayor fusión transfronteriza realizada hasta la fecha. Esta sola operación significó que por primera vez Alemania se convirtiera en el mayor receptor de IED en Europa (véanse los cuadros III.4 y III.6).

¹⁵ Estos cuatro países, al tener una renta per cápita inferior al 90% de la media comunitaria, son beneficiarios de los fondos de cohesión.

¹⁶ En los últimos años Irlanda ha registrado uno de los mayores crecimientos de los ingresos de IED, particularmente de alta tecnología, de las economías europeas.

Cuadro III.5
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES RELACIONES ECONÓMICAS AL INTERIOR DEL BLOQUE
 (En porcentajes)

	1990	1995	2000
Exportaciones a países miembros de la UE como porcentaje de las exportaciones totales de la UE	66.6	62.4	62.1
Importaciones desde los países miembros de la UE como porcentaje de las importaciones totales de la UE	64.0	61.0	57.8
Inversiones directas realizadas en países miembros de la UE como porcentaje de la IED total recibida por la UE	-	53.7	78.8
Inversiones procedentes de los países miembros de la UE como porcentaje de la IED total generada en la UE	-	54.0	59.9

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook, 2000*, Luxemburgo, 2000; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre la inversión en el mundo, 2001. Fomentar las vinculaciones* (UNCTAD/WIR/(2001)), Nueva York, 2001. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.D.12; Fondo Monetario Internacional (FMI), *International Financial Statistics Yearbook, 2001*, Washington, D.C., 2001; CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2001* (LC/G.2151-P), Santiago de Chile, 2002. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.II.G.1; Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), *EUROSTAT Yearbook, 2001*, Luxemburgo, 2001.

Cuadro III.6
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS ENTRE EMPRESAS EUROPEAS, 1999-2001
 (En miles de millones de dólares)

	Compañía adquirida	País	Sector	Compañía compradora	País	Monto
2000	Mannesman AG	Alemania	Telecom.	Vodafone Air Touch	Reino Unido	202.8
2000	Orange PLC	Reino Unido	Telecom.	France Telecom	Francia	46.0
1999	Astra AB	Suecia	Farmacia	Zeneca Group PLC	Reino Unido	34.6
1999	Orange PLC	Reino Unido	Telecom.	Mannesmann AG	Alemania	32.6
1999	Hoechst AG	Alemania	Química	Rhône-Poulenc S.A.	Francia	21.9
2000	Airtel S.A.	España	Telecom.	Vodafone Air Touch	Reino Unido	14.4
2001	Viag Interkom GmbH	Alemania	Telecom.	British Telecom	Reino Unido	13.8
1999	One 2 One	Reino Unido	Telecom.	Deutsche Telekom AG	Alemania	13.6
2000	Crédit Commercial de France	Francia	Banco	HSBC Holding PLC	Reino Unido	11.1
1999	Olivetti-Telecom Italia	Italia	Telecom.	Mannesmann AG	Alemania	8.4
1999	Tractebel S.A.	Bélgica	Electricidad	Suez Lyonnaise des Eaux SA	Francia	8.2

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

La internacionalización del tejido empresarial –en particular la verificada en los últimos años– ha tenido como objetivo principal a la propia UE. Entre 1992 y 1995, la IED de origen europeo dirigida hacia la UE alcanzó un promedio de 60 000 millones de dólares, y a partir de 1996 estos flujos de capital intrarregional

experimentaron un crecimiento espectacular, alcanzando los 427 114 millones de dólares en el 2000 (véanse los cuadros III.5 y III.7). En términos agregados, las inversiones al interior de la UE durante 1992-2000 correspondieron a más del 54% del total de los flujos de inversión generados por el bloque (véase el gráfico III.2).

Cuadro III.7
UNIÓN EUROPEA: FLUJOS DE SALIDA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR REGIÓN ^a
(En millones de dólares y porcentajes)

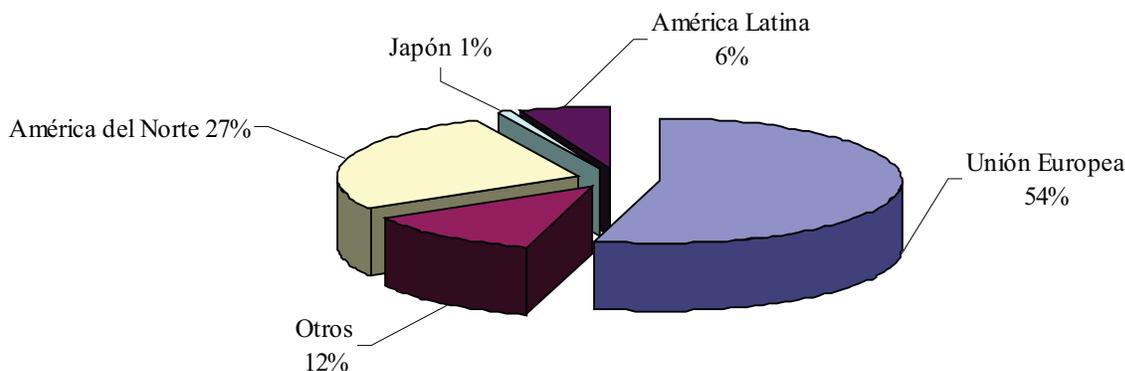
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^b
Unión Europea	63 792	47 105	59 571	69 267	78 202	85 397	143 134	316 716	427 114
Fuera de la UE	23 076	28 303	28 565	58 942	59 272	95 859	222 511	276 578	280 770
- Norteamérica	9 368	15 968	11 091	32 714	21 435	40 027	141 000	192 078	166 375
- Japón	748	-1 686	383	1 445	3 428	572	425	8 826	4 215
- América Latina	1 477	1 799	6 026	4 652	10 675	19 799	29 045	35 128	35 220
Participación de América Latina en los flujos europeos fuera de la UE (%)	6.4	6.4	21.1	7.9	18.0	20.7	13.1	12.7	12.5

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook, 2000*, Luxemburgo, 2000.

^a Las cifras de IED incluyen aportes de capital, y no contemplan la reinversión de utilidades. Esta es una de las razones por las cuales estas cifras desagregadas por destino geográfico no coinciden con los montos totales publicados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y presentadas en el cuadro III.4.

^b Cifras provisionales.

Gráfico III.2
UNIÓN EUROPEA: DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR, 1992-2000
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook, 2000*, Luxemburgo, 2000.

El 46% restante de las inversiones europeas que tuvieron destinos extracomunitarios también experimentaron un fuerte incremento en el período 1992-2000. A la mayoritaria presencia de capitales europeos en América del Norte –básicamente en Estados Unidos– se sumaron ingentes inversiones en mercados emergentes, principalmente de América Latina. Los flujos de IED de la UE hacia Estados Unidos se caracterizaron por un notable crecimiento en los últimos años. Entre 1992 y 2000 cerca del 60% de las inversiones europeas fuera de la UE (y 30% del total) se concentraron en Estados Unidos, en

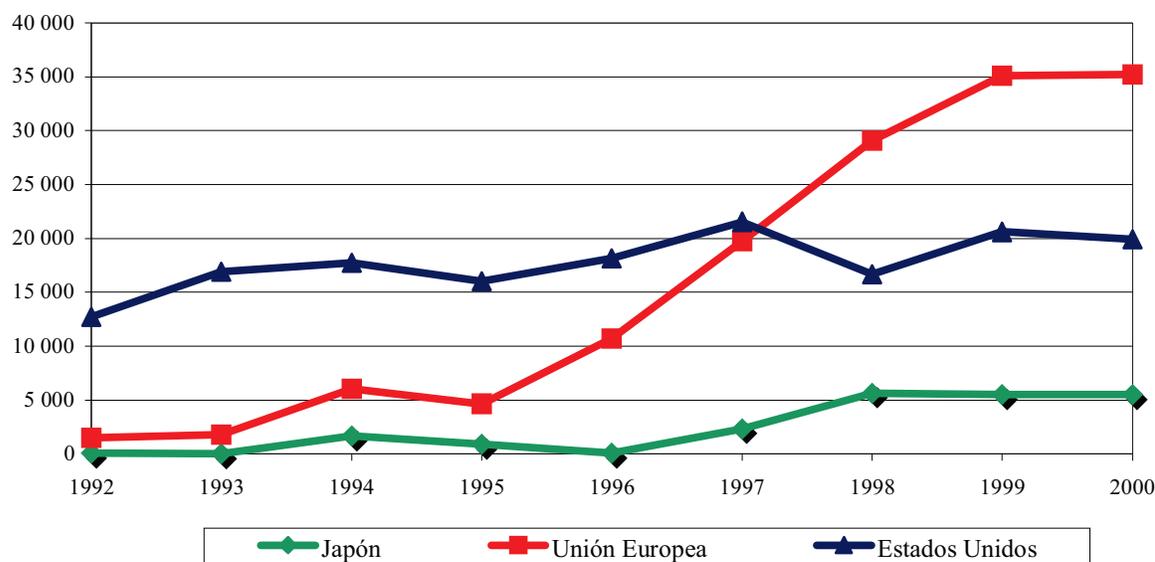
particular a través de importantes fusiones y adquisiciones (EUROSTAT, 2000b). Para los inversionistas europeos, Japón –tercer integrante de la *Triada*– tuvo escasa relevancia. En tanto, América Latina se posicionó como la principal región en desarrollo para las inversiones europeas, y fue destino del 6% del total de los flujos generados desde los países miembros de la UE (véase el gráfico III.2). La importancia de América Latina como destino de las inversiones europeas creció a partir de 1996, acumulando el 14% de las inversiones no comunitarias entre ese año y el 2000 (véase el cuadro III.7).

3. Unión Europea: flujos de inversión hacia América Latina

En la segunda mitad de los años noventa, América Latina pasó a ser el principal destino de las inversiones europeas entre los mercados emergentes, y en el segundo objetivo no comunitario después de América del Norte (véase el cuadro III.7). Por otro lado, en igual período, la UE se convirtió en el principal origen para los ingresos de IED que registró América Latina, superando largamente a Estados Unidos (véase el

gráfico III.3). Entre 1996 y 2000, las inversiones europeas en América Latina registraron un promedio anual de casi 26 000 millones de dólares, llegando a un récord histórico de 35 128 millones de dólares en 1999. De esta manera, algunas de las mayores empresas transnacionales europeas comenzaron a posicionarse rápidamente en la elite empresarial latinoamericana.

Gráfico III.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE IED, POR ORIGEN, 1990-2000
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre información de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT); Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (<http://www.bea.doc.gov>) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*, Ziga Vodusek (comp.), París, 2001.

Las inversiones europeas han privilegiado a las economías del Cono Sur, principalmente a los países miembros del Mercosur y a Chile. Entre 1992 y 2000, el Mercosur recibió el 68% de las inversiones procedentes de la UE. De estos capitales, Brasil fue el destino final del 65% y Argentina de una fracción cercana al 35%, básicamente aprovechando las oportunidades que surgieron de los programas de privatización de las empresas públicas y las posteriores adquisiciones que sirvieron para consolidar sus operaciones subregionales. Les siguen en importancia Chile (7.4%) y México (8.3%). En el caso de Chile, a través de la compra de importantes

grupos privados locales con fuerte presencia en la región, las firmas europeas han logrado ampliar rápidamente su participación de mercado en América del Sur. De hecho, en esta parte del continente las firmas europeas –principalmente españolas, francesas, portuguesas e italianas– han logrado altas cuotas de mercado en varios sectores de servicios e infraestructura (telecomunicaciones, finanzas, energía y comercio minorista). Por otra parte, las inversiones en México han tenido un perfil diferente, centrándose en actividades manufactureras de exportación (automóviles y electrónica) y en servicios financieros (véase el cuadro III.8).

Cuadro III.8
UNIÓN EUROPEA: INVERSIONES DIRECTAS EN AMÉRICA LATINA, POR PAÍS
Y SUBREGIÓN DE DESTINO, 1992-2000

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
América del Sur	1 893	1 340	4 926	3 986	8 587	15 390	25 835	32 870	31 563
Mercosur	1 147	1 105	2 172	2 267	6 217	8 238	24 033	29 455	23 176
Argentina	531	598	974	1 129	1 803	2 541	3 757	17 801	4 611
Brasil	612	495	1 171	1 112	4 336	5 633	20 143	11 491	18 397
Comunidad Andina	693	47	2 382	1 200	1 827	5 051	23	1 230	7 598
Colombia	85	-163	259	426	675	2 171	1 121	373	2 091
Venezuela	179	102	68	296	507	2 254	-1 509	518	4 095
Otros países andinos	429	108	2 055	475	645	626	411	339	1 412
Chile	53	188	372	522	543	2 102	1 778	4 337	790
México	361	92	70	1 462	945	3 430	1 572	1 602	2 408
América Central	388	367	1 030	-796	1 143	979	1 638	656	1 249
Total América Latina	1 477	1 799	6 026	4 652	10 675	19 799	29 045	35 128	35 220

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales sobre información de EUROSTAT.

En el caso de los países de la Comunidad Andina, la inestabilidad económica y política ha mermado el interés de los inversionistas europeos, principalmente los de origen mediterráneo. En la primera mitad de los años noventa, las empresas pioneras del área de servicios –básicamente españolas– fueron bastante activas en los programas de privatizaciones de Perú y Venezuela. En la segunda parte del decenio el interés también estuvo en las privatizaciones, pero esta vez en Colombia y Bolivia. Sin embargo, tras conseguir la propiedad de estos activos, el dinamismo de nuevas inversiones fue menor que en otras economías latinoamericanas. Por otro lado, la existencia de grandes reservas de hidrocarburos en Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela ha despertado el interés de algunas de las mayores firmas petroleras de Europa (véase el capítulo IV de este documento). En América Central, las empresas europeas se han encontrado con una fuerte competencia de compañías estadounidenses por el control de los activos estatales que han sido privatizados. Estas condiciones particulares han limitado la presencia europea en ambas subregiones.

Principalmente las inversiones europeas en América Latina se han originado en España, Reino Unido, Países Bajos, Francia, Italia, Portugal y Alemania. Entre 1992 y 2000, cerca del 50% de las inversiones comunitarias hacia la región provinieron de España, convirtiendo a este país en el mayor inversionista extranjero de América Latina (CEPAL, 2000, capítulo III). Las firmas españolas, ante crecientes niveles de competencia en su mercado nacional y regional, aprovecharon la cercanía cultural con América Latina para iniciar un ambicioso proceso de internacionalización, basado sobre todo en la compra de activos existentes (Calderón, 1999). Las privatizaciones latinoamericanas de principios de los años noventa fueron el canal a través del cual se inició tal proceso. El éxito inicial de las empresas españolas estimuló a otras firmas europeas de características similares. En efecto, otras compañías de países mediterráneos como Italia, Francia y Portugal comenzaron a competir con las firmas españolas por el control de los mercados de servicios públicos en las mayores economías latinoamericanas (véase CEPAL, 2000, capítulo III).

A finales de 2001 –según las fuentes–, las empresas españolas habían invertido en América Latina entre 72 000 y 83 000 millones de dólares (*Cinco Días*, 24 de diciembre de 2001) (véase el cuadro III.9). Las compañías como Telefónica de España, Repsol-YPF, Endesa España y los bancos Santander Central Hispano (BSCH) y Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) son algunos de los principales inversionistas en la región y líderes en muchos sectores y países. Para el conjunto de estas empresas, la región representará cerca del 32% de los beneficios netos previstos para 2001 (Sociedad de

Valores del Santander, 2001). Argentina ha sido el principal destino de las empresas españolas en América Latina, es decir unos 24 000 millones de dólares, seguida de cerca por Brasil y un poco más atrás Chile (véase el cuadro III.9). Sin embargo, con la actual situación Argentina, la actitud de las firmas españolas en la región ha pasado de la euforia a la preocupación (véase el capítulo II de este documento). Lo interesante de la experiencia española es que en un conjunto muy limitado de empresas se concentra la mayor parte de los ingresos de IED de ese origen en América Latina (véase el cuadro III.10).

Cuadro III.9
AMÉRICA LATINA: PRINCIPALES ORÍGENES Y DESTINOS DE LA INVERSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA, MONTOS ACUMULADOS, 1992-2000
(En millones de dólares)

	Argentina	Brasil	Mercosur	Colombia	Venezuela	Comunidad Andina	Chile	México	América Latina
UE-15	33 746	63 390	97 810	7 038	6 508	20 047	10 686	11 943	143 821
España	24 097	23 484	47 679	2 714	1 472	8 324	8 180	6 009	71 630
Portugal	33	8 810	8 846	0	2	4	5	31	9 040
Reino Unido	2 068	5 523	7 663	3 720	1 705	5 988	268	2 419	17 363
Italia	1 221	1 983	3 219	31	90	156	44	123	3 510
Otros UE	6 327	23 590	30 402	573	3 239	5 576	2 189	3 361	42 277

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales sobre información de EUROSTAT.

Cuadro III.10
AMÉRICA LATINA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS
(En millones de dólares)

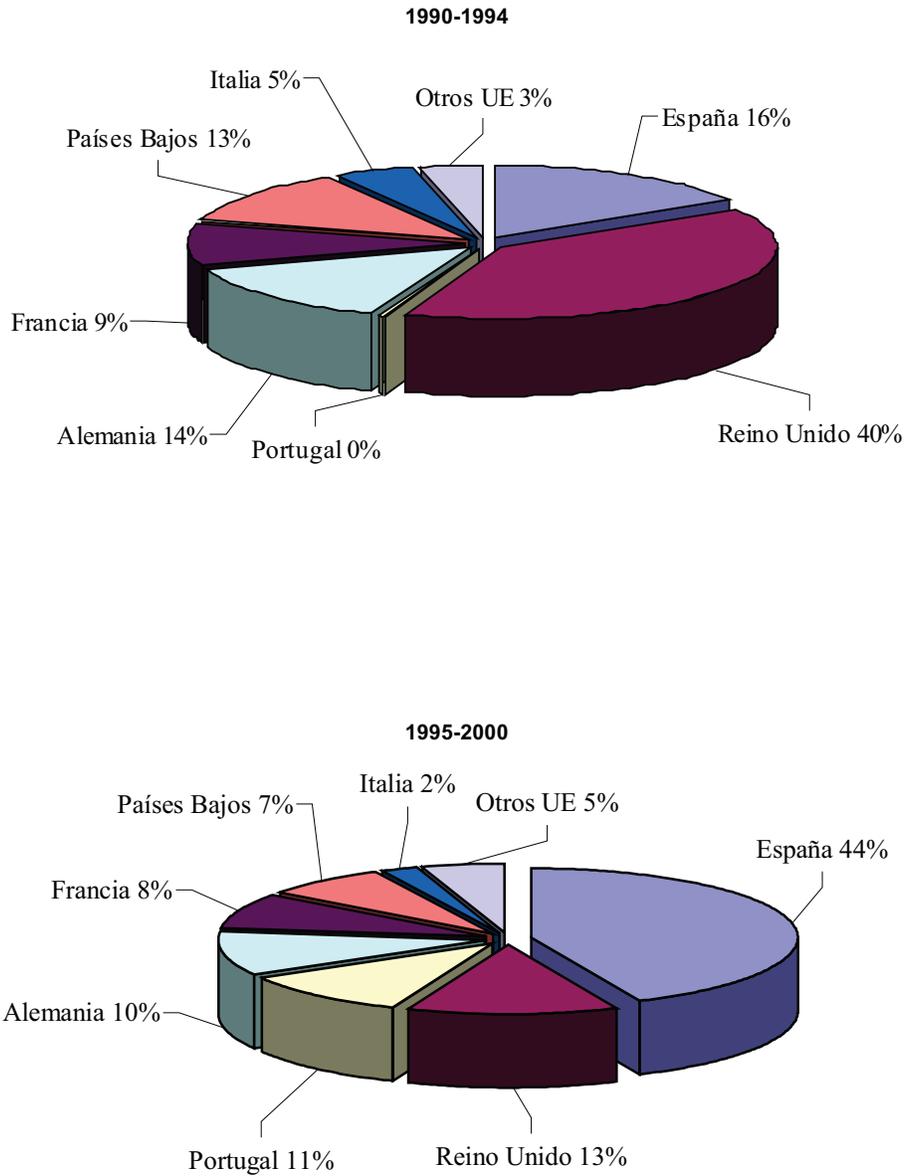
	1997	1998	1999	2000	2001
Telefónica de España	934	4 705	2 992	21 818	...
Banco Santander Central Hispano (SCH)	1 249	1 156	1 565	8 969	...
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	613	2 905	549	2 781	...
Repsol-YPF	687	85	15 169	1 311	...
Endesa España	1 493	930	3 584	1 219	...
Iberdrola	947	...	264	595	...
Unión Fenosa	212	101	165	362	...
Total	6 135	9882	24 225	37 055	6 175

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

Durante la primera parte de la década de 1990, el Reino Unido fue el mayor inversionista europeo en la región (véase el gráfico III.4). El papel de las compañías británicas ha sido especialmente notable en el sector manufacturero pero, a diferencia de las empresas de Francia, Alemania y Estados Unidos, se concentraron fuera de las industrias automotriz, electrónica y de ingeniería. De hecho, los inversionistas más importantes se han localizado en las industrias de bienes de consumo no duraderos y química (véase el gráfico III.5). Así, destaca la amplia presencia regional de firmas inglesas

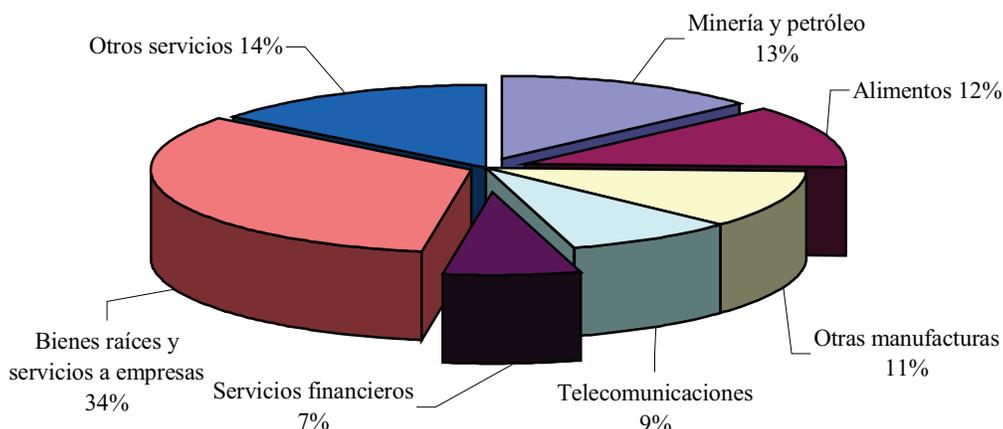
como Unilever, British American Tobaccos (BAT) y Diageo (véase el recuadro III.4). Una gran parte de la base industrial de estas compañías se estableció en América Latina durante el período sustitutivo de importaciones. En los años noventa han aplicado una estrategia de expansión basada en la adquisición de empresas locales y en la realización de nuevas inversiones, a fin de incorporar tecnología de producto moderna a las filiales latinoamericanas, principalmente en aquellas que abastecen a grandes mercados (Argentina, Brasil y México) (véase el cuadro III.9).

Gráfico III.4
**UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS INVERSIONES DIRECTAS
 HACIA AMÉRICA LATINA, 1990-2000**
 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre información del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*, Ziga Vodusek (comp.), París, 2001.

Gráfico III.5
**REINO UNIDO: INVERSIONES DIRECTAS EN AMÉRICA LATINA,
 POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, ACERVO 1999**
 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales sobre la base de información preparada por el United Kingdom Office for National Statistics, publicado en Edmund Amann "United Kingdom" en *Inter-American Development Bank Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*, Ziga Vodusek (Editor), París, 2001.

Un fenómeno más reciente son las inversiones británicas en el área de los servicios. A finales de los años noventa, con motivaciones similares a otros inversionistas europeos, firmas de telecomunicaciones –Vodafone Air Touch, British Telecom (BT) y National Grid Plc– y finanzas (HSBC Holding Plc) adquirieron varios activos en la región. Sin embargo, una actividad distingue particularmente a la inversión del Reino Unido; la que se realiza en petróleo e hidrocarburos. Una de las firmas más activas es BP Amoco que, con inversiones en exploración y explotación de petróleo y gas natural en Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia y Venezuela, se ha convertido en una de las más importantes del sector en la región. Si a las actividades de BP Amoco unimos las operaciones de la compañía británica-neerlandesa Royal Dutch Shell, encontramos que las inversiones del Reino Unido en este sector son cuantiosas (véase el capítulo IV de este documento). Así, el Reino Unido se ha convertido en el inversionista europeo con la presencia más diversificada en América Latina.

Los demás países comunitarios han concentrado sus inversiones en el Mercosur, básicamente en Brasil. Las firmas francesas han seguido esta tendencia, logrando importantes participaciones de mercado en algunas actividades de reciente desarrollo, como el comercio minorista (Carrefour-Promodès) y los servicios sanitarios (Group Suez). En este sentido, destaca Portugal que, aprovechando los lazos culturales e idiomáticos, ha concentrado su proceso de internacionalización en el gigante sudamericano. (véase el cuadro III.9 y el gráfico III.4).

Gracias a los ingentes flujos de IED de origen comunitario, las empresas de la UE se han situado entre las más importantes de América Latina y entre las grandes empresas transnacionales con presencia en la región. De hecho, la ampliación de las actividades de compañías con larga presencia latinoamericana y sobre todo la llegada de nuevos entrantes han convertido a las firmas europeas en actores centrales. Así, de las mayores 10 empresas transnacionales en América Latina, 7 son europeas y 3 estadounidenses; de las 25 mayores, 12 son de la UE, 11 de Estados Unidos, 1 de Suiza y 1 de Japón.

Por otro lado, se evidencia un posicionamiento muy diferenciado de los inversionistas europeos en América Latina. En primer término destaca la estrategia adoptada por empresas españolas y portuguesas. En este particular, sobresale Telefónica de España, que en un período muy breve se ha convertido en la mayor firma extranjera de la región, lo que se ha traducido en que más del 50% de sus ingresos por ventas sean generados en América Latina. En una situación similar se encuentran Endesa España y Repsol-YPF y las portuguesas Eletricidade de Portugal, Portugal Telecom y Sonae de Distribuição. Un segundo grupo de empresas son aquellas con dilatada presencia regional, particularmente en manufacturas. Entre ellas destacan las automotrices, VW, Fiat Spa, DaimlerChrysler y Renault; y las productoras de bienes de consumo masivo como Parmalat, Danone, Unilever y Rhône-Poulenc. En el caso de estas últimas, la porción correspondiente a América Latina supera el 10% de sus ingresos globales (véase el cuadro III.11).

Cuadro III.11
**AMÉRICA LATINA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS 30 PRINCIPALES
 EMPRESAS TRANSNACIONALES EUROPEAS, 2000**
 (En porcentajes)

Clasificación a	b	Empresa	País	Sector	Participación de América Latina en las ventas totales (%)
168	1	Telefónica España	España	Telecom.	56.7
5	3	DaimlerChrysler	Alemania	Automotor	9.2
21	4	Volkswagen	Alemania	Automotor	17.2
37	5	Carrefour Group / Promodès ^c	Francia	Comercio	20.3
80	6	Repsol-YPF	España	Petróleo	24.9
47	8	Fiat Spa	Italia	Automotor	13.9
6	10	Royal Dutch-Shell Group	Países Bajos	Petróleo	4.3
365	13	Endesa España	España	Electricidad	37.3
72	16	Unilever PLC	Reino Unido	Alimentos	10.6
156	17	Olivetti Spa	Italia	Telecom.	15.8
58	23	Royal Ahold N.V.	Países Bajos	Comercio	7.8
133	24	L.M. Ericsson	Suecia	Electrónica	12.1
23	30	Siemens AG	Alemania	Electrónica	4.2
99	31	Renault S.A.	Francia	Automotor	8.4
...	32	Portugal Telecom	Portugal	Telecom.	63.5
...	34	Pirelli Spa	Italia	Neumáticos	30.0
...	36	Parmalat	Italia	Alimentos	27.0
111	35	BASF AG	Alemania	Químicos	5.9
...	39	Casino Guichard-Perrachon	Francia	Comercio	8.2
124	46	Électricité de France	Francia	Electricidad	5.5
107	47	Royal Philips Electronics	Países Bajos	Electrónica	4.8
393	49	Groupe Danone	Francia	Alimentos	11.5
...	50	Sonae de Distribuição	Portugal	Comercio	23.3
...	51	IBERDROLA S.A.	España	Electricidad	23.3
150	54	Bayer AG	Alemania	Químicos	7.9
261	56	British American Tobacco Plc (BAT)	Reino Unido	Tabaco	7.7
127	60	France Telecom	Francia	Telecom.	4.0
94	63	Deutsche Telekom	Alemania	Telecom.	3.2
...	64	Eletricidade de Portugal	Portugal	Electricidad	33.3
...	65	Rhône-Poulenc	Francia	Química	7.7
7	70	BP Amoco Plc	Reino Unido	Petróleo	0.7

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

^a Ubicación entre las mayores empresas transnacionales presentes en América Latina.

^b Ubicación entre las mayores empresas mundiales (Fortune, 2001).

^c Las empresas francesas Carrefour y Promodès se fusionaron en el año 2000.

Pese a que la UE ha tenido algunas dificultades para ir estructurando una política externa común, las relaciones con América Latina han estado dotadas de una fuerte concordancia cultural entre ambas regiones, proveniente de los vínculos históricos, las similitudes en las tradiciones políticas y los grandes flujos migratorios de Europa hacia América.

La política de la UE hacia América Latina ha registrado múltiples contrastes. No obstante, dentro de esta heterogeneidad destaca la insistencia europea en la independencia y el provecho mutuo en sus relaciones con la región. Se desarrollan así las potencialidades específicas de cada región o país en sus vínculos con la UE, de manera que éstos se ajustan a los distintos niveles de desarrollo. De hecho, hasta mediados de los años ochenta, las relaciones entre la UE y América Latina se limitaban a acuerdos de cooperación, asistencia financiera y tecnológica y preferencias comerciales en el marco del

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Algunas zonas se han beneficiado con la cooperación europea (especialmente en cuanto al tema de la democracia, la pacificación y la droga) y otras, con niveles más elevados de desarrollo, se han ido constituyendo en socios económicos más importantes en actividades de interés mutuo. En este último caso se registró un repunte tras el fin de la Guerra Fría, ya que los factores comerciales y económicos fueron reemplazando a las condicionantes ideológicas y militares en las relaciones internacionales.¹⁷ De este modo, Europa utilizó dos instrumentos principales para reforzar los vínculos birregionales. Por un lado, la negociación de acuerdos de libre comercio graduales y recíprocos con el Mercado Común del Sur (Mercosur), México y Chile, y por otro, el mantenimiento de un trato de “país menos avanzado”, con un renovado Sistema de Preferencias Generalizadas, para los países andinos y centroamericanos (véase el recuadro III.1).

17 El mutuo interés por fortalecer las relaciones birregionales quedó de manifiesto con la celebración de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y América Latina y el Caribe. La primera se realizó en Rio de Janeiro en junio de 1999 y la segunda en mayo de 2002 en Madrid. Una tercera Cumbre se realizaría en México en el 2004.

Recuadro III.1

DINÁMICA DE LAS RELACIONES ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA

Durante la segunda mitad de los años noventa las relaciones político-económicas entre ambas regiones se han intensificado y han evolucionado, de forma tal que se respeta la identidad de América Latina, que ha establecido con Europa un vínculo distinto del que tiene con los Estados Unidos. Dicha vinculación se refleja en el apoyo de la UE a la integración de América Latina, su aceptación formal y explícita del concepto de "responsabilidad compartida" en el problema mundial de la droga, su relativa generosidad como donante de asistencia oficial para el desarrollo (AOD) y su apoyo a la reinserción de Cuba en la comunidad latinoamericana. Asimismo, en la política europea se ha tomado en cuenta la heterogeneidad regional para estructurar un vínculo que se adapte mejor a las características y necesidades de cada país y subregión. Por un lado, se establecieron prioridades enmarcadas en el concepto del beneficio mutuo con las economías más avanzadas: Chile, Mercosur y México. Por otro, se ha otorgado un tratamiento especial a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y a América Central, manteniendo las preferencias del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y focalizando su AOD en temas como el narcotráfico, la consolidación de la democracia, la pobreza, los desastres naturales y la ayuda a los procesos de integración.

UE-Mercosur: en el marco de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de 1999, la UE y el Mercosur suscribieron un documento de intenciones con el propósito de liberalizar el comercio bilateral, de forma gradual, recíproca y abierta a todos los sectores sin exclusión, de acuerdo con las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En ese mismo año comenzaron formalmente las negociaciones y se estableció el Comité de Negociaciones Birregional Mercosur-UE. Las primeras cuatro rondas evolucionaron de manera bastante tímida, concentrando la discusión en los grandes temas (diálogo político, cooperación y cuestiones comerciales). La quinta ronda, celebrada en Montevideo en julio de 2001, constituyó un punto de inflexión muy importante en las negociaciones, ya que la UE presentó su oferta arancelaria. Ésta se consideró bastante restrictiva, especialmente en lo que se refería al

acceso a los mercados de productos agrícolas, dadas las limitaciones impuestas por la Política agrícola común (PAC) de la UE. En la penúltima ronda, que tuvo lugar en Bruselas entre el 29 y el 31 de octubre de 2001, el Mercosur presentó su contrapropuesta. La última ronda tuvo lugar en Buenos Aires entre el 8 y el 11 de abril de 2000, con el objeto de intercambiar puntos de vista en relación con la preparación de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y América Latina y el Caribe que se realizó en mayo de 2002 en Madrid. Su discusión, junto con los problemas que enfrenta Mercosur y la Argentina, en particular, han dilatado el avance de las negociaciones.

UE-Chile: A mediados de los noventa se firmó un Acuerdo marco de cooperación entre Chile y la UE, que entró en vigor en 1999. El objetivo de este convenio era sentar las bases de un proceso destinado a establecer una asociación de carácter político y económico, además de crear un área de libre comercio bilateral. Para alcanzar este propósito, se estudió la viabilidad de iniciar negociaciones destinadas a lograr un Acuerdo de asociación política y económica. Al igual que en el caso del Mercosur, se estableció un mandato para iniciar las negociaciones, pero el proceso con Chile resultó bastante más rápido y expedito. Pese a enfrentar características comerciales igualmente complejas, en especial en lo relacionado con los productos agrícolas, Chile ha sabido sacar provecho de su agenda abierta de negociaciones internacionales. De hecho, con motivo de la Segunda Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno celebrada en Madrid en mayo de 2002, Chile y la UE firmaron el Acuerdo de asociación comercial, diálogo político y cooperación, pacto por el que se amplían las áreas de cooperación y se incluye un Tratado de Libre Comercio entre ambas partes, que liberalizará más del 90% de los intercambios bilaterales en un plazo inferior a diez años. Además, este Tratado permitirá la apertura de sectores de servicios y establecerá condiciones preferentes para las inversiones.

UE-México: En este caso, al igual que con Chile, la UE rompió su estrategia tradicional de negociar con bloques económicos en América Latina. En la actualidad, las relaciones

bilaterales entre la UE y México están definidas en el Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación firmado en 1997, que entró en vigencia en el 2000. Este acuerdo es similar a los firmados con el Mercosur y Chile, pero ha avanzado mucho más rápido y ha permitido constituir la primera zona de libre comercio entre la UE y un país (o región) en América Latina (Tratado de Libre Comercio México-UE). La rapidez de las negociaciones podría ser reflejo, entre otros factores, de la nueva condición de México como miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y, sobre todo, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (CEPAL, 2000). Tras nueve rondas de discusión entre las delegaciones mexicana y europea, se llegó a un acuerdo amplio que pretende liberar gradualmente el comercio bilateral, pero reconociendo las asimetrías económicas entre la UE y México. En el 2000 la UE eliminó el 82% de los aranceles para los productos industriales, comprometiéndose a liberalizar la totalidad de estos bienes el 1° de enero de 2003. Por el lado mexicano, la apertura se realizará en cuatro etapas. En el 2000, México desgravó el 48% de las importaciones industriales procedentes de Europa. Para el 1° de enero de 2003 la liberalización cubrirá el 52% de los productos, y se acordó un plan de desmantelamiento arancelario mediante el cual se aplicará una tasa máxima de 5% desde el 2003. A partir de esta fecha, a pesar de que la liberalización de los bienes industriales europeos no se habrá completado totalmente, las exportaciones de la UE lograrán un acceso equivalente al de los productos de Estados Unidos y Canadá en el mercado mexicano. Por otro lado, en el sector agrícola, la liberalización se realizará gradualmente en un período transitorio de 10 años, al término del cual el 62% del intercambio quedará liberalizado. Dadas sus características, este acuerdo es el más ambicioso que la UE ha firmado en su historia de negociaciones comerciales bilaterales con un país fuera de su órbita de interés tradicional y de influencia geográfica inmediata.

UE-Comunidad Andina: El espectro de las relaciones entre ambas partes es bastante amplio y ha sido fructífero en los últimos años. En 1996, se suscribió una Declaración conjunta sobre el diálogo político. Desde noviembre de 1990, y conforme con la posición europea de responsabilidad compartida en el problema del narcotráfico, los países de la CAN se han beneficiado de un acceso preferencial de sus productos a la UE, en virtud del Régimen Especial de Preferencias Andinas (SGP Andino). En virtud de este régimen, la mayor parte de los productos industriales y una lista de productos agrícolas y pesqueros ingresan al mercado europeo sin pagar aranceles. Recientemente, el SPG fue extendido hasta el 31 de diciembre de 2004. En las últimas reuniones de diálogo político entre

ambos bloques, a iniciativa de los países andinos, se ha comenzado a analizar la posibilidad de avanzar hacia un nuevo acuerdo de asociación, que tome en cuenta el nivel de desarrollo de ambas regiones y la preservación del esquema vigente de acceso preferencial al mercado europeo. En la actualidad, las autoridades de ambos bloques estudian la posibilidad de darle una nueva estructura a esta relación.

UE-América Central: En 1984, en medio de una profunda crisis política en la subregión, se instauró la reunión de ministros de relaciones exteriores de la UE y América Central, proceso que se ha mantenido con el nombre de Diálogo de San José. Su objetivo era encontrar soluciones a los conflictos armados, mediante el diálogo y la negociación. El apoyo político de la UE fue complementado

con un programa especial de cooperación, dirigido a atacar las causas socioeconómicas de la crisis. Durante las últimas dos décadas, la UE ha realizado una significativa contribución a los procesos de paz y democratización, así como al proceso de integración económica de la subregión. En el período reciente, ante la nueva realidad política, económica y social de América Central, el matiz de las relaciones entre ambas partes comenzó a cambiar, concentrándose en reforzar el proceso de paz, democratización y desarrollo económico y social. Así, en 1999 entró en vigor un Acuerdo marco de cooperación entre la UE y América Central. En materia comercial, y al igual que los países andinos, la subregión se ha beneficiado del SGP, por medio del cual más de la mitad de sus exportaciones hacia la UE entran sin aranceles a la UE.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales en base a información proporcionada por la Comisión Europea.

B. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE TRANSNACIONALES EUROPEAS EN AMÉRICA LATINA

Al analizar las características de las empresas de la UE presentes en América Latina, se encuentran dos rasgos distintivos principales. En primer término, están aquellas firmas que llevan varias décadas en la región –protagonistas de la fase sustitutiva de importaciones– y que se han concentrado básicamente en actividades manufactureras. En segundo lugar, tenemos los nuevos entrantes, que llegaron a América Latina durante la década de 1990 aprovechando las oportunidades que se ofrecían en los programas de privatización de activos estatales. Este proceso ha estado directamente vinculado a la formación de la UE, así como a las reformas económicas llevadas a cabo a ambos lados del Atlántico en los sectores de servicios e infraestructura.

Por otra parte, las motivaciones estratégicas también son específicas; mientras las empresas manufactureras buscan el incremento de la eficiencia global en México y el acceso a mercados en el Mercosur, las empresas de servicios persiguen el acceso a mercados nacionales y/o regionales (CEPAL, 2001; CEPAL, 2000; CEPAL, 1998). Un caso particular son también las firmas europeas que han accedido a la exploración y explotación de hidrocarburos (para mayores detalles véase el capítulo IV de este documento). A continuación se analizan las estrategias de las mayores transnacionales europeas presentes en América Latina: sus características, patrones de comportamiento y los factores que han influido en su inserción regional.

1. Manufacturas: un segmento propio de las empresas europeas tradicionales de temprana internacionalización

Las inversiones manufactureras europeas en América Latina tienen una larga tradición. En sus orígenes han estado asociadas a una estrategia de búsqueda de mercados locales –en el contexto del modelo de industrialización sustitutivo de importaciones. Las firmas europeas crearon réplicas en miniatura de sus filiales más importantes, de modo de abastecer con producción local los mercados latinoamericanos. Las principales inversiones en el sector manufacturero provienen de Alemania y Reino Unido, y en menor medida de Italia y Francia, y se concentraron fundamentalmente en tres industrias: automotriz, alimentos y bebidas, y químicos.

a) La industria automotriz: la apuesta del Mercosur

En los años cincuenta se establecieron las primeras filiales de firmas europeas en América Latina, entre las que destacaban Volkswagen, Fiat, Citroën, Peugeot, Renault y Scania. Esto se dio en un contexto de políticas locales destinadas a incentivar el desarrollo del sector automotor, considerado por las autoridades de la época como uno de los ejes del proceso de industrialización. La presencia de empresas europeas progresivamente comenzó a ampliarse, en especial en los países más

grandes de la región.¹⁸ Durante la década de 1980, a raíz de la difícil situación de las economías latinoamericanas, las firmas europeas comenzaron a reducir sus operaciones, racionalizar costos y minimizar inversiones –especialmente en el Mercosur. En este contexto, algunas empresas decidieron retirarse del mercado, mientras que otras dejaron el control de sus filiales a empresarios locales (véase el capítulo II de este documento). Así, las empresas europeas iniciaron la década de 1990 con una estrategia más bien pasiva en la región, fijando sus prioridades en otras regiones del mundo, como Europa, Asia y América del Norte.

Con la introducción de reformas estructurales y ante las mejores perspectivas económicas que presentaba América Latina, el panorama de la industria comenzó a modificarse. En efecto, las empresas transnacionales europeas alteraron notablemente el rumbo de sus estrategias regionales, al expandir sus operaciones y realizar fuertes inversiones en Brasil y Argentina, en el contexto del Mercosur, y en menor grado en México, a fin de aprovechar las ventajas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). De este modo, algunas de estas firmas se situaron entre las mayores empresas de la región (véanse el cuadro III.11 y el anexo I-A.4).

18 En la década de 1950 Volkswagen se instaló en Brasil, en la siguiente llegó a México y en los años ochenta a Argentina. En los setenta, Renault construyó una planta de producción en México y otra en Argentina. En los cincuenta, Fiat desarrolló diversos servicios asociados a la industria en Argentina, y en 1960 construyó su primera planta productiva. En Brasil inició la fabricación de automóviles en 1973.

En los años noventa las empresas automotrices europeas mostraron un renovado interés en el Mercosur. Esta agrupación subregional evidenció un fuerte incremento del consumo, y en el ámbito de las políticas se pusieron en marcha diversos mecanismos que incentivaron el establecimiento de las empresas transnacionales. En este escenario, las firmas foráneas rediseñaron sus operaciones y expandieron sus actividades productivas, lo que se tradujo en nuevos proyectos de inversión, la construcción de nuevas plantas para la producción de vehículos y autopartes, y la recuperación del control de filiales que se había cedido a empresarios locales.

Las empresas con más larga historia en la región son las que en la actualidad poseen mayor escala de producción, destacándose Volkswagen, Renault, Fiat, Peugeot-Citröen, BMW, DaimlerChrysler y Volvo. En 1997, Renault retomó el control de la filial que había

cedido a la empresa argentina CIADEA, y en conjunto con la subsidiaria brasileña decidió abordar el Mercosur y convertirlo en el segundo mercado a nivel mundial para esta compañía francesa. Volkswagen, en tanto, finalizó su asociación con Ford y volvió a producir en forma autónoma. Además, implementó una serie de proyectos destinados a elevar su producción regional (véase el recuadro III.2). En 1997, Fiat volvió a Argentina, construyendo una nueva planta en Córdoba, para lo que destinó unos 600 millones de dólares. En Brasil, esta empresa italiana presenta mayor diversificación de actividades, actuando en otros rubros afines como autopartes, lubricantes, máquinas agrícolas y viales (Basto y otros, 1999). Por su parte, la francesa Peugeot también retomó el control de su filial en Argentina e inició actividades productivas en Brasil. En general, las mayores operaciones se radicaron en Brasil, aprovechando el mayor mercado interno.

Recuadro III.2

LA ESTRATEGIA DE VOLKSWAGEN EN AMÉRICA LATINA

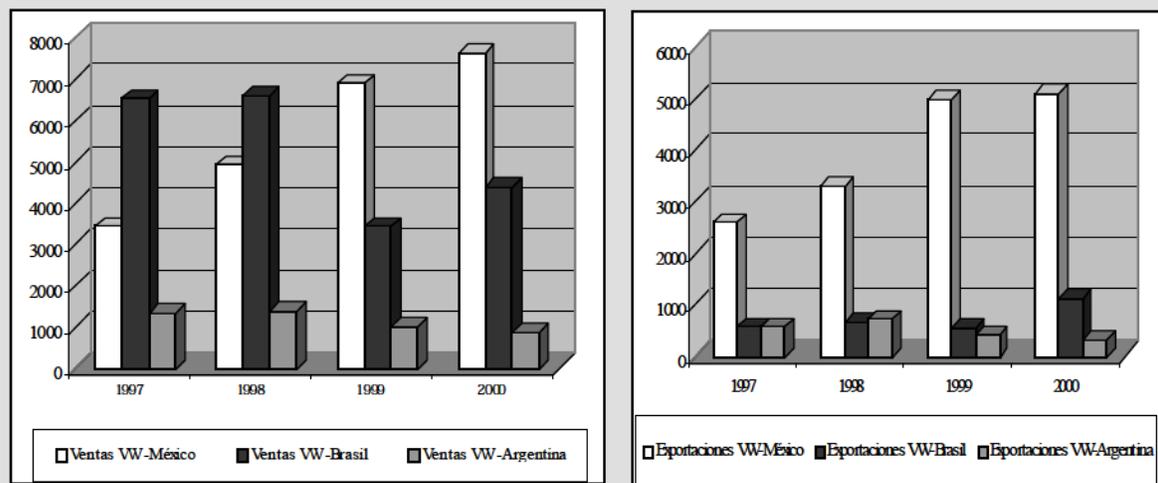
La firma alemana Volkswagen (VW) es una de las mayores empresas automotrices del mundo y constituye una de las experiencias más interesantes de inversión europea en el sector manufacturero de América Latina. En la actualidad, las actividades de VW en la región están concentradas en México y el Mercosur, en cada caso siguiendo diferentes estrategias. En México, VW estableció su principal base de producción para los países miembros del TLCAN, para lo cual debió desarrollar nuevos métodos de calidad y control y, al mismo tiempo, adaptar su producción a las normas de origen vigentes en el Tratado. Esto se tradujo en ingentes ingresos de IED y en un sustantivo aumento de las ventas. En 1990, éstas alcanzaban 509 millones de dólares, para subir a 1 200 millones de dólares en 1995 y superar los 7 000 millones en 2000. Además, la producción mexicana se orientó rápidamente a los mercados externos. En 1990 se vendían 130 000 unidades

en México y sólo 50 000 se destinaban a la exportación, para pasar a 60 000 unidades de ventas internas y cerca de 350 000 unidades de exportación en el 2000. A partir de 1997, VW inició en México uno de sus proyectos más ambiciosos: la producción del nuevo *Beetle* en forma exclusiva para todo el mundo. En el caso de Argentina y Brasil, la ampliación de la base productiva se asocia directamente al establecimiento del Mercosur. En Brasil, la producción de VW ha crecido de manera sostenida, lo que ha estado acompañado por una adaptación de los modelos a los nuevos patrones de mercado, destacándose una progresiva especialización en automóviles compactos. En la actualidad, la empresa produce una amplia gama de autos compactos. En particular, VW-Brasil representa cerca del 10% de las ventas totales del grupo a nivel mundial. Además, a pesar de que la producción está orientada al mercado

interno, en los últimos años ha crecido la participación de las exportaciones. En Brasil Volkswagen posee su única planta de producción de camiones, segmento en que la empresa ha tenido un crecimiento descomunal, superando incluso a empresas tradicionales como Volvo y Scania. Estas operaciones se caracterizan por estar perfectamente adecuadas a las necesidades de mercado local, y además, por su alta eficiencia. De hecho, VW estaría evaluando la posibilidad de convertir a Brasil en una plataforma exportadora de camiones para abastecer al mercado mundial. Por otro lado, en Argentina, la estrategia de VW consiste en exportar a Brasil los excedentes de la producción de automóviles e importar en forma compensada para elevar los productos destinados al mercado interno. El nivel de ventas en Argentina es menor en comparación a Brasil, pero la orientación exportadora es significativamente mayor, en torno al 40% de las ventas.

VOLKSWAGEN: VENTAS Y EXPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA

(En millones de dólares)



Fuente: Volkswagen (2001).

La experiencia de VW es sumamente interesante, ya que es una empresa que ha estado muchas décadas en América Latina y ha ido adaptando sus estrategias en función de los nuevos escenarios y condiciones que

ha presentado la región. Así, las inversiones en Argentina y Brasil son un reflejo de la búsqueda de mercados regionales de manufacturas en el ámbito del Mercosur. En cambio, México forma parte del sistema

internacional de producción integrado de la empresa y allí busca incrementar su eficiencia para abordar el mercado mundial y particularmente el de América del Norte.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Volkswagen (2001).

En los últimos años, como consecuencia de las turbulencias macroeconómicas y la caída de la demanda interna, la estrategia dominante de las empresas ha sido la coordinación de operaciones regionales. La difícil situación argentina ha obligado a racionalizar las operaciones y ha conformado un nuevo escenario al que las empresas se están adaptando rápidamente. Fiat, Renault y Volkswagen han emprendido una modificación de líneas de producción, reducido jornadas de trabajo e incluso cerrado plantas, tratando de adaptarse al escenario regional de la industria (véase el capítulo II de este documento).

La redefinición de las estrategias de las empresas automotrices europeas ha tenido como corolario una mayor presencia en México. En conjunto con las condiciones de la industria mundial, ha habido factores locales, como la política sectorial y la suscripción del TLCAN, que fueron determinantes para la llegada de algunas transnacionales europeas. Resulta particularmente interesante el caso de Volkswagen que, con larga presencia en el mercado mexicano, realizó grandes inversiones para ampliar sus actividades y adaptar su proceso productivo de modo de cumplir con las normas de origen establecidas en el TLCAN y acceder al mercado de los Estados Unidos (véase el recuadro III.2).

Por otra parte, hubo empresas europeas que no estaban presentes en México, como BMW y Daimler-Benz, que decidieron invertir en nuevas plantas de ensamblaje. En un inicio estas empresas vendían solamente al mercado local, pero en los últimos años han comenzado a exportar. Por ejemplo, BMW se especializó con éxito en el segmento de los automóviles de lujo. Renault, en tanto, a través de su alianza con Nissan, se estableció nuevamente con operaciones productivas en México. En el 2000 la empresa inició la producción del modelo *Scénic*, primer auto de la alianza Renault-Nissan a nivel mundial.

b) La industria de alimentos y bebidas: inversiones con sabor a leche

Las empresas europeas del rubro de alimentos y bebidas tienen también una extensa y prolongada presencia en América Latina. Estas compañías llegaron a la región hace décadas, con el objetivo de abastecer mercados internos en el contexto de la etapa sustitutiva de importaciones. En la actualidad, cuatro de las cinco mayores empresas europeas poseen operaciones en

América Latina: la suiza Nestlé,¹⁹ la británica neerlandesa Unilever,²⁰ la francesa Groupe Danone y la italiana Parmalat.²¹

En la década de 1990 las empresas europeas ampliaron su presencia en la región, y paralelamente muchas compañías que no estaban establecidas se decidieron a hacerlo, especialmente en el Mercosur y México. En este proceso jugaron un rol preponderante el alto potencial de crecimiento del mercado y la demanda insatisfecha en la región. Más aún, durante los primeros años de la década se observó un sustantivo incremento del consumo, el que fue potenciado además por un aumento de la urbanización y una mayor importancia de las grandes cadenas de supermercados (Nofal y Wilkinson, 1999). Asimismo, la conformación del Mercosur abrió amplias expectativas como mercado subregional de manufacturas, sobre todo en ciertas actividades, como en el sector lácteo. Por último, en el ámbito europeo la consolidación de la UE, con el consiguiente aumento de la competencia, generó bajas en los niveles de rentabilidad de la industria, incentivando las inversiones en otras regiones, como Europa oriental y América Latina.

Las firmas europeas con presencia regional en la industria de alimentos y bebidas pueden agruparse en tres categorías. En primer lugar, destacan las grandes empresas transnacionales que poseen operaciones productivas desde principios del siglo pasado y que tuvieron una temprana internacionalización de actividades. Un segundo grupo se compone de aquellas compañías que tuvieron una inserción en la región más tardía, poseen menores niveles de ventas y se focalizan en segmentos más específicos del mercado. Estos dos grupos de empresas son los que tienen una mayor escala de operaciones y una amplia presencia regional. Su estrategia se orienta a aprovechar y explotar los mercados locales y subregionales (como el Mercosur). Por último, un tercer grupo de empresas sigue un patrón completamente diferente: se trata de empresas pequeñas, con operaciones en mercados nacionales específicos, que tienen una estrategia basada en la búsqueda de materias primas para su procesamiento y posterior exportación.

Las empresas que iniciaron actividades a principios del siglo pasado decidieron establecer operaciones productivas tras abastecer a la región a través de exportaciones. Primero se instalaron en las economías

19 La empresa Nestlé, de origen suizo, si bien no corresponde a una compañía transnacional de la UE, constituye una de las empresas europeas de mayor tradición e importancia en América Latina.

20 Las principales actividades de Unilever se vinculan a sustancias y productos químicos, por lo que se analizará con mayor detalle más adelante.

21 Otra importante empresa es la británica Diageo.

más grandes, para luego extenderse a la mayoría de los países de la región (véase el cuadro III.12). En la actualidad, su objetivo principal continúa siendo proveer a los mercados locales. Es un tipo de inversión horizontal, con un bajo componente de exportación, y con funciones,

actividades y productos similares en los distintos países. Las compañías más importantes son Nestlé y Unilever, firmas de gran tradición y líderes a nivel mundial, que poseen amplias líneas de productos y abarcan distintos segmentos del mercado.

Cuadro III.12
**AMÉRICA LATINA: OPERACIONES DE LAS MAYORES EMPRESAS EUROPEAS
 DEL SECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, 2000**
(Año de inicio de actividades y millones de dólares)

Empresa	Origen	Brasil	Argentina	México	Chile	Colombia	Ventas consolidadas 2000
Nestlé ^a	Suiza	1921	1913	1935	1934	1944	5 283 ^b
Danone	Francia	1970	1994	1973	1 519
Parmalat ^c	Italia	1974	1992	1995	1994	1994	1 850 ^d
Unilever	Reino Unido	1929	1925	...	1954	...	5 160

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

^a Nestlé también tiene operaciones en Perú, Ecuador y Paraguay.

^b Incluye operaciones en México, Brasil, Argentina y Chile.

^c Parmalat tiene operaciones también en Uruguay, Venezuela, Ecuador, Nicaragua, República Dominicana y Cuba.

^d Corresponde sólo a ventas en América del Sur.

Durante la década de 1990, estas compañías fortalecieron su presencia en la región a través de nuevas inversiones, y mediante algunas adquisiciones estratégicas. Por ejemplo, Nestlé extendió su presencia en Brasil a través de la compra de pequeñas empresas del rubro de los chocolates y helados. Asimismo, Unilever desarrolló una agresiva estrategia en la región, donde destaca la compra del mayor productor de helados de Brasil, Kibon, por la que pagó 930 millones de dólares. Finalmente, como resultado de su mayor presencia regional, estas compañías han incrementado la coordinación entre sus diferentes subsidiarias, lo cual hace prever un aumento de las exportaciones intrarregionales.

Entre las empresas que llegaron a América Latina en el último tiempo destacan Danone y Parmalat.²² Para estas compañías la llegada a la región —básicamente Argentina y Brasil— fue el primer paso de su internacionalización productiva. No obstante, tras el auge de la presencia de empresas europeas en la región en la década de 1970, las inversiones sufrieron un estancamiento. En los años ochenta las empresas se dedicaron básicamente a mantener sus actividades y no ampliaron sus operaciones. En la década siguiente se observó un renovado interés de estas

empresas transnacionales por América Latina, en especial en el sector lácteo, en que los acuerdos logrados en la Ronda Uruguay generaron amplias expectativas en términos de un mejor entorno internacional para realizar exportaciones hacia terceros mercados. De hecho, Brasil era el principal importador de lácteos del mundo, lo que constituyó un enorme atractivo para que las firmas extranjeras ampliaran sus operaciones en el Mercosur. En consecuencia, este sector fue uno de los más beneficiados por la conformación del Mercosur, potenciando las inversiones, el consumo y las exportaciones.

En este contexto, se destacan las inversiones realizadas por Parmalat en Uruguay y Argentina destinadas a abastecer los mercados locales y subregionales (véase el recuadro III.3). Asimismo, Danone también expandió y diversificó sus actividades en la región, principalmente a través de la adquisición de empresas con marcas bien posicionadas y mediante asociaciones estratégicas con grupos locales.²³ En la actualidad Danone tiene actividades en Argentina, Brasil, México y Colombia, y además es el segundo productor de agua mineral en América Latina y primer productor de productos frescos en Brasil, México y Argentina.

22 El grupo Danone se estableció en Brasil en 1970 con la adquisición de una compañía local, para luego llegar a México en 1973, a través de una asociación con empresarios locales. La empresa italiana Parmalat, por su parte, llegó a Brasil en 1972.

23 Danone amplió su presencia en Brasil, posicionándose en el segmento de golosinas y galletas, a través de la compra de la empresa local Campineira. En Argentina, en tanto, inició operaciones en 1994, con la compra del 51% de la empresa Bagley, por 240 millones de dólares (en 1999 adquirió el 49% restante). En el sector lácteo, Danone se asoció en 1996 con el grupo local Mastellone, uno de los principales productores de Argentina. La alianza tenía por objeto dedicarse a la elaboración de quesos y postres, pero paulatinamente se ha ido posicionando en el segmento de la leche. En esta dirección en 1997 adquiere Villa Alpina y dos años después Cindor. Finalmente, destacan las compras de las empresas de agua mineral Villa del Sur y Villavicencio, donde invirtió 200 millones de dólares.

Recuadro III.3
PARMALAT: DESDE BRASIL HACIA EL RESTO DE LA REGIÓN

La empresa italiana Parmalat inició sus operaciones productivas en América Latina en 1974, específicamente en Brasil. El mercado brasileño representaba para Parmalat la oportunidad de insertarse en una economía en desarrollo de alto potencial y además de gran tamaño. Si bien en un inicio se dedicó sólo a la elaboración de yogur, pronto diversificó sus operaciones y extendió sus líneas productivas. No obstante, la profundización de su presencia en la región se produjo sólo a partir de los años noventa.

Parmalat expandió su presencia en Brasil adquiriendo más de 15 plantas procesadoras. En el resto de la región, estableció actividades de manera progresiva: Argentina y Uruguay (1992); Chile, Venezuela, Paraguay y Colombia (1994); y México y Ecuador (1995). En este proceso, Parmalat-Brasil tuvo un papel sumamente importante en la coordinación de su estrategia regional. América Latina se posicionó así como una de las principales zonas para la internacionalización productiva de

Parmalat en el mundo. Como resultado de este proceso se apreció un fuerte incremento de los ingresos. Entre 1994 y 2000, las ventas en América del Sur crecieron a un promedio anual de 24%, alcanzando 1 850 millones de dólares en el último año (27% de las ventas totales de Parmalat). En la actualidad, Parmalat tiene actividades productivas en todos los países de América del Sur —a excepción de Perú y Bolivia— además de México, Nicaragua, República Dominicana y Cuba. Las ventas de Parmalat están destinadas mayoritariamente al consumo interno, y las principales operaciones se encuentran en los mercados más grandes: Brasil, Argentina, México y Venezuela.

En los últimos años, su estrategia se ha caracterizado por las adquisiciones de empresas más pequeñas y el lanzamiento de nuevos productos, en especial en Brasil. En Argentina la recesión económica por la que atraviesa el país ha llevado a una drástica caída de la demanda y de los precios. En este escenario,

Parmalat ha mantenido su posición en el mercado, y se ha dedicado sobre todo a la integración de actividades de algunas pequeñas empresas adquiridas en 1999 (véase el capítulo II de este documento). En México, Parmalat aún no llega a obtener buenos niveles de rentabilidad; sin embargo, se espera que en el corto plazo la empresa pueda mejorar su posición en el mercado. En 2001 se anunció la construcción de un nuevo centro de distribución y una planta de tratamiento de agua en el estado de Jalisco.

En definitiva, la experiencia de Parmalat en la región muestra cómo el escenario internacional y regional de la industria influyó para redefinir su estrategia en América Latina. Este nuevo patrón se ha caracterizado por dar mayor importancia a la región en su estrategia global y por la materialización de sustantivos proyectos de inversión, mediante adquisiciones y la apertura de nuevas plantas productivas, principalmente en los mayores mercados de la región, pero expandiéndose también a gran parte de los países de la región.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial sobre la base de Parmalat (2001).

c) La industria química: una progresiva concentración en Brasil

La inversión en la industria de productos y sustancias químicas en América Latina es otro foco prioritario de la presencia de empresas transnacionales manufactureras europeas. Los capitales europeos se establecieron hace décadas y corresponden a una de las inversiones más tradicionales en la región. La estrategia consistió básicamente en aprovechar los mercados locales, y el principal polo de atracción fue Brasil. En este sentido, su comportamiento ha sido muy similar a lo acontecido en la industria de alimentos y bebidas: sectores tradicionales cuyos orígenes se remontan a los primeros

años del siglo pasado privilegiaron los mercados de mayor tamaño, siendo agentes muy relevantes en el período de sustitución de importaciones. Además, sus actividades tienen baja propensión exportadora y su escala de operaciones dependió del tamaño del mercado, del desempeño económico y de la evolución de la demanda interna.

A partir de las primeras experiencias de empresas transnacionales en América Latina, otras firmas europeas comenzaron a expandirse a otros países de la región.²⁴ Con el tiempo las compañías fueron consolidando sus actividades en los distintos países de la región, y en la actualidad la presencia europea corresponde a empresas

24 La primera empresa en establecerse en la región fue la alemana Bayer, que inició actividades productivas en Brasil en 1896. La alemana BASF se estableció en Brasil en 1911 y Bayer comenzó a expandir sus actividades a Argentina (1911) y Chile (1914). En 1919 hizo lo propio la francesa Rhône-Poulenc en el mercado brasileño. Unilever también se estableció en la región a comienzos del siglo pasado, particularmente en Argentina (1925) y Brasil (1929). Más tarde llegaron otras empresas, como Merck, que se estableció en Chile y Argentina en 1939 y en México en 1955. BASF expandió sus operaciones y se estableció en Argentina en 1950 y en México en 1964, y Unilever hizo lo propio en Chile en 1954. Por su parte, la empresa Glaxo inició operaciones en Brasil en 1948 y en la década de 1960 en México.

transnacionales de extensa tradición y líderes de la industria a nivel local, regional y global. Es así como de las diez empresas químicas más importantes en el ámbito mundial, seis son europeas y todas poseen actividades en América Latina. Tal es el caso de la francesa Aventis –resultado de la fusión de Hoechts y Rhône-Poulenc–, las británicas Unilever y GlaxoSmithKlein, y las alemanas Merck,²⁵ BASF y Bayer. Otras importantes empresas, aunque no pertenecientes a la UE, son las suizas Novartis y Roche Holding AG, que también tiene operaciones en la región.

Estas empresas poseen una alta internacionalización de sus operaciones y una amplia presencia en diversos puntos geográficos. En la actualidad, Alemania ha pasado a ser el principal origen de la inversión europea en la industria química, lo que demuestra además la alta internacionalización de su industria manufacturera (Jungnickel and Shams, 2001). Pese a que las principales operaciones están en los mercados de mayor tamaño, la presencia de empresas químicas alemanas está bastante diversificada a lo largo de la región.

En general las empresas transnacionales han sido los agentes más importantes en la industria química de América Latina, para lo cual aprovecharon su nivel de conocimiento y experiencia en términos de procesos, productos y tecnologías. En este sentido, las transnacionales europeas han sido históricamente los agentes dominantes en la región, generando también cierto dinamismo en algunos proveedores y empresas locales afines, especialmente en Brasil. Ahora bien, al igual que en otras industrias, el proceso de globalización, las nuevas condiciones de competencia en la UE y los nuevos patrones estratégicos de las empresas incentivaron en la industria química un marcado fenómeno de fusiones y adquisiciones. Además de aprovechar economías de

escala, las fusiones contribuyen también a consolidar y expandir la presencia de las empresas en distintas regiones, mejorar la eficiencia de las operaciones globales y regionales –economías de especialización a nivel geográfico– y dar mayor impulso a las actividades de investigación y desarrollo (I&D), elemento central en la industria.

Los nuevos patrones empresariales y estratégicos se han manifestado en el comportamiento de las empresas europeas, con importantes implicancias para América Latina. Así, las fusiones entre estas empresas han consolidado, expandido y concentrado su presencia en la región, con lo cual se han ampliado las filiales de las empresas resultantes, al tiempo que ha aumentado su poder de mercado en las economías latinoamericanas. Tal es el caso de la fusión entre la empresa alemana Hoechst y la francesa Rhône-Poulenc, que dio origen a Aventis. Así, la nueva compañía posee una amplia presencia regional con operaciones en México, Argentina, Brasil, Uruguay, Venezuela y Colombia. Otro ejemplo es la fusión entre Glaxo y SmithKline a finales de 2000, cuyo resultado es una firma con actividades en México, Argentina, Chile y Brasil.

En la actualidad, las empresas europeas desarrollan actividades en la mayoría de los países de América Latina, pero sus operaciones más importantes se ubican en los mayores mercados, especialmente Brasil y en menor medida México y Argentina. En términos generales, por su ubicación la región no reviste gran importancia en los mercados globales de estas compañías, cuyas actividades principales se encuentran en el mercado europeo y norteamericano, y cada vez más en Asia en desarrollo (véase el cuadro III.11). Entre las empresas más importantes de la región se destacan Unilever, Bayer, BASF y Aventis (véase el cuadro III.13).

Cuadro III.13
**PRINCIPALES EMPRESAS QUÍMICAS EUROPEAS EN AMÉRICA LATINA:
 VENTAS EN PRINCIPALES MERCADOS, 2000**
(En millones de dólares)

Empresa	Origen	Argentina	México	Brasil	Total América Latina	% en total
Unilever	Reino Unido	767	648	2 634	5 160	12.0
BASF	Alemania	224	635	1 097	2 509	5.9
Bayer	Alemania	343	616	580	2 264	7.9
Aventis	Alemania / Francia	116	...	236

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

25 El grupo Merck se dedica básicamente a la elaboración de medicamentos y productos para laboratorios. Sin embargo, también tiene una activa participación en la producción de productos y sustancias químicas.

Recuadro III.4

UNILEVER: EL GIGANTE DE LAS SUSTANCIAS QUÍMICAS Y LOS ALIMENTOS

En la actualidad Unilever es una de las empresas de consumo masivo más grande del mundo. Sus actividades están concentradas en alimentos y productos y sustancias químicas, y ejemplifica una de las inversiones europeas más tradicionales en América Latina. Durante décadas, Unilever fue progresivamente fortaleciendo su presencia y, al mismo tiempo, iniciando operaciones en mercados más pequeños. Actualmente, Unilever posee actividades en Brasil, Argentina, Chile, México, Perú, Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Jamaica, Cuba y Haití. Las actividades de esta compañía británica neerlandesa en los mercados locales han estado vinculadas a su tamaño y a la evolución del consumo y la demanda. Además, se destaca una muy baja orientación exportadora de sus operaciones.

Cerca del 80% de la actividad de Unilever se concentra en Brasil, México y Argentina. En particular, corresponde a Brasil más del 50% de las ventas regionales. Recientemente, Unilever ha redefinido su estrategia corporativa, denominándola *The path to growth* (el camino al crecimiento). De este modo, la firma británica neerlandesa dividió la compañía en dos grandes divisiones: alimentos y cuidado personal y del hogar. Además, creó una nueva línea de productos, denominada *Unilever Bestfoods Business*. El objetivo de estos cambios es focalizar el negocio en aquellas marcas de mayor crecimiento, privilegiando el fortalecimiento de las marcas globales, pero sin eliminar del todo la presencia de marcas locales o regionales. La idea es tener un negocio más focalizado, simplificado y a la vez de mayor crecimiento.

Al mismo tiempo, las actividades de Unilever en América Latina han

comenzado a manejarse desde una perspectiva regional. Las operaciones en distintos mercados locales están siendo complementadas a través de la conformación de subzonas. Por ejemplo, Unilever Río de la Plata está conformada por Unilever de Argentina, Sudy Lever de Uruguay y Unilever Capsa de Paraguay. La región andina abarca Colombia, Ecuador y Venezuela. Las unidades productivas de Chile y Brasil, en tanto, serán los centros regionales de pastas dentales, cuyos productos serán exportados a Perú, Colombia, Venezuela, Bolivia y el Caribe.

De este modo, Unilever se ha adaptado rápidamente a las nuevas condiciones de los mercados mundiales y particularmente de América Latina, estableciendo operaciones subregionales e incrementando las relaciones entre las diferentes subsidiarias de la compañía a lo largo de la región.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial; Unilever (2001); El Mercurio (13/10/2001), entrevista con Niall Fitzgerald, Presidente de Unilever.

Durante la primera parte de la década de 1990 es posible apreciar un crecimiento de las inversiones de las empresas europeas, debido a las buenas condiciones económicas en los mercados más destacados: México, Brasil y Argentina. Sin embargo, en años recientes no se han materializado inversiones de importancia debido a

la inestabilidad macroeconómica y a un moderado crecimiento del consumo regional. La excepción, nuevamente, es Brasil, cuyo dinamismo local e interindustrial —especialmente los vínculos con la petroquímica— ha constituido un polo de atracción para las empresas.²⁶

2. Sectores de servicios e infraestructura: el gran foco de atracción para la nueva inversión europea

En su gran mayoría, las inversiones europeas en los sectores de servicios en América Latina se han realizado a partir de la segunda mitad de los años noventa. La característica central de estos flujos de capital es que se vinculan directamente a las nuevas estrategias que comenzaron a tomar forma entre las compañías europeas, como resultado de los cambios verificados en el entorno comunitario. En forma paralela, en América Latina se aplicaba un amplio plan de reformas económicas caracterizadas por la apertura, liberalización y

desregulación de los mercados, un amplio plan de privatizaciones y la conformación de marcos institucionales y normativos apropiados para la llegada de inversión extranjera. Estos factores posibilitaron que algunos de los íconos del renovado comportamiento empresarial europeo se comenzaran a verificar en la región: expansión y diversificación de actividades, fusiones y adquisiciones, alianzas entre empresas en proyectos de gran envergadura, y búsqueda de mercados locales y regionales de servicios para transformarse en operadores globales.

²⁶ En el último año destacan los proyectos anunciados por la empresa alemana BASF: inversión por más de 450 millones de dólares en América del Sur —básicamente Brasil— destinados a la modernización y apertura de nuevas fábricas. Por otro lado, Aventis planea invertir 170 millones de dólares para el desarrollo de proyectos industriales en Brasil, México y Venezuela.

Entre los hechos estilizados de esta clase de inversión se pueden mencionar la concentración en un reducido número de grandes empresas transnacionales y el gran predominio de la IED a través de fusiones, adquisiciones y compras de paquetes accionarios de compañía de servicios locales, razón por la que ha mostrado un bajo componente de inversiones en proyectos totalmente nuevos (*greenfield*). Por su parte, si bien las adquisiciones han involucrado cuantiosos flujos de capital, están bastante concentradas en relativamente pocas operaciones (véase el anexo I.6). El principal inversionista ha sido, sin duda, España, pero también se advierte la presencia de otros países mediterráneos, como Portugal, Francia e Italia, y los principales polos de atracción se han focalizado en los subsectores de energía, telecomunicaciones, banca y comercio minorista.

En definitiva, la presencia de empresas transnacionales de servicios de la UE en la región se encuentra fuertemente concentrada en términos de sectores y países, tanto desde la perspectiva del origen como del destino. Asimismo, a nivel de compañías, los agentes líderes de este proceso han sido una pocas empresas: la española Telefónica de España y la italiana Italia Telecom en telecomunicaciones; las españolas Endesa España e IBERDROLA en energía eléctrica; la también hispana Repsol-YPF y la británica BP Amoco en hidrocarburos; los bancos españoles Santander, Central Hispano y Bilbao Vizcaya Argentaria en servicios financieros, y la cadena francesa Carrefour-Promodès en comercio minorista.

a) Telecomunicaciones ²⁷

Los primeros cambios efectivos en la regulación correspondiente al sector de las telecomunicaciones en la UE se plasman en el Libro Verde sobre el desarrollo del mercado común para los servicios y equipos de telecomunicaciones, publicado en 1987 como parte del proceso de las reformas necesarias para alcanzar el Mercado Único. En él figuraba una estrategia para superar los obstáculos y las divergencias nacionales y armonizar las políticas nacionales a fin de superar la situación de monopolio y pasar a un modelo de competencia restringida, manteniendo la telefonía básica y las redes como derechos especiales o exclusivos. Tras la entrada en vigor del mercado interior único en 1993, se inicia el segundo período en la liberalización de las telecomunicaciones en la UE, donde se instauraba la plena competencia en los respectivos mercados, conforme a una serie de plazos.

La combinación de la nueva regulación y los avances tecnológicos que han permitido superar antiguos cuellos de botella, ha creado un contexto propicio para el establecimiento de alianzas estratégicas entre los operadores de telecomunicaciones, con lo cual las empresas pueden mantener su identidad individual y cooperar en la explotación de productos y el desarrollo de nuevos procesos de comercialización, fomento de la investigación, entre otros. Primero las alianzas y posteriormente las fusiones en la industria de las telecomunicaciones han conducido a la concreción de acuerdos y a la creación de nuevas compañías entre empresas comunitarias como así también entre estas y otras transoceánicas (véase el cuadro III.6).

El vertiginoso avance tecnológico y el alto precio de las licencias que permiten operar la telefonía móvil de tercera generación en Europa han actuado también como mecanismos impulsores de nuevas alianzas, a la vez que han introducido una gran inestabilidad en el sector, lo que produce un incremento del riesgo sistémico de la industria. Esto se ha traducido en una fuerte caída de los valores bursátiles de las mayores compañías europeas del sector, tales como British Telecom, Deutsche Telekom, France Telecom y Telecom Italia (CEPAL, 2001).

Por otro lado, las reformas latinoamericanas y la masiva privatización de las compañías de telecomunicaciones permitieron la expansión de algunas de las empresas europeas más comprometidas por el renovado contexto competitivo del sector en el viejo continente. De este modo, empresas como Telefónica de España vieron en América Latina una gran oportunidad para crecer rápidamente y posteriormente enfrentar con buenas perspectivas de éxito el mercado comunitario (Calderón, 1999). A esta empresa española, le siguieron otras firmas europeas, principalmente como consecuencia de la apertura en 1998 del mercado brasileño. Como resultado de esto, la disputa por los activos regionales se agudizó y con posterioridad la competencia en los diferentes segmentos del mercado de las telecomunicaciones se incrementó (CEPAL, 2001, capítulo IV).

b) Energía eléctrica: cómo una fusión cambió el panorama energético regional

El sector energético ha sido pieza central de los flujos de inversión de la UE hacia América Latina durante los últimos años, siendo además un ejemplo de los nuevos paradigmas empresariales en curso, que consisten en la

27 En relación con la inversión extranjera en telecomunicaciones en América Latina, véase CEPAL, 2001, capítulo IV.

diversificación de actividades, fusiones y adquisiciones, alianzas y la integración con el sector de hidrocarburos (en particular en lo referente al gas natural). Este fenómeno derivó en la masiva llegada de las grandes empresas europeas: la francesa *Électricité de France*, la belga *Tractebel*, la española *Endesa España* y la portuguesa *Eletricidade de Portugal*. Estas empresas establecieron actividades en América Latina con el objetivo de buscar acceso a mercados locales y subregionales de servicios. Asimismo, como resultado de la integración con otros sectores energéticos –extracción de petróleo y suministro de gas–, también ha sido importante la presencia de empresas como la española *IBERDROLA* y la francesa *TotalFinaElf* (véase el capítulo IV).

Los factores que influyeron en la reciente presencia de empresas europeas son variados. La conformación de la UE, por una parte, y el proceso de liberalización en el mercado energético,²⁸ por otra, han supuesto un cambio en el contexto en el que se desenvuelve el tejido empresarial, de modo que empresas que con anterioridad actuaban en mercados en régimen de monopolio pasaron a competir en el mercado europeo en régimen de competencia, donde interactúan con operadores de distintos tamaños. Esto planteó la necesidad de redimensionar el tamaño de las empresas, de forma que se abocaron crecientemente a formar conglomerados intra-europeos y con empresas de terceros países, con la capacidad para desenvolverse en mercados más abiertos y competitivos. De este modo, la conformación de la UE incentivó a las empresas a incrementar su tamaño para poder operar en el mercado comunitario y, por extensión, en el mundial. Este hecho, convertido casi en una necesidad, busca no sólo aprovechar las economías de escala, sino ser el elemento fundamental para articular una estrategia defensiva de adquisiciones realizadas por empresas de mayor tamaño (Calderón, 1999).

Pese a reconocer a éste como el elemento desencadenante de la internacionalización, en el sector energético se dieron condiciones particulares que incentivaron este proceso. Por ejemplo, debido a la madurez del mercado europeo, la industria se caracterizó por bajos niveles de rentabilidad.²⁹ Asimismo, la regulación estuvo sujeta a cambios de gran escala, como

por ejemplo la creciente importancia de normas medioambientales. Estos elementos conformaron un nuevo escenario sectorial en la UE, de modo que se modificó el comportamiento estratégico de las empresas, que comenzaron a priorizar la diversificación e internacionalización de actividades, la formación de grandes conglomerados y la búsqueda de alianzas.

En este contexto, América Latina fue adquiriendo un rol predominante, especialmente en el caso de las empresas españolas, que vieron a la región como una oportunidad para acrecentar su tamaño y mejorar sus condiciones de competencia respecto de las compañías líderes de la UE (Calderón 1999 y Rozas, 2001). Este fenómeno además fue favorecido por las reformas económicas aplicadas en América Latina. Por otra parte, el mercado ofrecía una gran perspectiva de crecimiento y la posibilidad de materializar proyectos de inversión con alta rentabilidad.

Estos factores influyeron para que las empresas europeas iniciaran una fuerte expansión en la región, sobre la base de adquisiciones, alianzas con socios estratégicos y proyectos conjuntos, proceso que fue liderado por empresas españolas (CEPAL, 2001; CEPAL 2000). En particular, se ha destacado la conformación de consorcios integrados por empresas europeas y americanas, con el objeto de participar en adquisiciones y proyectos de gran envergadura. Esto se tradujo en elevados montos de inversión extranjera a los países receptores, la ampliación de la prestación de servicios y la materialización de proyectos destinados a satisfacer el crecimiento de las demandas locales y regionales.

En la actualidad, las empresas energéticas de la UE poseen una significativa presencia en América Latina, destacándose *Endesa España*, *Électricité de France*, *Eletricidade de Portugal* y *Tractebel*. La empresa *Endesa España* rápidamente se constituyó en líder de este mercado, con una amplia diversificación geográfica: Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia y Perú. Esta posición se consolidó cuando *Endesa España* logró el control del grupo chileno *Enersis*, uno de los mayores operadores regionales en ese momento (CEPAL, 2001; CEPAL, 2000). Otra empresa que ha ampliado considerablemente su presencia regional ha sido la belga *Tractebel*, con actividades en Argentina, Brasil, Chile,

28 La liberalización del sector de la energía ha estado impulsada por la actuación institucional de la Comisión Europea y por presiones de tipo económico y político. Para esto, el gobierno de la UE se apoyó en algunas experiencias liberalizadoras registradas de forma pionera desde el punto de vista político, y en la hipótesis de que la liberalización del sector se traduciría en reducciones de precios del insumo que se transferirían a reducciones de costo y precios finales. La forma legal utilizada para la liberalización, tanto de la electricidad como del gas, ha sido la aprobación de directivas de obligada transposición a la legislación de cada uno de los Estados Miembros.

29 Por ejemplo, el consumo total en la UE en el período 1990-1995 creció un 0.7% y cayó un 0.3% entre 1996 y 1997, frente a otros mercados más dinámicos, como es el caso de América Latina, donde el consumo aumentó en la primera mitad de la década un 3.4% y un 2.8% en 1996-1997.

México y Perú, entre otros países. Por su parte, *Électricité de France* ha concentrado sus operaciones en los países del Mercosur. Un caso muy interesante es el de *Eletricidade de Portugal*, que ha focalizado sus actividades en Brasil.

Los primeros pasos estuvieron a cargo de las españolas *Endesa España* e *IBERDROLA*³⁰ en Argentina y Perú, a comienzos de los años noventa, aprovechando los procesos de privatización que se llevaban a cabo. *Endesa España*, en particular, ha sido la empresa europea de mayor penetración en América Latina, y su paso más significativo en este proceso fue la alianza estratégica suscrita en 1997 con el Grupo *Enersis*. El conglomerado chileno había desarrollado una agresiva política de expansión y se consolidaba en aquel momento como principal actor del sector eléctrico en la región, con amplia presencia en Chile, Argentina, Brasil, Colombia y Perú (CEPAL, 2001). El acercamiento entre la empresa chilena y la española se inicia con una serie de proyectos conjuntos y luego mediante la adquisición del 32% de la propiedad de *Enersis* en 1997. Finalmente, en 1999 *Endesa España* realizó una oferta pública de compra de acciones (OPA) por un 32% de *Enersis*, lo cual le permitió convertirse en el controlador del grupo chileno y en el principal inversionista extranjero en el sector en América Latina. En el futuro, *Endesa España* pretende avanzar hacia la creación de una empresa global de servicios energéticos e integrar sus actividades para aprovechar las sinergias de sus operaciones en toda América Latina (CEPAL, 2001).

Otra de las empresas que se ha insertado notablemente en la región es *Eletricidade de Portugal*, que ha concentrado sus operaciones en el mercado brasileño: participó en los consorcios encabezados por *Endesa España* en el control de la *Companhia de Eletricidade do Rio de Janeiro* y la *Companhia Energética do Ceará*, y luego en 1999 compró el 36% de las acciones de *ES Centrais Elétricas*.³¹ Por su parte, la empresa *Électricité de France* se ha posicionado fundamentalmente en los mercados de Brasil y Argentina (véase el recuadro III.5), mientras que la empresa belga *Tractebel* se ha centrado en los mercados de Chile y Brasil,³² y recientemente inició actividades de distribución en México y de generación en Perú.

En tanto, algunas empresas más pequeñas también se han interesado en la región –especialmente en México y la Cuenca del Caribe– como la española *Unión Fenosa*, la suiza *Sithe Energies* y la francesa *ABB Altom Power*.³³ Entre éstas destaca la empresa española *Unión Fenosa*, que posee actividades de generación en Colombia, Costa Rica, México y República Dominicana, mientras que en distribución está presente en los mercados de Colombia, Nicaragua, Guatemala, Panamá y República Dominicana. La estrategia futura de esta empresa es seguir creciendo en el exterior, y especialmente en el mercado latinoamericano.³⁴ Por su parte, es importante mencionar también la presencia de empresas petroleras –como *TotalFinaElf*– que se han establecido con operaciones eléctricas, aprovechando la integración de actividades entre subsectores (véase el capítulo IV).

30 *IBERDROLA*, por ejemplo, se adjudicó en 1992 el 60% de la propiedad de la Central Térmica Güemes, generadora que abastece a la zona noroeste de Argentina. Durante la segunda mitad de los noventa *IBERDROLA* focalizó sus adquisiciones en Brasil, y en la actualidad posee altas participaciones de propiedad en la *Companhia Energética de Pernambuco*, la *Companhia de Eletricidade do Estado de Bahia* y la *Companhia Energética do Rio Grande do Norte*. Recientemente adquirió la empresa mexicana *Enertek*.

31 Además, posee el 56% de la Empresa *Bandeirante de Energia*.

32 Sus principales empresas relacionadas son la brasileña *Centrais Geradoras do Sul* y la generadora chilena *Colbún Machicura*.

33 Entre las actividades más importantes se destaca el proyecto conjunto entre *Sithe Energies* y *ABB Altom Power* –por 270 millones de dólares– para la construcción de una central termoeléctrica en México.

34 Con este objetivo, pretende agrupar todas las inversiones de producción, transporte y distribución de electricidad que el Grupo está realizando en la región. Recientemente, *Unión Fenosa* se adjudicó la licitación para la construcción de una planta eléctrica en la región mexicana de Durango.

Recuadro III.5
LUZ FRANCESA EN AMÉRICA LATINA

El grupo energético Électricité de France (EDF) es uno de los mayores conglomerados eléctricos del mundo, con ventas superiores a los 31 000 millones de dólares y presencia en Europa, América, Asia y África. Si bien sus principales actividades eléctricas se ubican en el mercado europeo, durante los noventa la empresa inició un agresivo plan de internacionalización. La distribución geográfica de sus inversiones en generación de energía es la siguiente: Europa (74%), Asia (12%), América Latina (8%), Medio Oriente (4%) y África (2%); mientras que en distribución la composición es: América Latina (49%), Europa (44%), África (4%) y Medio Oriente (3%). Es decir, América Latina se ha colocado en un lugar de privilegio en las

actividades de distribución de energía, mientras que en generación la mayor parte de las inversiones corresponden a Europa.

En 1996, EDF inició sus actividades regionales en Argentina, y dos años más tarde adquirió una alta participación de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte (EDENOR) y el control de la Empresa Distribuidora de Electricidad de Mendoza S.A. (EDEMESA). En Brasil, en tanto, Électricité de France encabezó un consorcio que se adjudicó el 50% de Light Serviços de Eletricidade y el 75% de Eletricidade Metropolitana de São Paulo. En el último tiempo EDF se ha adjudicado importantes concesiones en la región, especialmente en México. Se destacan una concesión de 25 años

para la construcción de una generadora con un monto de inversión de 220 millones de dólares en Tamaulipas, y la construcción y operación de una planta eléctrica de 129 millones de dólares en Saltillo.

De este modo, la empresa francesa inició durante los noventa una estrategia de internacionalización de actividades, en la cual América Latina ha sido uno de los ejes principales. En este sentido, EDF ejemplifica cómo los grandes agentes europeos están buscando nuevas posibilidades de inversión para diversificar sus operaciones y posicionarse en un mercado energético más competitivo. Sus principales inversiones se encuentran en Argentina y Brasil, y lentamente comienza también a establecerse en el mercado mexicano.

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

c) Banca: bancos regionales españoles a la cabeza del sistema financiero latinoamericano

Al igual que otras empresas europeas de servicios, los bancos se han visto enfrentados a crecientes niveles de competencia en sus mercados internos. La liberalización del sector ha provocado la llegada de entidades extrarregionales (principalmente estadounidenses) y una intensa competencia entre los bancos europeos en busca del liderazgo continental. También es cierto que ésta es una actividad con altas barreras de entrada, y no ha sido fácil la creación de entidades bancarias de presencia generalizada en Europa.

En este contexto, los bancos españoles visualizaban un futuro muy complicado, y con posibilidades ciertas de ser absorbidos por entidades bancarias de alguna de las potencias europeas con ambiciones regionales. De este modo, desde mediados de los años noventa, las dos mayores instituciones españolas (BSCH y BBVA) extendieron su encarnizada competencia en el mercado interno hacia América Latina. Mediante una agresiva estrategia de adquisiciones de bancos locales, rápidamente estas entidades financieras lograron una masiva y diversificada presencia regional. El BSCH y el BBVA abordaron en primer término

el segmento de banca comercial en los países del Cono Sur (véase el capítulo II), para luego entrar al mercado brasileño y más recientemente a México. Asimismo, fueron incorporando a sus actividades regionales la banca de inversión y las administradoras de fondos de pensiones (Calderón, Casilda, 2000).

De este modo, estas dos entidades españolas han logrado posicionarse con bastante ventaja como líderes en la mayoría de los mercados latinoamericanos y de paso convertirse en unas de las mayores instituciones financieras de Europa.

Finalmente, la importancia del sector financiero radica en que ha sido uno de los más dinámicos en su internacionalización; en especial, con respecto a América Latina, es el caso de las empresas españolas y en menor medida las italianas. De esta forma entidades como el Banco Santander Central Hispanoamericano y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria se han convertido en los actores principales de la región, a través de estrategias distintas (Calderón y Casilda, 1999), pero con un objetivo común, a saber, generar valor para los accionistas. Otras empresas europeas, como la Caixa Geral de Depositos (Portugal),³⁵ Assicurazioni Generali,³⁶ y el Banco Commerciale de Italia,³⁷ buscan también mercados en América Latina.

35 Adquirió el 90% del Banco Bandeirantes de Brasil por 358 millones de dólares en 1998.

36 Compró el 33% de la Caja de Ahorro y Seguro de Argentina en 1998 por 190 millones de dólares.

37 Tiene presencia en Argentina (a través del 85% del Banco Caja de Ahorro) en el año 2000, Brasil (80% del Banco América do Sul) y Perú (el 65% del Banco Wiesen Sudameris Perú) en 1998.

d) Comercio: un sector dominado por las cadenas francesas

En la actualidad, las empresas europeas de comercio minorista, supermercados e hipermercados tienen amplia presencia en América Latina. Se trata de compañías de larga tradición en sus países de origen; no obstante han iniciado su internacionalización en América Latina sólo en los últimos años. Las primeras empresas se establecieron durante los años setenta, pero sólo en la segunda mitad de los noventa la región adquirió importancia estratégica para la expansión de sus actividades. Este proceso ha sido liderado por las empresas francesas, que ya tienen una posición de liderazgo en Europa. Entre éstas destacan claramente Carrefour-Promodès y Casino Guichard-Perrachon; a las que se ha unido la neerlandesa Royal Ahold.

En este fenómeno intervinieron tanto las favorables condiciones en ciertos mercados locales de América Latina como las nuevas directrices del mercado europeo. Por ejemplo, en los principales centros urbanos existía una fuerte demanda insatisfecha y, además, un alto potencial de crecimiento del consumo. En el ámbito europeo la consolidación de la UE modificó el mercado del comercio minorista. Así, las empresas pasaron de abastecer mercados nacionales a tener acceso a uno de los mercados más grandes del mundo.

En el contexto de estas nuevas estrategias de las empresas europeas, América Latina progresivamente comenzó a incrementar su importancia particularmente en los mercados de mayor tamaño, como Argentina, Brasil y México. En términos estratégicos, algunas empresas han optado por emprender operaciones de forma autónoma, mientras que otras han preferido establecer empresas conjuntas o alianzas con grupos locales. Ahora bien, varias de las empresas que optaron por asociarse con grupos nacionales han ido adquiriendo de forma progresiva la propiedad y el control de estas cadenas locales y simultáneamente han acelerado su política de adquisiciones, lo que ha fortalecido su presencia en la región.

La empresa francesa Carrefour es una de las cadenas de supermercados más grandes del mundo y en la actualidad está presente en 27 países. Durante los últimos años la empresa ha desarrollado una estrategia expansiva a través de inversiones en diversos países —especialmente en el sudeste asiático— y concretó la fusión con uno de

sus mayores competidores en Francia: Promodès. En América Latina, Carrefour fue la primera gran cadena de supermercados europea en establecerse. En 1975 llegó a Brasil, en 1982 estableció actividades en Argentina y sólo durante la segunda mitad de los noventa hizo lo propio en México, Colombia y Chile. En la actualidad, las actividades más destacadas de Carrefour se encuentran en Brasil, donde además ha comenzado a desarrollar una agresiva política de expansión.³⁸

En Argentina, por su parte, Carrefour es el primer operador del sector, con más de 20 hipermercados y 120 supermercados. De hecho, en los últimos años la empresa ha consolidado este liderazgo, producto de la fusión en Francia con la empresa Promodès, que tenía el control en Argentina de Supermercados Norte (véase el capítulo II). Por su parte, Carrefour abrió su primera tienda en México en 1994 a través de una empresa conjunta con el grupo local Gigante. Luego, en 1998 la empresa adquirió la propiedad de Gigante y pasó a controlar los supermercados Grandes Superficies. En 1998 abrió sus primeros supermercados en Colombia y Chile, país donde posee varios proyectos de expansión en desarrollo.³⁹

Por su parte, la empresa holandesa Royal Ahold ha alcanzado gran notoriedad a nivel mundial, ya que constituye la segunda mayor empresa europea de comercio minorista además de poseer una alta internacionalización de actividades. En América Latina, su estrategia se basó primero en la conformación de alianzas con empresas locales y, posteriormente, en la compra de las participaciones mayoritarias de propiedad. Los primeros pasos se dieron en Brasil en 1996, con la compra del 50% de la empresa local Bompreço. En la actualidad, las rentas de Bompreço en Brasil ascienden a más de 1 300 millones de dólares, y en los últimos años la empresa se ha embarcado en un fuerte proceso de expansión vía adquisiciones estratégicas, destacándose la compra de Supermar en 1998. Ese mismo año se inicia la diversificación en el resto de la región, mediante la adquisición de una proporción mayoritaria de la empresa Disco de Argentina y de la cadena de supermercados chilena Santa Isabel, con filiales en Chile, Perú y Paraguay (véase el capítulo II). En 1999 la empresa inició actividades en Guatemala, a través de una empresa conjunta con la firma local La Fragua.

En los últimos dos años, Royal Ahold se ha embarcado en una intensa política de adquisiciones

38 Desde 1999 Carrefour Brasil comenzó a aplicar una política de adquisiciones estratégicas de varias cadenas regionales, entre las cuales destacan supermercados de Lojas Americanas, Planalto, Roncetti, Mineirão y Reina Dallas Continente. Carrefour maneja en Brasil más de 130 supermercados y además tiene el control de la empresa Brepa y sus filiales.

39 Hasta ahora, las inversiones en Chile alcanzan los 80 millones de dólares, y entre los nuevos proyectos se destaca la apertura de 8 locales en los próximos 5 años, con una inversión estimada de 120 millones de dólares.

estratégicas y empresas conjuntas con firmas locales. En el año 2000 Royal Ahold adquirió el restante 50% de la propiedad de Bompreço, y por intermedio de Disco Argentina compró los activos de la cadena chilena Ekono en Argentina por 150 millones de dólares. En julio del 2001 compró cinco supermercados a la empresa francesa Carrefour, y junto a la empresa La Fragua establecieron una nueva alianza destinada a profundizar la explotación de los mercados de América Central. De esta manera, Royal Ahold tiene presencia en Brasil, Argentina, Honduras, Guatemala y El Salvador, y sus ventas en la región corresponden al 10% de sus ventas totales en el mundo. Las principales actividades de la empresa están en Argentina (43% de sus ventas en la región) y Brasil (29%). Para el futuro ha anunciado importantes proyectos de expansión y la apertura de al menos 15 nuevos supermercados en la región.

Por su parte, el grupo francés Casino Guichard-Perrachon tiene relativamente pocas actividades en

América Latina, y sus ventas en la región representan el 4.5% de sus ventas mundiales. Sus actividades se concentran en Brasil, Argentina, Colombia, Uruguay y Venezuela. La empresa dio sus primeros pasos en la región al adquirir en 1998 el control de la propiedad de la empresa Libertad en Argentina. En 1999 adquirió en Colombia la empresa Éxito, primera cadena de supermercados del país, operación que dejó al grupo en una posición líder en el mercado colombiano y venezolano. Una de las operaciones más importantes para la empresa Casino fue la firma de un acuerdo en 1999 con la Compañía Brasileira de Distribuição (CBD), en virtud del cual el grupo francés pasó a controlar el 26% de la empresa brasileña, que cuenta una participación de mercado del 13%. Hacia el futuro, la empresa tiene diversos proyectos de expansión en la región, especialmente en Brasil. La empresa francesa Auchan, en tanto, inició actividades en Argentina y México a fines de los noventa (véase el capítulo II).

C. CONCLUSIONES

En la segunda mitad de los años noventa, los flujos de IED provenientes de la UE crecieron de manera muy pronunciada en América Latina y el Caribe. Esta tendencia fue el resultado de la combinación de coyunturas muy particulares a ambos lados del Atlántico. Por un lado, la rápida consolidación del mercado único en Europa introducía nuevas fuerzas motrices a las grandes compañías europeas. Por otro, la liberalización de los mercados latinoamericanos y las expectativas de crecimiento abrían nuevas oportunidades de negocios en la región. De este modo, en una primera etapa, las firmas que se enfrentaban a un difícil panorama en el entorno europeo –básicamente empresas españolas y portuguesas– vieron en América Latina una gran oportunidad para crecer y evitar ser absorbidas por los grandes grupos que comenzaban a establecerse en Europa en aquellos mercados donde tenían sus actividades principales. Posteriormente, otras compañías siguieron a las empresas españolas y actualmente compiten por la participación del mercado latinoamericano. Tal es el caso de firmas alemanas, belgas, francesas y británicas en el área de los servicios públicos e infraestructura.

Por otro lado, las compañías de larga tradición en los mercados de la región, principalmente orientadas a las manufacturas, también comenzaron a alterar sensiblemente sus patrones de inserción latinoamericana. El renovado contexto competitivo de la región las obligó a realizar importantes inversiones con el fin de proteger sus cuotas de mercado de las cada vez mayores y diversificadas importaciones de bienes durables que experimentaba América Latina. Asimismo, se incrementaron las relaciones intrafirma a nivel regional, para hacer más eficientes sus operaciones. Las exportaciones aumentaron y el desfase tecnológico a nivel de producto con respecto a la frontera internacional se redujo sensiblemente, en un contexto donde la ingeniería doméstica (I&D) también mermaba.

De esta manera, las firmas europeas han logrado posicionarse en pocos años entre la elite empresarial latinoamericana. Esta tendencia es particularmente acentuada entre los países de América del Sur y en el área de los servicios. Una asignatura pendiente para los inversionistas europeos sigue siendo México, cuyos altos niveles de contenido nacional establecidos en el TLCAN han desanimado una llegada más masiva de capitales del viejo mundo.

Anexo III.1
UNIÓN EUROPEA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES, 1985-2000
(En porcentajes)

	1985	1990	1995	2000		
I. Participación de mercado	38.48	41.65	36.63	33.64		
Recursos naturales ^a	20.30	23.28	22.07	19.25		
Manufacturas basadas en recursos naturales ^b	44.00	46.97	43.70	41.95		
Manufacturas no basadas en recursos naturales ^c	45.10	45.36	38.62	34.98		
- Baja tecnología ^d	48.73	45.51	36.81	31.46		
- Tecnología mediana ^e	46.92	50.03	45.18	41.98		
- Alta tecnología ^f	36.13	35.62	29.38	28.28		
Otros ^g	29.94	39.63	27.83	29.30		
II. Estructura de las exportaciones	100.0	100.0	100.0	100.0		
Recursos naturales ^a	12.7	9.6	8.8	7.8		
Manufacturas basadas en recursos naturales ^b	20.9	18.5	18.0	17.6		
Manufacturas no basadas en recursos naturales ^c	63.7	68.4	70.2	70.9		
- Baja tecnología ^d	18.0	18.1	16.5	14.6		
- Tecnología mediana ^e	34.8	37.3	38.4	37.0		
- Alta tecnología ^f	10.9	12.9	15.1	19.2		
Otros ^g	2.4	3.2	2.6	3.4		
III. 10 exportaciones principales según contribución ^{h i}	18.1	22.0	25.0	29.5		
781 Automóviles para pasajeros	*	+	5.6	6.4	6.9	7.5
541 Productos farmacéuticos	*	+	1.4	1.7	2.5	3.4
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	2.7	2.7	3.2	3.2
764 Equipo de telecomunicaciones	*	+	0.9	1.1	1.7	3.1
752 Máquinas para la elaboración automática de datos	*	-	1.3	1.7	2.1	2.8
931 Operaciones y mercancías no clasificadas	*	+	0.7	1.4	1.3	2.0
641 Papel y cartón	*	-	2.1	2.3	2.3	2.0
583 Productos de polimerización y copolimerización	*	-	1.7	2.1	2.1	1.9
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	*	-	0.7	0.9	1.4	1.8
792 Aeronaves y equipo conexo	*	+	1.0	1.7	1.5	1.8

Fuente: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, basado en el programa de cómputo de CEPAL TradeCAN, Edición 2002. Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI Rev.2).

^a Contiene 45 productos básicos de procesamiento sencillo, incluye concentrados.

^b Contiene 65 elementos: 35 grupos agropecuarios/forestales y otros 30 (mayormente metales –excepto acero–, productos petroleros, cemento, vidrio, etc.).

^c Contiene 120 grupos que representan la suma de d + e + f.

^d Contiene 44 elementos: 20 grupos de textiles y prendas de vestir, más otros 24 (papel, vidrio y acero).

^e Contiene 58 elementos: 5 grupos de la industria automotriz, 22 de la industria de procesamiento y 31 de la industria de ingeniería.

^f Contiene 18 elementos: 11 grupos del cluster de electrónica más otros 7 productos (farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos).

^g Contiene 9 grupos no clasificados (mayormente de la sección 9).

^h Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos en las importaciones mundiales, 1985-2000.

ⁱ Grupos donde se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado en las importaciones mundiales, 1985-2000.



IV. HIDROCARBUROS: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



INTRODUCCIÓN

La industria petrolera es una de las actividades de más temprana internacionalización, tanto por la vía del comercio como por la de la inversión extranjera directa. Nacida a mediados del siglo XIX en los Estados Unidos, alcanzó dimensiones globales debido a la sustitución del carbón como fuente de energía y al hallazgo de inmensos yacimientos en los países del Medio Oriente. La participación de las empresas multinacionales, atraídas por las interesantes perspectivas del mercado de los combustibles, derivadas del desarrollo de la industria automotriz de principios del siglo pasado, hizo aún más pronunciada la globalización del sector.

El comercio internacional del petróleo se desarrolló rápidamente, debido a la falta de coincidencia entre las zonas de producción y las zonas de consumo, a su condición líquida –que facilitó su transporte y almacenamiento– y a los avances tecnológicos que redujeron el costo del transporte. Actualmente, más

del 57% de la producción mundial de petróleo bruto se comercializa internacionalmente, proporción que no ha dejado de crecer durante los últimos años. Los principales importadores son los países industrializados, entre los cuales los Estados Unidos ocupan el primer lugar.

Su posicionamiento como principal fuente de energía en el mundo, hasta ahora no superado por otras alternativas, ha hecho del petróleo una materia prima altamente estratégica para el desarrollo económico y para el potencial militar de los países. En 1999, del total del consumo mundial de energía primaria, el 85% correspondió a los combustibles fósiles: petróleo (40%), gas natural (23%) y carbón (22%). Le siguieron en importancia los combustibles renovables (9%), y la energía nuclear (6%) (EIA, 2002a).

Entre las principales agencias energéticas internacionales, existe consenso, en cuanto a que esta marcada dependencia de los combustibles fósiles continuará en los próximos 20 o 30 años. La única modificación que se vislumbra es una mayor importancia del gas natural en detrimento del carbón. Esto implica que los combustibles fósiles seguirán representando alrededor del 85% de la oferta de energía primaria en las décadas venideras, lo que significaría una prolongación de las emisiones de dióxido de carbono que están causando serios trastornos en el medio ambiente. Para contrarrestar este problema, el Protocolo de Kyoto de 1999, acordado por una cantidad importante de países, se ha propuesto limitarlas, estableciendo metas específicas al año 2010 para cada uno de ellas.

La industria petrolera es intensiva en capital, que se invierte mayormente en el suelo y el subsuelo de las diferentes regiones petroleras del mundo para extraer un bien cuyo costo de producción varía notablemente de una región a otra. Con anterioridad a las nacionalizaciones, la fijación de los precios dependió del poder ejercido por carteles privados (las “siete hermanas”), y posteriormente, del cartel formado por empresas públicas: la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

La diferencia entre costos promedios y precios oligopólicos se ha traducido en una renta petrolera de gran magnitud, que constituye el objeto de apropiación tanto de los Estados petroleros como de las empresas privadas. Mientras los primeros persiguen maximizar la renta que aumentaría los ingresos públicos, las segundas buscan maximizar los beneficios que distribuirán como dividendos entre sus accionistas.

Desde finales de los años ochenta se aunaron dos fuerzas: las reformas económicas, relacionadas con la apertura, liberalización y disminución del papel del Estado en la economía, y un contexto de precios deprimidos de los hidrocarburos. Ambos factores fortalecieron la tesis que cuestionó el carácter estratégico del petróleo, impulsando la eliminación del monopolio estatal en los países productores y la desregulación de la actividad.

Si bien durante los años noventa, en algunos países productores se realizaron reformas orientadas a una

mayor participación de la inversión privada en el sector de los hidrocarburos, en muy pocos se privatizó totalmente la industria, y en la gran mayoría de los países con importante filiación petrolera, se mantuvieron fuertes barreras a la inversión privada, sobre todo en los del Golfo Pérsico. Esta particularidad del sector radica principalmente en la existencia de la renta petrolera que los Estados quieren conservar.

En América Latina y el Caribe, en casi todos los países productores se implementó una reforma tendiente a incorporar la inversión privada en el sector, con la excepción de México. En Brasil y Venezuela, se abrió la posibilidad de asociación con sus respectivas empresas estatales en algunas áreas seleccionadas; en Brasil, se admitió además la exploración de áreas nuevas sin asociación con Petróleos Brasileiros S.A. (PETROBRAS). En Colombia se mejoraron las condiciones para la asociación de las empresas privadas con la Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL). En Ecuador y Trinidad y Tabago, se licitaron importantes áreas actualmente operadas de manera exclusiva por empresas privadas. Por último, en Argentina, Bolivia y Perú se privatizaron las respectivas empresas estatales. Estas reformas se tradujeron en un apreciable flujo de inversión extranjera directa hacia el sector en la región.

En este capítulo, se analizan las estrategias de las empresas transnacionales (ETN) petroleras que han invertido en América Latina y el Caribe desde 1990 y hasta la actualidad. Para ello, en primer lugar se sitúan las estrategias de estas empresas en el contexto del mercado petrolero mundial, del cual se analizan las características más sobresalientes, tales como: i) la repartición geográfica de las reservas; ii) los mecanismos de determinación de los precios; iii) las fuertes disparidades en los costos de producción; iv) los principales agentes del mercado a nivel mundial.

En segundo lugar, se evalúan las estrategias de las ETN en América Latina y el Caribe en el marco de su estrategia global, cuyos puntos más notables son: i) la estructura de mercado que maximiza sus beneficios; ii) la búsqueda del acceso a las reservas con menores costos relativos; iii) la política de fusiones y adquisiciones; iv) la creación de una cadena energética integrada en el segmento gas natural, con ramificaciones hacia las actividades de generación y distribución eléctrica, objetivo este último, que fue incentivado por la liberalización, a nivel global, de los mercados energéticos.

Este trasfondo es necesario para entender las motivaciones y el comportamiento de las inversiones extranjeras directas en el sector de los hidrocarburos en América Latina y el Caribe, a partir de las reformas.

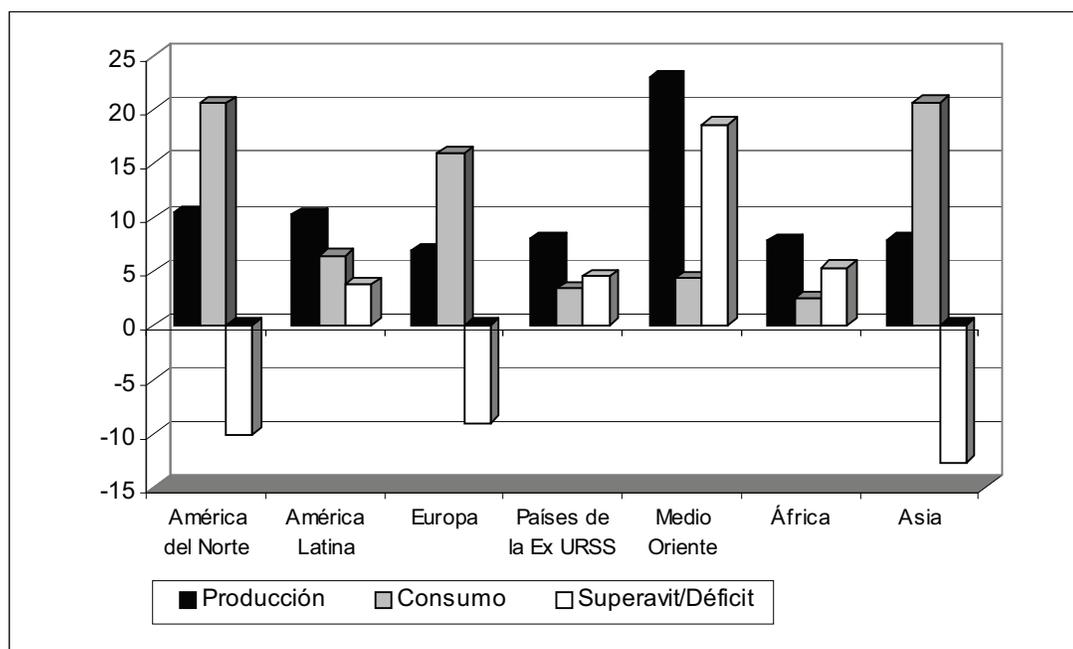
La repartición geográfica de las reservas introduce uno de los elementos decisivos digno de tomar en cuenta al analizar la economía política del petróleo. En efecto, el 78% del total de las reservas mundiales de petróleo se concentra en el subsuelo de los países miembros de la OPEP,² principalmente en las naciones árabes del Medio Oriente.

El otro elemento decisivo de la economía política petrolera es el hecho que las zonas de producción no coinciden con las de consumo (véase el gráfico IV.1). Los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) son los principales consumidores de petróleo, pero su producción no alcanza a cubrir su demanda, por lo que deben recurrir a la importación de petróleo, en buena medida proveniente de los países de la OPEP. Como el petróleo es un insumo fundamental para las actividades productivas y de

transporte, tanto el nivel de los precios internacionales a los que deben adquirir el petróleo importado como la “seguridad del suministro”, constituyen una preocupación constante para los países de la OCDE, sobre todo debido a los problemas geopolíticos existentes en el Medio Oriente.

En los países de la OPEP no sólo se concentra la mayor cantidad de reservas, sino también la mejor calidad de yacimientos en cuanto a tamaño y costos de producción; a diferencia de los yacimientos ubicados en los países de la OCDE cuyos costos relativos están dentro de los más elevados. A menos que se produzcan grandes descubrimientos que alteren significativamente la composición actual de las reservas de petróleo, los países de la OPEP –particularmente los del Medio Oriente– tendrán un papel cada vez de mayor peso en el aprovisionamiento mundial de petróleo.

Gráfico IV.1
PRODUCCIÓN Y CONSUMO MUNDIAL DE PETRÓLEO POR REGIONES, 2000
(En miles de barriles diarios)



Fuente: British Petroleum (BP), *Statistical Review of World Energy*, junio de 2001.

2 Éstos son: Argelia, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Indonesia, Irak, Irán, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar y Venezuela. Ecuador y Gabón se retiraron de la OPEP en 1992 y 1994, respectivamente.

2. La industria del gas natural

Desde un principio la producción de gas natural estuvo estrechamente ligada a la del petróleo, pero en los últimos años ha empezado a adquirir vida propia, aunque las mismas empresas petroleras produzcan también el gas.

Este hidrocarburo se encuentra en el subsuelo bajo dos formas distintas: i) en yacimientos donde está asociado al petróleo y es considerado como un subproducto de éste, en cuyo caso su costo técnico de producción es nulo,³ ii) en yacimientos cuyo contenido es sólo o mayormente gas; en este caso las técnicas de exploración son las mismas⁴ y los costos técnicos de producción difieren poco de los del petróleo.

El principal obstáculo para el desarrollo del consumo del gas como fuente de energía ha sido la dificultad de su transporte, que resulta más complicado que el del petróleo y el carbón, debido a que requiere una unidad estrictamente cerrada para su manipulación. Los gasoductos son los medios más comunes de transporte; pero cuando la distancia geográfica es muy grande, el transporte debe realizarse por vía marítima, que es bastante más costosa. El gas natural tiene que ser convertido a estado líquido a temperaturas bajas (gas

natural líquido o GNL), para poder ser transportado en barcos refrigerados. Una vez que llega al puerto de destino, el GNL se somete a un proceso de “regasificación” a fin de poder ser distribuido nuevamente a través de gasoductos.⁵ Actualmente, cerca del 75% del comercio internacional de gas natural se realiza mediante gasoductos, y el resto por barcos después de su transformación en GNL. Por lo tanto, no existe realmente un mercado global para el gas natural –a diferencia de lo que sucede con el petróleo– sino más bien varios mercados regionales.

Las reservas de gas natural tienen una distribución menos concentrada que las del petróleo. Es en los países de la ex URSS donde se concentra la mayor parte de las reservas mundiales de gas (38% en 2000), seguidos por los países del Medio Oriente (35%). Estos últimos, sin embargo, disfrutaban del más amplio horizonte de producción (254 años en el 2000), debido a su relativamente reducida participación en la producción mundial (8.4%), que se explica por la lejanía de los yacimientos respecto de los principales centros de consumo (véase el cuadro IV.2).

Cuadro IV.2
RESERVAS PROBADAS, PRODUCCIÓN Y HORIZONTE DE PRODUCCIÓN DE GAS NATURAL

Países de	Reservas (R)			Producción (P)		R/P	
	1980	1990	2000	1990	2000	1990	2000
	Billones de pies cúbicos					Años	
América del Norte	278 200	263 700	228 400	21 316	25 185	12.4	9.1
América Latina	159 600	242 200	275 000	2 993	4 636	80.9	59.3
Europa	168 751	193 764	183 900	7 957	10 476	24.4	17.6
Ex URSS	920 066	1 600 314	2 002 600	28 397	25 039	56.4	80.0
Medio Oriente	751 879	1 324 353	1 854 800	3 541	7 300	374.1	254.1
África	208 403	285 053	394 200	2 373	4 526	120.1	87.1
Asia Pacífico	151 271	299 007	365 100	5 329	9 344	56.1	39.1
Total mundo	2 638 404	4 208 520	5 304 000	71 905	86 505	58.5	61.3
Memorándum							
OCDE ^a	537 870	532 572	474 300	30 113	37 668	17.7	12.6
Resto del mundo	2 100 534	3 675 948	4 829 700	41 793	48 837	88.0	98.9
	En porcentajes						
América del Norte	11	6	4	30	29		
América Latina	6	6	5	4	5		
Europa	6	5	3	11	12		
Ex URSS	35	38	38	39	29		
Medio Oriente	28	31	35	5	8		
África	8	7	7	3	5		
Asia Pacífico	6	7	7	7	11		
Total mundo	100	100	100	100	100		
Memorándum							
OCDE ^a	20	13	9	42	44		
Resto del mundo	80	87	91	58	56		

Fuente: British Petroleum (BP), *Statistical Review of World Energy*, junio de 2001.

^a Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

3 Dadas las restricciones específicas que condicionan su transporte, a veces su valorización también lo es, dependiendo de la distancia existente entre el yacimiento y los lugares de consumo.

4 Aunque se deben considerar parámetros distintos cuando se busca únicamente gas.

5 El proceso de conversión, el costo de los propios barcos, la manipulación y las instalaciones especiales le añaden un costo considerable, reduciendo su atractivo económico.

3. La determinación de los precios

En el período que va de 1928 a 1973, las grandes empresas petroleras llamadas las “siete hermanas” (Exxon, Gulf, Texaco, Mobil, Standard Oil de California, British Petroleum (BP) y Royal Dutch Shell) establecieron un “cartel”, que les permitió fijar –de común acuerdo– el precio del petróleo crudo en el mercado mundial (Blair, 1978; Tugendhat, 1969; Martin, 1992; Percebois, 1989). A partir de 1960, el poder de control del cartel comenzó a disminuir, debido al ingreso al mercado de poderosas empresas estatales europeas: Compagnie Française des Pétroles (CFP) de Francia, Ente Nazionale Idrocarburi (ENI) de Italia, y a la aparición de otras firmas más pequeñas, llamadas “independientes”. En los años posteriores, los países de la OPEP efectuaron sucesivas nacionalizaciones, hasta llegar a controlar, en 1973, la mayor parte de la producción en sus respectivos países.⁶

Medidas de hidrocarburos

A objeto de facilitar la comprensión de este capítulo, se adjuntan las siguientes nomenclaturas:

MB = miles (1×10^3) de barriles
 MMB = millones (1×10^6) de barriles
 MMMB = miles de millones (1×10^9) de barriles

MBD = miles (1×10^3) de barriles diarios
 MMBD = millones (1×10^6) de barriles diarios
 MMMBD = miles de millones (1×10^9) de barriles diarios

MPC = miles (1×10^3) de pies cúbicos
 MMPC = millones (1×10^6) de pies cúbicos
 MMMPC = miles de millones (1×10^9) de pies cúbicos
 BPC = billones (1×10^{12}) de pies cúbicos
 TPC = trillones (1×10^{15}) de pies cúbicos

MPCD = miles (1×10^3) de pies cúbicos diarios
 MMPCD = millones (1×10^6) de pies cúbicos diarios
 MMMPCD = miles de millones (1×10^9) de pies cúbicos diarios
 BPCD = billones (1×10^{12}) de pies cúbicos diarios
 TPCD = trillones (1×10^{15}) de pies cúbicos diarios

La nacionalización de la industria petrolera cambió de manos el poder de decisión con respecto a la fijación del precio del petróleo crudo. En ese momento, el nuevo “cartel” lo constituyó la OPEP cuyas empresas eran responsables de más del 50% de la producción mundial. Esta organización adoptó una política de control de la oferta,

estableciendo cuotas de producción a sus países miembros, y determinando de esta manera los precios internacionales del petróleo. En 1973, la OPEP decidió aumentar los precios del petróleo crudo, elevando en un año de 2.41 dólares a 10.95 dólares el precio del barril, lo que significó un alza superior al 400% (véase el gráfico IV.2).

A raíz de la primera y segunda crisis petroleras (1973-1974 y 1979-1981, respectivamente), se iniciaron cambios de carácter estructural, tanto con relación a la oferta como a la demanda. Por una parte, se produjo una reducción de la demanda a raíz de la desaceleración económica de los países industrializados y de las medidas de ahorro de energía y sustitución de fuentes energéticas implementadas por éstos. La demanda se recuperó recién a partir de 1984, y a un ritmo bastante inferior al prevalente antes de 1973 (EIA) (<http://www.eia.doe.gov/emeu/aer/txt/tab1109.htm>). Por parte de la oferta, los altos precios del crudo volvieron atractiva la exploración petrolífera en países no pertenecientes a la OPEP, encontrándose nuevas reservas en Angola, Ecuador, México, Noruega, el Reino Unido, y la Unión Soviética. Esto se tradujo en una notable reducción de la participación de la OPEP en la producción mundial de crudo: mientras que en 1974 ella controlaba el 53% de la producción mundial, este porcentaje cayó a 40% en 1981 y a 30% en 1985 (véase el gráfico IV.3).

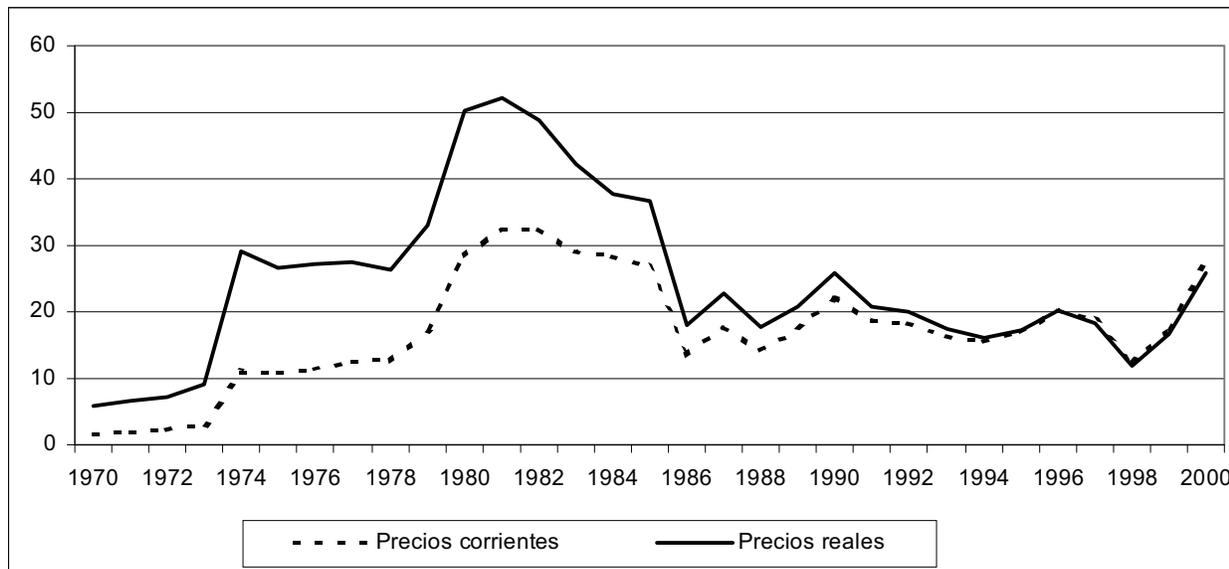
Los precios extraordinariamente elevados del petróleo indujeron un comportamiento irracional en el mercado que se tradujo en hacer ventajosa la producción del petróleo caro, extraído en los Estados Unidos y en el Mar del Norte, y en desincentivar la producción en el Golfo Pérsico, de mucho menor costo (Percebois, 1989).

Tal situación provocó la reacción de los países de la OPEP, sobre todo de los situados en el Golfo Pérsico, encabezados por Arabia Saudita, en los que reemplazó la estrategia de defensa de los precios por otra de defensa de la participación en el mercado, lo que implicaba emprender una guerra de precios. Esta estrategia, implementada a partir de diciembre de 1985, dio inicio a un largo período de precios bajos, y al mismo tiempo suscitó divisiones en el seno de la OPEP, evidenciando la heterogeneidad de sus miembros y las contradicciones de sus intereses.

Entre 1986 y 1999, el precio del petróleo pasó por una etapa prolongada de estabilidad en niveles bajos (véase nuevamente el gráfico IV.2), desalentando en parte las actividades “aguas arriba”

6 En 1981, los países de la OPEP controlaban el 88% de la producción de petróleo en sus territorios, en comparación con el 6% en 1970. Por su parte, el control de las “siete hermanas” sobre estos yacimientos, que alcanzaba al 98.2% en 1950, se redujo paulatinamente hasta llegar en 1980 a sólo el 30% (Percebois, 1989).

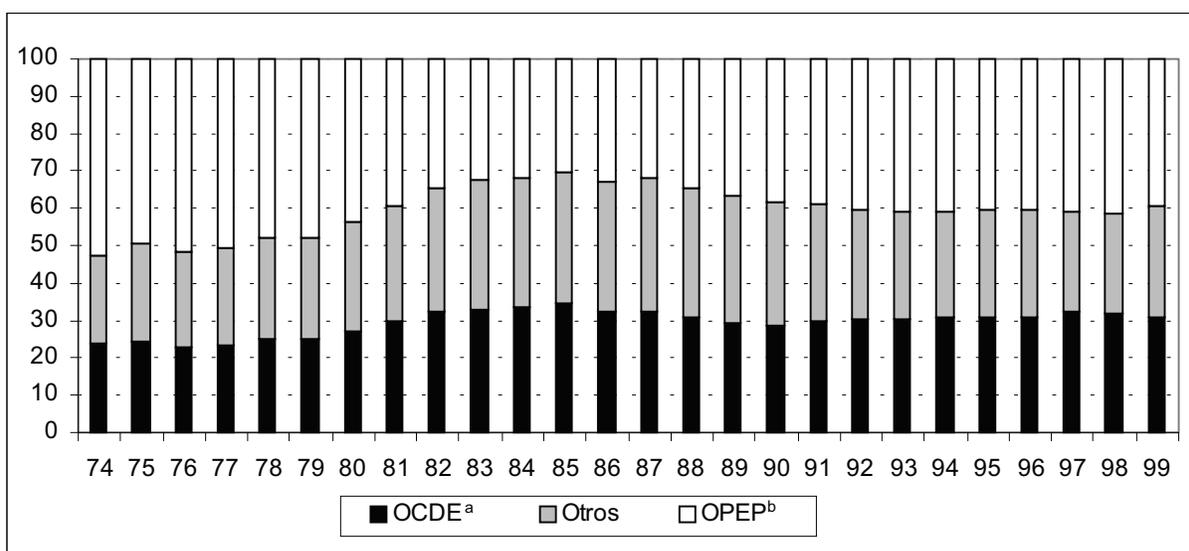
Gráfico IV.2
PRECIOS NOMINALES Y REALES DEL PETRÓLEO (RAS TANOURA),^a 1970-2000
 (En dólares por barril)



Fuente: Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), *Annual Statistical Bulletin 2000*, cuadro 73, p. 119 (www.opec.org).

^a Para los precios reales, se ha utilizado el deflactor implícito del producto interno bruto (PIB) de los Estados Unidos, tomando 1996 como año base.

Gráfico IV.3
PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PETRÓLEO POR GRUPOS DE PAÍSES, 1974-2001
 (En porcentajes)



Fuente: Agencia Internacional de Energía (AIE), *Annual Oil Market Report*, varios números; *Annual Statistical Supplement for 1999, 2000*; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), París.

^a Las cifras de la OCDE incluyen a México.

^b Organización de Países Exportadores de Petróleo.

(*upstream*)⁷ en las regiones de altos costos, especialmente en los Estados Unidos, y luego en el Mar del Norte como veremos más adelante. Es necesario recalcar que entre 1986 y 1999, los precios reales del petróleo fueron inferiores a los existentes entre 1974 y 1979 (período de las crisis petroleras), lo que disminuyó notablemente las ganancias de la OPEP. Sólo en el año 1991 y por algunos meses, debido a la guerra del Golfo Pérsico, el precio del petróleo se elevó una vez más hasta alcanzar niveles cercanos a los 35 dólares el barril.

Después de haber llegado a un piso promedio de 10 dólares el barril en 1998 –inferior en términos reales a los precios que prevalecían antes del primer *shock*–, el precio internacional del petróleo comenzó a aumentar desde el primer trimestre de 1999, hasta alcanzar un promedio cercano a los 30 dólares el barril en el año 2000. El alza respondió al acuerdo suscrito entre los países de la OPEP y los países productores no pertenecientes a ella (México, Noruega, Omán y Rusia) en orden a reducir conjuntamente la producción en 2.1 millones de barriles diarios (MMBD) a contar del 1º de abril de 1999. Esos recortes de la producción, además de los convenidos por la OPEP en 1998, supusieron una reducción global del 6% de la oferta mundial de petróleo. Coincidieron también con una mayor demanda, derivada de la recuperación económica de los países del sudeste asiático y del continuo y vigoroso crecimiento de la economía de los Estados Unidos en ese período.

Aunque el aumento del precio en dólares corrientes fue muy brusco, en términos reales el nivel de precios era inferior al de 1985. Por tanto, el impacto del alza en las economías de los países industrializados fue mucho menor que durante las dos crisis anteriores. Un importante factor que explica este hecho, fue el cambio en la estructura de la economía estadounidense, en la que el sector servicios cobró –a lo largo de la última década– una mayor importancia. A ello se sumó el avance de la llamada “economía de la información y el conocimiento”, cuyo uso del petróleo es muy inferior al de los sectores tradicionales de la industria. Si en 1976

se necesitaban 1 400 barriles diarios para producir un millón de dólares en bienes y servicios, en la actualidad se requieren sólo 800 barriles diarios (Stratfor, 2000, <http://www.stratfor.com>). Esta menor dependencia del petróleo por parte de la economía norteamericana determinó que el precio de 30 dólares por barril en el 2000, tuviese un impacto económico significativamente menor al de años anteriores. Sin embargo, ello no reduce la importancia estratégica del petróleo como principal fuente energética de los países industrializados. Canadá, Estados Unidos, Europa occidental y Japón importan 22 MMBD de petróleo crudo –el 30% de la producción mundial– para satisfacer sus necesidades energéticas (Campodónico, 2000).

Por lo demás, el alza del precio del petróleo no duró mucho tiempo, pues desde diciembre de 2000 comenzó a bajar, pasando de un promedio de 27.4 dólares el barril a 15.2 en el mes de diciembre siguiente, debido en buena medida a la desaceleración económica mundial. Recientemente, en marzo de 2002, el precio ha vuelto a subir ante la agudización del conflicto del Medio Oriente. Existen razones que permiten vislumbrar en el futuro un período de alta volatilidad de los precios internacionales del petróleo, entre ellas se destacan: i) la importancia del barril marginal, debido a la escasa capacidad de ampliación de la oferta disponible en el corto plazo, causada por la insuficiencia de inversiones en desarrollo; ii) la decisión de la industria petrolera de reducir costos, disminuyendo los niveles de inventarios; y iii) la merma del número de buques/tanque y refinerías que pueden entrar en funcionamiento rápidamente.

Todo esto ha generado mayores presiones sobre los precios. Anteriormente, para que el mercado se viera afectado, debía registrarse una considerable contracción de la oferta o la demanda. Pero ahora, a causa de la fragmentación del mercado, de la falta de capacidad de producción adicional y de la reducción del nivel de inventarios, el desequilibrio del mercado necesario para provocar un fuerte aumento del precio es mucho menor que el de hace 10 años (Lynch, 2001).

4. Fuertes disparidades en los costos

Los costos de producción se definen como el costo de operar y mantener pozos de petróleo y maquinaria y equipos relacionados, después de que el hidrocarburo ha sido encontrado, adquirido y desarrollado para la producción. Existen fuertes disparidades entre costos de

producción de yacimientos situados en diferentes partes del mundo, debido a las variedades de las estructuras geológicas y a las características de cada campo petrolífero: tamaño, profundidad, presión, proporción petróleo/gas natural.⁸

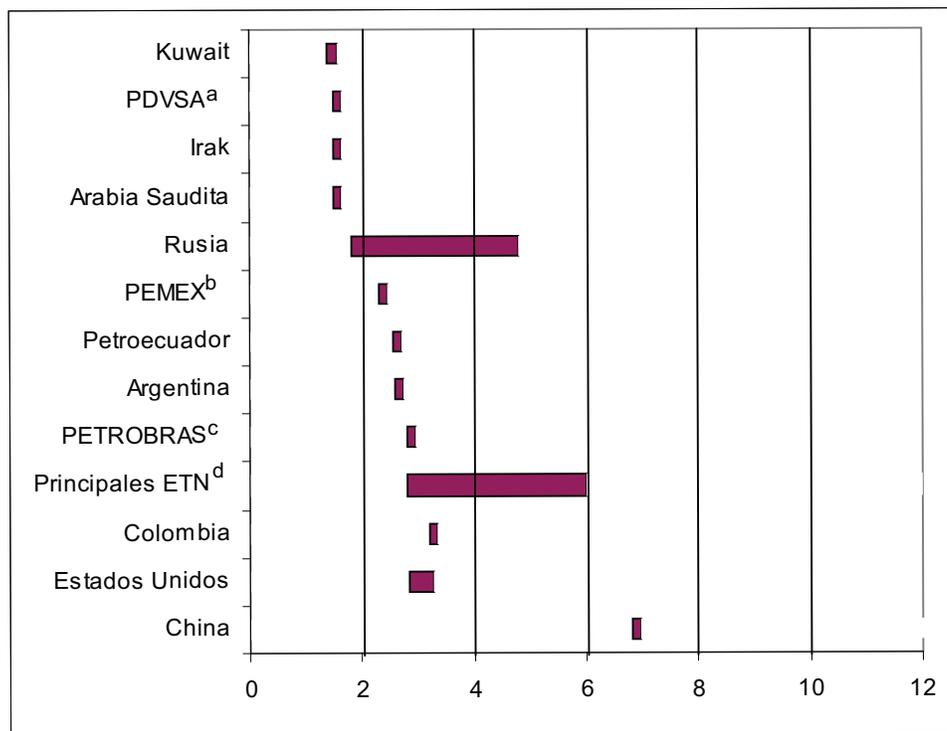
7 Son aquellas relacionadas con la exploración, el desarrollo y la producción. Las actividades aguas abajo (*downstream*) son aquellas vinculadas al transporte, refinación, distribución, comercialización y marketing.

8 Los costos de producción también varían si la producción es en el continente (*onshore*) o costa afuera (*offshore*). Con respecto al tamaño, de los 30 000 campos petrolíferos identificados en el mundo, alrededor de 300 (1%) representan el 75% de todo el petróleo descubierto, y sólo 33 yacimientos (menos del 0.1%) contienen el 50% de las reservas conocidas (Percebois, 1989; Martin, 1992).

Los costos de producción más bajos de la industria petrolera se registran en los países de la OPEP, principalmente en aquellos situados en el Golfo Pérsico y Venezuela. En estos países existen yacimientos “gigantes” (más de 500 MMB) y “supergigantes” (más de 5 000 MMB). Así, los costos de producción en Arabia Saudita, Irak y Kuwait se

sitúan en alrededor de 1.5 y 2.0 dólares el barril, al igual que los costos de Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA), mientras que en los Estados Unidos son de 3.05 y en China de cerca de 6.9 dólares el barril. Por su parte, los costos de las principales ETN petroleras⁹ varían en un rango que va desde 2.8 a 6 dólares el barril (véase el gráfico IV.4).

Gráfico IV.4
COSTOS DE PRODUCCIÓN DE EMPRESAS ESTATALES, EMPRESAS PRIVADAS Y PAÍSES SELECCIONADOS, 2000-2001
 (En dólares corrientes por barril)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información oficial de empresas y países.

^a Petróleos de Venezuela S.A.

^b Petróleos Mexicanos.

^c Petróleo Brasileiro.

^d Principales empresas transnacionales.

Es importante destacar que en casi todos los casos, los costos de producción –tanto de los países como de las ETN petroleras–, han sido inferiores a los precios internacionales, salvo en los momentos en que éstos se aproximaron a los 10 dólares por barril en términos corrientes; por ejemplo, durante algunos meses del año 1998.

Las diferencias entre el costo de producción y el precio internacional determinan la renta petrolera. Para las empresas estatales de los países de la OPEP, ésta ha significado ingentes ganancias entre la década de 1970 y la primera mitad de la década de 1980.¹⁰ Pero no sólo los países de la OPEP tienen acceso a ella. Como es evidente, esta renta también la perciben las empresas

9 Cuyas actividades extractivas se localizan en buena medida en los países desarrollados, aunque con una tendencia creciente a una mayor diversificación hacia los países en desarrollo.

10 En 1980, por ejemplo, los ingresos de la OPEP alcanzaron los 280 000 millones de dólares, en términos nominales (Ruiz Caro, 2001).

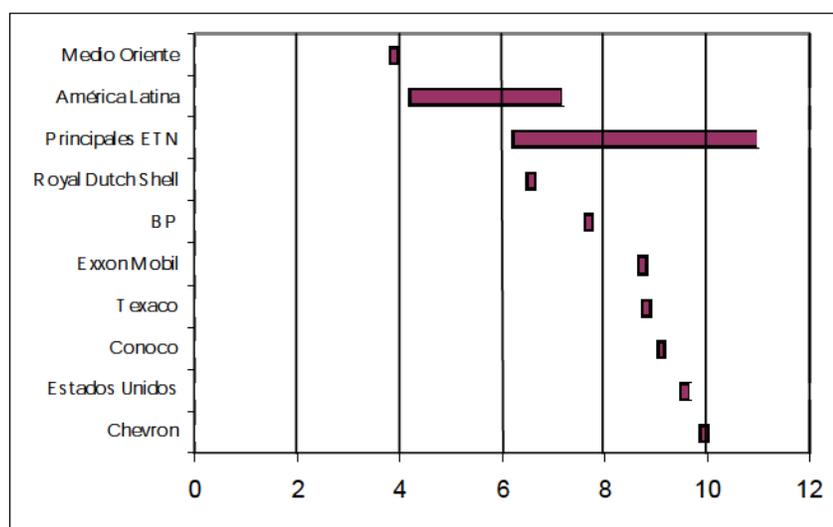
cuyos costos de producción son inferiores al precio internacional del petróleo. En el caso de muchos países en desarrollo, sobre todo en varios de América Latina (Brasil, Colombia, Ecuador, México y Venezuela), su apropiación ha sido el factor determinante en la decisión de los Estados de no privatizar las empresas petroleras estatales.

Además de los costos de producción, en la industria petrolera también se usan como indicadores los costos de exploración y desarrollo, que se definen como el costo de encontrar nuevas reservas de petróleo –lo que incluye las actividades exitosas y no exitosas (pozos secos)–, así como las inversiones destinadas al desarrollo de los campos para la producción de petróleo. Estos costos han

sido tradicionalmente más altos que los de producción.

Los costos totales de la oferta de petróleo bruto incluyen los de exploración, desarrollo y producción. La región con los menores costos de oferta totales sigue siendo el Medio Oriente, donde éstos ascienden aproximadamente a los 4 dólares el barril. En el caso de América Latina, estos costos se sitúan en un rango que va desde 4 a 7 dólares el barril (estos últimos corresponden al costo de la explotación costa afuera en Brasil). Por su parte, las principales ETN tienen costos mayores, que se ubican en rangos de 6 a 11 dólares el barril, mientras que en los Estados Unidos el costo promedio es de 9.7 dólares el barril (véase el gráfico IV.5).

Gráfico IV.5
COSTOS DE OFERTAS TOTALES, 2000-2001
(En dólares corrientes por barril)



Fuente: Agencia Internacional de Energía (AIE), 2001, *World Energy Outlook 2001*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), París; Energy Information Administration (EIA), 2002, *Performance Profile of Major Energy Producers 2000*, Office of Energy Markets and End Use, U.S. Department of Energy, 11 de enero, Washington, D.C.; y Canales Treviño, "PEMEX: Retos y oportunidades", ponencia presentada al Seminario Internacional Conmemorativo de los 50 años de ECOPEPETROL, «Petróleo: Presente y Futuro», Bogotá, 24 de agosto de 2001.

Desde 1986, año en que se reducen pronunciadamente los precios del petróleo, las ETN petroleras aplicaron una serie de políticas orientadas a bajar sus costos, las que incluyen: i) mejoras tecnológicas, entre las que se pueden mencionar: sísmica 3-D, perforación horizontal y desviada, manipuleo de líquidos multifase, mejoras en la perforación costa afuera, uso de nuevos materiales, aprovechamiento de tecnologías de información computarizada, en especial su aplicación en la interpretación geológica y geofísica,

entre otras (EIA, 1995, 2001a, y 2002b); ii) mejoras de eficiencia administrativa (reingeniería de las empresas) e institucional (fusiones y adquisiciones); iii) cierre de los pozos con costos de producción muy altos.

De acuerdo a la Administración de Información Energética (EIA), los costos de producción de las empresas petroleras más importantes de los Estados Unidos se han venido reduciendo en los últimos años, descendiendo de 7 dólares el barril a mediados de la década de 1980, a 3.05 dólares el barril en el año 2000

(a precios constantes de este último año), y casi equiparándose con los costos de producción de estas mismas empresas en sus yacimientos fuera de los Estados Unidos, los que en el mismo período disminuyeron de 5.10 dólares a 3.14 dólares el barril. De todas formas, fueron cerrados pozos en los Estados Unidos y en el Mar del Norte, sobre todo en la segunda mitad de los años ochenta cuando los precios sufrieron una fuerte caída.

Finalmente, vale la pena recalcar que si bien los avances tecnológicos y la estructura de la empresa son importantes y tienen incidencias significativas en la reducción de los costos, el factor determinante es la

dotación de recursos naturales, en este caso la filiación petrolífera del yacimiento. Así por ejemplo, la reducción de costos en los Estados Unidos no ha ido acompañada de un incremento de la producción, sino que –por el contrario– fue posible en buena medida gracias al cierre de yacimientos de altos costos, lo que ha disminuido los volúmenes producidos de 10.1 MMBD en 1980 a 7.7 MMBD en 2000 (British Petroleum, 2001). Esto significa que en el caso de la producción de un bien que es un recurso natural, alcanzar el máximo nivel de productividad no conlleva necesariamente un aumento de la producción.

5. Principales agentes en el mercado mundial de hidrocarburos. agentes públicos y privados

Los principales agentes en el mercado mundial de hidrocarburos pueden identificarse en dos grupos:

i) las empresas públicas estatales de los países productores en desarrollo, actores de primera importancia a nivel mundial, ya que poseen más del 80% de las reservas petrolíferas y gasíferas del mundo (British Petroleum, 2001), y 13 de ellas pertenecen al grupo de las 20 empresas petroleras más grandes del mundo (véase el cuadro IV.3).

Generalmente estas empresas tienen una capacidad en las actividades "aguas arriba" superior a su capacidad de absorción en las actividades "aguas abajo", por lo que son vendedores netos de petróleo bruto en el mercado.

ii) las grandes empresas transnacionales con origen en los países consumidores industrializados, que están en la situación inversa debido a que son compradores netos de petróleo bruto en el mercado.

Cuadro IV.3
PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO DE LAS PRIMERAS 20 EMPRESAS A NIVEL MUNDIAL, 2000

	Propiedad		Producción
	Estatal	Privada	Miles de barriles diarios
Saudi Aramco	Arabia Saudita		7 915
NIOC ^a	Irán		3 660
PEMEX ^b	México		3 460
PDVSA ^c	Venezuela		3 252
INOC ^d	Irak		2 573
Exxon Mobil		Estados Unidos	2 501
Royal Dutch Shell		Países Bajos/Reino Unido	2 279
Petrochina (China)	China		2 096
NNPC ^e	Nigeria		2 038
Chevron Texaco		Estados Unidos	1 962
Abu Dhabi NOC ^f	Emiratos Árabes Unidos		1 904
BP Amoco ^g		Reino Unido	1 890
KPC ^h	Kuwait		1 633
OAO Lukoil		Rusia	1 553
TotalFinaElf		Francia	1 433
Libia NOC ⁱ	Libia		1 416
PETROBRAS ^j	Brasil		1 274
Pertamina	Indonesia		1 268
OAO Yukos		Rusia	992
Petroleum Development Oman	Omán		841

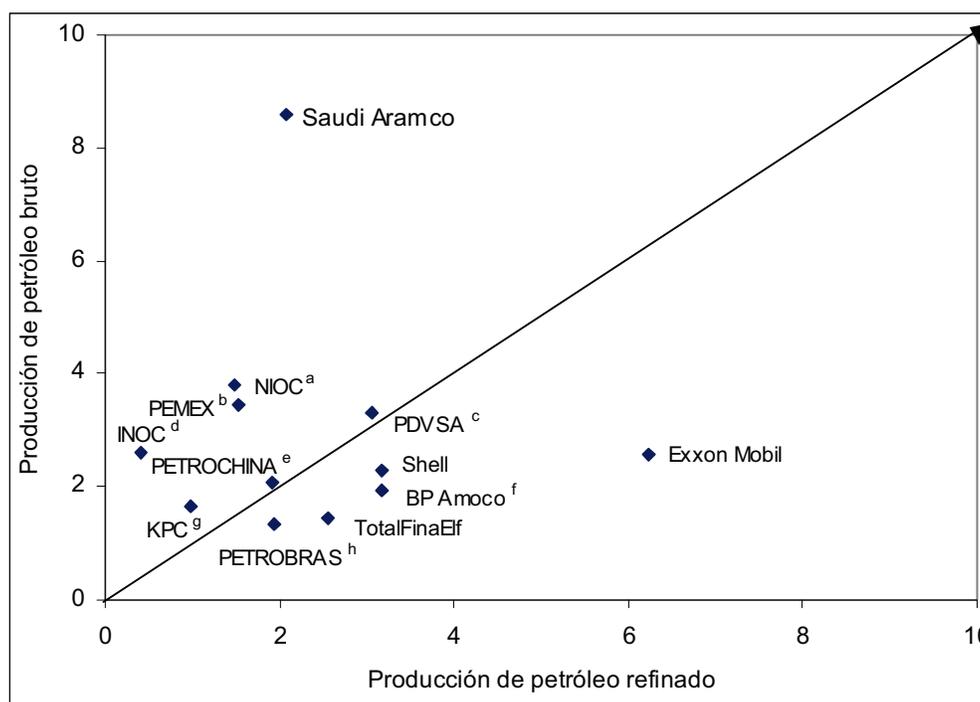
Fuente: *Oil & Gas Journal*, "OGJ 200, shrinks as Financial results rocket", Informe especial, 1° de octubre de 2001.

^a National Iranian Oil Co. ^b Petróleos Mexicanos. ^c Petróleos de Venezuela, S.A. ^d Irak National Oil Co. ^e Nigerian National Petroleum Corp. ^f Abu Dhabi National Oil Co. ^g British Petroleum Amoco. ^h Kuwait Petroleum Co. ⁱ Libian National Oil Corp. ^j En lo que se refiere a su propiedad (pública o privada), Petróleo Brasileiro (PETROBRAS) es una empresa *sui generis*. En efecto, el Estado Federal es el accionista principal de la empresa (32.5%) y detenta el 55% de las acciones de voto, lo que le asegura el control político de la empresa y le permite imprimirle sus propios objetivos. Pero por otra parte, PETROBRAS es una sociedad anónima que cotiza en bolsa, por lo tanto, su estrategia tiene que tomar en cuenta también los objetivos de rentabilidad propios de los accionistas privados.

El gráfico IV.6 muestra las principales empresas productoras de petróleo crudo (eje vertical), y las mayores productoras de petróleo refinado (eje horizontal). En él se puede apreciar cómo todas las empresas públicas, con la excepción de PETROBRAS, se ubican en el lado izquierdo de la diagonal, lo que significa que su capacidad

de refinación es inferior a su capacidad de producción. Cabe destacar que PDVSA y Petrochina, dos empresas estatales, tienen una capacidad de refinación que cubren la casi totalidad de su producción. Por su parte, todas las empresas privadas, que están en la situación inversa, se sitúan al lado derecho de la diagonal.

Gráfico IV.6
**PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO BRUTO Y DE PETRÓLEO REFINADO
 DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PETROLERAS MUNDIALES, 2000**
(En millones de barriles diarios)



Fuente: Petroleum Intelligence Weekly, Special Supplement, diciembre de 2001.

^a National Iranian Oil Co. ^b Petróleos Mexicanos. ^c Petróleos de Venezuela, S.A. ^d Irak National Oil Co. ^e Petróleos de China. ^f British Petroleum Amoco. ^g Kuwait Petroleum Co. ^h Petróleo Brasileiro.

Algunas empresas se han propuesto aminorar este desbalance entre sus actividades "aguas arriba" y "aguas abajo". Con este fin, empresas públicas como PDVSA, Saudi Aramco y Kuwait Petroleum Corp. (KPC) han realizado inversiones en las actividades de elaboración en los países consumidores. Por su parte, las empresas transnacionales privadas tienen como objetivo principal el aumento de capacidad en las actividades de producción de materias primas, como lo veremos más adelante, pero se enfrentan con fuertes barreras a la entrada en los países productores en desarrollo que concentran los yacimientos más abundantes y más rentables.

La apertura a la inversión privada que se produjo en algunos países productores en desarrollo durante los años noventa, permitió a las ETN una mayor diversificación geográfica de sus operaciones en las actividades "aguas arriba". Sin embargo, en la mayoría de estos países, sobre todo en varios latinoamericanos, el Estado ha conservado la propiedad de las empresas petroleras públicas. En el nuevo escenario de reformas, que en cierto modo puso a las empresas estatales en competencia con grandes ETN petroleras, y que al mismo tiempo resguardó su posición dominante en el mercado interno, se asistió generalmente a un novedoso proceso de reestructuración y reorganización de dichas empresas tendientes a mejorar

su eficiencia, realizándose emprendimientos conjuntos entre ellas y los nuevos actores privados.

Por consiguiente, la mayor apertura registrada en algunos países productores de petróleo no ha conducido a las empresas estatales a entrar en un proceso de abandono del campo de la industria petrolera, salvo en algunos casos como Argentina,

Bolivia y Perú. Más bien, el proceso derivó hacia una reorganización y multiplicación de alianzas con las empresas privadas, en respuesta tanto a los bajos niveles de precios reales del petróleo –prevalcientes desde mediados de los años ochenta–, como a la competencia de las ETN privadas en sus propios mercados.

B. LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL Y LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Debido a las nacionalizaciones, las ETN petroleras sufrieron un fuerte y brusco corte en su cadena de producción, a consecuencias del cual sus capacidades en las actividades "aguas arriba" resultaron muy inferiores a las posibilidades de absorción de sus refinerías en las actividades "aguas abajo". Ante esta nueva situación, su primera prioridad fue la reconstitución de reservas, a fin de recuperar una parte de la renta petrolera y mejorar su integración vertical, prioridad que se mantiene como una constante de su estrategia hasta la fecha. Sin embargo, las medidas para alcanzar este objetivo variaron en función de los precios. Los precios altos las incentivaron a realizar fuertes inversiones en exploración y desarrollo en los países con fácil acceso a las reservas –como los de la OCDE–, mientras que los precios bajos las urgieron a reducir los costos y reorientar sus actividades "aguas arriba" hacia los países en desarrollo que reabrían, en cierta forma, el acceso a sus reservas.

Las estrategias de las ETN estuvieron también determinadas por otros objetivos y necesidades, como los derivados de la nueva situación de la industria, o los relacionados con la necesidad de reconstituir reservas. Entre 1974 y 1985, la situación de la industria obligó a las ETN a un ajuste y a una reestructuración de sus actividades "aguas abajo", a objeto de adecuarlas tanto a

sus actividades "aguas arriba" como al comportamiento de la demanda, afectada por los altos precios del petróleo y la desaceleración de la economía mundial (EIA, 1995). La evolución en los precios, junto con las barreras al acceso a abundantes reservas estimularon la diversificación hacia otras fuentes energéticas, tales como energía nuclear, carbón, y fuentes de energía alternativa (solar, biomasa, entre otras). Las ETN petroleras se diversificaron también hacia actividades no energéticas,¹¹ con el propósito de repartir los riesgos y valorizar sus conocimientos (*know-how*), especialmente en las tecnologías de punta.¹² Por su parte, los bajos precios del petróleo alentaron las fusiones y adquisiciones, que permitieron incorporar nuevas reservas a menores costos, y favorecieron el desarrollo de la industria del gas natural y de una nueva cadena gas-electricidad.

Debido a la falta de información homogénea respecto de las ETN petroleras a nivel mundial, en la presentación de cifras –y sólo en relación a ello– nos hemos basado, en parte, en las estadísticas proporcionadas por el estudio anual que realiza la Administración de Información Energética (EIA),¹³ y que contiene la información de las empresas petroleras más importantes de los Estados Unidos,¹⁴ que reportan al Financial Reporting System (FRS).

1. La integración vertical y la cartelización - estado óptimo para la maximización de beneficios

La integración vertical es la forma de organización de la producción que permite obtener la mayor rentabilidad en la industria petrolera, característica que permanece

vigente hasta hoy. El poder que había detentado el cartel de las “siete hermanas” para fijar los precios, se basaba en su participación en todas las fases de la cadena del

11 Como la informática, la biotecnología, la industria farmacéutica, la minería y el inmobiliario.

12 Los resultados del esfuerzo de diversificación fueron en general decepcionantes, y provocaron en los años ochenta un movimiento de retiro de las empresas de buena parte de sus actividades no tradicionales, y un enfoque mayor hacia el gas natural y el petróleo. Para un análisis de este tema, véase Percebois (1989), Mikdashi (1986) y EIA (1995).

13 Cuyo título es “Performance Profiles of Major Energy Producers”.

14 El criterio de selección se refiere a aquellas empresas que tienen una participación de por lo menos el 1% en la producción, o en las reservas de petróleo o gas natural de los Estados Unidos, o en la capacidad de refinación o en las ventas de productos petroleros en este país. Están incluidas las filiales de empresas extranjeras que cumplen con este requisito. El número de estas empresas en el año 2000 fue de 33.

negocio petrolero (exploración, producción, refinación, transporte y comercialización mayorista y minorista de los derivados del petróleo), que comenzaba con la propiedad del 75% de la producción mundial "aguas arriba"—sobre todo en los países del Medio Oriente y en Venezuela— y se prolongaba mediante el desarrollo de una compleja y sofisticada red que controlaba la cadena petrolera "aguas abajo", a nivel mundial.

Este cartel rindió enormes ganancias a las empresas, convirtiéndolas en las compañías más importantes y poderosas a nivel mundial. La fuente de sus ganancias radicó en la diferencia existente entre el costo de producción del petróleo crudo y su precio de venta en el mercado mundial. Entre los años cincuenta y setenta, este costo de producción se mantuvo constante, siendo en promedio de 0.15 a 0.20 dólares el barril. Por su parte, el precio del mercado fue, en promedio, de 1.40 dólares el barril (Mullen, 1978).

2. La nacionalización, la desintegración vertical y la reconstitución de los activos en las actividades "aguas arriba"

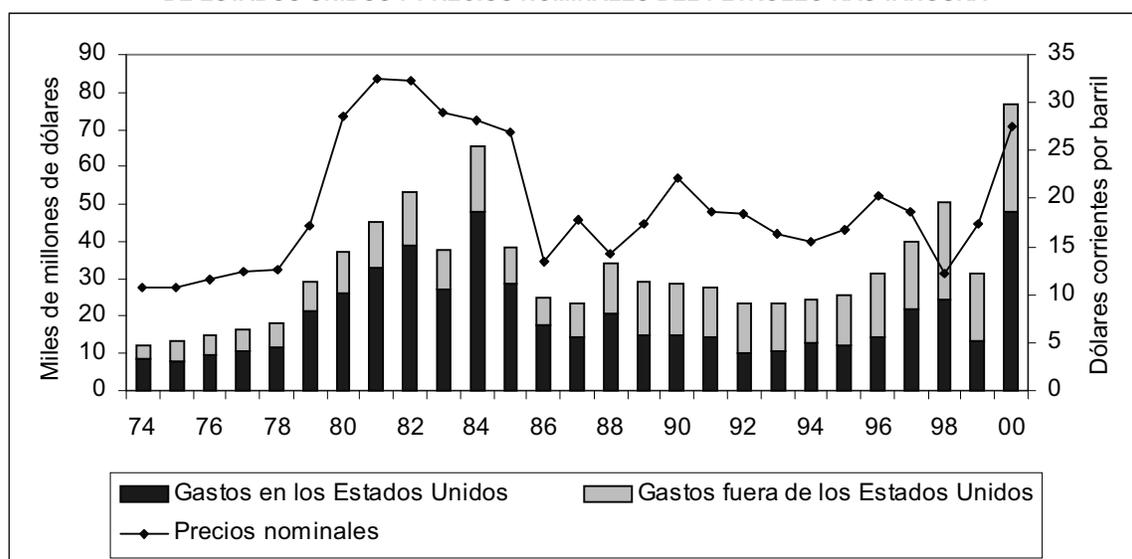
El cambio de propiedad de los yacimientos petroleros sometió las ETN petroleras a un proceso de desintegración vertical, obligándolas a contratar con terceros el petróleo crudo para sus refinerías. La necesidad de volver a contar con reservas petroleras y producción propias fue uno de los objetivos más importantes de su estrategia desde entonces hasta la actualidad.

A raíz de las dos crisis petroleras (*schocks*), y especialmente después de la segunda, las ETN petroleras aumentaron drásticamente sus gastos en exploración y desarrollo, y reorientaron sus operaciones en las actividades "aguas arriba" hacia los países de la OCDE,

que presentaban como ventaja su mayor seguridad política, pero también como desventaja, la de contar con yacimientos de elevados costos relativos de producción. En el caso de las principales empresas petroleras de los Estados Unidos, los gastos anuales en exploración y desarrollo casi se triplicaron de 1978 a 1980, y se mantuvieron en altos niveles hasta 1985 (véase el gráfico IV.7). Prácticamente el 90% de los gastos del período 1977-1985 se realizaron en Canadá, los Estados Unidos, y el Mar del Norte, concentrando los Estados Unidos el 72% (EIA) (<http://www.eia.doc.gov/emeu/finance/frsdata.html>).¹⁵

Gráfico IV.7

GASTOS TOTALES DE EXPLORACIÓN Y DESARROLLO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PETROLERAS DE ESTADOS UNIDOS Y PRECIOS NOMINALES DEL PETRÓLEO RAS TANOURA



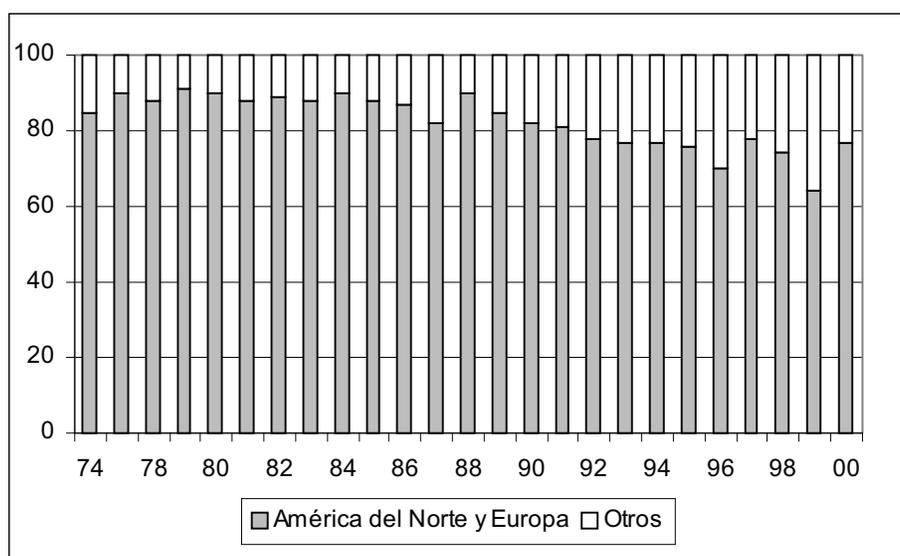
Fuente: Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), *Annual Statistical Bulletin 2000*, cuadro 73, p. 119 (www.opec.org), Energy Information Administration (EIA), Financial Reporting System Public Data, 2001 (<http://www.eia.doe.gov/emeu/finance/frsdata.html>).

¹⁵ Si los datos hubieran incluido a las grandes empresas petroleras europeas, la importancia de los Estados Unidos como destino de los gastos de exploración hubiera sido ciertamente menor, y la del Mar del Norte mayor.

La abrupta caída de los precios del petróleo a mediados de los años ochenta fue acompañada de una acentuada disminución de los esfuerzos de exploración y desarrollo, mucho más pronunciada en los Estados Unidos. Ante la persistencia de los bajos precios, las ETN se propusieron aumentar las inversiones en aquellos países en desarrollo que les daban algún tipo de acceso a sus reservas. Esto se evidencia en el gráfico IV.8, respecto del incremento desde 1989 en los gastos de exploración

y desarrollo en los países en desarrollo, tendencia que se confirma y acentúa notablemente a partir de 1996. En sus inicios, la inversión se concentraba en Asia Pacífico y África. Sin embargo, a contar del segundo quinquenio de los noventa, se incrementa ostensiblemente en todas las regiones –con excepción del Medio Oriente– y al mismo tiempo comienzan las inversiones en los países de la ex URSS y de Europa del este (véase el gráfico IV.9).

Gráfico IV.8
DESTINO DE LOS GASTOS DE EXPLORACIÓN Y DESARROLLO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PETROLERAS DE LOS ESTADOS UNIDOS
 (En porcentajes)



Fuente: Energy Information Administration (EIA), *Financial Reporting System Public Data*, 2001 (<http://www.eia.doe.gov/emeu/finance/frsdata.html>).

América Latina se destaca en la segunda mitad de la década de 1990, como la región que registró el más ingente aumento de la inversión extranjera directa (IED) en exploración y desarrollo (véase el gráfico IV.9), como consecuencia de las políticas de apertura a la inversión privada en casi todos los países petroleros de la región, excepto México.

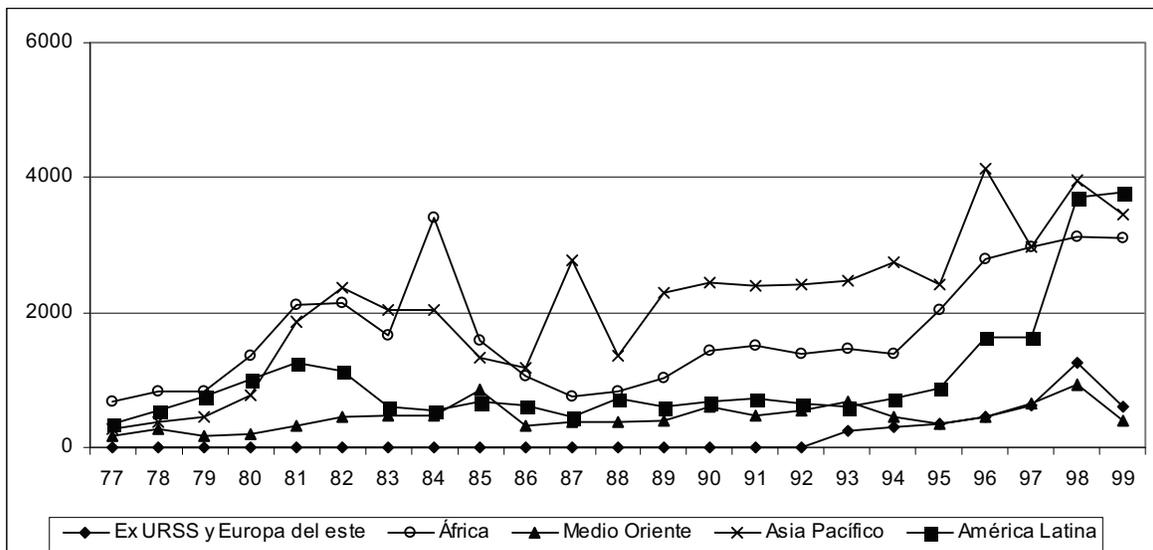
En el año 2000, los gastos de exploración y desarrollo subieron considerablemente (146%) y su distribución geográfica mostró una marcada ruptura con la tendencia observada durante los años anteriores. Si bien el aumento se produjo en todas las regiones, su

intensidad fue más notoria en los países de la OCDE (203%), y más acentuada aún en los Estados Unidos (256%) (EIA, 2002b).

Este notable incremento responde en gran medida a la adquisición de nuevas áreas de exploración y desarrollo¹⁶ como resultado de una fuerte ola de fusiones y adquisiciones que se produjo en el sector petrolero durante ese año. También se explica por los altos precios del petróleo prevalecientes, que engrosaron significativamente las ganancias de las empresas e incentivaron las inversiones en las regiones de altos costos relativos.

16 Estas adquisiciones representaron el 67% de los gastos de exploración y desarrollo de las principales empresas petroleras de los Estados Unidos (EIA, 2001c).

Gráfico IV.9
**GASTOS DE EXPLORACIÓN Y DESARROLLO REALIZADOS EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO
 POR LAS PRINCIPALES EMPRESAS PETROLERAS DE LOS ESTADOS UNIDOS**
 (En millones de dólares)



Fuente: Energy Information Administration (EIA), Financial Reporting System Public Data, 2001 (<http://www.eia.doe.gov/emeu/finance/frsdata.html>).

3. Desarrollo de la producción de gas natural y cadena gas-electricidad

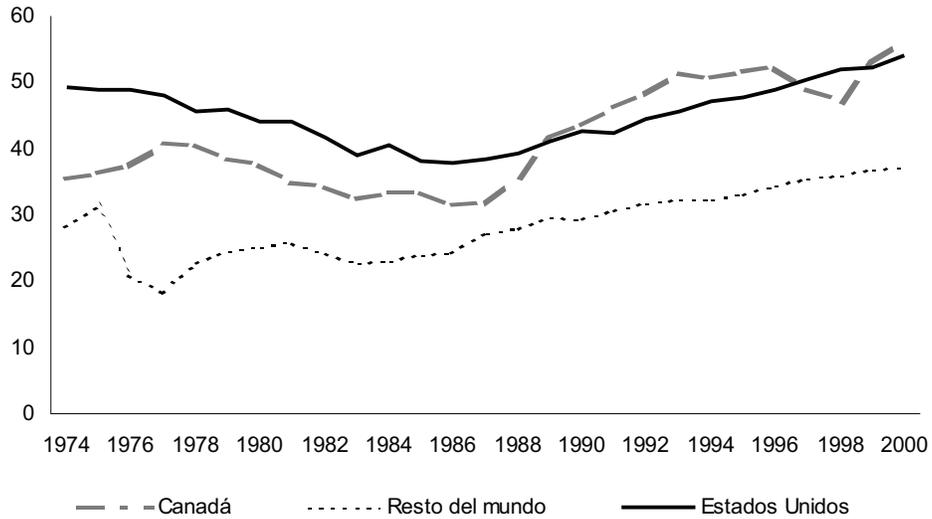
La notoria caída de los precios del crudo en 1986, la posterior liberalización progresiva de los sectores energéticos en varios países y las crecientes preocupaciones medioambientales, contribuyeron a aumentar la importancia del gas natural en la producción de hidrocarburos (véase el gráfico IV.10).¹⁷ Ello se observó sobre todo en Canadá, donde las empresas transnacionales efectuaron considerables adquisiciones de activos de gas a partir de la segunda mitad de los años ochenta, con vistas a la exportación hacia los Estados Unidos (EIA, 2001a).

Asimismo, creció la importancia del gas natural en el consumo mundial de energía primaria (véase el gráfico IV.11). Según estimaciones de la EIA su participación aumentó de cerca de 18% en 1970, a 23% en 1999 (superando por primera vez al carbón), y se estima que alcanzará el 28% en 2020. Se prevé también que su uso irá acrecentándose como fuente de energía para la generación eléctrica, debido a sus ventajas económicas y ambientales. Igualmente, se proyecta que el gas natural será responsable del 43% del aumento total de la energía consumida para la generación eléctrica entre 1999 y 2020 (EIA, 2002a).

Este aumento en la producción de gas natural vino aparejado con un incremento de las inversiones en las actividades "aguas abajo", con la multiplicación de las redes de gasoductos para el transporte, de las redes de distribución a industrias y hogares y de proyectos de gas natural líquido (GNL) rentabilizados merced a significativos progresos en las técnicas de licuefacción y en el transporte marítimo. También se multiplicaron las alianzas estratégicas entre empresas petroleras y empresas eléctricas y distribuidoras de gas, para la creación de una cadena gas-electricidad, favorecida por la liberalización y la privatización de los mercados de la electricidad y del gas natural en gran parte de los países de la OCDE y de los países en desarrollo. Desde los años noventa en adelante, la estrategia de integración de las empresas petroleras tiene como objetivo extenderse también al segmento del gas natural en una cadena gas-electricidad que va desde las reservas hasta el consumidor final tanto de gas natural, como de electricidad generada a partir del gas natural. Con esta integración, las empresas petroleras se proponen asegurar un mercado para sus reservas, diversificar sus actividades en el segmento energético, y disminuir su vulnerabilidad a la volatilidad

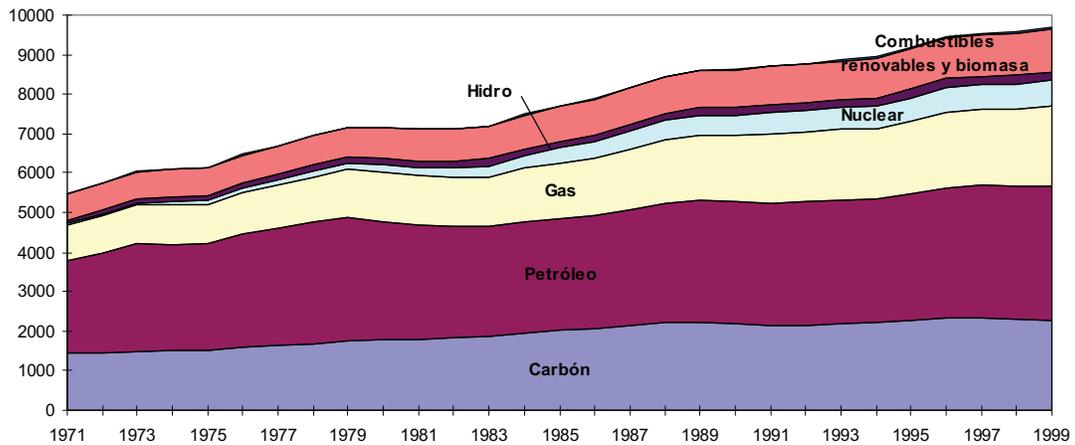
17 Cambio favorecido, entre otros factores, por el aumento del precio del gas en los Estados Unidos, y por una medida fiscal en favor de la producción de combustibles no convencionales, tomada en 1990 (sección 29 del Profit Tax Act) (EIA, 2001a).

Gráfico IV.10
PARTICIPACIÓN DEL GAS NATURAL EN LA PRODUCCIÓN TOTAL DE HIDROCARBUROS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PETROLERAS DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1974-1999
 (En porcentajes sobre la base de barriles equivalentes de petróleo)



Fuente: Energy Information Administration (EIA), *The Majors' Shift to Natural Gas*, Office of Energy Markets and End Use, U.S. Department of Energy, Washington, D.C., septiembre de 2001.

Gráfico IV.11
EVOLUCIÓN DE LA OFERTA TOTAL MUNDIAL DE ENERGÍA PRIMARIA* POR TIPO DE COMBUSTIBLE
 (En millones de toneladas equivalentes en petróleo)



Fuente: Agencia Internacional de Energía (AIE), *World Energy Outlook 2001*, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, París, 2001).

del precio del gas, cuyos efectos sobre la rentabilidad se van compensando a lo largo de las distintas etapas de la cadena.

La creciente importancia del gas natural en la estrategia de las empresas petroleras, que las ha

conducido a expandir sus actividades hacia el conjunto de la cadena energética, se refleja claramente en la creación, durante los años noventa, de departamentos especiales de gas y energía en la estructura organizativa de todas las ETN petroleras.

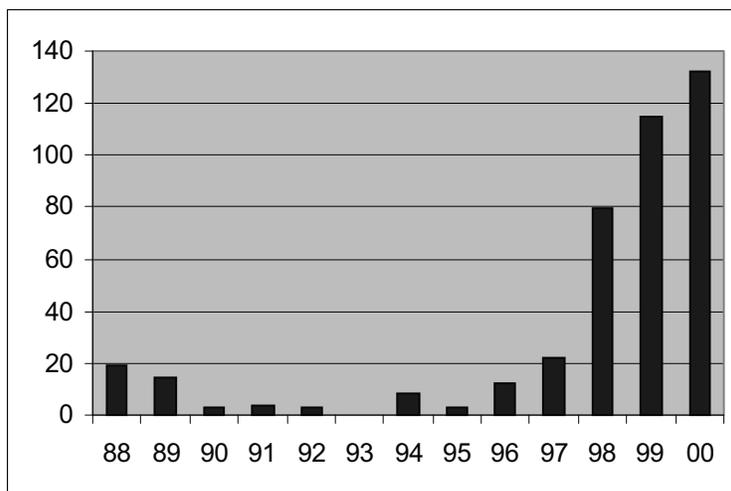
4. Fusiones y adquisiciones - mayor concentración industrial

En los últimos 20 años, las ETN impulsaron una mayor concentración del mercado petrolero por medio de la adquisición de otras empresas, tendencia que surgió a principios de los años ochenta, alentada por una baja en el valor bursátil de éstas.¹⁸ La compra de otras empresas generó la oportunidad de adquirir reservas y mejorar la integración vertical a un costo menor que el de descubrir petróleo y gas (*finding cost*), eliminando por tanto el riesgo exploratorio, y permitiendo asimismo el desarrollo de sinergias y una reducción de plantilla (*downsizing*) destinada a aminorar costos.

Entre 1981 y 1984, se realizaron operaciones de fusiones y adquisiciones por un monto global superior a los 58 000 millones de dólares, de los cuales 32 000 millones se realizaron en un solo año (1984), cuando entraron en escena las grandes transnacionales petroleras.¹⁹

Las operaciones de fusiones y adquisiciones en el sector continuaron sumando anualmente montos importantes hasta finales de los años ochenta, pero perdieron mucho vigor durante toda la primera mitad de los años noventa, para volver a reanudarse a partir de 1996, en un contexto de bajos precios del petróleo. De 1998 a 2000 volvieron a alcanzar las más altas cifras, sumando 140 000 millones de dólares en el último año (véase el gráfico IV.12). Se destacan la adquisición de Mobil por Exxon, las de Amoco y Arco por British Petroleum (BP), las de Fina y Elf Aquitaine por Total, la de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF S.A.) por Repsol, S.A. y la de Texaco por Chevron. Está también en ciernes la adquisición de Phillips por Conoco, cuya concretización depende de la aprobación de las autoridades y del voto de los accionistas (véase el cuadro IV.4).

Gráfico IV.12
FUSIONES Y ADQUISICIONES EN EL SECTOR DE LOS HIDROCARBUROS
POR MONTOS SUPERIORES A 1 000 MILLONES DE DÓLARES
(En miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de Thomson Financial Securities Data, 2001.

18 Un conjunto de factores explican esta baja: i) la tendencia descendente de los precios del petróleo, que comienza paulatinamente desde 1982; ii) el fracaso de las principales ETN en su diversificación a áreas distintas a la actividad propiamente petrolífera, que afectó su rentabilidad; iii) una política de distribución de dividendos a los accionistas más restrictiva en el sector comparada a la de los otros sectores industriales (EIA, 1995).

19 En 1984, Chevron compró Gulf Oil en 13 300 millones de dólares; Texaco compró Getty Oil en 10 200 millones de dólares y Mobil compró Superior Oil Corp. en 5 720 millones de dólares.

Cuadro IV.4
PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES EN EL SECTOR PETROLERO MUNDIAL ENTRE 1989 Y 2001.
OPERACIONES POR MONTOS SUPERIORES A 4 500 MILLONES DE DÓLARES
(En millones de dólares)

Año	Comprador	País	Empresa adquirida	País	Porcentaje adquirido	Monto
1999	Exxon Corp.	Estados Unidos	Mobil Corp.	Estados Unidos	100	78 946
2000	Total Fina S.A.	Francia	Elf Aquitaine	Francia	95	50 070
1998	British Petroleum	Reino Unido	Amoco Corp.	Estados Unidos	100	48 174
2001	Texaco Inc.	Estados Unidos	Chevron Corp.	Estados Unidos	100	35 000
2000	BP Amoco	Reino Unido	Atlantic Richfield Co. (ARCO)	Estados Unidos	100	27 224
2002	Phillips Petroleum Co. ^a	Estados Unidos	Conoco Inc.	Estados Unidos	100	15 170
1999	Repsol ^b	España	YPF	Argentina	98	15 169
1999	Total S.A. ^c	Francia	Petrofina S.A.	Bélgica	99	12 769
2001	Transocean Sedco Forex Inc.	Estados Unidos	R&B Falcon Corp.	Estados Unidos	100	9 091
2000	Grupo Inversionista	Holanda	Dordtsche Petroleum	Holanda	100	8 126
1997	Duke Power Co.	Estados Unidos	PanEnergy Corp.	Estados Unidos	100	7 667
2000	Andarko Petroleum Corp.	Estados Unidos	Union Pacific Resources Group	Estados Unidos	100	7 250
2000	Phillips Petroleum Co.	Estados Unidos	ARCO-Activos petroleros, Alaska	Estados Unidos	100	7 000
1998	Inversionistas	Italia	Ente Nazionale Idrocarburi (ENI)	Italia	13	6 643
2002	PanCanadian Petroleum Ltd.	Canadá	Alberta Energy Company (AEC)	Canadá	100	6 600
1989	Hanson	Reino Unido	Consolidated Gold Fields	Reino Unido	100	5 236
1999	Grupo inversionista	Noruega	Saga Petroleum AS	Noruega	100	4 933
2000	BP Petroleum Amoco	Reino Unido	Burmah Castrol	Reino Unido	100	4 705
2001	Accionistas minoritarios ^d		PETROBRAS	Brasil	18	4 693
1998	Baker Hughes Inc.	Estados Unidos	Western Atlas Inc.	Estados Unidos	100	4 564

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

^a Esta operación todavía no se concretó, pero está en una etapa avanzada de las negociaciones.

^b La operación se realizó en dos etapas: primero se adquirió el 14.99% en 2 011 millones de dólares y luego el 83.24% en 13 158 millones de dólares.

^c La operación se realizó en dos etapas: primero se adquirió el 41% en 5 298 millones de dólares y luego el 57.8% en 7 470 millones de dólares.

^d Se realizaron ventas de acciones en el año 2000 y 2001: primero se vendió el 14.3% en 4 000 millones de dólares y luego el 3.3% en 693 millones de dólares.

Además de la búsqueda de ventajas tales como mayor rentabilidad, eficiencia, diversificación geográfica, integración vertical, y otras, las fusiones y adquisiciones tienen también como finalidad alcanzar un mayor tamaño. Ello permitió, por una parte acortar la brecha

con respecto a las grandes empresas públicas, concentrando los mayores volúmenes de reservas y de producción; y por otra –una vez emprendido el movimiento de adquisiciones– protegerse de una eventual absorción.

C. LOS PRINCIPALES AGENTES PRODUCTORES EN EL MERCADO DE HIDROCARBUROS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Antes de las reformas a la legislación petrolera de principios de los años noventa, la presencia de ETN petroleras en América Latina y el Caribe era marginal. En las actividades "aguas arriba" del sector de hidrocarburos, la presencia de las ETN petroleras se limitaba a algunos países productores medianos y pequeños, tales como Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, y Trinidad y Tabago, cuya legislación permitía la inversión privada en el sector. No sucedía lo

mismo en Brasil, México y Venezuela, países en que la inversión en dicho segmento del mercado se realizaba exclusivamente a través de las empresas estatales. En las actividades "aguas abajo", la presencia de las ETN petroleras era aún más restringida, quedando reservada en casi todos los países a las operaciones de las empresas petroleras estatales, sobre todo las actividades de refinación, transporte por oleoductos y comercialización mayorista de los derivados del petróleo.

1. La reforma en el sector de los hidrocarburos

La reforma abarcó los siguientes campos: a) el régimen de contratación en el sector exploración y producción ("aguas arriba"); b) las actividades del sector transporte, refinación y comercialización ("aguas abajo"); c) la modernización de las empresas estatales y la formulación de nuevas estrategias empresariales para adecuarse al nuevo marco del paradigma vigente.

a) Las reformas al régimen de contratación en las actividades "aguas arriba"

La reforma consistió esencialmente, en medidas orientadas a incrementar la competitividad de los países, otorgando mayores incentivos al capital de riesgo, con el objetivo de evitar su migración a otras regiones del mundo, como por ejemplo Rusia, China o los países asiáticos de la ex URSS. Estos países tienen una importante filiación petrolífera, y hasta hace pocos años, no permitían el acceso a la inversión extranjera. En lo concerniente a la modificación del régimen de contratación con compañías extranjeras, se puede establecer la siguiente tipología:

i) países en que existía IED en las actividades "aguas arriba" y que han otorgado mayores incentivos a las empresas extranjeras en la década de 1990: privatización en Argentina, Bolivia y Perú; mayor participación en la producción de petróleo y mejores condiciones para las empresas privadas en Colombia, Ecuador y Trinidad y Tabago.

ii) países que han abierto a la IED las actividades "aguas arriba", con mantenimiento del papel preponderante de la empresa estatal: Brasil y Venezuela.

iii) mantenimiento del monopolio del Estado: México es el único país de la región que no ha modificado la legislación vigente en el sector productivo de materias primas donde sigue vigente el monopolio de Petróleos Mexicanos (PEMEX) en la exploración y producción.

b) Las reformas petroleras en las actividades "aguas abajo" y la desregulación de los mercados minoristas

En la mayoría de los países de la región, con la excepción de México, se ha modificado la legislación en las áreas de transporte, refinación y comercialización de petróleo y sus derivados. Las reformas permiten la inversión privada en estas actividades, las que antes estaban reservadas, en la mayoría de los casos –con la excepción de Argentina y Brasil–, a las empresas estatales. Asimismo, en muchos países se han

desregulado los mercados internos (eliminación de subsidios y control de precios) y se ha permitido la libre importación de petróleo y sus derivados.

i) Participación privada en oleoductos

En casi todos los países (con excepción de México y Venezuela), los oleoductos para el transporte de petróleo crudo y sus derivados pueden ser construidos y operados por las empresas estatales y las empresas privadas. En algunos países, sin embargo, la empresa privada debe suscribir previamente contratos de operación con la empresa estatal.

ii) Reformas al régimen de refinación

En prácticamente todos los países analizados (con la excepción de México), se ha modificado o reforzado la legislación, para permitir la inversión privada en la refinación de petróleo crudo. En la actualidad se considera que en esta actividad debe existir un régimen de libre competencia.

iii) Reformas al régimen de precios internos de los combustibles

En lo que respecta a los precios de los derivados del petróleo en el mercado interno, la tendencia generalizada de las reformas es que éstos se fijen de acuerdo a los precios internacionales. Esta política ha mejorado significativamente los ingresos de las empresas petroleras en general y, en particular, los ingresos de las empresas petroleras estatales. Los países que han adoptado esta política son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Perú y México. Para la fijación de precios existen dos metodologías:

– los precios son completamente libres. Es el caso de Argentina, Brasil, Chile y Perú, donde existe un monitoreo y seguimiento de los precios por intermedio de organismos gubernamentales.

– los precios son fijados por un ente gubernamental. Es el caso de Bolivia, Ecuador y México. En Bolivia, el precio al consumidor tiene un tope máximo fijado por el ente regulador. En Ecuador, una ley fija el esquema de regulación de los precios de los combustibles para el mercado interno, sobre la base de un mecanismo que toma en cuenta los precios de paridad de importación, a los que se agregan otros costos como fletes e impuestos. En México, toda la estructura de precios está regulada por el Comité de Precios de Productos Petrolíferos, Gas Natural y Productos Petroquímicos (Campodónico, 1996 y 2000; OLADE, 2000; Sánchez-Albavera, 1997).

c) Modernización de las empresas estatales no enajenadas y privatización en Argentina, Bolivia y Perú

La participación estatal sigue dominando el mercado latinoamericano de hidrocarburos. El poder económico de las empresas petroleras –otorgado por la renta petrolera (véase el recuadro IV.1)– y el carácter estratégico del producto –que incide significativamente en la competitividad global de la economía–, obligaron a los países a enfrentar el proceso de privatización con prudencia, concibiendo asociaciones estratégicas con capitales transnacionales en lugar de la privatización o estimulando la participación privada en los diferentes segmentos del mercado, con la excepción de Argentina, Bolivia y Perú donde el Estado procedió a enajenar completamente las empresas.

La participación de nuevos actores y la introducción de algún grado de competencia, obligaron a las empresas estatales a la modernización de su gestión, creando administraciones descentralizadas por áreas de negocios y *holdings*, haciendo más transparente la actividad de cada uno de los negocios petroleros (exploración y producción, refinación, transporte, comercialización, gas natural), mejorando la eficiencia administrativa y de gestión y asegurando mejores niveles de rentabilidad y beneficios al consumidor.²⁰

En los países en que la reforma sectorial significó la total enajenación de activos públicos, la estrategia adoptada tuvo diversas motivaciones (Booz-Allen & Hamilton, 1993; Kozulj y Bravo, 1993; Kozulj, 2002). En el caso de Argentina, la reforma petrolera estuvo fuertemente condicionada por factores macroeconómicos. Su objetivo principal fue la maximización del valor presente de los hidrocarburos, mediante el aumento de producción. Esto debía generar dos efectos positivos: i) mejorar las cuentas externas por efecto del saldo exportable y por la afluencia esperada de IED, ii) mejorar las cuentas fiscales, gracias al aporte de capital

resultante de la venta de la empresa y a la eliminación del peso fiscal que representaba YPF producto de la difícil situación financiera en la que se encontraba.²¹

En el caso de Perú, el principal objetivo de la privatización fue atraer capitales extranjeros, en señal del nuevo rumbo de la política económica del país, dejando en un segundo plano el precio que pudiera obtenerse por los activos de la empresa (Booz-Allen & Hamilton, 1993). A diferencia del caso argentino, el ingreso de recursos fiscales no fue un objetivo central, debido a que las cuentas públicas estaban equilibradas y el nivel de reservas internacionales era alto. La estrategia de privatización, basada en la desintegración de la empresa también lo diferenció del proceso seguido por el país vecino, donde se vendió YPF como empresa integrada verticalmente.

Bolivia, en tanto, desarrolló una estrategia destinada a capitalizar la empresa estatal e incrementar el ahorro del país. La capitalización de los campos petroleros de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) y del sistema de oleoductos exigió al inversionista aportar en inversiones el 100% del valor de mercado de los activos, obteniendo así nuevas acciones equivalentes al 50% del capital total de la nueva empresa. El 50% restante de las acciones quedó como propiedad de los fondos de pensiones bolivianos.

En contraste con el caso de Argentina, Bolivia y Perú –países con riquezas petroleras que enajenaron sus respectivas empresas estatales de hidrocarburos– cabe resaltar el caso de Chile, país que importa el 95% del petróleo que consume y que ha buscado, a través de su empresa estatal, un abastecimiento seguro de petróleo fuera de su territorio. Para tal efecto, la Empresa Nacional de Petróleo (ENAP) ha creado, en 1990, una filial (SIPETROL) especialmente dedicada a explorar y explotar petróleo en el extranjero. En el año 2000, ENAP produjo 5 000 barriles diarios en la región de Magallanes, mientras que SIPETROL produjo 15 000 barriles diarios en los diferentes campos ubicados en el extranjero y en los cuales tiene participación.

20 Para un análisis detallado de las reformas de las empresas estatales de hidrocarburos de Brasil, Colombia, Ecuador, México y Venezuela, véase Campodónico (1996).

21 Esta difícil situación se debía a restricciones institucionales que le habían impedido durante varios años actuar según una lógica de búsqueda de beneficios y que la utilizaban como instrumento de política antiinflacionaria y de subsidios a las empresas contratistas nacionales. El ejemplo más ilustrativo de ello fue la entrega a éstas –sobre todo durante la última dictadura militar– de áreas exploradas y desarrolladas por YPF. La producción de estas áreas, ahora explotadas por los contratistas privados, debía ser comprada por YPF a precios superiores a los que esta empresa podía conseguir por su venta a las refinerías privadas. La deuda de YPF en divisas extranjeras pasó de 640 millones de dólares en 1976 a 4 646 millones de dólares en 1982 (Kozulj y Bravo, 1993; Gadano, 1998; Kozulj, 2002).

Recuadro IV.1

LA IMPORTANCIA DE LA RENTA PETROLERA EN AMÉRICA LATINA

Para tener una aproximación de la importancia de la renta petrolera en América Latina, se realizó un ejercicio en cinco países productores de petróleo (Argentina, Colombia, Ecuador, México y Venezuela), definiendo la renta como la diferencia entre el precio internacional del petróleo y los costos de producción, multiplicada por los volúmenes de la misma.

Este ejercicio considera el precio internacional promedio de las exportaciones de petróleo crudo de cada uno de los países para 1998 (año de precios bajos) y 2000 (año

de precios altos). Los costos de producción de petróleo en dólares por barril provienen de información oficial de las empresas.

El resultado obtenido es un estimado del monto máximo que podría percibirse en caso de que toda la producción se vendiera al precio internacional promedio de las exportaciones, tanto en el mercado interno como externo. Por ello, es importante destacar que estas cifras deben ser entendidas únicamente como valores referenciales. También consideramos necesario resaltar dos puntos adicionales: i) los montos

calculados no incluyen la inversión en exploración de nuevas reservas y el desarrollo de los nuevos yacimientos, que son esenciales para la continuidad de la industria. Por tanto, una parte de esta renta petrolera es normalmente destinada para estos fines por las empresas; ii) la renta petrolera se divide entre los actores empresariales de la industria petrolera (las empresas privadas y la empresa estatal) y el fisco de cada país. En el análisis que desarrollamos no se realiza una desagregación cuantitativa de la renta generada, pues ello excede los límites de este trabajo.

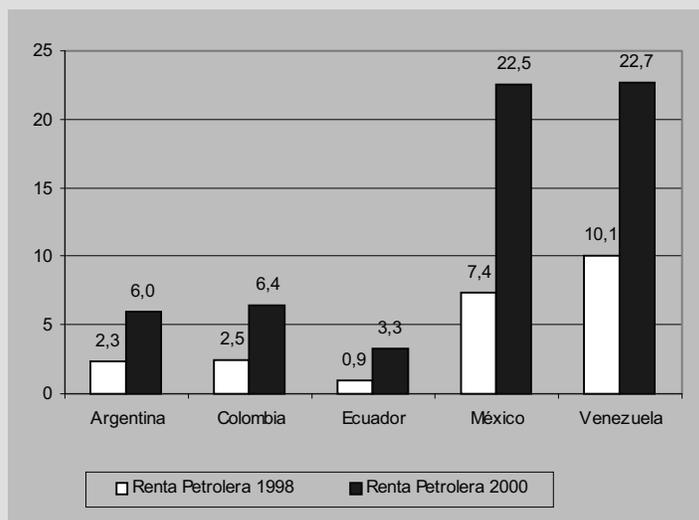
Como puede apreciarse, la renta petrolera generada por la producción de petróleo alcanza cifras muy importantes. Por ejemplo, en México y Venezuela, en el año 2000, ésta habría sido de 22 500 y 22 700 millones de dólares, respectivamente (véase el gráfico). En 1998, año en que los precios del petróleo fueron los más bajos de toda la década, la renta petrolera de estos países habría sido de 7 300 y 10 100 millones de dólares, respectivamente. Para Argentina, Colombia y Ecuador, la renta petrolera habría sido inferior, aunque significativa en términos relativos para cada uno de ellos.

EJERCICIO DE CÁLCULO DE LA RENTA PETROLERA EN PAÍSES SELECCIONADOS

	Costo de producción	Precios promedio		Renta diferencial (1)		Producción (2)		Renta petrolera = (1) * (2)	
		1998	2000	1998	2000	1998	2000	1998	2000
		Dólares por barril				Millones de barriles		Millones de dólares	
Argentina	2.6	10.0	24.0	7.4	21.4	309	281	2 288	6 012
Colombia	3.2	12.5	28.6	9.3	25.4	270	251	2 521	6 365
Ecuador	2.5	9.2	24.9	6.6	22.4	137	146	906	3 276
México	2.0	8.6	22.1	6.6	20.1	1 121	1 120	7 352	22 466
Venezuela	1.5	9.9	22.0	8.4	20.5	1 197	1 105	10 099	22 657

Fuente: OLADE. Sistema de Información Económica y Energética. (SIEE). http://www.olade.org.ec/sieehome/home_siee.htm; y gráfico IV.4

Renta Petrolera en países seleccionados
(En millones de dólares)



Fuente: Cuadro anterior.

La renta petrolera generada en estos países tiene dos efectos positivos importantes para sus economías: por una parte, permite el aumento de los ingresos fiscales, por medio de las contribuciones de la empresa estatal, y por otro, genera un flujo importante de divisas como producto de las exportaciones del crudo. Sin embargo, también pueden haber efectos negativos, como la llamada "enfermedad holandesa", es decir, la revaluación de la moneda nacional como consecuencia del aumento extraordinario de divisas. Finalmente, cabe señalar lo crucial que resulta para los países una correcta administración del uso de estos recursos extraordinarios.

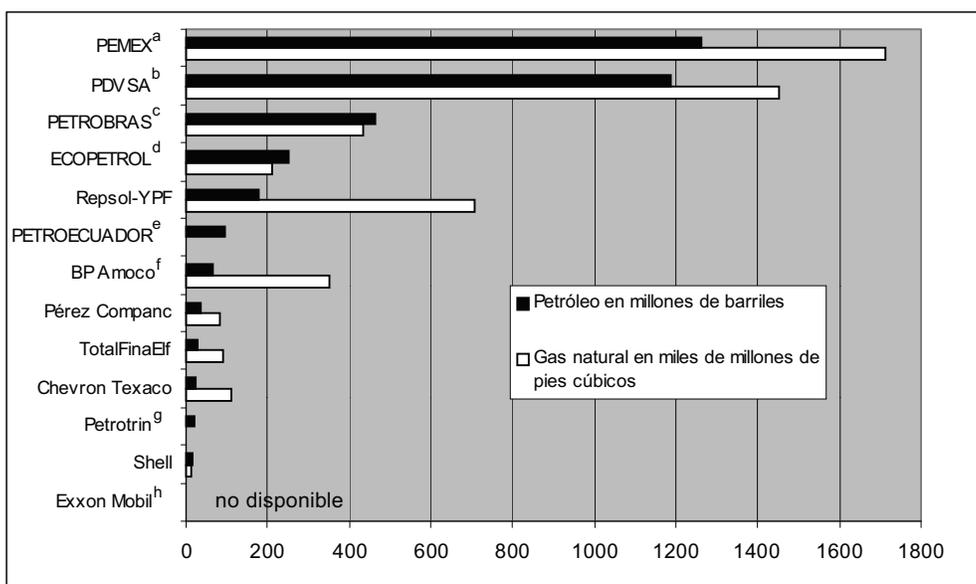
2. Dimensión de las empresas estatales y su incidencia en el mercado petrolero

El papel predominante que conservan las empresas estatales en la producción regional (véase el gráfico IV.13), en las inversiones, en sus ventas, en el volumen de utilidades y en las exportaciones regionales, pone de manifiesto la importancia de su estrategia de crecimiento y el espacio que les otorgan a las ETN en el sector.

En la clasificación del año 2000 para las 500 empresas de mayores ventas en América Latina (América Economía, 2001) (véase el cuadro IV.5), las empresas estatales PDVSA y PEMEX encabezan la lista, superando a todas las compañías privadas de la región, mientras

que PETROBRAS ocupa el cuarto puesto y varias otras se ubican entre las 120 primeras. A su vez, las empresas petroleras estatales fueron en el año 2000 las de mayores ventas en sus países, salvo en Brasil donde Telefónica S.A. superó a PETROBRAS, y en Chile, donde CODELCO (empresa estatal de la minería del cobre) superó a ENAP. En ese mismo año, los altos precios internacionales del petróleo favorecieron las ventas de estas empresas, que ascendieron a 140 000 millones de dólares, lo que representó el 16% del total consolidado para las primeras 500 firmas de la región.

Gráfico IV.13
PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL POR PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2000
 (Clasificación según producción de petróleo)



Fuente: *Oil & Gas Journal*, "OGJ 200, shrinks as Financial results rocket, Special Report", 1° de octubre de 2001. Repsol-YPF, 2001, Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended: December 31, 2000, Commission file number 1-10220, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C. BP P.L.C., 2002, Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, for the fiscal year ended: December 31, 2001, Commission file number 1-6262, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C. PÉREZ COMPANC S.A., 2002, Memoria Reseña Informativa y Estados Contables al 31 de diciembre de 2001 y 2000, juntamente con el Informe del Auditor e Informe de la Comisión Fiscalizadora. TOTALFINAELF S.A., 2001, Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended: December 31, 2000, Commission file number 1-10888, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C. CHEVRON TEXACO Corporation, 2002, fourth quarter 2001 earnings release investor relations supplement, January 29; ROYAL DUTCH PETROLEUM COMPANY, 2001, Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended: December 31, 2000, Commission file number 1-4039, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C. EXXON MOBIL CORP, 2001, Annual Report on form 10-K Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended: December 31, 2000, Commission file number 1-2256, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C.

^a Petróleos Mexicanos. ^b Petróleos de Venezuela, S.A. ^c Petróleo Brasileiro. ^d Empresa Colombiana de Petróleos. ^e Petróleos del Ecuador. ^f British Petroleum Amoco. ^g Petroleum Company of Trinidad and Tobago Ltd. ^h En el caso de Exxon Mobil, las cifras de producción de petróleo y gas en América Latina aparecen en el rubro "otros fuera de los Estados Unidos", a diferencia de otras regiones como Asia Pacífico y África que aparecen específicamente como región, cuando su importancia lo justifica (por ejemplo, África aparece específicamente en el caso de la producción de petróleo, pero no en el caso del gas), lo que demuestra que la importancia de América Latina en las operaciones productivas de materias primas de la empresa es reducida.

El rendimiento económico de las empresas petroleras estatales también ha tenido un comportamiento favorable en los últimos años, como consecuencia de la modernización en su administración, de su gestión y debido a la aplicación de regímenes de liberalización de

precios, que permitieron eliminar los históricos subsidios financiados por las empresas estatales. Ello permitió a PDVSA y a PETROBRAS, en el año 2000, obtener la más elevada cifra regional en utilidades netas, superando en ambos casos los 5 000 millones de dólares.

Cuadro IV.5
**LAS EMPRESAS ESTATALES PETROLERAS SEGÚN LA CLASIFICACIÓN
 DE LA REVISTA AMÉRICA ECONOMÍA, 2000**
 (En millones de dólares)

	Ventas	Utilidad neta	Activos totales	Exportaciones
1) PDVSA ^a	53 234	7 326	55 856	26 584
2) PEMEX ^b	51 558	843	46 990	16 300
4) PETROBRAS ^c	25 459	5 085	34 253	1 456
27) ECOPETROL ^d	4 147	524	8 094	2 565
71) PETROECUADOR	2 541	1 430	2 468	1 321
106) ENAP ^e	1 709	51	1 260	141
120) PETROPERU ^f	1 611	24	669	150
Total	140 259	15 283	149 590	48 517

Fuente: *América economía*, N° 213, agosto de 2001.

^a Petróleos de Venezuela, S.A.

^b La metodología oficial de cálculo subvalúa las utilidades de Petróleos Mexicanos (PEMEX).

^c Petróleo Brasileiro.

^d Empresa Colombiana de Petróleo.

^e Empresa Nacional de Petróleo (Chile).

^f Petróleos del Perú.

Las exportaciones de las empresas estatales petroleras alcanzaron a 48 000 millones de dólares en 2000, lo que representa el 14% del total de exportaciones de bienes de la región en ese año (CEPAL, 2002b). Esta contribución en divisas resulta muy significativa para las economías de todos estos países, no solamente desde el punto de vista de la balanza de pagos, sino también en el terreno fiscal.²² Las empresas estatales petroleras poseen además activos por un valor estimado en 150 000 millones de dólares –correspondiéndoles los primeros lugares a PDVSA, PEMEX y PETROBRAS–, cifras que deben aumentar, pues los planes de inversión para los próximos años se han incrementado significativamente.²³ Las inversiones totales anuales²⁴ de estas empresas mantuvieron una tendencia ascendente durante la pasada década, a pesar de la privatización de tres de ellas durante

este período. El monto de inversión del conjunto creció de 11 000 millones de dólares en 1991 a cerca de 16 000 millones en 2000, correspondiendo los montos más elevados a PDVSA, PEMEX y PETROBRAS (véase el cuadro IV.6).

Las inversiones de las empresas petroleras estatales superan ampliamente las realizadas por las empresas privadas en el sector de los hidrocarburos en la región. De acuerdo a cálculos realizados por esta investigación, los gastos de capital efectuados por las empresas extranjeras durante el segundo quinquenio de los noventa en América Latina y el Caribe (excluidos los relativos a adquisición de activos), han alcanzado un monto anual promedio cercano a 5 500 millones de dólares, que equivale a la tercera parte de la inversión realizada por las empresas públicas estatales.

22 Además, representa una importante herramienta macroeconómica en manos de los gobiernos para atenuar los efectos desestabilizadores (sobre las cuentas públicas, la emisión monetaria y la inflación) de una devaluación forzada por una crisis externa.

23 En el caso de PEMEX, el presupuesto aprobado por el Congreso para el año 2001 consigna inversiones por 14 600 millones de dólares, lo que duplica el monto invertido en 2000. En el caso de PDVSA, el Plan de Negocios 2000-2009 contempla inversiones por 59 000 millones de dólares. Mientras que el Plan Estratégico de PETROBRAS 2001-2005 considera inversiones por 31 000 millones de dólares.

24 Las inversiones totales corresponden a inversiones en exploración y producción, refinerías, plantas de lubricantes, transporte, distribución y comercialización de hidrocarburos.

Cuadro IV.6
AMÉRICA LATINA: INVERSIONES TOTALES DE EMPRESAS PETROLERAS ESTATALES, 1990-2000
 (En millones de dólares)

Empresa	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PDVSA ^a	...	4 192	4 405	4 598	4 766	5 089	5 388	5 905	5 241	4 207	4 296
PEMEX ^b	...	2 995	2 927	2 718	2 966	2 468	3 395	4 625	5 820	5 627	6 806
PETROBRAS ^c	2 118	2 157	2 351	2 165	2 290	3 257	3 359	3 394	4 840	4 178	4 148
YPF ^d	...	902	811	1 333	PRIVATIZADA						
ECOPETROL ^e	284	238	441	835	553	1 090	1 158	1 308	594	631	497
PETROECUADOR, 2001, Unidad de Planificación Corporativa, www.petroecuador.com.ec	100	187	131	133	154	147	171	103	45	17	48
ENAP ^f	65	98	109	119	116	127	148	274	230	153	128
YPFB ^g	100	105	108	70	72	35	40	CAPITALIZADA			
PETROPERÚ ^h	51	44	39	54	68	90	PRIVATIZADA				
PETROTRIN ⁱ	102	83	97	69	...
Total	2 718	10 918	11 322	12 025	10 985	12 303	13 761	15 692	16 867	14 882	15 922

Fuente: Petróleo Brasileiro (PETROBRAS), *Informe anual, 1999, 2000* (<http://www.petrobras.com.br>); Petróleos Mexicanos (PEMEX), *Anuario estadístico, 2000, 2001*; Petróleos de Venezuela (PDVSA), *Informe anual, varios años* (<http://www.pdvsa.com>); Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL), *Informe anual, varios años* (<http://www.ecopetrol.com>); Ministerio de Energía y Minas de Perú, *Anuario estadístico de hidrocarburos, varios años* (<http://www.mem.gob.pe>); Empresa Nacional del Petróleo (ENAP), *Memoria anual, varios años* (<http://www.enap.cl>); Empresa Estatal Petrolera de Ecuador (PETROECUADOR), Unidad de Planificación Corporativa (<http://www.petroecuador.com.ec>); (PETROTRIN), *Informe anual, varios años* (<http://www.petrotrin.com>).

^aPetróleos de Venezuela, S.A. ^bPetróleos Mexicanos. ^cPetróleo Brasileiro. ^dYacimientos Petrolíferos Fiscales. ^eEmpresa Colombiana de Petróleo. ^fEmpresa Nacional de Petróleo (Chile). ^gYacimientos petrolíferos Fiscales Bolivianos. ^hPetróleos del Perú. ⁱPetroleum Company of Trinidad and Tobago Ltd.

3. Dimensión de las ETN en el sector de los hidrocarburos en América Latina y el Caribe

Las reformas de los años noventa abrieron nuevas oportunidades de inversión en América Latina para las ETN petroleras, atrayendo a nuevos actores y provocando nuevos flujos de inversión. Entre ellos se encuentran tanto las grandes empresas petroleras (BP Amoco, Royal Dutch Shell, TotalFinaElf, Chevron Texaco, Exxon Mobil), como empresas de menor tamaño, europeas y estadounidenses (Repsol-YPF, Phillips Petroleum, Conoco, y otras). También han surgido empresas latinoamericanas, principalmente argentinas, que aprovecharon la privatización de las empresas estatales para consolidarse en su propio mercado y luego expandirse hacia otros países petroleros de la región (Pérez Companc, Pluspetrol, Resources Corporation, entre otras).

a) Importancia de las ETN en el sector de los hidrocarburos

Las ETN petroleras, como se ha podido apreciar en el gráfico IV.13, ocupan un lugar secundario en la producción de hidrocarburos en la región, salvo en el caso de Repsol-YPF que, al tomar posesión de los activos de la ex estatal YPF S.A. a finales de 1999, subió considerablemente sus volúmenes de producción. A su

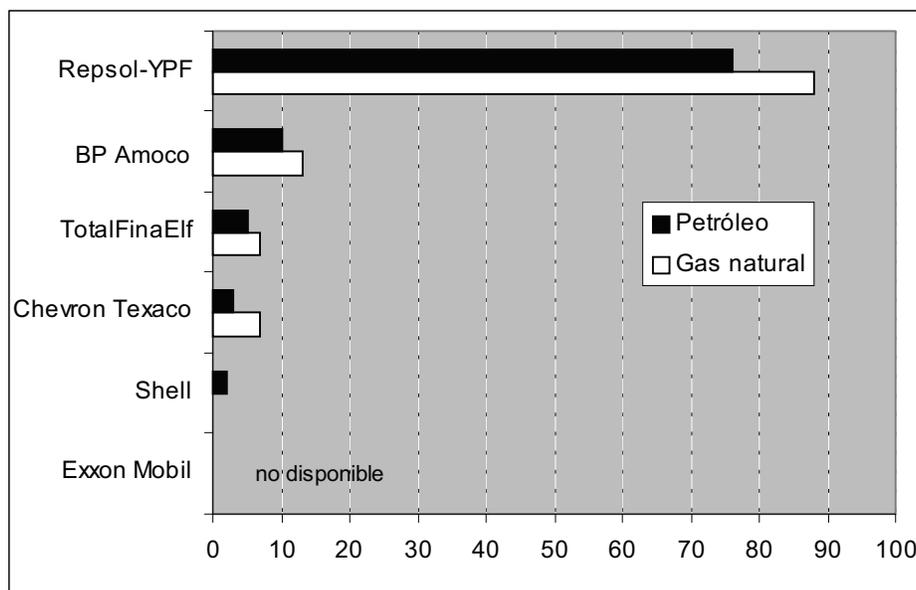
vez, la participación de América Latina en la producción de hidrocarburos de las ETN es reducida (excepto en el caso de Repsol-YPF), sobre todo en los casos de Exxon Mobil y Royal Dutch Shell (véase el gráfico IV.14), empresas que ocupan el primer y segundo lugar en la clasificación mundial de las empresas privadas petroleras en cuanto a volumen de producción de crudo. El papel secundario de las empresas privadas en la oferta de hidrocarburos en la región no se debe únicamente a la modalidad de la reforma sectorial, sino también al hecho de que la apertura es reciente y buena parte de las inversiones privadas están entrando en su etapa de exploración, salvo en el caso de los países que optaron por la privatización, donde un fuerte componente de la IED se tradujo en compra de activos de producción, y en el caso de la faja del Orinoco en Venezuela, donde ya se ha iniciado la producción de crudo extrapesado.

Respecto del gas natural, la inversión extranjera fue más dinámica y se puede proyectar un mayor crecimiento de la importancia de las ETN en el sector, debido a la privatización de ricos campos gasíferos en Argentina, Bolivia y Perú, y a los notables éxitos exploratorios en Bolivia y Trinidad y Tabago (véanse los recuadros IV.2 y IV.3), países en que se implementaron fuertes incentivos a la inversión privada.

En los grandes países productores de hidrocarburos, la inversión privada también recibió mayores incentivos en el área del gas, cuyo desarrollo requiere de ingentes inversiones para la creación de nuevos mercados y la construcción de una amplia infraestructura. El protagonismo de las ETN en materia de gas natural es particularmente manifiesto en la región andina sur. Por iniciativa de las empresas privadas deseosas de valorizar

las grandes reservas de gas que poseen en Argentina y Bolivia,²⁵ ella está siendo atravesada por una vasta red de *gasoductos*, que tienen su origen en los países que cuentan con ricos yacimientos de gas natural y están destinadas a los países deficitarios (Brasil, Chile y Uruguay). En esta región se están planificando también ambiciosos proyectos de GNL para el abastecimiento de mercados lejanos, tal como se ha realizado en Trinidad y Tabago.

Gráfico IV.14
IMPORTANCIA DE AMÉRICA LATINA EN LA PRODUCCIÓN DE HIDROCARBUROS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES PETROLERAS
 (En porcentajes sobre la base de cifras en barriles equivalentes de petróleo)



Fuente: Repsol-YPF S.A., *Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000*, Commission File N° 1-10220, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C., 2001 (www.repsol-ypf.com); BP PLC, *Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2001*, Commission File N° 1-6262, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C., 2002; Pérez Companc, S.A., *Memoria y reseña informativa y estados contables al 31 de diciembre de 2001 y 2000 juntamente con el Informe del Auditor e Informe de la Comisión Fiscalizadora*, 2002; TotalFinaElf S.A., *Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000*, Commission File N° 1-10888, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C., 2001; ChevronTexaco Corporation, *Fourth Quarter 2001. Earnings Release Investor Relations Supplement*, 29 de enero de 2002; Royal Dutch Petroleum Company, *Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000*, Commission File N° 1-4039, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C., 2001; Exxon Mobil Corp, *Annual Report on form 10-K Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000*, Commission File N° 1-2256, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C., 2001.

25 En el caso del principal gasoducto que une Bolivia con Brasil, el protagonismo de la estatal PETROBRAS ha sido decisivo para la concreción del proyecto.

Recuadro IV.2
**BOLIVIA: ABUNDANTES NUEVAS RESERVAS DE GAS NATURAL
 ¿CÓMO COMERCIALIZARLAS?**

Desde 1997, se han producido importantes inversiones privadas en exploración de gas natural en zonas del país anteriormente poco exploradas, como es la región de Tarija. Estas inversiones han permitido casi decuplicar en cuatro años –de 1998 a 2001– las reservas de gas natural probadas y probables de Bolivia, que pasaron de 5.6 a 52.8 billones de pies cúbicos (BPC).

En un primer momento, el principal objetivo de los esfuerzos exploratorios era cumplir con los compromisos de exportación pactados con Brasil y para cuyo efecto se procedió a la construcción del gasoducto Santa Cruz-São Paulo-Porto Alegre. Sin embargo, la magnitud de los nuevos descubrimientos ha superado con

creces la capacidad de absorción del mercado brasileño, y abierto nuevas perspectivas tanto para las empresas privadas como para el gobierno boliviano.

Por parte del gobierno, si bien el uso del gas natural se encuentra actualmente fuertemente enfocado hacia el mercado brasileño, se está pensando en una estrategia de diversificación y de internacionalización sobre la base del gas natural. Esta estrategia tiene dos ejes principales: el primero apunta hacia el Cono Sur, en donde Bolivia aspira a convertirse en el centro de conexión de los proyectos de integración energética de gas natural, así como a agregar valor a sus exportaciones mediante el desarrollo de centrales de generación eléctrica y de una industria petroquímica. El segundo indica hacia América del Norte, y precisa de la construcción de un acceso al Pacífico, para el que entraron en competencia el puerto de Mejillones al norte de Chile, y el puerto de Ilo al sur de Perú, lo que involucró intereses gubernamentales, y despertó consideraciones de orden geopolítico.

Por parte de las empresas (véase el cuadro), la gran cantidad de gas natural descubierto las ha empujado a buscar nuevos usos para monetizar sus reservas. Al margen de la exportación a Brasil desde el gasoducto, han prosperado varios proyectos, siendo el más ambicioso el que busca exportar gas natural licuado (GNL) a México y California. Esto implica la construcción de un gasoducto hasta la costa del Pacífico; una planta de licuefacción y todas las facilidades complementarias en el puerto de partida; y la construcción de una planta de regasificación en el puerto de destino. La inversión total del proyecto (incluida aquella en los mercados de destino) se estima en 6 000 millones de dólares, cuya tercera parte se materializará en el Cono Sur. En julio de 2001 se formó el Consorcio Pacific LNG para ejecutar el proyecto que está

integrado por Repsol-YPF (37.5%), British Gas (37.5%) y PanAmerican Energy (25%) (controlada por BP Amoco). Además, TotalFinaElf y Exxon Mobil han entrado en conversaciones para integrar este consorcio.

Este proyecto ha despertado el interés de un consorcio liderado por la empresa argentina Pluspetrol, que opera el yacimiento de Camisea en Perú, el más importante del país, con reservas de 12 BPC de gas y 650 MMB de condensados de petróleo. El proyecto inicial de Camisea consiste en captar y conducir el gas natural proveniente de los yacimientos, hacia una planta de separación de líquidos, donde se acondiciona para que pueda ser transportado por un gasoducto hasta los mercados en la costa central peruana, mientras que el gas excedente se reinyecta a los reservorios productivos. Ahora se está contemplando la posibilidad de agregar al proyecto inicial, un nuevo proyecto de exportación de GNL hasta el Pacífico norte, por lo que actualmente se diseña un ducto que permitirá triplicar la capacidad de transporte con respecto a la concepción original del proyecto.

El consorcio mencionado ofrece la ventaja sobre sus competidores en Bolivia, de que la construcción del ducto desde Camisea hasta Pisco en la costa central (a 200 km al sur de Lima) está ya por empezar, lo que significa que llegaría primero a la costa pacífica. La mayor cercanía de Camisea a la costa representa también otra ventaja en cuanto a los costos del transporte. Tiene, sin embargo, la importante desventaja de la cantidad limitada de reservas probadas para un proyecto de tal magnitud, a menos que se descubran grandes reservas en los lotes adyacentes a Camisea cuya próxima licitación está despertando el interés del consorcio que opera en Camisea, así como de las petroleras TotalFinaElf, Repsol-YPF y Occidental Petroleum.

BOLIVIA: RESERVAS DE GAS NATURAL, A SEPTIEMBRE DE 2001

	Participación (en porcentajes)	Reservas (en billones de pies cúbicos)
Caipipendi		13.6
Repsol-YPF (operador)	37.5	5.1
British Gas	37.5	5.1
British Petroleum	25	3.4
Tarija oeste		9.27
TotalFinaElf (operador)	41	3.80
British Gas	25	2.32
Exxon-Mobil	34	3.15
San Antonio		5.26
PETROBRAS (operador)	35	1.84
Andina (Repsol-YPF)	50	2.63
TotalFinaElf	15	0.79
San Alberto		11.06
PETROBRAS (operador)	35	3.87
Andina (Repsol-YPF)	50	5.53
TotalFinaElf	15	1.66
Madrejones		6.0
Pluspetrol	100	6.0
Total reservas Tarija		45.19
Total reservas Bolivia		52.85

Fuente: Viceministerio de Energía e Hidrocarburos de Bolivia (VMEH). *International Gas Report*, N° 433, 17/9/2001.

Fuente: Lykke E. Andersen y Mauricio Meza, *The Natural Gas Sector in Bolivia: An Overview*, La Paz, Instituto de Investigaciones SocioEconómicas, Universidad Católica Boliviana 2001; Viceministerio de Energía e Hidrocarburos de Bolivia, *International Gas Report*, Unidad de Políticas e Inversión, N° 433, La Paz, 17 de septiembre de 2001; *Business News America*, 19 de diciembre de 2001 (<http://www.bnamericas.com>); *Diario Gestión*, 23 de octubre de 2001; *El Diario*, La Paz, 6 de julio de 2001; *La Prensa*, La Paz, 6 de julio de 2001; *Infonegocio*, Lima, 24 de enero de 2002 (<http://www.infonegocio.com.pe>).

Recuadro IV.3
DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL GAS NATURAL EN TRINIDAD Y TABAGO

La exploración y producción de gas natural por parte de empresas privadas en Trinidad y Tabago, ubicada a unos 7 km. de la costa este de Venezuela, ha sido fuertemente incentivada por las autoridades de este país en los años noventa, lo que ha atraído a varias ETN petroleras, entre las que se destaca Amoco. Se realizaron así importantes inversiones a partir de mediados de la década de 1990, que

permitieron el descubrimiento de cuantiosas reservas de gas natural. El notable crecimiento de la producción de gas natural del país –cuyos volúmenes anuales se duplicaron entre 1995 y 2000 (véase el cuadro)– ha impulsado las exportaciones de este bien y ha permitido un importante desarrollo industrial del gas en proyectos petroquímicos y termoelectrónicos. Además de las principales empresas

productoras de gas natural que figuran en el siguiente cuadro, otras empresas tienen presencia en las actividades “aguas arriba”, como TotalFinaElf, Exxon Mobil y Shell, que adquirieron licencias de exploración, y Repsol-YPF, que adquirió en enero de 2000 el 10% de las reservas pertenecientes a BP, con una opción de compra (de 3 años de plazo) del 20% adicional.

Producción anual de gas natural por empresa
(En millones de pies cúbicos)

Compañía	1996	1997	1998	1999	2000
BP Trinidad and Tobago LLC	216.253	194.238	225.109	347.137	384.750
EOG Resources Limited	54.253	48.801	49.987	43.671	54.563
British Gas	22.377	56.625	64.217	53.184	85.821
Trinmar Limited ^a	13.277	13.921	16.370	16.937	15.352
Petrotrin ^b	7.373	6.922	6.806	5.427	5.672
Otras	5.401	2.037	928	902	477
TOTAL	318.934	322.544	363.417	467.258	546.635

Fuente: Ministerio de Energía e Industrias Energéticas de Trinidad y Tabago, 2002, <http://www.energy.gov.tt>

^a Trinmar Limited la componen dos compañías: Petrotrin (66 2/3 %) y Texaco Trinidad Inc. (33 1/3 %).

^b Petrotrin es la empresa estatal de Trinidad y Tabago Ltd.

La exportación de gas natural tiene como destino principalmente los mercados del noreste de los Estados Unidos y España. En 1996 comenzó la construcción de la planta Atlantic LNG, con capacidad de procesamiento de 3 millones de toneladas anuales (mmta), que involucró una inversión de 965 millones de dólares y la convirtió en la única gran planta de licuefacción de gas natural de América Latina y el Caribe, cuya producción comenzó en 1999. El consorcio propietario está formado por Amoco Trinidad (LNG) B.V. (34%), British Gas Trinidad LNG Limited (26%), Repsol LNG Port Spain B.V. (20%), National

Gas Company of Trinidad and Tobago LNG Limited (10%, empresa estatal) y Cabot Trinidad LNG Limited (10%). En el año 2000 ha comenzado la construcción de dos plantas adicionales que deberían estar terminadas en 2003, con el objetivo de triplicar la capacidad de producción (de 3 a 10 mmta), con una inversión de 1 300 millones de dólares. Las empresas propietarias son Amoco Trinidad (LNG) B.V. (42.5%), British Gas Global Investments B.V. (32.5%) y Repsol Overzee Financien B.V. (25%).

La industrialización del gas se ha traducido en el rápido desarrollo de una industria petroquímica que ha

convertido a Trinidad y Tabago en el primer exportador mundial de amoníaco y metanol. Existe actualmente un parque industrial en Point Lisas que incluye, entre otros, cinco plantas de metanol y tres complejos de amoníaco, que comprenden ocho plantas de producción, y una usina eléctrica. Las inversiones realizadas en Point Lisas se estiman en alrededor de 7 500 millones de dólares. En el año 2000 se proyectaban inversiones para 2000-2004 por un monto estimado en alrededor de 11 000 millones de dólares, a fin de seguir agregando valor al gas.

Fuente: Ministerio de Energía e Industrias Energéticas de Trinidad y Tabago, “Fact Sheet”, Energy Information Administration (EIA), mayo de 2001 (<http://www.eia.doe.gov>); *Revista Petroquímica, Petróleo, Gas & Química*, N° 162, Buenos Aires, junio de 2000.

b) Las modalidades de inversión de las ETN petroleras en América Latina y el Caribe

Las nuevas oportunidades de inversión que se presentaron para las ETN en América Latina fueron muy variadas entre un país y otro, dependiendo tanto de la modalidad de la apertura como de la dotación de recursos y del potencial geológico. Una modalidad de inversión ha sido la adquisición de empresas existentes, que se dio en los países en que se privatizó la empresa estatal, como Argentina, Bolivia y Perú. Otra modalidad ha consistido en la asociación –(empresa mixta o *joint venture*)– con la empresa estatal dominante ya sea para la exploración,

el desarrollo o la explotación de algunas áreas, como fue el caso en Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela. Otra modalidad ha sido la inversión en exploración a riesgo sin asociación con la empresa estatal, que se dio en todos los países, con excepción de Colombia, México y Venezuela.²⁶ En el caso del gas natural, las inversiones en las actividades productivas de materias primas han debido ir acompañadas de la construcción –por parte de las mismas empresas petroleras– de una infraestructura de transporte y de comercialización, así como de la integración de una red gas-electricidad para la expansión del mercado (véase cuadro IV.7).

26 En Colombia y Venezuela rige la modalidad de exploración a riesgo por parte del capital privado, con obligación de asociación con la empresa estatal en caso de éxito.

Cuadro IV.7
**MODALIDADES DE INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN)
 PETROLERAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

	Argentina	Brasil	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Trinidad y Tabago	México	Venezuela
Privatización capitalización o ambos	Principales participantes las empresas nacionales privadas: - Pérez Companc - Pluspetrol - Bidas - Astra y otras Participantes secundarios Empresas extranjeras: - Amoco - Occidental Petroleum - Total - Repsol y otras	Venta del 49% de PETROBRAS a accionistas minoritarios	Capitalización Andina S.A.: - Pérez Companc - YPF - Pluspetrol Chaco S.A.: - BP Amoco - Bidas Transredes: - Enron - Shell				Privatización: - Repsol-YPF - PetroTech - Glenpoint Interp. - Pluspetrol Resources - Pérez Companc - Mobil		
Fusiones / adquisiciones de empresas privadas nacionales por empresas extranjeras	- Repsol-YPF - Chevron - PanAmerican Energy								
Asociaciones con nacionales estatales		Licitaciones de áreas: - Amerada-Hess - Agip - Chevron - Coastal - Repsol-YPF - Shell - TotalFinaElf - Unocal		- British Petroleum - TotalFinaElf - Triton - Occidental Petroleum	- Pérez-Companc - Repsol-YPF - Alberta-Energy - Occidental Petroleum - Agip - Kerr - McGee		- TotalFinaElf - Exxon Mobil - Chevron		- BP Amoco - TotalFinaElf - Exxon Mobil - Conoco - Maxus (Repsol) - Agip - Enron Corp.
Inversiones a riesgo en exploración, sin asociación con empresas estatales	Plan Argentina	- Agip - Phillips petroleum - Shell - Texaco - El Paso Corp. y otras				- Pluspetrol Resources - Pérez Companc - Shell - Chevron - BP Amoco - Esso - TotalFinaElf - Exxon Mobil	- BP Amoco - British Gas - EOG Resources		
Integración vertical en petróleo	- Repsol-YPF - Pérez Companc - Pluspetrol	Repsol-YPF	Pérez Companc - PETROBRAS		Repsol-YPF				
Gas natural: inversiones "aguas abajo"	- Repsol-YPF - Total - Pérez Companc - Pluspetrol	- PETROBRAS (Gaspetro) - British Gas - El Paso Corp. - Shell - Enron - TotalFinaElf	- Enron-Shell - BP Amoco - PETROBRAS - TotalFinaElf	Enron		Tractebel Techint E&C	BP Amoco British Gas Repsol YPF Cabot	- Repsol - Gaz de France - Tractebel	- Shell - Exxon Mobil - TotalFinaElf - Repsol-YPF - Pluspetrol - Pérez Companc - Mitsubishi

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

D. PRINCIPALES ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS PETROLERAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La importancia de las empresas estatales petroleras en cuanto a producción, exportaciones e inversiones en el sector de hidrocarburos, obliga a analizar su política global, que influye a su vez en la estrategia de las empresas transnacionales privadas, no sólo por la asociación entre unas y otras, sino además por las oportunidades que les generan a las segundas, y por el

espacio cedido en materia de exploración, explotación o producción. Por este motivo, en esta sección analizaremos las estrategias de un grupo de empresas estatales y transnacionales privadas, seleccionadas por su gravitación en el mercado latinoamericano, en el mercado mundial y por su acelerada expansión a partir de las reformas.

1. Las estrategias de las empresas estatales

Entre las empresas estatales petroleras se destacan PDVSA, PEMEX y PETROBRAS por la magnitud

de sus reservas, producción, exportaciones e inversión.

a) **Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA)**

A principios de la década de 1990, comenzó en Venezuela la política de apertura al capital privado, que desembocó en distintas asociaciones de PDVSA con empresas transnacionales (véase el recuadro IV.4). En 1999, el gobierno promulgó la nueva Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaseosos que permite la inversión extranjera en la exploración y explotación de gas natural no asociado, con un doble objetivo: por una parte, expandir el mercado nacional de gas natural con inversiones de hasta 10 000 millones de dólares en 10 años (en este proyecto se prevé una activa participación

del capital privado) y, por otra, desarrollar la infraestructura necesaria para la exportación de GNL, con una inversión de 2 200 millones de dólares. Este proyecto se viene negociando con Shell, Exxon Mobil y Mitsubishi.

PDVSA ha elaborado un Plan de Negocios para el período 2000-2009, en el que se plantea invertir 59 000 millones de dólares, distribuidos de la siguiente forma: 40 700 millones en exploración y producción, 5 400 millones en gas natural, 8 900 millones en químicos, 2 100 millones en refinación, y 1 800 millones en otros sectores.

Recuadro IV.4
ASOCIACIONES CON PDVSA EN CAMPOS PETROLEROS DE VENEZUELA

La reforma petrolera en Venezuela permitió a las empresas privadas asociarse con PDVSA –bajo tres modalidades– en las actividades productivas de materias primas de exploración y producción:

i) convenios operativos para la explotación de los campos marginales; ii) asociaciones estratégicas en la faja del Orinoco; iii) contratos de exploración a riesgo con ganancias compartidas.

Más de 50 empresas de 14 países han firmado convenios operativos con PDVSA para la explotación de campos marginales. Sus inversiones ascendieron a

4 335 millones de dólares en el período 1991-1999, a lo que se debe agregar 2 192 millones de dólares por concepto de bono de participación en la tercera ronda. La producción realizada mediante los convenios operativos alcanzó en el 2000 a 573 MBD, que representan el 16% de la producción total de PDVSA (3 582 MBD). Según PDVSA, en el mediano plazo (al año 2009) la producción llegaría a la cifra de 1 MMBD, con inversiones adicionales estimadas en 8 000 millones de dólares.

En las asociaciones estratégicas en la faja del Orinoco para la explotación de los enormes depósitos

de crudo extrapesado, las inversiones previstas ascienden a un total de 12 600 millones de dólares, de los cuales las empresas extranjeras aportarán 7 721 millones de dólares. Las inversiones realizadas al 31 de diciembre de 2000 alcanzaban a 7 886 millones de dólares (58% de origen privado) (véase el cuadro). En el año 2000, la producción de crudo pesado por parte de las asociaciones estratégicas se situó en 272 MBD que representaron el 8% de la producción total de Venezuela. Se espera que la producción de crudo pesado de las asociaciones estratégicas llegue a 700 MBD en el año 2009.

ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS EN LA FAJA ORINOCO

	Compañía	Participación (porcentajes)	Inversión (en millones de dólares)	Efectuadas al 31/12/2000
Petrozuata	Conoco (U.S.A.) ^a	50	1.497	1.399
	PDVSA	50	1.503	1.404
Hamaca	PDVSA	30	1.020	108
	PHILLIPS (U.S.A.)	30	1.020	108
	TEXACO (U.S.A.) ^a	40	1.360	144
			3.400	359
Sincor	TOTAL (FRA) ^a	47	1.974	1.501
	PDVSA	38	1.596	1.214
	STATOIL (NOR)	15	630	479
Cerro Negro			4.200	3.194
	MOBIL ^a	47	940	719
	PDVSA	38	760	581
	Veba Oel (SUE)	15	300	230
			2.000	1.530
	TOTAL		12.600	7.886
			Millones de dólares	Porcentaje
	Total Inversiones PDVSA		4.879	39
	Total Inversiones Asociados		7.721	61

Fuente: Petróleos de Venezuela (PDVSA), *Informe anual 2000*, 2001.

^a Empresa Operadora.

En la tercera modalidad de asociación en la exploración de nuevas reservas petroleras de crudos livianos y medianos, se firmaron ocho contratos con inversionistas

extranjeros, entre los que se encuentran BP Amoco, TotalFinaElf, Exxon Mobil, Conoco, Maxus (ahora de Repsol-YPF), Agip, Enron Corp. y otras empresas de menor tamaño. Las

inversiones acumuladas al año 2000 ascienden a 777 millones de dólares. La producción de estas áreas podría alcanzar a 500 MBD en el año 2003.

Fuente: Petróleos de Venezuela (PDVSA), *Memorias anuales*, varios años, Caracas (<http://www.pdvsa.com/>).

La estrategia internacional de PDVSA es la más importante entre las empresas estatales de la región desde hace muchos años y consiste, esencialmente, en el desarrollo de mercados externos para la colocación de su petróleo crudo, lo que se realiza mediante la adquisición de refinerías en los Estados Unidos y en países europeos. En 1989, PDVSA adquirió la empresa norteamericana CITGO, poseedora de reservas probadas, refinerías y una red de estaciones de servicio en ese país. También adquirió refinerías en Alemania, Bélgica, Escocia, Inglaterra y Suecia, con una capacidad total de refinación de 2.4 MMBD (de los cuales, de acuerdo al porcentaje accionario adquirido por PDVSA, le corresponden 1.1 MMBD).

En el año 2000, PDVSA abrió una filial en Brasil (PDVSA do Brasil) y evalúa la expansión de sus mercados de crudos y productos a la región, particularmente a Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. PDVSA está estudiando posibles adquisiciones de empresas que tengan la infraestructura necesaria para operaciones de distribución al detalle en América del Sur. En Brasil, por ejemplo, hay especial interés en las regiones norte y noreste de ese país, en las que Venezuela, por su localización geográfica, resultaría el proveedor preferido de los volúmenes que estos mercados requieran. Igualmente, esta filial de PDVSA estudia las mejores opciones para el suministro directo de productos desde Venezuela o desde refinerías locales.

b) PEMEX

La empresa estatal mexicana ha tenido un problema crónico de financiamiento, debido a su total dependencia del presupuesto federal. A diferencia de cualquier empresa privada o de otras empresas estatales de la región, PEMEX no tiene autonomía económica ni financiera. El presupuesto de PEMEX para gastos de operación e inversión es presentado por el ejecutivo federal al Congreso para su aprobación, como parte del presupuesto de egresos de la República. Ello explica que en la determinación del monto, estructura y objetivos de la inversión de PEMEX primen consideraciones macroeconómicas que privilegian otros rubros del gasto público, en desmedro de prioridades de inversión propias de una empresa petrolera.

Desde 1996, sin embargo, PEMEX ha podido superar estas restricciones recurriendo a los Proyectos de Impacto Diferido en el Registro del Gasto (PIDIREGAS), lo que le permite el acceso a fuentes de capital externas a la empresa para la realización de inversiones en desarrollo de la producción, en ampliación

de la refinación y en gas natural.²⁷ Su carácter extrapresupuestario le confiere a estas inversiones una mayor flexibilidad que la de aquellas que figuran explícitamente en el presupuesto de PEMEX aprobado por el Congreso. Este mecanismo ha permitido financiar en los últimos años más del 50% de las inversiones totales de PEMEX. En el presupuesto del año 2002, el 80% de la inversión total de PEMEX será financiada por el PIDIREGAS.

Para los próximos cinco años, el Plan Estratégico de PEMEX considera un monto total de inversiones por 33 000 millones de dólares. En enero de 2002, el Congreso aprobó el presupuesto de PEMEX para el año 2002, consignando inversiones por 14 600 millones de dólares, que duplican el monto invertido en el año 2000. Los principales proyectos de inversión se orientarán al aumento de la producción de gas natural (Megaproyecto Cantarell y la Cuenca de Burgos), la Reconfiguración del Sistema de Refinerías, la Delta del Grijalva y la Planta Criogénica.

c) PETROBRAS

La principal meta de PETROBRAS es alcanzar la autosuficiencia petrolera del país en el año 2005, incrementando las reservas y la producción de petróleo crudo. De 1998 a 2001 la producción aumentó en un 60%, pasando de 1 MMBD diarios a 1.6 MMBD, proponiéndose llegar a 1.9 MMBD en 2005. Para poder financiar este crecimiento y cumplir con sus objetivos, PETROBRAS ha realizado asociaciones estratégicas (*joint venture*) con empresas privadas, especialmente en sus áreas de exploración. A su vez, el Estado Federal ha procedido, en 2000 y 2001, a la venta en bolsa de parte de sus acciones, reteniendo el 32.5% del capital de la empresa, y el 55.7% de las acciones de voto, que le permiten mantener el control sobre ella. Las ventas reportaron un monto global de 4 693 millones de dólares, y las acciones vendidas representaron el 17.6% del capital de la empresa.

PETROBRAS cumple un papel de primer orden en la estrategia gubernamental de incrementar el consumo de gas natural en Brasil, proponiéndose un crecimiento de su participación en la matriz energética nacional de un 2% al 12% en el año 2012. Para ello se asoció con el gobierno boliviano y con empresas privadas (Royal Dutch Shell y Enron) a objeto de construir el gasoducto Santa Cruz-São Paulo, que entró en operaciones en 1999. Actualmente, se propone incrementar la producción de gas natural en Bolivia, explotando sus importantes descubrimientos en ese país en los últimos años.

27 Para mayor detalles sobre el mecanismo del PIDIREGAS, véase Torres Flores (1999)

PETROBRAS es la empresa que cuenta con la tecnología más avanzada del mundo en la exploración costa afuera, lo que le permitió ganar en 1992 el importante premio *Offshore Technology Conference*. Su excelencia le ha abierto las puertas del financiamiento privado por medio de la modalidad de *project finance*, con la que se están desarrollando los campos Baracuda/Caratinga, Espadarte/Voador/Marimbas y Cabiunas, por montos globales que superan los 4 000 millones de dólares.

En el plano internacional, PETROBRAS se ha fijado como objetivo expandir su área de acción, mediante diversas estrategias empresariales: i) concentrar sus esfuerzos de

exploración y producción, principalmente en América del Sur, el Golfo de México y África; ii) incursionar en actividades de refinación, mercadeo y distribución para integrar sus actividades en América del Sur; iii) garantizar capacidades de refinación en los Estados Unidos y el Caribe; iv) posicionarse como uno de los actores principales en el mercado de gas natural de América del Sur.

El Plan Estratégico de PETROBRAS 2001-2005 contempla inversiones por 31 000 millones de dólares en los próximos cinco años en exploración, producción, refinación y marketing, de los cuales el 30 % se realizará fuera de Brasil.

2. Estrategias empresariales de las ETN en América Latina y el Caribe

Un importante conjunto de empresas petroleras privadas fue atraído por la apertura del sector de los hidrocarburos en la región. Su estrategia de expansión ha sido distinta según se tratara de:

i) empresas extranjeras que aprovecharon la apertura para transformarse en empresa global (Repsol-YPF), enfocando primero su expansión en la adquisición de empresas existentes.

ii) empresas extranjeras que ya efectuaban actividades extractivas en la región, y que aprovecharon la ventaja competitiva que esto implicaba para diversificarse geográficamente en las actividades "aguas arriba" (TotalFinaElf, BP Amoco, Chevron Texaco).

iii) empresas extranjeras que no realizaban actividades extractivas, pero sí tenían presencia en las actividades "aguas abajo" antes de la apertura, lo que determinó que su estrategia se enfocara hacia su consolidación en dicho mercado (Royal Dutch Shell, Exxon Mobil).

iv) empresas nacionales latinoamericanas que regionalizaron sus actividades a raíz de la apertura (Pérez Companc, Pluspetrol) con una estrategia centrada, en un primer momento, en la adquisición de activos privatizados. Entre estas empresas ha existido un punto en común: todas han desarrollado una estrategia de expansión "aguas abajo" en gas natural, sector favorecido por la liberalización de los mercados energéticos, y de construcción de una cadena integrada de gas natural-electricidad.

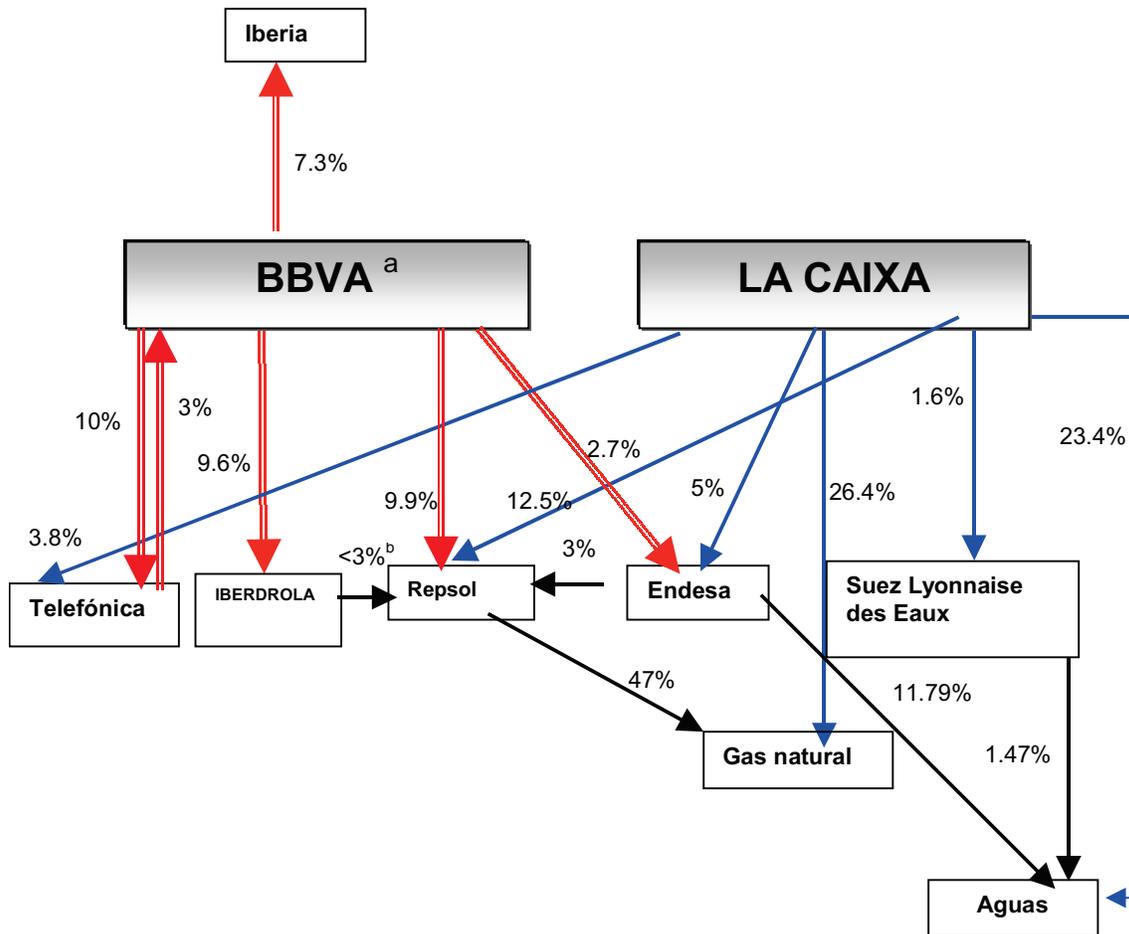
A continuación se realizarán estudios de caso sobre la estrategia de cuatro empresas petroleras privadas en América Latina, que corresponden cada cual a una de las cuatro estrategias de expansión antes mencionadas. Estas empresas son Repsol-YPF, TotalFinaElf, Royal Dutch Shell y Pérez Companc.

a) Repsol-YPF

Repsol S.A., al igual que las empresas españolas de telecomunicaciones y de energía, ha buscado transformarse en actor global para poder competir a corto o mediano plazo, en su propio mercado, con empresas extranjeras de más larga trayectoria y de mayor tamaño. Con este fin adoptó como estrategia su expansión en los países latinoamericanos (CEPAL, 2000, Rozas, 2001), a medida que éstos iban abriendo sus mercados a la inversión privada. Su entrada se realizó mediante la compra de las empresas públicas privatizadas, que presentaban el doble atractivo de una posición dominante en el mercado –como consecuencia del monopolio que habían ejercido– y de la ausencia en un primer momento, de competidores. Esto le permitía desarrollar ventajas de precedencia e imponer su liderazgo antes de la llegada de la competencia. Los bancos españoles –que en muchos casos son los accionistas principales de las empresas españolas presentes en América Latina (véase el gráfico IV.15)– no sólo han tenido un papel importante en el financiamiento de esta expansión, sino que también la han acompañado, afianzándose con fuerza en muchos países de la región.²⁸

28 El control de Repsol-YPF radica en manos de dos entidades financieras que son sus principales accionistas: La Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, S.A. (La Caixa) (12.4%), y el Banco Bilbao Viscaya Argentaria (BBVA) (9.9%). PEMEX, a su vez, detenta cerca del 5%, y las eléctricas Endesa e IBERDROLA cerca del 3%. El resto de las acciones se reparte entre fondos institucionales estadounidenses, inversores españoles, y accionistas minoritarios. El BBVA y La Caixa son además accionistas de peso en las principales empresas energéticas de España: Endesa, IBERDROLA, Gas Natural SDG, así como otras empresas no energéticas, como por ejemplo Telefónica S.A. e Iberia, entre otras (véase el gráfico IV.15). Es de las filas del BBVA que surgió Alfonso Cortina, presidente de Repsol-YPF desde 1996, mientras que Emilio Ybarra, presidente del BBVA desde 1991 hasta diciembre de 2001, es también vicepresidente de Repsol desde 1996, cargo que comparte desde julio de 1999 con Joseph Vilarasau, presidente de La Caixa.

Gráfico IV.15
LAS PRINCIPALES RELACIONES DE PROPIEDAD ENTRE EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS Y ENTIDADES FINANCIERAS ESPAÑOLAS



Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

^a Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

Tradicionalmente, Repsol había sido una empresa petrolera de pequeño tamaño y baja integración vertical, concentrada en refinación y comercialización para el abastecimiento del mercado español. Sus actividades "aguas arriba" se ubicaban sobre todo en África del Norte, región de donde extraía más del 60% de sus hidrocarburos. Hacia mediados de los años noventa, Repsol adoptó una estrategia para crecer considerablemente en dicho segmento de mercado, mejorar su integración vertical y reducir su vulnerabilidad respecto de las fluctuaciones de precio del petróleo.

Argentina fue escogida como el punto central en la expansión de Repsol en la región. La compra de empresas existentes –la más notoria fue la adquisición en 1999 de YPF S.A., por un monto de 15 168 millones de dólares–

le permitió transformarse en actor dominante e integrado en el sector de los hidrocarburos del país, y extender también sus actividades al conjunto del sector energético.

La adquisición generó un cambio cuantitativo de gran envergadura para la empresa: de 1998 a 1999, sus reservas aumentaron en 364%; la producción de hidrocarburos creció en 169%; su capacidad de refinación, en 38%; sus ingresos operacionales, en 38%; sus ganancias operacionales, en 59%, y sus activos en 188%. Además, Repsol dejó de ser un productor marginal de gas, con un volumen de producción diario de 267 MMPC en 1998, para pasar a producir 1 298 MMPC de gas en 1999 y 2 215 MMPC en el año 2000. El repentino aumento de tamaño la convirtió en una empresa global, ubicándola entre las primeras petroleras a nivel mundial.

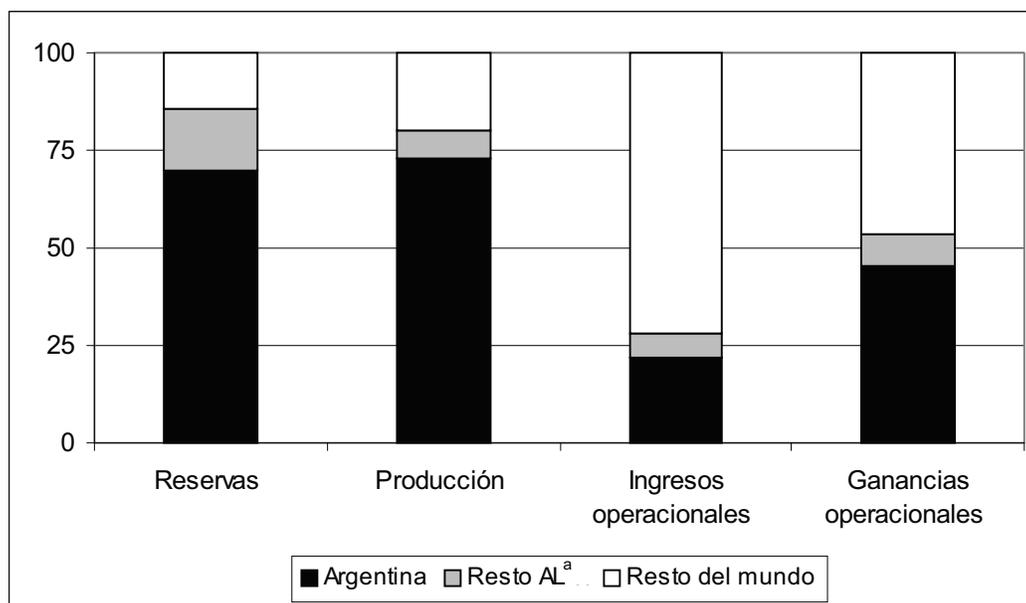
La compra de YPF, una empresa integrada verticalmente y con abundantes reservas, significó también para Repsol un gran cambio cualitativo, debido a la complementariedad de los activos de ambas empresas. Las importantes reservas de YPF permitieron a Repsol mejorar la integración vertical de sus actividades petroleras, y a su vez, los activos que tenía YPF en Bolivia, Ecuador y Venezuela, vinieron a complementar los de Repsol en Argentina, Colombia, Ecuador, Perú, y Trinidad y Tabago, potenciando una estrategia de expansión regional de la empresa. En el año 2000, América Latina concentraba el 86% de las reservas y el 81% de la producción de hidrocarburos de la empresa, así como el 28% de sus ingresos operacionales, y el 53% de sus ganancias operacionales. Un importante porcentaje de dichas cifras correspondieron a Argentina (véase el gráfico IV.16).

Pero la compra de YPF –por un monto que duplicaba el patrimonio neto de Repsol²⁹– significó también un considerable aumento en el endeudamiento de la

empresa. Es así como de 1998 a 1999, la deuda de corto plazo subió en 267%, y la de largo plazo en 538%, presentando una tasa de endeudamiento sobre fondos propios de 79%. El BBVA y La Caixa –accionistas principales de Repsol– fueron claves en la concreción de la operación: lograron atraer al CitiGroup, Merrill Lynch, Union de Banques Suisses (UBS) y Goldman Sachs para conformar, junto con ellos, un club de bancos que financiara la compra.

Aunque centrada en la Argentina, la expansión de Repsol se extendió también a otros países de la región: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Trinidad y Tabago y Venezuela. Su estrategia ha tenido dos ejes principales: uno relativo al gas, y el otro al petróleo. En el segmento gas –que es el que más está creciendo– la empresa ha desarrollado una estrategia integrada en la cadena gas-electricidad. Mientras que en el segmento petróleo, ha implementado una actividad integrada en Argentina, Brasil, Ecuador y, en menor medida, Perú. (véase el cuadro IV.8).

Gráfico IV.16
PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN LAS ACTIVIDADES DE REPSOL, 2000
(En porcentajes)



Fuente: Repsol YPF S.A., Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000, Commission File N° 1-10220, United States Securities and Exchange Commission, Washington, D.C., 2001 (www.repsol-yfp.com).

^a Resto de América Latina.

29 La compra de YPF le costó a Repsol 15 168 millones de dólares, y el patrimonio neto de Repsol al 31 de diciembre de 1998 era de 6 043 millones de euros, que equivalían a menos de 7 000 millones de dólares (Repsol YPF S.A., 2001).

Cuadro IV.8
LA EXPANSIÓN DE REPSOL EN AMÉRICA LATINA HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2001

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Guyana	México	Perú	Trinidad y Tabago	Venezuela
1. Actividades productivas de materias primas											
Gas y petróleo											
Lotes exploratorios (número)	42	16	8		5	3	1		6	1	4
Lotes de producción (número)	104	18	1		1	1				...	4
Reservas de hidrocarburos (miles de barriles equivalente petróleo)	3 347	273	...		8	99				217	154
Producción de petróleo (millones de barriles)	158	3	11		2	5				2	9
Producción de gas (miles de millones de pies cúbicos)	661	16								33	
2. Actividades de elaboración											
Petróleo											
Refinerías (número)	4		1						1		
Oleoductos propios (número)	2						1				
Oleoductos no propios (número)	2										
Estaciones propias (número)	2 892		23	51		57			71		
Estaciones no propias (número)	813		144	72		57			87		
Plantas de GLP ^a (número)	1			1		1			1		
Gas											
Gasoductos (número)	4			2							
Distribución	2 empresas		1 empresa		2 empresas			7 permisos			
Plantas de licuefacción (número)		1 ^b								1 + 2 ^c	
3. Generación eléctrica											
Plantas de generación (número)	7 + 1 ^c										

Fuente: Repsol YPF S.A., www.repsol-ypf.com.

^a Gas licuado de petróleo.

^b Proyecto.

^c Proyecto en ejecución.

i) Estrategia de integración en el sector petrolero

Repsol-YPF mantuvo en Argentina su integración vertical, desde la producción hasta el consumidor final, y es la empresa líder en cada uno de los eslabones de la cadena del petróleo que va desde la extracción hasta la comercialización. Controlaba, a diciembre de 2000, cerca del 37% de las reservas de petróleo del país, y participaba en cerca del 48% en la producción (Secretaría de Energía <http://energia.mecon.gov.ar/>). En las actividades "aguas abajo", llegó a controlar el 55% del mercado de los combustibles, hasta que en diciembre de 2001 cedió a PETROBRAS –en el marco de un canje de activos– la refinería EG3, junto con una red de aproximadamente 700 estaciones de servicio, así como una refinería en Bahía Blanca. Con este canje su participación bajó a 45.6% (*La Nación*, 13 de noviembre de 2001; Yahoo Finanzas, 28 de diciembre de 2001). Además, Repsol es dueña exclusiva de dos oleoductos y tiene participación en la red interna de oleoductos del país, así como en el Oleoducto Trasandino (18%), que lleva crudo desde la Cuenca Neuquina hasta Talcahuano en Chile. Por último, Repsol es líder en el negocio de gas licuado de petróleo (GLP) en Argentina, donde tiene una cuota del 38% del mercado, con ventas de 385 000 toneladas/año (*La Nación*, 13 de

noviembre de 2001; Yahoo Finanzas, 28 de diciembre de 2001, Repsol-YPF (<http://www.repsol-ypf.com/>)).

Repsol tiene integrada también su actividad extractiva en Argentina con el mercado chileno, mediante la posesión de 123 estaciones de servicio, de las cuales 51 son propias, además de una participación, desde noviembre de 2000, del 45% de Lipigas –empresa distribuidora de GLP–, que controla, a su vez, el 41% del mercado (Repsol-YPF (<http://www.repsol-ypf.com/>)).

En Brasil, participa en ocho bloques exploratorios, cinco de ellos en aguas profundas, y en un lote de producción operado por la estadounidense Santa Fe Energy, que empezó a producir en el año 2000 un volumen mínimo de 29 MBD. El canje con PETROBRAS le aportó activos tanto en las actividades "aguas arriba" como en las actividades "aguas abajo". En las primeras, obtuvo una participación del 10% en el yacimiento costa afuera de Albacora Leste, proyecto que está en etapa de desarrollo y que cuenta con reservas estimadas en cerca de 1.3 MMB. Se espera que en 2006, este yacimiento tenga un volumen de producción de 175 MBD. En las segundas, recibió una participación del 30% en la Refinería Alberto Pascualini (REFAP), la primera de Brasil, con una capacidad de 180 MBD, equivalente al 22% de la capacidad total del país, así como una red de estaciones de servicio con ventas anuales de 480 millones de litros.

En Perú, tiene el control de la refinería La Pampilla³⁰ cuya capacidad de 100 MBD representa más del 50% del mercado. En las actividades "aguas arriba" cuenta con seis permisos exploratorios, pero todavía no efectúa ninguna actividad de extracción, por lo que la integración de sus actividades en este país empieza con la refinación y culmina con una importante participación tanto en distribución de combustibles –con una red de 158 estaciones de servicio, 71 de ellas propias–, como en distribución de GLP producido en La Pampilla, siendo dueña de las distribuidoras Solgas y Limagas que controlan el 49% del mercado.

En Ecuador, Repsol-YPF se halla explorando en tres bloques y operando el bloque 16. Es el segundo productor de petróleo con 45.3 MBD en el año 2000, después de la empresa estatal PETROECUADOR que produjo 260 MBD. Tiene también una participación del 25.69% en el Oleoducto de Crudo Pesado (OCP) que está en construcción; una red de 114 estaciones de servicio, 57 de las cuales son propias; y posee el 75% de Duragas, empresa líder en la distribución de GLP con una cuota de mercado del 49%.

ii) Una estrategia regional integrada en la cadena gas-electricidad

Uno de los principales objetivos de Repsol en América Latina es actualmente la monetización de las importantes reservas de gas natural que ha acumulado en Argentina, Bolivia, Trinidad y Tabago y, más recientemente, en Venezuela. Para ello, se ha involucrado fuertemente en las actividades "aguas abajo" del gas natural, participando en gasoductos, en trenes de licuefacción, en empresas distribuidoras y en la generación y distribución eléctrica.

La importancia del subsector gas natural-electricidad en la estrategia de la empresa se refleja claramente en su participación en las inversiones totales del grupo: en el año 2000, absorbía el 33% de las inversiones de capital. Para el período 2001-2005, del total de 23 100 millones de euros que se proyectan invertir, el 28.7% será en gas y electricidad. Además, si bien el 41.5% de las inversiones del período 2001-2005 se realizarán en exploración y producción, éstas se dedicarán sobre todo al desarrollo

de las reservas en Argentina, Bolivia, Trinidad y Tabago y Venezuela, países donde la empresa posee importantes reservas de gas natural (Repsol YPF S.A., 2001; *La Nación*, 11 de julio de 2001).

A partir de 1997, es decir, antes de acumular las importantes reservas que tiene en la actualidad, Repsol había celebrado una alianza estratégica en América Latina con IBERDROLA y Gas Natural S.D.G. (filial suya). En esta alianza se le asignaba a Repsol la exploración y explotación de hidrocarburos; a Gas Natural S.D.G., el transporte y la comercialización del gas natural; y a IBERDROLA, la generación eléctrica alimentada con gas natural. En el marco de esta alianza, las tres empresas se adjudicaron activos en las actividades "aguas abajo" del gas natural en Brasil y Colombia.³¹ Más tarde –a principios de 2000– Repsol (junto con BP Amoco) ganó una licitación para la construcción de una planta de generación eléctrica en el estado de Ceara,³² y Gas Natural S.D.G. obtuvo una concesión para la distribución del gas natural en el estado de São Paulo (Repsol YPF S.A., 2001).

En 1998 entró al mercado mexicano a través de Gas Natural México, subsidiaria mexicana de Gas Natural S.D.G. Actualmente, es la empresa líder en distribución de gas en México: concentra 7 permisos de distribución de gas natural (de un total de 21), que tienen conjuntamente una meta de cobertura de 1 236 739 usuarios, los que representan más del 50% de la meta de cobertura de los 21 permisos de distribución de gas otorgados en todo el país (CRE, 2001; *InfoCRE*, varios números).

En Argentina, es la primera empresa en cuanto a reservas (28% del total del país) y producción (31%) de Gas Natural.³³ El 65% de sus reservas probadas de gas se encuentran en la Cuenca Neuquina, conectada con una red de gasoductos hasta Buenos Aires. Repsol tiene una importante presencia en dos distribuidoras de gas natural que se cuentan entre las primeras de Argentina: Gas Natural BAN,³⁴ que opera en la zona norte de Buenos Aires, y Metrogas,³⁵ que opera en toda la Capital Federal y en 11 municipios del sur del Gran Buenos Aires (Repsol YPF S.A., 2001). También está presente en la generación y distribución eléctrica: participa en cuatro generadoras eléctricas, con una capacidad instalada total de 655 MW,

30 Repsol-YPF tiene el 78.76% del consorcio Refinadores del Perú, que a su vez detenta el 60% de La Pampilla.

31 En Colombia, poseen el 53.71% de Gas Natural de Bogotá, el control de Gasorient, distribuidora en la región este, la exclusividad en la distribución de gas en la zona Cundi-Boyacense, y además de intereses en gasoductos. En Brasil, Gas Natural S.D.G. lideró un consorcio integrado entre otros por IBERDROLA, que se adjudicó en 1997 la Companhia Estadual de Gas do Rio de Janeiro (CEG), así como Riogas, ambas distribuidoras de gas natural en Rio de Janeiro (Rozas, 2001).

32 Ambas empresas están todavía evaluando la viabilidad del proyecto (Repsol YPF S.A., 2001).

33 Son cifras del 2000 (Secretaría de Energía).

34 Gas Natural S.D.G. (subsidiaria de Repsol) tiene una participación del 72% en el consorcio Invergas que controla el 70% de Gas Natural BAN.

35 Astra (con un 99.4% perteneciente a Repsol) tiene el 45.3% de GASA, que a su vez posee el 70% de Metrogas.

y está participando (con 40%), junto con Endesa (40%) y PanAmerican Energy (20%), en la construcción de una nueva generadora de ciclo combinado en Central Dock Sud que tendrá una capacidad de 780 MW, y que está en su fase final. Por último, opera tres generadoras eléctricas alimentadas a gas de las que se autoabastece y que tienen una capacidad instalada conjunta de 154 MW. Repsol-YPF tuvo también una destacada posición en la distribución eléctrica hasta 2001, año en que se deshizo de sus activos en este sector debido, por una parte, a exigencias regulatorias y, por otra, a la necesidad de bajar su alta tasa de endeudamiento.

Repsol-YPF vende también el gas argentino en el mercado chileno, a través de gasoductos que conectan ambos países. Provee gas a una planta de metanol en el sur chileno desde sus yacimientos en la cuenca austral. A través de los gasoductos GasAndes y del Pacífico, alimenta con gas a la región central chilena desde los yacimientos de la Cuenca Neuquina. Finalmente, los yacimientos que explota en la Cuenca noroeste alimentan, a través de los gasoductos GasAtacama y Norandino, a generadoras eléctricas en el norte chileno y, a través de otro gasoducto que une el norte argentino con Uruguayana, a una generadora eléctrica en el sur de Brasil. Repsol tiene una participación del 10% en el gasoducto del Pacífico, y del 15% en el gasoducto a Brasil.

En Bolivia, Repsol-YPF ha aumentado considerablemente en los últimos dos años sus reservas de gas. Este incremento se debe por una parte a grandes descubrimientos realizados en la zona de Tarija, y por otra, al aumento de su participación en Andina S.A. (que ahora es del 50%),³⁶ empresa con importantes reservas de gas en el país. Además, Repsol-YPF opera –con una participación de 37.5%– el campo de Margarita (Caipipendi), yacimiento donde más reservas se han descubierto en el Departamento de Tarija. Las reservas probables de Repsol-YPF en Bolivia, que se estiman en 10.6 BPC,³⁷ la ubican en el primer lugar entre las empresas que operan en las actividades "aguas arriba" del gas en este país. En enero de 2001, ha iniciado su producción de gas en Bolivia, alimentando el mercado brasileño a través del gasoducto Bolivia-Brasil. También está estudiando un proyecto en el campo de Margarita, destinado a la exportación de GNL a los mercados de México –donde Repsol es líder en la distribución de gas–

y de los Estados Unidos (véase el recuadro IV.2).

En Trinidad y Tabago, participa del consorcio Atlantic LNG, que opera una cadena integrada de gas natural que exporta a los mercados norteamericano, caribeño y español. En enero de 2000, adquirió el 10% de las reservas que posee BP Amoco en Trinidad y Tabago, y dispone de una opción de compra de 3 años de duración por el 20% adicional. Participa además con el 20% en el consorcio Atlantic LNG, dueño del único tren de licuefacción que procesa estas reservas, y participa también en la construcción de dos trenes adicionales (véase el recuadro IV.3).

Finalmente, en Venezuela, la presencia de Repsol-YPF se concentró hasta el año 2001 en la producción de petróleo crudo en cuatro campos operados por ella³⁸ –cuyos volúmenes de producción suman 37 MBD–, y en la exploración del campo de Guapariche operado por BP Amoco.³⁹ El mismo año, Repsol-YPF inició sus actividades "aguas arriba" en gas natural, al firmar un acuerdo con PDVSA para producir este gas en el campo Quiriquire. La última fase del proyecto terminó en diciembre de 2001, y los volúmenes de producción son actualmente de 250 MMPCD. En junio de 2001, se integró como socio minoritario (15%) en un consorcio liderado por TotalFinaElf, que resultó ganador de dos licencias de gas para los bloques Yucal Placer Norte y Yucal Placer Sur, en el estado de Guárico, ambos con importantes reservas probadas de gas, y ganó también otra licencia de gas en el bloque exploratorio Barrancas.

iii) Un elevado endeudamiento

Como se ha podido observar, Repsol-YPF ha tenido un vigoroso y rápido crecimiento en la región, especialmente durante los últimos tres años. Esto fue posible gracias a un elevado endeudamiento de la empresa, que la hace muy vulnerable a las variaciones de sus flujos de caja y, por ende, a la de los precios del petróleo. Los altos precios prevalentes durante el año 2000 y la primera mitad de 2001, así como la venta de algunos activos no estratégicos, permitieron a la empresa pagar deudas y dividendos e invertir. Sin embargo, a partir de la segunda mitad de 2001, dos factores están poniendo a prueba la solidez de Repsol-YPF: la caída del precio del petróleo, y el agravamiento de la crisis en Argentina –donde se concentra la mayoría de sus activos, y donde se ha generado la mitad de sus ganancias en el año

36 Andina S.A. es una empresa que nació en 1996, de la capitalización y la privatización de los campos petroleros de la ex estatal YPFB. El 50% de Andina está en manos de los fondos de pensiones bolivianos, y el otro 50% está, desde febrero de 2001, en manos exclusivas de Repsol-YPF.

37 Estimaciones a septiembre de 2001 de la Unidad de Políticas e Inversión del Viceministerio de Energía e Hidrocarburos de Bolivia.

38 Bajo la modalidad de convenios operativos firmados con PDVSA.

39 Bajo la modalidad de exploración a riesgo y explotación con ganancias compartidas.

2000. La crisis argentina la obligó a revisar, hacia mediados de 2001, las metas del plan estratégico 2001-2005,⁴⁰ y a anunciar en abril de 2002, la reducción del 20% de sus inversiones para ese año (*Clarín*, 8 de abril de 2002).

Sus inversiones futuras dependen notablemente de la venta de activos y de un precio elevado del barril de crudo. Standard & Poor's le rebajó su calificación

de A a BBB, en noviembre de 2001, y Moody's ha estimado a la baja la revisión de su riesgo crediticio (*El País*, 17 de noviembre de 2001). La acción de la empresa, que había llegado a cotizarse en un máximo de 24 dólares en enero de 2000, llegó a cotizarse en menos de 12 dólares en marzo de 2002 (véase el gráfico IV.17), lo que la pone en peligro de absorción.

Gráfico IV.17
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LAS ACCIONES DE REPSOL EN LA BOLSA
DE NUEVA YORK DE 1997 AL 11 DE ABRIL DE 2002
(En dólares)



Fuente: Bloomberg, 19 de junio de 2002 (<http://quote.bloomberg.com/>).

Mientras este trabajo se encontraba en editorial, se anunció el 18 de mayo de 2002 la venta, por parte de Repsol-YPF, del 23% de Gas Natural S.D.G., con lo que redujo al 24.042% su participación en esta empresa. Los compradores fueron fondos de pensiones, aseguradoras, entidades de crédito, fondos de inversiones y agentes y sociedades de valores. Tras esta venta, La Caixa se transforma en el principal accionista de Gas Natural S.D.G., con un 26.4% del capital, y Repsol pasa al segundo lugar (24%), manteniendo sin embargo ambos accionistas el control mayoritario sobre la empresa (50.4%), así como la estructura de “control conjunto” acordada entre ellos

desde el 11 de enero de 2000.⁴¹ La venta le reportó a Repsol-YPF 2 008 millones de euros que se destinarán a reducir su deuda y a costear la crisis argentina.

Los principales activos de Gas Natural S.D.G. son su red de gasoductos y pequeñas redes de distribución del mercado doméstico español, donde tiene cerca de 4 millones de clientes, sus empresas distribuidoras en América Latina, donde dispone de más de tres millones de clientes, y sus contratos de suministro en Argelia con la empresa Sonatrach (*El País*, 18 de mayo de 2002) y (Repsol-YPF, *Noticias*, 16 de mayo de 2002, www.repsol-ypf.com).

40 Su meta de producción para el 2005 fue revisada a la baja (de 1.61 a 1.35 millones de barriles equivalentes de petróleo), mientras que su meta de endeudamiento financiero sobre fondos propios fue revisada a la alza (de 24.5% a un rango de 30%-35%). (*El País*, suplemento negocios, año 14, N° 822, 5 de agosto de 2001.)

41 Cabe recordar que La Caixa es el accionista principal de Repsol-YPF.

b) TotalFinaElf

TotalFinaElf es el resultado de la fusión en 1999 de la petrolera francesa Total con la belga Petrofina, sociedad a la que se sumó, en el año 2000, el grupo industrial francés Elf Aquitaine,⁴² formando la firma TotalFinaElf, que se transformó en la cuarta empresa petrolera privada de acuerdo a sus volúmenes de producción de crudo a nivel mundial.

En 1998, el peso de América Latina en la producción de hidrocarburos de Total era del 14%, en el caso del petróleo, y del 13%, en el caso del gas. A raíz de la fusión con Petrofina y Elf Aquitaine, ambas con escasa presencia en la región, este porcentaje bajó al 5% en petróleo y al 7% en gas en 2000. Sin embargo, la estrategia de la empresa se orientó a aumentar sus proyectos en la región. Actualmente, América Latina es el destino del 20% de las inversiones de capital de TotalFinaElf (Alexander Oil & Gas, 2001b).

La presencia de TotalFinaElf en América Latina se debe principalmente a las actividades anteriores del Grupo Total, a las que se sumaron activos de exploración adquiridos por Elf Aquitaine durante la segunda mitad de los noventa, y que consisten esencialmente en activos costa afuera en cuencas de gran potencial en Barbados, Brasil y Trinidad y Tabago. Antes de la reforma de los años noventa, Total estaba presente en las actividades "aguas arriba", tanto de petróleo como de gas, en dos países de la región: Argentina y Colombia. En Argentina operaba desde 1978 un consorcio de empresas privadas, que firmó con la ex estatal YPF un contrato de exploración y explotación de yacimientos gasíferos de bajo riesgo en Tierra del Fuego (Hidra y Cañadón Alfa); éstos entraron en producción en 1989 y 1990, respectivamente. En Colombia, participó desde 1987 como miembro de un consorcio operado por BP, que firmó contratos de asociación con la Empresa Colombiana de Petróleo (ECOPETROL) para la explotación de los yacimientos de Santiago de Atalayas (1987) y Tauramena (1990). Estos contratos llevaron al descubrimiento, a principios de los años noventa, de cuantiosas reservas de petróleo de alta calidad en los campos de Cusiana y Cupiagua. A fines de 1998, la producción acumulada de los dos yacimientos alcanzaba a cerca de 460 MBD de petróleo crudo (TotalFinaElf, <http://www.totalfinaelf.com/>).

i) Expansión en las actividades "aguas arriba"

En petróleo, las actividades "aguas arriba" de Total en América Latina crecieron a medida que se implementaba la apertura del sector a la inversión privada. Las inversiones en gas se concentraron en Argentina, hasta mediados de los años noventa, cuando empezaron a expandirse hacia Bolivia y Venezuela, y se enfocaron mayormente a las actividades "aguas arriba" hasta el 2000, año en que la empresa adquiere participaciones en gasoductos y centrales termoeléctricas.

Petróleo

En Colombia, Total fue incrementando sus inversiones en los años noventa. Formó parte del Consorcio Oleoducto Nacional S.A. (OCENSA)⁴³ que construyó el oleoducto de 800 km de largo que une los campos de Cusiana y Cupiagua con el puerto de Covenas en la costa caribeña,⁴⁴ con una inversión de 2 000 millones de dólares. Dicho oleoducto posee una capacidad cercana a los 500 MBD, que representa alrededor del 60% del total de la producción de crudo del país. Adquirió además dos permisos de exploración: uno en Gaitanas (Alto Magdalena), donde es operadora con 65% de participación, y el otro en Guadalupe –lindante con el anterior– con 100% de participación. También tiene una participación del 9.53% en el Oleoducto Colombia (ODC), que une el valle medio del Río Magdalena con el puerto de Covenas.

En Argentina, en el marco de la venta de los activos de la estatal YPF –durante 1991–, Total ganó la licitación del 70% del yacimiento El Huemul (Provincia de Santa Cruz), en asociación con YPF (30%). Éste fue vendido posteriormente, en julio de 1999, para dedicar todo su potencial en este país a las actividades gasíferas.

La apertura del mercado de hidrocarburos en Venezuela despertó gran interés por parte de la empresa, que se asoció con PDVSA bajo todas las modalidades que la reforma venezolana implementó: convenios operativos, contratos de riesgo con ganancias compartidas, y asociación estratégica en la Faja del Orinoco (véase el recuadro IV.4), convirtiéndose en una de las empresas extranjeras con mayores inversiones en este país.

42 Los dos tercios de la actividad de Elf Aquitaine estaban centrados en el área de los hidrocarburos.

43 Los socios que conformaban OCENSA eran: ECOPETROL (25%), British Petroleum (15.2%), Total S.A. (15.2%), Triton (9.6%), TransCanada Pipelines (17.5%), Interprovincial (17.5%). En septiembre de 2000, TransCanada vendió su participación a ECOPETROL (10.3%) y a Enbridge Inc. (7.2%).

44 Este oleoducto entró en servicio en 1997.

El proyecto de inversión más importante en Venezuela es la asociación estratégica con PDVSA en el proyecto SINCOR, firmado en 1997, para la explotación del crudo extrapesado de la Faja del Orinoco. SINCOR es el más grande de los cuatro proyectos que se desarrollan en la Faja del Orinoco. En enero de 2002, TotalFinaElf anunció la culminación del proyecto que requirió inversiones totales por 4 200 millones de dólares, y que se halla listo para producir 180 MBD de crudo liviano (32 grados API, medida aplicada por el American Petroleum Institute) (Petrolatin, 2002).

Total firmó en 1993 –en asociación con Amoco– un convenio operativo con PDVSA, de 20 años de duración, para la reactivación del campo marginal de Jusepín, donde es operador con el 55% de participación. Este campo entró en producción en abril de 1997, y actualmente produce 35 MBD de crudo liviano. Alentado por un nuevo descubrimiento de petróleo en Jusepín, en 1998, el consorcio planea efectuar mayores inversiones en este campo. En particular, está estudiando la construcción de un sistema de inyección de gas a un costo de 300 millones de dólares (Rozas, 2001; y TotalFinaElf, <http://www.totalfinaelf.com/>). TotalFinaElf tiene también en Venezuela dos contratos petroleros de riesgo con ganancias compartidas. Uno en la zona de Guanare, en el que es operadora, y el otro operado por BP Amoco en Punta Pescador (Notitarde, 1997).

A ello se suman intereses en yacimientos costa afuera en América Latina y el Caribe, adquiridos anteriormente por Elf Aquitaine durante los años noventa. En Brasil, suscribió dos contratos de asociación con PETROBRAS para la exploración en aguas profundas. Uno, operado por Elf Brasil, con 35% de participación, está ubicado en la estratégica Cuenca de Campos de gran potencial petrolero.⁴⁵ En otro, operado por BP Amoco (35%), y ubicado en la zona poco explorada del delta de la amazonia, Elf tiene el 15% de participación. En junio de 2001, TotalFinaElf sumó a sus activos costa afuera en Brasil, la operación de otro bloque exploratorio en la Cuenca de Campos, con una participación del 30%.

Gas natural

Las condiciones favorables a las empresas privadas generadas por la reforma sectorial en Argentina, permitieron al consorcio encabezado por Total Austral reconvertir, sin costos, el contrato de Tierra del Fuego en concesión. Esta reconversión fue acompañada de la cesión en 1994, a favor del consorcio y también sin

costos,⁴⁶ de dos áreas gasíferas en la Cuenca Neuquina con 1 634 MMPC de reservas probadas de gas (8.6% de las reservas del país), y de 28.6 MMB de petróleo (1.3% del total del país) a la fecha de la cesión, cifras que en el año 2000 se elevaban a 2 921 MMPC de gas (10.9%), y 45 MMB de petróleo (1.5%) (Secretaría de Energía, <http://energia.mecon.gov.ar/>).

En sus yacimientos de Tierra del Fuego, el consorcio inició en 1994, una campaña de perforación de pozos horizontales de largo alcance,⁴⁷ que le permitieron aumentar considerablemente sus reservas y su producción. Total Austral ha pasado de ser el cuarto productor de gas natural de Argentina en 1993, con una participación del 10.8%, a ocupar el segundo lugar después de Repsol-YPF en el año 2000, con 18% de la producción y el 23% de las reservas (Secretaría de Energía, <http://energia.mecon.gov.ar/>). En diciembre de 2001, Total Austral anunció su decisión de desarrollar nuevos yacimientos de gas (Carina y Aries) en Tierra del Fuego, con inversiones proyectadas de 400 millones de dólares (TotalFinaElf, <http://www.totalfinaelf.com/>). El inicio de la producción está previsto para el segundo semestre de 2003, con volúmenes que alcanzarán 424 MMPCD.

A partir de la segunda mitad de los noventa, la empresa realizó inversiones en exploración de gas natural en la zona de Tarija en Bolivia, donde se descubrieron importantes reservas de gas. En esta zona, TotalFinaElf tiene intereses en tres campos, de los cinco existentes, y sus reservas probadas y probables de gas natural en ese país alcanzan a 6.25 BPC (véase el recuadro IV.2).

Con la adquisición de Elf Aquitaine en el 2000, TotalFina sumó a sus activos gasíferos tres permisos de exploración costa afuera en Trinidad y Tabago, adquiridos por Elf en 1996. En uno de ellos es operadora con 40% de participación. En otro (el bloque 2C) –operado por Broken Hill Proprietary (BHP) (con 45%)– es socio minoritario con 30% de participación. Sucesivos descubrimientos de petróleo y gas en el bloque 2C entre 1999 y el 2001, han alentado a Elf a la adquisición de una participación del 35% en otro bloque en Barbados, operado por Conoco (65%). Recientemente, en diciembre de 2001, TotalFinaElf integró (con 10% de participación) un consorcio operado por BHP (30%) para la exploración de un bloque adyacente al 2C en Trinidad y Tabago (TotalFinaElf, <http://www.totalfinaelf.com/>, y Alexander's Gas & Oil Connections, 2001).

45 La Cuenca de Campos cuenta con importantes reservas probadas, y provee cerca del 80% de la producción de petróleo del país.

46 La razón de esta cesión fue la "compensación" a la empresa por la diferencia que iba a existir entre el precio de venta del gas natural tal como había sido pactado por contrato antes de la reforma, y el precio que esta empresa iba a poder conseguir con las nuevas reglas de juego (Kozulj, 2002).

47 El interés que presentan los pozos horizontales de largo alcance es el de permitir la reducción del número de plataformas necesarias en la producción costa afuera.

En Venezuela, TotalFinaElf obtuvo en el 2001, dos licencias de explotación por 35 años en los bloques gasíferos de Yucal Placer Norte y Yucal Placer Sur, con reservas probadas de gas no asociado de 2 BPC. En ambos bloques, la empresa es operadora con 69.5% de participación, y sus socios son Repsol-YPF (15%) y los grupos venezolanos Inelectra (10.2%) y Otepi (5.3%).

En Perú, TotalFinaElf está actualmente interesada en los lotes adyacentes al yacimiento de Camisea (véase el recuadro IV.2), cuya licitación está por realizarse en cualquier momento (*Gestión*, 31 de octubre de 2001).

ii) La integración vertical en la cadena gas-electricidad

La acumulación de importantes reservas de gas natural en la región abrió paso a una estrategia de integración vertical en la cadena gas-electricidad, que permita a la empresa jugar un papel activo en la valorización de estas reservas. Esta estrategia se inauguró en el año 2000, con la adquisición de participaciones en varios gasoductos y en generadoras eléctricas alimentadas con gas.

En junio de 2000, TotalFinaElf decidió comprar la participación del 9.7% que BHP poseía en la Transportadora Brasileira Gasoducto Bolivia-Brasil S.A. (TBG S.A.), empresa que opera el tramo brasileño del gasoducto mencionado. También ha formado un consorcio con PETROBRAS y Andina para la construcción de un nuevo gasoducto que une los campos de Tarija con el gasoducto Bolivia-Brasil. Finalmente, está estudiando con sus socios en Tarija Oeste (Exxon Mobil y British Gas) la posibilidad de asociarse con el consorcio Pacific LNG, para exportar gas natural boliviano a los lejanos mercados de México y los Estados Unidos (véase el recuadro IV.2).

En lo relativo a sus yacimientos de gas en Argentina, TotalFinaElf anunció, en enero de 2001, la adquisición de las participaciones de TransCanada Pipelines Limited (TCPL) en tres gasoductos, que forman un sistema interconectado que abastece de gas a los mercados de Argentina, Chile y parte de Brasil. En febrero de 2001, compró la participación que TransCanada tenía en el proyecto de gasoducto brasileño Transportadora Sul Brasileira de Gas S.A., que unirá las ciudades de Porto Alegre y de Uruguaiiana con la frontera argentina. El monto global de estas transacciones se elevó a 440 millones de dólares (*Estrategia*, 24 de enero de 2001, *Gazeta mercantil*, 24 de septiembre de 2001).

En marzo de 2001 adquirió, por el monto global de 641 millones de dólares, la totalidad de los activos de

generación y transmisión eléctrica que tenía la generadora chilena Gener en la Argentina, y que le dan acceso no sólo al mercado eléctrico en ese país, sino también al del norte chileno y al de Brasil. Estos activos incluyen: el 63.9% de Central Puerto; el 100% de la central termoeléctrica TermoAndes en Salta y de la línea eléctrica asociada InterAndes, que va desde Salta hasta Antofagasta, en el norte chileno; el 70% de la Sociedad Hidroneuquén, propietaria del 59% de la central hidroeléctrica Piedra del Águila y finalmente, un proyecto de interconexión eléctrica Argentina-Brasil. Estos activos representan una potencia instalada de cerca de 4 200 MW (TotalFinaElf, <http://www.totalfinaelf.com/>).

Se ha podido apreciar cómo la presencia de TotalFinaElf en América Latina, que empezó en 1978 en el extremo sur del continente (Tierra del Fuego), se fue expandiendo a un ritmo que se aceleró fuertemente en los años noventa, con la progresiva apertura petrolera en la región. Las reformas del sector hidrocarburos en América Latina le permitieron aumentar sus inversiones en las actividades "aguas arriba" en prácticamente todos los países de la región. Ha realizado asociaciones con empresas privadas y estatales, para operar tanto en áreas costa afuera de aguas profundas, como en áreas continentales, tanto en gas como en petróleo y tanto en yacimientos de crudo extra-pesado, como de crudo liviano, logrando acumular importantes reservas. A fines de los años noventa la empresa incorpora una nueva orientación, cuando decide entrar con fuerza en las actividades "aguas abajo" del sector del gas natural e influir en el dinamismo de la demanda regional de gas. Esto se refleja a través de la compra de participaciones en varios gasoductos, en la planificación de otros nuevos, y en la adquisición de activos de generación eléctrica, mediante un encadenamiento cada vez más pronunciado de sus actividades con las economías de la región (véase el cuadro IV.9).

c) Royal Dutch Shell

Royal Dutch Shell, actualmente la segunda empresa petrolera privada a nivel mundial en cuanto a sus volúmenes de producción de hidrocarburos, después de Exxon Mobil, forma parte de las empresas que no habían desarrollado actividades de producción de hidrocarburos en América Latina, en los inicios de la reforma petrolera. En cambio, esta empresa tenía una apreciable presencia en la comercialización de combustibles en Argentina y Brasil, con una red de estaciones de servicio que le aseguraba una importante participación en el mercado de los combustibles de ambos países.⁴⁸

48 También tenía una refinería en Argentina, y una planta de lubricantes en Perú (Shell.com, <http://www2.shell.com/home/Framework>).

Cuadro IV.9
LA EXPANSIÓN DE TOTALFINAELF EN AMÉRICA LATINA

	Actividades productivas de materias primas			Actividades de elaboración			
	Producción		Petróleo	Gas natural			
	Explotación	Petróleo	Gas	Oleoductos	Gasoductos	Proyectos exportación GNL ^a	Generación
Antes de la reforma: presencia de producción de materias primas de petróleo y gas							
Argentina	x	x	x				
Colombia	x						
Años noventa: acumulación de reservas de petróleo y gas							
Argentina	x	x	x				
Barbados	x						
Brasil	x						
Bolivia	x						
Colombia	x	x		x			
Perú	x						
Trinidad y Tabago	x						
Venezuela	x	x					
A partir de 2000: expansión de elaboración del gas natural							
Argentina	x	x	x		x		x
Barbados	x				x		
Brasil	x				x		
Bolivia	x				x	x	
Chile					x		
Colombia	x	x		x			
Perú	x						
Trinidad y Tabago	x						
Venezuela	x	x					

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

^a Gas natural licuado.

Con la apertura petrolera, la estrategia de Shell en la región se inclinó hacia las actividades "aguas abajo", proponiéndose reforzar la posición de la empresa en los países donde tenía presencia, y extenderla al segmento gas-electricidad, y hacia otros países vecinos. Recién a finales de los años noventa, se produce un giro en su estrategia dirigido a un mayor posicionamiento en las actividades "aguas arriba", con el fin de atenuar el desequilibrio en su cartera de activos en la región (véase el cuadro IV.10). El principal objetivo de la empresa en la actualidad es transformarse en una petrolera integrada, y convertirse en un actor preponderante en el negocio del gas.

Con anterioridad a la reforma sectorial en América Latina, Shell había ejecutado actividades exploratorias

en Argentina (sin mayores éxitos) y en Perú, donde en 1984 descubrió importantes reservas de hidrocarburos, principalmente gasíferas, en la región de Camisea. Sin embargo, no llegó a explotarlas, desistiendo del proyecto 14 años más tarde, después de haber invertido 200 millones de dólares en exploración durante los años ochenta, y 246 millones entre 1996 y 1998;⁴⁹ estos últimos gastos los compartió con Mobil, con la que se había asociado en 1996.⁵⁰ El abandono del proyecto en 1998 por parte del consorcio Shell Mobil se debió al rechazo, por las autoridades gubernamentales, de sus requerimientos para seguir adelante con las inversiones. En febrero de 2000, el proyecto fue adjudicado por licitación al consorcio Pluspetrol Hunt Oil/SK Corporation.

49 Anuario Estadístico de Hidrocarburos, Ministerio de Energía y Minas de Perú.

50 El consorcio Shell (57.5%)/Mobil (42.5%) firmó en 1996 un contrato de licencia por 40 años con Perupetro (ente gubernamental creado por la Ley de Hidrocarburos de 1993 cuya función es negociar los contratos de hidrocarburos) por un monto total de inversión comprometida de 2 470 millones de dólares. El consorcio tenía dos años para decidir si explotaba o no el yacimiento. Para más detalles sobre Shell Mobil en Camisea, véase Campodónico, 1998.

Cuadro IV.10
LA EXPANSIÓN DE SHELL EN AMÉRICA LATINA

	Actividades productivas de materias primas		Petróleo de elaboración				Gas natural de elaboración					
	Explotación	Producción	Refinación	Planta de lubricante	Distribución	Flota de barcos	Gasoductos	Distribución	Proyecto exportación GNL ^a	Proyecto importación GNL ^a	Proyecto GTL ^b	Generación
Antes de la reforma: presencia de elaboración del petróleo												
Argentina	x		x		x	x						
Brasil					x							
Perú	x			x								
Primera mitad de los años noventa: expansión en la elaboración del petróleo												
Argentina	x	x	x	x	x	x						
Brasil				x	x							
Paraguay					x							
Perú	x			x	x							
Segunda mitad de los años noventa: expansión en la elaboración del gas natural												
Argentina	x	x	x	x	x	x						
Bolivia							x					
Brasil				x	x		x	x				x
Chile					x							
México							x					x
Paraguay					x							
Perú	x	proyecto		x	x		proyecto					
Venezuela	x				x							
Finales de los años noventa: adquisiciones productivas de materias primas												
Argentina	x	x	x	x	x	x					x	
Bolivia							x					
Brasil	x			x	x		x	x		x		x
Chile					x							
Colombia	x											
México							x			x		x
Paraguay					x							
Perú	x	se retiró		x	x		se retiró					
Trinidad y Tabago	x										x	
Venezuela	x				x				x			

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

^a Gas natural licuado.

^b Gas To Liquid.

i) La expansión en las actividades "aguas abajo"

La expansión de Shell en las actividades "aguas abajo" se enfocó, en un primer momento, hacia el segmento de los líquidos, mediante inversiones en la extensión y la modernización de los activos en Argentina y Brasil. La empresa puso énfasis en la adecuación de sus plantas y buques a los estándares medioambientales, obteniendo certificaciones de calidad para sus productos. También aprovechó la apertura para expandirse hacia otros países (Paraguay, Perú, Venezuela, y otros).

A partir de la mitad de los años noventa, Shell focalizó su estrategia en el mercado del gas natural, posicionándose de manera integrada en las actividades "aguas abajo" del segmento gas-electricidad, mediante la adquisición de participaciones en gasoductos, empresas distribuidoras de gas natural, así como en generadoras eléctricas alimentadas por gas natural transportado a través de estos gasoductos. También está evaluando su participación en proyectos GNL, tanto para la importación (Brasil, México), como para la exportación (Venezuela), así como en proyectos de conversión de gas natural a combustibles líquidos (*Gas To Liquid* (GTL)).

Combustibles líquidos

En Argentina, Shell inauguró en 1993 una fábrica de lubricantes en Barracas, alcanzando a tener una participación del 32% del mercado argentino en 1995. También realizó inversiones para la ampliación y modernización de su refinería en Dock Sud, como también para la ampliación y modernización de su flota de transporte y de su red de estaciones de servicio distribuidas en todo el país.

En Brasil, en 1997 entró al mercado del GLP al comprar Petrogas, productora y distribuidora de GLP. El plan de la empresa es alcanzar el liderazgo en el mercado brasileño con el objetivo de lograr en un plazo de cinco años una participación de mercado del 15%. Shell posee actualmente en Brasil 4 200 estaciones de servicio, que representan el 20.8% de participación en el mercado. Tiene una fábrica de lubricantes con la que cubre el 19% del mercado brasileño. En el sector de la aviación, detenta el 42% del mercado nacional, con 54 puestos de abastecimiento de aeronaves en diversos aeropuertos.

En Perú, posee desde 1963 una planta de lubricantes que provee actualmente a más del 27% del mercado peruano. Asimismo, fue la primera compañía en invertir en el mercado de combustibles luego de que en 1993 el gobierno decidiera liberalizarlo. En el presente, dispone de una red de más de 200 estaciones de servicio, 25 empresas distribuidoras de lubricantes, y depósitos en Piura, Trujillo y Arequipa.

En Paraguay, Shell es líder en el mercado del GLP, tras haber adquirido Incogas en 1990, e inaugurado más tarde una moderna planta en las afueras de Asunción, capaz de abastecer a casi el 50% del mercado paraguayo.

En Venezuela, Shell formó parte de las primeras empresas internacionales que ingresaron al mercado de la distribución de combustibles, luego de su apertura en 1998. Los nuevos participantes, que incluyen a Mobil y Texaco, tienen como objetivo captar cada uno al menos el 15% del mercado local, en tanto PDVSA desea conservar alrededor del 40%. Hay actualmente unas 1 600 estaciones de servicio en el país y se estima un déficit de 1 200 estaciones, lo que abre perspectivas de crecimiento a las empresas que inviertan en distribución (Rozas, 2001, y Shell.com, <http://www2.shell.com/home/Framework>).

Gas natural y generación eléctrica

A partir de la segunda mitad de los noventa, Shell realizó una apuesta estratégica en el mercado del gas natural de Brasil, cuyo crecimiento se veía potenciado por la política de las autoridades que apuntaba a incrementar la participación de este combustible en la matriz energética del país, que se basa, en más del 90%, en la energía hidroeléctrica. Sus inversiones en este sector comenzaron en 1997, con el inicio de la demorada construcción del gasoducto Bolivia-Brasil, que constituyó la primera señal concreta de la instrumentación de esta política por parte de las autoridades. Shell tiene participación directa en los dos consorcios encargados de la construcción del gasoducto: 4% en la TBG (tramo brasileño), y 17% en el Gasoducto Transboliviano (GTB) (tramo boliviano). En 1999, la privatización de empresas de distribución de gas natural en Brasil le permitió penetrar en el segmento de gas natural en este país, integrando un consorcio controlado por British Gas,⁵¹ que adquirió en 1999 el 52.7% de Comgas, la empresa distribuidora de gas en la ciudad de São Paulo, destino del gasoducto.

El mismo año que se aseguraba una participación en Comgas, Shell formaba un consorcio con Enron Corp.,

para adquirir el 50% de la red boliviana de transporte por ductos (TransRedes),⁵² en el marco del programa de capitalización llevado a cabo en Bolivia. TransRedes es la empresa operadora –con 51% de participación– del tramo boliviano del gasoducto Bolivia-Brasil y tiene también una participación minoritaria del 12% en el tramo brasileño.

Junto con Enron, Shell puso recientemente en marcha el Proyecto Integrado de Energía Cuiabá (Brasil), que consiste en la ampliación de una planta termoeléctrica de ciclo combinado de 480 MW en dicha ciudad, y la construcción de un gasoducto para su alimentación de gas, que tendrá aproximadamente 630 km de longitud e irá desde Río Grande (Bolivia) a Cuiabá (Brasil). Su costo se estima en 600 millones de dólares, de los cuales 200 millones de dólares son para la construcción del gasoducto y 400 millones para la ampliación de la planta de energía. Existe también el proyecto de construcción de la central termoeléctrica Carioba II de 945 MW, en el estado de São Paulo, en asociación con InterGen y la Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL).

Finalmente, en el año 2000, Shell se asoció con PETROBRAS para compartir en partes iguales un proyecto de implantación del primer terminal de recepción y regasificación de GNL en América del Sur, que se situará en el Puerto de Suape en el estado de Pernambuco. La unidad de regasificación tendrá una capacidad de hasta 212 MMPCD de gas natural, lo que será suficiente para generar alrededor de 1 500 MW de energía eléctrica. Se estima que la inversión total ascenderá a 200 millones de dólares. El proyecto de ingeniería básica ya fue concluido, y la puesta en marcha está prevista para el año 2002, estimándose que entrará en operación en el 2005.

Shell tiene también proyectos en las actividades de elaboración del gas en otros países de la región: Venezuela, México, Argentina y Trinidad y Tabago. En Venezuela, integra un consorcio de empresas privadas que está estudiando desarrollar, en asociación con PDVSA, el proyecto GNL Cristóbal Colón, para la explotación de las reservas costa afuera del Golfo de Paria. La realización de este proyecto está pendiente de un acuerdo sobre las condiciones de la asociación, entre PDVSA y el consorcio privado. El consorcio está formado por Shell (45%), que aportará la tecnología de licuefacción; Exxon Mobil (43%), que contribuirá con su experiencia en plataformas petroleras en alta mar; y Mitsubishi (12%), que dispone de barcos petroleros y capacidad financiera.

En México, Shell Gas & Power y El Paso Global GNL anunciaron, en junio de 2001, su decisión de

51 British Gas (72.74%), Shell (23.22%), CPFL (3.93%).

52 El otro 50% fue asignado a fondos de pensiones bolivianos.

desarrollar conjuntamente una terminal de regasificación de GNL en Altamira, estado de Tamaulipas, que dará comienzo a las importaciones durante la primera mitad de 2004, y que desarrollará una capacidad final de 1.3 BPCD. Cada uno de los socios tendrá el 50% de participación en el proyecto, que requeriría 300 millones de dólares de inversión inicial. El proyecto Shell-El Paso comercializará gas directamente a PEMEX, a generadores independientes de electricidad y a otros clientes industriales. Shell tiene en México participación en tres plantas generadoras de electricidad y en un gasoducto transfronterizo (Shell.com, <http://www2.shell.com/home/Framework>).

Por último, Shell está evaluando instalar en el mundo, a lo largo de esta década, cuatro megaplantas de conversión de gas natural a combustibles líquidos (GTL), mediante una tecnología propia llamada Síntesis de Destilados Medios Shell (SDMS), que la empresa aplica desde hace 10 años en una planta piloto en Malasia, única planta de GTL en el mundo. La empresa preseleccionó a 7 países ricos en gas natural, entre ellos Argentina y Trinidad y Tabago,⁵³ para la ubicación de sus proyectos. La ventaja de los combustibles líquidos producidos a partir del gas es la ausencia de azufre y de aromáticos. Sin embargo, el proceso genera un intenso calor que se aprovecharía para producir 100 MW diarios de electricidad. (Diarios *Clarín* y *La Nación*, 11 de abril de 2001).

ii) La expansión en las actividades “aguas arriba”

Como ya lo hemos señalado, la expansión de Shell en la región se orientó nítidamente a las actividades “aguas abajo”, tanto en gas como en petróleo. Su dependencia de producciones ajenas para el aprovisionamiento de gas y petróleo de sus actividades “aguas abajo”, fue en aumento a medida que éstas se desarrollaban. Para disminuir esta dependencia, así como su vulnerabilidad a la volatilidad de los precios, la empresa se puso como objetivo, hacia finales de los años noventa, una mayor integración vertical de sus actividades en la región.

En Brasil, entre 1999 y el 2000, Shell adquirió participaciones en seis bloques exploratorios de aguas profundas, de los cuales tres son operados por ella. Dos bloques están ubicados en la prolífica Cuenca de Campos.

Recientemente, en diciembre de 2001, la empresa anunció éxitos exploratorios en el bloque BS-4 en la Bahía de Santos, operado por ella (con 40% de participación). Hasta el momento se confirma la existencia en este bloque de importantes reservas de petróleo de bajo grado API, de las cuales entre 300 a 500 MMB se estiman recuperables (Shell.com, <http://www2.shell.com/home/Framework>).

En Colombia, firmó en 1998 un contrato de asociación de 22 años con ECOPETROL para evaluar el potencial del campo gasífero Guajira situado costa afuera en el Caribe. Cabe señalar que en ese mismo año vendió su participación del 37.5% en el “Contrato de Asociación Samoré”, debido a fuertes conflictos con los indios U’wa que amenazaron con un suicidio colectivo si el proyecto llegaba a concretarse.

En Argentina, adquirió en 1998 tres áreas con potencial gasífero, ubicadas en la cuenca noroeste del país, por 470 millones de dólares, mientras vendía ese mismo año su participación del 40% en el yacimiento La Ventana, en la Provincia de Mendoza, que había adquirido en 1994. Finalmente, en Trinidad y Tabago, se asoció en 1998 con Agip para la exploración costa afuera del bloque 25 (a).

d) Pérez Companc

Pérez Companc es una firma que nació en 1946, como una pequeña empresa familiar de transporte naviero, diversificándose posteriormente hacia otras actividades,⁵⁴ entre las cuales terminó predominando fuertemente el sector energético en general, y el de los hidrocarburos en particular.

Al igual que las otras empresas petroleras privadas argentinas, Pérez Companc creció en el negocio petrolero como contratista de la ex estatal YPF, explotando áreas petroleras ya exploradas y desarrolladas por ésta. Es en 1968 que la Compañía intervino por primera vez en la producción de petróleo y gas, al firmar con YPF un contrato de explotación en el área de Entre Lomas, que fue seguido de otros siete contratos.⁵⁵ Además de recibir áreas que no requerían de mucha inversión inicial, los contratistas de YPF fueron también favorecidos por precios de venta a YPF fijados por contratos continuamente renegociados, cuyos niveles se acercaban a los precios internacionales, sin guardar relación con los precios internos, fijados a menor nivel.

53 Los otros países son Australia, Egipto, Indonesia, Irán, y Malasia.

54 Producción forestal, banca (con la adquisición de más del 90% del Banco Río en 1960), construcción, sistemas de computación e información, actividades industriales y manufactureras diversas, producción de cemento, petroquímica, agricultura, telecomunicaciones, televisión por cable, y otras.

55 Seis de estos contratos fueron firmados durante la última dictadura militar.

i) Integración vertical en Argentina

La forma en que se privatizó YPF representó para Pérez Companc, al igual que para todos los ex contratistas de la empresa estatal, la oportunidad de acumular reservas propias en condiciones muy favorables, y de integrar verticalmente sus actividades petroleras. Al mismo tiempo, la apertura y privatización en los otros sectores energéticos le ofreció la posibilidad de integrar sus actividades en toda la cadena energética.

Con la reforma petrolera, los ocho contratos de explotación que la empresa firmó con YPF fueron transformados, sin costos, en concesiones. En el caso de tres áreas, YPF quedó como socio minoritario marginal.⁵⁶ Estas áreas en su conjunto participaban de cerca del 10% de la producción total del país en el momento de la reconversión. Pérez Companc participó también en la licitación de las áreas marginales, así como de las áreas centrales de YPF, y se asoció con otros ex contratistas de la empresa estatal para la adquisición de activos privatizados en las actividades "aguas abajo", como en las refinerías de San Lorenzo y Campo Durán, y el oleoducto Allen-Puerto Rosales. Pérez Companc aprovechó también la apertura que se produjo en otros sectores de la economía argentina, para adquirir participaciones en empresas privatizadas y sumar a sus negocios el transporte y la distribución de gas natural (Transportadora Gas del Sur (TGS) y Metrogas), la generación, el transporte y la distribución de electricidad (Hidroeléctrica Pichi Picun Leufu y Empresa de Distribución Eléctrica del Sur (EDESUR)), así como las telecomunicaciones donde participa con el 25% de NORTEL, que a su vez detenta el 51% de Telecom Argentina-France Telecom S.A.

Al finalizar el proceso de apertura en Argentina, la firma se había transformado en la cabeza de un grupo de empresas vinculadas en su mayoría al sector energético, con los hidrocarburos como negocio principal. En 1993, se ubicaba en segundo lugar, después de YPF, como productora de petróleo y gas, con una participación del 16% y del 12%, respectivamente, en los volúmenes de producción nacional (Kosulj y Bravo, 1993; Gadano, 1998; Secretaría de Energía, <http://energia.mecon.gov.ar/>, CEP, 1998). Se había además transformado en empresa integrada verticalmente, tanto en petróleo como en gas, dedicándose a profundizar dicha integración durante los años noventa.

ii) Expansión en América Latina

Después de la consolidación de su actividad en Argentina, la empresa buscó rápidamente expandirse en el negocio de los hidrocarburos a nivel regional y lograr una mayor diversificación geográfica de sus reservas de hidrocarburos (véase el cuadro IV.11). En 1993, el 97% estaba concentrado en Argentina, proporción que bajó al 44% en 1998 (Warn, 2000).

Su expansión en América Latina marcó un hito en 1994, cuando participó en Venezuela en la segunda ronda de convenios operativos con PDVSA en áreas marginales, adjudicándose un área de exploración. Más tarde, en 1997, participó en una tercera ronda, sumando un área de exploración y otras tres áreas de exploración y producción.

Durante el año 1996, Pérez Companc expandió sus actividades petroleras a tres países de la región: Bolivia, Ecuador y Perú. En Bolivia,⁵⁷ participó en el proceso de capitalización de YPFB, formando un consorcio con YPF S.A. y Pluspetrol S.A., al que le fue adjudicado el 50% de Andina S.A. En 1999, dio un paso hacia la integración de sus actividades en este país, con la adquisición en asociación con PETROBRAS, de dos refinerías con una capacidad conjunta de 60 MBD. En el año 2000, en el marco de un intercambio de activos con Repsol-YPF, cedió su participación en Andina S.A., así como el 50% de los campos de gas en el golfo de San Jorge, en el sur de Argentina, y recibió a cambio la parte de Repsol-YPF en las zonas de producción gasíferas de Santa Cruz I (30%) y Santa Cruz II (62.2%), también en el sur de Argentina (Yahoo en Español Finanzas, 16 de febrero de 2001).

En Ecuador, resultó adjudicataria de un bloque exploratorio en el marco de la Octava Ronda de Licitaciones Internacionales para la Exploración y Explotación de la Región Amazónica. Las actividades explotarias condujeron al descubrimiento, entre julio y septiembre de 2000, de reservas de petróleo estimadas en 300 MMB. Durante 2001, adquirió el 70% de un bloque exploratorio (el bloque 18) ubicado en la Cuenca de Oriente de Ecuador. También en 2001, Pérez Companc se hizo parte (con una participación de 15%) de un consorcio que inició la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), que permitiría transportar un volumen adicional de 450 MBD de crudo pesado desde la Selva Amazónica hasta la costa, a partir de 2003.

56 La participación de YPF fue de 8% en un área, de 2.5% en dos áreas, y de 0% en cinco áreas. Si se toman en cuenta los volúmenes globales de producción de las ocho áreas en el momento de la reconversión, la participación de YPF era del 2.3% (Kosulj y Bravo, 1993; Gadano, 1998).

57 Pérez Companc estaba presente en Bolivia desde 1989, operando yacimientos de petróleo y gas en Colpa Caranda.

Cuadro IV.11
LA EXPANSIÓN DE PÉREZ COMPANC EN AMÉRICA LATINA

	Actividades productivas de materias primas		Actividades de elaboración							
	Producción		Petróleo		Gas - Electricidad			Distribución de electricidad	Petroquímica	
	Exploración		Oleo-ductos	Refinación	Gasoductos	Generación eléctrica	Transmisión eléctrica			
Antes de la reforma: Contratista de empresas estatales										
Argentina	x	x								
Bolivia	x									
Perú	x									
Primera mitad de los años noventa: integración vertical en Argentina										
Argentina	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Bolivia	x									
Perú	x									
A partir de 1994: expansión en América Latina										
Argentina	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Brasil										x
Bolivia	x	x			x					
Ecuador	x			x						
Perú	x	x								
Venezuela	x	x								

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

En Perú, en el marco de la privatización de los campos productores de petróleo de PETROPERÚ, adquirió el lote X en la costa norte. Posteriormente, adquirió también participaciones en bloques exploratorios.

En 1997, constituyó en Brasil la empresa Innova que opera tres plantas situadas en el Polo Petroquímico Triunfo, en Rio Grande do Sul, y que produce desde el año 2000 estireno, poliestireno y etilbenceno. La capacidad de producción anual de estas plantas es, respectivamente, de 250 000, 120 000 y 190 000 toneladas. Siempre en Brasil, Pérez Companc firmó en 1998 un acuerdo con PETROBRAS, para la exploración del bloque gasífero Tucano Central, el que sin embargo fue declarado, en 2001, como económicamente no viable (Pérez Companc, 2001). Finalmente, estudia actualmente con ENAP el desarrollo conjunto de una nueva planta petroquímica en Magallanes, al sur de Chile.

En sus planes para los próximos años, la empresa aspira a profundizar su crecimiento fuera de la Argentina: las inversiones previstas para el quinquenio 2001-2005 eran, en marzo de 2001, de 3 000 millones de dólares, destinados sólo en un 25% para la Argentina, mientras que un 43% se asignaba a Venezuela (*La Nación*, 15 de marzo de 2001).

iii) Problemas de financiamiento

En su estrategia de expansión y desarrollo en la región, la empresa se enfrenta con un problema de financiamiento. Su tasa de endeudamiento neto sobre capital es más alta que las de las grandes ETN petroleras con las que se disputa la participación del mercado⁵⁸ y el acceso a las reservas en América Latina. A su vez, su acceso al crédito es más limitado y caro.⁵⁹ El grupo familiar que controla la empresa, se ha abocado durante los últimos años a solucionar el difícil problema de disponibilidad de fondos que le permitan invertir para desarrollar sus nuevas reservas, sin la pérdida del control de la empresa, y sin un abultado aumento en su endeudamiento.

Para ello ha procedido, a partir de 1997, a la venta de algunos activos no relacionados con el negocio principal de la empresa, tales como la banca, las telecomunicaciones, la construcción, y otras, lo que le reportó fondos estimados en 2 000 millones de dólares (Manjul, 2001).

En 1999, ideó una arquitectura financiera cuyo objetivo era la ampliación del capital de la empresa, permitiéndole emitir nuevas acciones, sin por ello perder

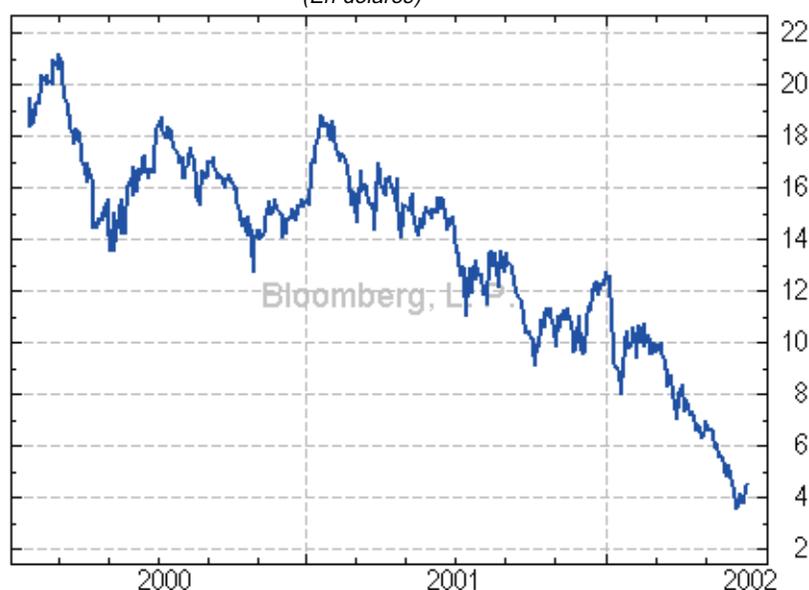
58 Según un artículo publicado en la revista *LatinFinance*, "su tasa de endeudamiento neto sobre capital era de 39% en 1999, más alta que el promedio de 23% para las "Big Oil" (Warn, 2000)

59 "Actualmente, las compañías argentinas tienen que pagar un elevado costo por el capital... puedo conseguir dinero al 10%, pero eso no resulta muy satisfactorio", ha declarado el vicepresidente ejecutivo de la empresa, Óscar Vicente, a la revista *LatinFinance*, marzo de 2000.

el control familiar sobre la misma. Esto consistió, en una primera etapa, en un canje de acciones, aumentando la participación familiar del 58% al 80% de los votos de la firma, sin poner un solo centavo en el canje.⁶⁰ Esta medida le permitió, en una segunda etapa (enero de 2000), empezar a negociar sus títulos en la bolsa de Nueva York, ejerciendo la opción de vender nuevas acciones para financiar su expansión, sin menoscabar el control

familiar. Sin embargo, desde su lanzamiento en la bolsa de Nueva York, las acciones de Pérez Companc han experimentado un continuo deterioro, cotizándose en marzo de 2002, en menos de la mitad del valor que tenían en enero de 2000 (véase el gráfico IV.18). Según un analista de Merrill Lynch, esto se debe en gran parte a que en los mercados internacionales los agentes asocian el riesgo país de Argentina, con la empresa.⁶¹

Gráfico IV.18
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LAS ACCIONES DE PÉREZ COMPANC
EN LA BOLSA DE NUEVA YORK DE ENERO 2000
AL 11 DE ABRIL DE 2002
(En dólares)



Fuente: Bloomberg, 19 de junio de 2002 (<http://quote.bloomberg.com/>)

La fuerte devaluación, en diciembre de 2001, de la moneda en Argentina, país donde Pérez Companc tenía concentradas el 75% de sus ventas netas de ese año (Pérez Companc S.A., 2001), complicó la situación financiera de la empresa. Ello explica el anuncio, en marzo de 2002, de su intención de renegociar con sus acreedores su deuda en divisas, la que se eleva a 2 656 millones de dólares (Ibidem). El vicepresidente ejecutivo de la empresa habría declarado en un

seminario: *Yo tengo la mitad o menos de pesos para comprar los dólares que tengo que pagar. Un grupo como Pérez Companc es inviable en esta situación* (Gestión, Perú, 15 de marzo de 2002). Standard & Poor's redujo recientemente la calificación del crédito corporativo en moneda extranjera de la empresa a CCC desde CCC+, debido a altos riesgos de renegociación y ganancias menores a las esperadas para este año (Reuters, 19 de abril de 2002).

60 En la operación de canje, los accionistas minoritarios entregaron un papel de Pérez Companc S.A. y recibieron a cambio 2.7854 acciones clase B de PC Holdings S.A., que tiene como único activo el 98% de Pérez Companc. Las acciones clase A quedaron exclusivamente para la familia Pérez Companc. Estas acciones valen 5 votos, mientras que las de clase B valen un sólo voto, pero tienen la ventaja de ofrecer dividendos 50% superiores a los de la clase A. "Lo que estamos proponiendo es mantener el control político de la compañía, no el económico, para que ésta no sufra un *take over*" declaró el vicepresidente ejecutivo de la petrolera, Óscar Vicente, para explicar la operación (Revista *Petroquímica*, Petróleo, Gas & Química 157: octubre-noviembre 1999).

61 Frank McGann, citado por Manjul (2001).

E. CONCLUSIONES

Las reformas de los años noventa en el sector de los hidrocarburos atrajeron a nuevos actores y alentaron los flujos de inversión hacia América Latina y el Caribe. A diferencia de lo que ocurrió en otros sectores de la economía, y debido a la existencia de una importante renta petrolera, estas reformas preservaron las empresas estatales, que siguen realizando el grueso de las inversiones en el sector, y que encabezan por amplio margen la lista de las empresas productoras a nivel regional.

Los yacimientos tradicionalmente más ricos y rentables de petróleo quedaron en manos de las empresas estatales, mientras que los proyectos a cargo de las empresas privadas se orientaron a la exploración y producción en regiones nuevas, en aguas profundas, en la producción de campos marginales, o en los campos de crudo extra-pesado de altos costos, con la excepción de Argentina, Bolivia y Perú, que privatizaron sus empresas petroleras.

En gas natural, la inversión extranjera fue más dinámica y recibió mayores incentivos. Esto se debe a que el desarrollo del sector necesita de grandes inversiones para la creación de nuevos mercados. Ello incluye la construcción de una amplia y costosa infraestructura para llegar al usuario final. Las ETN poseen importantes campos gasíferos en Argentina, Bolivia, Perú y Trinidad y Tabago, donde operan sin contratos de asociación con empresas públicas, y también tienen presencia en las actividades "aguas arriba" del gas natural en Colombia y más recientemente en Venezuela, debiendo en ambos países asociarse con la empresa estatal. También han realizado importantes inversiones en actividades "aguas abajo" del gas natural (gasoductos, industrialización, distribución). Ello ocurre en Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Trinidad y Tabago y Venezuela, e incursionan incluso en la generación y distribución eléctrica, además de varios proyectos actualmente en cartera.

Hemos identificado cuatro modalidades distintas de expansión de las empresas petroleras privadas en la región:

i) la española Repsol, que aprovechó la apertura para transformarse en empresa global bajo la denominación de Repsol-YPF, y que basó en un primer momento su expansión en la compra de empresas existentes;

ii) las empresas extranjeras que ya efectuaban actividades extractivas en la región y que aprovecharon la ventaja competitiva que esto implicaba, para diversificar geográficamente su presencia en las

actividades "aguas arriba" (TotalFinaElf, BP Amoco, Chevron Texaco);

iii) las empresas extranjeras que no tenían actividades extractivas, pero que sí estaban presentes en actividades petroleras "aguas abajo" antes de la apertura, lo que determinó que su estrategia se enfocara preferentemente en la consolidación de su ventaja competitiva en ese segmento del mercado (Royal Dutch Shell, Exxon Mobil); y finalmente

iv) las empresas latinoamericanas que regionalizaron su actividad a raíz de la apertura (Pérez Companc, Pluspetrol), sobre la base, en un primer momento, de la compra de activos privatizados.

Las empresas como Repsol-YPF y Pérez Companc, que han privilegiado la modalidad de expansión rápida por medio de la adquisición de empresas existentes, han logrado en un corto período tener un posicionamiento importante entre las empresas privadas que operan en la región. Repsol-YPF es a mucha distancia la primera empresa privada productora de hidrocarburos en América Latina y el Caribe, y Pérez Companc, la tercera productora privada de petróleo, si bien existe una importante diferencia de tamaño entre ambas. Sin embargo, las dos empresas tienen en común una pronunciada concentración de sus actividades en Argentina, así como un alto endeudamiento, factores que se convirtieron en el talón de Aquiles de su expansión. Actualmente enfrentan un doble problema: i) una insuficiente capacidad financiera para desarrollar campos descubiertos y proyectos anunciados; y ii) una abrupta caída en el valor de sus acciones, que dificulta aún más su acceso al financiamiento y las expone a una eventual adquisición.

En lo que se refiere a las grandes ETN petroleras (sin considerar a Repsol-YPF), se constata que las dos primeras ETN petroleras a nivel mundial, Exxon Mobil y Shell, aún no han entrado con fuerza en la región. Por otra parte, empresas tales como TotalFinaElf, BP Amoco y Chevron Texaco, han multiplicado su presencia en actividades "aguas arriba" a partir de la reforma. Todas estas empresas tienen la capacidad financiera para emprender una mayor expansión en la región, que se podría concretar mediante dos vías: i) la adquisición de empresas existentes, estatales o privadas, o de algunos de sus activos; siendo las más expuestas aquellas empresas privadas que enfrentan dificultades de financiamiento; ii) la realización de importantes hallazgos en las regiones que están explorando.

Las oportunidades de inversión futuras de las ETN se pueden también potenciar por el hecho de estar ya posicionadas en la región, y de haber entablado relaciones con los gobiernos y las empresas públicas, principales inversionistas en el sector. La reforma petrolera de los años noventa ha inaugurado un nuevo tipo de relaciones entre empresas públicas y privadas, multiplicando las asociaciones y empresas mixtas (*joint ventures*). Por ello,

los directivos de las ETN petroleras estudian y examinan con atención los planes de inversiones futuras de las empresas estatales, buscando nuevas oportunidades de asociación, y al mismo tiempo reclaman mejores condiciones para los inversionistas privados y una mayor apertura del sector, lo que incluye su interés en que se implemente la privatización de algunos –o de la totalidad– de los activos de las empresas petroleras estatales.

Bibliografía

- AIE (Agencia Internacional de Energía) (2001), *World Energy Outlook, 2001*, París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
- (2000), *Annual Statistical Supplement for 1999*, París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
- Aitken, B. y E. Harrison (1999), “Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela”, *The American Economic Review*, vol. 89, N° 3, junio.
- Aitken, B., G. Hanson y E. Harrison (1994), “Spillovers, Foreign Investment and Export Behavior”, NBER Working Papers, N° 4967, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), agosto (<http://www.nber.com>).
- Alexander's Gas & Oil Connections (2001a), *Discoveries*, vol. 6, N° 23, 6 de diciembre (<http://www.gasandoil.com>).
- (2001b), *Discoveries*, vol. 6, N° 22, 21 de noviembre (<http://www.gasandoil.com>).
- América economía* (2001), “Las 500 mayores empresas de América Latina”, N° 213, agosto.
- Andersen, Lykke E. y Mauricio Meza (2001), *The Natural Gas Sector in Bolivia: An Overview*, La Paz, Universidad Católica Boliviana, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas.
- Azpiazu, Daniel (1995), *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*, Estudios e informes, N° 91 (LC/G.1789-P), Santiago de Chile, junio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.95.II.G.10.
- Azpiazu, Daniel y Adolfo Vispo (1994), “Algunas enseñanzas de las privatizaciones en Argentina”, *Revista de la CEPAL*, N° 54 (LC/G.1845-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (1990), *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro, Buenos Aires.
- Barham, J. (2001), “Citigroup's latin platform”, *Latin Finance*, junio.
- Bastos, P. y otros (1999), “Impacto del Mercosur en la dinámica del sector automotor”, *Impacto sectorial de la integración en el Mercosur*, J. Taccone y L. Garay (comps.), Washington, D.C. y Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)/Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Basualdo, Eduardo y Mariana Fuchs (1989), “Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina”, Documento de trabajo, N° 33 (LC/BUE/L.115), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- BID/IRELA (Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas) (1997), “Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe”, documento preparado para el seminario “Moneda única de la Unión Europea”, celebrado en Barcelona el 18 de marzo de 1997, en el marco de la Reunión Anual de las Asambleas de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Interamericana de Inversiones (CII).
- Blair, John (1978), *The Control of Oil*, Nueva York, Vintage Books.
- Blomstrom, M. y A. Kokko (1996), “The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence”, Londres, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER)/Centro de investigación sobre políticas económicas (CEPR).
- Blonigen B, J. Ellis y D. Fausten (2000), “Industrial Groupings and Strategic FDI: Theory and Evidence”, NBER Working Papers, N° 8046, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), diciembre (<http://www.nber.com>).

- Booz-Allen & Hamilton (1993), *Privatización del sector hidrocarburos en Perú. Reporte de avance*, Lima, abril.
- Borensztein, E., J. de Gregorio y J. Lee (1995), “How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?”, NBER Working Papers, N° 5057, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), marzo (<http://www.nber.com>).
- Borrmann, C. (2001), “Standort Deutschland in Internationalen Verbund”, Baden-Baden, Nomos, inédito.
- British Petroleum (2002), “Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, for the Fiscal Year Ended: December 31, 2001”, Commission File N° 1-6262, Washington, D.C.
- (2001), *Statistical Review of World Energy* (<http://www.bp.com/>).
- Brugnoti, A. y A. Maffioli (2001), “The internationalization of the German firms”, *Foreign Direct Investment in Latin America, The Role of European Investors*, Ziga Vodusek (comp.), Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (<http://www.iadb.org/pub>).
- Calderón, Alvaro (1999), “Inversiones españolas en América Latina: ¿una estrategia agresiva o defensiva?”, *Economía exterior*, N° 9, Madrid.
- Calderón, A., M. Mortimore y W. Peres (1996), “Mexico: foreign investment as a source of international competitiveness”, *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, J. Dunning y R. Narula (comps.), Routledge, Londres.
- Calderón, Alvaro y Ramón Casilda (2000), “La estrategia de los bancos españoles en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, N° 70 (LC/G.2095-P), Santiago de Chile, abril.
- Campodónico, Humberto (2000), “Reformas petroleras e inversión extranjera directa en América Latina”, *Recursos naturales y desarrollo*, Lima, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN) y Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).
- (1998a), “Las reformas energéticas y el uso eficiente de la energía en el Perú”, serie Medio ambiente y desarrollo, N° 12 (LC/L.1159), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), noviembre.
- (1998b), “El régimen de contratación petrolera en América Latina en la década de los 90”, serie Cuadernos de la CEPAL, N° 84 (LC/G.2025), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- (1996), *El ajuste petrolero, políticas empresariales en América Latina de cara al 2000*, Lima.
- Canales Treviño, Othon (2001), “PEMEX: Retos y oportunidades”, ponencia presentada al Seminario Internacional Conmemorativo de los 50 años de ECOPEPETROL “Petróleo: presente y futuro”, Bogotá, D.C., 24 de agosto.
- Celani, Marcelo (1998), “Determinantes de la inversión en telecomunicaciones en Argentina”, serie Reformas económicas, N° 9 (LC/L.1157), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), noviembre.
- CEP (Centro de Estudios para la Producción) (2000), “Inversiones”, *Síntesis de la economía real*, N° 33, Buenos Aires, Secretaría de Industria, Comercio y Minería, enero-febrero.
- (1999), *Reporte industrial 1999. La industria argentina ante los desafíos del próximo siglo*, Buenos Aires, Secretaría de Industria, Comercio y Minería, diciembre.
- (1998), “La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa, tendencias y perspectivas”, *Estudios de la Economía Real*, N° 10, Secretaría de Industria, Comercio y Minería, Buenos Aires, octubre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2002a), “Programa de cómputo TradeCAN”, Santiago de Chile, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.
- (2002b), *Proyecciones latinoamericanas 2001-2002*, serie Estudios estadísticos y prospectivos, N° 16 (LC/L.1688-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.II.G.3.
- (2001a), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000* (LC/G.2125-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.12.
- (2001b), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2001* (LC/G.2153-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.182.
- (2001c), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2000-2001* (LC/G.2139-P), Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.2.
- (2000), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999* (LC/G.2061-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.4.
- (1998), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.14.

- ___ (1958), "El desarrollo económico de la Argentina", *Análisis y proyecciones del desarrollo económico*, vol. 5 (E/CN.12/429/Rev.1), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 59.II.G.3.I-III.
- ChevronTexaco Corporation (2002), "Fourth Quarter 2001 Earnings Release Investor Relations Supplement", 29 de enero (<http://www.chevrontexaco.com>).
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López (2001), *La transnacionalización de la economía argentina*, Buenos Aires, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT).
- Chudnovsky, Daniel, Andrés López y Fernando Porta (1994), "La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional", Documento de Trabajo, N° 15, Buenos Aires, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), mayo.
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (2001), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México*, México, D.F., Secretaría de Economía, enero-septiembre.
- CRE (Comisión Reguladora de Energía) (2001), "Informe quinquenal, 1995-2000" (<http://www.cre.gob.mx>).
- Dahlman, Carl J. y Jean-Eric Aubert (2001), *China and the Knowledge Economy, Seizing the 21st Century Overview*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Dussel, Enrique (2000), "La inversión extranjera en México", serie Desarrollo productivo, N° 80, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre.
- ECOPETROL (Empresa Colombiana de Petróleos) (varios años), *Informe anual* (<http://www.ecopetrol.com>).
- EIA (Administración de Información Energética) (2002a), "International Energy Outlook, 2002" ([http://tonto.eia.doe.gov/FTPROOT/forecasting/0484\(2002\).pdf](http://tonto.eia.doe.gov/FTPROOT/forecasting/0484(2002).pdf)).
- ___ (2002b), "Performance Profiles of Major Energy Producers, 2000" (<http://tonto.eia.doe.gov/FTPROOT/financial/020600.pdf>).
- ___ (2001a), "The Majors' Shift to Natural Gas" (<http://www.eia.doe.gov/emeu/finance/sptopics/majors/index.html>).
- ___ (2001b), "Caribbean Fact Sheet" (<http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/carib.html>).
- ___ (2001c), "Performance Profiles of Major Energy Producers, 1999" (<http://tonto.eia.doe.gov/FTPROOT/financial/020699.pdf>).
- ___ (1995), "Performance Profiles of Major Energy Producers, 1993" (<http://tonto.eia.doe.gov/FTPROOT/financial/020693.pdf>).
- EIG (Energy Intelligence Group) (2001), "Petroleum Intelligence Weekly (PIW)", suplemento especial, vol. 40, N° 51 (<http://www.energyintel.com>).
- El País* (2001b), "Suplemento negocios", año 14, N° 822, 5 de agosto.
- ENAP (Empresa Nacional de Petróleos) (varios años), "Memoria anual" (<http://www.enap.cl>).
- Ernst, D. (1997), "From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry", BRIE Working Paper, N° 98, Berkeley, Universidad de California (<http://brie.berkeley.edu/~briewww/>).
- EUROSTAT (Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas) (1999), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook, 1998*, Luxemburgo.
- ___ (2001a), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook, 2000*, Luxemburgo, julio.
- ___ (2001b), *Eurostat Yearbook, 2001. The Statistical Guide to Europe*, Luxemburgo.
- Exxon Mobil Corp. (2001), "Annual Report on form 10-K Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000", Commission File N° 1-2256, Washington, D.C.
- Ferro, R. (2001), "Citi vs Los Españoles", *América economía*, noviembre.
- Gadano, Nicolás (1998), "Determinantes de la Inversión en el sector petróleo y gas en la Argentina", serie Reformas económicas, N° 7 (LC/L.1154), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre.
- Gatsiopoulos, G. (2001), "Negocios del año: volver al futuro", *América economía*, diciembre.
- González, Anabel (2002), "Casos de países que han mejorado su competitividad internacional vía la IED en manufacturas: Costa Rica", documento presentado al Seminario regional sobre políticas de IED en América Latina, Santiago de Chile enero.
- Hanson, G., R. Mataloni y M. Slaughter (2001), "Expansion Strategies of U.S. Multinationals Firms", NBER Working Papers, N° 8433, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), agosto (<http://www.nber.com>).
- Helpman, E. (1984), "A simple theory of trade with multinationals corporations", *Journal of Political Economy*, N° 92.
- Heymann, Daniel (2000), "Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa",

- serie de Reformas económicas, N° 61 (LC/L.1357), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas) (1999), “El euro y América Latina: efectos e implicaciones”, Dossier N° 70, Madrid, noviembre.
- Jungnickel, R. y R. Shams (2001), “The internationalization of the German firms”, *Foreign Direct Investment in Latin America, The Role of European Investors*, Ziga Vodusek (comp.), Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Kearney, A.T. (2002), “Global Investment in China: A White Paper on the Quest for Profitability” (<http://www.atkearney.com>).
- (2001), “FDI confidence index”, *Global Business Policy Council*, vol. 4, febrero (<http://www.atkearney.com>).
- Khavisse, Miguel y Juana Piotrkowski (1973), *La consolidación hegemónica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes*, Buenos Aires, Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno.
- Kosacoff, B. (comp.) (1994), *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, Buenos Aires, Alianza Editorial/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Kosacoff, Bernardo y Fernando Porta (1998), “La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina. Tendencias y estrategias recientes”, serie Estudios de la economía real, N° 3, Buenos Aires, Centro de Estudios para la Producción (CEP).
- Kosulj, Roberto (2002), “Balance de la privatización de la industria petrolera en Argentina y su impacto sobre las inversiones y la competencia en los mercados minoristas de combustibles”, Santiago de Chile, División de Recursos Naturales e Infraestructura, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), por aparecer.
- Kosulj, Roberto y Victor Bravo (1993), *La política de desregulación petrolera argentina, antecedentes e impactos*, Buenos Aires, Bibliotecas Universitarias, Centro Editor de América Latina, septiembre.
- Kulfas, Matías (2001), *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*, serie Estudios y perspectivas (Buenos Aires), N° 2 (LC/L.1530-P; LC/BUE/L.171), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.76.
- Kulfas, Matías y Eduardo Hecker (1998), “La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas”, serie Estudios de la economía real, N° 10, Buenos Aires, Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y Minería, octubre.
- Lacy, S. (2001), “Merger: new direction for Citigroup’s”, *Business Journal*, San José, Silicon Valley, junio.
- Lall, S. (2000), *Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia: con especial referencia a Singapur*, serie Desarrollo productivo, N° 88 (LC/L.1421-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.108.
- Laplane, M. (2002), “La IED en Brasil: política y tendencias”, documento presentado al Seminario Regional sobre Políticas de IED en América Latina evaluando lo existente, contemplando lo nuevo, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero.
- Levitt, Theodore (1983), “The globalization of markets”, *Harvard Business Review*, vol. 83, N° 3, mayo-junio.
- Lynch, Michael C. (2001), “Oil prices enter a new era of increased volatility”, *Oil & Gas Journal*, 12 de febrero.
- Lypsey, R. y M. Weiss (1980), “Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries”, *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, N° 4.
- Manjul, Luis (2001), “Gregorio Pérez Compagnon”, *Revista Poder*, 28 de agosto (<http://www.revistapoder.com>).
- Markusen, J. y K. Maskus (1999a), “Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence”, NBER Working Papers, N° 7163, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), agosto (<http://www.nber.com>).
- Markusen, J. y K. Maskus (1999b), “Discriminating Among Alternative Theories of the Multinationals Enterprise”, NBER Working Papers, N° 7164, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), junio (<http://www.nber.com>).
- Markusen, J. y otros (1996), “A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services”, NBER Working Papers, N° 5696, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), agosto (<http://www.nber.com>).
- Martin, Jean-Marie (1992), *Economie et politique de l'énergie*, Paris, Armand Colin.

- MECON (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos) (2002), *Estimaciones trimestrales del balance de pagos y de activos y pasivos externos, 2000-2001*, Buenos Aires, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, marzo.
- (2001), *Estimaciones trimestrales del balance de pagos y de activos y pasivos externos, 1992-2000 anual y 1994-Primer trimestre, 2001*, Buenos Aires, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.
- (2000), *El proceso de privatizaciones en la Argentina desde una perspectiva del balance de pagos*, Buenos Aires, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.
- (1999a), *Obligaciones con el exterior del sector privado no financiero, 1991-1998*, Buenos Aires, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.
- (1999b), *La inversión extranjera directa en Argentina, 1992-1998*, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, Buenos Aires.
- Moguillansky, Graciela y Ricardo Bielschowsky (2000), *Inversión y reformas económicas en América Latina*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo de Cultura Económica.
- Mortimore, M. (2000), “Corporate strategies for FDI in the context of Latin America’s new economic model”, *World Development*, vol. 28, N° 9, septiembre.
- (1998), “Mexico’s TNC-centric Industrialization Process”, *Transnational Corporations and the Global Economy*, R. Kozul-Wright y R. Rowthorn (comps.), Londres, Macmillan Press Ltd.
- Mortimore, M., S. Vergara y J. Katz (2001), *La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de IED en América Latina*, serie Desarrollo productivo, N° 107 (LC/L.1586-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.130.
- Mullen, Joseph W. (1978), “World oil prices: prospects and implications for energy policy and markets in Latin America’s oil deficit countries”, serie Cuadernos de la CEPAL, Santiago de Chile.
- Nofal, Beatriz y John Wilkinson (1999), “La producción y el comercio de productos lácteos en MERCOSUR”, *Impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR*, Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (comps.), Washington, D.C., Departamento de Integración y Programas Sociales, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Oil & Gas Journal* (2001), “OGJ 200, Shrinks as Financial Results Rocket”, 1 de octubre.
- OLADE (Organización Latinoamericana de Energía) (2000), *Energía y desarrollo sustentable en América Latina y el Caribe: guía para la formulación de políticas energéticas*, Quito, julio.
- Oman, Charles (1994), *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, París, Centro de Estudios del Desarrollo, Centro de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) (varios números), *Annual Statistical Bulletin*.
- PDVSA (Petróleos de Venezuela) (varios años), “Informe anual” (<http://www.pdvs.com>).
- PEMEX (Petróleos Mexicanos) (2001), “Anuario estadístico, 2000” (<http://www.pemex.com>).
- Percebois, Jacques (1989), *Economie de l’énergie*, París, Ed. Economica, marzo.
- Pérez Compagnon S.A. (2002), *Memoria y reseña informativa por el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2001*, Buenos Aires.
- PETROBRAS S.A. (Petróleo Brasileiro S.A.) (varios años), “Informe anual” (<http://www.petrobras.com.br>).
- PETROECUADOR (2001), “Unidad de planificación corporativa” (<http://www.petroecuador.com.ec>). (varios números), “Informe anual” (<http://www.petroecuador.com.ec>).
- Petrotrin (varios años), “Annual Report” (<http://www.petrotrin.com>).
- Porta, Fernando (1999), “O investimento direto estrangeiro na Argentina nos anos 90: fatores de atração e estratégias empresariais”, *Investimentos externos no Mercosul*, D. Chudnovsky (comp.), São Paulo, Ed. Papirus.
- Porta, M. (2002), “La IED en Argentina durante los noventa”, *Seminario regional sobre políticas de IED en América Latina evaluando lo existente, contemplando lo nuevo*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero.
- Rapoport, Mario y Claudio Spiguel (1994), *Estados Unidos y el peronismo. La política norteamericana en la Argentina, 1949-1955*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Repsol-YPF S.A. (2001), “Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000”, Commission File N° 1-10220, Washington, D.C.
- Reuters (2002), “S&P reduce calificación de Argentina Pecom Energía”, 19 de abril.
- Revista Apertura* (1998), “El repliegue del Grupo Soros”, Buenos Aires, octubre.

- Revista Mercado* (2000), “Supermercados vs. Proveedores ¿se pueden romper las cadenas?”, Buenos Aires, mayo.
- (1998), “Argentina modelo Exxel”, Buenos Aires, diciembre.
- Revista Petroquímica, Petróleo, Gas & Química* (2000), N° 162, Buenos Aires, junio.
- (1999), N° 157, octubre-noviembre.
- Romijn, H., R. van Assouw y M. Mortimore (2000), “TNCs, industrial restructuring and competitiveness in the automotive industry in NAFTA, MERCOSUR and ASEAN”, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries* (UNCTAD/ITE/IIT/Misc.20), Nueva York, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.35.
- Royal Dutch Petroleum Company (2001), “Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000”, Commission File N° 1-4039, Washington, D.C.
- Rozas, Patricio (2001), *La inversión europea en la industria energética de América Latina*, serie Seminarios y conferencias, N° 10 (LC/L.1557-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.102.
- Ruiz Caro, Ariela (2001), *El papel de la OPEP en el comportamiento del mercado petrolero internacional*, serie Recursos naturales e infraestructura, N° 21 (LC/L.1514-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.56.
- Salomón Smith Barney (2001), *Foreign Financial Institutions in Latin America, 2001 Update*, Nueva York, noviembre.
- Sánchez-Albavera, Fernando (1997), “Reformas petroleras: las opciones en juego”, *Revista de la CEPAL*, N° 62 (LC/G.1969-P), Santiago de Chile, agosto.
- The Economist Intelligence Unit* (2001a), “Foreign Direct Investment Inflows into Latin America are set to remain at historically high levels”, 22 de febrero.
- (2001b), “Country commerce Mexico”, septiembre.
- (2001c), “Country report Mexico”, octubre.
- TotalFinaElf S.A. (2001), “Annual Report on Form 20-F Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended: December 31, 2000”, Commission File N° 1-10888, Washington, D.C.
- Tugendhat, Christopher (1969), *Petróleo: el mayor negocio del mundo*, Madrid, Alianza Editorial.
- Turner, Louis y Michael Hodges (1992), *Global Shakeout, World Market Competition: The Challenges for Business and Government*, Londres, Century Business.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2002), “FDI downturn in 2001 touches almost all regions” (TAD/INF/2850 - TAD/INF/PR37), Ginebra, 23 de enero.
- (2001a), *Informe sobre la inversión en el mundo, 2001. Fomentar las vinculaciones* (UNCTAD/WIR(2001)), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.D.12.
- (2001b), “World FDI flows to drop this year” (TAD/INF/2850 - TAD/INF/PR21/Rev.1), Ginebra, 21 de enero.
- Vergara, Sebastián (2001), *El mercado vitivinícola mundial y el flujo de inversión extranjera a Chile*, serie Desarrollo productivo, N° 102 (LC/L.1589-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.133.
- Viceministerio de Energía e Hidrocarburos de Bolivia (2001), *International Gas Report*, N° 433, La Paz, Unidad de Políticas e Inversión, 17 de septiembre.
- Wilska, Kent y Ville Tourunen (2001), *América Latina en el proceso de internacionalización de las empresas finlandesas*, serie Desarrollo productivo, N° 108 (LC/L.1599-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.140.
- Woodstock Institute (2001), *Citigroup-Banacci Merger Some Information from Mexico*, julio.
- Zhang, K. y J. Markusen (1997), “Vertical Multinationals and Host-country Characteristics”, NBER Working Papers, N° 6203, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), septiembre (<http://www.nber.com>).
- Zysman, J. y M. Borrus (1994), “From Failure to Fortune? European Electronics in the Changing World Economy”, BRIE Working Paper N° 62, Berkeley, Universidad de California (<http://brie.berkeley.edu/~briewww/>).