

2004

DOCUMENTO INFORMATIVO



La inversión extranjera

EN AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



NACIONES UNIDAS

CEPAL

El informe correspondiente al 2004 de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* es la publicación más reciente de la serie anual a cargo de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. En su elaboración participaron Álvaro Calderón, Pablo Carvalho, Michael Mortimore y Márcia Tavares, con las contribuciones de los consultores Mónica Baer, Helder Queiroz Pinto Jr., Ángeles Sánchez Díez y Leonardo Stanley, y la asistencia de Juan Eduardo Faúndez y Ole Våge. El capítulo III es producto de la colaboración entre la División de Desarrollo Productivo y Empresarial y la División de Recursos Naturales e Infraestructura de la CEPAL. Al respecto, se agradecen las contribuciones de Hugo Altomonte.

El mejoramiento de la información estadística en términos de calidad, cobertura y actualidad permitió a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales profundizar en aspectos más analíticos de la publicación y beneficiarse de los esfuerzos realizados por otras instituciones en el ámbito cuantitativo. La información utilizada en el presente informe proviene de diversos organismos internacionales, entre otros el Fondo Monetario Internacional, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, y de numerosas instituciones nacionales, principalmente bancos centrales y organismos para la promoción de inversiones en América Latina y el Caribe. Los datos sobre las operaciones de las mayores empresas de la región fueron facilitados por la revista especializada *América economía*, lo que permitió unificar criterios en torno a esta área y desarrollar valiosos insumos para la elaboración de este documento.

Enviar observaciones y sugerencias con respecto a este documento a Michael Mortimore (correo electrónico: michael.mortimore@cepal.org)

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.

Publicación de las Naciones Unidas

Copyright © Naciones Unidas, marzo del 2005. Todos los derechos están reservados

Impreso en Santiago de Chile

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

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	11
SÍNTESIS Y CONCLUSIONES	13
Capítulo I	
PANORAMA REGIONAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	31
A. INTRODUCCIÓN	31
B. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA IED	31
1. Situación mundial.....	31
2. Situación en América Latina y el Caribe.....	36
C. PRESENCIA DE LAS TRANSNACIONALES ENTRE LAS MAYORES EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA.....	47
1. Empresas transnacionales.....	47
2. Bancos transnacionales	57
D. ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	59
1. Estrategia de búsqueda de recursos naturales.....	62
2. Estrategia de búsqueda de eficiencia: nuevos servicios	68
E. CONCLUSIONES.....	73
Capítulo II	
BRASIL: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES	85
A. EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMÍA	85
1. Determinantes de la IED	85
2. Las corrientes de IED en el período posterior a las privatizaciones.....	90
B. EMPRESAS TRANSNACIONALES EN BRASIL: PREPONDERANCIA DE LA ESTRATEGIA DE BÚSQUEDA DE MERCADOS	102
1. Búsqueda de acceso a mercados locales en sectores de servicios e infraestructura.....	103
2. Producción local de manufacturas.....	120
C. DESAFÍOS PARA UNA POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE LA IED EN BRASIL	130
1. Reducción del “Costo Brasil”	132
2. Nuevos incentivos específicos para la inversión.....	135
3. Un organismo de promoción de inversiones	138
D. CONCLUSIONES.....	140

Capítulo III		
ENERGÍA ELÉCTRICA: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES		
EN LOS PAÍSES DEL CONO SUR.....		141
A. INTRODUCCIÓN.....		141
B. CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS DE LA ENERGÍA		141
1. El peso creciente del gas natural en la generación de energía eléctrica		141
2. Los países del Cono Sur: ¿creando las bases para una integración subregional?		145
C. LA CRISIS ENERGÉTICA EN EL CONO SUR.....		150
1. Los mercados de energía del Cono Sur antes de la crisis.....		150
2. Las causas de la crisis.....		154
D. ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ENERGÍA EN EL CONO SUR.....		162
1. Estrategias de las empresas transnacionales eléctricas en el Cono Sur.....		164
2. Las empresas transnacionales de hidrocarburos con intereses eléctricos en el Cono Sur		180
E. CONCLUSIONES.....		185
BIBLIOGRAFÍA		197
CUADROS, GRÁFICOS Y RECUADROS		
Cuadro I.1	Factores determinantes y efecto de las estrategias empresariales en las economías receptoras	32
Cuadro I.2	Distribución regional de las entradas netas de inversión extranjera directa en el mundo, 1990-2004.....	33
Cuadro I.3	México, América Central y el Caribe: entradas netas de inversión extranjera directa, 1990-2004.....	41
Cuadro I.4	América del Sur: entradas netas de inversión extranjera directa, 1990-2004	43
Cuadro I.5	América Latina y el Caribe: 25 mayores empresas translatinas, según ventas consolidadas, 2003	52
Cuadro I.6	América Latina y el Caribe: estrategias de las empresas transnacionales	59
Cuadro I.7	Contratación externa y exportación de la provisión de servicios	69
Cuadro I.8	Mayores empresas transnacionales de centros de llamada con presencia en América Latina, según ventas, 2003	70
Cuadro I-A.1	América Latina y el Caribe: principales países inversionistas, 1996-2003	75
Cuadro I-A.2	América Latina y el Caribe: distribución sectorial de la IED, 1996-2003	77
Cuadro I-A.3	América Latina y el Caribe: 50 mayores empresas transnacionales, según ventas consolidadas, 2003	78
Cuadro I-A.4	América Latina y el Caribe: 25 mayores bancos transnacionales, según activos consolidados, junio del 2004.....	80

Cuadro I-A.5	América Latina y el Caribe: compras de empresas privadas por más de cien millones de dólares, 2004	81
Cuadro I-A.6	América Latina y el Caribe: demandas ante el CIADI.....	83
Cuadro II.1	Brasil: principales indicadores económicos, 1995-2004	87
Cuadro II.2	Brasil: corrientes netas de inversión extranjera directa, 1994-2004.....	92
Cuadro II.3	Brasil: corrientes y acervo de inversión extranjera directa por sector de actividad, 1995-2004.....	94
Cuadro II.4	Brasil: corrientes y acervo de inversión extranjera directa, por origen geográfico de los recursos, 1995-2004.....	95
Cuadro II.5	Brasil: 50 mayores grupos no financieros con participación extranjera mayoritaria, según ingresos, 2003	98
Cuadro II.6	Brasil: privatización del sistema eléctrico, 1996-2000.....	105
Cuadro II.7	Brasil: privatización del sistema Telebras, 1998.....	110
Cuadro II.8	Brasil: principales operadores de telefonía celular, 2004	111
Cuadro II.9	Brasil: mayores bancos con presencia de capital extranjero, por activos, junio del 2004	116
Cuadro II.10	Brasil: fusiones y adquisiciones en el sector del comercio minorista, 1997-2004	119
Cuadro II.11	Brasil: producción nacional, ventas internas de producción nacional, importaciones y exportaciones	121
Cuadro II.12	Efectos de las estrategias empresariales en las economías receptoras	131
Cuadro III.1	Composición de la generación eléctrica mundial, por fuente de energía, 1980-2030	143
Cuadro III.2	Cono Sur: oferta primaria de energía, 1990-2002	145
Cuadro III.3	Cono Sur: reservas y consumo de gas natural	146
Cuadro III.4	Cono Sur: producción de energía eléctrica, por fuente, 2000	148
Cuadro III.5	Cono Sur: inversión privada en gas y electricidad, 1990-2002.....	151
Cuadro III.6	Cono Sur: causas y agravantes de la crisis en los mercados energéticos	157
Cuadro III.7	Brasil: consumo de electricidad, 1999-2003	161
Cuadro III.8	Cono Sur: integración de las operaciones de electricidad y gas, por empresas, 2004.....	164
Cuadro III.9	Cono Sur: participación de los principales operadores del sector eléctrico, 2003.....	165
Cuadro III.10	AES Corporation: ventas por tipo de negocio y área geográfica, 2001-2003.....	171
Cuadro III.11	EDP: inversión operativa en energía.....	176
Cuadro III.12	Total: participaciones en gasoductos del Cono Sur.....	181
Cuadro III.13	Cono Sur: inversiones necesarias en gas natural y electricidad, 2004-2008	186
Cuadro III-A.1	Endesa: principales activos en el sector eléctrico y en el transporte de gas natural en el Cono Sur, 1996-2004.....	189
Cuadro III-A.2	AES Corporation: principales activos en el sector eléctrico y en el transporte de gas natural en el Cono Sur, 1993-2004.....	190
Cuadro III-A.3	Suez-Tractebel: principales activos en el sector eléctrico y en el transporte de gas natural en el Cono Sur, 1996-2004.....	191
Cuadro III-A.4	Energías de Portugal (EDP): principales activos en el sector eléctrico y en el transporte de gas natural en el Cono Sur, 1996-2004.....	192

Cuadro III-A.5	Électricité de France (EDF): principales activos en el sector eléctrico y en el transporte de gas natural en el Cono Sur, 1992-2004.....	193
Cuadro III-A.6	Total: principales activos en el sector eléctrico y en el transporte de gas natural en el Cono Sur, 2000-2004.....	194
Cuadro III-A.7	Petrobras: principales activos en el sector eléctrico y en el transporte de gas natural en el Cono Sur, 1997-2004.....	195
Cuadro III-A.8	REPSOL YPF: principales activos en el sector eléctrico y en el transporte de gas natural en el Cono Sur, 1999-2004.....	196
Gráfico I.1	América Latina y el Caribe: entradas netas de IED por subregión, 1990-2004	36
Gráfico I.2	América Latina y el Caribe: entradas netas de inversión extranjera directa y salidas de renta de la IED, 1990-2004.....	38
Gráfico I.3	América Latina y el Caribe: los principales países inversionistas, 1996-2003	39
Gráfico I.4	América Latina y el Caribe: corrientes netas de entrada de inversión extranjera directa, según sector de destino, 1996-2003.....	40
Gráfico I.5	América Latina y el Caribe: cuota de mercado de las importaciones mundiales totales, de recursos naturales y manufacturas basadas en estos recursos, y de manufacturas no basadas en recursos naturales, 1985-2002	46
Gráfico I.6	América Latina y el Caribe: ventas totales de las 500 mayores empresas, según propiedad, 1990-2003	48
Gráfico I.7	América Latina y el Caribe: ventas totales de las 500 mayores empresas, según sector, 1990-2003.....	49
Gráfico I.8	América Latina y el Caribe: ventas totales de las 100 mayores empresas manufactureras, según propiedad, 1990-2003.....	50
Gráfico I.9	América Latina y el Caribe: exportaciones de las 200 mayores empresas exportadoras, según propiedad, 1990-2003.....	55
Gráfico I.10	América Latina y el Caribe: países de origen y sectores en los que operan las 50 mayores empresas transnacionales, según ventas consolidadas en la región, 2003	56
Gráfico I.11	América Latina y el Caribe: principales países en los que operan las 50 mayores empresas transnacionales, según ventas consolidadas, 2003	57
Gráfico II.1	Brasil: ingresos de IED, 1980-2004	86
Gráfico II.2	Brasil: ingresos de inversión extranjera directa, por sector de actividad, 1996-2004	93
Gráfico II.3	Brasil: evolución de la demanda de electricidad y de la capacidad instalada	107
Gráfico II.4	Brasil: clientes de telefonía fija y móvil, 1990-2004	112
Gráfico II.5	Brasil: participación de la banca extranjera en el total de los activos del sistema bancario	115
Gráfico II.6	Brasil: propensión a exportar, según empresas, 1993-2004.....	125
Gráfico III.1	Consumo mundial de energía primaria, por fuente de energía, 1970-2025	142
Gráfico III.2	Cono Sur: red de gasoductos de exportación	148
Gráfico III.3	Cono Sur: interconexiones eléctricas	149
Gráfico III.4	Cono Sur: oferta y demanda de energía eléctrica, 2000.....	152
Gráfico III.5	Cono Sur: consumo per cápita de electricidad, 1980 y 2001	153

Gráfico III.6	Evolución bursátil de compañías con intereses eléctricos en el Cono Sur.....	163
Gráfico III.7	Cono Sur: potencial de integración de electricidad y gas.....	187
Recuadro I.1	El surgimiento de China y sus consecuencias: ¿amenaza real u oportunidad para América Latina y el Caribe?.....	34
Recuadro I.2	La transnacionalización de CEMEX.....	53
Recuadro I.3	Hidrocarburos: el nuevo protagonismo estatal.....	63
Recuadro I.4	La reestructuración de los activos de Royal Dutch/Shell en América Latina.....	65
Recuadro I.5	Nuevos servicios, nuevas definiciones.....	68
Recuadro II.1	Companhia de bebidas das Américas (AMBEV): ¿la venta de un grupo brasileño o su internacionalización?.....	91
Recuadro II.2	Cambios metodológicos en la composición de la IED y el tratamiento de la reinversión de utilidades en Brasil.....	92
Recuadro II.3	Los paraísos fiscales y un análisis de la IED por origen del capital.....	96
Recuadro II.4	Las expectativas de crecimiento del sector eléctrico y la producción de material y equipo eléctrico en Brasil.....	108
Recuadro II.5	El impacto del dinamismo del sector de las telecomunicaciones sobre la industria manufacturera de componentes y equipos.....	113
Recuadro II.6	Un nuevo impulso para la zona franca de Manaus (ZFM).....	128
Recuadro II.7	Nueva política industrial.....	137
Recuadro III.1	Generación de electricidad: insumos energéticos y tecnologías utilizadas.....	144
Recuadro III.2	¿Una salida del gas boliviano al Océano Pacífico?.....	147
Recuadro III.3	Enron: crónica de una quiebra anunciada.....	154
Recuadro III.4	Los referentes regulatorios de Estados Unidos y la Unión Europea: implicaciones para el Cono Sur.....	155
Recuadro III.5	El sistema interconectado del Norte Grande de Chile: exceso de capacidad generadora de electricidad y de transporte de gas natural.....	159
Recuadro III.6	Endesa en América Latina: plan de fortalecimiento financiero de Enersis.....	169
Recuadro III.7	Iberdrola: una empresa que mira al Nordeste.....	180

RESUMEN

La entrada de inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe registró un incremento en el 2004, por primera vez desde 1999. La afluencia de inversiones superó los 56.400 millones de dólares, cifra mucho mayor que los 39.100 millones que ingresaron en 2003 y que representa un aumento del 44%. Esta evolución es muy positiva para la región, dado que puede ser el comienzo de un nuevo período de auge sostenido de las inversiones, pero no significa que los países de la región hayan resuelto sus problemas relacionados con los escasos beneficios que les reporta la operación de empresas transnacionales en su territorio. Además, en términos generales las inversiones extranjeras son cualitativamente insuficientes. Por lo tanto, para que la presencia de las empresas transnacionales aporte más beneficios a los países de la región estos tendrán que perfeccionar las políticas e instituciones nacionales establecidas con el fin de dar cumplimiento a los compromisos internacionales sobre inversiones, ofrecer incentivos que atraigan IED y evaluar los efectos de las políticas sobre la materia.

El informe de este año se centra fundamentalmente en las estrategias de inversión motivadas por la búsqueda de mercados que aplican las empresas transnacionales en la región. El segundo capítulo está dedicado a lo ocurrido en este campo en Brasil. Este país es uno de los principales receptores de IED, en su mayor parte de esta naturaleza, y ha empezado a demostrar interés por atraer inversiones de otro tipo, sobre todo inversiones motivadas por la búsqueda de eficiencia, que se traducen en exportaciones. En el tercer capítulo se analiza lo ocurrido en el sector de electricidad en el Cono Sur. Durante el auge de las inversiones en los años noventa, este sector se caracterizó por recibir inversiones que buscan mercados, que no contribuyeron lo suficiente a ampliar la capacidad existente, lo que incidió en la crisis verificada en esta rama de actividad. En el análisis se sugiere que la adopción de medidas subregionales de desarrollo de este sector podría ayudar a atraer IED de nuevos interesados, entre otros, empresas petroleras, mediante la integración de actividades en los sectores del gas y la electricidad.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

La entrada de inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe registró un incremento en el 2004, por primera vez desde 1999. La afluencia de inversiones superó los 56.400 millones de dólares, lo que representa un aumento del 44% respecto a los 39.100 millones que ingresaron en el 2003. Aunque esta evolución es muy positiva para la región, no significa que haya superado los problemas relativos a la atracción de IED. De hecho, en 2002-2003 las inversiones extranjeras directas recibidas por los países latinoamericanos y caribeños habían disminuido considerablemente en comparación con el volumen de recursos captados por estos en el período de auge (1996-2001). El porcentaje de captación de IED correspondiente a la región ha venido disminuyendo en forma sostenida, lo que refleja una evidente limitación de su capacidad para competir por nuevas inversiones de mejor calidad, entre otras cosas en producción de tecnología avanzada, centros de investigación y desarrollo y nuevos servicios, en que, por ejemplo, se comparten tareas administrativas, equipos de computación y oficinas regionales. En vista de esta situación, a los países de América Latina y el Caribe les convendría concentrarse en la atracción de inversiones extranjeras directas de mejor calidad, para lo cual tendrían que adoptar una estrategia más ingeniosa de formulación de políticas.

En la anterior edición de la *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe* se demostraba la existencia de relaciones causales entre los factores económicos determinantes de las inversiones extranjeras directas, las expectativas de los países receptores sobre los beneficios que podrían aportarles y los problemas surgidos en la concreción práctica de esos beneficios. En el documento se sugería que la IED no reporta beneficios automáticamente y que estos varían de acuerdo con las estrategias aplicadas por las empresas transnacionales (búsqueda de recursos naturales, de mercados locales, de eficiencia para la conquista de terceros mercados y de activos tecnológicos). Se sugería que los países receptores de la región determinaran claramente qué esperaban de la IED y qué papel debían desempeñar en el marco de sus estrategias nacionales de desarrollo productivo, a fin de dar prioridad a las estrategias empresariales que se consideraran más relevantes en este contexto. Esto equivale a decir que la inversión extranjera directa es importante y que tiene consecuencias. En América Latina y el Caribe aún no existen instituciones eficientes que se encarguen de la evaluación sistemática de la política sobre la materia, a fin de modificarla y, de ese modo, conseguir los efectos positivos deseados, lo que sí ocurre en Europa y Asia.

A. PANORAMA REGIONAL

La presencia de empresas transnacionales en América Latina y el Caribe se refleja en dos conjuntos de datos: la información oficial de la balanza de pagos sobre corrientes de IED y la información sobre ventas y exportaciones proporcionada por las mismas empresas, que indica la naturaleza de la presencia de las empresas transnacionales.

1. Corrientes de inversión extranjera directa

En el cuadro 1 se observan dos importantes aspectos del auge de las inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe. En primer lugar, el aumento de estas de un promedio anual de 18.300 millones de dólares en 1990-1995 a alrededor de 70.600 millones en 1996-2000, después del cual sufrieron una drástica reducción que se prolongó hasta el 2004, año en que superaron los 56.000 millones. En segundo lugar, los países de América del Sur siguieron recibiendo más IED que México y la Cuenca del Caribe, pero

los flujos destinados a la primera se fueron haciendo cada vez más volátiles. En los períodos comprendidos entre 1990 y 1995 y 1996 y el 2000, la entrada promedio anual de IED en América del Sur se incrementó de 10.700 a 53.200 millones de dólares, es decir, se quintuplicó, antes de descender a cerca de 25.000 millones. El incremento promedio anual de entradas de IED en México y la Cuenca del Caribe fue mucho menor, de poco más del doble, de 7.600 a 17.400 millones de dólares, pero el ingreso de inversiones se mantuvo en torno a los 18.000 millones. En el 2004 es indudable que los países más favorecidos por la IED fueron Trinidad y Tabago, El Salvador, Chile, Brasil, México y Colombia, en tanto que la República Bolivariana de Venezuela y Panamá fueron los evidentes perdedores, lo que demuestra que la afluencia de IED ha sido variable y heterogénea.

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADA NETA DE IED, POR PAÍS, 1990-2004^a
(En millones de dólares)

	1990-1995 ^b	1996-2000 ^b	2001	2002	2003	2004 ^c
1. Sudamérica	10 684,3	53 173,6	38 566,3	27 421,3	23 418,7	34 103,8
a) Chile	1 498,7	5 667,0	4 199,8	2 549,9	4 385,4	7 602,8
b) Mercosur	5 923,4	36 760,0	24 978,7	17 867,1	11 529,3	20 275,6
Argentina	3 457,2	11 561,1	2 166,1	1 093,0	1 020,4	1 800,0
Brasil	2 229,3	24 823,6	22 457,4	16 590,2	10 143,5	18 165,6
Paraguay	99,3	188,0	84,2	9,3	90,8	80,0
Uruguay	137,5	187,2	271,0	174,6	274,6	230,0
c) Comunidad Andina	3 262,1	10 746,7	9 387,8	7 004,3	7 504,1	6 225,5
Bolivia	136,5	780,2	705,8	676,6	166,8	137,0
Colombia	843,3	3 081,1	2 524,9	2 114,5	1 746,2	2 352,0
Ecuador	327,8	692,4	1 329,8	1 275,3	1 554,7	1 200,0
Perú	1 093,6	2 000,8	1 144,3	2 155,8	1 377,3	1 392,5
Venezuela (República Bolivariana de)	861,0	4 192,2	3 683,0	782,0	2 659,0	1 144,0
2. México y Cuenca del Caribe	7 628,1	17 421,4	32 229,4	19 620,9	15 707,8	22 273,9
a) México	6 112,8	12 873,1	27 634,7	15 129,1	11 372,7	16 601,9
b) Centroamérica	633,5	2 340,2	1 932,3	1 699,9	1 987,1	2 022,0
Costa Rica	241,4	495,2	453,6	662,0	576,8	585,0
El Salvador	19,4	309,5	278,9	470,0	103,7	389,0
Guatemala	85,9	243,7	455,5	110,6	115,8	125,0
Honduras	42,5	166,1	189,5	175,5	198,0	195,0
Nicaragua	47,4	229,2	150,2	203,9	201,3	261,0
Panamá	197,1	896,5	404,6	77,9	791,5	467,0
c) Caribe	881,8	2 208,0	2 662,4	2 792,0	2 348,0	3 650,1
Jamaica	128,1	349,6	613,9	481,1	720,7	605,2
República Dominicana	211,3	701,5	1 079,1	916,8	309,9	463,0
Trinidad y Tabago	275,2	681,5	834,9	790,7	616,0	1 826,0
Others	267,2	475,4	134,5	603,4	701,4	755,9
3. América Latina y el Caribe	18 312,4	70 595,0	70 795,7	47 042,2	39 126,6	56 377,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas del Fondo Monetario Internacional. *Balance of Payments Statistics* [CD ROM], noviembre del 2004, y en información oficial al 1º de marzo de 2005.

^a La entrada neta de IED se define como el ingreso de inversiones extranjeras directas, recibidas por la economía receptora menos las salidas de capital generado por las mismas empresas transnacionales que las realizaron. No se incluyen los centros financieros.

^b Promedio anual.

^c Estimaciones de la CEPAL, con la excepción de Brasil, Chile, México y la República Bolivariana de Venezuela.

En cuanto a las principales características de los flujos de IED recibida por los países de América Latina y el Caribe, la proveniente de países europeos ha sido mucho más fluctuante y ha disminuido notablemente en los últimos años, en comparación con la que se origina en Estados Unidos. En términos de distribución sectorial de los recursos, el sector servicios sigue captando la mayor parte de la IED, concretamente el 60%. Las destinadas al sector manufacturero han vuelto a aumentar en cierta medida (30%) en los últimos años. Aunque el aporte de los programas de privatización es mucho menos importante

actualmente como factor de atracción de IED, la compra de activos del sector privado lo sigue siendo. Cabe mencionar que el uso de paraísos tributarios como intermediarios financieros limita considerablemente el valor de la información estadística proveniente de los países de origen; lo mismo ocurre con el empleo de distintas clasificaciones sectoriales en la clasificación de la distribución de los recursos.

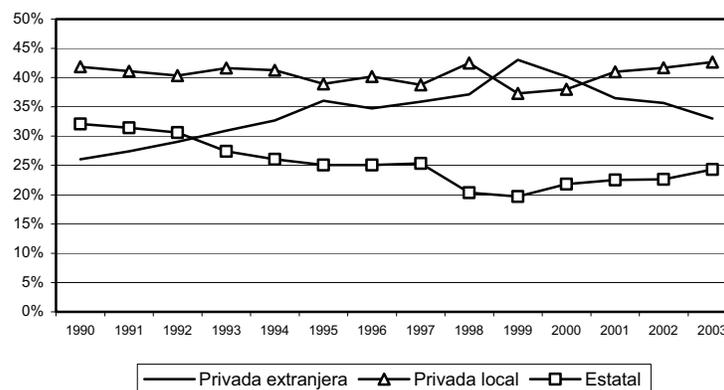
2. Presencia y operaciones de las empresas transnacionales

El análisis de la información correspondiente a compañías individuales pone de manifiesto otra característica de la presencia de empresas transnacionales en la región, que contrasta con la situación de las firmas nacionales. Según los datos más recientes sobre operaciones, ha seguido disminuyendo la proporción que representan las ventas de empresas privadas extranjeras en el total correspondiente a las 500 mayores firmas extranjeras que operan en la región, de tal modo que en el 2003 representó un 34%, porcentaje que se compara con un 43% en el 1999, en tanto que la participación de las empresas nacionales privadas y estatales seguía ampliándose (véase el gráfico 1). Esto se debe al descenso de las ventas del sector manufacturero, en el que predominan las empresas transnacionales, y al aumento de las ventas de servicios y recursos naturales, áreas en las que las empresas nacionales privadas y estatales, respectivamente, tienen una mayor participación. La baja de las ventas de productos manufacturados obedeció a varios factores. La recesión en el mercado estadounidense y la creciente competencia de los exportadores asiáticos en ese mercado fueron los más importantes en el caso de los exportadores de dichos productos; en el caso de los países del Mercosur, la reducción de la demanda es atribuible a la recesión sufrida por sus economías.

En el sector manufacturero, el porcentaje de las ventas de las cien mayores empresas privadas extranjeras (48%) en el 2003 fue inferior, por primera vez, al de las ventas de las empresas privadas nacionales (51%). En el sector de servicios, y considerando nuevamente las ventas de las cien empresas más importantes de esta área, las empresas privadas, tanto extranjeras como nacionales, registraron el mismo porcentaje de ventas (42%) en 1999. La diferencia se agudizó en el 2003, cuando la proporción correspondiente a las empresas privadas nacionales aumentó a un 51%, mientras que la de las empresas extranjeras disminuía a un 31%, lo que indica que la presencia de las empresas transnacionales en la región disminuyó en comparación con las empresas nacionales, aunque sus ventas han seguido incrementándose en términos nominales.

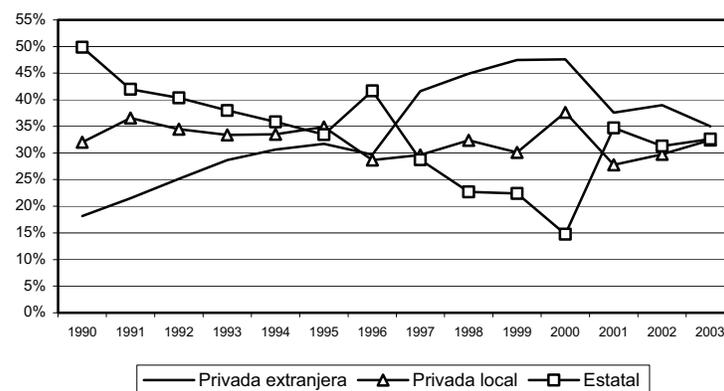
En el gráfico 2 se observa que la evolución de las exportaciones también ha sufrido cambios drásticos. Después de un período en que las empresas privadas extranjeras se convirtieron en las principales exportadoras de la región, luego de la adquisición de empresas estatales y empresas privadas nacionales a mediados de los años noventa, las exportaciones de las 200 principales exportadoras se redujo de un 48% en el 2000 a un 33% en el 2003. Esto se debió en parte al descenso relativo de las ventas externas de productos manufacturados en México, en tanto que el porcentaje de exportaciones de las empresas privadas nacionales se mantenía estable (entre un 30% y un 40% del total) y las empresas gozaban de una notable reactivación derivada de las sostenidas alzas de los precios internacionales de muchos productos básicos. Además, en algunos países, entre los que figuran Argentina, Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, las empresas petroleras estatales comenzaron a despertar un renovado interés.

Gráfico 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS TOTALES DE LAS 500 MAYORES EMPRESAS, SEGÚN PROPIEDAD, 1990-2003
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004.

Gráfico 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DE LAS 200 MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS, SEGÚN PROPIEDAD, 1990-2003
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004.

Las exportaciones de la región atravesaron por tres etapas claramente diferentes en el proceso descrito. En 1990-1996, la mayoría de las ventas externas provenían de empresas estatales, mientras que las empresas privadas, nacionales y extranjeras, ocupaban el segundo lugar. Entre 1997 y el año 2000, las exportaciones estuvieron encabezadas por las empresas privadas extranjeras, en tanto que las estatales ocupaban el tercer lugar. Por último, durante los años 2001 y 2003 se produjo una convergencia de las tres

categorías de empresas, cada una de las cuales producía un 33% de las exportaciones. Por lo tanto, la expansión de las ventas externas de las empresas privadas extranjeras fue breve, sobre todo debido a la reciente pérdida de competitividad internacional de sus operaciones en México y la reactivación de las exportaciones de petróleo de las empresas estatales.

En el 2003 las ventas consolidadas de las 50 empresas transnacionales de mayor tamaño no dedicadas a actividades financieras que operan en la región ascendieron a 232.000 millones de dólares. Las empresas estadounidenses siguen manteniéndose a la cabeza de este grupo, con 27 firmas, seguidas de cerca por las europeas (20 filiales); en un lejano tercer lugar y con apenas tres empresas que operan en la región, se encuentran las de origen asiático. Treinta y dos de estas son manufactureras, doce son proveedoras de servicios y seis están especializadas en recursos naturales. Las manufactureras se concentran en la industria del automóvil (9), la alimentación (4) y la electrónica (3). Entre las proveedoras de servicios predominan las telecomunicaciones (6), la electricidad (3) y el comercio minorista (3). De las seis que realizan operaciones relacionadas con recursos naturales, cuatro son productoras de petróleo y gas y las otras dos son mineras. Cinco de las diez principales empresas automotrices son estadounidenses (General Motors, Delphi y Ford) o alemanas (Volkswagen y DaimlerChrysler). Tres de las diez empresas más importantes son españolas, pertenecientes al sector de las telecomunicaciones (Telefónica), los hidrocarburos (Repsol-YPF) y la electricidad (Endesa). La mayoría de las filiales latinoamericanas y caribeñas de las 50 transnacionales más importantes (definidas como tales de acuerdo a sus ventas consolidadas) tienen operaciones en los tres principales mercados, es decir, Argentina, Brasil y México.

En los últimos tiempos no ha habido cambios significativos en la presencia de bancos transnacionales en la región. Dos instituciones españolas (Santander Central Hispano, SCH, y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, BBVA) y una estadounidense (Citicorp) están claramente a la cabeza, en términos de activos, del conjunto de los principales bancos transnacionales de la región.

En el informe de este año se presenta una lista de las 25 principales empresas de la región que atraviesan por importantes procesos de internacionalización (por lo que se las ha denominado “translatinas”). Las ventas de estas 25 empresas suman alrededor de 130.000 millones de dólares. La mayoría de ellas están ubicadas en México (12), Brasil (9) y Chile (3). Sus operaciones se desarrollan principalmente en el sector manufacturero (15) y los servicios (8), aunque dos de ellas, clasificadas entre las 10 primeras, son empresas brasileñas que trabajan en el área de los recursos naturales (Petrobras y Companhia Vale do Rio Doce). En el sector manufacturero, las principales actividades son el acero (5), la alimentación (3) y las bebidas (3). En los servicios, predominan las telecomunicaciones (2) y el comercio minorista (2). Seis de las diez principales empresas translatinas son mexicanas, y entre ellas hay proveedoras de servicios (Telmex y América Móvil) y manufactureras (Cemex, Femsa, Grupo Alfa y Grupo Carso). Cemex ya es una empresa transnacional, mientras que otras, como Gerdau y Tenaris, están en vías de convertirse en firmas de esa categoría. Por lo tanto, da la impresión que en América Latina y el Caribe se están creando las condiciones necesarias para el desarrollo de empresas transnacionales propias, aunque las operaciones de la mayoría aún están limitadas al continente americano.

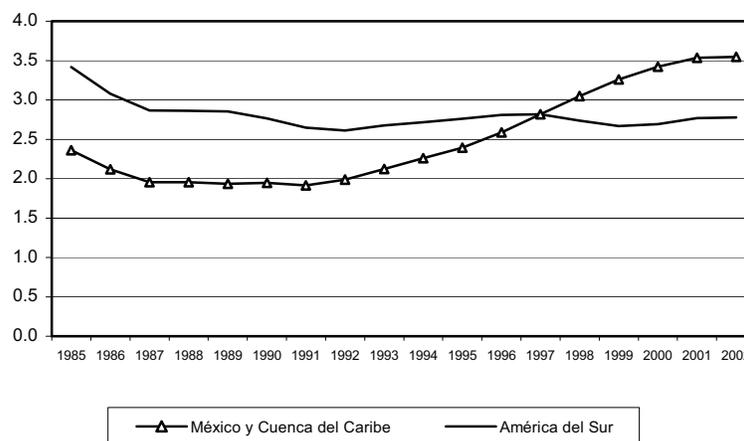
3. Dos casos diferentes en América Latina y el Caribe

Si se toman en cuenta las corrientes de IED y la presencia de empresas transnacionales, siguen prevaleciendo en la región dos realidades diferentes. En México y la Cuenca del Caribe ha habido una tendencia a recibir IED que busca eficiencia, proveniente de empresas estadounidenses interesadas en establecer parte de sus sistemas internacionales de producción integrada en el sector manufacturero. Estas corrientes han mejorado la competitividad internacional de la subregión, medida como la participación en

las importaciones mundiales, pero aún no han producido los efectos previstos en términos de integración nacional, sobre todo desde la perspectiva de la transferencia y la asimilación de tecnología, los encadenamientos productivos, la capacitación de recursos humanos y el desarrollo empresarial local. En América del Sur, la mayor parte de la IED ha estado orientada a la búsqueda de mercados procedente de empresas transnacionales europeas, en el sector de servicios. En esta subregión también se observa un gran volumen de inversión extranjera directa asociada a los recursos naturales. Una buena parte de la IED orientada a mercados fue impulsada por los procesos de privatización y desregulación que tuvieron lugar durante el período de auge de la inversión extranjera. Aunque estas corrientes han incrementado la competitividad sistémica de las economías al mejorar su infraestructura y sus servicios de apoyo a la actividad exportadora, su competitividad internacional sigue siendo baja, y han surgido numerosos problemas relacionados con los marcos regulatorios y la competencia.

En cuanto a los efectos de la IED en la competitividad internacional de la región de América Latina y el Caribe, no hay duda de que las inversiones que buscan eficiencia que recibieron los sectores del automóvil, la electrónica y la vestimenta de México y el Caribe han sido una de las causas principales del pronunciado incremento de competitividad que han registrado sus manufacturas no relacionadas con recursos naturales. Este efecto es muy diferente de lo observado en la competitividad de los recursos naturales y las manufacturas de estos en América del Sur. En este caso, parece ser que el problema reside en que el grado de competitividad de la subregión ha sido menos sostenible, debido en parte a las dificultades macroeconómicas recurrentes (Argentina, Brasil) y en parte al desencanto de las transnacionales (estrategias de salida de las empresas, incremento del número de casos de arbitraje internacional). Es evidente que las políticas de incentivos de carácter general utilizadas en el pasado (liberalización, aumento de garantías y seguridad para la IED, privatización, desregulación) serán menos útiles en el futuro, en la medida que aumente la competencia por menores cantidades de IED de mayor calidad.

Gráfico 3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CUOTA DE MERCADO DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES TOTALES, 1985-2002
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del programa TradeCAN, 2004 Edition. Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev.2).

Una de las manifestaciones más graves del desencanto empresarial de las transnacionales respecto de la región es la creciente frecuencia de las controversias relacionadas con inversiones internacionales. En el mundo en general, las controversias de este tipo (relacionadas con tratados de inversión bilaterales, regionales como el TLCAN o plurilaterales como la Carta Europea de la Energía) aumentaron de cinco a 171 entre 1994 y el 2004 y más de la mitad de estas se plantearon en los últimos tres años. En el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), el principal foro para estos conflictos, el número pasó de 3 a 106. Cincuenta gobiernos han sido parte en arbitrajes relacionados con tratados de inversión, pero los más asiduos están en el continente americano: Argentina (37 casos), México (14) y los Estados Unidos (10). Aunque puede aducirse que Argentina es un caso especial, el hecho es que las transnacionales están cada vez más decididas a hacer uso de los mecanismos de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado, lo que facilita el arbitraje internacional. Esto podría tener costos financieros considerables para los países receptores y limitaría aún más la libertad de acción de las autoridades nacionales en materia de políticas.

4. Estrategias empresariales no destinadas a la búsqueda de mercados

En los capítulos II y III de este informe, dedicados a Brasil y al sector eléctrico del Cono Sur, respectivamente, se examinan las estrategias de inversiones orientadas a la búsqueda de mercados y sus efectos. Por este motivo, en la presente sección se describen brevemente algunos de los procesos que se observan actualmente en la región en el ámbito de las estrategias de inversión que buscan recursos naturales y eficiencia. En el sector de los recursos naturales, continúan desarrollándose varios proyectos de gran escala, sobre todo de minería. En cambio, la situación con respecto al petróleo y el gas ha variado, puesto que ahora parece haber más iniciativas de las empresas nacionales que de las transnacionales de hidrocarburos.

En el subsector minero se están ejecutando varios proyectos de gran escala. Entre ellos destacan la explotación de cobre en la Escondida, de BHP Billiton, en Chile; Las Bambas, de Xstrata, en Perú, y las minas de oro y plata de Pascua-Lama, perteneciente a Barrick Gold, en la frontera de Argentina y Chile; San Bartolomé, de Coeur d'Alene, en Bolivia y el Calcatreu, de Aquiline, en Argentina. No parece que el debate respecto de un nuevo *royalty* sobre los recursos mineros no renovables en Chile ni su aplicación en Perú hayan tenido mayores efectos en la ejecución de nuevos proyectos en esos países.

La situación es diferente en el sector del petróleo y el gas. Aún están en marcha algunos proyectos de gran magnitud, como el de Camisea en Perú, ejecutado por Hunt Oil, Pluspetrol y SK Corporation, el proyecto de ChevronTexaco en la frontera marítima de la República Bolivariana de Venezuela y Trinidad y Tabago, y el proyecto Sincor, ejecutado por la empresa petrolera estatal Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) en colaboración con Total y Statoil. En todo caso, el nuevo dinamismo y la expansión de las empresas petroleras nacionales, existentes (Petrobras en Brasil, Empresa Nacional del Petróleo en Chile), nuevas (Energía Argentina S.A.) o reestructuradas (Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia), unido a la incertidumbre política prevaleciente en la República Bolivariana de Venezuela en el 2004, parecen haber reducido el ritmo de actividad de algunas transnacionales que operan en la región. Un síntoma de esta tendencia fue la decisión de Royal Dutch/Shell, la tercera empresa mundial de hidrocarburos en términos de importancia, de vender parte de sus activos en la región, incluidas sus redes de estaciones de servicio en Argentina, Chile, Perú y la República Bolivariana de Venezuela, así como una refinería en Argentina. La empresa ha puesto a la venta diversas propiedades en todo el mundo para concentrarse en su principal actividad, por lo que América Latina y el Caribe habría dejado de ser una prioridad.

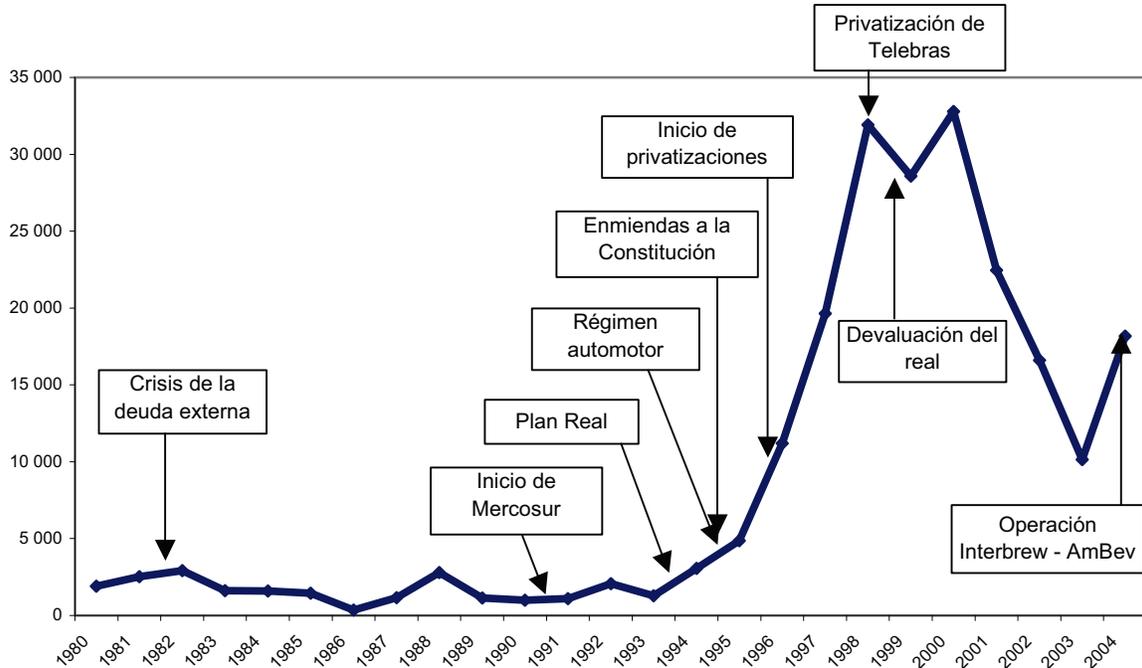
Con respecto a las estrategias de búsqueda de eficiencia, el número de megaproyectos parece haber disminuido de forma considerable, mientras que la competencia de China y otros países como destino de las inversiones ha ido en aumento. Un proyecto importante fue el iniciado en Hermosillo, México, por la empresa Ford en 2003-2004; la actividad, valorada en 1.200 millones de dólares, tenía por objeto convertir la planta de la firma en una fábrica modular especializada en la producción del nuevo modelo “Futura”, destinado a la exportación a América del Norte. En las clasificaciones mundiales, la región sigue ocupando un lugar poco destacado, ya que solo atrae alrededor de un 5% del total de inversiones extranjeras directas.

Más importancia reviste la situación de los nuevos servicios, muchos de los cuales guardan relación con las estrategias de búsqueda de eficiencia. Los países latinoamericanos y caribeños no se encuentran entre las ubicaciones preferidas para la instalación de nuevos servicios, entre otros centros de prestación de servicios conjuntos, centros de investigación y desarrollo, centros de tecnología de la información, centros de llamados y sedes regionales, cuya internacionalización ha demostrado ser una fuente dinámica de IED de mayor calidad en los últimos años. En cuanto a los centros de investigación y desarrollo, América Latina y el Caribe es la región que ocupa el último lugar en términos del porcentaje de inversiones en investigación y desarrollo hechas por las empresas en los últimos tres años y que prevén hacer en los tres siguientes. En todo caso, se han registrado otras inversiones relevantes en nuevos servicios. En el campo de las tecnologías de la información, algunas empresas, entre otras Electronic Data Systems y Accenture, han invertido en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y la República Bolivariana de Venezuela. Delphi, Whirlpool, Bayer y Siemens han inaugurado sedes regionales en Brasil; en Costa Rica, Procter & Gamble, y en Chile, Unilever. Asimismo, se han instalado numerosos centros de llamados, que suelen ser de bajo nivel tecnológico. Todo lo anterior significa que los países de la región tendrán que adaptar sus políticas, con el fin de atraer IED de mejor calidad que los beneficien.

B. BRASIL

Brasil fue uno de los destinos en que se concentraron las inversiones extranjeras directas que buscaban mercados de manufacturas durante la fase de industrialización mediante sustitución de importaciones, hasta que se produjo la crisis internacional de la deuda en los años ochenta. La crisis, unida a los desequilibrios macroeconómicos endémicos, disuadió a los inversionistas extranjeros de radicarse en Brasil y prácticamente congeló las inversiones de las empresas ya establecidas en el país. Aun así, la inversión extranjera directa regresó con ímpetu en la década de 1990. Este resurgimiento de Brasil como país destinatario es atribuible, entre otras cosas, a la mejoría de la estabilidad macroeconómica, excepto durante el período de volatilidad de 1998-1999; las enmiendas constitucionales de 1995 que acabaron con el monopolio estatal de las telecomunicaciones y los hidrocarburos y prepararon el camino al plan de privatización posterior de grandes proporciones; la creación del Mercado Común del Sur (Mercosur) como mecanismo de integración entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y al establecimiento del régimen automotor en 1995. Sin embargo, durante el período de auge mundial de la IED, Brasil no llegó a recuperar el anterior nivel de participación en las corrientes de inversiones hacia los países en desarrollo (entre un 20% y un 25% durante la década de 1970), a pesar de que el acervo de inversión extranjera directa que recibió se triplicó con creces entre 1995 y el 2002, de 42.000 a 142.000 millones de dólares. En contraste, entre 1996 y el 2002 la entrada anual de inversiones extranjeras directas en China (44.000 millones de dólares) fue el doble que la recibida por Brasil. El auge de la IED terminó abruptamente en 1999-2000, aunque en 2004 se observó una cierta recuperación de la afluencia de este tipo de inversiones.

Gráfico 4
BRASIL: INGRESOS DE IED, 1980-2004
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Central do Brasil (<http://www.bancocentral.gov.br>).

A diferencia de lo ocurrido en la década de 1970, el auge de la inversión extranjera directa de los años noventa se concentró más en la búsqueda de mercados de servicios (en especial las telecomunicaciones, servicios financieros, comercio y electricidad y el gas) que en las manufacturas. La proporción del volumen total de IED destinada a servicios aumentó aceleradamente, de un 31% en 1995 a un 64% en el 2000. Muy pocas de las inversiones realizadas en Brasil estaban orientadas a la búsqueda de eficiencia o de activos tecnológicos, lo que explica en gran medida la precaria posición que ocupaba como mercado receptor de IED en comparación con los demás países que integran la misma categoría, China entre otros.

El sector manufacturero siguió siendo un importante receptor de IED, ya que recibió más de 33.000 millones de dólares en el período 1995-2002, a pesar de que su participación en el total de inversión extranjera directa disminuyó drásticamente, de un 67% en 1995 a un 34% en el 2000. Desde el punto de vista de las corrientes de entrada de IED, el mayor dinamismo tiende a concentrarse en las industrias con alto contenido de capital y tecnología, como la automotriz (23% de las corrientes de IED destinadas al sector manufacturero), la química (19%) y la electrónica (10%), aunque hay actividades caracterizadas por un uso intensivo de recursos naturales, como la alimentación y las bebidas (16%), que siguen recibiendo un volumen considerable de inversiones.

El plan de privatización de Brasil fue el principal factor determinante de la reactivación de las inversiones extranjeras directas a mediados de los años noventa. El proceso de privatización fue el de mayores proporciones en todo el mundo, ya que se vendieron activos del Estado valorados en más de 100.000 millones de dólares entre 1991 y el 2002. Los servicios de telecomunicaciones y electricidad representaron, cada uno, un 31% de estas ventas, de las cuales provino una cuarta parte del total de IED recibido entre 1996 y el 2000. La mayoría de las inversiones procedió de empresas transnacionales de los Estados Unidos (32%) y España (29%), en tanto que las inversiones posteriores a la privatización, destinadas a la adquisición de empresas en los sectores mencionados representaron una fracción significativa de la corriente de IED.

Las empresas transnacionales tienen una sólida presencia en Brasil, en el que funcionan filiales de 400 de las 500 empresas transnacionales más importantes del mundo, que actualmente generaron cerca de la mitad de las ventas y los activos empresariales del país. En el año 2003, los 50 grupos extranjeros más importantes radicados en Brasil, grupos cuya propiedad está por lo menos en un 50% en manos de extranjeros, registraron ventas de unos 99.000 millones de dólares. Con la excepción de dos empresas mexicanas (Telmex y América Móvil) y dos asiáticas (Toyota y LG Electronics), todas las casas matrices de estas empresas se encuentran en Europa o en Estados Unidos. Sus operaciones se concentran en seis grandes sectores: telecomunicaciones (Telefónica, Telmex, Portugal Telecom, Telecom Italia y América Móvil), automóviles (Fiat, Volkswagen, Ford, General Motors, Pirelli, Bosch, Renault, Mahle y Dana), electricidad (AES Corporation, Endesa, Electricidade de Portugal, Électricité de France y Tractebel), alimentos y bebidas (AmBev, Bunge, Nestlé, Cargill, Unilever, Louis Dreyfus, Kraft Foods y Doux), petróleo (Royal Dutch/Shell, ChevronTexaco y Repsol-YPF) y comercio minorista (Carrefour, Sonae y Wal Mart). Una proporción considerable de estas actividades responden a estrategias de búsqueda de mercados de manufacturas y servicios, o a estrategias de búsqueda de recursos naturales. A la fecha, hay muy pocas indicaciones de que las filiales más importantes con operaciones en Brasil estén aplicando estrategias orientadas a la eficiencia.

En Brasil hay un reducido grupo de empresas nacionales que están en proceso de internacionalizar sus operaciones. La característica predominante de las ocho firmas que lo están haciendo es su concentración en los recursos naturales (Petrobras y Companhia Vale do Rio Doce) o en manufacturas basadas en este tipo de recursos (las siderúrgicas Gerdau, Usiminas y CSN y la productora de alimentos Sadia). En general, la expansión internacional de la mayoría de estas empresas no está orientada al mercado mundial sino a los países vecinos. La empresa constructora Odebrecht y la aeronáutica Embraer son excepciones a la concentración de estas empresas en los sectores vinculados a los recursos naturales.

Los efectos que han tenido las inversiones extranjeras directas y las transnacionales en términos de crecimiento y desarrollo han sido considerables, pero inferiores a lo previsto. Los beneficios macroeconómicos de sus operaciones han sido muy positivos y relevantes, incluido el aumento del financiamiento externo (un 63% del total de las corrientes de capital entre 1991 y el 2002) y de la formación de capital (que alcanzó un 19,5% del PIB en 1996-2000). Sin embargo, no se puede dejar de comparar estas cifras con las deficiencias observadas en la creación de empleos y la producción de exportaciones. En el sector de servicios, la IED también ha tenido efectos disímiles, dado que la evaluación de su influencia arroja resultados muy positivos en el sector de las telecomunicaciones, pero no en el eléctrico, mientras que en los servicios financieros y el comercio minorista sus efectos son menos definidos. En este sentido, la situación más decepcionante es la que se ha producido en el sector manufacturero, puesto que el alto nivel tecnológico de la mayoría de las transnacionales radicadas en Brasil no se ha traducido en empleos de mejor calidad ni una mayor competitividad internacional, con la excepción, hasta cierto punto, de los subsectores automotor y de equipos de telecomunicaciones. En general, las empresas que aplican estrategias de búsqueda de recursos naturales produjeron la mayor parte de las exportaciones provenientes de este

conjunto de filiales más importantes, mientras se observaba un cambio de estrategia de las empresas de montaje de automóviles, que pasaron de la búsqueda de mercados a la búsqueda de eficiencia.

El porcentaje que representan las exportaciones brasileñas en el mercado internacional sufrió una disminución significativa entre 1985 y 1995, período en el que pasaron de representar un 1,38% de las importaciones mundiales a un 1,01%, y no empezaron a recuperarse hasta el 2003. Aun así, ha habido progresos, en el sentido de que ha aumentado la proporción de exportaciones de manufacturas no relacionadas con recursos naturales, de carácter más dinámico (de un 35,8% a un 44,5%), y han disminuido las de recursos naturales, menos dinámicas (de un 38,7% a un 29,8%), así como las de manufacturas basadas en recursos naturales (de un 24,5% a un 23,4%). Además, en el caso de las manufacturas no producidas con recursos naturales se ha producido un cambio de productos de bajo desarrollo tecnológico a productos de nivel medio o alto. En todo caso, el grueso de los productos de exportación de Brasil sigue estando integrado por recursos naturales (mineral de hierro, tortas de soja, alimentos para animales y café, entre otros). Aunque las transnacionales producen aproximadamente la mitad de los bienes de exportación de Brasil, solo una pequeña parte de ellos son manufacturas con un nivel de desarrollo tecnológico medio o alto. En las dos últimas categorías, solo las de automóviles y equipos de telecomunicaciones pueden vincularse directamente con la inversión extranjera directa. Es evidente que las actividades de las empresas transnacionales en Brasil aún no han producido las mejoras previstas en la competitividad internacional del país en términos de su escalamiento industrial y tecnológico.

Cabe insistir en que la mayor parte de la IED que ingresa a Brasil está orientada a la búsqueda de mercados. Aunque este tipo de inversiones ha contribuido de forma significativa al crecimiento y el desarrollo del país, Brasil no debería limitarse solo a este tipo de inversión o actividad de las empresas transnacionales. Las nuevas prioridades gubernamentales indican que Brasil tiene interés en atraer otros tipos de inversiones, sobre todo las orientadas a la búsqueda de eficiencia necesarias para mejorar los efectos productivos de la IED y las transnacionales en la economía nacional. Por lo tanto, sería conveniente que Brasil modificara su actual marco de políticas, con el que atrae sobre todo inversiones orientadas a la búsqueda de mercados y fomentar las que buscan eficiencia, y que podrían mejorar su competitividad internacional, además de generar más empleos en sectores con alto contenido tecnológico.

Dado que se prevé una intensificación de la competencia entre países por las corrientes de inversión y los escasos fondos públicos existentes, el gobierno brasileño tendrá que decidir si su política de inversiones debe limitarse a tratar de atraer un volumen cada vez mayor de inversiones extranjeras, o cambiar de orientación y comenzar a identificar inversiones de mayor calidad que podrían aportar más beneficios al país. Como ya se dijo, si existe un marco adecuado de políticas, las inversiones orientadas a la búsqueda de eficiencia pueden contribuir a realzar el contenido tecnológico de las exportaciones brasileñas y, en consecuencia, mejorar la competitividad internacional del país y reducir su vulnerabilidad como exportador de productos básicos. Al margen del desafío que supone atraer inversiones de nuevas empresas orientadas a la búsqueda de eficiencia, Brasil tiene posibilidades de modificar las estrategias de una determinada categoría de empresas para que pasen de la búsqueda de mercados a la búsqueda de eficiencia. Es posible que este proceso ya se esté dando en las actividades de algunas de las principales transnacionales que operan en los sectores del automóvil y de equipos de telecomunicaciones en Brasil.

Para atraer inversiones extranjeras directas orientadas a la búsqueda de eficiencia es necesario mejorar las condiciones en este ámbito, es decir, reducir los costos y las incertidumbres del país, conocidos como "costo Brasil". Algunos de los muchos aspectos de este proceso son el fomento de la estabilidad y la claridad en la normativa sectorial, la reducción de la incertidumbre relativa a los contratos de concesión vigentes y, en el caso de la electricidad, la rápida consolidación de un marco regulatorio estable adecuado que facilite la eliminación de las trabas existentes, así como la consolidación y expansión de la base

científica y tecnológica del país. Además, el gobierno deberá considerar la posibilidad de recurrir a nuevos métodos para acceder a los principales mercados, ya sea por medio de mecanismos bilaterales, multilaterales o plurilaterales. Generalmente, esto supone el establecimiento de un sistema fidedigno y eficiente para la solución de conflictos relativos a inversiones, sistema que Brasil no ha establecido en su ámbito nacional y al cual ha sido reticente a incorporarse en el ámbito internacional.

Es evidente que, si se exceptúan ciertos instrumentos de política de carácter general, el conjunto de medidas utilizado para atraer IED orientada a la búsqueda de mercados no obligatoriamente que dar buenos resultados en el caso de la atracción de inversiones que busquen eficiencia. Por el contrario, habrá que definir otra combinación de instrumentos de política más focalizados. Las nuevas políticas adoptadas para el sector industrial y con fines de innovación de Brasil pueden ser un marco interesante que ofrezca incentivos específicos a la inversión y para mejorar su competitividad general como país receptor. Si se dan las circunstancias adecuadas y las políticas idóneas, la IED puede convertirse en un importante instrumento para alcanzar los objetivos de la política industrial nacional.

En esta misma línea, se necesita también un órgano de fomento de la inversión bien organizado y eficaz, que cuente con los recursos financieros y humanos necesarios, que tenga credibilidad en el medio empresarial y capacidad de coordinación con el gobierno para identificar de forma dinámica las inversiones, negociar con los inversionistas potenciales y articular estas iniciativas con las medidas gubernamentales. En fechas recientes, Brasil clausuró su organismo de fomento de inversiones, *Investe Brasil*, y creó una comisión presidencial para desarrollar esta labor, lo que ha provocado incertidumbre respecto a la solidez y la permanencia de las instituciones y, en consecuencia, de las políticas, lo que no favorece la atracción de una mejor IED.

En resumen, la situación de Brasil como gran receptor de IED se ha basado en las inversiones orientadas a la búsqueda de mercados, al comienzo en el sector manufacturero (durante la década de 1970), y después en servicios e infraestructura (durante los últimos años). El incipiente cambio de orientación observado en las actividades de algunas transnacionales, del mercado nacional a las exportaciones, indica que el país tiene la oportunidad de consolidar esta tendencia entre las filiales de grandes empresas que ya operan en Brasil, para que las inversiones dejen de concentrarse en la búsqueda de mercados, para concentrarse en la búsqueda de eficiencia. Brasil podría acelerar la transición mediante políticas orientadas a atraer nuevos inversionistas con estrategias de búsqueda de eficiencia. Asimismo, podría potenciar las inversiones destinadas a la búsqueda de eficiencia afianzando las mejoras de la infraestructura física y de servicios del país para facilitar aún más las exportaciones. Al mismo tiempo, debería evitar los escollos y problemas que han afectado a las inversiones extranjeras directas orientadas a la eficiencia en otros países de la región.

Lo anterior permite pensar que el Gobierno de Brasil deberá definir sus prioridades con cautela, formular y adoptar políticas que fomenten esas prioridades, perfeccionar las instituciones nacionales que las pondrán en práctica y evaluar sistemáticamente los efectos de la nueva política de inversiones. Esta sería también una buena oportunidad para determinar la función que podría cumplir la atracción de IED orientada a la búsqueda de activos tecnológicos en ese nuevo marco normativo.

C. EL SECTOR ELÉCTRICO EN EL CONO SUR

Los mercados de energía han sufrido cambios drásticos y el sector de la electricidad no ha sido una excepción. En primer lugar, los países desarrollados introdujeron profundos cambios en sus marcos regulatorios, a fin de liberalizar esta industria y privatizar los activos públicos y los países en desarrollo iniciaron rápidamente un proceso similar. En segundo término, el progreso tecnológico afectó al sector por la aparición de las centrales de ciclo combinado alimentadas con gas natural, que generan electricidad de forma más eficiente. En tercer lugar, durante el período de expansión de las empresas transnacionales que operan en los sectores de la electricidad y el gas, algunas de las que se expandieron con más decisión, como Enron y AES Corporation, tropezaron con problemas financieros que las debilitaron y se vieron obligadas a vender gran parte de los activos que acababan de adquirir. Todos estos factores influyeron en la evolución del sector de la energía eléctrica en el Cono Sur.

El marco regulatorio de la Unión Europea se caracterizaba por tender a la segmentación de los mercados en componentes independientes (generación, transmisión y distribución), lo que llevó a las empresas a concentrarse en una sola de esas funciones. Este modelo se convirtió en norma en el Cono Sur, aunque no se aplicó en el contexto de un mecanismo formal de integración, como en la Unión Europea. En América Latina y el Caribe las economías de escala eran limitadas, debido al tamaño de sus mercados. Las transnacionales europeas de la energía tomaron la iniciativa en la región, porque sus oportunidades de fusión y adquisición dentro de Europa estaban disminuyendo y porque los procesos de privatización y desregulación de los países latinoamericanos y caribeños les daban la oportunidad de expandirse en unos mercados que se avizoraban como muy dinámicos, en comparación con los de sus países de origen. En estas circunstancias, el sector de la electricidad de América Latina y el Caribe ofrecía a las transnacionales de la energía numerosas oportunidades de alcanzar sus objetivos estratégicos. Dado que México seguía imponiendo estrictas limitaciones a la IED en el sector de la energía, incluida la electricidad, el Cono Sur resultó ser el terreno más fecundo para las inversiones de las transnacionales, debido a la enorme escala de los procesos de privatización de Brasil y Argentina y a la desregulación generalizada, que se extendía incluso a obras de infraestructura para la generación de electricidad y su distribución.

Por estos motivos, los sectores de la electricidad y el gas comenzaron a desarrollar una relación muy estrecha en el Cono Sur, en un período en el que la importancia del Estado en el sector de la electricidad se reducía y los procesos de privatización ofrecían grandes posibilidades al capital privado, sobre todo a las transnacionales de la electricidad. El objetivo de los gobiernos receptores de los países del Cono Sur consistía en utilizar el capital privado para ampliar, mejorar y modernizar el sector eléctrico y la mayoría de estos gobiernos dieron por hecho que serían capaces de evitar situaciones de escasez de suministro de electricidad mediante la apertura del sector a la inversión privada y la consecuente expansión de la capacidad, expansión que resultaba imposible realizar con fondos del presupuesto fiscal.

En los años noventa los sectores de electricidad y gas de los principales mercados del Cono Sur recibieron un gran volumen de inversiones de transnacionales interesadas en ampliar sus actividades mediante estrategias de búsqueda de acceso a mercados nacionales. Se invirtieron más de 67.000 millones de dólares en los sectores de electricidad de estos mercados, la mayor parte en Brasil (43.000 millones), Argentina (16.000 millones) y Chile (8.000 millones). La industria del gas recibió más de 10.000 millones de dólares, invertidos sobre todo en Brasil (4.900 millones), Argentina (3.200 millones) y Chile (2.300 millones). Tres cuartas partes de esas inversiones se utilizaron para adquirir activos existentes, mientras que solo una cuarta parte se destinó a mejorarlos o a nuevas inversiones.

La crisis del sector eléctrico del Cono Sur obedeció a varias causas y una de las más graves fue la insuficiente inversión en obras de expansión de la infraestructura. Esto resulta bastante irónico si se tiene en cuenta que durante más de diez años los gobiernos afectados habían aplicado ambiciosas políticas para abrir, privatizar y desregular el sector, precisamente con el objetivo de atraer las inversiones de empresas transnacionales necesarias para expandirlo y modernizarlo, y anticiparse a los problemas de saturación previstos por el crecimiento de la demanda.

A la relativa escasez de nuevas inversiones relacionadas con la privatización de activos gubernamentales se añadían varios problemas regulatorios. Los desequilibrios macroeconómicos de Argentina y Brasil provocaron drásticas devaluaciones que dificultaron la fijación de tarifas realistas para los servicios públicos. En algunos casos, por estos problemas macroeconómicos los gobiernos no respetaron los acuerdos contractuales, como el compromiso de aplicar mecanismos de ajuste del tipo de cambio y la inflación que servirían de base para definir las tarifas de los servicios públicos. Además de estos problemas estructurales, hubo factores de tipo climático (sequías en Chile y Brasil en 1998 y el 2001, respectivamente) y cuellos de botella en el suministro (incapacidad de Argentina de cumplir sus obligaciones contractuales para proveer a Chile de gas destinado a la generación eléctrica en el 2004). Estas dificultades, aunadas a la excesiva ponderación del mercado al contado (*spot market*) en comparación con los contratos de largo plazo, se tradujeron en una baja rentabilidad para los proveedores de estos servicios, muchos de los cuales se vieron envueltos en graves problemas financieros que no solo les impidieron expandir sus activos eléctricos en el Cono Sur, sino que incluso llegaron a poner en peligro su supervivencia. Por lo tanto, la idea de que la incorporación de transnacionales en el sector de la electricidad conduciría automáticamente a una ampliación de la infraestructura del sector, tanto en generación como en distribución, no se concretó en la práctica.

Los factores mencionados se complicaron poco después debido a problemas en los países que agravaron la situación. En Argentina, el caos económico provocado por la drástica devaluación de enero del 2002 hizo que muchos proveedores de electricidad y gas recurrieran a los mecanismos de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado establecidos en los tratados bilaterales de inversión, para acogerse al arbitraje internacional del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). Por su parte, el Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) tuvo que ofrecer paquetes de rescate a algunos proveedores de servicios.

Las empresas transnacionales reaccionaron de distintas maneras, en primer lugar a las posibilidades que se les ofrecían y luego al agravamiento de la crisis de la electricidad del Cono Sur. Las europeas se vieron obligadas a replantear sus estrategias. Algunas, como Endesa y Tractebel, trataron de ampliar sus operaciones en el sector del gas en la subregión para integrarlas y hacerlas más eficientes (véase el cuadro 2). EDP, que ya había integrado sus operaciones de gas y electricidad en Portugal y España, pudo hacer algo similar en Brasil. Otras, como Iberdrola y EDF, adoptaron nuevas prioridades y comenzaron a incrementar sus inversiones fuera del Cono Sur. Las escasas transnacionales no europeas que habían mantenido una presencia importante en el Cono Sur estaban tan enmarañadas en los escándalos financieros que afectaron a sus casas matrices que no les era posible desempeñar un papel positivo en el desarrollo del sector. En la actualidad, Enron está vendiendo sus operaciones en la subregión y AES Corporation optó por redefinir su participación en ella. Por lo tanto, después del estallido de la crisis, las transnacionales europeas que operaban en el sector de la electricidad quedaron como los únicos actores de importancia en esta rama de actividad, situación que se prolongó hasta que varias empresas del sector del petróleo y el gas vieron una nueva oportunidad en la subregión.

Algunas empresas europeas que ya estaban operando en el campo del petróleo y el gas (Repsol-YPF y Total) comenzaron a mostrar interés en ampliar sus actividades al sector de la electricidad. El hecho

de que los precios internacionales del petróleo siguieran siendo altos fortaleció la situación financiera de estas compañías y las llevó a considerar la posibilidad de expandirse hacia ese sector. Su objetivo era asegurarse el acceso a los principales yacimientos de gas (en Argentina, Bolivia y, en menor medida, en Brasil) y construir instalaciones para transportarlo a los mercados importadores (Brasil y Chile). La generación de electricidad en Argentina y Brasil y su distribución en Argentina se convirtió en una posibilidad factible. Al parecer, la empresa de hidrocarburos brasileña Petrobras intentaba convertirse en uno de los protagonistas de este proceso, en competencia con Repsol-YPF y Total.

Cuadro 2
**CONO SUR: INTEGRACIÓN DE LAS OPERACIONES DE ELECTRICIDAD Y GAS,
POR EMPRESA, 2004**

	Argentina				Bolivia				Brasil				Chile			
	ELEC		GN		ELEC		GN		ELEC		GN		ELEC		GN	
	G	D	P	T	G	D	P	T	G	D	P	T	G	D	P	T
Empresas eléctricas																
Endesa	■	■		■					■	■			■	■		■
AES Co.	■								■	■			■			
Suez-Tractebel				■					■	■			■	■		■
EDF	■	■							■	■						
EDP									■	■						
Iberdrola					■	■			■	■			■			
Empresas de hidrocarburos																
Repsol YPF	■		■	■			■	■	■			■				■
Total	■		■	■			■	■	■			■				■
Petrobras	■	■	■	■			■	■	■		■					

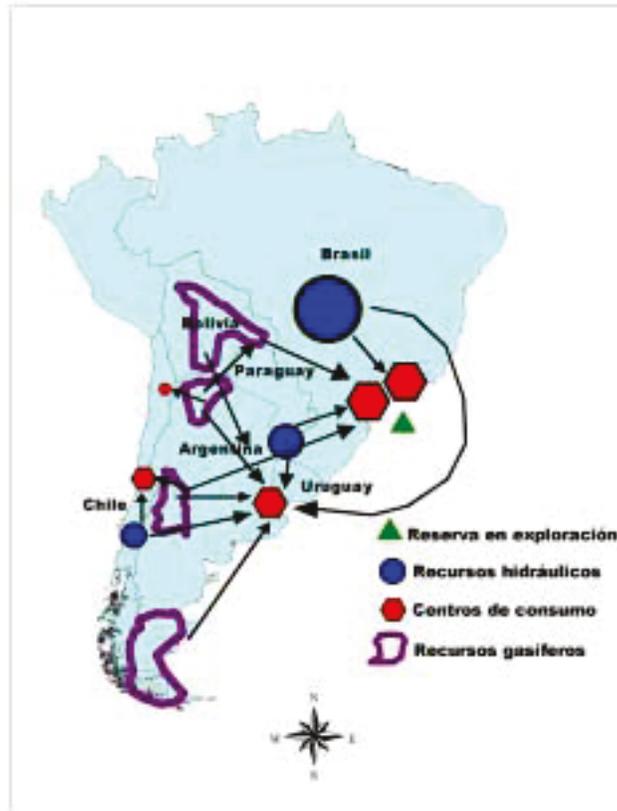
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Notas: ELEC: Electricidad; GN: Gas natural; G: Generación. D: Distribución. P: Producción. T: Transmisión o transporte.

La cadena de producción de electricidad está integrada por operaciones de generación, transmisión y distribución. En este cuadro no se incluye la transmisión, porque en la mayoría de los países es una actividad regulada y no está permitido que participen en ella las entidades involucradas en los otros dos segmentos de la cadena. La cadena de producción de gas se compone de producción, transporte y distribución. En este caso no se incluye la distribución, porque no contribuye a explicar la integración entre las actividades de electricidad y gas, cuyos elementos más importantes son la producción y el transporte.

Estos nuevos integrantes del sector eléctrico de la subregión son empresas petroleras que cuentan con los recursos necesarios para corregir el problema de escasez crónica de inversión que ha venido afectando al sector. El desafío que se plantea en este caso es fomentar las inversiones necesarias para expandir la capacidad, mediante el perfeccionamiento del marco regulatorio, a fin de que este respete las prioridades nacionales pero a la vez permita a las empresas alcanzar sus objetivos. Un elemento de la posible solución consistiría en definir y aplicar una estrategia de generación eléctrica integrada para el Cono Sur, en la que se aprovechen las evidentes sinergias (véase el gráfico 5). Para ello, los gobiernos de los países del Cono Sur deberían fomentar la IED para articular las redes de electricidad y gas en una iniciativa de integración subregional basada en la armonización de los marcos regulatorios. Esta iniciativa contribuiría a alcanzar las metas de diversificación del riesgo y de incremento de las economías de escala, con el fin de lograr un suministro estable a largo plazo.

Gráfico 5
CONO SUR: POTENCIAL DE INTEGRACIÓN DE ELECTRICIDAD Y GAS



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Nota: Las denominaciones empleadas en este mapa y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

En conclusión, el incremento del 44% de las corrientes de IED hacia América Latina y el Caribe en el año 2004 es un buen signo para la región, pero no debería interpretarse como una superación de sus problemas. La región sigue sin atraer suficientes inversiones extranjeras directas (sobre todo de alta calidad), por lo que los beneficios derivados de ellas no han estado a la altura de las expectativas. En general, los países no han conseguido plantear una combinación eficaz de políticas orientadas tanto a las inversiones en general como a las inversiones de interés estratégico, y en algunos casos tampoco han logrado planificar de forma satisfactoria la transición de un marco de políticas a otro. Con las políticas de carácter general para abrir y liberalizar las economías, desregular sectores y privatizar activos del Estado se cumplió el objetivo de atraer grandes cantidades de IED durante la década de 1990, época en la que resultaba prioritaria la captación de financiamiento externo. Sin embargo, estas políticas no son las más adecuadas para adaptarse a los requisitos de la competencia en materia de IED de alta calidad orientada al mejoramiento del desarrollo productivo. Las políticas de inversión que dan prioridad a las de alta calidad suelen producir beneficios más concretos. En este sentido, el nivel de inversión en activos nuevos de la región está muy por debajo de lo esperado.

No cabe duda que la región necesita incrementar los beneficios derivados de la IED. En la pasada edición de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* se demostraba que algunos de los principales beneficios de la IED, entre otros la transferencia de tecnología extranjera y su asimilación, el establecimiento de encadenamientos productivos, la capacitación de recursos humanos y el desarrollo empresarial local, no son automáticos. Sin embargo, podría decirse que, en determinadas circunstancias, ciertos costos de estas inversiones son inevitables. Esto se deduce, en general, del incremento del número de controversias relativas a la inversión que han surgido en el marco de los acuerdos internacionales, así como del hecho de que dos gobiernos de países latinoamericanos (Argentina y México) sean los que más se han visto involucrados en casos de arbitraje internacional de este tipo. Esto significa que es necesario evaluar lo ocurrido en la región con los ciclos de auge y caída de la IED, a fin de realizar ajustes de política que conduzcan a un incremento y a una mejora de la calidad de las inversiones recibidas, con la propósitos de realzar sus beneficios.

Para conseguirlo, los gobiernos de la región tendrán que seguir perfeccionando el clima de inversión y la coordinación de los tres elementos clave de las políticas de inversiones: la negociación de acuerdos internacionales en materia de inversiones, la atracción de inversiones del tipo requerido y la evaluación de los resultados de las políticas de IED en términos de las prioridades nacionales. Son pocos los países de la región que abordan los tres elementos de forma coordinada y menos aún los que logran articularlos correctamente. Si se espera de la IED y las transnacionales una contribución significativa al crecimiento y el desarrollo de América Latina y el Caribe, los gobiernos de los países de la región deberán definir con mayor precisión lo que esperan de estas corrientes y de los inversionistas extranjeros, asegurar que sus políticas se vinculen más activamente a las prioridades y evaluar sistemáticamente los resultados obtenidos para realizar los ajustes necesarios en el momento preciso. Es conveniente que los gobiernos tomen en consideración la experiencia de los países más exitosos de otras regiones, a fin de aprovechar al máximo las oportunidades actuales y futuras de inversión.

Capítulo I

PANORAMA REGIONAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A. INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo, así como en el resto del informe, la IED y la presencia de las empresas transnacionales se analizan desde una perspectiva amplia, en la que no solo se considera a la inversión extranjera en cuanto corriente, sino también en términos de las relaciones causales entre sus determinantes económicos, las expectativas del país receptor acerca de los beneficios que esta acarrea y los problemas que surgen en la materialización de las inversiones. Los beneficios no son automáticos y están supeditados al tipo de estrategia corporativa de las empresas transnacionales, esto es, búsqueda de recursos naturales, de mercado local, de eficiencia para la exportación o de activos tecnológicos (véase el cuadro I.1 y CEPAL, 2004a). En este contexto, la política nacional debe comprender tres aspectos: identificación, atracción y evaluación de las inversiones de las empresas transnacionales cuyas estrategias corporativas se adecuen mejor a la estrategia nacional de desarrollo productivo. Al definir sus prioridades en materia de desarrollo nacional, los países determinan las estrategias corporativas más relevantes. Los buenos resultados en Asia y Europa en materia de IED y empresas transnacionales obedecen fundamentalmente a la existencia de una institucionalidad capaz de diseñar y aplicar políticas que cumplan en forma coherente con las tres funciones enumeradas. En el caso de América Latina y el Caribe, la evaluación y el perfeccionamiento de las políticas siguen siendo necesarios.

En la primera parte de este capítulo se realiza un análisis de la evolución de la IED en el mundo y en América Latina y el Caribe. A continuación, se examina la presencia de las empresas transnacionales en relación con las empresas locales —privadas y estatales— y se realiza un análisis de las estrategias de inversión de las primeras. Dado que en los capítulos II (“Brasil: inversión extranjera directa y estrategias empresariales”) y III (“Energía eléctrica: inversiones y estrategias empresariales en los países del Cono Sur”) se tratan sobre todo las estrategias de búsqueda de mercado, en esta sección se estudian las estrategias orientadas a los recursos naturales (hidrocarburos y minerales) y a la eficiencia para exportar (ejemplificado en los nuevos servicios). Por último, se extraen conclusiones sobre estos temas y su interrelación.

B. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA IED

1. Situación mundial

Las corrientes mundiales de inversión extranjera directa (IED) ascendieron en el 2004 a 612.000 millones de dólares, lo que equivale a un aumento del 14% con respecto al año anterior, y representa la primera alza desde el máximo alcanzado en el año 2000. La IED se incrementó en todas las regiones, salvo en las economías desarrolladas, en las que registró una baja del 13%. En los países en desarrollo se elevó un 79%, y en Europa central y oriental, un 40%, recuperándose del descenso registrado en el 2003 (véase el cuadro I.2).

Cuadro I.1
**FACTORES DETERMINANTES Y EFECTO DE LAS ESTRATEGIAS EMPRESARIALES
 EN LAS ECONOMÍAS RECEPTORAS**

Estrategia de IED	Principales determinantes	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de recursos naturales	Abundancia y calidad de los recursos naturales Acceso a los recursos naturales Tendencias de los precios internacionales de los productos básicos Regulación ambiental	Aumento de las exportaciones de recursos naturales Mejoramiento de la competitividad internacional de los recursos naturales Alto contenido local de las exportaciones Empleo en áreas no urbanas Ingresos fiscales (impuestos y regalías)	Actividades que operan en forma de enclaves y no se integran a la economía local Bajo nivel de procesamiento local de los recursos Precios internacionales cíclicos Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables Contaminación ambiental
Búsqueda de mercados locales (nacional o regional)	Tamaño del mercado, ritmo de crecimiento y poder de compra Nivel de protección arancelaria y no arancelaria Barreras a la entrada Existencia y costo de los proveedores locales Estructura de mercado (competencia) Requisitos locales de regulación y supervisión	Nuevas actividades económicas locales Incremento del contenido local Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Mejoramiento de los servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica	Altos costos locales de producción y provisión de servicios Débil competitividad internacional Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial) Problemas regulatorios para los servicios Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión Desplazamiento de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para el acceso a terceros mercados	Acceso a mercados de exportación Calidad y costo de los recursos humanos Calidad y costo de la infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones) Logística de servicios Calidad y costo de los proveedores locales Acuerdos internacionales de comercio y de protección a la inversión extranjera	Aumento de las exportaciones de manufacturas Mejoramiento de la competitividad internacional de las manufacturas Transferencia y asimilación de tecnología Capacitación de recursos humanos Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Evolución de plataforma de ensamblaje a centro de manufacturas	Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje Limitado avance en materia de creación de aglomeraciones productivas Desplazamiento de empresas locales Reducción de los estándares (<i>race to the bottom</i>) en lo que respecta a los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) Aumento de incentivos (<i>race to the top</i>) en materia de impuestos e infraestructura
Búsqueda de activos tecnológicos	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa Base científica y tecnológica Infraestructura científica y tecnológica Protección de la propiedad intelectual	Transferencia de tecnología Mejoramiento de la base y la infraestructura científica y tecnológica Desarrollo logístico especializado	Baja propensión a la inversión tecnológica Estancamiento en un cierto nivel del desarrollo científico y tecnológico Tensión con objetivos nacionales de ciencia y tecnología

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Cuadro I.2
**DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS ENTRADAS NETAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
 DIRECTA EN EL MUNDO, 1990-2004**
 (En miles de millones de dólares)

	1990-1997 ^a	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^b
Total mundial	274,7	713,1	1 112,9	1 530,3	799,6	720,5	536,7	612,0
Países desarrollados	170,0	473,6	837,2	1 228,8	552,7	517,1	366,2	321,0
Unión Europea	96,7	259,6	501,4	811,9	342,9	396,1	299,0	165,0
Francia	19,4	29,5	46,6	42,4	50,4	49,4	47,8	35,0
Alemania	5,6	23,6	55,6	210,1	20,8	35,6	11,3	-49,0
Reino Unido	22,5	74,7	89,5	122,2	53,8	29,2	15,5	55,0
América del Norte	62,2	201,8	314,2	387,4	194,6	93,3	46,2	133,0
Canadá	7,3	22,7	24,8	66,1	27,5	20,9	6,3	12,0
Estados Unidos	54,9	179,0	289,4	321,3	167,0	72,4	39,9	121,0
Otros países desarrollados	11,1	12,2	21,6	29,5	15,2	27,7	21,0	23,0
Japón	1,3	3,3	12,3	8,2	6,2	9,1	6,2	7,0
Países en desarrollo	86,8	186,2	220,4	238,4	202,7	143,7	131,6	255,0
África	4,7	7,6	10,6	7,4	15,9	7,2	6,4	20,0
América Latina y el Caribe ^c	31,8	82,5	107,4	97,5	88,1	51,4	49,7	69,0
Asia y el Pacífico	50,3	96,1	102,4	133,5	98,7	85,1	75,5	166,0
China	25,1	43,8	38,8	38,4	44,2	49,3	47,1	62,0
Europa Central y del Este	8,2	23,6	26,4	27,6	25,0	31,0	25,7	36,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas del Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Statistics* [CD ROM], noviembre del 2004, y, para las estimaciones para el año 2004, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), “*World FDI grew an estimated 6% in 2004, ending downturn*”, comunicado de prensa, Ginebra, 11 de enero del 2005.

^a Promedios anuales.

^b Cifras preliminares.

^c Incluye centros financieros.

La IED recibida por China se elevó a 62.000 millones de dólares, lo que lo convierte en el principal receptor entre los países en desarrollo. Esto plantea nuevos desafíos a América Latina y el Caribe (véase el recuadro I.1). El mayor crecimiento de la IED hacia los países en desarrollo correspondió a África, seguido de la región de Asia y el Pacífico, en tanto que en América Latina y el Caribe esta aumentó por primera vez desde 1999. La Unión Europea exhibió una disminución del 45% de la IED en el 2004, en tanto que Estados Unidos recibió 121.000 millones de dólares. Este monto representa un 38% del total de la IED hacia los países desarrollados y un 20% de las corrientes mundiales, con lo que el país retoma su posición como principal receptor de IED del mundo, tras la fuerte retracción de los años anteriores.

La recuperación de la actividad económica mundial constituye una de las principales causas de que la IED haya dejado de declinar en el 2004 y sustenta, junto con otros factores, las buenas proyecciones a mediano y largo plazo. Luego de un período de desaceleración, las estimaciones para el 2004 indican una recuperación del crecimiento del producto mundial, que estaría en torno a un 3,7%. Esto responde principalmente a la recuperación de las economías de Estados Unidos y, hasta hace poco, Japón y a las elevadas tasas de crecimiento de algunas economías emergentes, como las de China e India.

Recuadro I.1

EL SURGIMIENTO DE CHINA Y SUS CONSECUENCIAS: ¿AMENAZA REAL U OPORTUNIDAD PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE?

El hecho de que China se haya convertido en el mayor receptor de IED de los países en desarrollo y esté entre los principales del mundo está teniendo diversas consecuencias en América Latina y el Caribe. El gigante asiático recibió casi la décima parte de las corrientes mundiales de IED y un 31% de las corrientes hacia los países en desarrollo en el último trienio. Este país ha venido incrementando su participación, mientras que la de América Latina y el Caribe ha tendido a reducirse. El rápido crecimiento de su economía, la diversificación y expansión de los mercados a los que exporta, y la posición dominante de las empresas locales,^a marcan otras importantes diferencias con la situación latinoamericana de las últimas décadas. En el ámbito institucional, China ha hecho uso de instrumentos de política que le han permitido atraer IED de efectos positivos en términos de desarrollo productivo (transferencia de tecnología, encadenamientos productivos, capacitación de los recursos humanos locales y desarrollo empresarial). Esto ha obedecido a medidas que fomentan un permanente escalamiento industrial y tecnológico de la economía. En términos sencillos, el caso de China demuestra que un país receptor puede promocionar las zonas de procesamiento de exportaciones para luego transformarlas en nuevas zonas industriales, vinculadas a los centros de investigación y desarrollo nacionales. Por el contrario, en América Latina y el Caribe escasean las políticas de atracción de IED focalizadas en el desarrollo productivo.

Ciertas características económicas y rasgos de su institucionalidad han permitido a China lograr una situación privilegiada, en desmedro de algunos países latinoamericanos. Este país presenta condiciones adecuadas para las cuatro principales estrategias corporativas tradicionales de las empresas transnacionales. En otras palabras, la existencia de recursos naturales, el enorme tamaño de su mercado interno, el bajo costo de la mano de obra local, así como las políticas de incentivos para las inversiones de mayor contenido tecnológico hacen que en este país coexistan las estrategias de búsqueda de recursos naturales, de mercado, de eficiencia y de activos tecnológicos. Los países de América Latina y el Caribe, en cambio, han tendido a especializarse en la recepción de IED de un solo tipo. De esta manera, China representa para México y la Cuenca del Caribe una mayor amenaza que para América del Sur, debido a que la primera de estas subregiones recibe inversiones que buscan eficiencia vinculada a los bajos costos laborales, una de las principales ventajas de China. La reciente entrada de este país a la Organización Mundial del Comercio (OMC), que mejoró su acceso a los mercados, el término del sistema de cuotas de importaciones de prendas de vestir del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido^b y el auge de los sectores de la electrónica y automotor son algunos de los factores que reducen la competitividad de México y la Cuenca del Caribe y que le plantean el desafío de adecuarse a las nuevas condiciones.

Por ejemplo, el término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido afectará directamente la exportación de confecciones de esta subregión al mercado estadounidense. Actualmente, un 16% de las importaciones de Estados Unidos en este rubro provienen de China y un 10% de México, pero se estima que las importaciones de origen chino pasarán a representar un 50% y las de México, apenas un 3%. Una situación similar se observará en otros países de América Central y el Caribe, en los que la industria de confecciones tiene gran relevancia en términos de exportaciones y empleo. Los bajos costos laborales y la presencia de prácticamente todos los elementos de la cadena de producción, lo que evita la importación de insumos, permiten a China posicionarse con holgura como uno de los países más competitivos del sector.

Para Argentina y Chile, entre otros países de América del Sur, China no supone una amenaza significativa en términos de competencia por las corrientes de IED, e incluso podría representar un beneficio, debido a la complementariedad de sus corrientes comerciales. En efecto, el aumento de la demanda de recursos naturales y energéticos del país asiático hace prever un crecimiento de su importación, así como un posible incremento de las inversiones chinas en dichos sectores.

En síntesis, en las últimas décadas, China ha logrado importantes avances que le han permitido ubicarse como un destino atractivo para las inversiones de empresas transnacionales, tanto en virtud de las características propias del país como de la evolución de su institucionalidad económica. La entrada de China al concierto económico mundial representa para muchos países una amenaza, en lo que respecta a la pérdida de sus cuotas de mercado y de inversiones que, con mayor probabilidad, se dirigirán hacia ese país. La región de América Latina y el Caribe no está ajena a esta situación. Sin embargo, esto se traduce en un problema importante en México y la Cuenca del Caribe, que recibe IED orientada básicamente a la eficiencia, mientras que en el caso de América del Sur puede significar una oportunidad, gracias a la complementariedad en sus estructuras de comercio.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

^a Parte importante de la IED en China está destinada a asociaciones con empresas locales. De hecho, esa fue la principal modalidad durante el primer período de reformas (1978-1985). En la actualidad, ha ganado terreno la inversión realizada en su totalidad por empresas transnacionales, que ha llegado a representar la mitad de la IED.

^b El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, adoptado en la Ronda Uruguay de 1995, estableció un programa de eliminación de las cuotas de importación. Según este programa, a partir del 1º de enero del 2005, el comercio de textiles y prendas de vestir estará sujeto a las reglas de comercio de la Organización (CEPAL, 2004c).

A los aspectos de índole macroeconómica se suman otros del ámbito microeconómico, relacionados con los primeros y que inciden positivamente en las buenas perspectivas en materia de IED. Se trata, entre otros, del mejoramiento del desempeño de las mayores empresas del mundo, que incrementa la disponibilidad de fondos de inversión, y de las condiciones en los mercados internacionales. Las ganancias de las 500 mayores compañías del mundo se elevaron casi seis veces, en tanto que las de las 500 mayores empresas de Estados Unidos ascendieron un 540%, luego de dos años consecutivos de crecimiento negativo (*Fortune*, 2004a, 2004b). Estos buenos resultados han contribuido al alza de las cotizaciones bursátiles, lo cual representa una mejora de las posibilidades de financiamiento. En efecto, el ascenso de las cotizaciones abre la posibilidad de financiar nuevos proyectos de inversión mediante aumentos de capital o préstamos garantizados con activos mejor valorados. La disminución de las tasas de interés reales surte un efecto similar, pues da lugar a condiciones más favorables de endeudamiento para nuevas inversiones.

Las fusiones y adquisiciones transfronterizas también han empezado a mostrar un repunte, luego de que en el 2004 acusaran la primera recuperación desde el máximo correspondiente al 2000, que superó los 1,1 billones de dólares. En efecto, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha estimado para el primer semestre del 2004 un incremento del 3% del monto total de fusiones y adquisiciones con respecto a igual período del año anterior (UNCTAD, 2004a). Esto marcaría un quiebre de la tendencia a la baja lo que, unido a los otros factores, confirma las previsiones acerca del aumento de la IED.

Del análisis de las variables que determinan la evolución de las corrientes mundiales de IED e indican su aumento se desprenden conclusiones que coinciden con las opiniones de las empresas transnacionales, los organismos nacionales para la promoción de inversiones y grupos de expertos, recogidas en una amplia encuesta desarrollada por la UNCTAD (UNCTAD, 2004b). Según estos agentes, las perspectivas son claramente favorables a un incremento de las corrientes de IED en el período 2004-2005 y a mediano plazo (2006-2007). Se prevé que se mantendrá la tendencia vigente en términos de los sectores que recibirán estas corrientes: como se describe en el presente documento, el sector de los servicios, al que se han incorporado nuevos subsectores, se ha mostrado más dinámico y exhibe las mejores perspectivas de crecimiento. En cuanto a los países de destino, los pronósticos indican a corto plazo un aumento de la IED en todas las regiones, especialmente en Europa central y oriental. El consenso es menor respecto del crecimiento de la inversión a mediano plazo en América Latina.

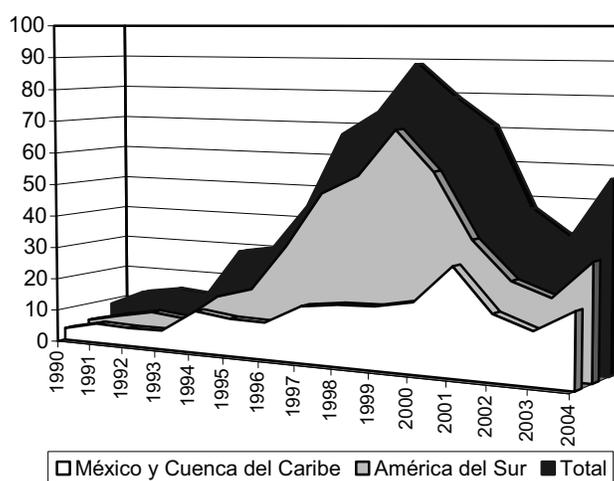
Asimismo, los orígenes de la IED se han diversificado y las inversiones “Sur-Sur” han adquirido una importancia creciente, aunque el grueso de las corrientes siga dirigiéndose hacia los países desarrollados. En 1995, un 17% de la IED que se dirigía a los países en desarrollo provenía de estos mismos países; en la actualidad, esa cifra supera el 30%. Esto se explica por la creciente transnacionalización de las empresas originarias de países en desarrollo, especialmente de Asia. Algunas empresas de América Latina también participan de este fenómeno, aunque sus inversiones se destinan preferentemente a otros países de la región (Banco Mundial, 2004a; UNCTAD, 2004a).

En términos sectoriales, la IED mundial muestra un sesgo hacia el sector de los servicios. En 1990, un 49% de la IED estaba destinada a este sector, un 42% a las manufacturas y el resto al sector primario. En el 2002, los servicios captaban el 60% de la IED, en tanto que las manufacturas redujeron su participación a un 34% (UNCTAD, 2004a). Esta tendencia está vinculada al auge de los “nuevos servicios” (centros de llamadas, sedes regionales, servicios compartidos y tecnologías de la información) en los países en desarrollo (véase la sección D).

2. Situación en América Latina y el Caribe

En el año 2004, la IED a América Latina y el Caribe mostró un aumento del 44%, y ascendió a casi 56.400 millones de dólares. Se trata de la primera vez, desde 1999, que la IED aumenta en la región (véase el gráfico I.1). Este importante incremento, si bien responde a una mejora de las condiciones económicas generales en muchos países, está influenciado por algunas operaciones de adquisición de empresas, que, debido a su gran monto, pueden exagerar una tendencia que se anuncia positiva, pero menos marcada.

Gráfico I.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS NETAS DE IED POR SUBREGIÓN, 1990-2004^a
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas del Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payment Statistics* [CD ROM], noviembre del 2004, y en información oficial hasta el 1º de marzo del 2005.

^a No se incluyen los centros financieros. Las entradas netas de IED corresponden a las entradas de inversión extranjera directa, descontados los giros de capital realizados por los inversionistas extranjeros. Las cifras del 2004 son estimaciones de la CEPAL, excepto en los casos de Brasil, Chile, México y la República Bolivariana de Venezuela.

Estas cifras son muy inferiores al promedio del segundo quinquenio de la década de 1990, período de especial auge de la IED, impulsado por un intenso proceso de venta de activos estatales y de compañías de capitales nacionales. Las corrientes de IED a la región en relación con las corrientes mundiales también muestran un proceso de recuperación, y correspondieron al 9,3% en el 2004. Si se considera un horizonte temporal más amplio, la importancia actual de América Latina y el Caribe en estos términos dista de la que tuvo en el período 1977-1983, cuando la región recibía en promedio un 12% de las corrientes mundiales de IED, o entre 1994 y 1998, en el que esta proporción era del 11,2%. Un resultado distinto se observa al comparar a la región con el conjunto de los países en desarrollo. Durante la década de 1970, América Latina y el Caribe captaba, con altibajos, más de la mitad de las corrientes hacia este grupo de países, mientras que en la siguiente década esta cifra descendió a un 36%. Posteriormente, el auge de la IED en la década de 1990 permitió a la región lograr una participación que fue en aumento hasta 1999. Desde entonces, el retroceso de la IED y el mayor protagonismo de otras regiones y países en desarrollo han mermado su participación. En el 2004 esta alcanzó a un 22%, uno de los valores más bajos desde 1970.

En el 2004, la IED representó un 3% del PIB en América Latina y el Caribe. En el período 2001-2004, la IED en México y la Cuenca del Caribe equivalió al 2,9% del PIB de la subregión, y al 3,0% en el caso de América del Sur. Es interesante notar que este indicador cayó con respecto al período 1996-2000 en México y la Cuenca del Caribe, pero se redujo con más intensidad en América del Sur, lo que puede interpretarse como un regreso a una situación más normal, luego de un período de excepcional ingreso de IED (en el que llegó a representar más del 10% o 15% del PIB en algunos casos).

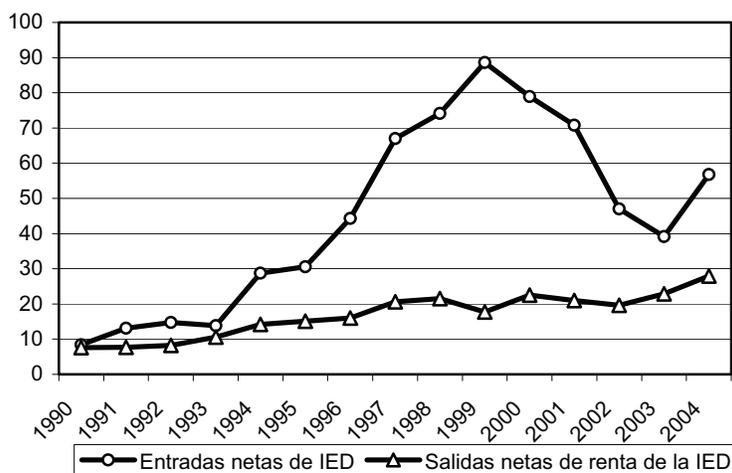
Con respecto a los valores absolutos de la IED, la evolución de las subregiones ha sido disímil. En México y la Cuenca del Caribe, la IED aumentó un 42%, a 22.300 millones de dólares, debido principalmente al incremento de casi un 50% de los ingresos hacia México, y a una mejora en casi todos los demás países. América del Sur, por su parte, recibió 34.100 millones de dólares, un 46% más que en el 2003. Las mayores alzas se presentaron en el Mercado Común del Sur (Mercosur) y sus miembros asociados, impulsadas por los incrementos en Brasil y Chile, y, en menor medida, en Argentina. En este último caso, si bien la IED aumentó, se mantiene en los niveles más bajos de los últimos 15 años. Por el contrario, la Comunidad Andina exhibió una reducción del 17% y solo se registró un alza en Colombia y una mínima variación positiva en Perú.

Las diferencias entre ambas regiones también se notan al hacer un análisis de un período más largo. La principal conclusión al respecto es que México y la Cuenca del Caribe, destino preferente de las empresas que buscan eficiencia, han recibido menos IED que América del Sur, pero esta ha sido más estable. Durante el primer quinquenio de la década anterior, la IED a esa subregión promedió 7.600 millones de dólares, para elevarse a 17.400 millones de dólares en el quinquenio siguiente, una cifra algo inferior al promedio entre el 2002 y el 2004. En los mismos períodos, las corrientes a América del Sur, consistentes en inversiones que principalmente buscan mercado, ascendieron de 10.700 a 53.200 millones de dólares y, en los primeros años de esta década, estuvieron en torno a los 30.000 millones de dólares. De todas formas, en ambas regiones se constata que el monto actual de la IED triplica al valor promedio de 1990-1995.

En el 2004, la transferencia neta de recursos al exterior se elevó a 84.000 millones de dólares, lo que duplicó con creces los 34.400 millones de dólares de salida neta que se registraron en el 2003. Si se considera la entrada de remesas de los trabajadores, la transferencia se reduce a 43.000 millones de dólares en el 2004, lo que da cuenta de la importancia que estas han venido adquiriendo en varias economías, especialmente las de México y la Cuenca del Caribe. Si bien la IED aumentó en el 2004, este incremento no alcanzó a compensar la salida de corrientes financieras de la región, que respondió principalmente al superávit en cuenta corriente y a la consiguiente baja de las tasas de interés, lo que hace menos atractivo este tipo de inversión (CEPAL, 2004b).

Con respecto a la renta de la IED, puede observarse un importante aumento con respecto a los niveles más o menos estables que se observaban desde 1997. En el 2004, la salida de rentas fue de casi 28.000 millones de dólares, lo que indica que las empresas están invirtiendo más en la región, pero también están aumentando los dividendos girados al exterior (véase el gráfico I.2). La ampliación de la brecha entre ambas variables se opone a la tendencia que prevalecía hasta el 2003, de acercamiento entre los niveles de IED y la salida de rentas.

Gráfico I.2
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS NETAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
 DIRECTA Y SALIDAS DE RENTA DE LA IED, 1990-2004^a**
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas del Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payment Statistics* [CD ROM], noviembre del 2004, y en información oficial hasta el 1º de marzo del 2005.

La entrada neta de IED incluye la inversión de no residentes en la economía declarante, deducida las desinversión. No incluye la inversión de residentes en el extranjero. La renta de la IED comprende los pagos o salidas de renta derivada de la tenencia de activos financieros por parte de no residentes, y se desglosa en la renta procedente de acciones y otras participaciones de capital y en renta procedente de la deuda (intereses).

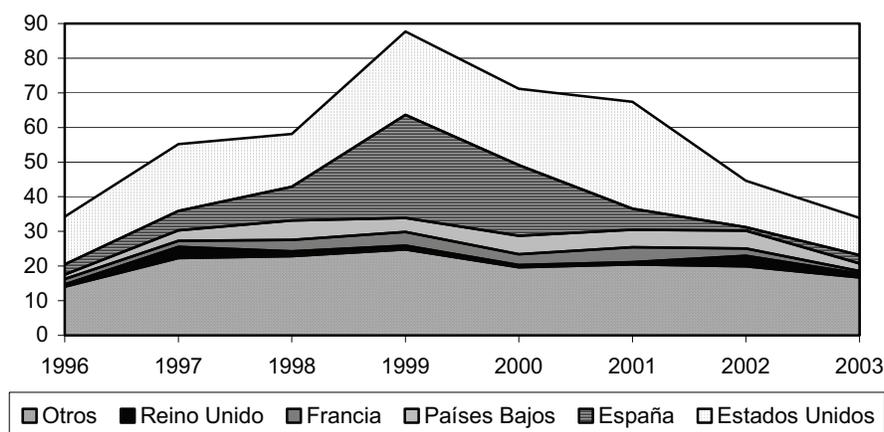
^a Las cifras del 2004 son estimaciones de la CEPAL, excepto en los casos de Brasil, Chile, México y la República Bolivariana de Venezuela.

La IED proveniente de la Unión Europea ha tendido a ser más variable que la proveniente de Estados Unidos. La reducción de las inversiones europeas, especialmente las españolas, ha dado pie para que el origen de estos fondos esté cada vez más concentrado en Estados Unidos, aún cuando las inversiones de este país en el 2003 han sido las más bajas desde 1996 (véase el gráfico I.3 y el cuadro I-A.1 del anexo).¹ Las empresas transnacionales de origen español fueron las más afectadas por los desequilibrios macroeconómicos en algunos países de la región, especialmente en Argentina. Esta situación —unida al cambio de estrategias de las empresas que privilegian nuevas inversiones en la Unión Europea— explica que la IED española haya disminuido notablemente en comparación con sus máximos de 1999 y 2000 y represente actualmente un 7% del total, en tanto que la de Estados Unidos equivale a un 32%. Los principales países inversionistas en la región son miembros de la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Entre ellos se cuentan, además de los dos mencionados, los Países Bajos, Francia y Reino Unido.²

¹ A diferencia de lo que ocurre para las corrientes agregadas, no existen estimaciones de IED según país de origen y sector de destino en el 2004, por lo que solo se analizan las cifras hasta el 2003.

² Mucha de la IED proveniente de los Países Bajos corresponde a empresas de otros orígenes allí instaladas para hacer uso de los beneficios fiscales existentes (véase el recuadro II.3 del capítulo II).

Gráfico I.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LOS PRINCIPALES PAÍSES INVERSIONISTAS, 1996-2003^a
 (En miles de millones de dólares)

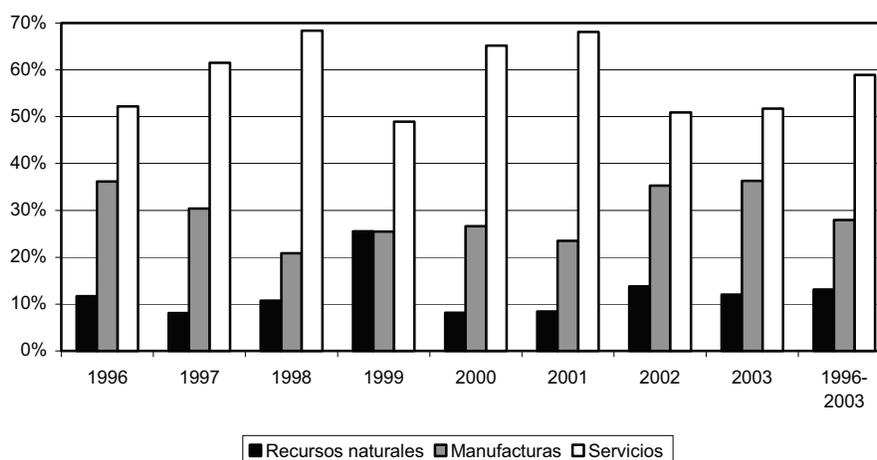


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Ministerio de Economía (Argentina), Comité de Inversiones Extranjeras (Chile), Comunidad Andina (Bolivia), Departamento Nacional de Planeación (Colombia), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Directory* (Paraguay), Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSION) (Perú), y Secretaría de Economía (México) y de los bancos centrales de Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, República Bolivariana de Venezuela, y República Dominicana.

^a La información corresponde a los registros de IED de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela, México, Costa Rica, El Salvador y República Dominicana, en el período señalado, excepto en los casos de Paraguay (1996-2001), El Salvador (1999-2003) y República Dominicana (1996-2001).

En términos de los sectores de destino, la situación en América Latina es, en alguna medida, parecida a la tendencia mundial, por cuanto los servicios son el principal sector al que se dirige la IED. Estos recibieron un 59% de las corrientes en el período 1996-2003, las manufacturas un 28% y el sector primario el 13% restante (véase el gráfico I.4 y el cuadro I-A.2 del anexo). En los últimos años, la inversión hacia los sectores de manufacturas es la que más ha crecido en términos relativos, en tanto que las dirigidas al sector de los servicios tienden a reducirse, tras su gran protagonismo en los años del mayor auge de la IED.

Gráfico I.4
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CORRIENTES NETAS DE ENTRADA DE INVERSIÓN
 EXTRANJERA DIRECTA, SEGÚN SECTOR DE DESTINO, 1996-2003^a**
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Ministerio de Economía (Argentina), Comité de Inversiones Extranjeras (Chile), Comunidad Andina (Bolivia), Departamento Nacional de Planeación (Colombia), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Directory* (Paraguay), Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSION) (Perú), y Secretaría de Economía (México) y de los bancos centrales de Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, República Bolivariana de Venezuela, y República Dominicana.

^a La información corresponde a los registros de IED de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Paraguay, Perú y República Dominicana, para el período señalado, excepto en los casos de Costa Rica (1997-2003), El Salvador (1998-2003), Paraguay (1996-2001) y República Dominicana (1996-2001).

a) La inversión extranjera directa en México, América Central y el Caribe

En el año 2004, las entradas netas de IED a México y la Cuenca del Caribe ascendieron a 22.300 millones de dólares, de los cuales 16.600 corresponden a México. América Central mantuvo casi invariables sus ingresos, en torno a los 2.000 millones de dólares, mientras que el Caribe, principalmente gracias a la inversión en Trinidad y Tabago, incrementó un 55% sus entradas (véase el cuadro I.3).

El aumento de la IED en México obedece en importante medida a la compra, por 4.200 millones de dólares, del Grupo Financiero Bancomer por parte del banco español Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), con lo que obtuvo el 40,6% del banco mexicano que aún no controlaba. Sin esta compra, la inversión extranjera directa sería similar a la de la segunda mitad de los años noventa. Con respecto al origen de la IED, la operación del BBVA supuso que, en el 2004, España haya sido el principal inversionista en México, desplazando a Estados Unidos de la primera posición (véase el cuadro I-A.1 del anexo). El mejor desempeño del país ha estado influenciado por el repunte de la demanda interna en Estados Unidos, lo que beneficia en primer término a la actividad maquiladora. México enfrenta en la actualidad una mayor competencia en este sector productivo, en la medida de que sus costos aumentan y aparecen otros países bien posicionados para la producción de manufacturas en el sector electrónico y textil. China y América Central representan, respectivamente, la mayor competencia para México en dichos sectores, que se ha traducido en el traslado de plantas productivas a estos nuevos destinos. Como

se señaló, el nuevo impulso proveniente del incremento de la demanda de Estados Unidos trae aparejado un mejor panorama para la industria maquiladora mexicana. Los anuncios de nuevas inversiones y la recuperación del empleo, tras la pérdida de 270.000 puestos de trabajo entre fines del 2000 y marzo del 2002, apuntan en tal sentido. Según cifras de la Secretaría de Economía de México, hasta septiembre del 2004, la IED hacia las maquilas había sumado 1.800 millones de dólares, un monto algo inferior a los 1.960 millones de dólares recibidos durante todo el año anterior. En atención a esto, puede esperarse un incremento de la IED en este rubro para el 2004, si bien la proporción que le corresponde en el total de las corrientes se verá reducida debido a la mayor participación del sector financiero, que hasta ese momento acumulaba el 37% de la IED.

Cuadro I.3
**MÉXICO, AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE: ENTRADAS NETAS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 1990-2004^a**
(En millones de dólares)

	1990-1995 ^b	1996-2000 ^b	2001	2002	2003	2004 ^c
México	6 112,8	12 873,1	27 634,7	15 129,1	11 372,7	16 601,9
América Central	633,5	2 340,2	1 932,3	1 699,9	1 987,1	2 022,0
Costa Rica	241,4	495,2	453,6	662,0	576,8	585,0
El Salvador	19,4	309,5	278,9	470,0	103,7	389,0
Guatemala	85,9	243,7	455,5	110,6	115,8	125,0
Honduras	42,5	166,1	189,5	175,5	198,0	195,0
Nicaragua	47,4	229,2	150,2	203,9	201,3	261,0
Panamá	197,1	896,5	404,6	77,9	791,5	467,0
El Caribe	881,8	2 208,0	2 662,4	2 792,0	2 348,0	3 650,1
Jamaica	128,1	349,6	613,9	481,1	720,7	605,2
República Dominicana	211,3	701,5	1 079,1	916,8	309,9	463,0
Trinidad y Tabago	275,2	681,5	834,9	790,7	616,0	1 826,0
Otros	267,2	475,4	134,5	603,4	701,4	755,9
Total	7 628,1	17 421,4	32 229,4	19 620,9	15 707,8	22 273,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las estadísticas del Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Statistics* [CD ROM], noviembre del 2004, y en información oficial hasta el 1º de marzo del 2005.

^a No se incluyen los centros financieros. Las entradas netas de IED corresponden a las entradas de inversión extranjera directa, descontados los giros de capital realizados por los inversionistas extranjeros.

^b Promedio anual.

^c Estimaciones de la CEPAL, excepto en el caso de México.

Otro factor que mejoraría la posición de México como receptor de IED es la firma de un tratado de libre comercio con Japón. Este hecho responde a la estrategia mexicana de reducir el alto grado de dependencia respecto de las condiciones del mercado estadounidense y supondría un aumento de la IED en el sector automotor a casi 1.300 millones de dólares anuales hasta el año 2015 (*Expansión*, 2004a). Toyota, Nissan y Honda, entre otras empresas, ven con interés las posibilidades en términos de acceso a mercados que da este tratado, lo que se vería aún más facilitado por la eliminación de las barreras arancelarias para la importación de maquinaria y acero. El acceso de la industria automotriz mexicana a nuevos mercados (Unión Europea, Japón, América del Sur), requiere el cumplimiento de normas de origen. Con tal fin, se han dado los pasos iniciales para establecer una política nacional de desarrollo de proveedores. Mediante este proceso, en el que participan organismos gubernamentales, privados y representantes de gobiernos extranjeros, se busca crear una red de proveedores locales competitiva en el ámbito internacional (Mortimore y Barron, 2004).

Esta nueva situación podría revitalizar un sector que se ha visto afectado por la desaceleración de la demanda estadounidense, la competencia de los modelos asiáticos en ese mercado y la aparición de nuevas plataformas exportadoras en China.³ Lo anterior se refleja en una baja del 6,5% de las exportaciones mexicanas de automóviles en el 2004 con respecto al 2003 (<http://www.amia.com.mx>). A pesar de estar en una situación menos ventajosa, México sigue presentando atractivos para la realización de nuevas inversiones (mano de obra de bajo costo y bien preparada, normativa favorable para el sector y cercanía a Estados Unidos). De hecho, la filial de Ford en México, quinta exportadora del país, anunció que invertirá 1.200 millones de dólares en la reconversión de su planta en Hermosillo, con miras a cuadruplicar su producción en el país.⁴ La operación, la mayor que Ford ha hecho en esa nación, tiene por objetivo instalar una plataforma más flexible y orientada al cliente, con un sistema similar al de su competidor japonés Toyota. Se espera que esto proporcione un mayor dinamismo productivo lo que, a su vez, se traducirá en el incremento de las exportaciones a Estados Unidos. Nissan (Japón), DaimlerChrysler y Volkswagen (ambas de Alemania) también han anunciado inversiones destinadas a aumentar su capacidad productiva en el país.

La IED hacia la Cuenca del Caribe superó los 5.600 millones de dólares durante el 2004, lo que significa un incremento del 17% con respecto al año anterior y el máximo valor alcanzado en la subregión. En la zona del Caribe, el aumento responde principalmente a la IED destinada a la extracción de gas natural en Trinidad y Tabago. Este país ha adquirido una creciente importancia como proveedor de gas natural a Estados Unidos; de hecho, ha pasado de representar un 2,5% de las importaciones totales de gas natural de este país en el 2001 a más de un 9% en el 2004 (Departamento de Energía, Estados Unidos, 2004a). Los principales proyectos de inversión están destinados a consolidar esta posición y se relacionan con la construcción de un gasoducto a través del Caribe para abastecer al sudeste de Estados Unidos y de una planta gasificadora en el Golfo de México (véase la sección D).

En América Central, la IED se ha mantenido relativamente estable durante el último quinquenio en casi 2.000 millones de dólares. Es interesante destacar que la estabilización de la IED en estos años le ha hecho perder importancia relativa como fuente de financiamiento externo. Por el contrario, las remesas enviadas por los trabajadores inmigrantes, principalmente desde Estados Unidos, crecen de manera sostenida cada año y representaron unos 7.000 millones de dólares en el 2004. Los principales receptores de IED son Costa Rica, El Salvador y Panamá, y las inversiones se vinculan principalmente a los sectores de tecnologías de la información y de nuevos servicios (véase la sección D). América Central ha sido un destino tradicional de inversiones que buscan eficiencia para el acceso al mercado de Estados Unidos, de modo que la posibilidad de un tratado de libre comercio con ese país, el principal inversionista en la subregión, da lugar a buenas perspectivas (véase el cuadro I-A.1 del anexo). Lo que para México representa una amenaza, ya que pierde terreno en el área de confecciones, para América Central es una oportunidad. Los menores costos laborales, la proximidad a Estados Unidos y las facilidades para el acceso al mercado de prendas de vestir contempladas en el tratado permitirán compensar parte de las ventajas que tenía México en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por otra parte, el término del sistema de cuotas para la importación de prendas de vestir, con el consiguiente recrudescimiento de la competencia por acceder al mercado estadounidense, puede afectar de manera

³ China fue el cuarto productor mundial de vehículos en el 2003, superado por Estados Unidos, Japón y Alemania, en tanto que México se ubicó en la undécima posición. Asimismo, la industria de autopartes china presenta costos de producción entre un 15% y un 30% menores que los de México (Bancomext, 2004; *América economía*, 2004).

⁴ En el 2003, los mayores exportadores, en términos de miles de unidades exportadas, fueron: General Motors (391,5), DaimlerChrysler (305,1), Volkswagen (233,5), Nissan (119,6), Ford (106) y Honda (14,5) (Bancomext, 2004).

importante a estos países, en los que las prendas de vestir figuran entre los principales rubros de exportación (véase el recuadro I.1).

b) La inversión extranjera directa en América del Sur

En el 2004, las corrientes de entrada de IED se incrementaron un 46% y ascendieron a 34.100 millones de dólares. Esta cifra representa la primera alza desde 1999, aunque es muy inferior al promedio de ingresos del período 1996-2000 (véase el cuadro I.4). El cambio en la tendencia no fue parejo para todos los países de América del Sur, por cuanto Argentina, Brasil, Chile y Colombia registraron incrementos importantes, en tanto que en los demás países la IED se redujo o aumentó levemente, como en Perú.

Cuadro I.4
AMÉRICA DEL SUR: ENTRADAS NETAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-2004^a
(En millones de dólares)

	1990-1995 ^b	1996-2000 ^b	2001	2002	2003	2004 ^c
Chile	1 498,7	5 667,0	4 199,8	2 549,9	4 385,4	7 602,8
Mercosur	5 923,4	36 760,0	24 978,7	17 867,1	11 529,3	20 275,6
Argentina	3 457,2	11 561,1	2 166,1	1 093,0	1 020,4	1 800,0
Brasil	2 229,3	24 823,6	22 457,4	16 590,2	10 143,5	18 165,6
Paraguay	99,3	188,0	84,2	9,3	90,8	80,0
Uruguay	137,5	187,2	271,0	174,6	274,6	230,0
Comunidad Andina	3 262,1	10 746,7	9 387,8	7 004,3	7 504,1	6 225,5
Bolivia	136,5	780,2	705,8	676,6	166,8	137,0
Colombia	843,3	3 081,1	2 524,9	2 114,5	1 746,2	2 352,0
Ecuador	327,8	692,4	1 329,8	1 275,3	1 554,7	1 200,0
Perú	1 093,6	2 000,8	1 144,3	2 155,8	1 377,3	1 392,5
Venezuela (República Bolivariana de)	861,0	4 192,2	3.683,0	782,0	2 659,0	1 144,0
Total	10 684,3	53 173,6	38 566,3	27 421,3	23 418,7	34 103,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las estadísticas del Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Statistics* [CD ROM], noviembre del 2004, y en información oficial hasta el 1° de marzo del 2005.

^a No se incluyen los centros financieros. Las entradas netas de IED corresponden a las entradas de inversión extranjera directa, descontados los giros de capital realizados por los inversionistas extranjeros.

^b Promedio anual.

^c Estimaciones de la CEPAL, excepto en los casos de Brasil, Chile y la República Bolivariana de Venezuela.

Brasil es el principal receptor de IED en América del Sur, con un monto de 18.200 millones de dólares en el 2004. Al igual que en la región en su conjunto, se trató del primer aumento de la IED desde 1999, lo que se ha sumado a la recuperación de la economía brasileña en términos del incremento del comercio exterior, el crecimiento de la demanda interna y el cumplimiento de las metas fiscales (CEPAL, 2004c).

Los principales sectores de destino de la IED en Brasil durante el 2004 han sido la industria alimentaria y de bebidas y las telecomunicaciones. En el caso de las bebidas, destaca la fusión entre AmBev y la belga Interbrew, una operación valorada en 4.000 millones de dólares (véase la sección C y el recuadro II.1 del capítulo II). En el sector de las telecomunicaciones, sobresale la compra de la

compañía de telefonía fija Embratel por parte de la mexicana Telmex, por 360 millones de dólares. En el sector del comercio minorista, los principales movimientos han sido de Wal-Mart (Estados Unidos), que adquirió a la neerlandesa Royal Ahold la cadena de supermercados Bompreço. Esta operación permitió a Wal-Mart ingresar al mercado brasileño, e intensifica la competencia entre los otros grandes del sector: Carrefour (Francia) y Pão de Açúcar (Brasil/Francia). En el sector de la energía, la principal operación fue el aumento de capital de 240 millones de dólares que Endesa (España) hizo en su filial CERJ, actualmente Ampla (véase el capítulo III). La distribución de la IED según su origen se concentra en Estados Unidos (19%) y los Países Bajos (11%), en tanto que las inversiones de origen español, muy importantes entre 1998 y el 2001, apenas superan el 6% (véase el cuadro I-A.1 del anexo).

La economía argentina ha comenzado a recuperarse de la crisis de inicios de la década, y una señal de esto es el leve aumento de las entradas de IED. En el 2004, estas ascendieron a 1.800 millones de dólares, un 76% más que en el año anterior. Sin embargo, cabe recordar que la base de comparación es muy baja y que la IED incluso sigue siendo inferior a la de 1990. Los principales países inversionistas fueron Italia y los Países Bajos y los sectores de destino más importantes, los relativos a los hidrocarburos, los metales y el bancario. Países que han sido tradicionales inversionistas en Argentina, como España y Francia, realizaron importantes desinversiones, producto de la crisis del 2001-2002 y, aún durante el 2004, continuaron los anuncios de venta de activos por parte de compañías de estos países. Esto ha contribuido a modificar el panorama de las mayores empresas de la región. Esto es, los espacios que han dejado las compañías que han abandonado el país han sido ocupados por otras extranjeras, algunas de origen latinoamericano y por empresas nacionales (véase la sección C). Uno de los sectores más dinámicos en términos de IED es el de los hidrocarburos: en los próximos años se prevén inversiones en proyectos de exploración y de transporte en torno a los 7.000 millones de dólares. Por otra parte, en los sectores automotor y de agroindustria se han anunciado nuevos proyectos que, junto con los del sector primario, permiten prever una mejora de la IED en los años venideros.

La IED en Uruguay y Paraguay se redujo durante el 2004, aunque en el caso de Uruguay esta está muy por encima del promedio de 1996-2000, algo excepcional en la región. En este último país, las principales fuentes de inversión resultan de la decisión gubernamental de otorgar licencias para la telefonía móvil, que se adjudicaron a Telefónica (España) y América Móvil (México) y darían lugar a nuevas inversiones a corto plazo. En Paraguay, los principales intereses radican en la exploración de hidrocarburos y la generación de electricidad. El gobierno ha intentado captar el interés de inversionistas extranjeros para la construcción de un gasoducto entre Bolivia y Paraguay, que exige una inversión de 100 millones de dólares, y para un proyecto de generación hidroeléctrica, de 3.000 millones de dólares.

La IED en Chile alcanzó 7.600 millones de dólares, el valor más alto desde 1999, y que supera el promedio del segundo quinquenio de la década de 1990. Entre las principales operaciones que explican esta cifra, figuran el aumento de capital de 2.100 millones de dólares realizado por Enersis en el 2003 (registrado a efectos contables en el 2004) (véase el capítulo III) y la adquisición por parte de Telefónica Móviles (España) de la filial de telefonía inalámbrica de Telefónica CTC, por 1.250 millones de dólares. Los principales sectores hacia los que se dirige la IED son el primario (minería), y los servicios (telecomunicaciones y electricidad y gas), en tanto que los mayores inversionistas son Estados Unidos y Canadá (véase los cuadros I-A.1 y I-A.2 del anexo). Se destaca el proyecto minero Spence, propiedad de BHP Billiton, que contempla una inversión de 990 millones de dólares. En el sector de la energía, AES Gener, la segunda generadora del país tras Endesa, invertirá 210 millones de dólares en una central de ciclo combinado a gas natural, cuyos 394 MW de potencia permitirán hacer frente al incremento de la demanda energética chilena.

En la Comunidad Andina, la IED ascendió a 6.200 millones de dólares en el 2004, un 17% menos que en el 2003. La baja es atribuible principalmente a la disminución de los recursos recibidos por Bolivia y por la República Bolivariana de Venezuela, a raíz de convulsiones políticas, y por Ecuador, debido a la culminación de proyectos vinculados al sector de los hidrocarburos que se desarrollaron en el 2001 y 2002. Como es tradicional en estos países, el sector primario encabeza la recepción de la IED, tanto la extracción de hidrocarburos como la minería. Estados Unidos y, en menor medida, España y Canadá, siguen siendo los principales países de origen de la inversión. En Colombia, la política petrolera se ha enfocado a estimular la inversión privada, con el fin de mantener la condición de país autoabastecido. El gobierno firmó 37 contratos de exploración, explotación y evaluación técnica en el sector, sobre todo con Repsol YPF (España) y Alpha (Federación de Rusia). Si bien los proyectos más importantes se han realizado en el sector primario, destaca también la inversión de 200 millones de dólares en cuatro años anunciada por Telefónica, tras adquirir los activos colombianos de BellSouth. En Perú, Hunt Oil (Estados Unidos) invertirá 500 millones de dólares en los campos de gas de Camisea, para exportar al mercado estadounidense, en tanto que China National Petroleum se ha hecho presente en el país gracias a la compra de la filial peruana de Pluspetrol (Argentina), por 200 millones de dólares. En el sector minero se destaca la inversión de 331 millones de dólares de Barrick Gold, para habilitar una mina de oro a cielo abierto en Alto Chicama, en el norte del país.

Del análisis de la IED en América Latina y el Caribe se desprende la premisa señalada en las ediciones anteriores del presente informe, esto es, que pueden distinguirse dos realidades en la región. Por una parte, México y la Cuenca del Caribe han sido foco de atención de inversiones que buscan eficiencia, especialmente de empresas transnacionales estadounidenses, que han establecido en estos países parte de sus sistemas internacionales de producción integrada. América del Sur, por su parte, se ha caracterizado por recibir inversiones que buscan mercado para servicios, principalmente de empresas transnacionales de Europa, aunque la búsqueda de recursos naturales también ha sido relevante en varios países de la subregión.

Estas dos realidades tienen repercusiones en la capacidad de cada subregión de insertarse en los mercados internacionales y de captar cuotas en las importaciones mundiales. Así, la competitividad internacional de México y la Cuenca del Caribe ha aumentado notablemente en los últimos 15 años.⁵ Esto se asienta en el establecimiento de acuerdos de libre comercio que han atraído inversiones que buscan eficiencia e incrementado los volúmenes de exportaciones de la subregión. Sin embargo, no se han producido muchos de los efectos positivos esperados en lo que respecta a transferencia y asimilación de tecnologías, establecimiento de encadenamientos productivos, capacitación de los recursos humanos y desarrollo empresarial local. Tras haberse mantenido estable en los últimos años de la década de 1980, la participación de México y la Cuenca del Caribe en las importaciones mundiales ha crecido del 2% en 1991 al 3,5% una década más tarde. Este aumento ha estado vinculado sobre todo al dinamismo de las exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales —confecciones, vehículos automotores y autopartes y electrónica, entre otros productos— cuya cuota en las importaciones casi se ha triplicado entre 1985 y el 2002 (véase el gráfico I.5).

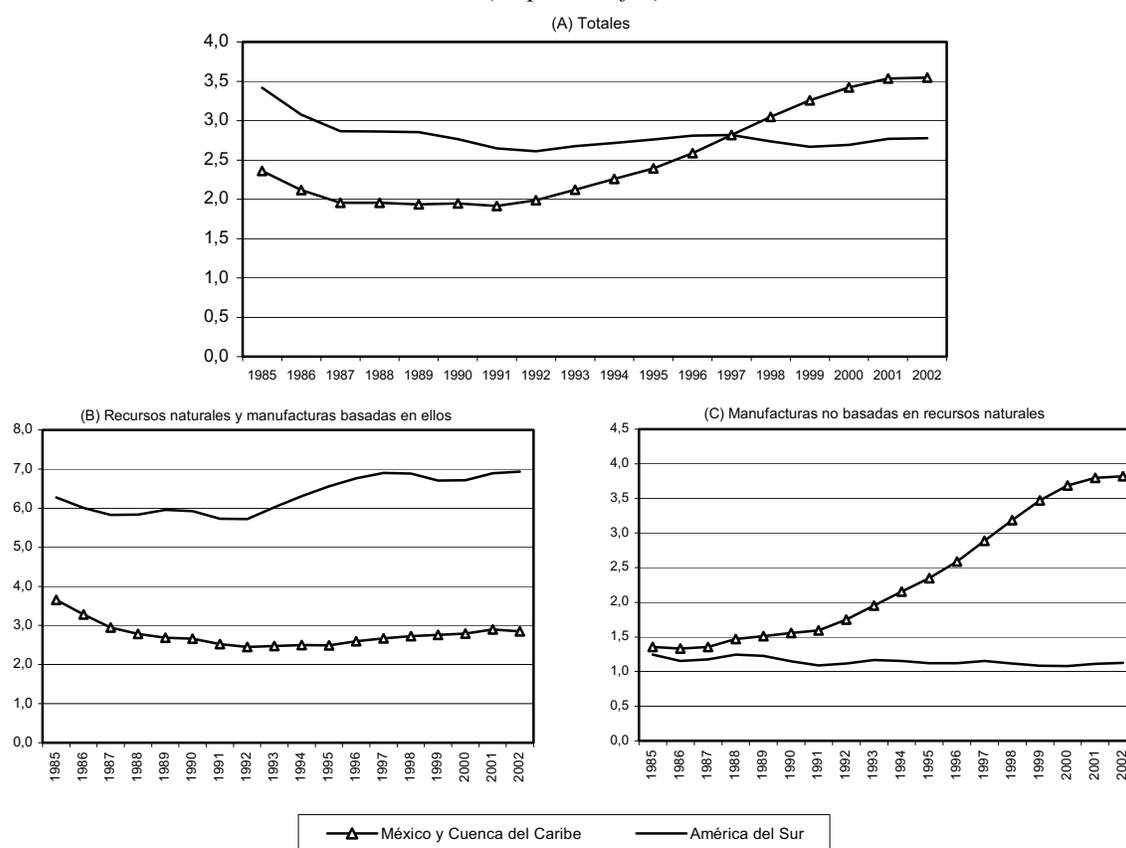
América del Sur, en cambio, ha registrado una mejora apreciable de su competitividad sistémica.⁶ Esto obedeció a inversiones que se llevaron a cabo en el marco de las privatizaciones y desregulaciones de los años noventa, pero no se ha reflejado en una mayor presencia en las importaciones mundiales.

⁵ La competitividad internacional expresa el dinamismo de las exportaciones de un país, medido como su participación en las importaciones mundiales.

⁶ La competitividad sistémica es el conjunto de infraestructura y servicios que sostienen la actividad exportadora, tales como puertos, caminos y servicios aduaneros, entre otros, y que incide directamente en las decisiones de localización de una empresa.

Incluso, luego de haber estado en un nivel semejante al actual en México y la Cuenca del Caribe, la competitividad internacional de América del Sur se ha reducido y se ha mantenido entre un 2,5% y un 3%. Esto podría mejorar gracias al incremento de las ventas externas brasileñas durante el 2003 y el 2004, que crecieron a una tasa mayor que la de las exportaciones mundiales. El carácter de exportador de productos primarios de varios de los países de esta subregión se refleja en un incremento de la cuota de las importaciones mundiales de recursos naturales y de manufacturas basadas en estos recursos, que en el año 2002 era de un 7%. A diferencia del resto del continente, en América del Sur se observa una escasa presencia de manufacturas con mayor contenido tecnológico e incluso esta ha mostrado una tendencia a reducirse.

Gráfico I.5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CUOTA DE MERCADO DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES
 TOTALES, DE RECURSOS NATURALES Y MANUFACTURAS BASADAS EN ESTOS RECURSOS,^a
 Y DE MANUFACTURAS NO BASADAS EN RECURSOS NATURALES,^b 1985-2002**
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del programa TradeCAN, 2004 Edition. Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev.2).

^a La categoría de recursos naturales contiene 45 productos básicos de sencillo procesamiento, incluidos los concentrados, mientras que la de manufacturas basadas en recursos naturales contiene 65 grupos, principalmente agropecuarios y forestales, además de metales, excepto acero, derivados del petróleo, cemento, vidrio y otros.

^b La categoría de manufacturas no basadas en recursos naturales contiene 120 grupos de bienes: 44 de baja tecnología (prendas de vestir, textiles, manufacturas de vidrio, acero, joyas), 58 de tecnología mediana (industria automotriz, de procesamiento, e ingeniería) y 18 de alta tecnología (electrónica, productos farmacéuticos, turbinas, aviones, instrumentos).

El incremento de la IED en el 2004 supone un cambio de la tendencia a la baja en América Latina y el Caribe, la única región del mundo en la que esta no crecía. De acuerdo con las condiciones económicas actuales, así como con las proyecciones para el futuro, la tendencia debería mantenerse al alza. Para lograr un incremento sostenido de la IED, no solo se requiere la estabilidad en las economías locales sino también la aplicación de una política activa de promoción y focalización, sin la cual la región seguirá sufriendo pasivamente los vaivenes de la economía mundial.

C. PRESENCIA DE LAS TRANSNACIONALES ENTRE LAS MAYORES EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA

En esta sección se analiza el comportamiento de las mayores empresas y los bancos más importantes que operan en América Latina. En lo que respecta a las empresas, las de capital local están consolidando su posición como las de mayores ventas —mientras que las transnacionales pierden terreno— y se da un interesante fenómeno en el que algunas han iniciado un activo proceso de expansión en la región. En el sector bancario, las principales instituciones españolas han confirmado su preponderancia.

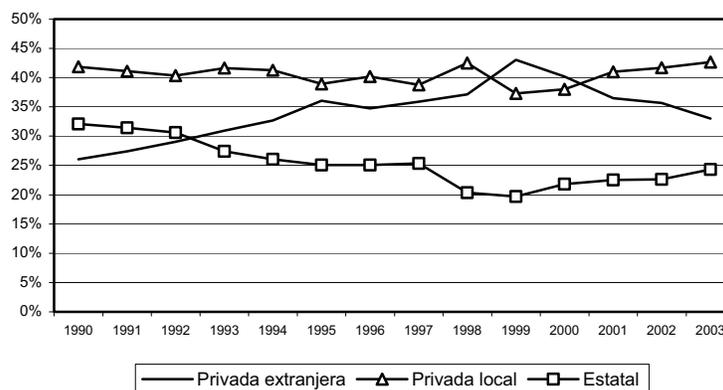
1. Empresas transnacionales

Tras el auge de la IED a fines de los años noventa, los primeros años de la presente década han sido testigos de una modificación del panorama de las mayores empresas de la región, que se caracteriza por un incremento de la actividad de las empresas de capital nacional, en desmedro de la participación de las compañías transnacionales.⁷

En 1999, y tras una sostenida expansión en los años anteriores, las compañías transnacionales registraron un 43% de las ventas de las 500 mayores empresas de la región, con lo que lograron desplazar del primer lugar a las de capital local (véase el gráfico I.6). Sin embargo, a partir de entonces la tendencia se ha invertido, y la participación de las transnacionales a comenzado a reducirse. Esto guarda relación con dos motivos. Por una parte, la recesión en Estados Unidos afectó a las exportaciones de las empresas manufactureras localizadas en la región (principalmente en México) que producen para el mercado estadounidense, a raíz de lo cual las empresas transnacionales de este sector redujeron sus ventas. Por otra parte, la contracción económica en varios países de América del Sur supuso una baja de las ventas al mercado interno de las empresas productoras de bienes durables, en las que las transnacionales también tienen una importante participación. Estos dos factores, unidos al aumento de las ventas de los sectores de servicios y primario (impulsado principalmente por el alza del precio del petróleo), en las que las empresas privadas locales y estatales tienen, respectivamente, una mayor participación, han hecho que en el 2003 las ventas de las empresas transnacionales hayan representado un 34% del total, una cifra semejante a la de hace una década.

⁷ La presente sección se ha elaborado con información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, complementada con datos de las revistas *Expansión* (México) y *Exame* (Brasil). Al igual que el año anterior, la mayor modificación consistió en eliminar del listado a las filiales de la estatal mexicana PEMEX, de modo de evitar la doble contabilidad y, en consecuencia, una representación exagerada de las empresas estatales, que no se corresponde con la realidad (CEPAL, 2004c).

Gráfico I.6
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS TOTALES DE LAS 500 MAYORES EMPRESAS,
 SEGÚN PROPIEDAD, 1990-2003**
 (En porcentajes)



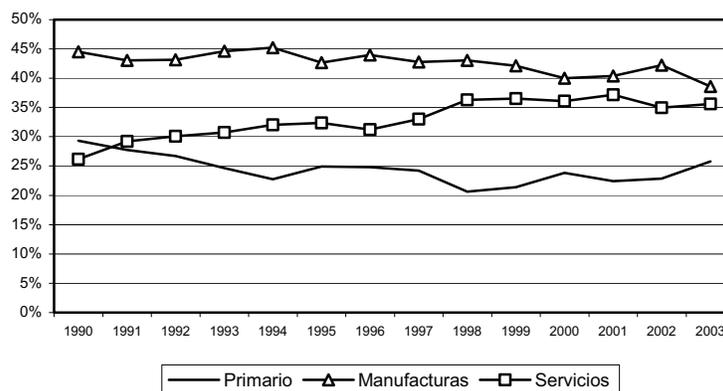
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004.

En el 2003, aunque la participación de las empresas transnacionales siguió decreciendo, sus ventas totales aumentaron tras dos años de retroceso. La principal causa radica en la recuperación de las filiales ubicadas en Brasil, especialmente las de los sectores automotor, alimentario, de electrónica, y de provisión de servicios (energía, telecomunicaciones y comercio), cuyas ventas se incrementaron un 58% con respecto al año anterior. Las ubicadas en México tuvieron un comportamiento totalmente opuesto: las ventas de los sectores con mayor presencia transnacional experimentaron una importante retracción, sobre todo las del sector automotor (Nissan, Volkswagen y Ford, entre otras) y el de la electrónica (Flextronics, Samsung, Philips).⁸ A menor escala, las empresas de los sectores alimentario y de servicios también han contribuido a que las ventas de las empresas transnacionales localizadas en este país se hayan reducido un 27% con respecto al 2002. La pérdida de competitividad de México, que se manifiesta en el cierre de plantas maquiladoras para su traslado a naciones asiáticas más competitivas, parece ser una de las principales razones de este hecho.

En términos sectoriales, en el grupo de las 500 mayores empresas, la participación de las empresas de los sectores de las manufacturas y de servicios ha tendido a converger. La brecha de casi 20 puntos porcentuales en 1990 disminuyó a apenas tres puntos en el 2003, producto del constante crecimiento de las empresas de servicios y de la reducción de las manufactureras (véase el gráfico I.7). En el 2003, este último grupo redujo su participación relativa, aunque no sus ventas, debido en buena medida al auge de las ventas del sector servicios, especialmente de las compañías ubicadas en Brasil, y a la mencionada reducción de las ventas de las filiales de las transnacionales del sector manufacturero ubicadas en México.

⁸ Otra explicación, aunque no cambia el resultado, es la ausencia de información de algunas empresas con la que se contó en el 2002, como en el caso de la filial de Sony que en ese año registró más de 4.600 millones de dólares de ventas, pero que no informó acerca de sus resultados en el 2003.

Gráfico I.7
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS TOTALES DE LAS 500 MAYORES EMPRESAS,
 SEGÚN SECTOR, 1990-2003**
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004.

Como es tradicional, el grupo de las 500 mayores empresas está encabezado por las estatales petroleras PEMEX (México), PDVSA (República Bolivariana de Venezuela) y Petrobras (Brasil) que, en conjunto, representaron en el 2003 más del 16% de las ventas de dicho grupo. Tras estas, figuran empresas con sede en México, como la estatal Comisión Federal de Electricidad (CFE), compañías de capitales locales con una creciente presencia internacional, como América Móvil, Teléfonos de México, CEMEX y Fomento Económico Mexicano, y las subsidiarias de las estadounidenses Wal-Mart y General Motors y de la alemana Volkswagen. Encabezadas por Petrobras, las empresas con sede en Brasil también tienen una importancia considerable: la estatal Eletrobrás, y las nacionales Companhia Vale do Rio Doce y Odebrecht, además de la subsidiaria de Telefónica, aparecen como las principales compañías de ese país.

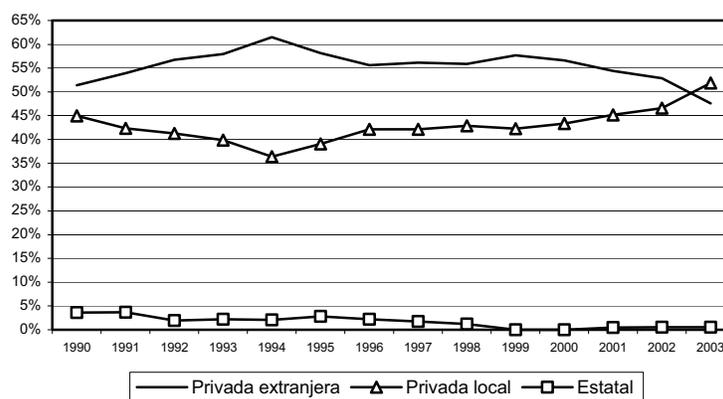
Las 25 mayores empresas del sector primario son responsables en gran medida del aumento de la presencia estatal que se puede apreciar en el gráfico I.6. En el 2003, las ventas de este grupo representaron un 24% de las de las 500 mayores empresas. Más de las tres cuartas partes de ese valor corresponden a las actividades de empresas estatales, como las mencionadas petroleras de Brasil, México y la República Bolivariana de Venezuela, más ECOPETROL (Colombia), ENAP (Chile), Petroecuador y Petroperú, y la empresa del cobre chilena Codelco. El contexto favorable a la exportación de materias primas —debido a los buenos precios del petróleo, el cobre y el hierro— no solo ha beneficiado a las empresas estatales sino también a compañías de origen local, las brasileñas Companhia Vale do Rio Doce y Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga, las mexicanas Grupo Minero México e Industrias Peñoles, entre otras, y a empresas transnacionales, como Repsol YPF (España), Royal Dutch/Shell (Reino Unido/Países Bajos), ExxonMobil y ChevronTexaco (ambas de Estados Unidos).

Lejos de tender a la baja, la importancia de las empresas estatales ha aumentado en el transcurso del último lustro, y todo indica que seguirá creciendo. En efecto, la internacionalización de Petrobras y de PDVSA, así como los intentos por reintroducir la presencia estatal en el sector de los hidrocarburos en

Argentina y en Bolivia, hacen prever que, en esta rama de actividad en particular y en la industria primaria en general, las compañías estatales seguirán siendo actores relevantes (véase la sección D).

Por primera vez, en el grupo de las 100 mayores empresas manufactureras, las de origen local cuentan con una participación mayor que las de origen extranjero (véase el gráfico I.8). La disminución de la presencia transnacional está ligada a la reducción de las ventas de las filiales mexicanas, que también afectó el comportamiento global de las transnacionales. Las filiales en Brasil cuentan con una mayor participación en esta subcategoría, con nuevos actores, como Scania (Suecia) y CNH (Italia) en el subsector automotor, y la alemana BASF en el de los productos químicos.

Gráfico I.8
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS TOTALES DE LAS 100 MAYORES EMPRESAS
 MANUFACTURERAS, SEGÚN PROPIEDAD, 1990-2003**
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004.

El subsector preponderante entre las manufactureras es el automotor, con ventas de 56.000 millones de dólares. En este subsector están presentes algunos de los más grandes fabricantes de vehículos del mundo —General Motors y Ford (Estados Unidos), DaimlerChrysler y Volkswagen (Alemania) y Nissan (Japón), entre otros— y de autopartes, como Delphi y Visteon (Estados Unidos). Se proyecta un alza de las ventas de las filiales ubicadas en Brasil, en atención al incremento de la demanda local y la de México, principales mercados de las plantas brasileñas, así como a los planes de diversificación de mercados, que contemplan el inicio de las ventas a destinos no tradicionales (África del norte, China, Europa oriental y la Federación de Rusia, entre otros).

También hay importantes empresas transnacionales en los subsectores de electrónica y computación, a saber, IBM, Hewlett-Packard, General Electric (Estados Unidos), LG (República de Corea) y Philips (Países Bajos).⁹

⁹ IBM vendió a fines del 2004 un 80% de su unidad de computación personal a la empresa china Lenovo por 1.250 millones de dólares.

Ciertas empresas locales también integran el grupo de las 100 mayores empresas manufactureras, especialmente en el sector de las bebidas y las cervezas; es el caso de Femsa y Grupo Modelo (México) y AmBev (Brasil). La fusión entre AmBev y la belga Interbrew, que dio origen a InBev, marca un hito en esta rama de actividad, pues ha dado origen a la mayor cervecera del mundo y trae consigo importantes beneficios, en términos de ahorro de costos y de acceso a nuevos mercados (véase el recuadro II.1 del capítulo II).

Desde fines de la década pasada, en el sector de los servicios ha habido un repunte de las compañías de origen local, a las que actualmente corresponde el 52% de las ventas de las 100 mayores empresas del sector. En la década anterior las empresas transnacionales habían exhibido una marcada expansión, debida en gran parte a su participación en los procesos de privatizaciones. La depresión del mercado local producto de la crisis de inicios de la presente década, unida a la imposibilidad de reorientar la producción hacia otros mercados, se tradujo en malos resultados para algunas de estas empresas, lo que las llevó a reducir sus operaciones en la región o incluso a dejarla. Por otra parte, la situación local también dificultó el cumplimiento de los contratos de inversión por parte de los países receptores, lo que se tradujo en la presentación de demandas ante tribunales internacionales, especialmente en Argentina y México. En este contexto, las empresas de capitales locales pudieron abrirse paso, no solo en su país de origen sino también, en varios casos, en otros países de la región (CEPAL, 2004c).

Uno de los subsectores que ha acusado un mayor dinamismo es el del comercio minorista. Empresas con presencia global como Carrefour (Francia) y Royal Ahold (Países Bajos) han reducido en distinto grado sus activos en la región, lo que ha permitido que algunas empresas latinoamericanas ocupen su posición. Las chilenas Falabella, Cencosud (Jumbo) y Farmacias Ahumada y el Grupo Empresarial Antioqueño (Colombia), entre otras, han logrado expandir sus operaciones por medio de la compra de activos puestos en venta y de nuevas inversiones. Lo mismo ha ocurrido en el subsector de las telecomunicaciones, con la expansión de la mexicana América Móvil por varios países de la región, incluido Estados Unidos.

Podría decirse que un nuevo tipo de empresa empieza a surgir en la región. A las tradicionales empresas estatales, las compañías transnacionales —caracterizadas por contar con activos repartidos a nivel global— y las compañías privadas nacionales con escasa o nula operación fuera de sus fronteras se le suman las “translatinas”. Se trata de compañías latinoamericanas, mayoritariamente privadas, que han invertido en otros países de América Latina y el Caribe. En algunos casos, este ha sido el primer paso antes de la expansión por otros continentes.

En el 2003, las ventas de las 25 empresas con mayor presencia regional ascendieron a casi 130.000 millones de dólares, lo que equivale a un 15% de las ventas de las 500 mayores compañías que operan en América Latina (véase el cuadro I.5). Un 49% corresponden a empresas brasileñas; este resultado está claramente influenciado por Petrobras, cuyas ventas son alrededor de la cuarta parte de las de este grupo de empresas. Las empresas brasileñas también están presentes en la metalurgia, la minería y en la construcción. De las 10 primeras compañías, seis son mexicanas y exhiben un alto grado de expansión por varios países de América Latina y el Caribe e incluso en el resto del mundo. Estas empresas se encuentran en el sector de las manufacturas (CEMEX, Femsa, Grupo Carso y Grupo Alfa) y de la provisión de servicios (Telmex y América Móvil).

Cuadro I.5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: 25 MAYORES EMPRESAS TRANSLATINAS,
 SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS, 2003**
 (En millones de dólares)

Empresa	País	Sector	Ventas	Países en los que opera
1	Petrobras	Brasil	33 138	Brasil, Argentina, Bolivia, Colombia, Estados Unidos
2	Telmex	México	10 399	México, Estados Unidos, Chile, Colombia, Perú, Brasil, Argentina
3	América Móvil	México	7 649	México, Argentina, Colombia, Ecuador, Guatemala, Venezuela (República Bolivariana de), Nicaragua, Brasil, Estados Unidos
4	CEMEX	México	7 167	México, Estados Unidos, España, Venezuela (República Bolivariana de), Colombia, Egipto, Filipinas, Indonesia, Tailandia, Barbados, Costa Rica, Chile, Jamaica, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Puerto Rico, Trinidad y Tabago
5	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	6 729	Brasil, Estados Unidos, Argentina, Chile, Noruega, Francia, Bahrein
6	Femsa	México	6 669	México, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Venezuela (República Bolivariana de), Panamá, Colombia, Brasil, Argentina
7	Odebrecht	Brasil	5 998	Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Perú, Ecuador, Venezuela (República Bolivariana de), Estados Unidos, Portugal
8	Grupo Carso	México	5 045	México, Estados Unidos, Chile, Brasil
9	Gerdau	Brasil	4 627	Brasil, Chile, Uruguay, Argentina, Estados Unidos, Canadá
10	Grupo Alfa	México	4 164	México, Estados Unidos, Canadá, República Checa, Costa Rica y El Salvador
11	Grupo Bimbo	México	4 153	América Latina, Estados Unidos
12	Grupo Modelo	México	3 600	México, Costa Rica, Argentina, Estados Unidos
13	Tenaris	Argentina	3 180	Argentina, Bolivia, Chile, Brasil, Colombia, Ecuador, Venezuela (República Bolivariana de), México, Canadá, Estados Unidos, China, Japón, Europa Occidental
14	AmBev ^c	Brasil	3 006	Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Venezuela (República Bolivariana de), Ecuador, Perú, Guatemala
15	Usiminas	Brasil	2 997	Brasil, Chile, México
16	Imsa	México	2 779	México, Estados Unidos, Brasil
17	CSN	Brasil	2 415	Brasil, Estados Unidos, Portugal
18	Embraer	Brasil	2 274	Brasil, Estados Unidos, China
19	CSAV	Chile	2 138	Chile, Brasil, Estados Unidos
20	Televisa	México	2 097	México, Estados Unidos
21	Falabella	Chile	2 077	Chile, Argentina, Perú, Uruguay
22	Grupo Maseca	México	2 051	México, Estados Unidos, Venezuela (República Bolivariana de), Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala
23	Elektra	México	1 833	México, Honduras, Guatemala, Perú
24	Sadia	Brasil	1 832	Brasil, Argentina, Chile, Uruguay
25	CMPC	Chile	1 675	Chile, Argentina, Brasil, Perú, Uruguay
Total			129 692	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004, y en los sitios institucionales de las empresas.

^a El Grupo Carso opera una gran variedad de empresas en el área industrial, como Condumex (productos para las industrias de la construcción, energía, automotriz y telecomunicaciones), Nacobre (productos de cobre, aluminio y PVC), y Cigatam (en asociación con la tabacalera Philip Morris) y en el área comercial, a través del Grupo Sanborns y las tiendas por departamentos Sears.

^b El Grupo Alfa opera en los sectores de petroquímicos (Alpek), acero (Hylsamex), alimentario (Sigma), telecomunicaciones (Onexa) y autopartes (Versax); más de la mitad de sus ventas corresponden a Alpek.

^c Véase el recuadro II.1.

En términos de expansión, varias de las 25 mayores empresas no solo han ampliado sus operaciones por América Latina y el Caribe, sino también hacia otras regiones del mundo, por lo que tienen un carácter eminentemente transnacional. Es el caso de CEMEX, Gerdau, Tenaris y Grupo Alfa, que cuentan con operaciones en Canadá, Estados Unidos, países de Europa Occidental y algunas naciones de Asia. CEMEX está presente en cuatro continentes y su última transacción fue la toma de control de RMC (Reino Unido), la mayor empresa de hormigón del mundo, lo que le permite una participación importante en el mercado europeo (véase el recuadro I.2).

Recuadro I.2

LA TRANSNACIONALIZACIÓN DE CEMEX

CEMEX es la mayor productora de cemento en América Latina y el Caribe y en el mundo la superan solo Lafarge (Francia) y Holcim (Suiza). Con una producción de más de 81 millones de toneladas y ventas por 7.500 millones de dólares en el 2003, CEMEX es la mayor manufacturera de capitales nacionales en la región. Su crecimiento, la reactivación del sector de la construcción, especialmente en los Estados Unidos, y la reciente adquisición de RMC Group plc (Reino Unido) hacen prever que, a corto plazo, será la mayor empresa privada latinoamericana, con ventas en torno a los 15.000 millones de dólares. Su constante internacionalización, junto con el hecho de figurar entre las principales empresas del sector a escala mundial y contar con un alto porcentaje de sus activos en el extranjero (es la cuarta según este indicador entre las empresas de países en desarrollo), hacen de CEMEX la principal empresa transnacional de América Latina y el Caribe.

Tras su consolidación en el mercado interno, en 1992 CEMEX inició un intenso proceso de expansión mediante adquisiciones de activos en el exterior, cuyo primer paso fue la compra de las compañías españolas Valenciana y Sansón (véase el cuadro que aparece a continuación). Sucesivas operaciones en América Latina y el Caribe le permitieron alcanzar una posición prominente en Colombia (Cementos Diamante y Samper), Panamá (Cemento Bayano), la República Bolivariana de Venezuela (Vencemos) y República Dominicana (Cementos Nacionales), entre otros países. La crisis asiática abrió una oportunidad para la expansión hacia esa región, que se materializó con las adquisiciones de activos en Filipinas, Indonesia y Tailandia y la posterior creación, en 1999, de CEMEX Asia Holdings, destinada al manejo de sus negocios en el lejano oriente. Además, prosiguió con su expansión por el continente americano, incluida una planta en Texas (Estados Unidos), y por Egipto. En el 2000, CEMEX adquirió por 2.800 millones de dólares la empresa Southdown, segunda productora de cemento de Estados Unidos, operación que le permitió consolidar su actividad en ese país y, al mismo tiempo, le garantizó una importante corriente de recursos en dólares. CEMEX se cuenta entre las principales empresas productoras y distribuidoras del sector en casi todos los países en los que está presente.

CEMEX: PRINCIPALES ADQUISICIONES MUNDIALES*(En millones de dólares)*

Año	Empresa adquirida	País	Monto
2004	RMC Group	Reino Unido	5 800
2000	Southdown	Estados Unidos	2 800
1995	Tomlex	México	536
1999	Assuit Cement Co.	Egipto	417
1996	Cementos Diamante	Colombia	400
1999	APO Cement Corp.	Filipinas	400
1996	Cementos Samper	Colombia	300
2002	Puerto Rican Cement Corp.	Puerto Rico	176
1999	Rizal Cement Inc.	Filipinas	128
1998	PT Semen Gresik Tbk	Indonesia	114
1995	Cementos Nacionales	Rep. Dominicana	111
1994	Lafarge Corp. (activos en Estados Unidos)	Estados Unidos	100
1999	Compañía Valenciana de Cementos Pórtland	España	77
	Total		11 359

Tras más de una década de adquisiciones, en las que invirtió más de 11.000 millones de dólares, CEMEX está presente actualmente en cuatro continentes. A fines del 2003 poseía activos en México (31%), Estados Unidos (26%) y España (18%), la región de América Latina y el Caribe (16%) y en Asia y Egipto (9%).

Su última gran jugada fue la adquisición de RMC Group, en septiembre del 2004, por 5.800 millones de dólares, lo que constituye la mayor compra que haya hecho una empresa mexicana en el mundo. RMC es el mayor proveedor mundial de materiales y servicios vinculados a la construcción, pero pasaba por una crítica situación, que lo había obligado a cerrar 32 de sus plantas en Alemania y a suspender temporalmente su actividad en el Reino Unido, a lo que se sumaba una deuda de 1.700 millones de dólares. La compra de una empresa en estas condiciones responde a la estrategia de CEMEX de adquirir activos a bajo precio, aprovechando las favorables condiciones de financiamiento. Esto le permite impulsar la transición de mercados que presentan altos márgenes de ganancia pero elevado riesgo, como el mexicano, a otros que, aunque registren un menor crecimiento, están más consolidados y tienen la ventaja de encontrarse en países desarrollados, lo que ofrece mayor estabilidad y garantiza una fuente de ingresos en divisas fuertes, euros o dólares. De esta forma, CEMEX intenta estabilizar su elevada deuda, que luego de esta compra se eleva a 10.800 millones de dólares, equiparando su composición en términos de divisas con la de su corriente de ingresos.

Con esta compra, CEMEX proyecta ahorrar 200 millones de dólares anuales una vez completada la integración de las dos empresas, gracias a la centralización de las funciones administrativas y los beneficios relativos a la red de comercialización, la logística, la distribución global, la energía y la normalización de procesos. Además, la adquisición permite a CEMEX fortalecer su posición en Estados Unidos, así como ingresar al mercado británico y de Europa oriental, e intensificar la competencia con Lafarge, mediante su entrada al mercado francés.

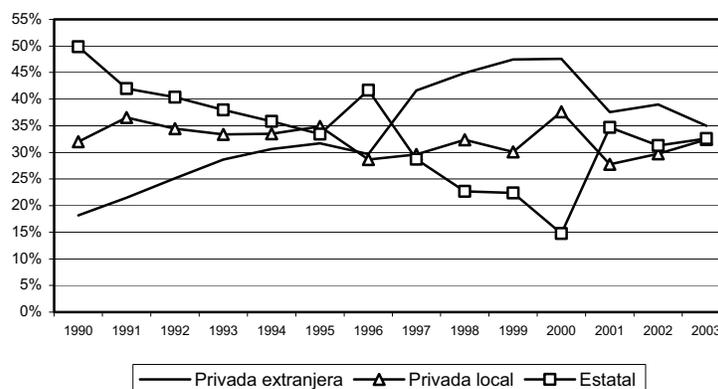
Hoy por hoy, CEMEX es la empresa latinoamericana con mayor presencia a escala global. En el futuro, proyecta incursionar en países muy atractivos como China, Federación de Rusia e India (cabe notar que China por sí sola absorbió el 42% de la producción de cemento en el 2003). La compañía ha ido consolidando su posición por medio de una continua expansión, gracias a su presencia en regiones que se encuentran en distintas etapas del ciclo económico y a una marcada concentración en las áreas de negocios consideradas clave por la empresa.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Expansión*, “El juego de Zambrano”, “Estrategias”, N° 902, 27 de octubre del 2004; CEMEX, “Informe anual CEMEX 2003” [en línea] (<http://www.cemex.com/ar2003/eng/pdf/cx03eng.pdf>) 2003; UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (UNCTAD/WIR/2004), Nueva York, 2004. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.33; *LatinFinance*, “The CEMEX Surprise”, N° 162, noviembre del 2004.

También está cambiando el conjunto de las mayores empresas exportadoras. Al igual que en los otros grupos, las empresas transnacionales están reduciendo su participación, luego de haber mostrado una trayectoria ascendente desde mediados de la década de 1990 (véase el gráfico I.9). En términos generales, podrían identificarse tres etapas en la evolución de las 200 mayores exportadoras de la región. En la primera, de 1990 a 1996, las empresas estatales eran las mayores exportadoras de la región. Se trataba de empresas que operaban casi exclusivamente en los subsectores de los hidrocarburos (Petrobras, PEMEX y PDVSA), la minería (Codelco) y, en menor medida en la fabricación de aluminio (CVG, República Bolivariana de Venezuela). El continuo descenso de las compañías estatales, unido a la expansión de las transnacionales y las privadas locales, modificó la situación a partir de 1997, cuando las exportadoras transnacionales pasaron a encabezar el grupo. El crecimiento de estas empresas estribó especialmente en el de las filiales mexicanas de las gigantes automotrices de Estados Unidos y de Alemania, instaladas en ese país en razón de una estrategia de búsqueda de eficiencia, para lograr una posición más competitiva en las exportaciones hacia el mercado estadounidense. En ese mismo período, que va hasta el 2000, las empresas estatales continuaron reduciendo su presencia, en tanto que las compañías locales seguían superando el 30%, gracias a empresas como las brasileñas Companhia Vale do Rio Doce y Odebrecht y las mexicanas CEMEX, Grupo Alfa y Desc, entre otras. El período comprendido entre los años 2001 y 2003 indica una convergencia de la participación de cada uno de estos tres tipos de empresas, lo que ha hecho que en el último año se repartan casi equitativamente las exportaciones. La baja de las exportaciones manufactureras de las filiales mexicanas y el buen precio de los productos

primarios en los mercados internacionales han actuado como fuerzas de magnitudes semejantes, pero en direcciones opuestas, lo que explica el retroceso de las transnacionales y el alza de las estatales.

Gráfico I.9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DE LAS 200 MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS, SEGÚN PROPIEDAD, 1990-2003
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004.

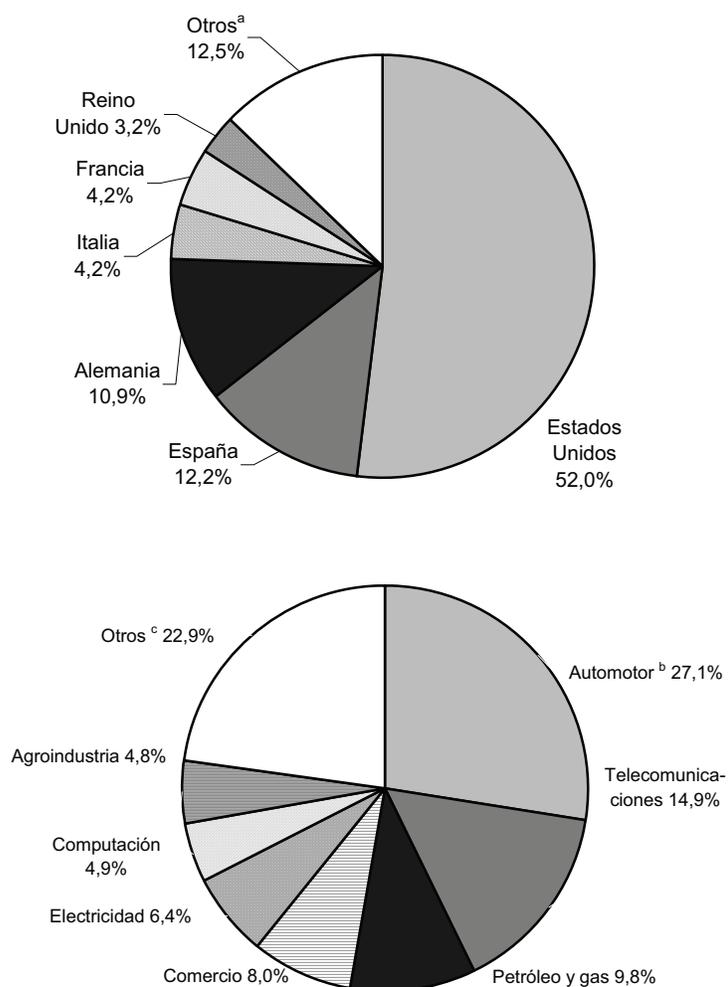
En el 2003, las ventas consolidadas de las 50 mayores empresas transnacionales llegaron a 231.600 millones de dólares, lo que indica un aumento del 4% con respecto a los 222.000 millones de dólares del año anterior (véase el cuadro I-A.3 del anexo). Las empresas de Estados Unidos y de España ocupan los primeros puestos, seguidas por las de Alemania. Un total de 27 empresas estadounidenses concentran el 52% de las ventas (véase el gráfico I.10). Estas compañías participan principalmente en los sectores automotor y de autopartes (General Motors, que encabeza el listado, Ford y Delphi), del comercio (Wal-Mart), la computación (IBM)¹⁰ y los hidrocarburos (ExxonMobil). Las españolas Telefónica, Repsol YPF y Endesa suman el 12% de las ventas. A las empresas alemanas del sector manufacturero, Volkswagen, DaimlerChrysler, Siemens y Bayer, les corresponde el 11% de las ventas.

Si bien se trata de las mayores empresas transnacionales, en este grupo hay grandes diferencias. Las 10 mayores compañías dan cuenta del 43% de las ventas y determinan en buena medida su distribución sectorial. En efecto, un 47% de las ventas se registran en los rubros automotor, de las telecomunicaciones y los hidrocarburos a los que estas 10 pertenecen, en tanto que el comercio y la electricidad son otras ramas de actividad importantes (véase el gráfico I.10). En términos generales, las manufacturas concentran un 59% de las ventas, los servicios un 30% y el sector primario, el 11% restante.

¹⁰ Véase la nota 9.

Gráfico I.10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PAÍSES DE ORIGEN Y SECTORES EN LOS QUE OPERAN LAS 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS EN LA REGIÓN, 2003

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004, complementada con datos de “Las 500 empresas más importantes de México”, *Expansión*, N° 893, 25 de junio al 9 de julio del 2004; y “Melhores e maiores”, *Exame*, número especial, julio del 2004.

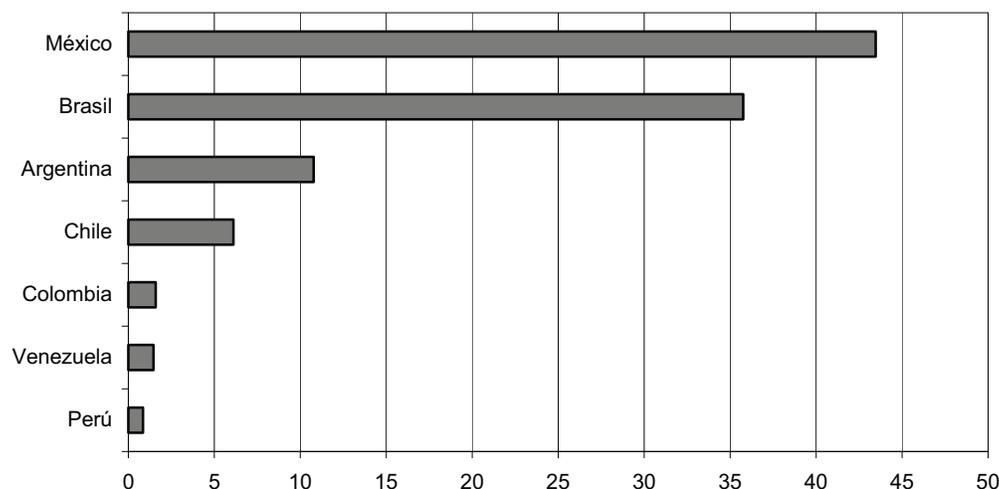
^a Incluye Portugal, Suiza, Japón, República de Corea, los Países Bajos, Australia y Luxemburgo y empresas de capitales binacionales.

^b Incluye autopartes.

^c Incluye los subsectores de la electrónica y la electricidad, alimentario, química, minería, aluminio, higiene, fotografía, celulosa y acero.

Una característica de las empresas transnacionales de este grupo es la penetración que tienen en la región. Estas empresas tienen operaciones en los mayores mercados del continente, representados por México, Brasil y Argentina (véase el gráfico I.11). En el primer caso su presencia obedece a la estrategia de búsqueda de eficiencia con miras a la exportación a Estados Unidos y Canadá y en el de los otros dos países, a la de captación de cuotas de mercado regionales.

Gráfico I.11
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES PAÍSES EN LOS QUE OPERAN LAS 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES, SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS, 2003
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004, complementada con datos de “Las 500 empresas más importantes de México”, *Expansión*, N° 893, 25 de junio al 9 de julio del 2004; y “Melhores e maiores”, *Exame*, número especial, julio del 2004.

2. Bancos transnacionales

La actividad transnacional en el sector bancario no ha presentado mayores modificaciones con respecto a lo que se señalaba en la edición anterior del presente informe. Al igual que en el 2003, el grupo de los 10 mayores bancos transnacionales, según activos, estuvo claramente dominado por los bancos españoles Santander Central Hispano (SCH) y Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), con activos en la región que superan los 65.000 millones de dólares, y por el Citibank (Estados Unidos), cuyos activos se redujeron este año a 55.000 millones de dólares (véase el cuadro I-A.4 del anexo). Estos tres bancos reúnen un 72% de los activos de los 10 mayores bancos transnacionales y las dos terceras partes de los 25 mayores. América Latina reviste una importancia considerable para las estrategias de negocios de los bancos españoles. Las recientes compras y las inversiones proyectadas permiten prever que esto no se modificará sustancialmente. Según cifras corporativas, durante el 2004 y en el bienio siguiente, la inversión en América Latina por parte del BBVA representará más de un 42% de sus ingresos anuales, en tanto que en el caso del SCH dicho guarismo superará el 33% (*LatinFinance*, 2004a). Sin embargo, el liderazgo de estos bancos en la región y la importancia que para ellos tiene el continente no se condice con la tendencia global en términos de las zonas de mayor dinamismo de la inversión en el sector financiero. Por ejemplo, ninguno de los principales países de destino de las nuevas inversiones en este sector es latinoamericano, en tanto que China, el Reino Unido, Estados Unidos y la India aparecen encabezando la captación de nuevas inversiones. Por otra parte, las instituciones bancarias más activas en la realización de nuevos proyectos, el HSBC (Reino Unido) y el Citigroup (Estados Unidos), figuran entre los más importantes de la región, pero no la tienen como eje central de sus negocios (OCO Consulting, 2004).

España es el principal país de origen de los bancos, con un 52% de los activos de los 10 mayores. Le siguen los bancos originarios de Estados Unidos (Citibank, FleetBoston y J.P. Morgan Chase), con un

27% de los activos, y los provenientes de los Países Bajos, el Reino Unido, Canadá y Francia, con cifras mucho menores. La mayoría de estos activos se encuentran en México (43%), Brasil (27%) y Chile (13%). Por último, si se consideran los 100 mayores bancos de la región, la situación se mantiene más o menos estable con respecto al período 1999-2003 (CEPAL, 2004c). En efecto, los bancos de propiedad local representan el 40% de los activos, con una clara predominancia de los brasileños Bradesco, Itaú y Unibanco. Por su parte, los extranjeros representan el 34% de los activos, encabezados por las filiales de los mencionados bancos españoles, el Citibank y el ABN Amro, ubicadas principalmente en México y Brasil. Cabe destacar la salida de la región de algunos bancos, lo que cambia ligeramente el panorama de la banca transnacional. Es el caso de las desinversiones del banco británico Lloyds TSB, que le hicieron prácticamente desaparecer del mapa regional. La banca estatal representa un 26% de los activos. Nuevamente, los brasileños Banco do Brasil —el mayor de toda la región, con activos que superan 73.000 millones de dólares— y la Caixa Econômica Federal dominan en este grupo, seguidos del Banco de la Nación Argentina y el BancoEstado, de Chile.

Una de las peculiaridades que empiezan a hacerse notar en el entorno bancario de América Latina es el surgimiento de bancos de cadenas comerciales que, partiendo de actividades crediticias para sus clientes, expandieron su actividad hasta transformarse en bancos propiamente dichos. Dirigidos principalmente a los sectores que tienen dificultad para acceder al crédito del sistema bancario tradicional (sectores de menores ingresos y empresas pequeñas y medianas), este tipo de bancos se está favoreciendo de la expansión internacional de las casas comerciales las que están ligados, lo que sugiere un fenómeno similar al de las empresas translatinas. En efecto, esta categoría de bancos se encuentra en un proceso de elevado crecimiento, en un contexto de recuperación económica que fomenta las colocaciones bancarias, lo que crea las condiciones para su expansión transfronteriza. Los bancos Azteca (México) y Falabella (Chile) son ejemplos de lo anterior. Vinculado a la cadena Elektra, el banco Azteca ha incursionado en distintos ámbitos del negocio bancario y planea su expansión por América Central y el Caribe. El banco Falabella en tanto, ligado a la tienda por departamentos homónima, ha entrado en el negocio de los créditos hipotecarios y proyecta una expansión hacia Perú y Argentina, países en los que la cadena ya está presente.

El ámbito corporativo en América Latina y el Caribe está en un permanente proceso de cambios. En la década de 1990, la región fue testigo de una modificación sustancial de la propiedad y los sectores de actividad de sus mayores empresas. Gracias al activo proceso de privatizaciones, las empresas transnacionales fueron adquiriendo un mayor protagonismo en sectores antes dominados por el capital nacional de carácter público y privado, como el de los servicios de utilidad pública. Como consecuencia, el auge de la IED se tradujo en la expansión sin precedentes de la presencia de las corporaciones transnacionales.

Sin embargo, en los últimos años la situación ha tomado otros derroteros. Tanto las condiciones económicas adversas en varios países de la región como la expansión natural de las compañías locales han realzado el protagonismo de estas últimas que, tras haber sido superadas por las transnacionales en pleno auge de las inversiones, han logrado ocupar los primeros puestos en términos de participación en las ventas.

Esta nueva situación ha entrañado un dinámico crecimiento de las empresas de capital nacional más allá de sus fronteras, lo que puede apreciarse en la presencia regional de las mayores empresas latinoamericanas. Es posible identificar empresas translatinas que, de manera aún incipiente, consideran incluso oportunidades que trascienden el continente. CEMEX se destaca entre las empresas que se han expandido a otras regiones y es en la actualidad la empresa latinoamericana con la mayor proporción de sus activos en el exterior. El sector bancario local, aunque en una escala mucho menor, también ha

iniciado una expansión por la región. De esta forma, a la composición de la IED en términos de corrientes se suma un nuevo factor a tener en cuenta, esto es, los actores que participan en el proceso y la consiguiente modificación de los patrones corporativos de América Latina y el Caribe.

En la siguiente sección se agrega el tercer componente que complementa el análisis, a saber, las estrategias corporativas. Atendiendo a que en los otros dos capítulos de este informe se presta especial atención a los aspectos de búsqueda de mercado, en la siguiente sección se destacan las estrategias empresariales de búsqueda de recursos naturales y de búsqueda de eficiencia.

D. ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe invierten de acuerdo con distintas estrategias, que obedecen a características estructurales de los países receptores (véase el cuadro I.6). Según el modelo aplicado por la CEPAL en el informe *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, desarrollado sobre la base del propuesto por John Dunning (1980, 1988), existen cuatro estrategias corporativas (véase el cuadro I.1). De estas, las de búsqueda de recursos naturales y de mercado para manufacturas han sido las tradicionales en América Latina y el Caribe. Por su parte, las de búsqueda de mercado de servicios y de eficiencia para exportaciones son más recientes y surgen junto con el desarrollo de las reformas estructurales en la región durante los años noventa. La estrategia de búsqueda de activos tecnológicos es la menos desarrollada en la región, pero tiene importancia a escala global.

Cuadro I.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Estrategia corporativa y sector	Búsqueda de recursos naturales	Búsqueda de mercado local (nacional o regional)	Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados	Búsqueda de activos tecnológicos
Bienes	Petróleo y gas: Comunidad Andina, Argentina, Trinidad y Tabago Minería: Chile, Argentina, Comunidad Andina	Automotor: Mercosur Química: Brasil Industria alimentaria: Argentina, Brasil, México Bebidas: Argentina, Brasil, México Tabaco: Argentina, Brasil, México	Automotor: México Electrónica: México y Cuenca del Caribe Prendas de vestir: Cuenca del Caribe y México	
Servicios	Turismo: México y Cuenca del Caribe	Finanzas: México, Chile, Argentina, Venezuela (República Bolivariana de), Colombia, Perú, Brasil Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile, Perú, Venezuela (República Bolivariana de) Comercio minorista: Brasil, Argentina, México Energía eléctrica: Colombia, Brasil, Chile, Argentina, Centroamérica Distribución de gas: Argentina, Chile, Colombia, Bolivia	Servicios de administración: Costa Rica	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La búsqueda de recursos naturales tradicionalmente estuvo dirigida a bienes (hidrocarburos, minería) pero también puede referirse a servicios, como en el caso del turismo, que explota los atractivos naturales. La búsqueda de mercados apunta básicamente a los países más poblados, como México, Brasil y Argentina, y está vinculada a empresas manufactureras (de automotores, alimentos y bebidas y cervezas, entre otros) y de servicios (telecomunicaciones y servicios básicos y financieros, entre otros). La búsqueda de eficiencia tiene mayor relevancia en México y la Cuenca del Caribe, pues estos países presentan ventajas como costos laborales relativamente más bajos y cercanía y acceso al mercado de América del Norte, facilitado por acuerdos comerciales. La aplicación de esta estrategia corporativa ha entrañado la instalación en estos países de plataformas de exportación, que forman parte de los sistemas internacionales de producción integrada de empresas transnacionales, especialmente en los sectores automotor, de electrónica y de prendas de vestir.

Hasta ahora, en el cuadro del análisis, el casillero correspondiente a la estrategia corporativa de búsqueda de activos tecnológicos ha quedado como un “casillero vacío” debido a la falta de suficientes casos empíricos, lo que ejemplifica la necesidad de una constante reevaluación de la utilidad del esquema. Pueden distinguirse unos pocos casos que responderían a esta estrategia, como las actividades de investigación y desarrollo de Siemens, Motorola y Bosch en Brasil, o Delphi en México. Sin embargo, hay que hacer al respecto una evaluación más profunda, para distinguir las actividades de adaptación de un producto a los mercados locales —que se realizan en centros de “desarrollo de producto” y pueden responder a la estrategia de búsqueda de mercado— de las actividades de investigación y desarrollo propiamente tales. Los centros de investigación y desarrollo requieren recursos humanos altamente calificados e interactúan con otras instituciones locales. De la situación en materia de habilidades y calificaciones en América Latina y el Caribe se desprende que en la región no están dadas las condiciones para un incremento de la instalación de centros de este tipo. Las interacciones con las instituciones locales de ciencia y tecnología también son escasas si se las compara con otras latitudes, esto es, con el alto grado de complementariedad que existe entre organismos gubernamentales y académicos y los centros de investigación y desarrollo de las empresas transnacionales en Europa, o con la interacción entre estos centros y los parques de ciencia y tecnología en Asia.

El casillero de búsqueda de activos tecnológicos permanecerá vacío hasta que en la región exista evidencia suficiente como para sostener lo contrario, lo que al parecer no ocurrirá a corto plazo. Según una encuesta de *The Economist*, un 86% de las compañías que realizan gastos de investigación y desarrollo en América Latina destinan menos de un 10% de su gasto en el extranjero a esta región. La mayor parte de este tipo de inversión se concentra en Europa Occidental, América del Norte y Asia. En la misma encuesta se señala que las perspectivas futuras no son muy diferentes (EIU, 2004a). En otras palabras, quienes consideran invertir en la región lo hacen aún a pequeña escala. Este hecho refleja la escasa participación de la región en las inversiones en nuevos servicios a nivel mundial. De hecho, América Latina y el Caribe no ha podido aún sacar provecho de su cercanía a Estados Unidos, país de origen del 55% al 65% de los proyectos en el sector, lo que debería alertar acerca del efecto real de la política de IED en este campo.

Con el fin de equilibrar los contenidos del informe y dar una adecuada cobertura a las distintas estrategias, en la presente sección se realiza una descripción de los principales proyectos de inversión en los sectores más importantes, para luego referirse especialmente al análisis de las estrategias de búsqueda de recursos naturales y de eficiencia.

La IED en América Latina y el Caribe ha tendido a la compra de activos existentes, más que a la creación de nuevos. Por este motivo, el análisis de las principales fusiones y adquisiciones en la región permite una comprensión más adecuada de la IED y las estrategias corporativas.

Las fusiones y adquisiciones por montos superiores a 100 millones de dólares en la región sumaron casi 28.000 millones de dólares en el 2004, una cifra 75% superior a los 16.000 millones correspondientes al 2003 (véase el cuadro I-A.5 del anexo). Una de las mayores operaciones registradas en el 2004 fue la fusión de AmBev y la belga Interbrew, que supuso un desembolso de unos 4.000 millones de dólares.

En el ámbito financiero, el BBVA Bancomer, filial del banco español BBVA, se convirtió en el principal grupo bancario en México, lo que relegó al Banamex Citibank al segundo lugar. La estrategia del BBVA apunta a consolidar su posición en México, uno de los pilares de su crecimiento junto con España. A esto obedeció la adquisición, por 4.200 millones de dólares, del 40,6% que aún no poseía del banco BBVA-Bancomer, y la toma de control, a través de esta filial, del banco Hipotecaria Nacional, por 375 millones de dólares. Así, mientras el BBVA opera a través de sus filiales en México, su casa matriz actúa directamente en Estados Unidos, país en el que intenta aprovechar el potencial de crecimiento del mercado bancario hispano. Por el contrario, el banco británico Lloyds TSB está reduciendo sus operaciones en la región desde el 2003, en el marco de una reestructuración orientada a concentrarse en mercados más rentables. El Lloyds Bank Argentina traspasó sus operaciones en el país al Banco Patagonia Sudameris, filial del francés Sudameris. De esta forma, ha optado por dejar el país tras una presencia de 140 años, al igual que otros importantes grupos financieros desde la crisis del 2001-2002.¹¹ El Lloyds TSB, que en el 2003 ya había vendido sus operaciones en Brasil al también británico HSBC, ha anunciado también un acuerdo para vender su operación en Colombia al Primer Banco del Istmo (Banistmo), con sede en Panamá.

En el rubro del comercio minorista una de las mayores operaciones fue la compra por parte de Wal-Mart de la cadena de supermercados Bompreço, en Brasil. La empresa estadounidense pagó 300 millones de dólares a Royal Ahold (Países Bajos) que, desde comienzos de la presente década ha procedido a reducir sus operaciones en la región. Si bien se trata de la única adquisición en Brasil, Wal-Mart ha llevado adelante un considerable proceso de apertura de nuevos locales en distintas regiones del país. El grupo Cencosud (Chile) llegó a un acuerdo con Royal Ahold para adquirir la cadena argentina de supermercados Disco, por 315 millones de dólares. De concretarse la compra, que ha sido objetada en los tribunales por crear una excesiva concentración en el mercado, Cencosud se convertiría en el segundo operador minorista del país, en el que ya está presente por intermedio de su cadena Jumbo.¹² Cencosud ha aplicado una estrategia de expansión en varios países de América del Sur, sobre la base de la compra de los activos puestos a la venta por Royal Ahold, no solo en Argentina sino también en Paraguay y Perú, y de la incursión en el segmento de las tiendas para el hogar a través de la cadena Easy, con la que opera en Chile y en Argentina.

En el campo de las telecomunicaciones se ha apreciado una intensa actividad en materia de nuevas inversiones: aproximadamente un 28% de las fusiones y adquisiciones del año correspondieron a empresas del sector (*LatinFinance*, 2004b). Se destacó la compra de los activos de telefonía móvil de BellSouth (Estados Unidos) por parte de Telefónica Móviles, empresa que tiene a su cargo el negocio de telefonía inalámbrica de Telefónica. Esta compra, valorada en 5.850 millones de dólares, le aporta a esta empresa unos 12,5 millones de clientes de las filiales de BellSouth en 10 países de la región (Argentina,

¹¹ Otros bancos que han salido del país son el Crédit agricole (Francia) y el Bank of Nova Scotia (Canadá), a los que además se agrega la salida del Société générale (Francia), en el último trimestre del 2004.

¹² La compra fue objetada en los tribunales por una agrupación de consumidores, debido a que no se esper  la aprobación de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, y a que se produciría una excesiva concentración en el sector. Un juzgado federal acogió esta demanda y orden  suspender la operación hasta que no haya un dictamen del ente antimonopolio.

Chile, Ecuador, Guatemala, Panamá, Colombia, la República Bolivariana de Venezuela, Perú, Nicaragua y Uruguay) y un incremento de sus ingresos de unos 2.500 millones de dólares. Por su parte, la mexicana Telmex pagó a MCI (ex WorldCom) 360 millones de dólares por el 51,8% de las acciones con derecho a voto de la compañía de telefonía fija de larga distancia Embratel (Brasil). Esta compra responde a la intensa expansión que la empresa está llevando a cabo en América Latina y que incluye también la adquisición de cable y transmisión de datos en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú.

La región enfrenta el nuevo desafío de atraer inversiones más dinámicas y que tengan mayores efectos en las economías, como se desprende de la ausencia en América Latina de empresas en búsqueda de activos tecnológicos. La revitalización de las fusiones y adquisiciones, aunque ha incrementado las corrientes de IED, no ha permitido modificar su perfil tradicional, en términos de los sectores de destino. Las políticas de atracción de la IED pueden ser un instrumento útil para hacerlo, en la medida de que permitan llenar el “casillero vacío” de las estrategias corporativas en el continente.

1. Estrategia de búsqueda de recursos naturales

a) Hidrocarburos y minería

La abundancia de recursos naturales, principalmente en América del Sur, ha definido en gran medida la estructura productiva del continente, orientada a la exportación de materias primas. Caracterizado por una marcada presencia de empresas transnacionales y estatales, las inversiones en este sector se han mantenido activas, aun cuando la región recién empieza a recuperarse de las crisis que sufrió hasta el año 2003. Como se indicó en la edición anterior del presente informe, la actividad extractiva suele tener una escasa vinculación con la economía local, está orientada sobre todo al mercado de exportación y las condiciones económicas de sus mercados de destino —más que nada en el mundo desarrollado— le afectan en mayor medida que las de los países en la que tiene lugar.

En el 2004, el aumento de la demanda de minerales metálicos y gas, así como una cierta especulación en relación con el petróleo, provocaron un alza del precio de estos productos, principales exportaciones para muchos países.¹³ Esta alza ha sido un importante aliciente para la puesta en marcha de nuevos proyectos. Por otra parte, y en vista del nuevo panorama político de la región, se ha extendido la noción de que es necesario que el Estado vuelva a tener una intervención significativa en la cadena productiva de los recursos energéticos. Los gobiernos de la República Bolivariana de Venezuela y de Argentina están negociando la creación de Petrosur, iniciativa a la que también se habría invitado a sumarse a la estatal brasileña Petrobras. El aumento del protagonismo del Estado se refleja también en las iniciativas de los gobiernos boliviano y argentino destinadas a crear sendas empresas petroleras estatales, en contraste con el auge de la privatizaciones de hace algunos años (véase el recuadro I.3).

¹³ El precio del barril de petróleo (WTI) ha pasado de 26,1 dólares promedio en el 2002 a 31,1 en el 2003 y 41,4 en el 2004. El de la libra de cobre se ha incrementado de 70,7 centavos de dólar en el 2002 a 80,7 al año siguiente y 130,2 en promedio hasta octubre del 2004. En los mismos años, el precio de la onza de oro ha sido de 310,2 dólares, 363,7 y 409,6 (OPEC, 2005; <http://www.cochilco.cl>).

Recuadro I.3

HIDROCARBUROS: EL NUEVO PROTAGONISMO ESTATAL

Durante el auge de las privatizaciones de los años noventa, algunos países optaron por vender las empresas estatales de hidrocarburos. En Argentina, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) fue comprada por la española Repsol, mientras que en Bolivia, la estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) se fraccionó en Transredes, Chaco y Andina, nuevas empresas que quedaron en manos de propietarios de origen tanto extranjero como nacional. En Brasil, el 40% de Petrobras es de propiedad federal y el resto de las acciones está en manos de inversionistas extranjeros y nacionales. Por el contrario, PEMEX y PDVSA, de México y la República Bolivariana de Venezuela respectivamente, operan bajo el control exclusivo del Estado.

En el 2004 ha habido una reivindicación del papel del Estado en el rubro de hidrocarburos en los dos países en los que se había cedido el protagonismo a privados. El discurso político del presidente boliviano reivindica la soberanía nacional y postula una mayor participación estatal en el ámbito de la energía. Tras el referendo de agosto del 2004 cobró fuerza la idea de refundar YPFB como un nuevo ente productor, que pasaría a ser la tercera empresa en el país, tras Petrobras y Repsol YPF. Los recursos necesarios provendrían, en primer lugar, de la estatización e incorporación a la nueva operadora de las acciones que el Fondo de Capitalización Colectiva (una administradora de fondos previsionales) posee en Transredes, Chaco y Andina y cuyo valor se estima en 700 millones de dólares. Sin embargo, las transnacionales BP y Repsol YPF son socios en las dos últimas empresas, lo que ha generado un conflicto entre estas y el Estado. La segunda fuente de recursos corresponde a la petrolera china Shengli International, que aportaría 1.500 millones de dólares. La nueva empresa realizaría operaciones de exploración, explotación y producción, que permitirían obtener beneficios de las cuantiosas reservas de gas natural que tiene el país, estimadas en 30 billones de pies cúbicos. La nueva ley de hidrocarburos también contempla la creación de Petrobolivia, organismo fiscalizador que tendrá a su cargo la exportación de los hidrocarburos. YPFB y Petrobolivia, junto con la nacionalización de boca del pozo y el aumento de la regalía, entre otras medidas adoptadas, permitirían al Estado boliviano recuperar el control sobre los hidrocarburos.

En Argentina, la situación de desabastecimiento imputable a la falta de inversiones llevó al presidente a anunciar, en mayo del 2004, la formación de una nueva petrolera estatal. El congelamiento de las tarifas de gas y electricidad durante los dos últimos años ha causado un incremento del consumo y desincentivado la inversión. El desabastecimiento ha provocado roces con Chile y Uruguay, que vieron cortados los suministros de gas natural de origen argentino. La decisión de recuperar protagonismo en el sector de los hidrocarburos se materializó en octubre del 2004, con la aprobación de la ley que crea Energía Argentina SA (ENARSA), cuya actividad abarcaría toda la cadena de exploración, producción, transporte, distribución y venta de hidrocarburos. La empresa adoptaría la forma de una sociedad anónima, en la que el Estado tendría una participación de 53%, las provincias de la República compartirían un 12%, y el restante 35% se cotizaría en el mercado bursátil. ENARSA participaría en asociaciones y empresas de riesgo compartido en cumplimiento de sus objetivos en la producción de energía, en la que PDVSA sería un socio estratégico. Además, contaría con la titularidad de todas las áreas marítimas de petróleo y gas.

La iniciativa estatal en el sector surge como respuesta común a problemas de distinta índole. Mientras que en Bolivia la reivindicación de la soberanía es el eje principal del discurso, en Argentina la probable creación de la petrolera estatal es una respuesta pragmática a una situación particular de crisis energética. Sin embargo, en ambos casos, se reactiva el papel estatal en el sector de la energía, no solo en lo que respecta a la actividad reguladora sino también a la participación en la producción.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de prensa especializada y BP, "Energy in focus. BP statistical review of world energy: June 2004" [en línea] (<http://www.bp.com/statisticalreview2004>).

En el sector de hidrocarburos, las actividades llevadas a cabo por los actores que participan en el sector, en el que las empresas estatales han tenido una fuerte injerencia, como es tradicional, permiten distinguir las distintas estrategias aplicadas en la región.

En México, el marco legal no permite la participación privada en la exploración y producción de petróleo y gas, de modo que la estatal Petróleos Mexicanos (PEMEX) mantiene el monopolio en esos ámbitos. La actividad privada se circunscribe a los “contratos de servicios múltiples”, diseñados para incrementar la producción de gas natural.¹⁴ La búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento de gas natural es, junto con el suministro de petróleo a Estados Unidos, el rubro más destacado del subsector en el país.

En América del Sur pueden señalarse dos estrategias distintas. La primera corresponde a la empresa brasileña Petrobras, y abarca la expansión en la región, por medio de la compra de activos en países vecinos. La segunda es la señalada en el caso de las empresas estatales de los países andinos, principalmente la República Bolivariana de Venezuela, y que se caracteriza por la vocación exportadora.

La expansión por países de América del Sur ha sido uno de los ejes de la estrategia de negocios de Petrobras; esto le ha permitido consolidar su crecimiento tanto fuera como dentro de sus fronteras nacionales, por cuanto las transnacionales ocupan aún una porción marginal del mercado local. En el 2004 se creó en la compañía una nueva división, destinada a administrar sus activos en la República Bolivariana de Venezuela, Colombia, Ecuador, Bolivia y Argentina, mejorar la sinergia entre las operaciones y ejecutar un programa de inversiones de 3.000 millones de dólares hasta el año 2010. Petrobras ha aumentado su presencia en estos países mediante asociaciones con empresas locales o transnacionales y la adquisición de activos. En Colombia, por ejemplo, Petrobras forma parte de un acuerdo de exploración de gas y petróleo en aguas del Caribe, junto con la estatal Ecopetrol y ExxonMobil (Estados Unidos). Se trata del mayor contrato firmado por el gobierno de Colombia desde el inicio de la actividad petrolera en 1905 y está orientado a incrementar las reservas, cuya merma pone en peligro la condición de exportador neto del país. Con el fin de atraer las inversiones necesarias, se redujo la participación obligatoria de la empresa estatal y se establecieron regalías más favorables para las empresas. En Argentina, Petrobras adquirió en el año 2002 la petrolera Pérez Companc (PeCom Energía) (CEPAL, 2003). Esta, bajo el nombre de Petrobras Energía, es la segunda petrolera en el país tras la española Repsol YPF y sus ventas ascendieron a casi 1.900 millones de dólares en el 2003. Además de participar en la actividad extractiva, la empresa brasileña también cuenta con intereses en la distribución, ya que controla varias cadenas de estaciones de servicios. A estas se podrían unir las estaciones Shell, que puso en venta su casa principal Royal Dutch/Shell como parte de su plan de liquidación de activos en la región (véase el recuadro I.4). Asimismo, Petrobras participa en el desarrollo de una matriz energética en el Cono Sur, proyecto que también entraña inversiones de la española Repsol YPF en la subregión (véase el capítulo III).

La incertidumbre política en la República Bolivariana de Venezuela, país que cuenta con las mayores reservas de petróleo y gas en América Latina, no ha afectado la realización de nuevos emprendimientos por parte de algunas empresas transnacionales. Gracias a la Ley de hidrocarburos de 1999, el sector privado ha podido incursionar en esta rama de actividad y hacer nuevas inversiones. Ante la insuficiencia de recursos de PDVSA, la participación privada ha permitido las inversiones necesarias para mantener la producción y exportación de gas y petróleo. Entre las asociaciones más importantes sobresale el proyecto extractivo Sincor, que PDVSA lleva adelante junto con la francesa Total y la noruega Statoil. Este proyecto se inició en el 2001, y se ha anunciado una inversión de 4.000 millones de dólares para su expansión, que tiene por objeto aprovechar las buenas condiciones del mercado mundial

¹⁴ Los contratos de servicios múltiples (CSM) agrupan en un solo instrumento los servicios de obras públicas que PEMEX contrata con terceros. El contratista recibe un único pago fijo por las obras realizadas y los servicios prestados y la propiedad de los hidrocarburos sigue siendo nacional, tal como se establece en la Constitución mexicana (<http://www.csm.pemex.com>).

del petróleo, así como lograr la cooperación técnica y financiera necesaria. En este contexto, se destaca la alianza entre PDVSA y las petroleras indias ONGC Videsh e Indian Oil Corp., para establecer una empresa conjunta dedicada a exploración petrolera en la República Bolivariana de Venezuela, lo que responde a la política gubernamental de estrechar lazos entre petroleras del tercer mundo.

Recuadro I.4

LA REESTRUCTURACIÓN DE LOS ACTIVOS DE ROYAL DUTCH/SHELL EN AMÉRICA LATINA

El 2004 empezó mal para la tercera petrolera mundial, la anglo neerlandesa Royal Dutch/Shell, cuando se dio a conocer que había sobreestimado sus reservas de petróleo un 20%. La crisis de confianza y las multas de 150 millones de dólares resultantes fueron motivo suficiente para que Shell lanzara una reorganización y un nuevo plan estratégico, que abarca una mayor concentración en sus actividades de exploración y extracción y una reducción en la distribución, entre otros rubros. Esta decisión implica deshacerse de cerca de 12.000 millones de dólares de activos entre el 2004 y el 2006, entre los que se incluyen estaciones de servicios en España, yacimientos en Angola y gasoductos en Estados Unidos. Además, se prevé la venta de su participación en la química Basell (Países Bajos) y en la inversión energética Intergen (Estados Unidos). Esta reestructuración también afecta las operaciones de Shell en América Latina. En Perú vendió sus 165 estaciones de servicios y una distribuidora mayorista a la estatal chilena ENAP y al grupo local Romero por 41 millones de dólares. Los mismos pasos ha seguido en la República Bolivariana de Venezuela, donde se retiró como mayorista de 154 estaciones de servicio que llevaban su marca, y en varios países caribeños, en los que anunció que venderá su red de 111 estaciones y 30 depósitos de distribución.

Sus activos en Argentina, Brasil y Chile correrán la misma suerte que en los otros países. Petrobras, Repsol YPF y, en menor grado, PDVSA son los principales interesados en comprar los 900 puntos de venta minorista y una refinería que Shell posee en Argentina. Se especula que Petrobras ha ofrecido un trueque por algunos activos de explotación en Brasil. Este país se mantiene dentro de los planes de la compañía, pero solo en lo que respecta a la extracción. La empresa anunció un plan de inversiones mundiales de 45.000 millones de dólares para el período 2004-2006. Si bien Nigeria y la zona del Golfo Pérsico son sus destinos preferentes, Shell también anunció inversiones en actividades extractivas en Brasil. La empresa, que participa en once bloques de extracción y opera en cuatro, abandonará sus negocios en la distribución, a pesar de que es la tercera en ese rubro. Por último, la reducción de los márgenes y su escasa participación en el mercado chileno, de reducido tamaño, explican los motivos de la venta de las operaciones de Shell en ese país, que comprenden 361 puntos de venta.

De esta manera, la empresa se une al creciente grupo de firmas que, en un proceso que se ha venido manifestando con fuerza desde el 2003, han optado por suspender sus operaciones en América Latina. Sus motivaciones han sido diferentes, pero el resultado final es que el capital transnacional va dejando constantemente vacíos que están siendo bien aprovechados por las empresas locales y transnacionales latinoamericanas.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

A escala global, el gas natural ha pasado a ser una importante fuente de abastecimiento energético: un 23% de la energía que se consume en el mundo proviene del gas natural, y su empleo ha mostrado elevadas tasas de aumento. En los últimos cinco años, la demanda de gas natural ha crecido un 13% en el mundo, en comparación con el 7% correspondiente al petróleo (véase el capítulo III) (BP, 2004). Varias empresas están apostando a este recurso, cuyas reservas están mucho menos explotadas que las de crudo. Las inversiones llevadas a cabo contemplan tanto la exploración y producción de gas como la infraestructura necesaria para su transporte, distribución y comercialización, mediante gasoductos que abastecen a los hogares, centrales termoeléctricas e industrias. Las inversiones también se han destinado a plantas para licuar el gas natural, lo que facilita su traslado por vía marítima a destinos imposibles de abastecer por medio de gasoductos, en los que nuevamente se gasifica y distribuye.

América Latina no ha estado ajena a este fenómeno. Si bien su producción corresponde al 6% mundial, su tasa de crecimiento supera al promedio global. La región muestra patrones de producción y

consumo disímiles. La República Bolivariana de Venezuela, el principal productor, cuenta con un 60% de las reservas del continente y logra el completo autoabastecimiento. México, a pesar de ser el segundo mayor productor, debe importar gas debido a su alta demanda, mientras que Trinidad y Tabago ha cobrado gran importancia regional, en la medida en que alrededor del 9% del gas natural que importa Estados Unidos proviene de este país (Departamento de Energía de Estados Unidos, 2004b).

Las principales inversiones y proyectos en torno al gas natural se desarrollan en la República Bolivariana de Venezuela y en Trinidad y Tabago, y están orientados al abastecimiento del mercado interno, los del Caribe y de la región sudoriental de Estados Unidos. Uno de los focos de mayor actividad es en la Plataforma Deltana, en la frontera marítima entre la República Bolivariana de Venezuela y Trinidad y Tabago, que cuenta con reservas probadas de 4 billones de pies cúbicos y estimadas de 31. La política energética venezolana permite una participación privada mayor en el subsector del gas natural, lo que ha facilitado la formación de alianzas productivas sin PDVSA. Así, de los cinco bloques en los que se desarrolla la explotación, el 1 y el 5 están en manos de PDVSA, mientras que ChevronTexaco opera los bloques 2 (en asociación con Conoco Phillips) y 3, y la noruega Statoil el 4. La inversión proyectada para el período 2004-2009 es de 3.800 millones de dólares e incluye la perforación de pozos y la infraestructura necesaria para el abastecimiento local y la exportación (<http://www.enagas.gov.ve>). La producción conjunta entre la República Bolivariana de Venezuela y Trinidad y Tabago busca aprovechar las sinergias entre las capacidades de ambos países, esto es, la abundancia del recurso con que cuenta el primer país y la infraestructura del segundo, que permite su licuación y exportación.

El consorcio Atlantic LNG es el principal productor de gas natural en Trinidad y Tabago. Formado por BP, British Gas (ambas del Reino Unido), Repsol YPF (España), Tractebel (Bélgica) y la Compañía Nacional de Gas de Trinidad y Tabago, este consorcio opera cuatro terminales de gas, en las que cada compañía cuenta con distintas participaciones, y es el principal productor de América Latina y el Caribe. El 75% del gas que procesa en sus plantas proviene de los campos marinos de BP Trinidad and Tobago (BPTT), empresa controlada por BP (70%) y Repsol YPF (30%). Atlantic LNG opera desde 1999 y ha invertido 1.000 millones de dólares para expandir su capacidad de producción de 3 millones a 9 millones de toneladas anuales, lo que le permite abastecer con gas natural a los mercados de Estados Unidos, España, Puerto Rico y la República Dominicana (Departamento de Energía, Estados Unidos, 2004a).

La actividad de los campos de gas de Camisea (Perú) ya permite el abastecimiento del mercado nacional, por cuanto se puso en funcionamiento el oleoducto del Bloque 88 del Amazonas.¹⁵ Esto facilitó la inauguración de la planta de fraccionamiento en Pisco, que produce butano y propano para el consumo doméstico de gas. Una de las principales socias en Camisea, la estadounidense Hunt Oil, invertirá unos 500 millones de dólares en la exploración y producción del Bloque 56, adyacente a Camisea, con lo que proyecta suministrar 600 millones de pies cúbicos de gas al día al mercado estadounidense a partir del 2008. Estos proyectos permitirán modificar el perfil energético del país. Una de las principales involucradas es la española Endesa, que ha iniciado la reconversión de la planta de generación de Ventanilla, con una inversión de cien millones de dólares, para su operación con gas natural en lugar del

¹⁵ El proyecto Camisea abarca la explotación de las reservas del Bloque 88 (yacimientos San Martín y Cashiriari), la construcción y operación de un gasoducto y un poliducto, así como la red de distribución en Lima y Callao. El gas se destinará al uso doméstico e industrial y a la generación de energía, que se distribuirá en el resto del país. En la explotación de los hidrocarburos participan Hunt Oil, Pluspetrol (Argentina) y la coreana SK Corporation. El transporte y distribución está a cargo de un consorcio formado por Techint, Hunt Oil, SK Corporation, Sonatrach Petroleum Corporation y Graña y Montero (<http://www.camisea.com.pe>).

petróleo que usa actualmente. Esta nueva central termoeléctrica generará 300 megavatios y será uno de los principales destinos de los envíos de gas desde los campos de Camisea.

En el sector de la minería en Argentina, Perú y Chile, países que cuentan con importantes reservas minerales, se han seguido desarrollando nuevos proyectos, dado que el marco institucional de estos países es favorable a la instalación de las empresas transnacionales del sector y da la seguridad y estabilidad necesarias para la ejecución de iniciativas de largo aliento. Además, la notable demanda de cobre y la debilidad del dólar, que incentiva el interés de los inversionistas por el oro, han contribuido a que el precio de estos metales muestre una tendencia al alza desde el 2003, que alcanzó cifras sin precedentes en el último trimestre del 2004.

Una de las principales novedades del sector en el 2004 se produjo en Chile. Se trata de la aprobación, por parte del consorcio angloaustraliano BHP Billiton, que opera el mineral de la Escondida, del proyecto cuprífero a cielo abierto Spence, al norte de Antofagasta. La iniciativa contempla una inversión de 990 millones de dólares; el inicio de la explotación está planificado para fines del 2006 y se estima que sus costos estarán entre los más bajos de la industria. Según la empresa, esto último le permitiría incluso afrontar la carga de una probable nueva regalía sin afectar demasiado los flujos de caja proyectados para los 19 años que —según lo previsto— estará en operaciones la mina. Por ende, cabe esperar que el aumento de la carga financiera que representa la imposición de una regalía a la explotación minera no afecte la ejecución de los proyectos actuales ni los venideros. Las buenas condiciones geológicas del país, su cercanía a los puertos, la abundancia de recursos y las amplias garantías que da el régimen para la inversión extranjera en Chile garantizan a los proyectos mineros una mayor rentabilidad que en cualquier otra parte del mundo (Sánchez, Ortiz y Moussa, 1999).

Las inversiones en Chile por parte de BHP Billiton confirman la intención de posicionar a esta empresa como una de las más grandes productoras de cobre a escala mundial. La compañía informó que invertirá 870 millones de dólares para procesar el mineral de baja ley de Escondida, cuya propiedad comparte con Rio Tinto. El aprovechamiento de este mineral, hasta ahora un residuo, permitirá aumentar la capacidad de producción de Escondida a 180.000 toneladas por año.

En Perú, tras una licitación pública se adjudicó el proyecto cuprífero Las Bambas a la suiza Xstrata, por un monto de 121 millones de dólares. El gobierno peruano calcula que la explotación del yacimiento requiere inversiones adicionales de por lo menos 1.000 millones de dólares y que aportará un punto porcentual anual al crecimiento del PIB del país. Por su parte, las japonesas Sumitomo Corporation y Sumitomo Metal Mining anunciaron una inversión cercana a los 300 millones de dólares para la expansión de la mina de cobre Cerro Verde.

En la minería aurífera, se destaca la canadiense Barrick Gold, especialmente por sus yacimientos en Argentina y en Chile. Uno de los proyectos más grandes es el de Pascua Lama, ubicado en la frontera entre ambos países, y cuya puesta en marcha exigirá una inversión de 1.500 millones de dólares. Los gobiernos de Argentina y Chile están en las últimas fases de la puesta en marcha del tratado minero firmado en el 2002, lo que permitiría que en enero del 2006 se inicien las construcciones y que la mina esté operativa en el 2008. En Argentina, la también canadiense Aquiline anunció que invertirá más de 40 millones de dólares para explotar la mina de oro Calcatreu, en Río Negro, al sur del país. En Bolivia, la empresa estadounidense Coeur d'Alene Mines Corporation, el más grande productor primario de plata y un productor importante de oro, informó que dará un financiamiento de 135 millones de dólares para el proyecto de plata San Bartolomé, en la zona de Potosí. La empresa, que además está presente en Argentina y Chile, prevé una producción anual de 6 millones de onzas.

2. Estrategia de búsqueda de eficiencia: nuevos servicios

En los últimos años, el sector de los servicios ha ido adquiriendo un protagonismo cada vez mayor en relación con las corrientes mundiales de IED. Se trata de una tendencia general, independiente del grado de desarrollo de los países. Así, mientras que en 1990 la mitad del acervo total de IED estaba dirigido a los servicios, en el año 2002 esa cifra se elevaba a un 62% en los países desarrollados y a un 55% en aquellos en desarrollo (UNCTAD, 2004a). Una de las manifestaciones tradicionales de este fenómeno está ligada a la internacionalización del sector financiero, que ha sido muy marcada en América Latina y el Caribe. Asimismo, la provisión de energía y de servicios sanitarios, la construcción de infraestructura y el subsector de las telecomunicaciones, entre otros servicios, exhibieron un auge, debido al incremento de su uso en la producción de bienes, el aumento de la competencia, la desregulación y las privatizaciones que tuvieron lugar sobre todo en la década pasada. La inversión en estos subsectores, vinculada a estrategias de búsqueda de mercado, representa la mayor parte de la IED que llegó a la región en la década de 1990. En los últimos años ha cobrado mayor relevancia en el mundo la inversión en un nuevo grupo de servicios relacionados con la búsqueda de eficiencia, que abarca centros de llamadas, centros de servicios compartidos, servicios de tecnologías de la información y sedes regionales (véase el recuadro I.5).

Recuadro I.5

NUEVOS SERVICIOS, NUEVAS DEFINICIONES

Centros de llamadas: abarcan las actividades de contacto entre la empresa y sus clientes y proveedores. Incluyen una serie de servicios de apoyo y de entrega de información. Entre sus principales funciones están las de mesa de ayuda, apoyo y asesoramiento técnico, atención posventa, recepción de reclamos e investigación de mercado.

Centros de servicios compartidos: comprenden los servicios auxiliares a la actividad productiva de la empresa. No se vinculan con el giro de esta sino que engloban los servicios administrativos relacionados (*back office*), esto es, procesamiento de cuentas, entrega de facturas a proveedores, elaboración de las nóminas salariales y procesamiento de datos, entre otros.

Servicios de tecnologías de información: son los servicios de apoyo en el campo de la alta tecnología, vinculados al desarrollo, evaluación y prueba de nuevo software y al desarrollo de contenidos, ingeniería, diseño y la optimización del producto.

Sedes regionales: son las instalaciones a través de las cuales la casa matriz controla las operaciones de sus subsidiarias en los países de la región. Permiten gestionar y coordinar la actividad de la empresa en segmentos regionales menores.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (UNCTAD/WIR/2004), Nueva York, 2004. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.33.

Este nuevo grupo de servicios ilustra la necesidad de reconsiderar y flexibilizar el análisis de las estrategias corporativas. En todos los casos se persigue la eficiencia, mediante la reducción de gastos y la especialización (común a los centros de costos de los sistemas internacionales de producción integrada de las empresas transnacionales), pero en distinto grado. De los factores que afectan las decisiones de localización de estos servicios, la disponibilidad de mano de obra calificada es el segundo en importancia en todos los casos. Sin embargo, los factores que aparecen en primer y en tercer lugar varían. En el caso de los centros de llamadas y los servicios compartidos, los principales son los menores costos y el manejo de idiomas extranjeros, mientras que para los proyectos de tecnologías de información y sedes regionales, los más relevantes son el crecimiento del mercado y la cercanía a los consumidores, además de la

existencia de una fuerza laboral calificada. De esta forma, los factores que determinan la competitividad de centros de llamadas y servicios compartidos son similares a los de los sistemas internacionales de producción integrada de las plataformas de exportación de las empresas que buscan eficiencia. Por su parte, en los proyectos de tecnologías de información y las sedes regionales hay un enfoque ligado a la mejora de la eficiencia, pero en el mercado regional en el que se desenvuelven. Por último, algunos proyectos de tecnologías de la información que muestran un grado mayor de sofisticación pueden relacionarse más adecuadamente con la estrategia de búsqueda de activos tecnológicos. Sin embargo, en América Latina y el Caribe aún no existen ejemplos comparables a los de otros países como India, que cuenta con un alto grado de desarrollo en la industria de diseño de software.

La provisión de estos nuevos servicios puede tomar varias modalidades, entre otras la contratación externa (*outsourcing*), que supone el traspaso de la provisión de servicios a otros agentes, ya sea en el mismo país o en el extranjero (véase el cuadro I.7). La modalidad más relevante en términos de IED consiste en radicar en el extranjero servicios vinculados a la empresa (exportación del trabajo u *offshoring*). De acuerdo con el cuadro I.7, estos servicios pueden mantenerse dentro de las fronteras de la empresa (en una entidad “cautiva”) o bien se puede recurrir a la contratación externa, es decir, al traspaso de la provisión de servicios a terceros localizados fuera del país de origen de la empresa.

Cuadro I.7
CONTRATACIÓN EXTERNA Y EXPORTACIÓN DE LA PROVISIÓN DE SERVICIOS

Tipo de provisión de servicio	Interna	Externa (contratación externa)
Localización		
En el país de origen	Provisión dentro de la empresa en el país de origen	Provisión traspasada a terceros en el país de origen
En el extranjero (exportación del trabajo)	Provisión por filial extranjera “cautiva”	Provisión traspasada a terceros fuera del país de origen

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (UNCTAD/WIR/2004), Nueva York, 2004. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.33.

El negocio de la exportación de estos nuevos servicios se concentra en unos pocos países. El 71% de esta actividad se realiza en Irlanda, India, Canadá e Israel, aunque China, Malasia y República Checa, entre otros, están adquiriendo mayor importancia. El traspaso de estas actividades a nuevas ubicaciones entraña corrientes de inversión extranjera pero estas son difíciles de medir, por lo que constituyen una porción relativamente subvaluada de la IED. A raíz de ello, se alude a los números de proyectos para medir la actividad en este ámbito. América Latina y el Caribe ha captado apenas un 3% de los proyectos de IED en nuevos servicios. Entre el 2002 y 2003, de un total de 513 centros de llamadas, 139 servicios compartidos, 632 proyectos de tecnologías de información y 565 sedes regionales, la región captó apenas 29 (6%), 5 (4%), 22 (3%) y 10 (2%), respectivamente (UNCTAD, 2004a).¹⁶ Los países más activos de la región son Brasil (9 centros de servicios de tecnologías de información, 6 centros de llamadas y 6 sedes

¹⁶ Los proyectos de tecnologías de información no solo son los que en mayor cantidad se han desarrollado dentro de la categoría de nuevos servicios. Además, es donde más proyectos se han realizado dentro de todas las categorías industriales (OCO Consulting, 2004).

regionales), Chile (5 centros de servicios tecnologías de información, 4 centros de llamada y 4 centros de servicios compartidos), México (5 centros de llamada y 2 de servicios de tecnologías de información) y Costa Rica (4 centros de llamada y 1 centro de servicios compartidos). De lo anterior se desprende que, si bien algunos países en desarrollo son importantes destinos para los proyectos de IED en el sector de la exportación de los servicios, los de América Latina y el Caribe todavía no figuran entre estos.

No es de extrañar que, en el caso de las empresas transnacionales, la factibilidad y los beneficios de comerciar y exportar los servicios propiciaran su contratación externa en el extranjero. Las ventas de los centros de llamadas ascendieron a 45.000 millones de dólares a escala global en el 2003 (Atento, 2003). A pesar de que solo un 6% de estos proyectos se realizaron en América del Sur, la consultora Datamonitor proyecta un crecimiento significativo en el futuro. Según esta, 10.600 puestos de atención han sido traspasados de Estados Unidos al resto del continente, cifra que superará los 25.000 en el año 2008, con Brasil, México y Argentina como puntas de lanza.¹⁷ Se estima los puestos de atención en América Latina, que hoy superan los 330.000, aumentarán a un ritmo del 17% anual hasta el 2008, lo que sería la expansión más dinámica del mundo. Empresas transnacionales de centros de llamadas —entre las que se cuentan seis de las nueve más grandes— se están instalando a América Latina para cubrir tanto el mercado local como el de Estados Unidos (véase el cuadro I.8). El incremento del poder adquisitivo del creciente segmento hispanohablante de ese país constituye un incentivo para brindarle una mayor prioridad y atenderlo en su idioma y, dado que la mayor parte de los costos de un centro de llamada son salariales, trasladar la atención de los hispanohablantes de Estados Unidos a países latinoamericanos se traduce en una disminución significativa de gastos.

Cuadro I.8
MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES DE CENTROS DE LLAMADA CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA, SEGÚN VENTAS, 2003
(En millones de dólares)

Empresa	País de origen	Presencia en América Latina	Ventas globales
Convergys	Estados Unidos	México, Argentina, Brasil	2 288
TeleTech	Estados Unidos	México, Argentina, Brasil	992
Teleperformance	Francia	México, El Salvador, Argentina, Brasil	976
Sitel	Estados Unidos	México, Colombia, Brasil	847
Atento	España	México, Guatemala, El Salvador, Colombia, Venezuela (República Bolivariana de), Perú	562
Sykes	Estados Unidos	Costa Rica, El Salvador	480

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las memorias anuales de las empresas.

La francesa Teleperformance, presente en Argentina, Brasil y México, anunció que destinará cinco millones de dólares para establecer un centro de llamada en El Salvador. Esta inversión supuso la creación de 630 puestos de trabajo en el 2004, que se elevarán al doble en el 2005. Para esta empresa, una fuerza laboral bilingüe y costos operacionales muy competitivos, aunados a la estabilidad política y económica, representaron factores decisivos para instalarse en el país. En Argentina, la empresa francesa

¹⁷ Se entiende por “puesto de atención” cada escritorio de un centro de llamada, en el que se ubican los equipos telefónicos. En un escritorio puede trabajar más de una persona al día, en distintos turnos, de modo que las cifras de empleados superan a las de puestos de atención.

cuenta con 2.000 empleados en cinco centros de llamada, para atender una cartera que en un 90% se encuentra fuera del país (<http://www.teleperformance.com>).

La estadounidense Sykes, presente también en Costa Rica, ha invertido en el 2004 entre 6 y 8 millones de dólares en operaciones que requerirán 400 operadores bilingües en El Salvador (EIU, 2004b). Las instalaciones de Teleperformance y Sykes en el país son resultado de una política focalizada hacia la atracción de inversiones en centros de llamada, objetivo estratégico del organismo salvadoreño de promoción de inversiones, PROESA (Promoción de Inversiones de El Salvador).

Atento, de la empresa española Telefónica, aumentó sus contrataciones en el 2003 en América Central (Guatemala y El Salvador) y en América del Sur. En Argentina reabrió su plataforma de Barracas, Buenos Aires, lo que significó la creación de más de 650 empleos. De hecho, según Datamonitor, Argentina será el país que crecerá más en la región y que, por lo tanto, más se beneficiará de la exportación de servicios. La pesificación, una zona horaria apta, un nivel educativo muy alto y un buen dominio del inglés son factores determinantes al respecto.

La facturación de las subsidiarias de la estadounidense TeleTech en América Latina ascendió un 86% en el primer semestre del 2004 en relación con el mismo periodo del año anterior. Alrededor del 18% de los 25.000 puestos de atención en el mundo de TeleTech se encuentran en América Latina (Argentina, México y Brasil). Sin embargo, estas actividades solo representan un 20% de sus contratos ya que la empresa, como varias de esta categoría, ofrece además centros de servicios compartidos. La transnacional más grande del mundo de centros de llamadas, Convergys (Estados Unidos), también opera centros de servicios compartidos para sus clientes en América Latina. Estos brindan servicios de facturación, administración de clientes y otras asesorías de administración. Sitel, otra compañía estadounidense, completa sus operaciones con centros de servicios compartidos que incluyen el procesamiento de reclamo de seguros, nóminas de salarios y de pedidos, entre otras actividades. Automatic Data Processing (ADP), también de Estados Unidos, ofrece desde hace 40 años en Brasil servicios relacionados con soluciones de recursos humanos a los clientes de ese país. Aunque las ventas en este país solo representaron 27 millones de dólares de un total de 7.100 millones, el mercado brasileño creció un 25%, lo que supera ampliamente el aumento global del 9%. Tras la adquisición de la mexicana Teleinter en el 2002, ICT Group hizo su ingreso al mercado latinoamericano. Esta empresa estadounidense, cuyas ventas fueron de casi 300 millones de dólares en el 2003, manifestó su interés tanto en el mercado hispanohablante de Estados Unidos como en la expansión hacia el resto del continente (<http://www.ictgroup.com>).

Procter & Gamble ha desarrollado en Costa Rica uno de los principales centros de servicios compartidos con los que cuenta en el mundo, que abarca actividades contables, de recursos humanos y gestión de pedidos. Con una inversión inicial de 60 millones de dólares y 300 empleados en el año 2000, esta empresa proyecta contar con 1.200 empleados altamente capacitados en el 2005. Costa Rica no ofreció ningún incentivo especial para la instalación de este proyecto; la decisión de la empresa se fundó, entre otros factores, en las ventajas del país en términos de calidad y flexibilidad de la fuerza laboral, aunque su costo supere al de otros países (CEPAL, 2004c). Por su parte, la angloneerlandesa Unilever opera en Chile su centro de servicios compartidos para la región, en el que centraliza los informes financieros de todas las filiales regionales, excepto la de Brasil. La competitividad del país, el adecuado ambiente de negocios y el bajo nivel de riesgo fueron determinantes de esta opción entre otras 12 posibles localizaciones (<http://www.cinver.cl>).

En la categoría de servicios de tecnologías de información, la empresa Electronic Data Systems (EDS), que emplea más de 120.000 personas en todo el mundo, es la principal en América Latina. La

compañía cuenta con 6.000 funcionarios en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y la República Bolivariana de Venezuela (<http://www.eds.com>). Se calcula que el 3,5% de sus ventas, equivalentes a más de 21.000 millones de dólares en el 2003, provinieron de la región. En Brasil, cuyo mercado representa la mitad de las ventas del continente, la subsidiaria crece a un ritmo anual del 25%. No obstante, el objetivo de la empresa es triplicar los negocios en los tres próximos años en América Latina. Accenture, por su parte, registró ventas de 13.000 millones de dólares en el 2003 y está presente en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y la República Bolivariana de Venezuela (Accenture, 2004). Su subsidiaria en Brasil responde por el 60% de la facturación del continente y ocupa el séptimo lugar entre los principales mercados de la compañía en el mundo. En 2003, Accenture Brasil facturó un 28% más que el año anterior, gracias a ventas de alrededor de 200 millones de dólares. En materia de filiales extranjeras cautivas cabría mencionar el centro de tecnologías de información en Chile del grupo financiero Citicorp y el centro de llamadas, laboratorio y otros servicios de IBM en el mismo país.

Con respecto a las sedes regionales, Brasil se destaca por el tamaño de su mercado y la proximidad a los clientes de la región. En Brasil se encuentran las sedes regionales para América Latina de la compañía de alta tecnología Delphi (São Paulo) y de la productora de electrodomésticos Whirlpool. En el rubro farmacéutico, Bayer (Alemania) tiene su sede regional en el mismo país. Esta cuenta con 40 funcionarios, que controlan las operaciones de la empresa en América del Sur. Por su parte, otra empresa alemana, Siemens, anunció en el 2004 que su centro de gerencia en São Paulo opera como sede regional para América Latina de su división de telecomunicaciones (<http://www.siemens.com>).

Estos nuevos servicios presentan distinto grado de sofisticación. Por lo tanto, esta nueva fuente de IED debe analizarse desde la perspectiva adoptada por la CEPAL, que consiste en considerar, más que los volúmenes de IED, su calidad. Los montos ligados a los proyectos de nuevos servicios son pequeños en comparación con las inversiones en los servicios tradicionales. Sin embargo, captar IED de este tipo realza la capacitación de la fuerza laboral, entre otras capacidades del país receptor, y representa un importante provecho en términos de creación de puestos de trabajo. De manera incipiente, algunos países han empezado a mostrar avances, aunque aún están lejos de casos similares en otras partes del mundo. El desafío no es solo atraer nuevos servicios sino también privilegiar los que requieren de habilidades más sofisticadas por encima de aquellos que exigen menores capacidades.

Del análisis presentado en esta sección se concluye que la situación de los sectores de recursos naturales y la exportación de servicios ha acusado cambios. En el primer caso ha habido una importante modificación en el contexto internacional, a raíz de los buenos precios de los principales productos de exportación. Esto ha contribuido a incrementar los ingresos en divisas de las grandes empresas estatales del sector y ha impulsado la puesta en marcha de nuevos proyectos de extracción. En el subsector de los hidrocarburos tiende a producirse una consolidación de las compañías estatales. Petrobras ha puesto en marcha un ambicioso plan de expansión, gracias al cual ya está presente en varios países de América del Sur. El crecimiento estatal podría continuar si se concreta la creación de Petrosur. Por el contrario, la mala estimación de las reservas petroleras de Royal Dutch/Shell, así como cuantiosas multas, se tradujeron en la reorganización de la estrategia de negocios de esta compañía, que se centrará en la exploración y producción. Por esta razón, la empresa ha puesto en venta el negocio de distribución de combustibles, lo que también abre un espacio para las estatales, principales interesadas en estos activos.

Los nuevos servicios representan una oportunidad que América Latina y el Caribe no deben desaprovechar. A diferencia de lo que ocurrió con las maquilas (estancamiento en las zonas de procesamiento de las exportaciones, con bajo valor agregado y sin avances en la cadena de valor), en este nuevo ámbito es preciso seguir el ejemplo de ciertos países de Europa y Asia. Esto es, avanzar en un escalamiento industrial y tecnológico, primero hacia los nuevos servicios y luego hacia aquellos cuya

provisión requiere mayor sofisticación. Con tal fin, resulta primordial adoptar políticas que se adecuen a las nuevas tendencias y permitan sacar ventajas de las inversiones cada vez mayores que se están llevando a cabo en este sector.

E. CONCLUSIONES

En el año 2004 se invirtió una prolongada tendencia a la baja de las corrientes de IED hacia América Latina y el Caribe, lo que significa que las dificultades de los primeros años de la década podrían estar superándose. Sin embargo, este incremento no debe hacer perder de vista que no basta solo con contar con una mayor cantidad de inversión sino que también importa su calidad. En la región se ha tendido a priorizar la cantidad de IED y sus efectos macroeconómicos, por lo que la estrategia de atracción se basa en políticas horizontales (liberalización, desregulación, privatizaciones y establecimiento de garantías para la IED). Asimismo, se ha considerado que los beneficios son automáticos y los costos son mínimos. En otras regiones, las políticas más exitosas prestan más atención al desarrollo productivo que hace hincapié en la calidad de la IED y sus efectos en términos de producción (Mortimore, 2004a). Las políticas correspondientes suelen ser más activas y focalizadas, y están orientadas a comprobar la concretización de los beneficios esperados y a paliar las dificultades que puedan manifestarse (Mortimore, 2004b; Mortimore y Vergara, 2004).

La IED ha tenido claras consecuencias para la región, aunque sus efectos han sido disímiles. El análisis macroeconómico del financiamiento externo permite apreciar que, en América Latina y el Caribe, la diferencia entre entradas y salidas netas de renta de la IED dejó de reducirse en el año 2004, e incluso aumentó. Con respecto a la competitividad internacional de la región, es evidente que la IED ha contribuido al mejoramiento de las exportaciones de manufacturas, gracias a las estrategias de búsqueda de eficiencia de las empresas transnacionales, especialmente en México y la Cuenca del Caribe. Sin embargo, los efectos microeconómicos en esta subregión, como la transferencia y asimilación de tecnología, el establecimiento de encadenamientos productivos, la capacitación de recursos humanos y el desarrollo empresarial local, han sido escasos. La IED orientada a la búsqueda de recursos naturales ha contribuido a aumentar las exportaciones de productos básicos, lo que ha permitido alguna mejora de la competitividad de América del Sur en ese sector. Sin embargo, la actividad extractiva presenta un limitado escalamiento industrial y tecnológico. Esta situación indica que la región tiene una tarea pendiente: mejorar la calidad de la IED y los efectos de la presencia de las empresas transnacionales.

Las empresas nacionales, tanto privadas como estatales, han empezado competir con las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe. La proporción de las ventas de las 500 mayores empresas de la región correspondiente a las empresas transnacionales ha bajado, mientras que ha aumentado la de las empresas nacionales. Esta tendencia se ha manifestado en distinta medida en los sectores primario, de manufacturas y servicios. También ha descendido la participación de las principales empresas transnacionales en las ventas externas de las 200 mayores exportadoras. Por otra parte, cabe destacar la creciente internacionalización de empresas originarias de la región, que da origen a corporaciones translatinas, algunas de las cuales se han expandido fuera de América Latina y el Caribe. Dado que la inversión nacional es la responsable de la mayor parte de la formación bruta de capital fijo, la IED debe entenderse como un complemento de esta.

En los últimos años, las condiciones generales de la región, caracterizadas por crisis de orden macroeconómico y social, han desincentivado la inversión de las empresas transnacionales, especialmente de aquellas que buscan mercado en algunos países de América del Sur. Esta situación se ha traducido en

la decisión de algunas compañías de abandonar la región. Asimismo, ha dado lugar a la interposición de un elevado número de demandas ante tribunales internacionales, por parte de empresas que arguyen el incumplimiento de los acuerdos de inversión entre el país receptor y su país de origen. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), organismo dependiente del Banco Mundial, ha sido el principal receptor de estas demandas, que también se han presentado ante la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), la Cámara de Comercio Internacional y la Cámara de Comercio de Estocolmo, entre otras entidades. Los casos sometidos al CIADI han mostrado un explosivo crecimiento en los últimos años, principalmente por las demandas presentadas en contra de Argentina. Tras la crisis que se inició a fines del año 2001 y la posterior devaluación, el país ha sido demandado ante el CIADI en 32 ocasiones, por parte de empresas principalmente de servicios, que reclaman por los efectos derivados de la pesificación de las tarifas y la devaluación. México también registra un alto número de demandas ante este tribunal (véase el cuadro I-A.6 del anexo). El amplio uso de los mecanismos de solución de controversias establecidos en los acuerdos de inversión puede traer aparejado un elevado costo financiero para los países receptores y, a la larga, limitar el ámbito de acción de las políticas nacionales.

América Latina y el Caribe debe fortalecer su capacidad para diseñar y aplicar de manera eficaz políticas focalizadas para identificar, atraer y evaluar la IED, con el fin de mejorar su calidad. En un contexto de pérdida de vigencia de las políticas horizontales que fueron útiles en el pasado, es necesario desarrollar alternativas caracterizadas por una mayor focalización. Algunos países de la región han comenzado a aplicar este tipo de políticas, con efectos positivos en términos de atracción de las inversiones de mayor dinamismo en el contexto global, como las vinculadas a los nuevos servicios. Sin embargo, aún se está lejos del buen desempeño de ciertos países de Asia y de Europa (Loewndahl, 2001). Un aspecto clave del éxito en dichas regiones es el compromiso, adoptado por los respectivos gobiernos, de evaluar permanentemente los resultados de la política de IED, de modo de cerciorarse de que se están produciendo los beneficios esperados y, si esto no fuera así, realizar los cambios necesarios. En América Latina y el Caribe existen deficiencias en materia de diseño de políticas adecuadas y de su posterior evaluación; se trata de uno de los principales desafíos de la región con miras a mejorar su atractivo como destino de inversión extranjera directa de calidad.

ANEXO

Cuadro I-A.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES PAÍSES INVERSIONISTAS, 1996-2003
 (En porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
Argentina	100,0								
España	14,4	22,8	15,1	74,8	64,9	31,1	-86,3	-30,2	45,6
Estados Unidos	31,5	33,6	18,5	15,7	11,0	1,0	-46,6	8,3	17,9
Francia	7,2	2,5	18,3	6,4	6,4	79,4	-8,4	-28,8	9,0
Italia	3,8	4,8	6,8	2,1	6,8	-5,9	-3,1	38,4	4,2
Países Bajos	2,2	10,4	13,5	-0,2	0,7	6,4	8,0	22,1	4,1
Otros	40,9	26,0	27,7	1,2	10,3	-12,0	236,3	90,3	19,1
Bolivia	100,0								
Estados Unidos	30,8	30,1	34,7	33,6	44,2	40,0	28,9	33,4	34,6
Argentina	1,6	11,1	21,5	10,5	9,7	11,4	3,1	3,6	10,0
Brasil	8,9	8,0	3,4	13,8	4,9	8,2	18,2	10,8	9,6
Italia	32,4	17,4	10,7	6,4	6,3	7,2	2,7	4,7	9,6
España	3,3	9,7	4,5	1,0	5,5	6,7	26,8	11,1	8,9
Otros	23,0	23,7	25,2	34,8	29,3	26,5	20,2	36,5	27,2
Brasil	100,0								
Estados Unidos	25,8	28,6	20,2	29,3	18,1	21,2	13,9	18,5	21,7
España	7,7	3,6	22,0	20,7	32,1	13,1	3,1	5,5	16,4
Países Bajos	6,9	9,7	14,5	7,4	7,5	9,0	18,0	11,2	10,5
Francia	12,7	8,1	7,8	7,2	6,4	9,1	9,7	6,4	8,0
Portugal	2,6	4,4	7,5	8,7	8,4	8,0	5,4	1,6	6,7
Otros	44,4	45,6	28,1	26,7	27,6	39,5	49,9	56,9	36,8
Chile	100,0								
Estados Unidos	47,2	17,3	23,2	15,2	25,7	37,1	17,6	37,6	25,5
España	10,1	28,9	14,8	49,8	21,3	8,1	7,3	9,6	23,5
Canadá	12,1	20,3	16,4	5,0	38,1	4,6	15,0	14,6	13,7
Reino Unido	6,2	10,4	11,7	4,0	6,3	8,2	44,6	10,2	10,9
Australia	2,6	3,5	6,3	0,1	1,1	9,6	3,0	3,1	3,5
Otros	21,8	19,6	27,6	25,9	7,5	32,3	12,5	25,0	22,9
Colombia	100,0								
Estados Unidos	25,1	30,1	-3,1	20,7	40,3	25,6	-13,8	151,4	21,0
España	16,6	2,4	41,8	-2,1	-50,3	38,0	31,5	21,7	17,5
Países Bajos	2,3	1,0	3,7	22,0	61,8	8,1	6,5	-1,8	8,7
Panamá	11,9	8,2	36,2	0,2	-184,1	5,2	-108,3	4,1	6,2
Alemania	2,4	2,4	1,1	2,6	32,4	0,6	11,3	1,7	2,6
Otros	41,6	56,0	20,4	56,6	200,0	22,5	172,8	-77,1	44,0
Ecuador	100,0								
Estados Unidos	44,8	40,0	41,8	35,5	32,7	23,8	30,7	13,1	29,6
Canadá	2,5	15,1	23,8	20,5	23,7	32,3	27,6	21,1	22,9
Italia	0,2	1,4	9,8	9,9	9,3	6,6	8,6	3,5	6,3
España	3,7	3,6	0,1	0,0	11,9	6,4	6,9	3,1	4,6
Panamá	4,4	2,5	2,2	2,1	1,6	5,5	3,5	5,4	3,8
Otros	44,3	37,3	22,2	31,9	20,8	25,3	22,8	53,7	32,8
Paraguay	100,0								
Estados Unidos	23,1	48,2	47,5	23,1	45,3	-10,6	35,9	37,8	37,1
Argentina	15,0	11,6	18,9	37,0	9,0	27,6	8,2	9,9	12,3
Países Bajos	14,9	10,9	8,0	37,4	3,8	11,4	10,7	9,1	10,6
Brasil	4,7	7,8	15,7	-11,3	20,8	30,6	10,6	7,7	9,9
Reino Unido	10,3	1,6	1,7	0,1	4,1	9,2	4,6	4,7	4,3
Otros	31,9	20,0	8,1	13,7	17,0	31,8	30,0	30,9	25,8

Cuadro I-A.1 (conclusión)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
Perú	100,0								
Reino Unido	21,6	21,7	34,4	53,4	11,3	25,6	49,1	33,2	30,1
España	18,7	-5,4	4,0	1,7	52,9	-3,8	6,2	0,8	13,6
Estados Unidos	32,1	23,4	22,0	20,1	9,5	-14,1	-20,8	11,9	13,4
Países Bajos	4,1	13,4	2,0	6,6	15,8	33,8	29,5	17,2	13,3
Chile	5,3	1,9	5,9	7,1	1,4	17,2	4,8	3,0	5,5
Otros	18,3	44,9	31,8	11,0	9,1	41,3	31,3	34,0	24,0
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	100,0								
Estados Unidos	26,0	17,4	17,2	30,4	17,9	33,6	81,0	0,7	21,9
España	2,7	15,7	6,9	4,2	10,2	5,8	11,5	4,0	8,5
Francia	3,1	5,3	3,1	5,1	5,0	10,0	19,8	-0,1	5,2
Reino Unido	3,8	8,9	3,2	7,1	0,4	1,8	-4,7	0,5	3,8
Argentina	6,2	4,8	4,5	7,4	0,2	1,0	-5,9	0,5	3,2
Otros	58,2	48,0	65,0	45,8	66,3	47,7	-1,7	94,4	57,5
México	100,0								
Estados Unidos	67,2	61,3	64,8	53,7	72,0	76,6	62,0	54,1	66,0
Países Bajos	6,4	3,0	13,0	7,6	15,7	9,6	8,7	5,0	9,1
España	1,0	2,7	4,2	7,6	11,6	2,8	2,2	14,6	5,7
Reino Unido	1,1	15,0	2,2	-1,5	1,6	0,3	8,6	9,0	4,0
Canadá	6,7	2,0	2,5	4,7	4,0	3,7	1,6	1,7	3,4
Otros	17,7	16,0	13,3	27,9	-4,9	6,9	16,8	15,6	12,0
Costa Rica	100,0								
Estados Unidos	68,3	74,9	79,5	55,8	68,4	53,5	38,0	56,6	60,8
México	8,6	5,3	3,5	14,9	7,2	6,8	4,5	8,7	7,4
Canadá	2,0	2,0	5,6	5,8	-0,7	11,7	9,9	11,3	6,3
Países Bajos	1,7	0,9	0,1	-0,1	0,0	0,6	34,6	0,9	6,1
Panamá	-1,0	0,1	0,3	11,2	6,4	13,0	4,8	4,2	5,0
Otros	20,5	16,9	11,1	12,5	18,7	14,4	8,2	18,4	14,4
El Salvador	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	33,7	36,3	36,5	35,8	36,3	35,8
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	16,5	15,7	13,7	12,6	11,8	13,8
Francia	11,8	10,8	9,5	8,7	8,2	9,6
España	3,8	3,5	5,4	6,5	6,2	5,2
Chile	5,1	4,6	4,1	3,7	3,5	4,1
Otros	29,1	29,2	30,8	32,7	34,0	31,4
Rep. Dominicana	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	46,5	37,5	25,8	13,5	21,2	62,5	32,2
España	63,4	12,5	29,4	34,2	19,9	18,1	25,1
Canadá	-24,1	47,3	18,3	7,1	14,0	1,1	11,6
Francia	0,0	0,0	0,0	2,6	10,2	6,7	4,5
Inglaterra	5,4	9,8	3,3	5,7	1,8	0,0	3,5
Otros	8,8	-7,1	23,3	37,0	32,9	11,6	23,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Ministerio de Economía (Argentina), Comité de Inversiones Extranjeras (Chile), Comunidad Andina (Bolivia), Departamento Nacional de Planeación (Colombia), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Directory* (Paraguay), Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSION) (Perú), y Secretaría de Economía (México) y de los bancos centrales de Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, República Bolivariana de Venezuela y República Dominicana.

Cuadro I-A.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED, 1996-2003
 (En porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
Argentina	100,0								
Recursos naturales	24,9	1,9	18,2	74,4	26,3	41,5	137,7	62,8	43,3
Manufacturas	39,9	36,1	15,7	8,1	14,3	2,3	48,0	51,9	19,0
Servicios	30,2	53,4	50,0	13,1	45,6	58,2	-78,7	-25,5	30,1
Otros	5,0	8,6	16,1	4,3	13,9	-1,9	-7,0	10,8	7,7
Bolivia	100,0								
Recursos naturales	17,1	38,5	56,7	46,8	53,0	64,5	47,5	47,7	48,7
Manufacturas	7,7	2,9	1,6	15,1	11,2	9,9	9,1	11,0	8,5
Servicios	75,2	58,6	41,7	38,2	35,8	25,5	43,4	41,4	42,9
Brasil	100,0								
Recursos naturales	1,4	3,0	0,6	1,5	2,2	7,1	3,4	11,5	3,5
Manufacturas	22,7	13,3	11,9	25,4	17,0	33,3	40,2	34,9	24,1
Servicios	75,9	83,7	87,5	73,1	80,9	59,6	56,4	53,6	72,5
Chile	100,0								
Recursos naturales	22,5	33,7	41,8	15,1	12,0	20,4	59,3	30,9	27,8
Manufacturas	19,0	12,0	8,8	9,0	8,0	15,8	6,2	18,4	11,5
Servicios	58,5	54,3	49,4	75,9	80,0	63,8	34,5	50,8	60,7
Colombia	100,0								
Recursos naturales	3,3	9,0	3,1	2,5	28,1	10,2	2,9	-25,2	4,9
Manufacturas	30,0	18,3	14,6	37,1	77,9	6,0	19,3	0,3	22,2
Servicios	53,2	56,6	88,2	61,1	-11,2	85,9	87,0	129,5	70,0
Otros	13,5	16,1	-5,9	-0,7	5,2	-2,2	-9,3	-4,6	2,9
Ecuador	100,0								
Recursos naturales	61,4	77,6	88,3	93,3	94,7	85,6	84,5	56,4	78,9
Manufacturas	4,7	6,2	3,5	1,2	1,3	4,4	4,4	4,6	4,0
Servicios	33,9	16,2	8,2	5,5	4,0	9,9	11,1	39,1	17,1
Paraguay	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Recursos naturales	4,5	0,9	4,8	6,6	8,6	-4,6	4,1
Manufacturas	22,2	10,4	10,1	17,6	31,0	58,9	18,9
Servicios	73,3	88,7	85,0	75,8	60,3	45,6	77,1
Perú	100,0								
Recursos naturales	11,2	8,6	20,1	21,2	2,6	0,7	0,4	0,7	9,8
Manufacturas	28,1	19,7	16,6	9,3	2,8	23,3	19,6	2,3	15,4
Servicios	60,8	71,7	63,3	69,5	94,6	76,0	80,0	97,0	74,7
México	100,0								
Recursos naturales	1,5	1,2	0,9	1,6	1,7	0,1	1,6	0,3	1,0
Manufacturas	61,1	60,1	62,2	68,2	56,6	22,0	41,0	48,0	47,9
Servicios	37,4	38,8	37,0	30,2	41,7	77,8	57,4	51,7	51,1
Costa Rica	...	100,0							
Recursos naturales	...	9,4	6,9	8,1	-2,8	0,2	-1,3	-0,1	3,0
Manufacturas	...	68,1	71,6	59,1	75,3	52,1	73,3	63,6	66,4
Servicios	...	22,0	21,2	32,3	27,2	47,4	24,6	28,5	28,7
Otros	...	0,6	0,3	0,5	0,2	0,2	3,3	8,0	1,9
El Salvador	100,0						
Recursos naturales	2,3	1,2	0,5	1,8	2,0	2,0	1,6
Manufacturas	26,6	24,6	25,0	25,9	26,0	28,3	26,2
Servicios	71,1	74,3	74,5	72,3	72,0	69,7	72,2
Rep. Dominicana	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Recursos naturales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Manufacturas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicios	100,0	100,0	100,0	93,4	86,8	94,3	94,0
Otros	0,0	0,0	0,0	6,6	13,2	5,7	6,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Ministerio de Economía (Argentina), Comité de Inversiones Extranjeras (Chile), Comunidad Andina (Bolivia), Departamento Nacional de Planeación (Colombia), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Directory* (Paraguay), Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSION) (Perú), y Secretaría de Economía (México) y de los bancos centrales de Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, República Bolivariana de Venezuela y República Dominicana.

Cuadro I-A.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES,
SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS, 2003
(En millones de dólares)

Posición en 2003	Posición en 1997	Empresa	País de origen	Sector	Ventas	Porcentaje de las ventas mundiales	Principales filiales
1	1	General Motors Corp.	Estados Unidos	Automotor	14 317	7,3	México, Brasil, Colombia, Argentina
2	10	Telefónica SA	España	Telecomunicaciones	14 112	44,7	Brasil, Chile, Perú, México, Argentina
3	17	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	Comercio	12 031	4,6	México, Brasil, Argentina
4	2	Volkswagen AG	Alemania	Automotor	10 457	10,6	México, Brasil, Argentina
5	4 ^a	DaimlerChrysler AG	Alemania	Automotor	10 123	6,5	México, Brasil, Argentina
6	-	Delphi Automotive Systems Corp.	Estados Unidos	Autopartes	10 040	35,7	México, <i>Brasil</i>
7	55 ^b	Repsol YPF	España	Petróleo / Gas	7 345	17,5	Argentina, Chile, <i>Perú, Ecuador, Bolivia, Colombia, República Bolivariana de Venezuela, Brasil.</i>
8	16	Endesa	España	Electricidad	7 257	38,7	Chile, Brasil, <i>Argentina</i>
9	3	Ford Motor Co.	Estados Unidos	Automotor	7 168	4,4	México, Brasil, Argentina, <i>República Bolivariana de Venezuela, Colombia</i>
10	38	Telecom Italia SpA	Italia	Telecomunicaciones	6 765	19,2	Brasil, Argentina, Chile
11	13	International Business Machines (IBM)	Estados Unidos	Computación	6 680	7,5	México, Brasil, Argentina
12	-	Portugal Telecom	Portugal	Telecomunicaciones	6 502	n.d.	Brasil
13	7 ^a	ExxonMobil Corp.	Estados Unidos	Petróleo / Gas	6 127	2,7	Brasil, Colombia, Argentina, Chile
14	36	AES Corp.	Estados Unidos	Electricidad	6 083	63,0	Brasil, República Bolivariana de Venezuela, Chile, Argentina
15	-	Bunge	Estados Unidos	Agroindustria	5 910	26,4	Brasil, <i>Argentina</i>
16	8	Carrefour Group	Francia	Comercio	5 633	7,1	Brasil, Argentina, México, Colombia
17	4	Royal Dutch/Shell Group	Países Bajos / Reino Unido	Petróleo / Gas	5 514	2,7	Brasil, Chile, Argentina
18	20	Cargill, Inc.	Estados Unidos	Agroindustria	5 102	8,5	Argentina, Brasil
19	30	Hewlett-Packard (HP)	Estados Unidos	Computación	4 771	6,5	México, Brasil
20	14	Unilever	Reino Unido	Higiene / Alimentos	4 545	9,4	Brasil, México, Argentina, <i>Chile</i>
21	12	Nestlé	Suiza	Alimentos	4 420	6,8	México, Brasil, Colombia, <i>Chile</i>
22	22 ^c	ChevronTexaco	Estados Unidos	Petróleo / Gas	4 192	3,7	Brasil, Colombia, Argentina
23	24	General Electric	Estados Unidos	Diverso ^d	4 157	3,1	México, <i>Argentina</i>
24	-	Visteon Corporation	Estados Unidos	Autopartes	3 581	20,3	México, Brasil
25	28	Nissan Motor	Japón	Automotor	3 574	5,4	México
26	-	LG Electronics Inc.	República de Corea	Electrónica	3 513	11,8	México, Brasil
27	90	BellSouth	Estados Unidos	Telecomunicaciones	3 393	15,0	Argentina, Colombia

Cuadro I-A.3 (conclusión)

Posición en 2003	Posición en 1997	Empresa	País de origen	Sector	Ventas	Porcentaje de las ventas mundiales	Principales filiales
28	6	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	Bebidas / Cervezas	3 379	16,1	México, <i>Brasil, Argentina</i>
29	9	PepsiCo	Estados Unidos	Bebidas / Cervezas	3 372	12,5	México, Brasil
30	26	Siemens AG	Alemania	Equipo eléctrico	3 366	4,2	México, Brasil
31	5	Fiat Auto	Italia	Automotor	3 192	6,0	Brasil, Argentina
32	19	British American Tobacco Plc. (BAT)	Reino Unido	Tabaco	2 901	14,7	Brasil, México, República Bolivariana de Venezuela, Chile
33	-	Alcoa	Estados Unidos	Aluminio	2 827	13,0	México, Brasil
34	82	Koninklijke Philips Electronics N.V.	Países Bajos	Electrónica	2 624	8,0	México, Brasil
35	-	MCI	Estados Unidos	Telecomunicaciones	2 438	8,9	Brasil
36	-	Verizon Communications	Estados Unidos	Telecomunicaciones	1 995	2,9	República Bolivariana de Venezuela
37	39 ^e	BHP Billiton Plc.	Australia / Reino Unido	Minería	1 986	12,7	Chile, Perú
38	45	Procter & Gamble	Estados Unidos	Higiene	1 980	4,6	México
39	47	E.I. Du Pont de Nemours	Estados Unidos	Química	1 714	6,2	México, Brasil, Argentina
40	44	Bayer	Alemania	Química	1 688	5,2	Brasil, México, Colombia, <i>Argentina</i>
41	15	Philip Morris Co. Inc.	Estados Unidos	Tabaco	1 640	11,1	México, Brasil, <i>Argentina</i>
42	72	Électricité de France (EDF)	Francia	Electricidad	1 627	3,2	Brasil, Argentina
43	31	Eastman Kodak Company	Estados Unidos	Fotografía	1 625	12,2	México, Brasil
44	-	Flextronics International Ltd.	Estados Unidos	Electrónica	1 605	11,0	México
45	70	Dow Chemical	Estados Unidos	Química	1 526	4,7	Brasil, Argentina, <i>México</i>
46	53	Kimberly-Clark Corp.	Estados Unidos	Celulosa / Papel	1 522	10,6	México
47	56	Renault	Francia	Automotor	1 383	3,3	Brasil, Argentina, Colombia, <i>Chile</i>
48	-	Arcelor	Luxemburgo	Acero	1 353	4,6	Brasil, México
49	-	Phelps Dodge Corp.	Estados Unidos	Minería	1 300	31,4	Perú, Chile
50	60	Louis Dreyfus	Francia	Comercio	1 297	n.d.	Brasil, <i>Argentina</i>
Total					231 650		

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004, complementada con datos de la revista *Expansión*, N° 893, México, D.F., 23 de junio del 2004, y “Melhores e maiores”, *Exame*, número especial, julio del 2004. Para el cálculo de la participación de la región en las ventas totales de cada empresa, se usó “500 largest U.S. Corporations”, *Fortune*, N° 7, 5 de abril del 2004; “Global 500 world’s largest corporations”, *Fortune*, 26 de julio del 2004. La ubicación de las empresas en el año 1997 se elaboró sobre la base de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 1998 (LC/G.2042-P), Santiago de Chile, 1998. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.14. Los países están ordenados según las ventas de las filiales. Los países para los que no se obtuvo información acerca de las ventas se indican en *cursiva*.

^a Posición que hubieran tenido de haber estado fusionadas en 1997.

^b Posición de Repsol.

^c Posición de Texaco Inc.

^d General Electric opera en los subsectores de aparatos eléctricos, implementos médicos y servicios financieros.

^e Posición de Broken Hill Proprietary (BHP).

Cuadro I-A.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: 25 MAYORES BANCOS TRANSNACIONALES,
SEGÚN ACTIVOS CONSOLIDADOS, JUNIO DEL 2004
(En millones de dólares)

Posición 2004	Banco	País de origen	Activos	Principales filiales
1	Banco Santander Central Hispano (SCH)	España	73 039	México, Brasil, Chile, Argentina, Venezuela (República Bolivariana de), Colombia, Uruguay
2	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	España	66 260	México, Chile, Argentina, Perú, Venezuela (República Bolivariana de), Colombia, Panamá, Uruguay
3	Citibank	Estados Unidos	55 603	México, Brasil, Chile, Argentina, Colombia, Perú, Venezuela (República Bolivariana de), Panamá
4	ABN Amro Bank	Países Bajos	21 560	Brasil, Uruguay, Chile, Argentina
5	HSBC Holdings	Reino Unido	14 568	Brasil, Argentina, Panamá, Chile
6	FleetBoston Financial Corp	Estados Unidos	12 571	Brasil, Argentina, Chile, Uruguay, Panamá, México, Perú
7	Scotiabank	Canadá	12 022	México, Chile, R. Dominicana, El Salvador, Panamá
8	JP Morgan Chase	Estados Unidos	5 531	Brasil, México, Chile
9	Banca Intesa (Sudameris)	Italia	4 093	Perú, Argentina, Brasil, Colombia
10	BNP Paribas	Francia	3 958	Brasil, Panamá
11	Bank of America Corp	Estados Unidos	2 868	México
12	ING Bank	Países Bajos	2 373	México, Brasil
13	Deutsche Bank AG	Alemania	2 157	México, Chile
14	Dresdner Bank AG	Alemania	1 473	Brasil, Chile, Panamá
15	Banca Nazionale del Lavoro (BNL)	Italia	1 233	Argentina
16	Volkswagen	Alemania	1 207	Brasil
17	Rabobank Nederland	Países Bajos	1 090	Brasil
18	CNH Capital	Estados Unidos	984	Brasil
19	Arab Banking Corporation	Bahrain	892	Brasil
20	CorpBanca	Chile	890	Venezuela (República Bolivariana de)
21	Westdeutsche Landesbank Girozentrale (WestLB)	Alemania	867	Brasil
22	General Motors	Estados Unidos	818	Brasil
23	Bancolombia	Colombia	779	Panamá
24	Lloyds TSB Group	Reino Unido	728	Colombia, Argentina
25	Banco Itaú	Brasil	648	Argentina
	Total		288 226	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*.

Cuadro I-A.5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPRAS DE EMPRESAS PRIVADAS
 POR MÁS DE CIEN MILLONES DE DÓLARES, 2004**
(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa vendida	País	Comprador	País comprador	Monto	Porcentajes
BellSouth Corp	^a	Telefónica	España	5 850	
Grupo Financiero BBVA Bancomer	México	BBVA	España	4 200	40,6
AmBev	Brasil	Interbrew	Bélgica	4 117	21,8
FEMSA Cerveza	México	FEMSA	México	1 250	30,0
Telefónica Móvil Chile	Chile	Telefónica	España	1 250	56,4
Holcim Apasco	México	Holcim	Suiza	750	31,1
Agip do Brasil	Brasil	Petrobras	Brasil	600	
News Corp., Liberty Media	^b	DIRECTV Group	Estados Unidos	579	
Companhia Siderurgica de Tubarão (CST)	Brasil	Arcelor	Luxemburgo	579	33,8
Ripasa Celulose e Papel	Brasil	Votorantim Celulose e Papel (VCP) / Suzano Bahia Sul Papel e Celulose	Brasil	479	39,8
Brasil Telecom Participações	Brasil	Telecom Italia	Italia	462	18,3
Corporación Digitel	Venezuela (República Bolivariana de)	CANTV	Venezuela (República Bolivariana de)	450	
Coltabaco	Colombia	Philip Morris	Estados Unidos	398	
Tele Nordeste Celular Participações	Brasil	Tele Celular Sul Participações	Brasil	390	
Hipotecaria Nacional	México	BBVA	España	375	
Embratel Participações	Brasil	Telmex	México	360	19,3
Companhia Energetica de Alagoas, Companhia Energetica do Piaui	Brasil	GP Investimentos	Brasil	324	
Disco	Argentina	Cencosud	Chile	315	
Paradise Poker	Costa Rica	Sportingbet.com	R.U.	303	
Bompreço Bahia	Brasil	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	300	100,0
Tele Centro Oeste Celular Participações (TCO)	Brasil	Portugal Telecom	Portugal	298	21,7
OCA	Argentina	Advent International	Estados Unidos	280	100
Seara Alimentos	Brasil	Cargill	Estados Unidos	276	62,0
Sociedad Minera Cerro Verde	Perú	Sumitomo Metal Mining	Japón	265	21,0
Rio Paracatu Mineração	Brasil	Kinross Gold Corp.	Canadá	260	51,0
Masisa	Chile	Forestal Terranova	Chile	224	47,6
Hipercard ^c	Brasil	Unibanco	Brasil	217	100,0

Cuadro I-A.5 (conclusión)

Empresa vendida	País	Comprador	País comprador	Monto	Porcentajes
Pluspetrol Norte	Perú	China National Petroleum Corp.	China	200	45,0
Eletrobolt ^d	Brasil	Petrobras	Brasil	189	
Nuevo Banco Suquia	Argentina	Banco Macro Bansud	Argentina	183	
Viaoeste	Brasil	Companhia de Concessões Rodoviárias (CCR)	Brasil	170	
Cía. de Seguros de Vida La Construcción	Chile	Grupo Matte	Chile	163	
Carrefour Chile	Chile	Distribución y Servicio (D&S)	Chile	127	
Parques Eólicos de México	México	Iberdrola	España	127	
Banco Indusval Multistock ^e	Brasil	HSBC Holdings	Reino Unido	124	
Hylsamex ^f	México	Inversionistas		121	39,0
Cosipa	Brasil	Usiminas	Brasil	121	7,1
Agripec Quimica e Farmaceutica	Brasil	Nufarm	Australia	120	49,9
Posven	Venezuela (República Bolivariana de)	Tenaris / Siderúrgica de Orinoco (Sidor)	Luxemburgo / Venezuela (República Bolivariana de)	120	60,0
Celular CRT Participações	Brasil	Portugal Telecom	Portugal	119	15,5
Chilesat	Chile	Telmex	México	118	40,0
Para Pigmentos	Brasil	Caemi	Brasil	118	82,0
Techtel - LMDS Interativas S.A. ^g	Argentina	Telmex	México	113	20,0
Cementos Caribe	Colombia	Glencore International	Suiza	110	
Unilever ^h	México	Associated British Foods (ABF)	Reino Unido	110	
Compañía Minera Milpo	Perú	Industrias Peñoles	México	107	51,0
iG	Brasil	Brasil Telecom Participações	Brasil	101	63,0
Total				27 810	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Bloomberg [en línea] <http://www.bloomberg.com/> y prensa especializada.

^a Telefónica compra los activos de BellSouth en Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay.

^b DirecTV compra las participaciones en Sky de News Corp y Liberty en Brasil, Chile, Colombia y México.

^c Corresponde a las operaciones de tarjetas de crédito que Ahold vende a Unibanco.

^d Eletrobolt es una central eléctrica a gas controlada por los acreedores de Enron Corp.

^e HSBC adquiere la división de créditos de consumo.

^f El Grupo Alfa controlaba un 90% de Hylsamex. En esta operación pone en la bolsa un 39% de su participación, para luego colocar el 51% restante en una segunda etapa.

^g Telmex adquiere el 20% a Techint, y en otra operación adquiere el 60% a América Móvil. El 20% restante queda en manos de Techint.

^h Unilever vende sus marcas mexicanas.

Cuadro I-A.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DEMANDAS ANTE EL CIADI

Año	Situación^a	Empresa(s) demandante(s)
Argentina		
1997	C	Lanco International, Inc.
1998	C	Houston Industries Energy, Inc. y otros
1999	C	Mobil Argentina S.A.
1999	C	Empresa Nacional de Electricidad S.A.
1997	P	Compañía de Aguas del Aconquija S.A. y Vivendi Universal
2001	P	Enron Corporation y Ponderosa Assets, L.P.
2001	P	CMS Gas Transmission Company
2001	P	Azurix Corp.
2002	P	LG&E Energy Corp., LG&E Capital Corp. y LG&E International Inc.
2002	P	Siemens A.G.
2002	P	Sempra Energy International
2002	P	AES Corporation
2003	P	Camuzzi International S.A.
2003	P	Metalpar S.A. y Buen Aire S.A.
2003	P	Camuzzi International S.A.
2003	P	Continental Casualty Company
2003	P	Gas Natural SDG, S.A.
2003	P	Pioneer Natural Resources Company, Pioneer Natural Resources (Argentina) S.A. y Pioneer Natural Resources (Tierra del Fuego) S.A.
2003	P	Pan American Energy LLC y BP Argentina Exploration Company
2003	P	El Paso Energy International Company
2003	P	Aguas Provinciales de Santa Fe, S.A., Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona, S.A. e Interagua Servicios Integrales de Agua, S.A.
2003	P	Aguas Cordobesas, S.A., Suez, y Sociedad General de Aguas de Barcelona, S.A.
2003	P	Aguas Argentinas, S.A., Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona, S.A. y Vivendi Universal, S.A.
2003	P	Telefónica S.A.
2003	P	Enersis, S.A. y otros
2003	P	Electricidad Argentina S.A. y EDF International S.A.
2003	P	EDF International S.A., SAUR International S.A. y León Participaciones Argentinas S.A.
2003	P	Unisys Corporation
2003	P	Azurix Corp.
2004	P	Total S.A.
2004	P	SAUR International
2004	P	BP America Production Company y otros
2004	P	CIT Group Inc.
2004	P	Wintershall Aktiengesellschaft
2004	P	Mobil Exploration y Development Inc. Suc. Argentina y Mobil Argentina S.A.
2004	P	France Telecom S.A.
2004	P	RGA Reinsurance Company
Bolivia		
2002	P	Aguas del Tunari S.A.
Chile		
1998	P	Víctor Pey Casado y Fundación Presidente Allende
2001	P	MTD Equity Sdn. Bhd. y MTD Chile S.A.
2004	P	Sociedad Anónima Eduardo Vieira

Cuadro I-A.6 (conclusión)

Año	Situación^a	Empresa(s) demandante(s)
Costa Rica		
1996	C	Compañía del Desarrollo de Santa Elena S.A.
Ecuador		
2002	C	IBM World Trade Corp.
2001	P	Repsol YPF Ecuador S.A.
2003	P	M.C.I. Power Group, L.C. y New Turbine, Inc.
2004	P	Duke Energy Electroquil Partners y Electroquil S.A.
El Salvador		
2003	P	Inceysa Vallisoletana S.L.
Guyana		
2001	C	Booker plc
Honduras		
1999	C	Astaldi S.p.A. & Columbus Latinoamericana de Construcciones S.A.
Jamaica		
1974	C	Alcoa Minerals of Jamaica, Inc.
1974	C	Kaiser Bauxite Company
1974	C	Reynolds Jamaica Mines Limited y Reynolds Metals Company
México		
1997	C	Metalclad Corporation
1997	C	Robert Azinian y otros
1998	C	Waste Management, Inc.
1999	C	Marvin Roy Feldman Karpa
2000	C	Técnicas Medioambientales Tecmed, S.A.
2000	C	Waste Management, Inc.
2002	P	Fireman's Fund Insurance Company
2004	P	Corn Products International, Inc.
2004	P	Gemplus, S.A., SLP, S.A. y Gemplus Industrial, S.A. de C.V.
2004	P	Talsud, S.A.
2004	P	Archer Daniels Midlys Company y A.E. Staley Manufacturing Company
Paraguay		
1998	C	Eudoro A. Olgún
Perú		
1998	C	Compagnie Minière Internationale
2003	P	Lucchetti S.A. y Lucchetti Perú, S.A.
2003	P	Duke Energy International Peru Investments Ltd.
San Kitts y Nevis		
1995	C	Cable Television of Nevis, Ltd. y Cable Television of Nevis Holdings, Ltd.
Trinidad y Tabago		
1983	C	Tesoro Petroleum Corporation
2001	P	F-W Oil Interests, Inc.
Venezuela (República Bolivariana de)		
1996	C	Fedax N.V.
2000	C	GRAD Associates, P.A.
2000	C	Autopista Concesionada de Venezuela, C.A.
2004	P	Vannessa Ventures Ltd.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) [en línea] <http://www.worldbank.org/icsid/>.

^a Situación al 31 de diciembre del 2004. C: Concluido, P: Pendiente.

Capítulo II

BRASIL: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

Históricamente, la inversión extranjera directa (IED) que ingresó a Brasil fue atraída por el potencial del mercado interno y se concentró en la industria manufacturera. La crisis de la deuda externa y la inestabilidad económica de los años ochenta desalentaron a estos inversionistas extranjeros en busca de mercados. Sin embargo, en el período reciente, Brasil logró recuperar su condición de principal receptor de capital extranjero de América Latina y el Caribe. El programa de privatización fue el factor fundamental para la llegada de nuevos operadores internacionales a los servicios públicos y la infraestructura, que representan gran parte de la IED reciente. También fue importante la recuperación de la inversión extranjera directa en el sector manufacturero, estimulada por el nuevo potencial del mercado interno y favorecida por mejores condiciones macroeconómicas que se presentaron en los años noventa. Aún así, el éxito de Brasil ha sido más bien modesto con respecto a la cantidad y calidad de las inversiones atraídas, si se tienen en cuenta el tamaño de su economía y las expectativas oficiales.

Un aspecto singular de la experiencia reciente de Brasil ha sido el resultado de la combinación de la presión competitiva de las importaciones ocasionada por la apertura comercial y la nueva contracción del mercado interno a finales de los años noventa. Esta situación obligó a las empresas extranjeras manufactureras establecidas en el país a modernizarse y a destinar una mayor proporción de su producción a los mercados externos. Las empresas transnacionales de productos tecnológicamente más complejos (automóviles, productos eléctricos y electrónicos y maquinaria y equipos diversos) comenzaron a explorar con más interés los mercados de exportación. De esta evolución surge el gran desafío de Brasil, que consiste en fomentar una transición de estrategias corporativas de búsqueda de mercados a estrategias de búsqueda de eficiencia para conquistar terceros mercados. Si se materializara, este objetivo contribuiría a fortalecer las bases productivas del país.

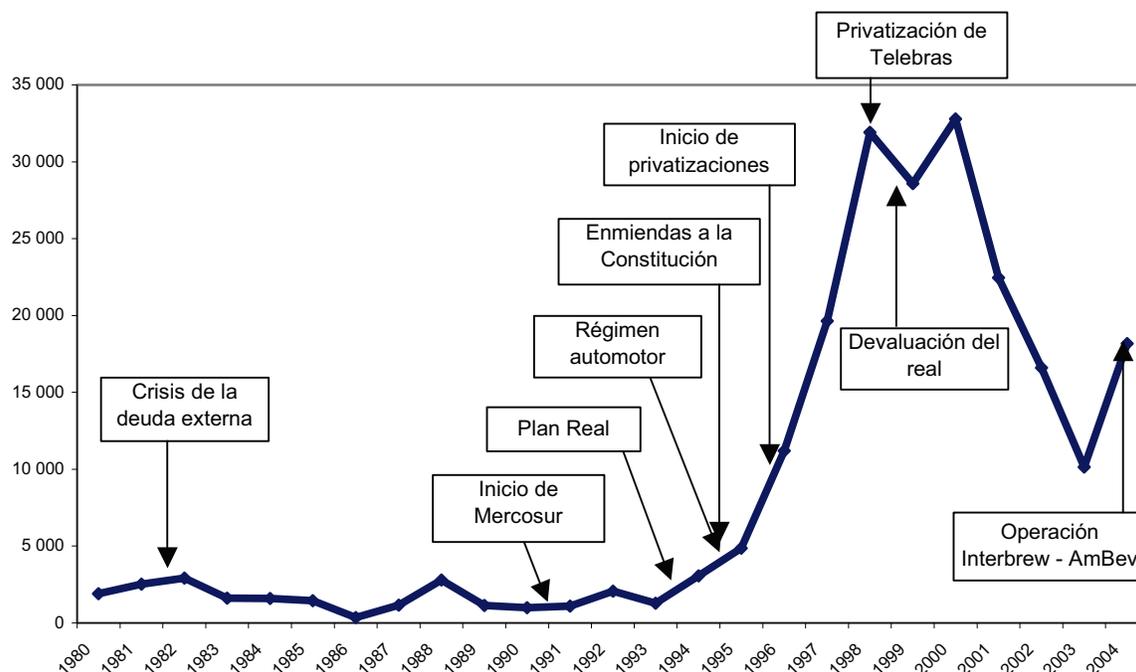
En el presente capítulo se pasa revista al ciclo de inversiones extranjeras en Brasil posterior a las reformas económicas de los años noventa y se examinan las oportunidades y desafíos del escenario actual. En la primera parte se analizan los ingresos recientes de IED en la economía brasileña y se identifican los determinantes de este fenómeno. En la segunda, se revisan las estrategias de las empresas transnacionales, en especial las de búsqueda de mercados, tanto para servicios (incluida infraestructura) como para manufacturas. En la tercera parte del capítulo se da cuenta de la situación actual de la política de IED y se examinan los factores que permitirían optimizar la presencia de estas inversiones, en particular las de alta calidad, con capacidad para generar beneficios que van más allá de la mejoría de los indicadores macroeconómicos.

A. EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMÍA

1. Determinantes de la IED

El renovado interés en Brasil por parte de los inversionistas extranjeros a partir de los años noventa (véase el gráfico II.1) se debe a varios factores. Por una parte, las iniciativas para ampliar el mercado, mejorar el desempeño de la economía e incrementar la seguridad jurídica de los inversionistas fueron importantes estímulos para la inversión extranjera. Por otra parte, hubo nuevas oportunidades para invertir en sectores específicos, como los servicios privatizados y la industria automotriz, entre otros.

Gráfico II.1
BRASIL: INGRESOS DE IED, 1980-2004
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Central do Brasil (<http://www.bancocentral.gov.br>).

a) Reestablecimiento de la estabilidad macroeconómica

A inicios de los años ochenta, con la crisis de la deuda externa, Brasil quedó prácticamente excluido de los mercados internacionales de capitales y sus niveles de IED eran bajos. Frente a la restricción externa, el país aplicó una política cambiaria de devaluación de la moneda local, por medio de la cual generaba significativos superávits en la balanza comercial y equilibraba la cuenta corriente de la balanza de pagos. La contrapartida interna de este ajuste en las cuentas externas fue un proceso inflacionario crónico y un desajuste estructural de carácter financiero y fiscal del sector público brasileño (Baer, 1993).

El escenario financiero externo comenzó a alterarse en 1991-1992. Con la reducción de las tasas de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos, el diferencial de los intereses aplicados en Brasil aumentó significativamente. Para facilitar el retorno de capitales brasileños del exterior, el Banco Central creó un mecanismo para transferirlos hacia el mercado interno como capitales extranjeros, gozando de plena movilidad. De este modo, las primeras corrientes de capitales voluntarios llegaron antes de firmarse el acuerdo de la deuda externa con los acreedores internacionales. Brasil fue uno de los últimos países en adherirse al Plan Brady de renegociación de la deuda. En abril de 1994 cambió títulos de deuda externa por un valor de 46.000 millones de dólares. Así, las corrientes iniciales eran capitales de brasileños, que entraban al país con propósitos de arbitraje, aprovechando el diferencial de las tasas de interés. Fue con estos flujos de recursos que el país recompuso sus reservas para implementar la política de estabilización

(Plan Real) basada en el ancla cambiaria. Asimismo, entre junio de 1994 y diciembre de 1998, Brasil implementó una política de cambio fijo, que entregaba a los agentes económicos un grado de seguridad nunca antes visto en el país.

El control del proceso de inflación crónica que sufrió el país por un período de prácticamente 15 años —mediante el Plan Real y las reformas posteriores— permitió restablecer un entorno propicio para realizar nuevas inversiones (véase el cuadro II.1). Eso hizo posible que las empresas transnacionales destinaran nuevos recursos para extender y modernizar sus operaciones e iniciaran nuevas actividades en el país. La estabilización monetaria abrió la perspectiva de recuperación de un gran mercado consumidor que podía ser explotado.

Cuadro II.1
BRASIL: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS, 1995-2004

	Porcentajes									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Crecimiento del producto interno bruto	4,2	2,7	3,3	0,1	0,8	4,4	1,3	1,9	-0,2	5,2
Crecimiento del PIB por habitante	2,7	1,2	1,9	-1,2	-0,5	3,1	0,0	0,6	-1,4	3,7
Variación de los precios al consumidor ^a	22,4	9,6	5,2	1,7	8,9	6,0	7,7	12,5	9,3	7,2
Variación del tipo de cambio nominal ^b	13,9	7,2	7,4	8,2	52,9	6,5	20,4	53,5	-19,4	-0,1
Deuda externa bruta total (en porcentajes del PIB)	23,5	24,1	25,8	32,0	45,0	39,2	44,5	49,4	47,8	42,7
Inversión interna bruta (en porcentajes del PIB)	22,3	20,9	21,5	21,1	20,2	21,5	21,2	19,8	20,1	20,7
	Miles de millones de dólares									
Balanza de cuenta corriente	-18,1	-23,2	-30,5	-33,8	-25,4	-24,2	-23,2	-7,7	4,1	11,1
Exportaciones de bienes	46,5	47,9	53,2	51,1	48,0	55,1	58,2	60,4	73,1	95,0
Importaciones de bienes	49,7	53,3	59,8	57,7	49,3	55,8	55,6	47,2	48,3	62,0
	Índice año 2000=100									
Tipo de cambio real efectivo	75,7	72,3	71,1	73,6	108,5	100,0	120,1	134,7	135,2	129,7 ^c

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2003-2004* (LC/G.2255-P/E), Santiago de Chile, septiembre del 2004. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.2; y *Balace preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2004* (LC/G.2265-P), Santiago de Chile, diciembre del 2004.

^a Diciembre a diciembre; para 2004, variación en 12 meses hasta noviembre.

^b Diciembre a diciembre.

^c Datos hasta octubre.

En comparación con los años ochenta, el desempeño de la economía en el período posterior a la implementación del Plan Real fue muy positivo. Sin embargo, siguió presentando claras evidencias de vulnerabilidad. La tasa de crecimiento del PIB por habitante sufrió dos importantes caídas durante 1998-1999 (-1,2% y -0,5%) y 2003 (-0,2%). La inestabilidad macroeconómica estuvo caracterizada por fuertes devaluaciones en 1999 (52,9%) y 2002 (53,5%), un aumento importante de la deuda externa (del 26% al 45% del PIB entre 1997 y 1999) y la inversión de la tendencia a la baja de la inflación. Por fortuna, los agentes económicos mantuvieron sus inversiones (en torno al 20% del PIB) y las exportaciones respondieron muy favorablemente a la devaluación y la caída de la demanda en el mercado nacional (con un aumento de 48.000 millones de dólares a 95.000 millones entre 1999 y 2004) (véase el cuadro II.1).

En el 2004, Brasil presentó un crecimiento del PIB superior al 5%, el más alto desde 1994. Este resultado es especialmente relevante ya que se dio en un contexto de superávit de cuenta corriente y en un marco de austeridad fiscal y control del proceso inflacionario. Brasil parece estar a las puertas de un ciclo macroeconómico favorable, tanto para las ventas internas como para las exportaciones.

b) Principales cambios de política: eliminación de las restricciones al capital extranjero, privatización y apertura comercial

Desde los comienzos de la década de 1990 se pusieron en práctica medidas de estímulo a la llegada del capital extranjero. Se levantaron restricciones al capital privado y restricciones específicas al capital extranjero en áreas seleccionadas (telecomunicaciones, petróleo y gas, tecnología de la información). Hubo alteraciones de naturaleza operacional sobre los movimientos en moneda extranjera, con las que se eliminaron trabas burocráticas a las operaciones de cambio. Desde agosto del 2000, el registro de capital extranjero pasó a ser electrónico y dejó de ser obligatoria la autorización previa del Banco Central en todas las transacciones reglamentadas de moneda extranjera.¹

A comienzos del gobierno de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) se aprobaron enmiendas constitucionales que pusieron fin a los monopolios públicos y abrieron por completo los nuevos mercados a los agentes privados.² Estas reformas permitieron implementar un amplio programa de privatización de activos federales y estatales a partir de 1996. Las autoridades brasileñas aplicaron una política explícita de atracción de IED en varios sectores de servicios e infraestructura —entre los que destacan la energía eléctrica, las telecomunicaciones y los servicios financieros—, con la convicción de que la participación de capitales privados, además de contribuir al saneamiento de las finanzas públicas, mejoraría la calidad, cobertura y gestión de los servicios de utilidad pública.

Por otra parte, con la apertura comercial, las empresas transnacionales residentes en el país —mayormente compañías que buscaban mercados—, comenzaron a experimentar crecientes presiones competitivas por parte de las importaciones. Estas compañías iniciaron un ciclo de inversiones tendientes a defender su presencia y participación en el mercado brasileño.

c) Ampliación del mercado: la creación del Mercosur

En marzo de 1991 se suscribió el Tratado de Asunción, con el que se pretendía poner en marcha no solo una mayor integración comercial sino también una complementación de las estructuras productivas entre los países miembros (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Muchas empresas comenzaron a adoptar estrategias para el Mercosur. No obstante, los resultados de la integración regional no fueron homogéneos en todas las actividades económicas. Los mejores, en términos de la entrada de IED, se registraron en el sector automotor, en parte debido al compromiso de Argentina y Brasil de compensar el comercio automovilístico entre ellos, lo que obligó a las principales empresas productoras de vehículos y piezas a mantener plantas productivas en ambos países.

¹ Sin embargo, continuó siendo obligatorio el registro electrónico de todas las operaciones en moneda extranjera. Así, el Banco Central obtiene información detallada sobre el comportamiento de los flujos de capitales del país, experiencia única entre los países de América Latina y el Caribe.

² Los cambios más importantes fueron la enmienda constitucional N° 8 del 15 de agosto de 1995, con la que se dio fin al monopolio público en telecomunicaciones, y la enmienda constitucional N° 9 del 9 de noviembre de 1995, con la que se eliminó el monopolio público en petróleo y gas.

d) Otros cambios institucionales y jurídicos

Gracias a los cambios institucionales y jurídicos, se establecieron las condiciones necesarias para concretar las oportunidades de inversión creadas por los factores mencionados. Entre estos, se destacan medidas regulatorias y avances en el ámbito de la protección de la propiedad intelectual.

En el contexto del proceso de privatización, Brasil adoptó el patrón internacional para la institucionalidad de los servicios de utilidad pública, creando paulatinamente organismos regulatorios sectoriales con autonomía operacional. El objetivo de esta autonomía era establecer una garantía institucional frente a los cambios de directrices políticas.

En lo que se refiere a la propiedad intelectual, la adopción del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial constituyó un avance en la protección de marcas y patentes. Por su parte, las reglas de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, aprobadas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994, se hicieron efectivas en el país por medio del nuevo Código de Propiedad Industrial de 1996.

Además, durante la primera mitad de la década de 1990, en un contexto de profunda crisis económica y política, los gobiernos de los presidentes Fernando Collor de Mello (1990-1992) e Itamar Franco (1992-1994) negociaron Acuerdos para Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI). Sin embargo, estos no fueron ratificados por el Congreso.

e) Incentivos especiales a la IED en áreas específicas

En general, a diferencia de lo ocurrido en el pasado, las autoridades brasileñas impulsaron principalmente políticas de carácter horizontal en desmedro de aquellas con una orientación sectorial o regional. No obstante, destacan dos conjuntos de medidas que influyeron de manera muy importante en los niveles y localización de los ingresos recientes de IED: el Régimen Automotriz (1995) y la llamada “guerra fiscal” de los estados brasileños.

En el primer caso, el incentivo a la producción local de automóviles, articulado mediante iniciativas federales y estatales, no provenía de una prioridad específica para el sector sino más bien del enorme déficit que arrojaba la balanza comercial (otros sectores favorecidos fueron textiles y juguetes). Con la instalación de las ensambladoras de vehículos en el país, el gobierno brasileño esperaba disminuir el déficit comercial del sector automovilístico y así aliviar el deterioro de las cuentas externas. En respuesta a esta política, las empresas transnacionales automotrices realizaron grandes inversiones para modernizar el sector y modificar sustancialmente su especialización.

Por otra parte, con la estabilización, el desajuste financiero del sector público se hizo más explícito. Para enfrentar este desequilibrio se promovió una renegociación de la deuda de los estados con el gobierno federal, por medio de la cual se impuso una mayor disciplina sobre el gasto corriente, y se aumentó significativamente la carga tributaria, sobre todo en el ámbito federal. En este contexto, los estados, financieramente más constreñidos, propiciaron una “guerra fiscal” al ofrecer exenciones tributarias a las empresas que se instalaran en sus territorios, a fin de ampliar la recaudación tributaria y la generación de empleo futura. Dadas sus características, estos incentivos fiscales alteraron la localización de las inversiones para algunas industrias con fuerte presencia de empresas transnacionales. Esto tuvo particular relevancia en la localización de algunas nuevas plantas de producción automotriz.

f) **Brasil cobra más relevancia en las estrategias globales de las empresas transnacionales**

La fuerte presencia de empresas que buscan mercado en Brasil ha redefinido el papel del país en un mundo globalizado. De hecho, ciertas subsidiarias brasileñas desempeñan un papel muy activo en los sistemas internacionales de algunas empresas transnacionales, alcanzando altos niveles de especialización en determinados productos o asumiendo responsabilidades de gestión en el ámbito subregional, continental o incluso mundial, como se desprende del caso de Interbrew (véase el recuadro II.1).

En resumen, además de la quiebra del monopolio público, que abrió una perspectiva de negocios inmediata en áreas que estaban vedadas al capital privado, la gran mayoría de los cambios jurídicos, de reglamentaciones e institucionales mencionados favorecieron la entrada del capital extranjero. Así, el mayor determinante de la IED en este período fue el potencial del mercado brasileño en servicios y en manufacturas. Brasil retomó una posición destacada como país receptor de IED entre las economías en desarrollo, ya que en la primera mitad de la década de 1990 el país captaba menos de un 5% de las corrientes de IED destinados a los países en desarrollo y en 1998 llegó a absorber un 15% de estos recursos. Brasil se convirtió en uno de los dos principales receptores de IED en América Latina y el Caribe, alternando el liderazgo con México (véase el capítulo I de este documento).

Tras el ciclo de privatizaciones que fue origen de gran parte de las corrientes de inversión recibidas hasta el final de la década pasada, en la actualidad surge un gran desafío que consiste en garantizar la llegada de nuevos ingresos —tanto en volumen como de mejor calidad— de inversiones al país. Entre el 2001 y el 2004, el indicador de IED respecto del PIB en Brasil fue levemente superior al promedio de los países de América del Sur y del promedio general de América Latina y el Caribe. A pesar que la interpretación de este indicador requiere la consideración de las particularidades de cada economía, incluido su tamaño, esta comparación sugiere que existe espacio para el crecimiento de la importancia de la IED en la economía brasileña. En este contexto, las políticas horizontales que predominaron en el pasado deberían complementarse con iniciativas dirigidas específicamente a la atracción de determinados tipos de IED, como se explica con mayor detalle en la sección C de este capítulo.

2. Las corrientes de IED en el período posterior a las privatizaciones

El auge de la inversión extranjera directa se produjo durante el período de mejoría relativa en el ámbito macroeconómico, lo que generó expectativas muy favorables con respecto al potencial del mercado nacional. Esta dinámica tuvo efectos positivos en el financiamiento de las cuentas externas, ya que las entradas netas de IED superaron con creces las salidas de renta de la IED (véase el cuadro II.2). No obstante, la naturaleza de la IED por modalidades no se refleja adecuadamente en las estadísticas nacionales. En especial, los datos de reinversiones de empresas extranjeras presentes en Brasil no permiten extraer conclusiones sobre su relevancia (véase el recuadro II.2). A partir de 1999, la conversión de deuda en inversiones fue importante, sobre todo en el 2002, cuando alcanzó 8.500 millones de dólares. En ese año, muchas empresas extranjeras instaladas en el país utilizaron la conversión para protegerse ante una posible moratoria de la deuda externa, ya que en principio parecía menos arriesgado registrarla como IED que como crédito externo, aunque fuese en una compañía afiliada (préstamo entre empresas). Dada la fuerte fluctuación del ingreso de IED correspondiente a conversión de deuda en inversión, no parece tratarse de un mecanismo de uso regular sino más bien de un medio para hacer frente a situaciones de la nueva inestabilidad macroeconómica.

Recuadro II.1

COMPANHIA DE BEBIDAS DAS AMÉRICAS (AMBEV): ¿LA VENTA DE UN GRUPO BRASILEÑO O SU INTERNACIONALIZACIÓN?

La fusión de dos empresas, a diferencia de una adquisición, entraña una consolidación equitativa entre las partes involucradas, lo que da origen a una compañía en la que las antiguas empresas tienen la misma participación en la nueva. Sin embargo, ha habido pocas fusiones en dichos términos, y, cuando ha ocurrido, la experiencia posterior señala que la equiparación no se da. Ejemplo de lo anterior son las empresas surgidas de la fusión de BP y Amoco (1998) y de Daimler Benz y Chrysler (1998) que, si bien se presentaron como compañías fusionadas en los términos señalados, en la práctica se ha tendido a que BP y Daimler Benz sean las que toman las decisiones. La operación de Interbrew y AmBev es un nuevo ejemplo de fusión.

La Companhia de Bebidas das Américas (American Beverage Company)-AmBev nació en julio de 1999, cuando se anunció la fusión de la Companhia Antártica Paulista y la Companhia Cervejaria Brahma, las dos mayores cervecerías brasileñas. Este evento suscitó el debate en torno a la posibilidad de que se establezcan empresas transnacionales brasileñas. AmBev se transformó en la tercera mayor cervecería y en la quinta mayor productora de bebidas del mundo e inició un importante proceso de internacionalización dentro de América Latina.

En 2000 compró Salus, segunda mayor cervecería de Uruguay y líder en agua mineral y la Cervecería y Maltería Paysandú (Cympai), productora de las marcas Norteña y Prinz. Enseguida adquirió el parque industrial de la Cervecería Internacional en Paraguay. En el 2002, se anunció la alianza estratégica con Quilmes Industrial S.A. (Quinsa) —la mayor cervecería de Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay— para la integración de las operaciones en el Cono Sur. De este acuerdo resultó la tercera operación comercial de bebidas más grande del mundo, con 10.000 millones de litros anuales. La participación de AmBev en Quinsa era del 40,9%. Se siguió con la asociación con la CabCorp —principal embotelladora Pepsi de América Central— para actuar en el mercado de cervezas de aquella región, a partir de la construcción de una cervecería en Guatemala. En el 2003, la AmBev inició la construcción de una fábrica en Perú y adquirió activos de la Embotelladora Rivera, asumiendo la franquicia de la PepsiCo, en el norte de Perú y en Lima, y dos unidades industriales, con capacidad de producción estimada en 630 millones de litros anuales. En este mismo año, comenzó a operar la cervecería construida en Guatemala; adquirió la Cervecería SurAmericana, en Ecuador, la segunda más grande del país. Así, AmBev consolidó su presencia en el continente.

En esta estrategia de globalización, el paso más reciente de AmBev fue su fusión con Interbrew, de origen belga. En 1999, año de su creación, AmBev producía casi el doble del volumen de cerveza de Interbrew, que en esa época ocupaba la sexta posición en la clasificación mundial. Sin embargo, desde entonces, la empresa belga, también originada de la fusión de dos tradicionales cervecerías locales, consiguió avanzar con mayor velocidad en su proceso de internacionalización ya que, mientras AmBev limitaba sus operaciones a los países de América Latina, Interbrew creó una estructura de alcance global. En el 2003, las posiciones relativas en la clasificación mundial se habían invertido: la empresa belga pasó a ocupar la tercera posición en la producción de cerveza, con una producción un 63% mayor que la de AmBev, que cayó a la sexta posición.

De la asociación entre la cervecería brasileña AmBev y la belga Interbrew resultó la creación del mayor fabricante de cerveza del mundo, InBev, con una producción total de 190 millones de hectolitros de cerveza al año, el equivalente a un 13% del mercado mundial. Los controladores de AmBev, que tenían un 53% del capital votante, intercambiaron esta participación por un 44% del *holding* Stichting, que controlaba Interbrew, mientras los inversores belgas se quedaron con el resto del capital de la nueva empresa. Se celebró un acuerdo de accionistas, que permitiría a los ejecutivos brasileños el reparto de las decisiones, en particular en lo que se refiere a las operaciones en el continente americano. Sin embargo, la mayor parte del bloque de control de la nueva cervecería, y de su capital total, fue asumido por la empresa belga, con sede en Lovaina. De esta forma, AmBev se hizo socia minoritaria de un conglomerado global.

En síntesis, el nacimiento de InBev se presentó como una operación tras la que ambas compañías tendrían un peso igual en la toma de decisiones. Sin embargo, la nueva estructura accionaria muestra que es Interbrew la que tendrá el control mayoritario de la nueva empresa. Lo que se podía considerar la internacionalización de un grupo brasileño es, en definitiva, su venta a una empresa global.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de UNCTAD (2000), "World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development". InBev (2004), "InterbrewAmBev, The World's Premier Brewer", 3 de marzo del 2004, en línea [<http://www.inbev.com>]. NEIT (2004), "Panorama sectorial: industria de bebidas", *Boletín NEIT*, N° 5. Campinas: Núcleo de Economía Industrial e de Tecnologia [en línea], <http://www.eco.unicamp.br/NEIT> y otros documentos publicados por la empresa.

Cuadro II.2
BRASIL: CORRIENTES NETAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1994-2004^a
 (En millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
A. IED	2 150	4 405	10 792	18 993	28 856	28 578	32 779	22 457	16 590	10 144	18 166
Participación de capital (1)	1 972	4 239	9 893	16 817	25 479	29 983	30 016	18 765	17 118	9 320	18 570
Préstamos intercompañías (2)	178	166	899	2 176	3 377	-1 405	2 763	3 692	-528	823	-405
B. Pagos de la IED	4 619	2 956	3 095	5 319	5 905	5 151	4 238	5 006	5 950	5 984	6 860
Utilidades y dividendos (3)	2 290	2 581	2 705	4 707	5 093	4 221	3 105	3 702	4 891	4 836	5 853
Intereses de préstamos intercompañías (4)	2 329	375	390	612	812	929	1 133	1 303	1 058	1 148	1 007
C. Corrientes netas de IED	-2 469	1 449	7 697	13 674	22 951	23 428	28 541	17 452	10 641	4 160	11 305
(1)-(3)	-319	1 658	7 188	12 110	20 386	25 762	26 912	15 063	12 227	4 484	12 717
(2)-(4)	-2 150	-209	509	1 564	2 565	-2 334	1 630	2 389	-1 586	-325	-1 412

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Central del Brasil (<http://www.bancocentral.gov.br>).

^a A partir del 2001, el Banco Central adoptó la metodología de la quinta edición del *Manual de balanza de pagos* del FMI. En consecuencia, a partir de 1999 las cifras del Banco Central del Brasil y las del FMI coinciden. Para años previos, a pesar que el Banco Central recalculó las series, existen algunas diferencias con los datos del FMI.

Recuadro II.2
CAMBIOS METODOLÓGICOS EN LA COMPOSICIÓN DE LA IED Y EL TRATAMIENTO DE LA REINVERSIÓN DE UTILIDADES EN BRASIL

La reinversión suele ser un componente importante de la IED que busca mercado, hasta hace poco principal característica del capital extranjero presente en Brasil. Hasta fines de 1998, Brasil no contaba con datos sobre reinversiones, según los registros del Banco Central. En efecto, como en dichos registros solamente se contabilizan las operaciones de cambio, se terminaba por omitir toda la reinversión que se realizaba en moneda local. Por lo tanto, en las estadísticas de reinversiones solo se consignaban aquellas utilidades acumuladas que el inversionista quería registrar en el Banco Central para poder, en algún momento posterior, tener el derecho de acceso a divisas para repatriarlas. Así pues, se desprende que, a partir de los registros de reinversiones, los valores estarían significativamente subestimados y no reflejan la realidad.

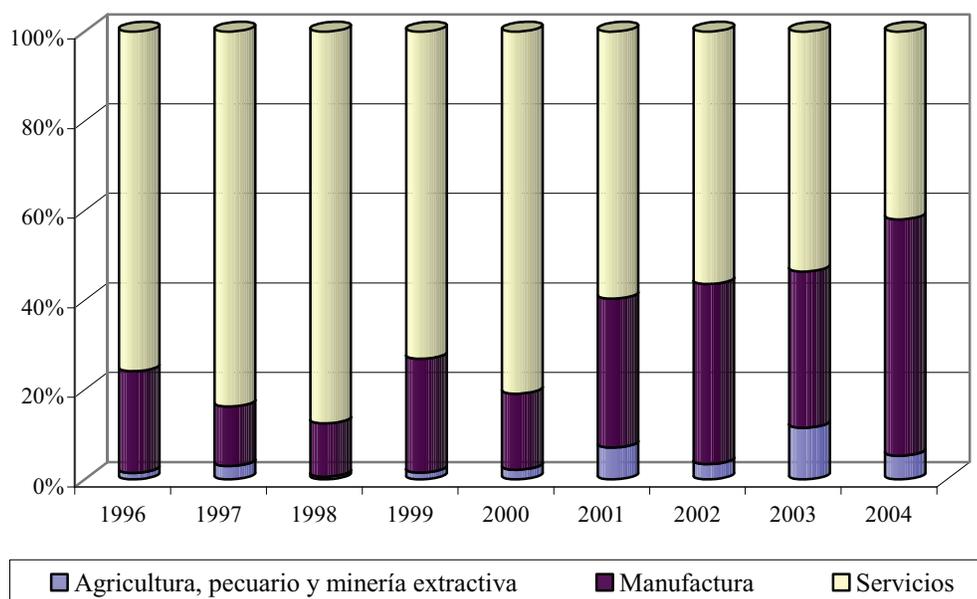
Con controles de cambio más expeditos y el seguimiento electrónico de las operaciones en moneda extranjera —sin autorización previa del Banco Central—, se abandonó el registro de las reinversiones, con lo cual se hicieron aún más difíciles de detectar. En principio, el Banco Central pretendía sustituir el antiguo registro contable por reinversiones estimadas, como se hace en otras partes del mundo. Sin embargo, aún no se ha adoptado este nuevo enfoque, ya que los técnicos del Banco Central han enfrentado dificultades en el diseño de un modelo que entregue estimaciones razonablemente confiables.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Central del Brasil, 2001.

a) Origen y destino de las corrientes de IED

Las corrientes de IED que ingresaron a Brasil en la segunda mitad de los años noventa se dirigieron esencialmente al sector de los servicios y estuvieron en gran medida asociadas a las privatizaciones en las áreas de las telecomunicaciones y la energía eléctrica, y en menor medida a la reestructuración del sistema financiero. La participación de los servicios predominó en todos los años (véase el gráfico II.2). A partir del 2001 volvió a crecer la participación de las inversiones. También hubo un aumento de las inversiones en el sector primario, que se concentraron en las áreas de extracción de petróleo y de minerales metálicos.

Gráfico II.2
BRASIL: INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR SECTOR DE ACTIVIDAD, 1996-2004
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Central del Brasil (<http://www.bancocentral.gov.br>).

En el período 1996-2000, el sector de servicios absorbió, en promedio, un 80% de la IED, mientras que la industria manufacturera recibió solamente un 18%. Entre 2001 y 2004, el sector de servicios cayó a un 53% del total, la industria manufacturera amplió su participación a un 40% y el sector primario pasó a recibir un 7% de la IED (véase el cuadro II.3). Estos cambios podrían indicar una revitalización de las actividades con potencial exportador, además del fin del ciclo de privatizaciones. Es más, esta tendencia iría más lejos que las tradicionales exportaciones brasileñas (recursos naturales y manufacturas basadas en ellos), para alcanzar a algunas industrias manufactureras con fuerte presencia de empresas transnacionales, tales como la automotriz y la electrónica.

En el sector de los servicios, excluido el ítem “servicios prestados principalmente a empresas”,³ la IED se concentró en los últimos años en telecomunicaciones (18% a 20%), electricidad y gas (7% a 15%) e intermediación financiera (6% a 14%). También llama la atención el área de comercio que, sumados el minorista y el mayorista, absorbió entre el 7% y el 10% de los recursos a lo largo del período (véase el cuadro II.3).

³ Se trata en su mayoría de servicios infrafirma prestados en los casos de empresas ubicadas en Brasil que constituyen *holdings* en el exterior. Aunque se clasifiquen como IED, tienden a ser sobre todo operaciones financieras internas de las empresas. Incluyen actividades jurídicas, contables y de asesoría empresarial, pruebas de materiales y productos, análisis de calidad, publicidad, selección, subcontratación y contratación de mano de obra para servicios temporales, actividades de investigación, vigilancia y seguridad, y actividades de limpieza.

Cuadro II.3
**BRASIL: CORRIENTES Y ACERVO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR
 SECTOR DE ACTIVIDAD, 1995-2004**
 (En porcentajes)

	Acervo ^a		Corrientes (promedio anual) ^b	
	1995	2000	1996-2000	2001-2004
Agricultura y ganadería y minería extractiva	2,2	2,3	1,8	6,8
Petróleo	0,2	1,0	0,7	3,4
Minerales metálicos	1,4	0,6	0,7	2,5
Otros	0,6	0,7	0,4	0,9
Industria manufacturera	66,9	33,7	18,0	40,3
Alimentos y bebidas	6,8	4,5	2,6	10,6
Productos químicos	12,8	5,9	3,0	7,4
Productos minerales no metálicos	2,1	1,1	1,1	0,7
Maquinas para oficina y equipos de informática	1,1	0,3	0,6	0,2
Maquinas, aparatos y material eléctrico	2,6	1,0	0,7	1,7
Celulosa, papel y productos de papel	3,9	1,5	0,1	1,2
Metalurgia básica	7,2	2,4	0,4	2,4
Maquinaria y equipos	5,6	3,2	1,3	1,8
Material electrónico y equipos de comunicaciones	1,9	2,1	1,5	3,1
Vehículos automotores, remolques y carrocerías	11,6	6,2	3,9	7,1
Otros	11,3	5,5	2,8	4,1
Servicios	30,9	64,0	80,2	52,9
Electricidad, gas y agua caliente	0,0	6,9	14,9	6,7
Comercio	6,9	9,9	9,9	7,2
Servicios prestados principalmente a empresas	11,9	10,7	20,3	4,6
Seguros y previsión privada	0,4	0,5	0,7	1,4
Actividades de informática y conexas	0,3	2,5	1,3	1,6
Transporte e actividades conexas	0,5	0,5	0,7	1,1
Correo y telecomunicaciones	1,0	18,2	18,1	19,6
Intermediación financiera	3,9	10,4	13,6	5,8
Otros	6,0	4,4	0,7	4,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Central del Brasil (<http://www.bancocentral.gov.br>).

^a Datos de los censos de capital extranjero de 1995 y 2000. El Censo de Capital Extranjero se realiza cada cinco años y está a cargo del Banco Central de Brasil. El próximo será divulgado en el 2006, sobre la base de la información del 2005.

^b Ingresos de inversiones, conversiones de créditos y financiamiento en inversión física.

En el sector industrial, se destaca el sector automovilístico, que en el período 1996-2004 absorbió entre aproximadamente 4% y 7% de las corrientes anuales de IED. Otros sectores industriales que también recibieron IED fueron, por orden de importancia: alimentos y bebidas (3% a 11%); industria química (3% a 7%); máquinas, aparatos y materiales eléctricos (2% a 3%); máquinas y equipamientos (1% a 2%); material electrónico y de comunicaciones (2% a 3%). Esta diversidad de sectores manufactureros que recibieron IED indica un proceso generalizado de penetración del capital extranjero en la industria brasileña. También es una demostración de que la gran mayoría de las empresas lograron adaptarse a una mayor competencia externa y a nuevos agentes económicos entrantes.

En términos de acervo (*stock*) de la IED, el Censo de capital extranjero del Banco Central reveló un cambio total de la tendencia: la industria, que en 1995 ostentaba un 67% de este capital, disminuyó su

participación a un 34% en el 2000; mientras la proporción de los servicios saltó del 31% a un 64% en el mismo lapso. En el período más reciente (2001-2004), las corrientes volvieron a ser relativamente más intensas en la industria manufacturera, por lo que esta tendencia podría invertirse en parte en el próximo Censo de capital extranjero, que se llevará a cabo en 2005.

Con relación a los países de origen, también se observan cambios significativos. Entre los principales y tradicionales inversionistas en Brasil —Estados Unidos, Alemania, Francia, Suiza, Japón y Reino Unido—, solamente los Estados Unidos y Francia mantuvieron un flujo de entrada considerable en el período reciente (véase el cuadro II.4). Por una parte, la participación relativa de la IED proveniente de Alemania, Japón, Reino Unido y Suiza fue mucho más baja en este ciclo. Por otra parte, se destacaron como inversionistas activos los Países Bajos (véase el recuadro II.3) —que ya tenían una presencia importante en Brasil— y nuevos entrantes como España y Portugal. Entre 1996 y 2004, estos dos países juntos fueron responsables del 22,7% de las corrientes de IED, mientras que Estados Unidos, principal país de origen, alcanzó el 20,2% en el mismo período. En el origen de la IED también destacan los paraísos fiscales, que representaron aproximadamente un 20% de las entradas del período.

Ante estos cambios en el origen del flujo de entrada en los años noventa, se alteró profundamente la posición relativa de los países en el acervo de IED en Brasil entre 1995 y 2000. Los Estados Unidos continuaron siendo los poseedores de aproximadamente una cuarta parte de dicho acervo, mientras que Alemania y Japón redujeron sus participaciones relativas del 14% y 6,4% en 1995 a un 5% y 2,4% en el 2000, respectivamente. En sentido opuesto, España, de una posición insignificante, pasó a ocupar la segunda posición relativa, alcanzando el 12% en el 2000. Por su parte, los Países Bajos aumentaron en gran medida su participación relativa, del 3,7% en 1995 a un 10,7% en el 2000 (véanse el cuadro II.4 y el recuadro II.3).

Cuadro II.4
BRASIL: CORRIENTES Y ACERVO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR ORIGEN GEOGRÁFICO DE LOS RECURSOS, 1995-2004
(En porcentajes)

	Acervo ^a		Corrientes (promedio anual) ^b	
	1995	2000	1996-2000	2001-2004
Estados Unidos	26,0	23,8	24,4	18,4
Unión Europea (UE 7)	31,0	42,5	46,1	45,3
Alemania	14,0	5,0	1,8	4,0
España	0,6	11,9	17,2	6,7
Francia	4,9	6,7	8,4	6,9
Italia	3,0	2,4	1,3	2,2
Países Bajos	3,7	10,7	9,2	19,0
Portugal	0,3	4,4	6,4	4,5
Reino Unido	4,5	1,4	1,8	2,0
Suiza	6,8	2,2	1,1	1,8
Japón	6,4	2,4	1,6	4,6
Paraísos fiscales ^c	13,1	17,9	19,4	23,0
Subtotal	83,1	88,8	92,5	93,1
Otros	16,9	11,2	7,5	6,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Central del Brasil (<http://www.bancocentral.gov.br>).

^a Datos de los Censos de capital extranjero de 1995 y 2000.

^b Ingresos de inversiones, conversiones de créditos y financiamiento en inversión física.

^c Incluye Bahamas, Bahrein, Barbados, Bermuda, Islas del Canal, Islas Caimán, Gibraltar, Islas Vírgenes Británicas, Liechtenstein, Luxemburgo, Panamá y Uruguay.

Recuadro II.3

LOS PARAÍDOS FISCALES Y UN ANÁLISIS DE LA IED POR ORIGEN DEL CAPITAL

En el caso de Brasil, una parte no despreciable de las corrientes de IED, por origen, está registrada en paraísos fiscales. Como no se publica información al nivel de la empresa que tal vez permitiera volver a clasificar a las compañías por el país de origen de su casa matriz, el análisis de las corrientes de IED, por origen, puede sufrir de algún tipo de distorsión.

En consulta al Banco Central del Brasil, se identificó que la mayor parte de la IED de paraísos fiscales provenía de empresas transnacionales con origen en países desarrollados y que, por razones de planificación tributaria, operan por medio de *holdings* en estos lugares. También hay casos de empresas brasileñas que invierten en su propio país de origen a través de paraísos fiscales. No obstante, según la misma fuente, la repatriación de capital de brasileños en el exterior, cuando se da, ocurre por lo general por medio de fondos de inversión extranjeros o de préstamos de corto plazo, que les garantizan mayor movilidad que la IED. Así, como los principales paraísos fiscales en volumen de IED son los tradicionales, la mayor parte de la IED estaría efectivamente constituida por empresas extranjeras, lo que no implica una eventual sobrestimación de las corrientes mundiales de IED.

Sin embargo, en función del origen en paraísos fiscales, las participaciones relativas de los países, en el total de IED, pueden sufrir algunas distorsiones, a no ser que en los paraísos fiscales se reprodujera la misma distribución que en el origen directo por países, lo que parece una hipótesis difícil de sostener.

En relación con este tema, existe otro elemento que cabe destacar. Los Países Bajos aumentan sorprendentemente su participación en las entradas de IED a Brasil. Aunque oficialmente no es un paraíso fiscal, aparentemente sirve de origen para la IED de varios otros países, porque la legislación tributaria neerlandesa resulta muy atractiva para las empresas transnacionales, lo que hace que varias de ellas transmitan su IED por medio de este país. De esta manera, la IED en Brasil con origen en los Países Bajos es, de hecho, solo parcialmente neerlandesa.

Desde el punto de vista del Censo de capital extranjero, conforme a la explicación del Banco Central del Brasil, las distorsiones asociadas al registro en paraísos fiscales serían menores, porque la clasificación se realiza de acuerdo con el origen de la empresa matriz de la IED, pues cuando se trata de un *holding*, el inversionista está obligado a informar el origen de la empresa matriz. Así se reduce la distorsión asociada al origen en paraísos fiscales.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2004.

La IED con origen en América Latina y el Caribe permaneció por debajo del 20% a lo largo de todo el período. De esta cantidad, en torno a un 95% provenía de paraísos fiscales. En cuanto a países específicos, desde el punto de vista de valores absolutos de IED, solamente Argentina, Chile y México revestían alguna importancia. Argentina ocupaba la primera posición, tanto en términos de corrientes como de acervo. Sin embargo, las mayores inversiones argentinas fueron en 1997 y 1998 y desde entonces los volúmenes disminuyeron aceleradamente. Destaca la entrada de México que, aunque ocupaba la tercera posición, podría sufrir grandes alteraciones en los próximos años, ya que entraron capitales mexicanos en el área de telefonía (Embratel y Vésper en el 2004). Así, los procesos de mayor integración regional, principalmente en el ámbito comercial, no desencadenaron un movimiento de expansión de las empresas de la región hacia Brasil, a diferencia de lo observado entre las empresas transnacionales, que integraron la regionalización comercial en sus estrategias empresariales, aunque sin lograr avances muy significativos en la complementariedad entre las estructuras productivas de los países, que era el proyecto original del Mercosur.

En términos geográficos, este nuevo ciclo de la IED prácticamente no alteró la acentuada concentración de las inversiones en las regiones del sur y, sobre todo, del sudeste del país, responsables de alrededor de un 94% del total. El sur y el centro-oeste aumentaron un poco su participación relativa, principalmente en detrimento del norte y el nordeste. Estos resultados sugieren que los incentivos fiscales estatales no influyeron decisivamente en la localización de la IED en el país, en favor de los estados menos desarrollados.

Los 50 grupos extranjeros (es decir, con participación extranjera mayoritaria) más importantes, generaron, en el 2003, ventas por unos 99.000 millones de dólares (véase el cuadro II.5). La elite de las empresas de origen extranjero reproduce algunos de los patrones identificados en las corrientes de IED. A excepción de dos grupos mexicanos (Telmex y América Móvil) y dos asiáticos (Toyota y LG Electronics), todos los demás proceden de Europa y América del Norte. Sus actividades se concentran en seis sectores principales: telecomunicaciones (Telefónica, Telmex, Portugal Telecom, Telecom Italia y América Móvil), automotor (Fiat, Volkswagen, Ford, General Motors, Pirelli, Bosch, Renault, Mahle y Dana), energía eléctrica (AES Corporation, Endesa, EDP, EDF y Tractebel), alimentos y bebidas (AmBev, Bunge, Nestlé, Cargill, Unilever, Louis Dreyfus, Kraft Foods y Doux), petróleo y gas (Royal Dutch/Shell, ChevronTexaco y Repsol YPF) y comercio minorista (Carrefour, Sonae y Wal-Mart). Gran parte de estas actividades se puede asociar a estrategias de búsqueda de mercado en manufacturas o servicios o a estrategias de búsqueda de recursos naturales. A la fecha, en Brasil aún son relativamente escasas las estrategias de búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados entre las principales filiales presentes en el país.

b) Impacto de la IED en la estructura productiva y de servicios en Brasil

En Brasil, las empresas transnacionales emplean relativamente a pocas personas, teniendo en cuenta su presencia en términos de ingresos, ventas o activos. A pesar de la oleada de IED, el empleo en subsidiarias de empresas extranjeras aumentó de 1,4 a 1,7 millones entre 1995 y 2000. De acuerdo con el Censo de capital extranjero, se verificó una reducción del número de empleados contratados por las empresas extranjeras en los sectores primario e industrial. Este fenómeno tiene sentido toda vez que la industria brasileña pasó por una fuerte reestructuración a lo largo del período. Entre 1994 y 2000, el producto industrial por empleado creció un 60%, o sea, cerca de un 8,2% al año en promedio. Por otro lado, hubo una gran expansión en el sector de los servicios, con mayor participación del capital extranjero, al pasar de 300.000 a 730.000 empleados entre 1995 y 2003 (UNCTAD, 2005, p. 24).

En el sector manufacturero, sin embargo, hubo un estancamiento del empleo debido a la reducción de personal vinculada al proceso de modernización y la fuerte caída de la demanda interna. El aumento del empleo en el sector de los servicios obedeció en gran parte a las metas de expansión impuestas en el proceso de privatización. En un inicio, el empleo cayó en las compañías privatizadas, como parte de un esfuerzo modernizador. Sin embargo, con la expansión de la inversión el empleo creció. Probablemente fue lo que sucedió en la industria de las telecomunicaciones, donde el empleo, tras una caída inicial, se recuperó rápidamente.

En la industria manufacturera, las empresas extranjeras tienden a presentar un nivel tecnológico más elevado que las nacionales, lo que produciría una remuneración mayor en comparación con empresas equivalentes de capital nacional. El nivel de educación tiende a ser mayor y la rotación en el empleo menor (Negri y Acioly, 2004, p. 14). Esta tendencia puede agravar la situación de absorción de una gran parte de la mano de obra, aunque el problema no esté en las empresas extranjeras sino más bien en el sistema educativo y en la baja calificación de la mano de obra brasileña.⁴ También hay evidencias de que la tasa de innovación de las empresas transnacionales es ligeramente mayor que la de las empresas nacionales (Vermulm, 2004).

⁴ Según los datos del *Informe sobre desarrollo humano* del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en el 2002 la tasa de alfabetización de los adultos brasileños (15 años o más) era de un 86,4%, inferior a la tasa de Argentina (97%), Chile (95,7%) y México (90,5%), entre otros.

Cuadro II.5

BRASIL: 50 MAYORES GRUPOS NO FINANCIEROS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA MAYORITARIA, SEGÚN INGRESOS, 2003

	Empresa	Principales sectores de actividades	País de origen del capital	Principales inversionistas extranjeros	Participación extranjera en el capital total (porcentaje)	Ingresos brutos (millones de reales)	Ingresos brutos (millones de dólares)^a	Exportaciones en 2003 (millones de dólares)
1	Telefónica	Telecomunicaciones	España	Telefónica S A	100,0	22 263,5	7 703,6	-
2	Bunge	Alimentos	Estados Unidos	Bunge	100,0	18 443,4	6 381,8	2 010 ^b
3	AmBev	Bebidas	Brasil/Bélgica	Stichting Interbrew	55,92	17 143,5	5 932,0	n.d.
4	Fiat	Automotriz	Italia	Fiat	100,0	13 623,2	4 713,9	326 ^c
5	Volkswagen	Automotriz	Alemania	Volkswagen AG	100,0	13 549,8	4 688,5	1 485 ^d
6	Shell	Hidrocarburos	Países Bajos/Reino Unido	Royal Dutch/Shell Group	100,0	12 381,3	4 284,2	158 ^e
7	General Motors	Automotriz	Estados Unidos	General Motors Corporation	100,0	12 240,0	4 235,3	978 ^f
8	Carrefour	Comercio minorista	Francia	Carrefour	100,0	11 028,3	3 816,0	-
9	Nestlé	Alimentos	Suiza	Nestlé	100,0	9 642,3	3 336,4	132 ^g
10	Cargill	Alimentos	Estados Unidos	Cargill	100,0	9 500,0	3 287,2	1 163 ^h
11	Embratel	Telecomunicaciones	México	Telmex	51,79	9 177,2	3 175,5	-
12	Chevron Texaco	Hidrocarburos	Estados Unidos	Chevron Texaco Corporation	100,0	8 976,0	3 105,9	3 ⁱ
13	AES Eletropaulo	Energía eléctrica	Brasil/Estados Unidos	AES Corporation	50,0	8 684,1	3 004,9	-
14	Unilever	Alimentos/higiene y aseo	Reino Unido/Países Bajos	Unilever N V	100,0	8 100,0	2 802,8	n.d.
15	Souza Cruz/BAT	Tabaco	Reino Unido	British American Tobacco	75,3	6 806,6	2 355,2	110 ^j
16	Light Eletricidade	Energía eléctrica	Francia	Electricité de France (EDF)	79,8	5 467,2	1 891,8	-
17	TIM Brasil	Telecomunicaciones	Italia	Telecom Italia SpA	100,0	5 254,0	1 818,0	-
18	Brasmotor	Electrónica, mecánica	Estados Unidos	Kitchen Aid Bermuda Ltd./Whirlpool	100,0	5 212,7	1 803,7	n.d.
19	Siemens	Electrónica, mecánica, equipos de telecomunicaciones, tecnología de la información	Alemania	Siemens AG	100,0	5 154,2	1 783,5	63 ^k
20	Endesa	Energía eléctrica	España	Endesa - Empresa Nacional de Electricidad S A	100,0	5 110,7	1 768,4	-
21	Belgo	Metalurgia, acero	Luxemburgo	Arcelor	60,6	4 928,5	1 705,4	141 ^l
22	Portugal Telecom	Telecomunicaciones	Portugal	Portugal Telecom SGPS, SA	99,95	4 894,2	1 693,5	-

Cuadro II.5 (continuación)

	Empresa	Principales sectores de actividades	País de origen del capital	Principales inversionistas extranjeros	Participación extranjera en el capital total (porcentaje)	Ingresos brutos (millones de reales)	Ingresos brutos (millones de dólares)^a	Exportaciones en 2003 (millones de dólares)
23	EDP	Energía eléctrica	Portugal	EDP Electricidade de Portugal S A	100,0	4 386,5	1 517,8	-
24	Saint-Gobain	Materiales para construcción, metalurgia	Francia	Cie Saint Gobain	100,0	4 300,0	1 487,9	n.d.
25	Coinbra/Louis Dreyfus	Alimentos y bebidas	Francia	Louis Dreyfus	100,0	4 233,0	1 464,7	109 ^m
26	Dow Brasil	Química, petroquímica	Estados Unidos	The Dow Chemical Company	100,0	3 906,6	1 351,8	n.d.
27	Sonae	Comercio minorista	Portugal	Sonae	100,0	3 732,2	1 291,4	-
28	Bayer	Farmacéutica, química y petroquímica	Alemania	Bayer	100,0	3 406,6	1 178,7	38 ⁿ
29	Claro	Telecomunicaciones	México	América Móvil S A de CV	97,50	3 019,3	1 044,7	-
30	Pirelli	Neumáticos	Italia	Pirelli	100,0	2 816,0	974,4	264 ^o
31	Bosch	Piezas para automóviles	Alemania	Bosch	100,0	2 785,7	963,9	336 ^p
32	HP Brasil	Tecnología de la información	Estados Unidos	Hewlett Packard Co	100,0	2 700,0	934,3	n.d.
33	Kraft Foods	Alimentos	Estados Unidos	Kraft Foods Latin America Holding LLC	100,0	2 614,9	904,8	n.d.
34	Alcoa	Metalurgia, minerales	Estados Unidos	Alcoa Inc	100,0	2 419,5	837,2	217 ^q
35	Renault	Automotriz	Francia	Renault S A	100,0	2 255,0	780,3	145 ^r
36	Rhodia	Química y petroquímica	Francia	Rhodia S A	100,0	2 211,2	765,1	n.d.
37	White Martins	Química y petroquímica	Estados Unidos	Praxair Inc	100,0	2 112,2	730,9	n.d.
38	Toyota	Automotriz	Japón	Toyota Motor Corp	100,0	2 033,4	703,6	n.d.
39	Aços Villares/Sidenor	Acero	España	Sidenor International SR	58,4	1 970,0	681,7	n.d.
40	Tractebel	Energía eléctrica	Francia/Bélgica	Grupo Suez/Suez Tractebel S A	100,0	1 952,8	675,7	-
41	Wal-Mart	Comercio minorista y mayorista	Estados Unidos	Wal-Mart Stores Inc	100,0	1 940,0	671,3	-
42	LG Electronics	Electrónica	República de Corea	LG Electronics Corp	100,0	1 842,9	637,7	n.d.
43	Alcan	Metalurgia, minerales	Canadá	Alcan Inc	100,0	1 785,3	617,7	n.d.
44	Kaiser/Molson	Bebidas	Canadá/Paises Bajos	The Molson Company/Grupo Heineken	100,0	1 730,8	598,9	n.d.
45	Mahle	Piezas para automóviles	Alemania	Mahle Industriebeteiligungen GmbH	100,0	1 639,1	567,2	n.d.
46	Repsol YPF Brasil	Hidrocarburos	España	Repsol YPF S A	100,0	1 604,9	555,3	n.d.

Cuadro II.5 (conclusión)

Empresa	Principales sectores de actividades	País de origen del capital	Principales inversionistas extranjeros	Participación extranjera en el capital total (porcentaje)	Ingresos brutos (millones de reales)	Ingresos brutos (millones de dólares) ^a	Exportaciones en 2003 (millones de dólares)
47 Dana	Piezas para automóviles	Estados Unidos	Dana Corp	100,0	1 560,8	540,1	n.d.
48 Electrolux	Aparatos electrónicos	Suecia	AB Electrolux	99,94	1 547,7	535,5	n.d.
49 Du Pont	Química y petroquímica	Estados Unidos	E I Du Pont de Nemours & Co	100,0	1 496,4	517,8	n.d.
50 Doux Frangosul	Alimentos	Francia	Grupo Doux	100,0	1 430,1	494,8	371,1 ^s

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Valor Grandes Grupos*, <http://www.valor.com.br>, sitios Web de las respectivas empresas e información de prensa.

^a Tipo de cambio: 1 dólar = 2,89 reales (diciembre del 2003).

^b Bunge Alimentos y Bunge Fertilizantes.

^c Fiat Automóviles.

^d Volkswagen do Brasil.

^e Shell Brasil.

^f General Motors do Brasil.

^g Nestlé Brasil Ltda.

^h Cargill do Brasil.

ⁱ Texaco Brasil Ltda.

^j Souza Cruz.

^k Siemens Brasil.

^l Companhia Siderúrgica Belgo Mineira.

^m Coinbra.

ⁿ Bayer Cropscience.

^o Pirelli Pneus.

^p Bosch do Brasil.

^q Alcoa Aluminio S.A.

^r Renault do Brasil.

^s Estimación basada en datos dados a conocer en "Conselho da Frangosul tem novo presidente", 12 de enero del 2003 (<http://www.gazetamerantil.com.br>).

Por último, es interesante observar el impacto de la mayor presencia de las empresas transnacionales en el comercio exterior brasileño, ya que entre 1991 y 1998 tanto las exportaciones como las importaciones de empresas nacionales y transnacionales aumentaron de forma significativa, pero en términos netos esta evolución arrojó un saldo negativo en la balanza comercial. En 1991, las empresas con capital extranjero contribuían con un 38% del saldo positivo, mientras en 1998 se les atribuía un 0,8% del déficit. Después de la devaluación cambiaria de 1999, el desempeño del comercio exterior cambió radicalmente, aunque haya pasado algún tiempo para manifestarse ese cambio (véase el cuadro II.1). Se registró un incremento significativo de las exportaciones y las empresas de capital extranjero respondieron por un 43% de este desempeño en el 2003. Por otro lado, las importaciones cayeron en términos absolutos y las empresas extranjeras mantuvieron una participación relativamente estable en el valor importado, próximo a un 40%. En términos de resultados netos, a las transacciones externas de las empresas extranjeras se atribuye un 45% del saldo positivo de la balanza comercial brasileña en el 2003.

Brasil es un gran exportador de productos básicos, principalmente agrícolas. Sin embargo, lo más notorio de su desempeño reciente en el área de comercio exterior fue el crecimiento de las exportaciones de los productos manufacturados. La devaluación cambiaria en enero de 1999 y la posterior adopción del régimen de cambio flotante brindaron un estímulo a las exportaciones y frenaron las importaciones. En la industria manufacturera —en comparación con la balanza comercial global—, las empresas extranjeras presentaron una participación relativa un poco mayor en todas las partidas —exportaciones, importaciones y saldo—, en todos los años considerados. Aun así, cabe señalar que en el 2000, cuando la balanza comercial estaba cerca del equilibrio, la industria manufacturera ya arrojaba un saldo positivo y un 44% había sido generado por las empresas extranjeras. Esto indica que reaccionaron más rápidamente al ajuste de la tasa de cambio.

De nueve subsectores industriales en que la presencia de empresas extranjeras creció en este ciclo de IED, cinco revelaron una mejoría en la balanza comercial sectorial al comparar el 2003 con 1998. La industria automovilística, que sostenía un elevado déficit comercial externo, pasó a ostentar un superávit significativo. Aun en sectores más tradicionales, como papel y celulosa, las empresas extranjeras han contribuido al aumento del superávit externo, lo que está asociado, en este caso, a la estrategia de las empresas transnacionales de búsqueda de materias primas.

En lo que se refiere al papel de las empresas transnacionales en la competitividad internacional de Brasil, las operaciones existentes de estas compañías no han producido todavía el esperado mejoramiento industrial y tecnológico. La participación de las exportaciones brasileñas en el mercado internacional sufrió una importante merma durante 1985-1995, pasando del equivalente al 1,38% al 1,01% de las importaciones mundiales, y aún no se ha recuperado. Se han registrado progresos, en el sentido de que hubo un cambio orientado a exportar manufacturas más dinámicas no basadas en recursos naturales (del 35,8% al 44,5% del total de las exportaciones) y una reducción de las exportaciones de recursos naturales (del 38,7% al 29,8%) y de manufacturas basadas en ellos (del 24,5% al 23,4%). En las manufacturas no basadas en recursos naturales, el cambio consistió en pasar de productos de baja tecnología a aquellos de tecnología media y alta. Con todo, la mayoría de los principales productos de exportación brasileños son aún recursos naturales (mineral de hierro, soya, pienso de animales, café y otros). Mientras las empresas transnacionales responden por cerca del 50% de las exportaciones brasileñas de bienes, solo una pequeña parte corresponde a manufacturas de media o alta tecnología. En este contexto, solo las exportaciones de automóviles y equipos de telecomunicaciones pueden estar directamente asociadas a la IED.

En los sectores de mayor contenido tecnológico, se observa en general un déficit comercial, resultado que no ha cambiado en los últimos años. Todo indica que las operaciones de las empresas transnacionales que están en Brasil todavía no han producido el aumento esperado del escalonamiento

tecnológico necesario para mejorar la competitividad internacional del país. No obstante, los resultados recientes podrían estar indicando un cambio en las estrategias corporativas de tales empresas. La contracción del mercado interno entre 2001 y 2003 y las mejores condiciones competitivas resultantes de la devaluación fueron un estímulo para implementar estrategias de búsqueda de eficiencia para la conquista de nuevos mercados como complemento de las estrategias tradicionales de búsqueda de mercado.

A partir de estas consideraciones, desde el punto de vista del comercio exterior de la industria manufacturera, pueden formularse dos hipótesis. Por una parte, manteniendo una política cambiaria competitiva, Brasil podría continuar ampliando sus exportaciones de productos industrializados con contribución de las empresas transnacionales. Por otra parte, si la economía brasileña volviera a crecer de forma sostenida, lo que supondría niveles de inversiones mayores, las importaciones deberán expandirse con rapidez, dada la limitada capacidad productiva de los sectores de alta tecnología. Es exactamente esta perspectiva de grandes necesidades de importaciones en el futuro —a pesar del significativo ajuste externo realizado por la economía brasileña en los últimos años— la que ha mantenido el debate de la política industrial en Brasil, que ha ganado un nuevo impulso en la administración del actual gobierno, presidido por Luiz Inácio Lula da Silva.

B. EMPRESAS TRANSNACIONALES EN BRASIL: PREPONDERANCIA DE LA ESTRATEGIA DE BÚSQUEDA DE MERCADOS

Históricamente, la mayor parte de la IED en Brasil siguió una estrategia corporativa de búsqueda de mercados —para la cual, por definición, las dimensiones y el potencial de crecimiento del mercado brasileño son el mayor atractivo— y, en menor medida, de búsqueda de recursos naturales. Brasil no ha sido, tradicionalmente, destino de inversiones significativas en la búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados.⁵

En los últimos años, la relativa estabilidad macroeconómica, sumada a las mejores condiciones de acceso a los servicios y la mejor competitividad en el ámbito de las manufacturas, permitieron la llegada de ingentes entradas de IED. Esto se tradujo en un cambio patrimonial de algunas de las mayores empresas de servicios (telecomunicaciones, energía eléctrica, banca y comercio minorista) y una expansión y modernización de la capacidad productiva de ciertas actividades manufactureras dominadas por las empresas transnacionales (automóviles, productos eléctricos y electrónicos).

No obstante, hasta el 2004, el crecimiento del mercado interno no cumplió con las expectativas. Así, en muchos sectores se evidenció una subutilización de las nuevas instalaciones resultantes del auge de IED. Ante este panorama, empezaron a aparecer iniciativas para colocar parte de la producción en mercados externos. Las empresas transnacionales comenzaron a combinar sus estrategias de búsqueda de mercados con la búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados.

En esta sección se describen los sectores más importantes receptores de IED. En todos, el motivo predominante de las inversiones iniciales de las empresas transnacionales fue la búsqueda de mercados. Se dividen en dos grupos principales: servicios e infraestructura, y manufacturas.

⁵ En el capítulo I se examinan las empresas ubicadas en Brasil orientadas a la búsqueda de eficiencia y de activos tecnológicos (centros de llamadas, centros de servicios compartidos, servicios de tecnología de la información). En todo caso, se trata de un número reducido de operaciones, por lo que puede seguir afirmándose que Brasil aún es fundamentalmente un receptor de inversiones destinadas a la búsqueda de mercados.

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

En esta sección se describen los principales subsectores de destino de la IED en el sector de servicios e infraestructura en los últimos años, a saber, la energía eléctrica, las telecomunicaciones, los servicios financieros y el comercio detallista.

Durante la década de 1990, la privatización de activos estatales, combinada con el potencial de mercado de los servicios de energía eléctrica y telecomunicaciones, eran, sin lugar a dudas, los factores principales de atracción de las empresas transnacionales. En el subsector de la energía, aunque el servicio estuviera relativamente más desarrollado en comparación con las telecomunicaciones,⁶ el consumo per cápita en Brasil aún era muy bajo (1.889 KWh), estimándose un crecimiento del mercado del 5% al año (Oliveira, 1999). En el área de las telecomunicaciones, había una fuerte demanda reprimida en servicios de utilidad pública. En 1994, las densidades de teléfono fijo y de móviles eran de 8,4 y 0,4 por 100 habitantes, respectivamente (Wohlers y Oliva, 2001).

No obstante, existían tres riesgos —probablemente menospreciados por las compañías extranjeras entrantes y por las propias autoridades brasileñas—, que afectaron los resultados esperados en términos del desarrollo de los sectores.

- El riesgo regulatorio. El proceso de privatización ocurriría simultáneamente con una profunda reestructuración de estos sectores, que dejarían de ser monopolios públicos para organizarse como mercados privados, pero prestando servicios de utilidad pública y, por lo tanto, bajo la regulación del Estado. Aunque este tipo de transición ya estuviera ocurriendo en otros países, principalmente en el mundo desarrollado, se prestó poca atención a las peculiaridades económicas y políticas de las estructuras brasileñas.
- El riesgo asociado a la demanda. Las proyecciones más conservadoras no tomaron en cuenta los riesgos de la caída de la demanda en los niveles que se presentaron como resultado de la política para contrarrestar la crisis de oferta de energía a partir del 2001.⁷
- El riesgo cambiario. Al recurrir al capital extranjero para financiar la infraestructura —al ser sectores de servicios no transables—, el retorno de las inversiones en moneda local podría no traducirse en el retorno esperado en moneda extranjera. Este descalce de monedas para las empresas transnacionales fue desestimado ante el entusiasmo por el éxito del control de la inflación, desatendiéndose también el profundo desajuste que se acumulaba en el sector externo. Pese a que se anticipó una posible devaluación —indizando las tarifas según el Índice General de Precios de Mercado (IGP-M)—,⁸ no se pudo proteger el valor del capital de las compañías y sus operaciones en el país.

Los resultados de la reestructuración y de la privatización de los sectores de energía eléctrica y telecomunicaciones fueron muy distintos. A la luz de los objetivos trazados en términos de desarrollo económico mediante la expansión de las inversiones y la mayor eficiencia sectorial, la experiencia en

⁶ Cerca del 95% de la población tenía acceso a los servicios de energía eléctrica (Oliveira, 1999).

⁷ En el 2001 el país se vio ante la necesidad de introducir un racionamiento de energía del 20%, excepto en el Sur, porque a causa de una sequía se redujeron las reservas de agua a niveles críticos.

⁸ El IGP-M es más sensible a la tasa de cambio que otros índices de precios en virtud del fuerte peso de los precios mayoristas en su composición. Estos precios, a su vez, son más sensibles a la tasa de cambio por la importancia de los productos importados.

energía eléctrica ha sido evaluada de manera negativa, mientras que los resultados en materia de telecomunicaciones fueron calificados como positivos.⁹

a) **Energía eléctrica: una experiencia trunca**

Desde mediados de los años ochenta, las inversiones en el sector eléctrico tuvieron una caída continua. El Estado no tenía los recursos necesarios para ampliar la capacidad de generación, ni para la mantención y modernización de los sistemas de distribución y transporte. En este contexto, se vio en la privatización una posible era, con la entrada del capital privado, retomar las inversiones, diversificar las fuentes energéticas¹⁰ y, simultáneamente, aumentar la eficiencia del sector, mediante la introducción de la competencia entre los agentes en los segmentos donde fuera posible, y mediante compromisos contractuales en los demás. Sin embargo, tratándose de un servicio de utilidad pública, la coordinación continuaría siendo responsabilidad del Estado. En este proceso, los nuevos operadores internacionales invirtieron menos de lo previsto, especialmente en el segmento de generación. Entre los desafíos futuros está la promoción de nuevos ingresos de IED para superar las carencias que evidencia el subsector.

Las privatizaciones ocurrieron sobre todo en el área de la distribución y fue predominante la participación de empresas transnacionales, muchas veces organizadas en consorcios. Los participantes locales en los consorcios eran principalmente fondos de pensiones de empresas estatales y algunos grandes grupos locales (véase el cuadro II.6). En el área de la generación, solo se privatizaron cuatro empresas y todas ellas fueron adquiridas por compañías extranjeras.

Con el inicio del programa de privatización, aumentaron las inversiones en transmisión y distribución, mientras que las destinadas a la generación se mantuvieron en un nivel relativamente bajo. De hecho, el capital privado que entró en la generación compró generadoras instaladas y la inversión en nueva generación (hidro o termoeléctrica) fue muy limitada. Así, uno de los objetivos de la política de privatización no se cumplió y, frente a las restricciones financieras del sector público para ampliar la inversión, la carencia de oferta de energía habría afectado la capacidad de crecimiento de la economía brasileña. Además, como hubo poca diversificación de las fuentes energéticas,¹¹ el riesgo climático del modelo continúa presente, a menos que se logre una mayor interconexión del sistema por medio de líneas de transmisión (véase el capítulo III).

Varios factores explican los problemas de la privatización en el sector eléctrico, vinculados a la ejecución de la política sectorial.

⁹ La privatización del sector eléctrico ocurrió en distintas fases a partir de 1995 y a lo largo de los años siguientes, concentrándose en el segmento de la distribución. La privatización de Telebras, la empresa estatal de telecomunicaciones, se llevó a cabo en julio de 1998.

¹⁰ Hasta mediados de los años noventa, cerca del 87% de la generación de energía era de origen hidroeléctrico.

¹¹ Pese a los esfuerzos que el gobierno hizo a lo largo de la última década para estimular la diversificación de la matriz energética. En el 2000 se estableció el *Programa Prioritário de Termoeletricidade (PPT)*, tendiente a promover la construcción de centrales termoeléctricas por un total de 15.000 MW de capacidad generadora. Se preveía la construcción de 49 termoeléctricas. El programa fue alterado a lo largo del tiempo y ganó fuerza con la crisis de la oferta del 2001. Gran parte de las centrales construidas en el contexto del PPT cuentan con participación accionaria de Petrobras (véase el capítulo III). Otro programa importante para la diversificación de fuentes de energía eléctrica es el *Programa de Incentivo às Fontes Alternativas de Energia Elétrica (Proinfa)*, cuyo objeto es fomentar la generación eólica, el uso de la biomasa y la construcción de pequeñas centrales hidroeléctricas.

Cuadro II.6
BRASIL: PRIVATIZACIÓN DEL SISTEMA ELÉCTRICO, 1996-2000
 (En millones de dólares)

		Fecha de venta	Monto de venta	Consorcio vencedor
Empresas distribuidoras				
1	Espírito Santo Centrais Elétricas S.A. (ESCELSA)	07/95	519	IVEN (45,1%); GTD Participações (25%)
2	Light Serviços de Eletricidade	05/96	2 217	EDF Internacional S.A. (11,4%); Houston Industries (11,4%); AES Coral Ref. (11,4%); BNDESPAR (9,1%); CSN (7,3%)
3	Cia. de Eletricidade do Estado do Rio de Janeiro (CERJ)	11/96	587	Chilectra (42%), Eletricidade de Portugal (EDP) (21%) y Endesa (7%)
4	Cia de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA)	07/97	1 598	Iberdrola (39%), Brasilcap (48%) y otros fondos (13%)
5	Companhia Estadual de Energia Elétrica (CEEE). Cia. Norte Nordeste de Distribuição de Energia Elétrica	10/97	1 486	VBC (33%), Pseg Brasil (33%) y Previ (33%)
6	Companhia Estadual de Energia Elétrica (CEEE). Cia. Centro Oeste de Distribuição de Energia Elétrica	10/97	1 372	AES Corporation (100%)
7	Companhia Piratininga de Força e Luz (CPFL)	11/97	2 731	VBC (45%) y fondos de pensiones (55%)
8	Empresa Energética de Mato Grosso do Sul (ENERSUL)	11/97	565	ESCELSA (100%)
9	Cemat	11/97	353	Rede (65%) y Inepar (35%)
10	Empresa de Energia Elétrica de Sergipe (ENERGIPE)	12/97	520	Cataguazes Leopoldina y fondos de pensiones (100%)
11	Cia. Energética do Rio Grande do Norte (COSERN)	12/97	606	COELBA (63%), Guariana (31%) y Uptick (6%)
12	Cia. Energética do Ceará (COELCE)	04/98	868	Enersis-Chilectra (26%), Endesa (38%) y CERJ (36%)
13	Eletropaulo Metropolitana de Eletricidade	04/98	1 777	Light Serviços de Eletricidade (100%)
14	Centrais Elétricas do Pará (CELPA)	07/98	388	Rede (65%) e Inepar (35%)
15	Elektro Eletricidade e Serviços	07/98	1 273	Enron (100%)
16	Bandeirantes	09/98	860	CPFL (44%) y EDP (56%)
17	CELPE	02/00	1 004	Guaraniana (Iberdrola, BBI y Previ)
18	Cia. Energética do Maranhão (CEMAR)	06/00	523	Pennsylvania Power & Light (100%)
19	S/A de Eletrificação da Paraíba (SAELPA)	11/00	185	Cataguazes Leopoldina (100%)
	Total de distribución		19 432	
Empresas generadoras				
1	Cachoeira Dourada	09/97	714	Endesa (60%), EDGEL (20%) y fondos de pensiones (20%)
2	GERASUL	09/98	880	Tractebel (100%)
3	Parapanema	07/99	682	Duke Energy (100%)
4	Tiete	10/99	472	AES Corporation (100%)
	Total de generación		2 748	
	Total general		22 180	

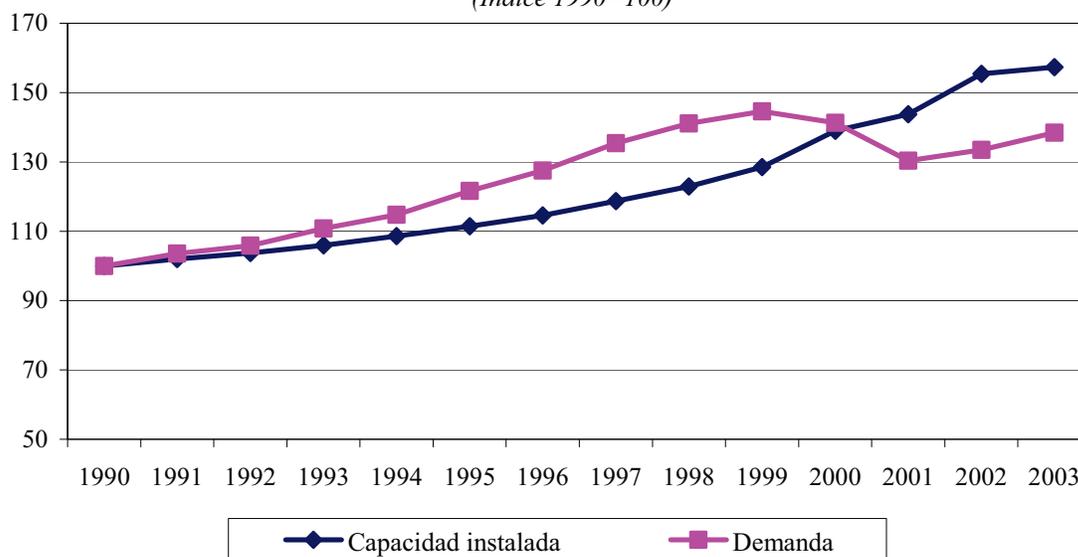
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), *Privatizações no Brasil, 1991-2001*, Río de Janeiro, 31 de julio del 2001; y F. B. de Gomes y S. B. Monnerat, "A questão regulatória nas privatizações da Light e da Escelsa", *Revista do BNDES*, N° 12, 1996.

- La privatización se llevó a cabo sin elaborar un nuevo modelo ni realizar una planificación estratégica de largo plazo para el sector. Con las reglas vigentes no se logró establecer condiciones propicias para la inversión en generación a la velocidad necesaria para evitar el riesgo de escasez de energía. De hecho, el ritmo de crecimiento de la demanda fue significativamente mayor que el de la capacidad instalada (véase el gráfico II.3). A fines de los años noventa, con la constatación del riesgo de crisis de la oferta —producto de la sequía vinculada a la estructura del parque generador brasileño, sobre todo hidroeléctrico—, el gobierno buscó estimular el crecimiento del parque térmico. A partir del 2001, se produjo un cambio de la tendencia provocado por la caída del consumo como resultado de la imposición del racionamiento y el crecimiento del parque térmico.
- Además de no haber elaborado un modelo de reestructuración ni una planificación para el sector eléctrico, el gobierno emprendió la privatización sin haber establecido con anterioridad un marco regulatorio, que se fue construyendo a medida que avanzaba el proceso. Con las privatizaciones ya iniciadas, en 1996 se creó la Agencia Nacional de Energía Eléctrica, operador nacional del sistema en 1998, y el Mercado Mayorista de Energía en el 2002.
- El propio proceso de privatización quedó a medio camino, dado que las resistencias políticas se acentuaron cuando se evaluó privatizar gran parte de las generadoras hidroeléctricas.
- De acuerdo con la regla de actualización anual de la tarifa aprobada a fines de 1996, una parte de los costos de las empresas eléctricas sería indizada según el Índice General de Precios de Mercado (IGP-M) que, como se indicó, es más sensible a la tasa de cambio. Para las empresas extranjeras esta era una regla conveniente, pues representaba una garantía de indización de su facturación a la tasa de cambio. Sin embargo, con las profundas devaluaciones de 1999 y 2002, se creó un dilema: la aplicación estricta de esta regla hubiera motivado un ajuste muy elevado de la tarifa; no aplicarla habría significado el incumplimiento de los contratos de concesión, con el consiguiente aumento del riesgo para futuros negocios.¹² Aunque prevaleció la aplicación del índice previsto en los contratos de concesión, esta situación no estuvo exenta de un amplio debate, que generó incertidumbre para los inversionistas.

Debido a estos factores, la reestructuración del sector energético, en que la privatización se insertaba, no alcanzó todos sus objetivos básicos, como el aumento de la oferta y la mayor diversificación de las fuentes energéticas. En términos de mayor eficiencia, hubo avances en la productividad de las empresas de distribución instaladas y una reducción del costo de construcción de nuevas unidades generadoras y de líneas de transmisión (Oliveira, 2003, p. 37). Esta mayor eficiencia puede vincularse a la lógica de maximización de utilidades de las empresas privadas y a los compromisos de inversión establecidos en los contratos de concesión. Además, la propia estabilización y la restricción financiera del sector público también ejercieron presiones por mayor eficiencia en las empresas estatales que se mantuvieron activas.

¹² En Argentina, la Ley de Emergencia Económica suspendió la indización de tarifas de servicios públicos según el IPC de Estados Unidos, generando múltiples demandas ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), como se describe con mayor detalle en el capítulo I.

Gráfico II.3
**BRASIL: EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA DE ELECTRICIDAD Y DE LA
 CAPACIDAD INSTALADA**
(Índice 1990=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Ministerio de Minas y Energía.

Las empresas transnacionales se vieron atraídas por el potencial de explotación del mercado, pero intentaron disminuir los riesgos de varias formas: concentrándose en la distribución y organizándose en consorcios; comprando generadoras ya instaladas, sin construir nuevas; buscando un mecanismo de indización al menos parcial de las tarifas según la moneda extranjera (dólar). Sin embargo, subestimaron no solo las dificultades de reorganización del propio sector, sino también los riesgos macroeconómicos, principalmente el cambiario y sus implicancias sobre la propia actividad económica del país. El gobierno, al ofrecer apoyo financiero al sector, sobre todo después del racionamiento del 2001, impidió que la crisis se profundizara, pero las compañías resultaron muy perjudicadas. La situación financiera de algunas de las principales empresas extranjeras del sector sigue siendo delicada en virtud de estos otros factores (véase el capítulo III). Asimismo, no dejan de llamar la atención los efectos multiplicadores que tuvo el proceso de privatización de la energía eléctrica sobre otras actividades económicas, particularmente en la producción de equipo y material eléctrico (véase el recuadro II.4).

Para enfrentar el déficit de capacidad instalada, está en vías de implementación en Brasil un nuevo modelo del sector eléctrico, que definirá las condiciones para la inversión —tanto extranjera como nacional— en el sector a lo largo de los próximos años. Los objetivos principales son garantizar la seguridad del suministro y las bajas tarifas. El modelo prevé subastas para la contratación de energía por las distribuidoras y la obligatoriedad de que a los contratos de suministro de energía, basados en proyecciones, corresponda a la capacidad física de generación. Por medio de subastas específicas se realizarán nuevas inversiones en generación que, para reducir el riesgo al inversionista, estarán garantizadas por contratos bilaterales de largo plazo entre las distribuidoras y los ganadores de las subastas, asegurando que se transferirán los costos de adquisición de energía a las tarifas cobradas al consumidor final. Se prevé también una emisión previa de licencias ambientales para las actividades hidroeléctricas que se presenten a las licitaciones.

Recuadro II.4

LAS EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO DEL SECTOR ELÉCTRICO Y LA PRODUCCIÓN DE MATERIAL Y EQUIPO ELÉCTRICO EN BRASIL

La privatización del sector eléctrico estimuló la expansión de la producción de material y equipos eléctricos en el país. Es cierto que las dos mayores empresas transnacionales de turbinas eléctricas, Siemens y Asea Brown Boveri, ya producían equipos en el país a mediados de los años noventa. De 1994 a 1998, el sector de producción de equipos eléctricos prácticamente dobló sus ingresos operacionales líquidos y las empresas extranjeras aumentaron su participación y mantuvieron su liderazgo. Como este sector posee claras barreras a la entrada por razones de dominio tecnológico, resulta casi evidente que el capital extranjero consolide su participación en el área.

Las decisiones estratégicas de las empresas extranjeras de expandir su producción local de equipos estuvieron vinculadas a la perspectiva de crecimiento de la demanda con un proceso de privatización bien encaminado. Además, reforzarían las ganancias de escala, que en esta industria no son despreciables. Por ejemplo, Siemens decidió concentrar en Brasil su producción de sistemas de generación para el resto del mundo. Ante la frustración de la demanda local, varias de estas empresas buscaron aprovechar su capacidad instalada mediante exportaciones. Así, parte del crecimiento de la producción de equipos del sector se explica por la expansión de las exportaciones brasileñas de estos productos de mayor contenido tecnológico. Este episodio es uno de los ejemplos de convergencia de estrategias corporativas de búsqueda de mercado y de eficiencia para la conquista de terceros mercados.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

b) Telecomunicaciones: una experiencia exitosa¹³

Para las grandes operadoras de telecomunicaciones que se internacionalizaron en los años ochenta, con la quiebra del monopolio público y la revolución tecnológica el gran atractivo del mercado brasileño estaba en la demanda reprimida y en el relativo atraso tecnológico. Sus estrategias de internacionalización se materializaron tanto mediante IED como a través de alianzas y consorcios con empresas y capitales locales.

Desde el punto de vista del gobierno brasileño, el proceso de privatización en las telecomunicaciones estuvo orientado esencialmente a compensar el atraso vigente en el sector. Asimismo, como era una actividad de gran atractivo para los intereses de los capitales extranjeros —en el auge del ciclo de inversión de las empresas de telecomunicaciones en el ámbito internacional—, se buscó también maximizar el retorno financiero para el Estado brasileño. Sin embargo, el primer objetivo nunca estuvo subordinado al segundo, lo que fue determinante para implementar la reestructuración del modelo a partir de una estrategia de largo plazo.¹⁴

De hecho, el diseño del modelo de la industria y la construcción del marco regulatorio antecedieron a la privatización y esta última fue una consecuencia de las necesidades que se vislumbraban a partir de una estrategia de largo plazo. Además, en el período 1996-1998 las autoridades del sector iniciaron un proceso de recuperación de tarifas, racionalización de gastos y expansión de inversiones con recursos propios (Wohlers y Oliva, 2001).

¹³ Para mayores detalles sobre las estrategias adoptadas por las empresas transnacionales del sector de las telecomunicaciones en Brasil, véase CEPAL, 2001, capítulo 4, y CEPAL, 1998, capítulo 2.

¹⁴ A diferencia del sector eléctrico, privatizado bajo el mando del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), en este caso el proceso estuvo conducido directamente por el Ministerio de las Comunicaciones.

Los objetivos del diseño del modelo reflejaban la visión estratégica de largo plazo para el sector:

- Para evitar que el monopolio público fuera sustituido por el monopolio privado, era necesario garantizar la competencia entre agentes privados. Así, la competencia se fue introduciendo paulatinamente, en un primer momento por medio del duopolio, dando oportunidad a que las empresas se consolidaran y luego, al cabo de un período transitorio, permitiendo la libre competencia.
- Para desarrollar el mercado en general, había que diseñar una configuración por subregiones dentro del país, que combinara áreas de mayor poder adquisitivo, más atractivas económicamente, con áreas poco desarrolladas. Esta configuración se vinculó a metas de universalización de los servicios de interés colectivo. Además, la participación en la etapa siguiente de las concesiones, ya en la fase de plena competencia, estaba condicionada al cumplimiento de las metas y de los requisitos de la fase anterior.
- Dado que el sector cobijaría solo a grandes compañías, por exigencia de capital y capacidad tecnológica, se corría el riesgo de que no se constituyeran operadores locales. Por esta razón, en la primera fase de la reestructuración sectorial, que liberalizó el segmento de la telefonía celular por medio de la Ley Específica (Mínima) de Telecomunicaciones (julio de 1996), el gobierno impuso temporalmente (por tres años) un límite máximo al capital extranjero (un 49% del capital votante y un 83% del capital total). Esto condicionó la formación de consorcios entre las empresas transnacionales de telecomunicaciones y firmas privadas locales. Así, se dio a las empresas locales la oportunidad de participar del proceso de privatización en un área donde no tenían experiencia, sin que se corriera el riesgo de que fracasaran en la prestación del servicio. La exigencia de capacitación técnica acabó garantizada por las operadoras internacionales de telefonía celular asociadas a las empresas de capitales locales.

El modelo, con estos objetivos, se implementó en cinco fases. Se creó el órgano regulador, la Agencia Nacional de Telecomunicaciones (ANATEL), y se definieron las reglas del modelo como un todo (Ley General de las Telecomunicaciones, 1997). A continuación, se reorganizó el sistema Telebras y solo entonces se procedió a la privatización de las empresas públicas. De esta forma, se establecieron reglas bastante claras, con metas por cumplir y con un marco institucional capaz de garantizar la ejecución y el control del proceso. Al mismo tiempo, se trataba de reglas factibles y atractivas para los inversionistas internacionales (CEPAL, 2001, p. 208).

De este modo, grandes grupos internacionales, tales como MCI-WorldCom, Bell Canada, GVT, France Telecom, Telecom Italia, Telefónica y Portugal Telecom se hicieron presentes en el mercado brasileño (véase el cuadro II.7). Estas dos últimas buscaron por medio del mercado en América Latina y el Caribe, especialmente en Brasil, ganar escala de operadores y competidores internacionales.

En 1998, la división del sistema Telebras y su posterior privatización abrieron el mercado de las telecomunicaciones al capital extranjero. El territorio nacional se dividió en cuatro zonas y se licitaron tres concesiones de telefonía fija local y larga distancia regional, una de larga distancia nacional e internacional y ocho de telefonía celular (véase el cuadro II.8). El gran ganador de este proceso fue la empresa española Telefónica que, desde la toma de control de la firma de telefonía fija de la ciudad de São Paulo (Telesp), se consolidó como la compañía más importante del sector de las telecomunicaciones y la mayor empresa extranjera de Brasil (véase el cuadro II.5).

Cuadro II.7
BRASIL: PRIVATIZACIÓN DEL SISTEMA TELEBRAS, 1998
(En millones de dólares y porcentajes)

	Sector	Precio mínimo	Precio de venta	Sobreprecio	Comprador y participación
Grupo A					
Telesp	Telefonía fija	3 020	4 961	64,3	Telefónica (57%); Portugal Telecom (23%); Iberdrola (España, 7%); BBV (España, 7%); y RBS (Brasil, 6%)
Tele Centro Sul (Telemato)	Telefonía fija	1 673	1 776	6,2	Stet Telecom Italia (19%); Banco Opportunity (Brasil, 19%); fondos de pensiones (Brasil, 62%)
Tele Norte Leste (Telemar)	Telefonía fija	2 917	2 946	1,0	Inversionistas brasileños (100%)
Embratel	Telefonía fija interurbana e internacional	1 544	2 273	47,2	MCI Communications Corp. (Estados Unidos, 100%)
Grupo B					
Telesp Celular	Telefonía móvil	944	3 078	226,2	Portugal Telecom (100%)
Tele Sudeste Celular	Telefonía móvil	489	1 167	138,6	Telefónica (93%) e Iberdrola (España, 7%)
Telemig Celular	Telefonía móvil	197	648	228,7	Telesystem (Canadá, 48%); Banco Opportunity (Brasil, 21%); otros inversionistas brasileños (31%)
Tele Celular Sul	Telefonía móvil	197	600	204,3	Stet Telecom Italia (50%); Globo y Bradesco (Brasil, 50%)
Grupo C					
Tele Nordeste Celular	Telefonía móvil	193	566	193,3	Stet Telecom Italia (50%); Globo y Bradesco (Brasil, 50%)
Tele Leste Celular	Telefonía móvil	107	368	242,2	Telefónica (93%) e Iberdrola (España, 7%)
Tele Centro Oeste Celular	Telefonía móvil	197	377	91,4	Splice (Brasil, 100%)
Tele Norte Celular	Telefonía móvil	77	161	108,9	Telesystem (Canadá, 48%); Banco Opportunity (Brasil, 21%); otros inversionistas brasileños (31%)
Total		11 555	18 921	63,8	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), *Privatization in Brazil: 1991-1998*, Río de Janeiro, Secretaria Geral de Apoio à Desestatização, 31 de julio de 1998.

En la actualidad, Telefónica posee casi 13 millones de clientes de telefonía fija y sobre 20 millones de telefonía celular. En el segmento de telefonía móvil, Telefónica formó una empresa conjunta con Portugal Telecom, donde cada una posee el 50% de la compañía resultante: Vivo. Esta última empresa es el resultado de la fusión de siete firmas de celulares que ambas compañías europeas poseían en Brasil. Vivo es el cuarto operador en el ámbito mundial que ofrece servicios de telefonía celular.

Así, las empresas extranjeras comenzaron a dominar ampliamente el sector, constituyéndose en algunas de las mayores compañías de Brasil. Entre las 50 mayores empresas extranjeras con operaciones en el país, cinco se encontraban en este sector (véase el cuadro II.5). A partir del 2002, se implementó la libre competencia en los distintos servicios y las empresas instaladas pudieron ampliar sus áreas de actuación más allá de las originalmente establecidas, respetando la regulación sectorial. La estrategia

seguida por Telefónica fue emulada por otras compañías. Tal es el caso de la mexicana Telmex con Embratel y Vésper (telefonía fija) y América Móvil (telefonía celular).¹⁵

Cuadro II.8
BRASIL: PRINCIPALES OPERADORES DE TELEFONÍA CELULAR, 2004
(En millones de clientes y porcentajes)

	Clientes (septiembre 2004)	Participación de mercado (septiembre 2004)
Total país	58,3	100,0
Vivo	24,7	42,3
Claro	12,0	20,6
TIM	11,2	20,1
Oi	5,7	9,8
Telemig/Amaz Cel	3,8	6,5
CTBC		
Sercomtel Cel	0,4	0,7
Brasil Telecom		

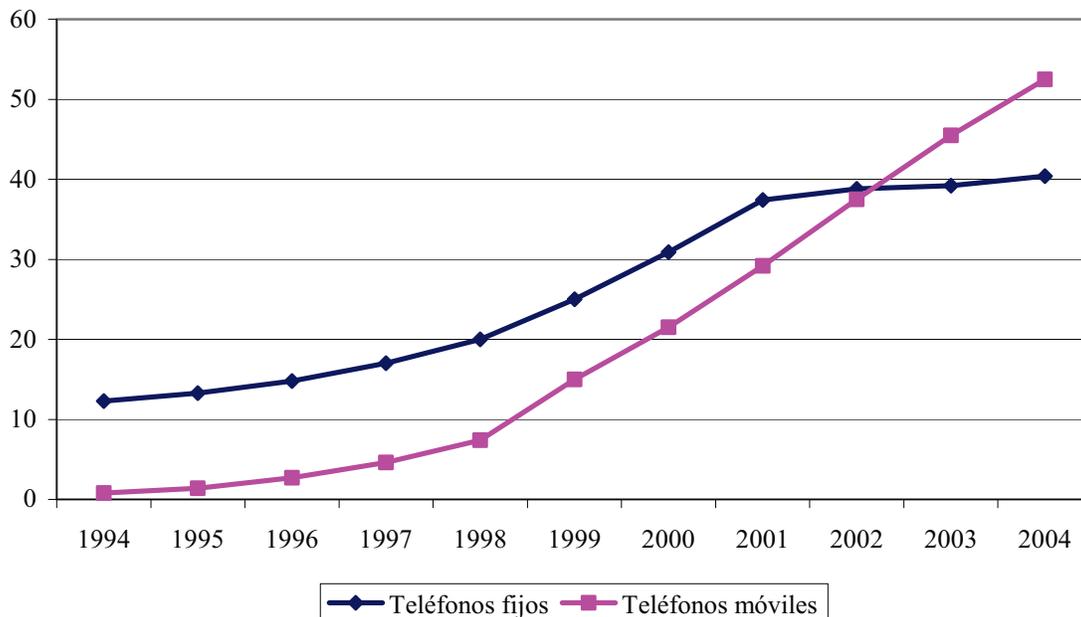
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Teleco.

Desde el punto de vista del desarrollo del sector, se alcanzaron avances significativos. Después de la privatización, el costo de habilitación de una línea fija cayó de aproximadamente 1.200 dólares a unos 30 dólares. En términos de precios, hubo dos correcciones importantes de la tarifa básica antes de la privatización, donde se eliminó el subsidio implícito. Posteriormente, esta tarifa se mantuvo estable, con reajustes anuales hasta 1999. Las siguientes alzas estuvieron relacionadas con la regla de indización, vinculada al IGP-M. Por otro lado, la competencia se reflejó claramente en las tarifas interurbanas que, a pesar de las reglas de indización, bajaron de manera notable. Esto también ocurrió en la telefonía móvil, cuyas tarifas disminuyeron muchísimo y continúan cayendo, presionadas por la fuerte competencia.

Hubo inversiones importantes después de la privatización, para desarrollar la infraestructura física de las telecomunicaciones, fomentada también por el diseño del modelo, con metas por cumplirse y la imposición de la competencia, además de la exigencia permanente de actualización tecnológica. Incluso antes de la privatización, el Sistema Telebras aumentó prácticamente un 50% las inversiones. Así, en un período de inestabilidades macroeconómicas, el sector vio aumentar de manera significativa el número de clientes que se integraban, particularmente en el segmento de la telefonía móvil (véase el gráfico II.4).

¹⁵ Telecom Italia tiene participación en Brasil Telecom (anteriormente solo telefonía fija) y en TIM (telefonía celular). Parte de su participación en Brasil Telecom fue cedida, por medio de un acuerdo, al grupo Opportunity para permitir, dadas las restricciones regulatorias, la operación nacional de TIM. El acuerdo contemplaba la reintegración de Telecom Italia al grupo de control de Brasil Telecom una vez cumplidas las metas de inversión que permitirían a la empresa, de acuerdo con la regulación vigente, participar simultáneamente en empresas de telefonía fija y móvil. Existe una demanda en curso contra el grupo Opportunity sobre la vuelta de Telecom Italia al grupo de control de Brasil Telecom. Una de las cuestiones clave se refieren al hecho de que en septiembre del 2004 Brasil Telecom también entró al segmento de telefonía móvil.

Gráfico II.4
BRASIL: CLIENTES DE TELEFONÍA FIJA Y MÓVIL, 1990-2004^a
 (En millones)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos publicados por la Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL) [en línea] www.anatel.com.br.

^a Teléfonos fijos: teléfonos en servicio. Los datos para 2003 y 2004 incluyen estimaciones en lo que se refiere a las empresas autorizadas (Vésper, Vésper SP y GVT).

Por la experiencia del sector de las telecomunicaciones, puede concluirse que la claridad en cuanto al modelo y a sus objetivos, la atracción y el retorno económico para los participantes, con previsibilidad y estabilidad de las reglas y un marco institucional fuerte para liderar el proceso y controlarlo, son condiciones importantes para alcanzar los objetivos en términos de desarrollo. Asimismo, estas políticas, articuladas con otras, permitieron estimular el desarrollo de sectores productivos de insumos y componentes para abastecer las ingentes necesidades del sector de las telecomunicaciones (véase el recuadro II.5).

Cabe señalar, sin embargo, que este sector no estuvo inmune a episodios generadores de incertidumbre. La salida del presidente de la Agencia Nacional de Telecomunicaciones (ANATEL) en enero del 2004 fue un factor de inseguridad, ya que una de las razones para su salida fue su apoyo al ajuste de tarifas según los precios indicados en los contratos de concesión, cuando el Ministro de Comunicaciones apoyaba la solicitud de un índice que resultaría en tarifas más bajas. Que haya prevalecido la posición de ANATEL y que la versión final del proyecto de ley sobre agencias regulatorias —el cual no había sido aprobado al momento de preparar este documento— haya preservado la independencia de las agencias tenderá a atenuar, pero no a eliminar, los efectos de este episodio sobre evaluaciones futuras de riesgo de posibles inversionistas.

Recuadro II.5

EL IMPACTO DEL DINAMISMO DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES SOBRE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE COMPONENTES Y EQUIPOS

En los años noventa los líderes mundiales en el área de equipos de telecomunicaciones, tales como Ericsson, NEC, Siemens y Alcatel, ya estaban presentes o mantenían actividades productivas en Brasil. A partir de 1995, antes que se iniciara la discusión del modelo de privatización, en un contexto de apertura comercial, ingresó al país un nuevo conjunto de empresas de equipos de telecomunicaciones, entre ellas Motorola, Nortel, Nokia y Lucent. De los 10 principales fabricantes mundiales de equipos de telecomunicaciones, solo Cisco y Fujitsu no tenían actividades locales de producción, aunque ejercieran la comercialización de productos importados.

A mediados de los noventa, con la expansión de las inversiones impulsadas por el Sistema Telebras, se registró un deterioro significativo en el saldo de la balanza comercial del sector de las telecomunicaciones, por el desplazamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones a niveles superiores a los 2.500 millones de dólares anuales, en un contexto de rápido deterioro de la balanza comercial en general. Esta presión sobre las cuentas externas desencadenó básicamente cinco líneas de acción, por parte del gobierno, para intentar mitigar el problema del déficit comercial: i) una actitud agresiva de persuasión de los fabricantes internacionales para que vinieran a producir en territorio brasileño, divulgando la estrategia de desarrollo para el sector de las telecomunicaciones; ii) un programa de apoyo financiero, del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), para realizar inversiones en la producción de este tipo de bienes; iii) una revisión de la estructura de aranceles que incidía sobre equipamientos y componentes, reduciendo aquellas que afectaban a estos últimos, para atraer la producción de equipamientos a Brasil; iv) una nueva ley de informática (Ley N° 10.176/2001), con una política de compras gubernamentales y estímulos a la capacitación tecnológica y a la producción local, y v) reglas de adquisición de equipamientos para las operadoras de telefonía fija. Estas líneas de acción nunca fueron formuladas y divulgadas como una política industrial articulada, aunque, de hecho, operaran como tal.

El atractivo para las empresas transnacionales al penetrar el mercado brasileño era claramente el potencial de expansión de la demanda de sus productos. Es decir, la estrategia era de producción estrictamente para el mercado local, inclusive porque la dimensión de esta demanda no tenía comparación con ninguna otra en la región. En un principio, esto significa que Brasil no estaría insertado en una estrategia de producción global. En este proceso, tanto empresas transnacionales ya instaladas como nuevas entrantes adquirieron o se asociaron con empresas locales que enfrentaban dificultades para competir en este contexto de creciente competencia.

A pesar del notable crecimiento de la producción de equipos de telecomunicaciones, comparado con el período anterior a la reestructuración de las telecomunicaciones, el sector, en términos de comercio exterior, permaneció deficitario, desequilibrio que tendió a ampliarse cuando las inversiones se retomaron con mayor velocidad. La expansión de la producción no permitió eliminar los graves desequilibrios en la cadena productiva interna de equipos de telecomunicaciones, ya sea en la capacidad de oferta de algunos bienes finales, ya sea en la producción local de bienes intermedios.

En cuanto a la producción de bienes finales, las inversiones se concentraron en los mercados de reciente creación. Por ejemplo, en la telefonía móvil, los terminales celulares, terminales de concentración de enlaces (*trunking*) y estaciones de radio base, que presionaban la balanza comercial entre 1995 y 1997, fueron objeto de decisiones de inversión extranjera, pasando a ser producidos localmente y convirtiéndose, inclusive, en los principales artículos de exportación sectorial. Además, otros grupos de equipamientos de bienes finales continuaron motivando volúmenes de importaciones de dimensiones no despreciables, como equipos de transmisión, de comunicación (comunicación de voz, datos y de control). Sin embargo, el desequilibrio más grave estuvo relacionado con la insuficiencia en la producción de bienes intermedios, vale decir, partes y piezas correspondientes a equipos de conmutación, multiplexación, hilos y cables. De esta forma, la producción local de piezas y partes también carecía de la producción local de componentes electrónicos.

En resumen, la expansión de la infraestructura de telecomunicaciones impulsó la demanda de bienes y equipos para el sector. En función de esta demanda y una actuación deliberada del gobierno brasileño, aumentaron las operaciones de las empresas transnacionales en la industria de equipos de telecomunicaciones en el país. Esta industria se configuró como un sector ampliamente internacionalizado en su estructura patrimonial. Dentro del patrón de organización industrial en el ámbito internacional, los principales fabricantes sostienen políticas de aprovisionamiento (*sourcing*) de carácter global, manteniendo volúmenes elevados de insumos importados y la base productiva local de componentes, partes y piezas asume dimensiones reducidas. Aunque actualmente las empresas exporten algunos tipos de equipos, todo indica que aún se concentran esencialmente en el potencial del mercado interno brasileño y están integradas solo marginalmente en las estrategias globales de producción.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

c) Servicios financieros: resistencia de los bancos locales¹⁶

El Plan Real, con el control del proceso inflacionario, implicó una profunda reestructuración del sistema financiero brasileño. Entre 1994 y 2002, el número total de instituciones en funcionamiento bajó de 910 a 496, mediante diferentes procesos de fusiones y adquisiciones o liquidaciones. Inicialmente, los bancos pequeños y aquellos creados a partir de instituciones financieras no bancarias fueron los más afectados. Estas entidades no tenían estructura para operar en un ambiente no inflacionario. La poca confianza del público en la solidez del sector bancario provocó un aumento del riesgo, desencadenando un “estancamiento de la liquidez”, con bancos deficitarios que encontraban restricciones para obtener financiamiento. En agosto de 1995, el Banco Central intervino en el Banco Económico y en noviembre en el Banco Nacional.

Para impedir una crisis bancaria sistémica, el gobierno implementó un conjunto de medidas: creó el Programa de Estímulo a la Reestructuración y al Fortalecimiento del Sistema Financiero Nacional (PROER)¹⁷ (Medida Provisional N° 1.179, del 3 de noviembre de 1995 y Resolución N° 2.208, de la misma fecha), reglamentó el Fondo de Garantía de Créditos (Resolución N° 2.211, del 16 de noviembre de 1995) y aumentó el capital mínimo para apertura de nuevos bancos (Resolución N° 2.212, del 16 de noviembre de 1995).

Además, el gobierno brasileño estimuló el ingreso de instituciones extranjeras en el sector bancario nacional. Legalmente, la entrada de bancos extranjeros estaba prohibida, en virtud del Artículo N° 192 de la Constitución Federal. Sin embargo, el Ejecutivo se acogió a vacíos de la legislación (Artículo N° 52 del Acto de las Disposiciones Constitucionales Transitorias) para reconocer de interés “del gobierno brasileño” el aumento de la participación extranjera en el capital de instituciones financieras específicas. En virtud de la Resolución N° 2.815, del 24 de enero del 2001 del Consejo Monetario Nacional, se flexibilizó la interpretación de la prohibición constitucional existente con relación a la instalación, de nuevas agencias de instituciones financieras domiciliadas en el exterior.

La entrada del capital extranjero en el sistema financiero local ocurrió principalmente en el segmento de los bancos que enfrentaban problemas patrimoniales. Además, también se dieron algunos casos de compras de grandes instituciones minoristas locales —como la adquisición del Banco Real por parte de la entidad holandesa ABN Amro Bank.¹⁸ En este proceso, hubo un aumento de la participación de las instituciones extranjeras y una reducción de la de las instituciones públicas, especialmente las provinciales.

Los bancos extranjeros que ingresaron al mercado interno prefirieron la formación de bancos múltiples y con control del capital votante. En enero del 2001, del total de 83 bancos extranjeros en el país, 55 eran bancos múltiples con control extranjero. En este segmento, solamente dos bancos se retiraron en el 2002. Por su parte, las instituciones financieras en las que el capital extranjero tenía

¹⁶ Para mayores detalles sobre la IED en el sector financiero latinoamericano, véase CEPAL, 2003, capítulo III.

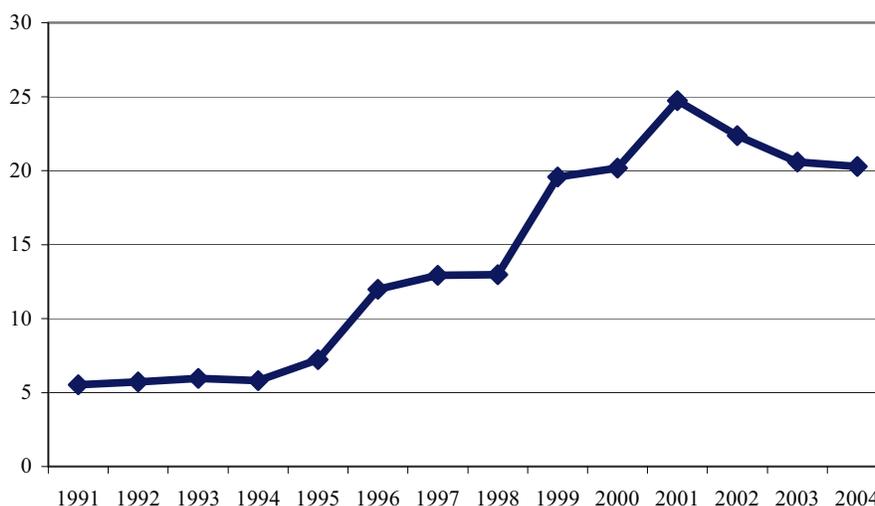
¹⁷ Se trata de un mecanismo de financiamiento para la absorción de bancos en dificultades por parte de instituciones saludables. Los pasivos y activos recuperables de las instituciones insolventes se transferían a otras instituciones, mientras los débitos irrecuperables eran absorbidos por el Banco Central, que también financió la absorción por los bancos adquirentes de la parte recuperable de la cartera de la institución insolvente. El PROER movilizó recursos del orden de los 37.700 millones de reales (incluidos reservas bancarias y recursos del Fondo de Garantía de Créditos).

¹⁸ Véanse diferentes evaluaciones sobre el impacto de la entrada de los bancos extranjeros en el mercado financiero local en Freitas (1999); Boechat, Melo y Carvalho (2001); Vidoto (2002) y Carvalho, Studart y Alves Jr. (2002).

participación minoritaria y las filiales de bancos extranjeros, que predominaron antes de la estabilización, disminuyeron significativamente. Así, el número de bancos (comerciales y múltiples) con control extranjero aumentó de 19 en enero de 1994 a 57 en diciembre del 2002.

El aumento del número de bancos extranjeros se reflejó en la mayor participación de este segmento en el total de activos del sector, que pasó del 7% en 1995 a un 25% en el 2001, para luego caer a un 20% en el 2004 (véase el gráfico II.5). Este efecto también se observa en la captación de los depósitos bancarios, donde subieron del 5,4% a un 19,8%, y en la oferta de créditos, donde crecieron del 5,7% a un 29,9% en el mismo período. El marcado crecimiento observado se originó en la adquisición de instituciones financieras nacionales, públicas y privadas.

Gráfico II.5
BRASIL: PARTICIPACIÓN DE LA BANCA EXTRANJERA EN EL TOTAL DE LOS ACTIVOS DEL SISTEMA BANCARIO
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *América economía*, varios números.

Las instituciones extranjeras, por su relación con las matrices, ganaron terreno en la intermediación de recursos externos. En 1995, a los bancos extranjeros les correspondía un 30,8% de los recursos externos captados por el sector bancario; en diciembre del 2002, un 51,7%. Los bancos nacionales perdieron participación del 69,1% a un 48,3%, en el mismo período.

Las instituciones financieras extranjeras ampliaron su participación en los activos, en los depósitos, en las operaciones de crédito y en las transacciones con el exterior. Su mayor presencia en los servicios financieros del país se advirtió, sobre todo, en función de la reducción de la participación de los bancos públicos provinciales mediante privatizaciones o liquidaciones. Este cambio se produjo por una estrategia deliberada de las autoridades brasileñas tendiente a la reestructuración y fortalecimiento del sistema financiero frente a la estabilización. Para viabilizar esta mayor participación, se flexibilizó la legislación, lo que vino al encuentro de los intereses de los bancos internacionales, que buscaban

fortalecer sus posiciones globales, para diversificar sus fuentes de ingresos (Freitas y Prates, 2001, p. 97). Ante la presencia aún importante de grandes instituciones locales, con amplia penetración geográfica en las carteras comerciales, era lógico que los bancos extranjeros actuaran en áreas donde tenían ventajas comparativas.

Frente a la exigencia de operar en un contexto de baja inflación y ante la presencia de nuevos bancos extranjeros, dispuestos a ampliar su representación en el mercado brasileño, los bancos nacionales adoptaron medidas reactivas. Por un lado, modificaron sus propias estrategias, reforzando sus inversiones en tecnología, creando nuevos productos (innovaciones financieras) e inclusive iniciando la explotación de nuevos mercados. Los tres mayores bancos privados nacionales (Bradesco, Itaú y Unibanco) aumentaron sus niveles de internacionalización, pasando a tener más del 20% de sus activos totales en el mercado internacional a fines de septiembre del 2002. El Banco Itaú fue el más osado, ya que pasó a tener un 60% de su patrimonio y un 29% de sus activos totales en el exterior (Argentina, Uruguay, Paraguay, Nueva York, Miami, Portugal, Luxemburgo, Alemania y Japón). La expansión externa básicamente tenía tres objetivos: ampliar sus fuentes de captación en el exterior, ofertar instrumentos para las empresas brasileñas exportadoras y aumentar el espectro de oportunidades de inversión, en el exterior, para sus principales clientes.

Cuadro II.9
**BRASIL: MAYORES BANCOS CON PRESENCIA DE CAPITAL EXTRANJERO,
POR ACTIVOS, JUNIO DEL 2004**
(En millones de dólares)

	Posición en Banco Brasil		Inversionista extranjero	Origen	Activos
1	6	Santander Banespa ^a	Santander Central Hispano	España	22 043
2	7	ABN Amro	ABN Amro Bank	Países Bajos	19 296
3	10	HSBC	HSBC	Reino Unido	10 409
4	11	Citibank	Citibank	Estados Unidos	9 600
5	13	Bankboston	Bankboston	Estados Unidos	6 362
6	17	J.P. Morgan Chase	J.P. Morgan Chase	Estados Unidos	2 804
7	21	BNP Paribas	BNP Paribas	Francia	2 183
8	27	Banco Volkswagen	Volkswagen	Alemania	1 208
9	30	Rabobank	Rabobank	Países Bajos	1 090
10	31	CNH Capital	CNH Capital	Estados Unidos	985

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de *América economía*, varios números.

^a El Santander Banespa, formado en el 2001, está compuesto por cuatro entidades: Banespa, Santander Meridional, Santander Brasil y Santander S.A., todos ellos controlados directa o indirectamente por el banco español Santander Central Hispano.

Por otro lado, la entrada en el área comercial de bancos extranjeros, tales como el ABN Amro Bank, el HSBC y el Santander Central Hispano, desencadenó en los grandes bancos privados nacionales minoristas un movimiento de defensa de su liderazgo y de su poder de mercado. Estos, sobre todo el Bradesco e Itaú y, en menor grado, el Unibanco, iniciaron la compra de servicios específicos desarrollados por bancos extranjeros que no consiguieron ampliar su campo de actuación o habían enfrentado dificultades en otros países, reduciendo su posición en Brasil. Esto ocurrió en especial entre el 2001 y el 2003 y en el área de administración de recursos: Bradesco compró el J.P. Morgan Asset Management, el Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), el Ford Leasing, el Crédito Directo al Consumidor

del Banco Ford y la Deutsche DTVM (Asset Management). Itaú compró el BBA-Creditanstalt S.A. y el Banco Fiat. Sudameris fue comprado por Real ABN Amro. De esta manera, aumentó la participación de los bancos privados locales en los activos totales del sistema (véase el gráfico II.5).

Hay indicios de que estos movimientos mejoraron la eficiencia de los bancos brasileños, en términos de rentabilidad sobre el capital, ingresos sobre activos operacionales, tasa de apalancamiento, etc. Hubo un intenso proceso de racionalización, apoyado por inversiones en actualización tecnológica. El número de trabajadores del sector bancario cayó de 558.700 en 1995 a 393.300 en diciembre del 2001. Simultáneamente, las innovaciones financieras y los nuevos mercados permitieron el desarrollo de nichos de servicios financieros específicos, ocupados por instituciones especializadas (en general bancos de inversión extranjeros, especializados en la captación de recursos en el exterior, como por ejemplo, el UBS Warburg, el Merrill Lynch y el Baer & Stearns).

Del proceso de reestructuración del sector financiero y de la mayor presencia de los bancos extranjeros no resultó, por lo menos hasta mediados del 2004, una estructura más competitiva entre las instituciones. Entre 1996 y 2002, el porcentaje de activos concentrados en las manos de los 10 mayores bancos aumentó del 60,1% al 64,1%. La mayor deficiencia del sistema financiero brasileño continuó siendo el bajo volumen de crédito que otorga. Es decir, no se observó una profundización del mercado de crédito. Además, el crédito permaneció muy concentrado en el corto plazo y en consumo y los diferenciales (*spreads*) bancarios —diferencia entre las tasas de intereses activas y pasivas— muy elevados. Aunque en parte estos diferenciales obedezcan a distorsiones derivadas de problemas macroeconómicos y de naturaleza institucional, el margen de los bancos aún era extremadamente alto.

En resumen, a partir de 1995, los bancos extranjeros aumentaron significativamente su presencia en el sistema financiero brasileño. Hubo en este proceso una clara confluencia de intereses. Por un lado, no solo los grandes bancos globales tradicionales sino bancos relativamente menos poderosos en la esfera internacional, como el Banco Santander Central Hispano, buscaron a través de la inserción en el mercado brasileño ampliar su escala de operación mundial. Otros vinieron para incursionar en nichos —como, por ejemplo, las áreas de inversiones y de gestión de patrimonio— prácticamente inexplorados hasta entonces en el país. Por otro lado, el gobierno brasileño, en el proceso de ajuste del sistema financiero a un contexto de baja inflación, practicó una política deliberada de atracción de las instituciones financieras extranjeras, cuando se hizo explícito que varios bancos presentaban desequilibrios patrimoniales y tuvieron que ser objetos de intervención o liquidación. No obstante, existió una resistencia significativa de las instituciones financieras locales, inclusive por medio de la compra de servicios específicos desarrollados por bancos extranjeros.

d) Comercio minorista: creciente concentración

Desde 1995, las empresas transnacionales también se hicieron presentes en el área del comercio, tanto mayorista como minorista, desencadenando profundas transformaciones. Se trata de un sector extremadamente heterogéneo, con una enorme variedad de tipos de empresas, la mayoría con actuación regional, administración familiar y capital cerrado. La estabilización trajo, por un lado, una gran oportunidad de expansión, con el aumento real de la renta de la población. Por otro lado, el comercio ya no conseguía apropiarse de una parte significativa del impuesto inflacionario, que reforzaba su margen financiero durante el período de alta inflación. Por consiguiente, disminuyeron mucho los márgenes con que trabajaban las empresas. La capacidad de adaptación a este escenario fue muy diversa entre los agentes locales, dada la heterogeneidad del sector y la profundidad de los cambios. Varias empresas enfrentaron dificultades, tornando propicias las actividades de fusiones y adquisiciones y la expansión regional de grandes grupos establecidos. Desde el punto de vista de las empresas extranjeras, el momento

representaba una oportunidad, ya sea para nuevos entrantes, como Wal-Mart, o para quienes ya estaban presentes en el mercado brasileño, que podrían expandir sus negocios, como fue el caso de Carrefour.

El interés de los grandes grupos minoristas mundiales por el mercado brasileño respondió sobre todo al potencial de crecimiento de su mercado consumidor. Considerando el relativamente bajo patrón medio de consumo de la población brasileña, comparado con los países desarrollados, además del tamaño de la población, el gran potencial de crecimiento de la demanda local también ejercía fuerte atracción. De hecho, este fue el factor determinante en la expansión de las cadenas globales hacia los mercados emergentes, dado que el sector minorista se encontraba bastante maduro en el mundo desarrollado (Santos y Gimenez, 1999).

En el caso de Brasil, los nuevos entrantes vieron facilitado su acceso por la mayor identidad cultural con los países de origen de las empresas y la difusión de tecnologías de la información en las empresas minoristas (Govindarajan y Gupta, 2000). En este sentido, es interesante observar que las primeras redes minoristas que entraron al mercado brasileño fueron las cadenas europeas, pues entre las clases media y alta en Brasil —por lo menos hasta los años ochenta— predominaban características de consumo más europeas. El patrón cultural norteamericano pasó a penetrar de manera más generalizada, inclusive en los sectores de más baja renta en el ámbito mundial, por medio de la televisión, la Internet, el cine, etc. Además, la combinación de las nuevas tecnologías permitió a los grandes minoristas organizar y administrar grandes proveedores, uno de los principales medios de reducción de costos, y así abaratar los productos y penetrar en mercados más populares, con gran potencial de expansión.

En otras palabras, el atractivo de Brasil para las grandes empresas transnacionales combinaba tamaño de mercado con potencial de ampliación significativa del poder de compra, dados el control de la inflación y la perspectiva de crecimiento. Al mismo tiempo, esta misma estrategia de estabilización reveló que varios actores locales incurrieron en dificultades para adaptarse al nuevo escenario macroeconómico, lo que constituía una excelente oportunidad para penetrar en el mercado mediante adquisiciones y fusiones.

La mayor presencia de los grandes grupos minoristas internacionales se dio en el área de los supermercados, que representa la parte más significativa del comercio minorista. En el 2004, la transacción más relevante en este segmento fue la compra de Bompreço por parte de Wal-Mart. Es interesante observar en este proceso de reestructuración del sector del comercio minorista que, en las grandes cadenas, un número creciente de supermercados fue transformado en hipermercados, con ventas de bienes de consumo durables y semidurables, especialmente electrodomésticos, equipos de imagen y sonido, ropa y calzado. Además, los minoristas globales terminaron aplicando en el país sus estrategias mundiales, tales como marcas propias, proveedores globales, técnicas de logística y grandes centros de distribución. Paralelamente, las antiguas tiendas de departamentos prácticamente desaparecieron y las que sobrevivieron pasaron a concentrar sus ventas en determinados segmentos del mercado.

El ingreso de las empresas transnacionales también coincidió con el surgimiento de nuevos conceptos en el comercio brasileño, tales como las tiendas de conveniencia y las especializadas en materiales de construcción y las megalibrerías. En estas áreas también se hicieron presentes grupos internacionales, como la empresa francesa Fnac, que adquirió las megatiendas de Ática y las transformó en tiendas de materiales de informática, equipos de sonido e imagen, CD, videos, DVD, además de libros. En el mismo sentido, los grupos Leroy, Merlin y Castorama participaron activamente en la expansión de tiendas de materiales de construcción, que en esta nueva concepción prácticamente no existían en el país.

Cuadro II.10

BRASIL: FUSIONES Y ADQUISICIONES EN EL SECTOR DEL COMERCIO MINORISTA, 1997-2004

1997	Sonae adquiere la totalidad de las acciones de la Companhia Real de Distribuição
1997-1998	Pão de Açúcar adquiere Freeway, Millo's, G. Aronson, Barateiro y puntos de las redes Mambo, Ipcal y SAB.
1997	Carrefour compra El Dorado
1997	Jerônimo Martins compra Sé del Grupo Garantia
1998	Garantia compra Abastecedora Brasileira de Cereais (ABC)
1998	ABC adquiere cinco locales Serra y Mar
1998	Sonae adquiere Mercadorama y el 85% de Candia
1998	Comptoirs Modernes negocia la adquisición Lojas Americanas
1998	J.C. Penny adquiere el control de capital de Renner
1999	Pão de Açúcar compra la red Peralta y Shibata y arrienda Lojas Paes Mendonça, Mogiano y Mappin
2000	Pão de Açúcar adquiere las redes Reimberg, Nagumo y Rosado (São Paulo), Parati (PR), Mercadinho São Luiz (CE)
2001	Pão de Açúcar adquiere la red ABC Supermercados (RJ)
2002	Pão de Açúcar adquiere la red Sé Supermercados (São Paulo) y CompreBem (PE)
2003	Pão de Açúcar se asocia con el grupo Sendas (RJ)
2004	Wal-Mart adquiere Bompreço

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Ângela Maria Medeiros, M. Santos y Luiz Carlos Gimenez, "Reestruturação do comércio varejista e de supermercados", *BNDES setorial*, Río de Janeiro, septiembre de 1999; e información de prensa.

A partir de 1995, cuatro nuevos grupos internacionales se hicieron presentes en el mercado brasileño de supermercados, triplicando el número de participantes extranjeros. El proceso de fusiones y adquisiciones fue muy intenso en el período 1997-1999 y posteriormente continuó, aunque con menor intensidad (Martinez y Facchini, 2004). Esto refleja que el sector aún está en fase de estructuración, principalmente en la expansión regional de los grandes grupos. Carrefour y Pão de Açúcar, este último asociado con Casino francés, ocupaban de lejos las primeras posiciones entre los grandes supermercados.

En las grandes cadenas, la gestión y logística, el uso de marcas propias y la tecnología de la información (etiquetaje, lectura óptica, etc.) y de relación con los proveedores pasó a seguir patrones internacionales. Entre los proveedores se encontraban tanto grandes empresas globalizadas —también extranjeras con presencia en Brasil— como empresas locales. En este proceso, el crecimiento de la escala de los supermercados en el mercado brasileño, así como en todo el mundo, aumentó su poder de negociación frente a los proveedores.

En la medida en que se mantuvo una competencia entre los grandes grupos de supermercados, la negociación de precios que han realizado junto a sus proveedores (sobre todo de sectores más oligopolizados) ha contribuido positivamente al proceso de estabilización en el país. Por otro lado, en el caso de Carrefour y del Grupo Pão de Açúcar, se observa el inicio de un nuevo movimiento, caracterizado por proveedores locales que comenzaron a transformarse en proveedores globales, al abastecer tiendas de estas cadenas en el exterior.

En suma, en el sector del comercio minorista brasileño, específicamente en el área de supermercados, los grandes grupos internacionales ocuparon el liderazgo y se evidenció una fuerte competencia entre ellos, en parte determinada por la frustrada expansión del mercado brasileño, y por las dificultades macroeconómicas. Como se trata de un sector en que el proceso de adquisiciones y fusiones

permanece en pleno movimiento, la estructura de mercado aún deberá sufrir alteraciones. En este proceso de cambios sectoriales se inició una fase desconocida por los agentes locales, por el acceso de proveedores locales al mercado internacional, mediante las cadenas de distribución de los grupos extranjeros globalizados.

2. Producción local de manufacturas

En las actividades manufactureras, los subsectores automovilístico y de aparatos electrónicos son los más relevantes en Brasil en términos de la participación de empresas transnacionales que buscan mercado.

a) Complejo automotor: expansión hacia el mercado mundial¹⁹

En el ámbito industrial, el sector automovilístico fue el que recibió la mayor parte de los ingresos de IED, aproximadamente un 22%, a partir de mediados de los años noventa (véase el cuadro II.3). Desde 1994, se inauguraron 23 plantas y se invirtieron cerca de 18.300 millones de dólares en ensambladoras y fabricación de repuestos y componentes, ampliando la capacidad productiva brasileña a 3,2 millones de unidades por año. Destaca la construcción de cuatro complejos industriales modulares: Ford en Camaçari (Bahía), que produce el modelo Fiesta y, más recientemente, el EcoSport; General Motors en Gravataí (Rio Grande do Sul), para el modelo Celta; PSA-Peugeot-Citroën en Porto Real (Río de Janeiro), para el modelo 206; y Volkswagen en Resende (Río de Janeiro), para la producción de camiones. Así pues, pasaron a estar presentes en el sector 26 empresas, que operan 52 plantas industriales, produciendo motores, vehículos de pasajeros comerciales livianos, camiones, autobuses y tractores (NEIT, 2004a, p. 2). Solo en términos de ensambladoras, el número aumentó de 8 a 12 entre 1994 y 2002.

Las razones de por qué Brasil atrajo un volumen tan significativo de inversiones estriban en una combinación de factores, de los cuales el más importante fue el gran potencial del mercado brasileño. En 1990, el país tenía 10,7 habitantes por vehículo, comparado con 5,6 en Argentina y 1,3 a 2,7 en los países desarrollados (SINDIPEÇAS, 2003). Estas expectativas fueron potenciadas con la perspectiva de un mercado subregional ampliado. Tanto es así que las empresas transnacionales automotrices participaron activamente del proceso de construcción del Mercosur, por medio de acuerdos sectoriales, como una manera de optimizar la utilización de factores, racionalizar las inversiones e incrementar la calidad de los productos (Thorstensen y otros, 1994, p. 254). Esta estrategia para la región también se viabilizaría al reducirse las tarifas sobre las importaciones, en el marco de la mayor liberalización comercial, y, en el ámbito regional, alcanzaría su auge cuando el mercado común estuviera plenamente constituido.

Durante la gestión del Presidente Itamar Franco (1992-1994), el gobierno negoció con el sector automovilístico una reducción de impuestos sobre los automóviles populares, para aumentar la demanda y reactivar el sector, dado el impacto positivo que se esperaba sobre el empleo. Esta política produjo una leve recuperación del sector automovilístico, pero sobre todo marcó la especialización del mercado brasileño en autos compactos. El mercado reaccionó positivamente a la reducción de precio por los menores impuestos, lo que confirmaba su potencial de crecimiento (véase el cuadro II.11).

¹⁹ Para mayores detalles sobre las estrategias de las empresas transnacionales en este sector, véase CEPAL, 2004c, capítulo III.

Cuadro II.11
**BRASIL: PRODUCCIÓN NACIONAL, VENTAS INTERNAS DE PRODUCCIÓN NACIONAL,
 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES**
 (En unidades de vehículos)

	Producción	Ventas internas		Total	Exportaciones
		Producción nacional	Importaciones		
1990	914 500	712 600	100 000	712 700	187 300
1991	960 200	770 900	19 800	790 700	193 100
1992	1 073 900	740 300	23 700	764 000	341 900
1993	1 391 400	1 061 500	69 700	1 131 200	331 500
1994	1 581 400	1 206 800	188 600	1 395 400	377 600
1995	1 629 000	1 359 300	369 000	1 728 300	263 000
1996	1 804 300	1 506 800	224 000	1 730 800	296 300
1997	2 069 700	1 640 200	303 200	1 943 400	416 900
1998	1 586 300	1 187 700	347 200	1 534 900	400 200
1999	1 356 700	1 078 200	178 700	1 256 900	274 800
2000	1 691 200	1 315 300	174 200	1 489 500	371 300
2001	1 817 100	1 423 000	178 300	1 601 300	390 900
2002	1 791 500	1 363 400	115 200	1 478 600	424 400
2003	1 827 000	1 354 800	73 800	1 428 600	535 700
2004	2 210 000	1 564 200	62 100	1 626 300	648 000

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información publicada por la Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), *Anuario estatístico da indústria automobilística brasileira 2004* y *Tabelas Estatísticas* [en línea] <<http://www.anfavea.com.br>>.

La estabilización de la economía, con la recuperación del ingreso real, dio efectivamente una dimensión ampliada al mercado consumidor brasileño. Además se expandió el crédito de consumo, ya que las empresas del sector aprovecharon su mayor acceso al mercado financiero internacional para estimular las ventas con crédito. Estos factores dieron el impulso inicial del nuevo ciclo expansivo en el sector, que desencadenó un tercer aspecto, la iniciación de la vigencia del Régimen Automotriz.

La profunda expansión de la demanda derivada del aumento del ingreso real y del crédito, sumada a la valorización del real, ejerció fuerte presión sobre las importaciones del sector automovilístico, deteriorando la balanza comercial sectorial. Este deterioro tuvo lugar simultáneamente con el aumento del déficit de la balanza comercial y movilizó a sectores del gobierno que propiciaban la adopción de una política específica para el sector. Se pretendía, sobre todo, aumentar la producción local y reducir el impacto deficitario en la balanza comercial. Fue inclusive con el argumento del deterioro de la balanza comercial que las autoridades brasileñas defendieron la política sectorial frente a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Además, dados los fuertes encadenamientos de esta industria, se suponía que podría contribuir a la generación de nuevos empleos y a una difusión y actualización tecnológica, en las condiciones que se había producido en los años cincuenta, cuando se instaló en el país.

En otras palabras, el nuevo ciclo de IED en el sector automovilístico se explica por la combinación de un gran potencial de mercado, que pasó a tener dimensiones concretas con la estabilización y el resurgimiento del crédito de consumo. El Mercosur ya se venía gestando y a estos factores se sumó la política del gobierno brasileño, en principio desencadenada por problemas macroeconómicos de corto plazo, de apoyar la instalación de ensambladoras en Brasil, a fin de disminuir las importaciones del sector y generar empleo y valor agregado local. Además de los incentivos del

Régimen Automotriz, cabe mencionar los incentivos tributarios otorgados por los distintos estados, en el ámbito de la “guerra fiscal” brasileña. La “guerra fiscal” fue el resultado de una distorsión causada por el sistema federativo, que se agravó con el ajuste fiscal a partir de 1998. Con la estabilización, el desajuste financiero del sector público se hizo explícito. Para enfrentar este desequilibrio —además de la privatización de los bancos públicos regionales— se adoptaron dos tipos de medidas. Por un lado, se promovió una renegociación de la deuda de los estados con la Unión, por medio de la cual se impuso una mayor disciplina sobre el gasto corriente. Por otro lado, se aumentó significativamente la carga tributaria, sobre todo en el ámbito federal. En este contexto, los estados, financieramente más constreñidos, propiciaron una “guerra fiscal”, ofreciendo exenciones tributarias a las empresas que se instalaran en sus territorios. La lógica de los gobernadores que se empeñaron en atraer estas inversiones no difería mucho de la motivación del propio gobierno federal: atraer las inversiones para ampliar la producción local y así generar empleo e ingreso. En este contexto, la estrategia de las empresas transnacionales automovilísticas consistía en explotar el mercado brasileño, beneficiándose además de incentivos fiscales. En un estudio se concluye que estos incentivos estatales influyeron solo en la localización de las inversiones del sector automotor dentro del país, y no en el monto de los flujos destinados al país en general (McKinsey Global Institute, 2003). En otro se establece que los incentivos influyeron de manera reducida en la localización de las inversiones entre los estados brasileños (Silva, 2002).

Este ciclo de inversiones en el sector automotor de Brasil ocurrió según una nueva lógica de organización, que se venía gestando desde los años ochenta, cuando el sector se reestructuró en el mundo desarrollado. Cada vez más, las ensambladoras pasaron a construir sus ventajas comparativas por medio de la diferenciación y sofisticación de productos y servicios. En esta renovada lógica operacional, existe una preocupación fundamental con la disminución de costos, que se da, sobre todo, mediante la ampliación de las economías de escala, la reducción del número de plataformas de producción y la racionalización de los procesos entre las ensambladoras y los demás participantes de la cadena productiva. Comienzan a crearse nuevas relaciones entre las ensambladoras y sus proveedores, organizadas en redes modulares. En concreto, los módulos representan subconjuntos de partes bastante elaboradas que entran en el montaje de los vehículos. Así, las ensambladoras se relacionan directamente con un número pequeño de proveedores, los que se transforman en los organizadores del conjunto de componentes y partes.

En las plantas modulares más avanzadas los principales proveedores se hacen responsables de parte del proceso de montaje del vehículo, instalando sus respectivos sistemas (módulos) y, por lo tanto, desempeñando funciones mucho más complejas. La tendencia a la “modularización”, además de la consolidación de redes de proveedores, ha incentivado una mayor concentración geográfica de proveedores modulares junto a las ensambladoras, principalmente de aquellos módulos más complejos y más difíciles de transportar. En este proceso, se registra una profunda reestructuración del sector de repuestos, pues gran parte de los proveedores originales tropiezan con dificultades para dar el salto y transformarse en proveedores modulares o participar en la organización modular, lo que favorece a los proveedores globales.

Este proceso de reestructuración de la industria automovilística ocurrió en Brasil a partir de mediados de los años noventa, con el ingreso de nuevas ensambladoras y la reanudación de inversiones de las que ya estaban presentes. Todas las montadoras eran extranjeras y, por lo tanto, en este segmento, el dominio del capital extranjero se mantuvo. Además, las grandes fábricas presentes antes de los años noventa continuaron en el liderazgo, pero la competencia entre un número mayor de empresas mejoró la calidad de los productos fabricados en Brasil y modernizó el parque instalado. El caso de Brasil resulta interesante en el ámbito global. Las grandes inversiones permitieron modernizar la industria, mejorando la calidad de los productos y procesos. No obstante, la característica más novedosa del nuevo ciclo de

inversiones fue la construcción de las plantas modulares. De hecho, Brasil se ha constituido en una especie de laboratorio en los cambios de la industria mundial hacia la modularización.

Se ha observado algún desarrollo local de ingeniería de procesos y de productos en la búsqueda de mayor eficiencia, inclusive con resultados positivos en términos de exportaciones. Desde el punto de vista de los productos, este desarrollo tendió a estar estimulado por la necesidad de encontrar soluciones específicas y adaptadas al mercado local y regional, como por ejemplo, el desarrollo y adaptación de plataformas (proyecto Tupi-Volkswagen, proyecto Amazon-Ford, proyecto Celta-General Motors, entre otros) y de modelos derivados (*sedan* y *pick-up*). Un ejemplo particularmente notable se origina en el monovolumen Meriva, de General Motors, cuyo concepto fue propuesto a la matriz por la filial brasileña, como un producto derivado del Corsa. De esta forma, la filial brasileña logró servir de base de un proyecto de vehículo que se lanzó inicialmente en el país y, posteriormente, en Europa, invirtiendo la secuencia tradicional de lanzamiento de productos. Algo semejante ocurrió con el modelo Fox, de Volkswagen, derivado de la plataforma europea del Polo. Concebido para el mercado brasileño y demás mercados emergentes, pasó a exportarse a mercados más sofisticados, como el europeo. Se avanzó también en el desarrollo de la tecnología para el motor a alcohol, el motor bicomcombustible (alcohol y gasolina) y el motor tricombustible (alcohol, gasolina y gas natural) en una alianza entre ensambladoras y fabricantes transnacionales de repuestos ubicados en Brasil.

La industria automovilística brasileña también se especializó en el auto compacto, fundamental para ganar escala. Inicialmente inducida por los incentivos fiscales, sin embargo, su condicionante básico transcurrió de las características propias del mercado brasileño: un perfil de demanda predominantemente de bajo poder adquisitivo. Las estructuras de oferta y demanda locales se concentraron notablemente en autos compactos, de menor valor agregado, sobre todo automóviles de hasta 1.000 c.c., con un valor medio en torno a los 6.500 dólares. Estos vehículos alcanzaron un 63,2% de las ventas internas en el 2003, comparadas con solo un 4,3% correspondientes a 1990 (NEIT, 2004a, p. 3). No obstante, desde el punto de vista de los productores, esta especialización representó un avance en un segmento de menor rentabilidad, reforzando la importancia de las escalas productivas.

En términos de las empresas de capital local, la gran transformación se dio en el sector de repuestos, donde el capital extranjero aumentó significativamente su participación. Muchas empresas brasileñas cerraron, otras fueron absorbidas por actores entrantes y algunas hicieron asociaciones con proveedores globalizados. El resultado fue un acentuado proceso de racionalización y extranjerización del sector. Entre 1994 y 2002, la participación de las empresas extranjeras en el capital, en las ventas y en la inversión de la industria de repuestos pasó del 48,1%, 47,6%, y 48% al 78,4%, 75,6% y 85,9%, respectivamente (SINDIPEÇAS, 2003).

En una primera fase, hubo un aumento significativo de las importaciones, en la medida en que los proveedores modulares recurrían a sus proveedores globales para adquirir los repuestos. Así se produjo una pérdida relativa de la capacidad local de desarrollo tecnológico, dado que los nuevos proveedores modulares pasaron a desarrollar, en su mayor parte, repuestos fuera del país, en estrecha relación con las ensambladoras de vehículos. Sin embargo, también hubo una reacción positiva por parte de algunos proveedores locales a la mayor competencia internacional y a la interacción con los proveedores modulares, hasta tal punto que las importaciones pararon de crecer y algunos proveedores locales se transformaron en globales, contribuyendo a un desempeño exportador positivo de repuestos, antes inexistente. En algunos segmentos del mercado de Brasil —motores, suspensión— se crearon capacidades tecnológicas que pasaron a ser reconocidas y utilizadas mundialmente (NEIT, 2004a, p. 2).

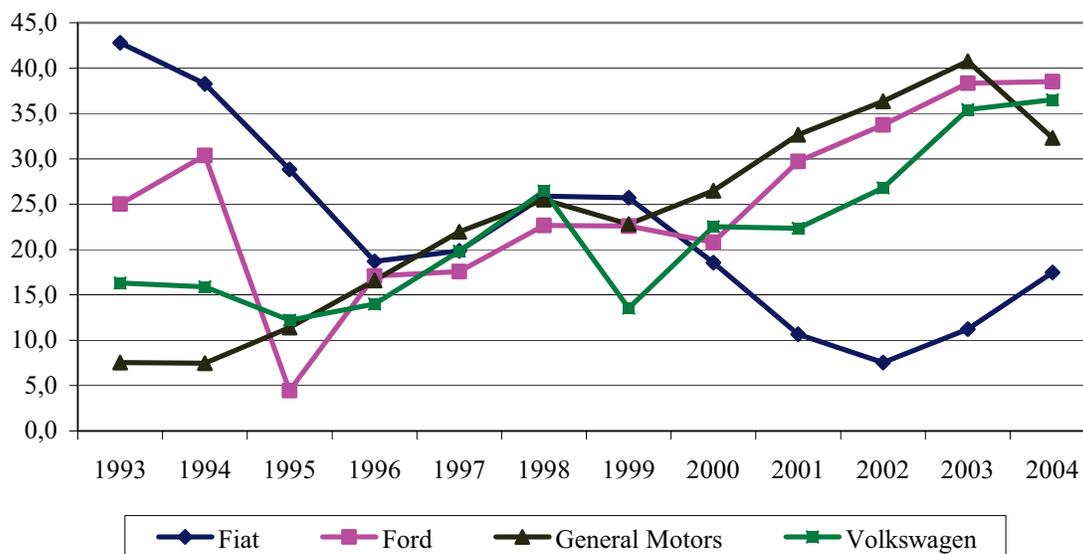
Estas inversiones en el sector automovilístico del país se decidieron con la expectativa de expandir la demanda local, en complementariedad con las plataformas argentinas, que producirían modelos más sofisticados, abasteciendo a la región. La expectativa contemplaba una demanda interna superior a los 2,5 millones de vehículos al año a partir del 2000 y de 500.000 para exportación. Sin embargo, las perturbaciones externas que la economía brasileña enfrentó a partir de 1997 y que llevaron al cambio del régimen cambiario (enero de 1999) no solo afectaron el ritmo de crecimiento de la economía en general sino que también contrajeron en gran medida el poder adquisitivo de la población. Las ventas medias de autos (nacionales y extranjeros) cayeron de 1,8 millones al año en el trienio 1995-1997 a 1,5 millones al año en el período 2000-2004 (véase el cuadro II.11). Ni siquiera la reducción del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) que gravaba los autos de hasta 2.000 c.c., en el 2003, medida también utilizada en otros momentos, bastó para aumentar las ventas en el mercado interno.

Frente a esta frustración del mercado interno, las empresas del sector automovilístico buscaron más activamente el mercado externo para enfrentar la elevada capacidad ociosa, que en el período 2000-2002 alcanzó un 53%. Este movimiento se intensificó con la búsqueda de nuevos mercados, en respuesta a la contracción del mercado argentino. En el 2003, el sector exportó 536.000 unidades automotrices, sobre todo a países latinoamericanos (México) y China (véase el cuadro II.11). Las principales empresas exportadoras fueron General Motors (208.000 unidades), Volkswagen (166.000), Ford (84.000) y Fiat (40.000) (NEIT, 2004a, p. 2). De esta manera, se lograron exportaciones del complejo automovilístico de 8.300 millones de dólares, equivalentes a un incremento del 26% respecto del 2002, y que representan un 11,5% del total de las exportaciones del año. En términos del saldo de la balanza comercial, la cadena automotriz como un todo —vehículos, chasis y motores, repuestos y neumáticos— alcanzó un superávit de 3.300 millones de dólares en el 2003. En el 2004, las exportaciones ascendieron a 648.000 unidades.

La mayor propensión exportadora de las industrias automovilísticas ubicadas en Brasil —principalmente las ensambladoras— parece señalar un cambio estructural en el sector, porque para varias empresas la exportación pasó a formar parte de la estrategia (véase el gráfico II.6). Se trata de una tendencia bastante generalizada entre las mayores empresas transnacionales con operaciones en Brasil, salvo el caso de Fiat y las nuevas entrantes. En la medida en que las filiales brasileñas de las empresas transnacionales se especializaron en algunos modelos y productos, inclusive adaptándolos a las condiciones de países en desarrollo, acabaron formando parte de la estrategia global de estas corporaciones. En el período reciente, hay ejemplos concretos en esta dirección. Filiales brasileñas pasaron a ganar, frente a las matrices y unidades europeas, la disputa de productos para África. En el último caso, la valorización del euro frente al dólar también contribuyó a aumentar la competitividad del producto brasileño.

Por otro lado, las importaciones sectoriales han disminuido de forma significativa, en especial después de la devaluación cambiaria de enero de 1999 y la introducción del régimen de tasa de cambio flotante. Tras alcanzar un auge de 369.000 unidades en 1995, el volumen medio de las importaciones de vehículos bajó a 152.000 al año en el trienio 2000-2002 y a 62.000 unidades en el 2004. Las propias ensambladoras son las que realizan la mayor parte de estas importaciones (de un 85% a un 90%), aprovechando las estructuras de comercialización, la marca y los incentivos fiscales ofrecidos en el ámbito del Régimen Automotriz. Las importaciones están concentradas en vehículos comerciales livianos, de mayor valor agregado, y la mayor parte proviene de Argentina (un 63,5%), de acuerdo con la complementariedad en el ámbito de la región, como se mencionó anteriormente (NEIT, 2004a, p. 4).

Gráfico II.6
BRASIL: PROPENSIÓN A EXPORTAR, SEGÚN EMPRESAS, 1993-2004^a
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información publicada por la Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), *Anuario Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira 2004* (<http://www.anfavea.com.br>).

^a La propensión a exportar corresponde a la relación de las exportaciones con la producción total de vehículos en el año.

En el 2004, la industria automotriz brasileña ha mostrado señales de recuperación de la crisis por la que atravesó en el 2003, en términos de un incremento de la producción, de las ventas y de las exportaciones, aunque aún se mantiene lejos de la producción alcanzada en 1997 (*Carta da Anfavea*, N° 223, dic/2004). La industria sigue con un elevado nivel de capacidad ociosa. La prueba de fuego será mantener el crecimiento de las exportaciones mientras se recupera la demanda local, copando así la nueva capacidad instalada.

En suma, la industria automovilística fue el sector industrial que recibió más IED desde mediados de la década de 1990 y pasó por una reestructuración y una actualización productivas que incluyen la fuerte expansión de la capacidad, uno de los pocos ejemplos de inversión totalmente nueva significativa en el sector manufacturero del país. El impacto mayor, desde el punto de vista de las empresas brasileñas, fue en el sector de repuestos, área que era predominantemente de capital nacional y pasó a tener una importante participación extranjera. Aunque este nuevo ciclo de inversiones, en su origen, respondía esencialmente a la explotación del potencial de crecimiento del mercado brasileño, complementado por el mercado regional del Mercosur, ante la frustración de la expansión esperada, las filiales de las empresas extranjeras instaladas en el país buscaron una mayor inserción internacional, por medio de las exportaciones. Además de la presión ejercida por la capacidad ociosa instalada, contribuyeron a este movimiento algún desarrollo tecnológico local, la especialización en autos compactos y también una reacción positiva del sector de repuestos.

b) Electrónica de consumo: crecimiento en el mercado local

La electrónica de consumo en Brasil se divide básicamente en tres subgrupos, con trayectorias diferenciadas: los electroportátiles (línea marrón), cuya producción está concentrada en la Zona Franca de Manaus (ZFM); los componentes electrónicos, que comenzaron a producirse en Brasil recientemente y que se ubican cerca de los grandes centros industriales; y los electrodomésticos de línea blanca (lavadoras, refrigeradores, cocinas, equipos de aire acondicionado y hornos de microondas), que se concentran en el sur y el sudeste del país, también en las proximidades de los principales mercados consumidores, aunque algunos productos se fabrican en Manaus (por ejemplo, los equipos de aire acondicionado).

En la primera mitad de la década de 1990, ante la apertura comercial, las perspectivas de una gran ampliación del mercado consumidor brasileño, la estabilización y la rápida proliferación de las telecomunicaciones, este sector se expandió y se transformó. La activa participación de las empresas extranjeras en esta fase, permitió que procesos y productos se aproximaran a la normativa internacional.

La trayectoria del subsector de electroportátiles estuvo íntimamente ligada a la evolución de la ZFM. El régimen aduanero especial, creado en 1957, tenía como propósito promover el desarrollo de la región de Amazonia Occidental y comenzó a ser implementado solamente a partir de 1967.²⁰ En principio, la ZFM fue concebida como un área que concentraría las labores de ensamblaje de productos para su posterior reexportación (actividad de maquila), con beneficios fiscales sobre las importaciones. La ZFM atrajo inversiones para el montaje de productos, sobre todo de aquellos con más carga tributaria y menos costos de transporte, características de los equipamientos de audio, vídeo y relojes (Sá, 2004a).

Aunque se concibió como plataforma exportadora, la ZFM pasó a concentrar una parte significativa de la producción de equipos electrónicos para el mercado brasileño. Se instalaron en el área empresas extranjeras como General Electric, Philco y Sylvania (Estados Unidos), Philips (Países Bajos) y Telefunken (Alemania). Además, atrajo empresas brasileñas que establecieron acuerdos tecnológicos e iniciativas empresariales conjuntas con firmas extranjeras, tales como Semp-Toshiba, CCE, Gradiente y Sharp do Brasil.

En la década de 1980, la producción de televisores en color se convirtió en la principal actividad de la ZFM, con un índice de participación nacional en torno a un 93%. Sin embargo, la balanza comercial de la región era deficitaria, dados los estímulos fiscales a las importaciones de insumos y el destino preponderante de las ventas para el mercado interno. La elevada protección arancelaria vigente en el país creaba un mercado cautivo para la producción de Manaus y hacía rentables los elevados costos de flete entre la ZFM y el sur y el sudeste de Brasil, donde se localizaban los principales mercados consumidores.

A mediados de la década de 1990, la producción de la zona franca se concentraba en equipos electrónicos (incluida la informática), bicicletas y motos, lapiceras, mecheros, máquinas de afeitar y artículos de cuchillería, productos ópticos e insumos fabricados por los subsectores termoplástico, metalúrgico y de materiales de embalaje.

La apertura comercial desarrollada durante la primera mitad de la década implicó una profunda reestructuración de estas empresas. Se hizo explícita la necesidad de reducir costos (por medio de la compra de componentes de proveedores mundiales), racionalizar la producción y concentrarse en las

²⁰ Decreto Ley N° 288 del 28 de febrero de 1967.

líneas de productos más aptas para competir con las importaciones. Al mismo tiempo, con la aplicación de esta nueva lógica el saldo de la balanza comercial del sector se deterioró significativamente.

Esta fase de reestructuración desencadenó dos movimientos principales. En primer lugar, las empresas instaladas en el país replantearon sus estrategias, con cierta propensión hacia la exportación para aprovechar economías de escala, aunque el objetivo primordial continuara siendo el mercado interno. En este sentido, en el segmento de televisores, la Philips disputó el liderazgo con Sharp do Brasil y Semp-Toshiba. En el 2000, la empresa neerlandesa introdujo los aparatos de audio y vídeo digitales (reproductores de DVD) y también pasó a exportar estos productos. Orientó sus actividades hacia la producción de equipos con mayor valor agregado y privilegió la integración entre aparatos. Las exportaciones de Philips llegaron a representar un 25% de la producción, con una alta participación de la división de iluminación, que exportaba el 45% del volumen fabricado a Asia, América Latina y el Caribe y Estados Unidos (Sá, 2004b). Por su parte, Thomson Multimedia concentró su producción en modems y en receptores de señales de satélite, y destinó una parte importante al mercado externo, sobre todo a Argentina, Venezuela y Puerto Rico. La empresa Sanyo sustentó su estrategia en la línea marrón y en baterías para teléfonos celulares. Por su parte, Sony entró en el mercado de televisores de pantalla grande y aparatos de grabación y reproducción de imagen, sonido y datos.

En segundo lugar, se produjo una entrada de nuevas empresas extranjeras procedentes en su mayoría de Asia, en especial de la República de Corea y China. En 1995, Samsung llegó a un acuerdo con el grupo LG Electronics según el cual Samsung pasó a concentrarse en la producción de teléfonos celulares, monitores de vídeo y unidades de disco duro, de los que también exportaba una parte. En 1997, esta empresa instaló una fábrica de monitores de hasta 20 pulgadas, también en Manaus. Por su parte, la LG Electronics amplió la producción de televisores, reproductores de vídeo, hornos de microondas y equipos de aire acondicionado. Con esta política, LG Electronics alcanzó la tercera posición en el mercado de televisores (un 17% del total). Además, gracias a su fábrica de monitores de vídeo en Taubaté, usufructo de los beneficios de la ley de informática (2001), logró convertirse en líder del mercado nacional, junto con la Samsung Electronics.

Toda esta reestructuración aumentó significativamente la participación de las empresas extranjeras en el sector y acentuó la concentración de la fabricación en la ZFM. Se mantuvieron algunas empresas nacionales, como Itautec, Philco, Gradiente, CCE, pero con una fuerte dependencia tecnológica de los suministros de las empresas extranjeras. Los fabricantes de audio y vídeo con operaciones en Brasil reprodujeron el modelo de organización y producción mundial, con proveedores de componentes globalizados.

En el sector de máquinas para oficina y equipamientos, todo indica que las empresas extranjeras no tuvieron una estrategia agresiva de penetración, tal vez porque el mercado brasileño es relativamente pequeño en comparación con los países desarrollados o con el de productos electrónicos de consumo. En este sector predominan las empresas brasileñas, que ensamblan equipos e importan la mayor parte de los componentes.

Sin embargo, en el segmento de los equipos electrónicos, la expansión de las telecomunicaciones provocó una auténtica explosión de la demanda de teléfonos celulares, está dominada por cuatro grandes empresas transnacionales: Nokia (que entró en Brasil a través de una asociación con la empresa local Gradiente, pero en la actualidad opera sin socio local), Samsung, Siemens, que tienen sus plantas en Manaus; y Motorola, radicada en São Paulo.

El segundo subgrupo del sector de electrónicos es el de los componentes que, en comparación con el de productos finales, se desarrolló mucho menos. Como se señaló, la lógica de la producción de estos componentes es de gran escala, el número de proveedores es limitado y los clientes son fabricantes de bienes finales con operaciones de ámbito mundial. En los países en desarrollo, la concentración de la fabricación de componentes se localiza en Asia. En Brasil, el liderazgo corresponde a Samsung SDI y LG Philips.

Recuadro II.6

UN NUEVO IMPULSO PARA LA ZONA FRANCA DE MANAUS (ZFM)

Con la desaceleración de la economía brasileña a partir de 1997, la evolución de la facturación del Polo Industrial de Manaus se mantuvo por debajo de los 13.300 millones de dólares registrados en 1996, según el *Informe de gestión 2003* de la Superintendencia de la Zona Franca de Manaus (SUFRAMA).^a En 1999 llegó al punto más bajo, con solo 7.200 millones de dólares. En el 2003 hubo una leve recuperación y se alcanzaron los 10.500 millones de dólares, un 79% del máximo nivel de auge. En ese mismo año, el subsector de productos electrónicos facturó 3.300 millones de dólares, equivalentes a un 31,2% del total, seguido por los bienes de informática (incluidos los teléfonos celulares, a partir de 1998) con 2.500 millones de dólares o un 24%. El tercer puesto lo ocupó el subgrupo de motocicletas, con 1.800 millones de dólares facturados, que representaban un 17,6% del total.

Según los datos más recientes, los teléfonos celulares lideran las exportaciones. En el 2003, la mitad del volumen total exportado por el Polo Industrial de Manaus, que alcanzó 1.220 millones de dólares, correspondió a teléfonos celulares (622 millones de dólares). Los otros productos fueron motocicletas (11,2%), televisores en color (6%) y monitores de vídeo (5,3%). En ese mismo año, los principales países compradores de los productos fabricados en la ZFM fueron los Estados Unidos (58,2%), Argentina (9%), Colombia (5,5%) y México (4,7%).

Durante el 2003, hubo una fuerte presión política para mantener los incentivos fiscales de la ZFM, que fueron tema de debate de cara a la primera fase de la reforma tributaria aprobada en el segundo semestre. Los beneficios tributarios de la Ley de informática y de la ZFM fueron prorrogados del 2009 al 2019. Esta medida es relevante para la permanencia de las ventajas de producción en la región amazónica, toda vez que el tratamiento tributario de la Ley de informática reduce el impuesto de importación sobre componentes y permite deducir gastos de investigación y desarrollo en el impuesto sobre productos industrializados. Al mismo tiempo, estas medidas reducen la ventaja tributaria relativa de Manaus, lo que podría desencadenar la migración de empresas instaladas en la ZFM hacia las regiones sur y sudeste. De hecho, esto ya ha sucedido con algunos productos, dadas las ventajas de la proximidad de los centros de consumo, así como de instituciones de investigación y desarrollo tecnológico (São Paulo, Río de Janeiro, Campinas y São José dos Campos).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

^a Véase <<http://www.suframa.gov.br>>.

El tercer subgrupo, la línea blanca, contaba hasta la primera mitad de la década de 1990 con algunos grupos locales de proyección nacional, como Brastemp (neveras), Cónsul (neveras) y Continental (cocinas), así como con varios productores de proyección regional. Con la estabilización de precios, en un mercado con una demanda fuertemente contraída, las perspectivas de la evolución del mercado interno eran muy positivas. Esto desencadenó una primera fase de penetración de empresas transnacionales, por medio de la adquisición de firmas locales, para ocupar posiciones en el mercado en expansión. Se realizó la fusión de la General Electric con Dako (cocinas populares); se creó una alianza estratégica entre Bosch, Siemens y Continental (BSC); Electrolux (Suecia) compró Prosdócimo (neveras); las líneas de Brastemp, Cónsul y Semer se unieron en el grupo Multibrás Eletrodomésticos. La empresa Whirlpool (Estados Unidos), que mantenía su participación en el grupo Brastemp y controlaba Embraco (fábrica brasileña de compresores), asumió en 1997 el control de la Multibrás Eletrodomésticos. Estos movimientos conllevaron un ciclo de inversiones que incrementó en forma significativa la capacidad instalada de la

línea blanca en el país. Además, cada uno de estos grandes grupos —Multibrás, BSC y Electrolux— fue ampliando la gama de productos (cocinas, neveras, microondas, entre otros). La estrategia estaba orientada sobre todo al mercado interno, y solo como objetivo secundario se consideraba el de Argentina. Aunque este país estuviera presente dadas las perspectivas que planteaba el Mercosur, el potencial de explotación era incomparablemente mayor en el caso de Brasil y las inversiones se planearon para cubrir la expansión de la demanda interna. Hubo una segunda fase de entrada de empresas en el sector de línea blanca, cuando apenas quedaban compañías locales por adquirir. Esta fase se caracterizó por la llegada de empresas asiáticas que se localizaron en Manaus y produjeron aparatos de menor valor agregado para el mercado interno. Fue el caso de la LG, de la República de Corea, y de la Gree, de China, que ampliaron la capacidad de producción de microondas y equipos de aire acondicionado en la Zona Franca de Manaus. A comienzos del 2003, el grupo CCE vendería su división de línea blanca a la mexicana Corporation Mabe AS.

Con estos nuevos actores mundiales y la competencia de productos importados, que persistió por lo menos hasta la devaluación de enero de 1999, la ampliación de las inversiones fue acompañada por una significativa modernización de productos y procesos, así como de un incremento de la competencia entre los productores, lo cual abarató los precios de los productos finales. Hasta 1997, junto con el crecimiento del ingreso y del crédito, el sector experimentó una fuerte expansión. El elevado nivel de producción se mantuvo hasta el 2000. Con la crisis energética del 2001, que llevó al racionamiento de energía eléctrica, se produjo una caída significativa de la demanda interna, que aún hoy no ha recuperado los niveles del período de auge.

Tras la crisis energética llegó la inestabilidad de la transición política en el 2002, con fuertes presiones sobre el tipo de cambio y la consiguiente subida de la tasa de interés, que mantuvo la demanda interna deprimida. De hecho, la pérdida de ingresos redujo el tamaño del mercado brasileño, lo que hizo que este sector recurriera a la exportación. Esta nueva experiencia en el área del comercio exterior se limitó sobre todo a las empresas que entraron en la primera fase de fusiones y adquisiciones. Entre estas, hubo algunas experiencias de fomento de la investigación y el desarrollo locales, dado que ya existían equipos de profesionales dedicados a esta actividad. El grupo Multibrás (Whirlpool) aprovechó la mano de obra calificada de que disponía para diseñar neveras y lavadoras que se exportaron a Europa.

En el sector de los electrodomésticos, la entrada de las empresas extranjeras respondió esencialmente al estímulo del potencial del mercado interno y desencadenó un intenso proceso de inversiones con el que se amplió y diversificó la oferta de productos, al tiempo que crecía la competencia entre las grandes empresas. La trayectoria de expansión resultó parcialmente fallida no solo por la crisis energética, sino también por la grave inestabilidad macroeconómica. Para aprovechar la capacidad instalada, las empresas comenzaron a expandirse hacia el mercado externo, no solo en la región, sino también en países desarrollados, con resultados positivos en lo relativo al perfeccionamiento de los productos y el diseño, en el ámbito local. En el 2004, la demanda interna se recuperó: entre enero y septiembre las ventas nacionales de productos de línea blanca aumentaron un 40% en relación con el mismo período del año anterior; las de línea marrón un 52% y los portátiles un 25% (ELETROS, 2004).

En síntesis, aun después del fin del ciclo de privatizaciones, los servicios continuaron recibiendo la mayor parte de la IED en Brasil. Tanto en este sector como en el de las manufacturas, la orientación primordial de la IED sigue siendo el desarrollo de estrategias de acceso a mercados. No obstante, se observa una creciente relevancia de las exportaciones en algunos segmentos manufactureros con fuerte presencia de capital extranjero, impulsadas en gran parte por las dificultades macroeconómicas que afectaron la demanda interna. Esta coyuntura, sumada a las características estructurales de la industria brasileña, crea una oportunidad de consolidar una nueva orientación de las estrategias predominantes de

IED en Brasil hacia la búsqueda de eficiencia para la exportación a terceros mercados. Este cambio posibilitaría un incremento de la competitividad internacional del país y una sofisticación tecnológica del empleo generado por la IED. Para esto, es necesario un proceso que incentive a los actuales inversionistas presentes en el mercado brasileño a ampliar el ámbito de sus inversiones hacia la exportación; atraer nuevos inversionistas y mejorar la infraestructura física para sustentar un nuevo impulso exportador. En la siguiente sección se describen elementos importantes de una política de atracción de inversiones en este contexto.

C. DESAFÍOS PARA UNA POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE LA IED EN BRASIL

Históricamente, la inversión extranjera en Brasil orientada a la búsqueda de mercados o de recursos naturales ha desempeñado un papel relevante en la industrialización del país y en su consolidación como gran exportador de productos básicos (*commodities*). Sin embargo, los beneficios de este tipo de inversiones son limitados en relación con algunos de los objetivos por los cuales Brasil ha demostrado interés, en especial aumentar su competitividad internacional en los productos tecnológicos más sofisticados. La inversión que busca eficiencia para acceder a terceros mercados tiene un alto potencial para contribuir a estas metas, sobre todo en el actual escenario de incremento de la competencia para atraer corrientes de IED. En el cuadro II.12 se muestran las ventajas y los inconvenientes de estas inversiones, así como sus determinantes según el tipo de estrategia corporativa.

Como se mencionó, en la actualidad se presenta la oportunidad de consolidar las iniciativas de los inversionistas extranjeros en Brasil con el fin de orientarlas a la búsqueda de eficiencia para la exportación. En la industria automotriz y electrónica, esta convergencia de estrategias corporativas se ha verificado en la migración de algunas empresas que hicieron su inversión inicial en Brasil estimuladas por el potencial de su mercado hacia operaciones de exportación. Ciertas características del mercado brasileño favorecen la consolidación de esta tendencia: su tamaño, que facilita el establecimiento de las inversiones iniciales y la explotación de economías de escala, el volumen de empresas transnacionales presentes (el 80% de las compañías que aparecen en el *Fortune 500* están radicadas en Brasil) y la densidad y sofisticación del tejido industrial. Por otra parte, con políticas adecuadas, Brasil podrá atraer un volumen mayor de inversión que busca la eficiencia procedente de empresas que aún no estén establecidas en el país. La capacidad de atracción de capitales orientados a la eficiencia también será determinante para contribuir a la creación de la necesaria base científica y tecnológica. Por otra parte, la situación actual permitiría desarrollar en Brasil las características idóneas para convertirse en destino potencial de otro tipo de inversiones: aquellas que buscan activos tecnológicos.

Si Brasil opta por una estrategia de atracción de inversiones que buscan eficiencia, tendría que tomar medidas para crear los factores propicios a la atracción de este tipo de inversiones (véase el cuadro II.12). En concreto, debería hacer lo posible —por medio de negociaciones multilaterales o bilaterales— para garantizar su acceso a los principales mercados de exportación. En segundo lugar, tendría que reforzar la competitividad exportadora brasileña, lo que incluye el mejoramiento de las condiciones de infraestructura física y logística y los incentivos para la generación de encadenamientos productivos que garanticen el suministro de insumos para la producción en términos competitivos. Además debería mejorar los sistemas disponibles para la solución de controversias relativas a inversiones. Por último, tendría que tomar medidas que aseguren, además de bajos costos, la alta calidad de la mano de obra, factor cuya importancia es proporcional al grado de sofisticación de la producción.

Cuadro II.12
EFFECTOS DE LAS ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN LAS ECONOMÍAS RECEPTORAS

Estrategia de IED	Principales determinantes	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de mercados locales (nacional o regional)	Tamaño del mercado, ritmo de crecimiento y poder de compra Nivel de protección arancelaria y no arancelaria Barreras a la entrada Existencia y costo de los proveedores locales Estructura de mercado (competencia) Requisitos locales de regulación y supervisión	Nuevas actividades económicas locales Incremento del contenido local Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Mejoramiento de los servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica	Altos costos locales de producción y provisión de servicios Débil competitividad internacional Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial) Problemas regulatorios para los servicios Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión Desplazamiento de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para el acceso a terceros mercados	Acceso a mercados de exportación Calidad y costo de los recursos humanos Calidad y costo de la infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones) Logística de servicios Calidad y costo de los proveedores locales Acuerdos internacionales de comercio y de protección a la inversión extranjera	Aumento de las exportaciones de manufacturas Mejoramiento de la competitividad internacional de las manufacturas Transferencia y asimilación de tecnología Capacitación de recursos humanos Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Evolución de plataforma de ensamble a centro de manufacturas	Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamble Limitado avance en materia de creación de aglomeraciones productivas Desplazamiento de empresas locales Reducción de los estándares (<i>race to the bottom</i>) en lo que respecta a los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) Aumento de incentivos (<i>race to the top</i>) en materia de impuestos e infraestructura
Búsqueda de activos tecnológicos	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa Base científica y tecnológica Infraestructura científica y tecnológica Protección de la propiedad intelectual	Transferencia de tecnología Mejoramiento de la infraestructura científica y tecnológica Desarrollo logístico especializado	Baja propensión a la inversión tecnológica Estancamiento en un cierto nivel del desarrollo científico y tecnológico Tensión con objetivos nacionales de ciencia y tecnología

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En este contexto, aparte de la búsqueda de acceso a mercados (lo que supone negociaciones internacionales inciertas en un contexto más amplio de la política exterior brasileña), estas medidas pueden clasificarse en tres grupos para componer una política de atracción de IED de calidad, dirigida tanto a los inversionistas nuevos como a los establecidos en el país: reducción del “Costo Brasil”, nuevos incentivos para la inversión, y establecimiento de un organismo de atracción de inversiones.²¹

²¹ Como es lógico, los beneficios de estas medidas no se limitarían a las empresas transnacionales y favorecerían también a las empresas locales.

1. Reducción del “Costo Brasil”

Un factor característico de la atracción de la inversión que busca eficiencia es que, por definición, ni el mercado consumidor de Brasil ni sus recursos naturales serán decisivos para que la empresa lo escoja como destino. Por lo tanto, la competencia entre los países huéspedes es más intensa cuando se trata de este tipo de inversión. Esto incrementa el efecto negativo de los costos e incertidumbres específicos de Brasil, a los que hace referencia la expresión “Costo Brasil”. Con este término se designan los factores que afectan la eficiencia de las empresas que operan en Brasil, y que no tienen que ver con su productividad interna. Engloba un gran número de variables, desde la carga tributaria hasta los costos derivados de la precariedad de la infraestructura.

Estos factores, que serían meros inconvenientes para los inversionistas que buscan mercado (y su solución pasaría por fijar precios locales compatibles con los costos locales), pueden ser prohibitivos para proyectos de inversión que requieren condiciones idóneas de producción y exportación eficientes, y que pueden recurrir a ubicaciones alternativas.

A continuación se describen algunos componentes del “Costo Brasil” y las medidas adoptadas para mitigarlos. Pueden clasificarse en dos categorías: i) factores que afectan directamente los costos de la actividad; y ii) costos relacionados con los riesgos y la incertidumbre.

a) Factores que afectan directamente a los costos

La carga tributaria

La complejidad, la variedad y la carga que supone el sistema de impuestos de Brasil se consideran un gran costo para la inversión productiva.²² Según el *Informe sobre el desarrollo mundial 2005* del Banco Mundial, Brasil es uno de los países con más alto porcentaje de empresas que califican el sistema tributario como un obstáculo “importante” o “grave” para el desarrollo de sus negocios.

La reforma del sistema de impuestos ha sido objeto de debate durante más de una década. En 1993 se aprobaron varias modificaciones (entre ellas un impuesto sobre transacciones financieras) por medio de la enmienda constitucional N° 3/93. En 1995 la administración presentó al Congreso una propuesta de reformas tributarias más profundas que generaron un intenso debate entre las partes interesadas y derivaron en enmiendas sustanciales en los años subsiguientes. A fines de la década de 1990 se reconoció que la reforma completa del sistema tributario a corto plazo era improbable, por lo que se comenzó a idear una reforma más modesta y se inició un proceso en tres fases. En la primera se redactó una enmienda constitucional, emitida en diciembre del 2003, en la que se enfatiza el equilibrio fiscal del gobierno mediante la renovación de un impuesto temporal sobre operaciones financieras y de los privilegios de la Zona Franca de Manaus. La segunda y tercera etapas son relevantes para la inversión extranjera, ya que estipulan la eliminación total de impuesto y la unificación de los impuestos y registros, con el fin de reducir los costos de transacción. En la actualidad estos aspectos de la reforma están en fase de debate en el Congreso.

²² No se puede dejar de mencionar que, en algunos casos, dada la estructura tributaria vigente, ciertas empresas que al mismo tiempo exportan y venden en el mercado nacional pueden tener ventajas de costo respecto de aquellas que solo venden para el mercado interno, dado que uno de los mecanismos de reembolso del impuesto sobre la circulación de mercaderías y de servicios (ICMS) sobre el producto exportado es el descuento del valor del impuesto pagado sobre la venta de productos en el mercado nacional.

Costos derivados de una infraestructura deficiente

La deficiencia de la infraestructura de transporte y puertos, junto con los problemas de suministro de energía eléctrica y otros relacionados con la infraestructura y la logística, perjudican la competitividad brasileña de manera general. Para las inversiones orientadas a la búsqueda de mercados, este factor es problemático, pero no necesariamente inhibitorio. Por el contrario, para las inversiones que buscan eficiencia, puede ser prohibitivo y existe la posibilidad de que la inversión se localice en otro país.

Para enfrentar esta situación, el gobierno brasileño ha impulsado el concepto de asociación público-privada (PPP, del inglés *Public Private Partnerships*). La idea básica consiste en asociar recursos públicos con recursos privados en iniciativas que no serían viables para el sector privado por sí solo en virtud de una rentabilidad insuficiente, y tampoco para el sector público en virtud de la escasez de recursos. Sin embargo, esta nueva forma de relación plantea grandes incógnitas sobre su estructuración específica en Brasil, en coherencia con las leyes de responsabilidad fiscal.

Costos derivados de controles burocráticos

Aunque se ha avanzado mucho en Brasil desde el inicio de la década de 1990 en el sentido de hacer más eficaces y menos numerosos los procedimientos burocráticos, un estudio reciente de la UNCTAD revela que las aprobaciones normativas superpuestas, las revisiones de múltiples organismos (en políticas de competencia, propiedad intelectual y licencia ambiental) y la frecuencia de los cambios regulatorios, entre otros problemas, continúan dañando la competitividad de Brasil como receptor de IED (UNCTAD, 2005). En otros análisis se identifican factores similares como obstáculos a las inversiones. En el informe *Doing Business* del Banco Mundial (2004c) se afirma, por ejemplo, que se necesitan 152 días en promedio para iniciar un negocio en Brasil, valor elevado en comparación con el promedio regional (70 días) que, a su vez, es el promedio más alto del mundo.

Es relevante el caso de la política de competencia. Un gran número de transacciones, de las cuales muy pocas tienen potencial para dañar la competitividad, deben someterse a la revisión de tres autoridades gubernamentales que realizan análisis similares. Este proceso conlleva significativas demoras y períodos de incertidumbre, así como altos costos jurídicos. En algunos casos, estas transacciones también son objeto de revisión por una agencia reguladora sectorial. Aunque se ha logrado reducir las demoras y la duplicación de tareas, sobre todo en transacciones sencillas, el sistema aún es caro tanto para el Estado como para las compañías que presentan sus solicitudes.²³

La superación de estos problemas es aún más importante cuando se trata de atraer inversiones que buscan eficiencia —en oposición a las que buscan mercados— si se tiene en cuenta que la reducción de los costos burocráticos pueden ser un factor decisivo en la elección entre dos o más localizaciones.

b) Costos relacionados con riesgos e incertidumbre

Riesgos e incertidumbre macroeconómicos

El ambiente macroeconómico afecta las decisiones de inversión extranjera por la influencia de la tasa de interés en el costo del capital, por las perspectivas de evolución de la demanda y por la incertidumbre asociada a la estabilidad económica.

²³ En enero del 2005 se divulgaron iniciativas de reformas institucionales que podrían mejorar sustancialmente esta situación.

En Brasil, no hay señales de que la tasa de interés vaya a reducirse significativamente en el corto plazo. No obstante, el claro compromiso del gobierno con las reformas microeconómicas y ciertas medidas tendientes a garantizar la autonomía del Banco Central podrían permitir una disminución de la tasa de interés en el mediano y largo plazo. La evolución de la demanda, el ambiente y las perspectivas macroeconómicas suelen ser más importantes para los inversionistas que buscan mercado que para quienes buscan eficiencia. La estabilidad macroeconómica, sin embargo, también es una condición necesaria para la atracción de la inversión que busca eficiencia. La perspectiva de grandes cambios en la política macroeconómica puede alterar en forma significativa los costos relativos, lo que no sería sostenible para una empresa integrada en la economía global.

Con la excepción de la crisis cambiaria de la última década, en Brasil se ha desarrollado una política razonablemente sólida y estable. El Plan Real de mediados de 1990 creó condiciones macroeconómicas para el crecimiento de la IED, aseguró la estabilidad y generó expectativas positivas sobre la expansión del mercado interno. Después de la crisis de 1999, el reto más importante en términos de la confianza de los inversionistas en la política macroeconómica fue el período de transición entre las administraciones de los presidentes Cardoso y Lula, a fines del 2002 y principios del 2003. En los últimos años el riesgo país ha seguido una tendencia a la baja, por lo que se plantea un escenario macroeconómico cada vez más favorable a la IED. En todo caso, sigue siendo imprescindible la cautela en la gestión de la política macroeconómica, dado el ciclo histórico de las crisis sufridas por el país.

Riesgos y retrasos en la solución de conflictos

Brasil no mantiene tratados bilaterales sobre inversiones y tampoco es parte de los sistemas multilaterales de solución de controversias, como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y otras. A pesar de esto, el país recibió significativas inversiones a lo largo de la última década. Esto indica que estos mecanismos no fueron componentes necesarios para la atracción de inversiones en el pasado. Sin embargo, si se pretende atraer una nueva clase de inversiones, en la que Brasil competirá con otros destinos, el respaldo de un sistema eficiente, imparcial y con credibilidad de resolución de conflictos relacionado con la IED puede ser un factor diferencial importante.

La alternativa predominante de solución de conflictos para inversionistas en Brasil es el sistema judicial nacional. Aunque no hay evidencias de que los tribunales brasileños discriminen a los inversionistas extranjeros, existen otros problemas. Cerca del 40% de los inversionistas entrevistados por el *Investment Climate Survey* del Banco Mundial declaran no tener confianza en que los tribunales garanticen los derechos de propiedad en Brasil. Por otra parte, en un estudio reciente del Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA) se constata que, en opinión de un 73,1% de los jueces entrevistados, las consideraciones de justicia social justifican decisiones que suponen violaciones de los contratos. Asimismo, un 73,8% de los entrevistados “tienden a estar en desacuerdo” o “están en total desacuerdo” con la afirmación de que el poder judicial debe respetar las decisiones de los órganos reguladores en la solución de conflictos entre concesionarios y consumidores, y limitarse a garantizar el respeto de las normas de procedimiento (Pinheiro, 2003). Además, la lentitud de los procesos es notoria. En la actualidad, Brasil se encuentra en el lugar número 113 de la clasificación de 134 países del informe *Doing Business* del Banco Mundial, en el que se calculan los días que demora en cumplirse un contrato. Estos factores limitan el potencial del sistema judicial como factor diferencial en la atracción de inversiones que buscan eficiencia.

Se vislumbran mejorías en un horizonte temporal próximo. La reforma del sistema judicial, recientemente aprobada por el Congreso, contribuirá a su eficiencia y rapidez. Por otra parte, la

posibilidad de recurrir al arbitraje interno, aún incipiente, es una solución prometedora para disputas entre empresas del sector privados. La nueva Ley de quiebras, también aprobada hace poco tiempo por el Congreso, debería coadyuvar a reducir la incertidumbre de los potenciales inversionistas en relación con los procesos de solución de controversias en casos de quiebra. El éxito de estas reformas será determinante en la consolidación de Brasil como país destinatario de inversiones que buscan eficiencia.

Riesgo regulatorio

La privatización de los servicios públicos en la década de 1990 tuvo como consecuencia la consolidación de los términos en que se desarrollaría la relación entre las empresas privadas, el Estado y los intereses del consumidor, mediante un marco regulatorio (por el que se establecieron organismos regulatorios independientes como signo de estabilidad y protección frente a la injerencia política) y contratos de concesión en los que se definen, entre otros, los criterios para la fijación de tarifas. La estabilidad en este tipo de normativa es un activo de competitividad, ya que reduce el riesgo de la inversión. Además, la inestabilidad regulatoria puede afectar la disponibilidad de servicios públicos, factor importante para atraer inversiones, como sucedió con la electricidad durante la crisis del 2001. Sin embargo, en la práctica, la aplicación de la regulación no está exenta de incidentes que causen incertidumbre. Ni siquiera el sector de telecomunicaciones, que se considera un ejemplo en términos normativos en Brasil en los últimos años, se libró de los problemas de incertidumbre regulatoria (véase la sección B de este capítulo). Con el fin de que los inversionistas recuperen o mantengan su confianza en el marco regulatorio, se necesitaría una postura congruente que permita respetar los términos de los contratos negociados y evitar cambios regulatorios.

En síntesis, se ha avanzado de forma considerable en la eliminación de los obstáculos y los desincentivos para la inversión en general, pero muchas de estas medidas están aún incompletas. El progreso en el ámbito de los acuerdos para la solución de controversias, la inversión en infraestructura y la reducción de otros componentes del “Costo Brasil” (como la carga impositiva) son algunas de las condiciones necesarias para la recepción de una nueva clase de inversiones.

2. Nuevos incentivos específicos para la inversión

Mientras que todas las medidas descritas en la sección anterior son esenciales para establecer las condiciones básicas de recepción de IED, la atracción de este tipo de inversión requiere un paso adicional. Los incentivos tienen sentido cuando los beneficios sociales que se esperan de la inversión (incluidas las externalidades positivas) son mayores que el costo del incentivo. Carecen de sentido en los casos en que el país ya ofrece las condiciones suficientes para atraer la inversión.

Brasil no tiene historia de iniciativas específicas para la captación de IED que busca eficiencia. En el pasado, los incentivos que fomentaron las inversiones en sectores específicos no discriminaron el origen del capital ni la estrategia corporativa. En la práctica, dada la presencia, real o potencial, de capital extranjero en los sectores a los que iban dirigidos, estos incentivos generales funcionaron como incentivos para la inversión extranjera. Sin embargo, han recaído principalmente en inversiones que buscan acceso a mercados y sus resultados han sido desiguales, sobre todo si se comparan con los costos.

Algunos estudios recientes indican que los incentivos fiscales no han sido factores decisivos en las decisiones de inversión. En el estudio del McKinsey Global Institute (2003) se clasifica “incentivos financieros otorgados por el gobierno” como último factor en una lista en que están también la infraestructura de alta calidad, la disponibilidad de mano de obra competente, las normas y reglamentos,

la facilidad de establecimiento y la accesibilidad, factores determinantes para elegir la ubicación de la inversión. Una encuesta realizada por la UNCTAD en el 2004 revela que los incentivos de IED se ubican en el último lugar en una lista de factores que afectan la decisión de invertir en Brasil. Los más importantes serían el potencial de crecimiento, el tamaño del mercado, los marcos regulatorios, la disponibilidad de mano de obra calificada, el potencial exportador, la disponibilidad y el costo de los insumos, el costo como factor general, los recursos naturales, el acceso a financiamiento y el costo y disponibilidad de energía.

Sin embargo, hay que tener presente que estos resultados se refieren sobre todo a inversiones que buscan mercados —ya que ha sido este tipo de inversión la que ha predominado—, y que los incentivos fiscales no pueden excluirse del conjunto de factores relevantes para una estrategia de inversión si los beneficios esperados son superiores a los costos. Asimismo, el riesgo de dar exención de impuestos a iniciativas que se hayan establecido en el país sin este incentivo es menor en el caso de la inversión que busca eficiencia exportadora que en la orientada al acceso a mercados.

Aunque en el pasado los resultados de los incentivos han sido desiguales, es cierto que si se pretende cambiar el polo de atracción para obtener inversiones que buscan eficiencia se deben emplear estrategias mucho más sofisticadas. Es necesario identificar las inversiones para las cuales Brasil podría ser candidato competitivo (si se toman medidas plausibles) y cuyos beneficios probables justifiquen estas medidas. En otras palabras, una vez que las condiciones descritas en la sección anterior hayan permitido a Brasil colocarse en el “mapa de ubicaciones posibles” de inversionistas que buscan eficiencia, las autoridades deben ser capaces de negociar acuerdos de inversión con ellos de forma individual (UNCTAD, 2002).

Los incentivos pueden ser de distinta naturaleza, pero siempre tendrán que someterse a un análisis de: i) sus costos para el país; ii) los beneficios potenciales de la inversión, que en la medida de lo posible deberían evaluarse sobre la base de criterios objetivos, y iii) su necesidad para atraer las inversiones que se pretende obtener; es decir, que sea determinante en la decisión de la empresa para llegar al país. Los instrumentos empleados deberían tener como fin la superación de las desventajas competitivas que el país pueda tener en relación con otros destinos.

La nueva política industrial (véase el recuadro II.7) puede contribuir a atraer inversión que busca la eficiencia para la conquista de terceros mercados. En primer lugar, determina la jerarquía de prioridades del gobierno en asuntos como la innovación tecnológica, el mejoramiento de los recursos humanos, la modernización industrial y el reconocimiento de la importancia de sectores con un alto potencial de crecimiento futuro. Asimismo, sería más fácil definir y otorgar incentivos a la inversión extranjera si la selección de instrumentos se circunscribe al marco establecido por la nueva política industrial. El componente de innovación de la política podrá servir de plataforma para el desarrollo de la base científica y tecnológica necesaria para atraer inversiones en activos tecnológicos (véase el cuadro II.12).

Los vínculos entre la industria y las universidades también pueden contribuir a mejorar la calidad de los recursos humanos, otro factor determinante para atraer IED que busca eficiencia. La Universidad de Campinas (UNICAMP) ha desarrollado más de 250 sociedades con empresas privadas durante los últimos años con resultados alentadores. Un componente de la nueva política industrial consiste precisamente en facilitar el intercambio entre universidades, institutos de investigación y empresas, y en reestructurar centros de investigación y modernizar el Instituto Nacional de la Propiedad Intelectual.

Recuadro II.7
NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL

La propuesta presentada en abril del 2004 contiene directrices de política industrial, tecnológica y de comercio exterior, lo que indica una visión articulada entre estos temas. Los objetivos básicos son aumentar la eficiencia económica, para lo cual es fundamental incrementar el desarrollo y la difusión tecnológica, lo que, a su vez, elevará la competitividad del país en el comercio internacional. En la propuesta se plantean tanto políticas horizontales como medidas para sectores específicos. Entre estos últimos figuran los de semiconductores, software, fármacos y medicamentos y bienes de capital.

En la propuesta del gobierno también se ha procurado resaltar cambio de enfoque que supone esta política con respecto a experiencias pasadas, ya que en ella se enfatiza que los incentivos deben tener límites temporales y condicionarse a un nivel de desempeño acordado entre el gobierno y los beneficiarios. Además, hay un compromiso con la institucionalización de la política. Se creó el Consejo Nacional de Desarrollo Industrial (CNDI), vinculado a la Presidencia, para articular la política dentro del gobierno y entre este y el sector privado. También se creó un organismo de desarrollo industrial (Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial, ABDI), cuyo funcionamiento, al igual que el de los demás organismos, consistiría en realizar el trabajo técnico que sustente las decisiones del Consejo (Vermulm, 2004).

Por el momento, el contenido de esta iniciativa es una lista de medidas yuxtapuestas de muy diferente naturaleza, desde decisiones de desburocratización hasta incentivos fiscales y medidas que inclusive ya fueron implementadas. Entre las iniciativas que ya se han puesto en marcha está el Modermaq, una nueva línea de financiamiento para bienes de capital por encargo cuyo objetivo es modernizar las máquinas y equipos de las industrias, al estilo del que ya se ejecutó en la agricultura por medio del Moderfrot. Sin embargo, la tasa de interés establecida para este programa (un 14,95% anual, que no incluye el margen de intermediación) se considera muy elevada, lo que puede afectar su viabilidad. En el área de ciencia, tecnología e información, el grueso de las medidas se concentra en metrología, ámbito muy distante del gran desafío que supone un cambio estratégico, e inclusive cultural, con relación a la innovación (Vermulm, 2004, p. 4).

Un componente importante es la Ley de innovación, que tiene por objetivo fortalecer la investigación y el desarrollo para fomentar la integración entre las instituciones científicas y el sector privado. Los investigadores de instituciones públicas podrán hacer intercambios en empresas privadas y laboratorios, así como compartir equipos e instalaciones.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La selección (*targeting*) de inversiones específicas por el Gobierno Federal se ha concentrado en proyectos de infraestructura y es todavía incipiente, ya que depende de la evolución, en la práctica, de las asociaciones público-privadas (PPP). Se ha definido un conjunto de inversiones clave como candidatos a incentivos mediante la participación del gobierno en las PPP. Se eligieron proyectos de ferrocarriles, carreteras, puertos y regadío. Las PPP pueden convertirse en un apoyo importante de las estrategias para atraer inversiones que buscan la eficiencia para la conquista de terceros mercados.

La experiencia del sector del vestuario en el Caribe puso de manifiesto que no todas las inversiones de este tipo producen resultados duraderos en términos de competitividad, transferencia tecnológica, mejora de recursos humanos y desarrollo de encadenamientos productivos, en especial si los incentivos para atraer inversiones no están bien diseñados (Mortimore, 2003). Brasil tiene una ventaja sustancial en comparación con otros países para atraer estas inversiones con una alta probabilidad de generar tales beneficios de largo plazo: su red industrial relativamente diversificada y desarrollada, que puede alcanzar estándares internacionales de producción con relativa facilidad. Los principales desafíos serán evaluar cuidadosamente las empresas transnacionales que vale la pena atraer, así como diseñar y negociar paquetes de incentivos que puedan atraer a esas empresas y producir efectos positivos netos en Brasil. Como se señaló, esto implica un significativo cambio de política, además de la necesidad de

constituir un organismo con capacidad de ejecutar este nuevo tipo de política, temática que se tratará en la última parte de este capítulo.

3. Un organismo de promoción de inversiones

Durante el auge del ingreso de IED en la década de 1990, no existía en el ámbito federal una institución única encargada de promover la inversión extranjera. El Ministerio de Relaciones Exteriores mantiene desde entonces un sistema de difusión de oportunidades de inversión y de apoyo a los inversionistas por medio de una red de oficinas situadas en las embajadas y consulados de Brasil y en centros de coordinación distribuidos en el territorio brasileño. El Ministerio y las representaciones de Brasil en el exterior también participan en la organización de ferias, seminarios, reuniones con inversionistas locales y misiones de negocios, relacionados con comercio exterior e inversiones, así como en sociedades con otras entidades que colaboran en la promoción de inversiones. Además, otras instituciones federales, estatales y regionales desarrollan actividades diversas en este sentido.²⁴

En el 2001 se creó formalmente el organismo de promoción de la inversión *Investe Brasil* (aunque su presentación en público fue en el año 2000) e inició sus operaciones en el 2002 con el establecimiento de una asociación entre el gobierno y el sector privado. El objetivo de *Investe Brasil* era ofrecer información sobre Brasil, su economía y oportunidades de negocio a los inversionistas potenciales para facilitar la inversión en el país. El organismo se financiaba con los presupuestos de tres ministerios y 31 entidades privadas. Su directorio se componía de 20 miembros seleccionados de las entidades que lo financiaban, con igual representación pública y privada. Las principales actividades de *Investe Brasil* eran: i) desarrollo de negocios, mediante la identificación y el análisis de oportunidades de negocio y de posibles inversionistas; ii) mercadotecnia y comunicación, con actividades de inteligencia de mercado, proyectos de información y comunicación dirigidos a promocionar Brasil y su entorno de inversión, y iii) relaciones institucionales, incluido el mantenimiento de una red de contactos con los gobiernos federal, estatal y municipal, organismos normativos, asociaciones comerciales y otras entidades para facilitar contactos y procedimientos relacionados con la inversión. Durante su corto período de operación, el organismo emprendió actividades que derivaron en una atracción de proyectos de IED cuyo monto se estima en 1.400 millones de dólares.

²⁴ Varias entidades de ámbito regional están involucradas en la promoción de la inversión en las áreas bajo su responsabilidad: Compañía de Desarrollo de los Valles de São Francisco y de Paranaíba (CODEVASF); Superintendencia de la Zona Franca de Manaus (SUFRAMA); Agencia de Desarrollo de la Amazonia (ADA); Agencia de Desarrollo del Nordeste (ADENE). En el ámbito estatal, bancos regionales, asociaciones industriales, organismos de promoción de la inversión nacional y extranjera y oficinas regionales del Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAES). Estas instituciones ejecutan iniciativas independientes y participan en asociaciones con programas federales. Las iniciativas independientes consisten sobre todo en proveer información a los inversionistas potenciales sobre procedimientos y asuntos jurídicos, así como datos sobre las oportunidades de inversión. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la UNCTAD han lanzado recientemente un proyecto para “contribuir a construir capacidades a escala estatal para atraer la IED y beneficiarse de ella, en colaboración con el Gobierno Federal”. El proyecto comenzará con el estado de Bahía en una fase piloto (UNCTAD, 2005).

El organismo se cerró oficialmente en septiembre del 2004. En agosto de ese año se creó, mediante decreto ejecutivo, la Comisión de Incentivo a las Inversiones Productivas Privadas en Brasil, conocida también como Oficina de Inversiones o *Sala de Investimentos*. Sus objetivos son fomentar la inversión productiva tanto nacional como extranjera por medio de medidas orientadas a atraer la inversión, eliminar las barreras e informar a los inversionistas de oportunidades en los sectores estratégicos, entre otros. La Comisión es responsable de articular las actividades del gobierno en este sentido. Está compuesta por representantes de varios ministerios, el Banco Central, el BNDES y está institucionalmente situada en la Presidencia.

En diciembre del 2004 se creó la Unidad de Inversiones de la Agencia de Promoción de Exportaciones de Brasil (APEX). Con mayor participación del sector privado, esta entidad deberá aprovechar la estructura existente de promoción comercial para desarrollar iniciativas de promoción de inversiones. La Unidad deberá trabajar en conjunto con la Comisión.

La atracción de inversiones que buscan la eficiencia requiere una postura más dinámica y sofisticada que la habitual. Será necesario, por una parte, establecer un calendario de iniciativas gubernamentales y legislativas para la reducción de los componentes del “Costo Brasil”. Por otra parte, habrá que identificar oportunidades de inversión para las cuales Brasil sería candidato y que le resultarían beneficiosas. Asimismo, se deberían desarrollar incentivos específicos para estas inversiones, en colaboración con los mismos inversionistas, organismos relevantes en los gobiernos federal y estatales y otras entidades interesadas.

También es imprescindible que el organismo de promoción de inversiones defina estrategias de largo plazo y garantice las condiciones institucionales para potenciar los factores determinantes en la atracción de inversiones a más largo plazo, como el desarrollo de una sólida base científica y tecnológica. El organismo debe evaluar constantemente de la política de IED para comprobar que está produciendo los resultados deseados y, si no fuera así, proponer cambios en este sentido.

Si Brasil desea aplicar esta estrategia más sofisticada y focalizada, la institución de promoción de inversiones debería contar con los recursos humanos y financieros suficientes, así como con la credibilidad necesaria ante la comunidad empresarial. Todavía no está claro en qué medida la nueva Comisión y la Unidad de Inversiones de la APEX serán capaces de desempeñar esta tarea. Cabe observar, en lo que se refiere a la Comisión, que su localización institucional, dentro de la Presidencia, puede significar un avance en el largo camino de la coordinación de la gestión gubernamental para la promoción de la inversión, subrayar el reconocimiento oficial de la importancia que reviste el asunto. Podría sin embargo verse como un trabajo contra el importante atributo de permanencia. La asociación de la entidad de promoción de inversiones con el sector privado, ya sea mediante la fórmula de *Investe Brasil* o con un tipo más liviano de participación del sector privado, incrementará considerablemente la capacidad y credibilidad de la entidad.

La participación del sector privado a través de la APEX puede ser una solución. La institución, así como la Comisión, enfrentan el desafío de diferenciarse de las experiencias previas y establecerse con credibilidad, continuidad y resultados tangibles. Es importante, en este sentido, que ambas instituciones sean dotadas de sistemas de evaluación permanente que les permitan ajustar sus políticas cuando sea necesario para maximizar su desempeño.

D. CONCLUSIONES

Brasil ha sido un destino habitual de inversión extranjera que busca acceso a los mercados y los recursos naturales. En la actualidad se presentan oportunidades para promover inversiones que buscan eficiencia para la exportación a terceros mercados, estrategia determinante para gran parte de las corrientes mundiales de inversión extranjera en el futuro próximo. Estas inversiones pueden permitir que Brasil progrese en materia de competitividad exportadora, transferencia tecnológica, desarrollo de encadenamientos productivos locales, y mejora de los recursos humanos, entre otros.

Si el país opta por la promoción de esta nueva clase de IED —ya sea por la ampliación de los negocios establecidos o por la atracción de nuevas empresas—, deberá definir con claridad sus objetivos y prioridades, aplicar políticas adecuadas para cumplir estos fines y crear instituciones compatibles con el grado de sofisticación de estas políticas. De llevarse a cabo esta estructura institucional justificaría también el desarrollo de mecanismos que podrán incrementar el atractivo de Brasil como destino para otra clase de inversiones: las que buscan activos tecnológicos.

Brasil fue afortunado en el pasado, puesto que fue capaz de ofrecer muchos de los factores que se requerían para atraer la inversión orientada a recursos naturales y el mercado nacional. Ahora podrá ser igualmente afortunado si aplica las políticas adecuadas y logra establecer las condiciones idóneas para atraer inversiones de mejor calidad que coincidan directamente con los objetivos de desarrollo del país.

Capítulo III

ENERGÍA ELÉCTRICA: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN LOS PAÍSES DEL CONO SUR

A. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el consumo de energía ha mostrado un gran dinamismo, particularmente entre los países en desarrollo. En esta tendencia la energía eléctrica ha adquirido un particular protagonismo debido a los cambios en los patrones de consumo y al crecimiento económico. En la década de 1980 apareció la posibilidad de generar electricidad a partir del gas natural con la tecnología del ciclo combinado, lo que ha otorgado una creciente importancia a este combustible como insumo para la generación. Desde una perspectiva global, estos aspectos definen cambios en las estrategias corporativas y acrecientan el interés por integrar los subsectores del gas natural y la electricidad.

Durante la década de 1990 se llevaron a cabo profundas y extensas modificaciones de los marcos regulatorios de los mercados de la energía eléctrica y el gas natural. Estas transformaciones comenzaron en el Reino Unido y Estados Unidos, para luego continuar en la Unión Europea y extenderse a América Latina y el Caribe. Como consecuencia, muchas empresas abandonaron el ámbito local de sus operaciones para explorar mercados internacionales. Este proceso conllevó enormes montos de inversión extranjera directa (IED), principalmente para la compra de activos existentes. Este fue el instrumento más utilizado por las empresas transnacionales de energía para desarrollar su estrategia de expansión internacional y alcanzar posiciones de liderazgo en los mercados locales.

Comenzaron a aparecer problemas regulatorios que desincentivaban la inversión en ampliación, mantención y modernización de los sistemas de energía en el Cono Sur (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay), y que se vieron ahondados por factores climáticos y macroeconómicos. Por este motivo, la apertura del sector eléctrico al capital extranjero no tuvo como consecuencia una expansión de la capacidad de generación que evitara los problemas de saturación.

En este capítulo se analizan las características generales de los mercados energéticos, en especial los vínculos entre la electricidad y el gas natural. En este contexto, se exponen las causas de la crisis que afectó al sector de la electricidad en los países del Cono Sur a comienzos de la presente década. Asimismo, se describen con detalle las estrategias de las principales empresas transnacionales con operaciones en la subregión. Por último, se plantean algunas reflexiones sobre la creación de un mercado de energía integrado en el Cono Sur.

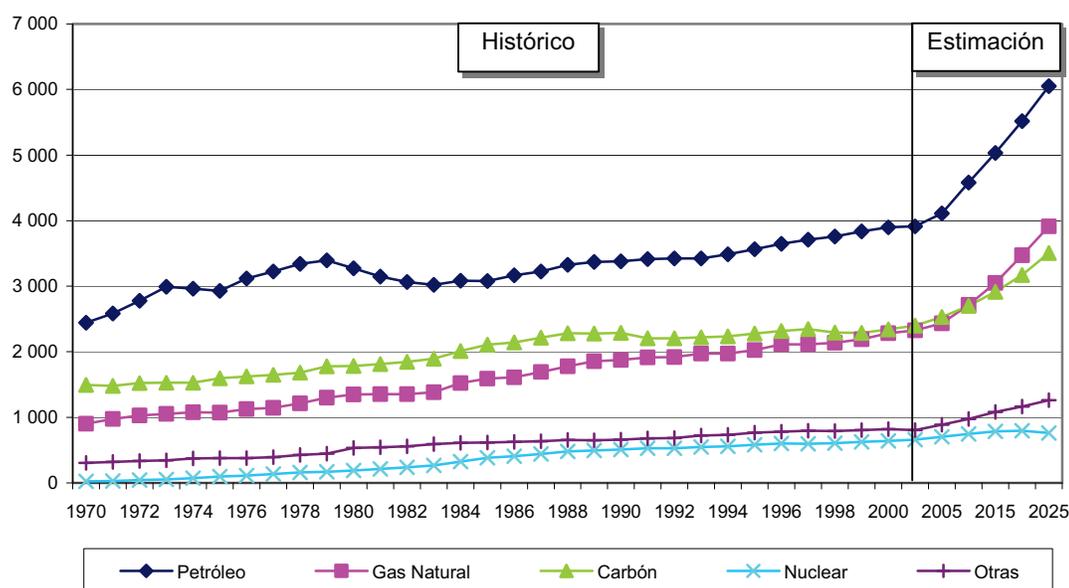
B. CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS DE LA ENERGÍA

1. El peso creciente del gas natural en la generación de energía eléctrica

En 1970, el consumo total de energía primaria (petróleo, gas natural, carbón, energía nuclear y fuentes renovables) se situaba en unos 5.200 millones de toneladas equivalentes de petróleo (TEP). En el 2001 se alcanzaron los 10.000 millones de TEP y las proyecciones indican que se superarán los 16.000 millones

de TEP en el 2025 (EIA, 2004, p. 1) (véase el gráfico III.1). Este incremento se explica por el crecimiento económico y la modernización de las pautas de consumo de la población ligadas al uso de electrodomésticos, aire acondicionado y otros, con el consiguiente auge de la demanda energética, principalmente de la electricidad.

Gráfico III.1
CONSUMO MUNDIAL DE ENERGÍA PRIMARIA, POR FUENTE DE ENERGÍA, 1970-2025
 (En millones de TEP)^a



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Administración de Información Energética de los Estados Unidos.

^a TEP: toneladas equivalentes de petróleo.

Se estima que entre los años 2001 y 2025 el crecimiento del consumo de electricidad sería aún más dinámico que el incremento del consumo total de las fuentes primarias y alcanzaría 23.072 billones de kilowatios hora, lo que supondría un incremento del 74% en ese mismo período. El aumento de la demanda sería más acentuado en los países en desarrollo (3,5% anual) que en los países industrializados (1,7%). América Latina y el Caribe registrarían un alza del consumo de electricidad del 3,3% anual en el mismo período.

A escala mundial, la generación eléctrica depende principalmente del carbón y las fuentes renovables (véase el cuadro III.1). Según las previsiones, en el futuro el petróleo y la energía nuclear perderían el protagonismo que tuvieron en décadas pasadas como consecuencia del alza de precios de los hidrocarburos y de las políticas deliberadas para frenar el desarrollo nuclear. En contraposición, el gas natural aumentaría su importancia como combustible utilizado para la generación eléctrica —pasaría del 10,8% al 31,5% entre 1980 y el 2030— y se convertiría en el segundo insumo energético más importante, después del carbón.

Cuadro III.1
**COMPOSICIÓN DE LA GENERACIÓN ELÉCTRICA MUNDIAL,
 POR FUENTE DE ENERGÍA, 1980-2030**
(En porcentajes)

	Petróleo	Gas natural	Carbón	Nuclear	Renovables
1980	22,7	10,8	36,7	8,8	21,0
1990	11,0	13,4	36,5	16,4	22,7
2001	8,1	17,4	38,9	16,8	18,8
2010	6,7	24,7	35,7	14,4	18,5
2030	4,2	31,5	36,8	8,6	18,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Administración de Información Energética de los Estados Unidos.

El uso del gas natural como insumo para la generación de electricidad presenta ventajas significativas:

- Menor costo que otros insumos como carbón, petróleo o energía nuclear. En el largo plazo, tan solo la generación hidroeléctrica resulta más barata.
- Menor impacto negativo en el medio ambiente.
- Para los países con fuerte dependencia de la generación hidroeléctrica, el uso del gas natural es una oportunidad de diversificación que reduce su vulnerabilidad ante crisis de origen climático.

Además, hay que sumar los beneficios ligados a la tecnología de ciclo combinado, en la que se utiliza gas natural como combustible para la generación de electricidad. Las plantas en las que se aplica esta tecnología tienen un reducido costo de instalación, su período de construcción no sobrepasa los tres años, son más eficientes y en caso de desabastecimiento de gas natural, pueden utilizar otros insumos para la generación, como el carbón, el petróleo o alguno de sus derivados (véase el recuadro III.1).

El gas natural se ha revelado como el insumo energético del futuro. Su consumo se incrementó de 903 a 2.328 millones de TEP entre 1970 y el 2001, y se estima que alcanzará los 3.912 millones de TEP en el 2025 (véase el gráfico III.1). En general, las reservas de gas natural no están cerca de los lugares de consumo, ya sean grandes centros urbanos o aglomeraciones industriales. Este hecho obliga a transportarlo en estado gaseoso (a través de gasoductos) o líquido (tras un proceso de licuefacción).¹ Las reservas mundiales de gas natural se concentran en la Federación de Rusia (28% del total), República Islámica de Irán (16%) y Qatar (15%). En el Cono Sur los yacimientos más importantes se localizan en Argentina, Bolivia y Brasil (aproximadamente un 1% de las reservas mundiales) (BP, 2004b).

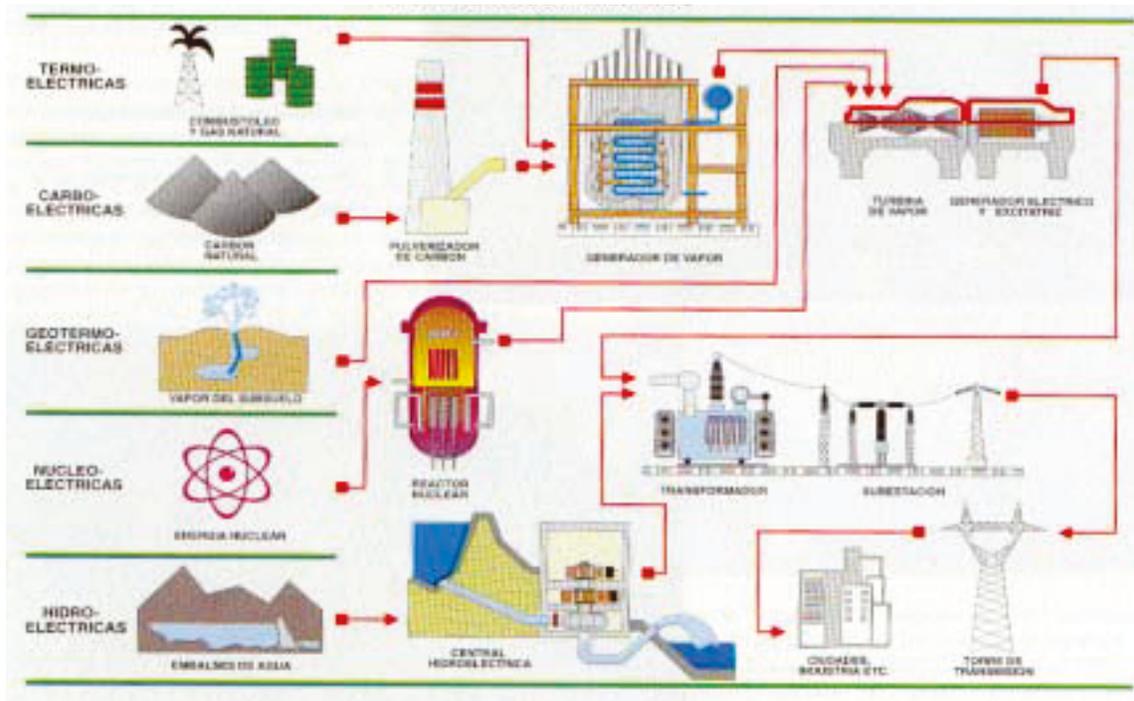
¹ El gas natural se licua refrigerándolo hasta una temperatura de -163° C. De este modo su volumen se reduce 600 veces, con lo que se facilita su transporte por vía marítima.

Recuadro III.1

GENERACIÓN DE ELECTRICIDAD: INSUMOS ENERGÉTICOS Y TECNOLOGÍAS UTILIZADAS

La electricidad es una fuente de energía secundaria que resulta de un proceso de transformación industrial. Los procesos de generación de electricidad difieren en función del insumo utilizado. El petróleo, el gas natural y el carbón (una vez pulverizado) se utilizan para producir vapor que activa una turbina que genera la electricidad. Ligeramente diferente es la generación eléctrica por medio de la energía nuclear que se utiliza para calentar el agua en un reactor. Las principales diferencias se observan en la utilización de los saltos de agua como instrumento para la generación eléctrica. Las características principales de esta tecnología son el alto costo de construcción de la central generadora y los bajos costos asociados al aprovisionamiento energético posterior (saltos de agua). Una vez acumulada la energía en el transformador, el proceso es idéntico con independencia del insumo utilizado. La energía pasa a la subestación eléctrica para ser transportada a través de una línea de alta tensión hasta los lugares de consumo.

DIAGRAMA SIMPLIFICADO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA MEDIANTE ENERGÉTICOS PRIMARIOS



En la década de 1980 se desarrolló una nueva tecnología, denominada de ciclo combinado, que puede sustituir a la turbina tradicional. Esta tecnología utiliza dos turbinas: la primera genera electricidad de forma convencional, pero sus gases de combustión se aprovechan para calentar agua y generar vapor con el que se alimenta una segunda turbina, que genera energía eléctrica adicional. Esta tecnología hace un aprovechamiento más eficiente del insumo energético y destaca por su elevado rendimiento energético (55% superior a los procesos tradicionales). Aunque pueden utilizar distintos insumos, las centrales de ciclo combinado se abastecen principalmente de gas natural.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

2. Los países del Cono Sur: ¿creando las bases para una integración subregional?

Las tendencias registradas en el ámbito mundial, principalmente las relacionadas con el aumento de la demanda de la energía eléctrica y la creciente importancia del gas natural para su generación, se han dado de manera más intensa en los países del Cono Sur. Entre 1990 y el 2003, el consumo mundial de electricidad se incrementaba un 40%, mientras que en Chile, Argentina y Brasil los aumentos fueron de 153%, 79% y 64%, respectivamente. Por otra parte, en el mismo período, el consumo de gas natural en el mundo aumentaba un 30% frente al 320% registrado en Brasil y Chile y el 70% en Argentina (BP, 2004b).

La estructura futura de las matrices de energía de cada país estará determinada básicamente por la existencia de reservas de gas natural en su territorio, así como de políticas gubernamentales que estimulen la diversificación de fuentes de energía (véase el cuadro III.2). En el Cono Sur, las reservas de gas natural se encuentran en Argentina, Bolivia y, en menor medida, Brasil. En un futuro próximo Brasil podría convertirse en productor relevante debido a las exploraciones que se están realizando en los yacimientos de la bahía de Santos.

Cuadro III.2
CONO SUR: OFERTA PRIMARIA DE ENERGÍA, 1990-2002^a
(En porcentajes y millones de TEP)^b

		Petróleo (%)	Gas natural (%)	Carbón mineral (%)	Hidroeléctrica (%)	Nuclear (%)	Biomasa (%)	Total (millones de TEP)
Argentina	1990	48,9	38,7	2,4	3,6	2,9	3,5	356
	2002	40,1	46,6	1,0	6,0	1,6	4,6	460
Bolivia	1990	37,2	24,9	0,0	13,3	0,0	24,6	22
	2002	28,2	47,0	0,0	11,8	0,0	13,0	40
Brasil	1990	42,9	3,3	6,4	12,6	0,0	34,8	1 016
	2002	44,9	7,7	6,0	12,8	0,2	28,3	1 381
Chile	1990	45,0	13,0	18,1	5,4	0,0	18,6	104
	2002	40,0	26,3	9,7	7,6	0,0	16,4	189
Paraguay	1990	6,2	0,0	0,0	50,5	0,0	43,3	37
	2002	1,4	0,0	0,0	67,4	0,0	31,2	50
Uruguay	1990	50,3	0,0	0,0	27,8	0,0	21,8	18
	2002	48,6	0,7	0,0	34,8	0,0	15,8	19

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Sistema de Información Económica Energética (SIEE) de la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), diciembre del 2004.

^a Oferta primaria de energía = producción + importación - exportación - energía no aprovechada +/- variación de *stock*.

^b TEP: toneladas equivalentes de petróleo.

En el año 2003, Argentina poseía reservas comprobadas en torno a los 551 millones de TEP lo que supone el 38,4% del total del Cono Sur (véase el cuadro III.3). Se acumulan en las cuencas neuquina (60%), austral (18%) y noroeste (16%) y se calcula que su horizonte temporal es de menos de dos décadas. Argentina se autoabastece y destina su excedente a la exportación hacia sus países vecinos. En el 2004, el principal mercado para el gas argentino era Chile (aproximadamente 5,1 millones de TEP), seguido de Brasil (0,3 millones de TEP) y Uruguay (0,1 millones de TEP), resultados que responden a las grandes inversiones en gasoductos de los últimos años.

Cuadro III.3
CONO SUR: RESERVAS Y CONSUMO DE GAS NATURAL
 (Millones de TEP)^a

	Reservas comprobadas						
	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Argentina	532	548	514	646	634	551	551
Bolivia	101	94	105	560	643	675	675
Brasil	47	143	173	183	185	203	204
Total Cono Sur	680	785	792	1 389	1 462	1 429	1 430
Total América Latina y el Caribe	2 342	4 414	4 993	5 790	5 909	5 994	5 965
Total mundial	70 074	108 235	118 045	132 662	144 518	145 375	145 894

	Consumo						
	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Argentina	10	17	22	28	26	25	29
Brasil	1	3	4	8	10	12	13
Chile	1	1	1	4	5	5	6
Total Cono Sur	12	21	27	40	41	42	48
Total América Latina y el Caribe	29	48	61	78	82	84	91
Total mundial	1 205	1 654	1 787	2 023	2 044	2 108	2 151

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de British Petroleum (BP), *Statistical Review of World Energy*, junio del 2004.

^a TEP: toneladas equivalentes de petróleo.

Desde 1999, las reservas de Bolivia se han incrementado de forma muy considerable debido a nuevas exploraciones. En la actualidad, se sitúan en torno a 675 millones de TEP, lo que supone el 47% de las reservas comprobadas del Cono Sur (véase el cuadro III.3). Bolivia exporta gas natural principalmente hacia Brasil (4,07 millones de TEP). No obstante, los problemas institucionales y políticos relativos a la aprobación y puesta en marcha de una nueva ley de hidrocarburos han aumentado la incertidumbre sobre el futuro del sector y han paralizado iniciativas empresariales tendientes a exportar gas natural hacia otros destinos (véase el recuadro III.2).

El consumo de gas natural se concentra en los grandes centros urbanos (Buenos Aires, São Paulo, Río de Janeiro y Santiago) y en núcleos industriales que hacen uso intensivo de la energía (la minería en el norte de Chile, entre otros). Esta distribución territorial poco homogénea entre la oferta (reservas comprobadas) y la demanda (centros de consumo) ha determinado el trazado de los gasoductos en el Cono Sur, y particularmente de aquellos orientados a la exportación (véase el gráfico III.2).

Recuadro III.2

¿UNA SALIDA DEL GAS BOLIVIANO AL OCÉANO PACÍFICO?

El consorcio Pacific LNG —liderado por Repsol YPF— y la compañía Sempra Energy tienen en sus manos uno de los proyectos más ambiciosos ligados a la explotación, el transporte y la distribución de gas natural en el Cono Sur. Esta iniciativa incorpora algunos de los aspectos más novedosos del sector, tales como la licuefacción del gas y la utilización de la tecnología del ciclo combinado para la generación de electricidad.

La inversión estimada oscila entre 1.500 y 1.900 millones de dólares para la construcción de un gasoducto desde el yacimiento boliviano de Margarita hasta un puerto en el océano Pacífico, donde el gas ha de licuarse para transportarlo por vía marítima hasta la costa oeste de los Estados Unidos y México. El proyecto incluye varios elementos destacables. El primero es la extracción de los recursos y su transporte hasta la costa del Pacífico (900 kilómetros), donde se construiría una planta de licuefacción del gas natural. Una vez convertido en gas natural licuado (GNL) se transporta hasta el mercado final. En Ensenada (México) se construiría una planta regasificadora que se conectaría con la red de gasoductos de Estados Unidos. Además, en México se construiría una planta de ciclo combinado para generar electricidad que podría exportarse al estado de California, en Estados Unidos, donde se presentan numerosas oportunidades de negocio como resultado de la profunda crisis eléctrica que registró aquel estado en el 2001.

Hay controversia en torno a la elección del puerto de salida del gas natural, ya que tanto Perú como Chile desean ser elegidos por el consorcio por los efectos secundarios que el proyecto produciría en la economía local. El consorcio ha expresado su preferencia por el puerto chileno de Patillos, en la zona franca de Iquique. La posición del gobierno boliviano está enfrentada con la del chileno, debido a la tensa relación entre ambos por problemas limítrofes y de acceso al océano Pacífico. Por esta razón, el gobierno boliviano ha manifestado su preferencia por la costa peruana y, en particular, por el puerto de Ilo, elección que entra en conflicto con la de los inversionistas. Este hecho tomó carácter oficial con la firma de un preacuerdo entre los presidentes de Bolivia y Perú en agosto del 2004. A esto se agrega la incertidumbre resultante de las reiteradas postergaciones de una ley de hidrocarburos que regule la actividad en Bolivia.

En la actualidad, el proyecto se encuentra paralizado a la espera de que se tome una decisión. Este es un claro ejemplo de la importancia de la estabilidad institucional, regulatoria y política en el desarrollo de proyectos de gran magnitud que involucran a varios países.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Como se ha anticipado, una parte importante del aumento del consumo de gas natural responde a su utilización como fuente energética para la generación de electricidad. Este hecho ha marcado las características del parque generador de los países de la subregión: Argentina y Bolivia poseen centrales termoeléctricas en su mayoría, mientras que en Brasil y Chile predominan las hidroeléctricas (véase el cuadro III.4).

Gráfico III.2
CONO SUR: RED DE GASODUCTOS DE EXPORTACIÓN



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Nota: Las denominaciones empleadas en este mapa y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Cuadro III.4
CONO SUR: PRODUCCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA, POR FUENTE, 2000
(En megavatios y porcentajes)

	Hidroeléctrica (MW)	Térmica (MW)	Total (MW)	Hidroeléctrica (%)	Térmica (%)
Argentina	8 926	11 785	20 711	43	57
Brasil	56 262	9 929	66 191	85	15
Bolivia	336	629	965	35	65
Chile	4 030	2 622	6 652	61	39
Paraguay	7 840	0	7 840	100	0
Uruguay	1 534	563	2 097	73	27

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), *La situación energética en América Latina. Informe final*, marzo del 2003.

A diferencia de lo que sucede con el gas natural, no existen interconexiones internacionales de relevancia entre los países del Cono Sur en el ámbito de la energía eléctrica. Las excepciones más importantes las constituyen algunas experiencias bilaterales como las represas de Itaipú (Paraguay-Brasil) y de Yacyretá (Paraguay-Argentina) (Muñoz Ramos, 2004, p. 23), y algunas generadoras diseñadas específicamente para la exportación de electricidad (véase el gráfico III.3).²

Gráfico III.3
CONO SUR: INTERCONEXIONES ELÉCTRICAS



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Alfredo Muñoz Ramos, “Fundamentos para la constitución de un mercado común de electricidad”, *serie Recursos naturales e infraestructura*, N° 73 (LC/L.2159-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio de 2004. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.87.

Nota: Las denominaciones empleadas en este mapa y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

² Una de ellas es la central TermoAndes, de Gener AES, ubicada en Salta (Argentina), que suministra electricidad al Sistema Interconectado del Norte Grande (SING) en Chile.

Este panorama revela una serie de desafíos, tanto en el subsector eléctrico como en el del gas natural.

- **Gas natural.** Argentina precisa nuevas inversiones en exploración para extender el horizonte temporal de sus reservas de gas natural y para ampliar y mejorar su infraestructura de transporte. Sin embargo, en la actualidad no existen los incentivos adecuados para ello, particularmente mientras no se resuelvan los conflictos asociados a la fijación de tarifas. Además, las reservas bolivianas podrían constituirse en una competencia que desincentive la inversión. En Bolivia, resulta de especial urgencia clarificar el marco jurídico en el que se desarrollarían las iniciativas privadas, avanzar en la resolución de las disputas territoriales con su vecino y articular el sistema nacional de transporte y distribución de gas natural. En Brasil y Chile, los desafíos se centran en la diversificación de la matriz energética y en aumentar la confiabilidad del abastecimiento de gas natural.
- **Sector eléctrico.** En Argentina, la expansión y la interconexión de las redes de transmisión son insuficientes. En Bolivia, las empresas requieren reglamentos que permitan un nivel de rentabilidad suficiente para amortizar las inversiones realizadas en el marco del Plan de Capitalización de fines de los noventa. En Brasil y Chile, a pesar de los avances, se precisa seguir profundizando la diversificación de las fuentes energéticas para reducir la incertidumbre asociada a factores climáticos. En el caso de Chile, además está pendiente la ampliación de la interconexión entre los principales sistemas de transmisión, el Sistema Interconectado del Norte Grande (SING) y el Sistema Interconectado Central (SIC).

Para enfrentar estos desafíos se podría estimular el avance de la integración energética subregional, que aumentaría el tamaño de los mercados y permitiría rentabilizar las inversiones que las economías nacionales precisan.

En síntesis, se espera un incremento considerable del consumo de energía eléctrica y una utilización creciente del gas natural para su generación. Estas tendencias mundiales son más acusadas en América Latina y el Caribe. En el Cono Sur, se ha extendido el uso de la tecnología del ciclo combinado, lo que podría dar origen a una integración progresiva de las cadenas energéticas eléctrica y de gas natural. Este hecho se manifiesta en las estrategias de las empresas eléctricas y de hidrocarburos. Sin embargo, en cada subsector se plantean numerosos desafíos que podrían atenuarse con una mayor integración energética subregional acompañada de una armonización regulatoria que incentivara la inversión y particularmente asegurara la estabilidad de las reglas del juego.

C. LA CRISIS ENERGÉTICA EN EL CONO SUR

1. Los mercados de energía del Cono Sur antes de la crisis

En la segunda mitad de los noventa se registraron abundantes corrientes de inversión privada —principalmente extranjera— en gas natural y electricidad (véase el cuadro III.5). Las inversiones más importantes provinieron de las empresas europeas. La consolidación del mercado interior en Europa (1993) y los posteriores cambios regulatorios en los sectores de electricidad y gas se tradujeron en un auge de la competencia, que se trasladó del ámbito nacional al espacio continental. Las empresas europeas debían incrementar su tamaño para evitar que los operadores más grandes las adquirieran. En una primera etapa, las fusiones y adquisiciones se concentraron en el ámbito nacional, por lo que aumentó

la concentración en los mercados locales. En una segunda fase, se inició un proceso de internacionalización que se verificó fuera de las fronteras de la Unión Europea. A mediados de la década de 1990, América Latina y el Caribe comenzó a ser parte central de este proceso. Las empresas españolas fueron las impulsoras y los agentes más dinámicos en la expansión hacia la región y pronto les siguieron otras empresas europeas. Durante un tiempo, hubo una correspondencia entre la necesidad de internacionalización de los agentes europeos y las oportunidades de inversión abiertas en América Latina y el Caribe con los procesos de privatización.

Cuadro III.5
CONO SUR: INVERSIÓN PRIVADA EN GAS Y ELECTRICIDAD, 1990-2002^a
(En millones de dólares)

	Gas natural	Electricidad	Total
Argentina	3 200	16 000	19 200
Brasil	4 900	43 000	47 900
Chile	2 300	8 000	10 300
Total	10 400	67 000	77 400

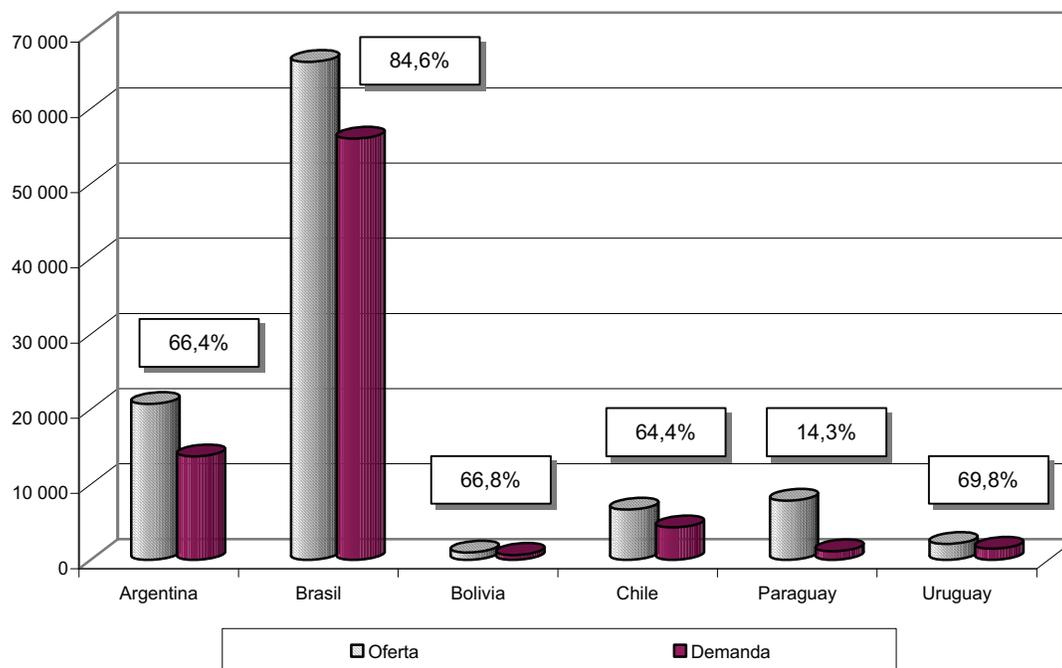
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones de la Comisión Nacional de Energía (CNE) de Chile, la Secretaría de Energía Argentina y el Banco Mundial.

^a Incluye privatizaciones.

A pesar de los grandes volúmenes de IED recibidos en el Cono Sur, no se materializó el incremento esperado de la capacidad de generación. El aumento registrado tras los procesos de privatización no ha sido suficiente. Además, dado que las proyecciones indican una tendencia al alza del consumo energético, la posibilidad de saturación de los sistemas de generación es alarmante. En la mayoría de los países, los márgenes entre la capacidad máxima de generación y la demanda existente son escasos (véase el gráfico III.4). La excepción la constituye Paraguay, que cuenta con la represa de Itaipú. Brasil es el país donde la situación es más crítica, puesto que su demanda de energía representa más del 84% de su oferta total.³ En el caso de Chile es necesario realizar una matización, ya que aunque en términos generales la saturación de sistema no alcanza el 70%, existe una descompensación entre el SING, con exceso de capacidad, y el SIC, cercano a la saturación. Este desajuste entre volúmenes de inversión e incremento de la capacidad productiva se explica porque una parte importante de la IED fue resultado de la transferencia de activos, que pasaron del control estatal a las empresas privadas. Al considerar las operaciones más importantes, se puede concluir que las compras representaron tres cuartas partes de la inversión privada total que registró el sector en Argentina, Brasil y Chile.

³ Aunque el grado de saturación depende de la composición del parque generador, en general, valores cercanos al 70% pueden ser muy peligrosos, ya que el sistema puede saturarse en horas “punta” (desde la demanda) o por leves problemas con los suministros energéticos (desde la oferta).

Gráfico III.4
CONO SUR: OFERTA Y DEMANDA DE ENERGÍA ELÉCTRICA, 2000
 (En megavatios y en porcentajes)

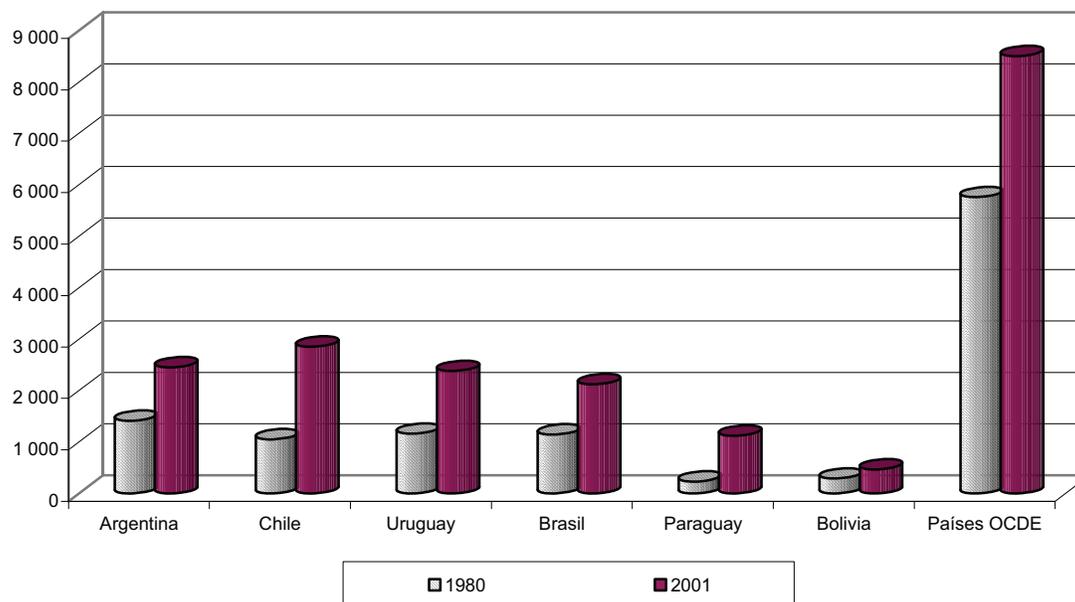


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de oferta y demanda de electricidad de la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), *La situación energética en América Latina. Informe final*, marzo del 2003.

Las empresas transnacionales invirtieron en América Latina y el Caribe aprovechando los procesos de privatización que se estaban implementando, motivados entre otras causas por la escasez de financiamiento público. El traspaso de los activos del sector público al privado resolvía muchos de los problemas que se habían presentado durante la gestión estatal, y en particular las limitaciones en generación y transmisión.

El objetivo de las empresas privadas de electricidad que adquirieron activos en América Latina y el Caribe ha sido el acceso a mercados. Al iniciarse el ciclo de inversiones, existían expectativas de altas rentabilidades por el bajo consumo per cápita de electricidad (véase el gráfico III.5), el crecimiento de las economías latinoamericanas y el tamaño del mercado potencial (más de 250 millones de personas en el Cono Sur). En materia de gas natural, alternaron las estrategias de búsqueda de recursos naturales con las de acceso a mercados. Las autoridades gubernamentales consideraban favorable la entrada de capital extranjero, ya que permitiría cubrir las necesidades de expansión y mejoramiento de los sistemas regionales de energía.

Gráfico III.5
CONO SUR: CONSUMO PER CÁPITA DE ELECTRICIDAD, 1980 Y 2001
 (En kilowatios hora)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe sobre el desarrollo humano, 2004*, Nueva York, 2004.

En el sector eléctrico hubo una gran competencia por la adquisición de los activos más valiosos, sobre todo las distribuidoras de los grandes centros urbanos, las principales centrales de generación eléctrica y las empresas locales con presencia diversificada en los mercados regionales. La compra de Enersis y Gener, ambas de origen chileno, por Endesa de España y AES Corporation, respectivamente, fue una de las manifestaciones más evidentes de esta competencia y rivalidad entre operadores extranjeros en los países del Cono Sur (véanse los cuadros III-A.1 a III-A.8 del anexo).

En el caso del gas natural, algunas empresas petroleras trataron de incrementar sus reservas de hidrocarburos y su presencia en los sistemas de transporte, así como ingresar en el sector eléctrico. Esto se dio en un contexto de alza en los precios del petróleo, que favoreció su situación financiera para acometer las inversiones.

Una vez posicionadas como operadores dominantes en los mercados latinoamericanos, las empresas transnacionales comenzaron a reorientar sus estrategias. No solo era importante tener presencia física en las economías de la región, sino que se empezó a vislumbrar una incipiente integración de los activos de gas y electricidad. Esta nueva dinámica fue ralentizada por la crisis energética acontecida en el ámbito mundial, que tuvo una alta repercusión en el Cono Sur. La respuesta general de las filiales de las empresas transnacionales consistió en profundizar el saneamiento financiero y concentrarse en su actividad más importante, la energía eléctrica. No todas ellas pudieron sortear la crisis. Tal es el caso de la empresa estadounidense Enron, que comenzó a alejarse de su línea principal de negocio y aumentó la importancia relativa de actividades especulativas, lo que finalmente le llevó a la quiebra (véase el recuadro III.3).

Recuadro III.3
ENRON: CRÓNICA DE UNA QUIEBRA ANUNCIADA

Enron había sido una de las empresas más destacadas en el desempeño eléctrico en el ámbito mundial. A fines de la década de 1980, esta empresa estadounidense inició su expansión internacional en el Reino Unido al abrigo de la desregulación y la privatización del sector energético. A principios de la década de 1990, Enron llegó a América Latina y se fue posicionando en el sector de la energía, particularmente en gas natural (gasoductos y distribución local) y electricidad (generación y distribución). A finales de los noventa, Enron inició una reestructuración de su estrategia postergando parte de sus actividades productivas y dando prioridad a aspectos especulativos, como la negociación de futuros y otros instrumentos financieros, actividades que cayeron en lo fraudulento (Cornford, 2004). También tuvo un papel protagonista en la crisis de electricidad del estado de California en el 2001.

A finales del 2001, la empresa estaba al borde de un colapso financiero. El hecho de que se divulgara la existencia de una deuda pendiente de más de 9.000 millones de dólares que vencía en el 2002, la falta de pago de los dividendos a los accionistas en el tercer trimestre del 2001 y las posibles distorsiones de los datos financieros de la empresa durante los años previos hicieron estallar la desconfianza por parte de los inversionistas. Al mismo tiempo, el Servicio de Impuestos Internos, la Comisión de Bolsa y Valores, el Congreso, el Departamento de Justicia y el FBI (Federal Bureau of Investigation) comenzaron a investigar las operaciones de la empresa. En diciembre del 2001, Enron se declaró en bancarrota acogiéndose al Capítulo XI del Título XI del Código de Estados Unidos relativo a quiebras.

Al parecer, la conducta de Enron no fue exclusiva de esta y se repitió en otras compañías del sector. Esto hizo que la desconfianza de los mercados afectara al conjunto de los grandes operadores de energía. Esta situación fue particularmente grave en AES Corporation, compañía estadounidense con una fuerte presencia en el Cono Sur.

Tras el colapso de Enron se plantearon distintas alternativas, que fueron desde la enajenación de los activos hasta la creación de una compañía encargada de la gestión de los activos de la empresa quebrada. En julio del 2004 se creó la empresa Prisma Energy, que se haría cargo de los activos de Enron ligados al sector energético localizados fuera de los Estados Unidos. La transferencia debía ser aprobada por el Tribunal de quiebras (*Bankruptcy court*). Los antiguos activos de Enron se encuentran en manos de Prisma Energy, con alguna excepción como Transportadora de Gas del Sur (TGS) en Argentina, que fue vendida a Petrobras.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de información obtenida en <http://www.enron.com> y <http://www.prismaenergy.com>.

En resumen, como consecuencia de los procesos de liberalización y desregulación, los mercados eléctricos y de gas han sufrido importantes cambios estructurales en la última década. Una de las modificaciones más relevantes ha sido el ingreso del capital extranjero a la gestión y propiedad de las empresas de energía. Sin embargo, en contra de lo que se esperaba, este cambio patrimonial no ha resuelto los problemas que inspiraron tales reformas, sobre todo en lo referente a la ampliación de los sistemas de generación y transmisión. La repentina y aguda crisis sistémica que afectó al sector hizo más explícitas las carencias de las reformas, alteró los planes de las compañías extranjeras y obligó a las autoridades gubernamentales a replantearse las directrices de las políticas públicas para el desarrollo de esta actividad.

2. Las causas de la crisis

Las reformas de los mercados de electricidad y gas natural comienzan en los años ochenta en el Reino Unido y Estados Unidos. Una década más tarde, dan inicio las transformaciones en la Unión Europea, que han servido de inspiración a las reformas implementadas en América Latina (véase el recuadro III.4).

Recuadro III.4

**LOS REFERENTES REGULATORIOS DE ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA:
IMPLICACIONES PARA EL CONO SUR**

Los referentes regulatorios de Estados Unidos y de la Unión Europea han influido de forma distinta en los sistemas energéticos del Cono Sur. El primero de ellos es determinante para explicar la crisis de algunas empresas estadounidenses, como Enron y AES Corporation, que tenían una fuerte presencia en América Latina y cuyo colapso afectó a la subregión de forma significativa. Además, la crisis de California en el 2001 fue una importante experiencia para estos países. La filosofía de la regulación europea, basada en la segmentación vertical de los mercados (generación, transmisión y distribución) y en la separación de los espacios de la actividad regulada (con la fijación de las tarifas) y en competencia (de precio libre), fue la más influyente en la conformación de las estructuras energéticas latinoamericanas. La principal diferencia entre ambas experiencias es el espacio otorgado al ente regulador.

El caso estadounidense

En 1978, comenzó la liberalización del sector energético en Estados Unidos, que se consolidó en 1992. Se buscaba la competencia y se dejaban atrás las estructuras monopólicas y de integración vertical. En la actualidad, las competencias en materia de energía corresponden a los gobiernos estatales, por lo que hay un gran abanico de situaciones, desde mercados totalmente liberalizados hasta otros donde apenas se ha avanzado en la reestructuración. La articulación de las reformas regulatorias en los Estados Unidos desembocó en la crisis de California del 2001. Las causas son complejas y reflejan una combinación de factores como el mal diseño de las estructuras de mercado o las decisiones regulatorias poco acertadas, entre otras (Joskow, 2001). Las principales conclusiones que se pueden extraer de la crisis de California son:

1. La electricidad posee atributos físicos y técnicos que complican el establecimiento de la competencia en este sector. Sus características no permiten que estos mercados funcionen bajo la "mano invisible"; es necesario regular de forma diferenciada cada uno de los espacios (generación, transmisión y distribución). Los entes reguladores deben ser capaces de identificar los problemas de desempeño para diseñar y aplicar reformas. California permitió que la retórica del libre mercado y la política de los grupos de interés hicieran caso omiso de las realidades técnicas, la experiencia internacional y el sentido común.
2. La fijación de las tarifas es uno de los aspectos técnicamente más complejos. Hay que asegurar la rentabilidad a las empresas para que reinviertan en la expansión del sistema y a la vez garantizar unos precios estables y no abusivos a los consumidores. En California la situación se reveló insostenible. Los distribuidores tenían que respetar compromisos contractuales con clientes a precio fijo y de largo plazo. Sin embargo, en ciertas épocas tuvieron que adquirir la energía en el mercado *spot* (a tiempo real con un precio determinado por la oferta y la demanda), lo que provocó más de un problema financiero a las empresas.
3. Los beneficios de la reforma del sector eléctrico son de largo plazo y se derivan de la materialización de inversiones en nuevas plantas de energía más eficientes, servicios de eficiencia energética e innovación constante, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda. Para ello hay que establecer incentivos válidos para los inversionistas y aceptables conforme a parámetros ambientales.
4. Casi todos los programas de reformas del mercado eléctrico han experimentado problemas y han debido modificarse durante su ejecución para mitigar los inconvenientes del desempeño del mercado. En este sentido, los agentes competentes deben actuar de forma rápida y decidida para corregir estos problemas.

La crisis de California tiene dos implicaciones básicas para el Cono Sur. La primera de ellas, de carácter negativo, fueron las repercusiones que tuvieron los problemas de Enron y AES Corporation en el desempeño de sus filiales. La segunda, positiva, es la experiencia del aprendizaje internacional, que los reguladores nacionales deberán tomar en cuenta para no caer en los mismos errores. Resulta evidente que el mercado eléctrico no funciona en régimen de libre competencia sin los incentivos adecuados para los agentes participantes. El Estado tiene por objetivo fomentar la inversión acorde con la elaboración de un plan nacional que se ajuste a su estrategia de desarrollo (por ejemplo, la interconexión internacional para estimular la integración regional).

Recuadro III.4 (conclusión)

La experiencia europea

El marco de la liberalización del sector de la electricidad y del gas en la Unión Europea se empezó a definir a comienzos de la década de 1990, a la par del mercado interior, en el entendido de que la desaparición de las fronteras y la libre circulación de mercancías, servicios y capitales debía venir acompañada del establecimiento de un mercado energético único. Con carácter general, se ha liberalizado la generación o producción y la distribución, quedando en el espacio regulado la transmisión o transporte ya sea de electricidad o de gas natural. La liberalización se articuló en tres etapas. En la primera de ellas, a partir de 1990, se estableció la transparencia de precios para los consumidores industriales finales y se favoreció el transporte por medio de redes. La segunda etapa fue la más importante, pues en ella se establecieron las normas que obligatoriamente debían acoger las legislaciones de cada uno de los Estados miembros. Particularmente se hacía referencia a la definición del servicio público de interés general, a los espacios liberalizados o sujetos a regulación, a la separación y transparencia de las cuentas de las empresas para evitar subvenciones cruzadas entre las áreas reguladas y liberalizadas, y se definía el calendario progresivo de liberalización total. En el 2003 comenzó la última etapa de liberalización, en la que se establecía la libre elección del distribuidor.

Las reformas iban dirigidas a la desintegración de la cadena productiva mediante la separación de las actividades y el incremento de la competencia. En el campo de la electricidad se ha dado una fuerte reintegración. En julio del 2004, el 60% de la capacidad instalada en generación de Europa estaba en manos de las llamadas “siete hermanas” (EDF, RWE, E-ON, ENEL, VATENFALL, Endesa y ELECTRABEL) con un nivel de concentración muy elevado en algunos países. En Francia, el 99% de la generación procede de los tres principales operadores, cifra que alcanza el 97% en el caso de Bélgica, el 85% en Portugal y el 78% en España (Blin, 2004). Si la reforma europea fue la base de los cambios estructurales en los países del Cono Sur, debiera prestarse atención a los problemas que han surgido en Europa para no caer en los mismos errores a la hora de formular políticas energéticas en el marco de la integración subregional.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Hacia mediados de la década de 1990, las instituciones multilaterales, y en especial el Banco Mundial, se transformaron en motor del proceso de reforma del sector energético en América Latina y el Caribe. Las reformas tuvieron como objetivo fomentar la competencia en el sector e incrementar su eficiencia, y su eje central fue la desintegración vertical y horizontal del mercado. Los componentes básicos de los marcos regulatorios de la electricidad han sido los siguientes (Maldonado y Palma, 2004):

- Separación de los segmentos de la cadena productiva (generación, transmisión y distribución);
- Competencia en el segmento de la generación, sujeta a un despacho centralizado;
- Transmisión y distribución reguladas, concesionadas a operadores privados;
- Libre acceso, no discriminatorio, a las líneas de transmisión eléctrica;
- Obligación para las distribuidoras de abastecer su área de concesión;
- Sistema de precios en la generación y en la transmisión basado en los costos marginales.

Existen diferencias entre las reformas realizadas en cada país. Por ejemplo, en Argentina y Bolivia se pusieron límites jurídicos a la concentración de la propiedad horizontal y vertical, que no están presentes en la legislación chilena. En este último país, el operador de la red es controlado por los generadores y los transmisores, mientras que en Argentina y Bolivia también participan los distribuidores y el organismo regulador (Maldonado y Palma, 2004).

Sin embargo, la liberalización de los mercados respondió más a criterios fiscales que a una visión integral del desarrollo del sector. Se confió en que el mercado resolvería los problemas por sí mismo. El principal objetivo de la profunda transformación del sector eléctrico era frenar el drenaje de fondos de la administración central a las empresas públicas deficitarias y facilitar de esta forma la reducción del déficit público. Al mismo tiempo se buscaba mejorar la calidad del servicio prestado a los usuarios (Altomonte, 2002).

El marco regulatorio que se fue gestando en la mayoría de los países otorgaba al sector privado el grueso de la responsabilidad del desarrollo de los sistemas energéticos, con la excepción de Brasil. El Estado se retiró del espacio productivo para pasar a la dimensión reguladora. No adoptó un papel activo ni en la promoción de los mercados eléctricos ni en su planificación. Desde esta perspectiva, no se consiguió implementar un sistema de incentivos adecuado para que el sector privado realizara las inversiones que requería la ampliación de la capacidad de los sistemas. Entre las funciones principales de los entes regulatorios han estado la introducción de la competencia y la fijación de tarifas.

Las causas de la crisis se pueden clasificar en dos grupos: las que se relacionan con aspectos regulatorios y las demás. Entre las primeras destacan elementos generales que afectaron a todo el sistema eléctrico, pero también hubo problemas específicos de cada subsistema. Entre las segundas sobresalen aspectos climáticos y macroeconómicos (véase el cuadro III.6).

Cuadro III.6
CONO SUR: CAUSAS Y AGRAVANTES DE LA CRISIS EN LOS MERCADOS ENERGÉTICOS

Causas estructurales de la crisis	
Problemas regulatorios	Generales: Incertidumbres (carencias regulatorias), riesgos (incumplimiento y cambios regulatorios) y conflictos entre agentes Específicos de cada nicho de mercado: - Generación: excesivo peso del mercado spot, escasa rentabilidad de la actividad, fijación de tarifas. - Transmisión: fijación de peajes, discrecionalidad de la obligación de invertir en red de transmisión.
Otras causas de la crisis	
Problemas climáticos	Sequía de Chile en 1998. Sequía de Brasil en 2001.
Problemas macroeconómicos	Devaluación del real brasileño (1999). Devaluación del peso argentino y pesificación de las tarifas (2001).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

a) Las causas estructurales de la crisis: aspectos regulatorios

Las causas estructurales de la crisis de la electricidad se relacionan con las fallas en el diseño del marco regulatorio establecido tras la privatización. En términos generales, los aspectos más relevantes

han sido las incertidumbres y los riesgos regulatorios. En el primer caso, se hace referencia a las carencias del marco jurídico que ordena el funcionamiento del mercado. En el segundo, se trata del desconocimiento del funcionamiento futuro del mercado ante posibles cambios en las reglas del juego. Estos dos factores son las principales trabas al desarrollo de toda actividad regulada (Lamech y Saeed, 2003). A ellos hay que añadir dificultades específicas que afectaron a los segmentos de la generación y la transmisión.

Generación

En general, los cambios regulatorios han introducido la competencia en el segmento de la generación. Las centrales venden su energía en dos espacios diferentes: i) en contratos de largo plazo con clientes individuales (industriales, distribuidoras o comercializador, en caso de que exista) y, ii) en el mercado *spot*, donde se calcula el precio de venta de la energía en tiempo real como equilibrio entre la oferta y la demanda.

En los procesos nacionales de regulación han surgido problemas a la hora de fijar las tarifas, tales como la introducción de elementos discrecionales en el cálculo (Chile), la reducción hasta límites no rentables (Argentina) o las diferencias de costos en función de los insumos energéticos utilizados (Brasil). Estas dificultades se tradujeron en una falta de incentivos para la ampliación de la capacidad generadora, a la vez que actuaban como barrera de entrada para nuevos operadores (Maldonado y Palma, 2004).

En Argentina, el mecanismo de mercado *spot* es sumamente importante, ya que supone entre un 40% y un 60% de las transacciones totales de energía eléctrica (OLADE, 2003). El mercado *spot* introduce un factor de incertidumbre a la hora de evaluar las posibilidades de amortización de las elevadas inversiones que el sector requiere. Las oscilaciones del precio dependen de multitud de factores, entre los que destaca la ampliación de la capacidad generadora, que produciría un incremento de la oferta de energía y, por lo tanto, una baja de la rentabilidad de las empresas que operan en este mercado. Esto indicaría que, en sistemas con un mercado *spot* significativo, existen menos incentivos para ampliar la capacidad generadora.

Transmisión

La transmisión de electricidad es una actividad sujeta a regulación y, como su generación, ha sufrido problemas regulatorios. El elemento más controvertido en este segmento ha sido la fijación de los peajes de transmisión. La viabilidad de un proyecto está en función de la rentabilidad que se obtendría por concepto de peajes y la posibilidad de amortizar la inversión realizada en el tendido de alta tensión.

La incertidumbre en la fijación de los peajes es un obstáculo para el desarrollo de proyectos de ampliación de la transmisión y de interconexión entre sistemas. Los sistemas eléctricos de los países del Cono Sur presentan un bajo nivel de interconexión (véase el gráfico III.3), problema que también se observa en el interior de algunos países, como es el caso de Chile. Este último cuenta con cuatro sistemas (Sistema Interconectado del Norte Grande, Sistema Interconectado Central, Sistema Interconectado de Aysén y Sistema Interconectado de Magallanes) sin interconexión entre ellos. En Chile no hay incentivos claros para acometer esta labor debido a la falta de definición de los peajes de transmisión en el futuro.

Sin embargo, las fallas regulatorias pueden generar el efecto contrario, es decir actuar como incentivos para la sobreinversión. Esto es lo que ha ocurrido también en Chile, en el Sistema Interconectado del Norte Grande (SING) (véase el recuadro III.5).

Recuadro III.5

EL SISTEMA INTERCONECTADO DEL NORTE GRANDE DE CHILE: EXCESO DE CAPACIDAD GENERADORA DE ELECTRICIDAD Y DE TRANSPORTE DE GAS NATURAL

Los problemas regulatorios asociados a la privatización y liberalización del sector de la electricidad han tenido como consecuencia, en general, una limitación de las inversiones en generación y transmisión. La excepción es el Sistema Interconectado del Norte Grande (SING) de Chile, donde se materializó en un exceso de capacidad de generación eléctrica y de transporte de gas natural.

El SING abarca desde Arica hasta Taltal (al sur de la región de Antofagasta) y fue creado en 1993. Este sistema tiene tres peculiaridades importantes. En primer lugar, la escasez de agua no permite la generación hidroeléctrica, por lo que se utilizan otros insumos energéticos, como el gas natural, el carbón o el petróleo y sus derivados, que resultan más caros que el aprovechamiento de los saltos de agua. En segundo lugar, los grandes centros de consumo se encuentran a una gran distancia de los lugares de generación. En tercer lugar, el principal cliente es el sector minero (en torno al 80% de la demanda), que se abastece sobre la base de contratos de largo plazo con precio fijo. Las empresas generadoras tienen un escaso margen para incorporar cambios en los costos y transferirlos a sus clientes.

El sistema cuenta con una capacidad instalada de generación que supera los 3.600 MW, aunque en la actualidad opera al 50% de su capacidad. El SING tiene cinco generadoras. Electroandina (1.037 MW, 28% del total) y la Empresa Eléctrica del Norte Grande S.A. (EDELNOR) (719 MW, 20% del total) son propiedad de la belga Suez-Tractebel; Gener (643 MW, 18%) es una filial de AES Corporation;^a con montos de menor importancia participan la Compañía Eléctrica de Tarapacá (CELTA) y Nopel, controlada por Endesa y CMS Energy.

El SING se caracteriza también por el exceso de capacidad de transporte de gas natural desde la cuenca del noroeste de Argentina hacia el norte de Chile. Existen dos gasoductos (Gasoducto Norandino, de Suez-Tractebel y Gas Atacama, de Endesa y CMS Energy), que sobrepasan las necesidades de consumo de gas natural del SING. A finales de la década de 1990, los operadores de estas dos iniciativas no llegaron a ningún acuerdo para la concreción conjunta de un proyecto único de transporte de gas natural.

La razón de esta sobreoferta deriva de problemas regulatorios, puesto que ambas compañías querían asegurarse una generación barata sobre la base del gas natural y la tecnología del ciclo combinado. Los precios del transporte de gas natural no estaban sometidos a una tarifa regulada y se fijaban libremente por contrato entre los interesados. Este hecho generó una situación de incertidumbre sobre los precios que la competencia iba a fijar y la posibilidad de entrar en una espiral de precios abusivos.

Este ejemplo permite concluir que la rivalidad entre dos grandes generadoras en competencia, Endesa y Suez-Tractebel, unida a incertidumbres o ausencias regulatorias, puede derivar en una situación económicamente irracional. A diferencia de lo ocurrido en el conjunto del Cono Sur, donde no ha habido una expansión suficiente de la inversión en generación y en gasoductos, los problemas regulatorios se han traducido en un exceso de capacidad de generación y transporte en el norte de Chile.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

^a Esta central se encuentra en Salta, Argentina, aunque está interconectada al SING y no a la red eléctrica argentina. Cuenta con dos turbinas de gas y una de vapor.

En general se puede concluir que los principales problemas de la regulación surgen de i) la fijación de precios y tarifas en cada segmento, particularmente en la transmisión y ii) la articulación del mercado *spot*. Estos problemas no han permitido generar unas expectativas de rentabilidad de largo plazo para los operadores. Por este motivo, la inversión en ampliación del sistema no ha sido lo suficientemente dinámica y no se han cubierto las necesidades. Además, en la práctica, los entes reguladores y fiscalizadores no contaban con recursos ni autoridad suficientes para actuar como interlocutores de los agentes operadores del sistema. En numerosas situaciones, el regulador ha sido capturado por el regulado, en tanto que los organismos fiscalizadores no dispusieron de los marcos jurídicos ni de los recursos humanos y materiales para ejercer adecuadamente su función (Maldonado y Palma, 2004).

La presión por acelerar el proceso de reforma, a menudo procedente de la caja fiscal y de los organismos multilaterales, se tradujo en marcos reguladores poco desarrollados, que no fueron capaces de impedir indefiniciones regulatorias que han dado origen a conflictos entre los agentes y a la insatisfacción y las querrelas de los usuarios, quienes no han contado con canales institucionalizados para solucionar los conflictos.

Es particularmente importante recalcar que, aunque se siguió el modelo europeo, no se consideró que las realidades de las estructuras de mercado económicas, sociales e institucionales de los países latinoamericanos eran distintas y que, por lo tanto, los resultados podían divergir. En este sentido, uno de los elementos esenciales es la diferencia de tamaño del mercado, que plantea problemas en la rentabilidad de la desintegración vertical de las actividades. Desde la perspectiva de la política de desarrollo, los problemas han surgido por no tomar en cuenta las consideraciones diferenciales del ámbito rural y sus mayores niveles de pobreza (particularmente en algunas zonas de Bolivia y Brasil). Esta dualidad hace que se deba prestar una atención central al concepto de “servicio universal” que han de incorporar los marcos regulatorios de los países del Cono Sur que aún no lo han hecho. En la lógica de la empresa pública se enmarcan objetivos de tipo social que incluyen la prestación de servicios públicos con carácter universal. Sin embargo, las empresas privadas tienen objetivos financieros orientados a incrementar el valor de la empresa para satisfacer a sus accionistas. Esta brecha entre los objetivos se cubre, en una situación ideal, mediante una regulación que determine la forma de atender los requerimientos sociales del servicio.

b) Otras causas

A la incertidumbre regulatoria hay que añadir otros elementos que contribuyeron a la profundización de la crisis y que son exógenos a la institucionalidad de las reformas. Entre ellos cabe destacar: i) las sequías que afectaron a Chile en 1998 y a Brasil en el 2001 y, ii) las fuertes devaluaciones de las monedas de Brasil (1999) y Argentina (2002).

En el caso de Chile, los problemas energéticos originados por la sequía de 1998 fueron particularmente graves dada la fuerte dependencia que el Sistema Interconectado Central (SIC) tenía de la generación hidroeléctrica. Además, coincidió con una serie de problemas técnicos en las primeras centrales de ciclo combinado (San Isidro de Endesa; Nehuenco de Colbún, propiedad de Suez-Tractebel; Nueva Renca de Gener, ahora AES Corporation, que debieron paralizar sus actividades o retrasarlas (Rozas, 1999). Para enfrentar los problemas climatológicos, las autoridades chilenas enfatizaron la diversificación de la matriz energética promoviendo el uso del gas natural. Se incentivó la construcción de gasoductos para importar el insumo desde las cuencas argentinas y así reducir la dependencia de los saltos de agua para la generación de electricidad.

Por su parte, Brasil —también fuertemente dependiente de la generación hidroeléctrica— evidenció problemas en el abastecimiento doméstico como resultado de la sequía del 2001. En junio de ese año entraron en vigor medidas jurídicas orientadas a reducir el consumo de electricidad, que registró una caída de cerca del 8% durante el conjunto del 2001, principalmente en el sector residencial. El consumo se mantuvo deprimido durante los años posteriores (véase el cuadro III.7) debido a que las restricciones cambiaron los patrones de consumo de los hogares. En el 2003 todavía no se habían alcanzado los niveles previos a la crisis. Las empresas registraron pérdidas considerables. Las más afectadas fueron Companhia Energética de São Paulo, AES Sul, Light, Companhia Energética de Minas Gerais (CEMIG), Elektro y AES Eletropaulo.

Cuadro III.7
BRASIL: CONSUMO DE ELECTRICIDAD, 1999-2003
(GWh)

	1999	2000	2001	2002	2003
Residencial	81 294	83 617	73 199	72 273	76 165
Industrial	123 783	131 487	12 236	127 112	129 895
Comercial	43 583	47 314	44 205	45 016	47 522
Otros	42 872	44 021	42 911	44 664	47 072
Total	291 604	306 439	282 428	289 065	300 653

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Centrais Eléctricas Brasileiras (Eletrobras).

La conclusión que se puede extraer de las crisis energéticas derivadas de los problemas climáticos es clara. Si bien las causas no son directamente manejables por las autoridades competentes, es posible minimizar sus consecuencias. Para ello es conveniente diversificar la matriz de generación eléctrica con el fin de que la dependencia de las fuentes hídricas no sea excesiva, como ocurre en Brasil y, en menor medida, en Chile. De hecho, ambos países han desarrollado una política de diversificación hacia la utilización de insumos energéticos alternativos a los saltos de agua. Chile optó por la introducción de la tecnología del ciclo combinado y Brasil implementó el Programa Prioritário de Termoeléctricas (PPT) y el Programa de Incentivo a las Fuentes Alternativas de Energía (PROINFA), orientados a la diversificación de la matriz energética.

El segundo factor que profundizó la crisis lo constituyeron los efectos derivados de las devaluaciones cambiarias en Argentina y Brasil. El Banco Central de Brasil decidió abandonar el sistema de banda cambiaria del real respecto del dólar en enero de 1999, lo que se manifestó en una devaluación del 64% en dos meses. En Argentina, la Ley 25.531 (Ley de emergencia económica) de enero del 2002 estableció la ruptura de la paridad entre el peso y el dólar.

Una devaluación supone intereses enfrentados entre los principales agentes que participan en el mercado eléctrico (gobierno, empresas y consumidores). El sector público tiene entre sus objetivos el control de la inflación, mientras las empresas buscan aumentar al máximo sus beneficios. La discrepancia surgió con la fijación de las tarifas y sus revisiones posteriores tras la devaluación de las monedas nacionales. Ante la devaluación, las empresas solicitaron incrementos de tarifas para hacer frente al “costo de la devaluación” manifestado en los precios de los productos importados y en el encarecimiento de la financiación en los mercados internacionales. Por su parte, los gobiernos no podían aceptar tales incrementos, tanto por sus consecuencias en la estabilidad macroeconómica —control de la inflación— como por el costo social y político que conllevan. En respuesta, las empresas esgrimieron la imposibilidad de acometer las inversiones anunciadas. Estos conflictos tuvieron distintas soluciones en los casos de Argentina y Brasil.

En Brasil la consecuencia principal de la devaluación fue el retraso en la construcción de nuevas plantas térmicas, debido a que se requería tecnología importada, que resultaba más costosa. Los ajustes tarifarios no se realizaron en el corto plazo, sino de forma diferida, lo cual provocó malestar en las empresas (Maldonado y Palma, 2004, p.27). En Argentina, la Ley 24.065 de reforma del sector eléctrico, aprobada durante el régimen de convertibilidad, establecía la dolarización de las tarifas y su indización

según el índice de bienes industriales y minorista de los Estados Unidos. Sin embargo, con el cambio de régimen monetario, las tarifas pasaron a fijarse en pesos y se eliminó la indización. Este hecho derivó en numerosos conflictos entre empresas y gobierno que, en algunos casos, se encuentran en instancias judiciales con implicaciones internacionales. Casi todas las empresas de energía han iniciado querrelas contra Argentina ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), institución autónoma vinculada al Banco Mundial. Las empresas quieren que se determine si el gobierno ha incumplido, de forma unilateral, los contratos de concesión adjudicados.⁴ La gran mayoría de las demandas hacen referencia a la pesificación de las tarifas. Argentina no reconoce la jurisdicción y competencia del CIADI, con lo cual ha paralizado los procesos presentados ante esta institución internacional. Paralelamente, las empresas negocian con el Ministerio de Economía y con el de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios.

Ha habido varias respuestas de los gobiernos ante la crisis. En el caso de Brasil, se creó el nuevo modelo del sector eléctrico, establecido en virtud de la Ley 10.848 del 15 de marzo del 2004 y reglamentada por el Decreto 5.163 del 30 de julio del 2004. En Chile, se aprobó la Ley 19.940 del 13 de marzo del 2004 sobre el sector eléctrico, conocida como “Ley Corta”.

En resumen, el sector energético ha sufrido múltiples transformaciones en la última década, pasando de la administración estatal a una fuerte presencia del sector privado. Este hecho propició la llegada de empresas extranjeras que se convirtieron en los principales operadores regionales. Los cambios se sucedieron con gran rapidez, lo que reveló problemas de coordinación entre la transferencia de activos (programas de privatización) y la implementación de la regulación para el funcionamiento del mercado en este nuevo escenario. Estas dificultades desembocaron en una profunda crisis del sector energético. A los problemas regulatorios se sumaron otros factores que agravaron la situación del sector. Entre ellos, destacan problemas climáticos (sequías) y la inestabilidad macroeconómica.

D. ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ENERGÍA EN EL CONO SUR

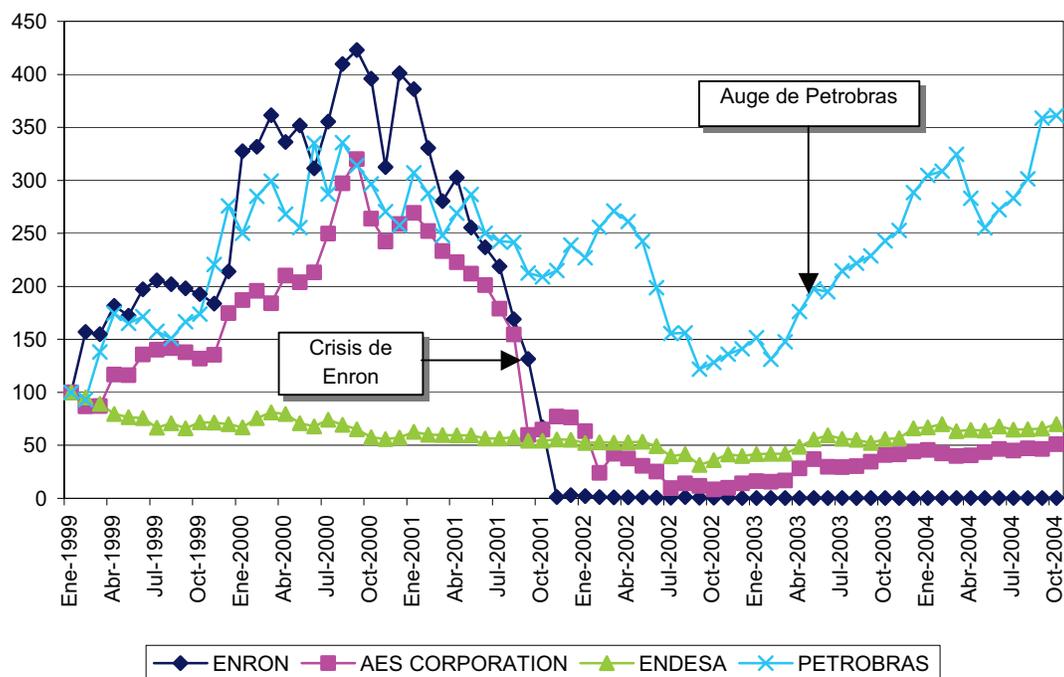
La combinación del incremento de la competencia en los mercados de origen y el surgimiento de oportunidades de inversión resultantes de los programas de privatización latinoamericanos significó una masiva llegada de capital extranjero al sector eléctrico del Cono Sur. En una primera fase, las empresas transnacionales de energía buscaron consolidar sus posiciones de mercado mediante la adquisición de los activos más valiosos. Una vez logrado este objetivo comenzaron a implementar programas de mejoramiento y ampliación de los sistemas energéticos nacionales, así como iniciativas de diversificación hacia otros sectores conexos. En particular, la incorporación de la tecnología del ciclo combinado estimuló la profundización de las sinergias entre los subsectores de la electricidad y el gas natural. Las empresas eléctricas comenzaron a mostrar interés en acercar los insumos energéticos a los grandes centros de consumo participando en la construcción de gasoductos transfronterizos. No obstante, pronto este proceso se vio truncado como consecuencia de la compleja crisis que debieron enfrentar las compañías extranjeras a inicios de la presente década.

En respuesta a la crisis, estas empresas articularon planes de reorganización corporativa basados esencialmente en un regreso hacia su actividad principal, es decir la generación, transmisión y distribución de electricidad, y en una amplia iniciativa de saneamiento financiero. Los mercados

⁴ Véase <http://www.worldbank.org/icsid/>.

financieros castigaron con dureza a las compañías eléctricas, lo que limitó el acceso de estas a nuevos recursos (véase el gráfico III.6). Al mismo tiempo, varias empresas petroleras comenzaron a ampliar su participación en la cadena gas natural-electricidad, estimuladas por los favorables precios del petróleo y las buenas oportunidades de negocio derivadas de las dificultades que enfrentaban las compañías eléctricas.

Gráfico III.6
EVOLUCIÓN BURSÁTIL DE COMPAÑÍAS CON INTERESES ELÉCTRICOS EN EL CONO SUR^a
(Índices, 100 = enero de 1999)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de información de Bloomberg.

^a En sus mercados de origen: Estados Unidos (Enron y AES Corporation), España (Endesa) y Brasil (Petrobras). Los valores en moneda local fueron convertidos a dólares estadounidenses de acuerdo al tipo de cambio promedio mensual publicado por el Fondo Monetario Internacional en el *International Financial Statistics* [CD-ROM], diciembre del 2004.

En la actualidad, comienzan a definirse las bases para una mayor integración de los segmentos de electricidad y gas natural. Por ello, tanto las empresas de electricidad como las de hidrocarburos muestran interés por mantener activos en ambas actividades (véase el cuadro III.8). De este modo se avanza hacia la constitución de empresas energéticas integradas. Por una parte, las empresas eléctricas desean tener control sobre los insumos necesarios para la producción de energía. Por otra, las compañías petroleras desean asegurarse un mercado para el gas natural que producen.

Cuadro III.8
**CONO SUR: INTEGRACIÓN DE LAS OPERACIONES DE ELECTRICIDAD Y GAS,
 POR EMPRESA, 2004**

	Argentina				Bolivia				Brasil				Chile			
	ELEC		GN		ELEC		GN		ELEC		GN		ELEC		GN	
	G	D	P	T	G	D	P	T	G	D	P	T	G	D	P	T
Empresas eléctricas																
Endesa																
AES Co.																
Suez-Tractebel																
EDF																
EDP																
Iberdrola																
Empresas de hidrocarburos																
Repsol YPF																
Total																
Petrobras																

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

ELEC: Electricidad. GN: Gas natural. G: Generación. D: Distribución. P: Producción. T: Transporte.

Nota: ELEC: Electricidad; GN: Gas natural; G: Generación. D: Distribución. P: Producción. T: Transmisión o transporte. La cadena de producción de electricidad está integrada por operaciones de generación, transmisión y distribución. En este cuadro no se incluye la transmisión, porque en la mayoría de los países es una actividad regulada y no está permitido que participen en ella las entidades involucradas en los otros dos segmentos de la cadena. La cadena de producción de gas se compone de producción, transporte y distribución. En este caso no se incluye la distribución, porque no contribuye a explicar la integración entre las actividades de electricidad y gas, cuyos elementos más importantes son la producción y el transporte.

1. Estrategias de las empresas transnacionales eléctricas en el Cono Sur

Las empresas extranjeras se posicionaron como los principales operadores del sector eléctrico en todo el Cono Sur, con la excepción de Brasil. Esta tendencia coincidió con la consolidación de grupos transnacionales en el área de los servicios. No obstante, en América Latina no hubo coincidencia entre los mayores grupos mundiales y las empresas dominantes en el sector eléctrico. Esta particularidad se debe a las agresivas estrategias de expansión implementadas por empresas de tamaño medio que vieron en la internacionalización un mecanismo de subsistencia. Tal fue el caso de algunas de las compañías de origen estatal de la Europa mediterránea (Endesa, Energias de Portugal, Électricité de France) y de ciertas empresas estadounidenses que operaban localmente en los Estados Unidos (AES Corporation) (véase el cuadro III.9).

Cuadro III.9
**CONO SUR: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES OPERADORES
 DEL SECTOR ELÉCTRICO, 2003**
 (En porcentajes)

	Argentina		Brasil		Chile	
	Generación ^a	Distribución ^b	Generación ^a	Distribución ^b	Generación ^a	Distribución ^b
Sector público	20	20	71	26	0	0
Empresas privadas	80	80	29	74	100	100
Endesa	19	22	4	4	38	33
AES Corp.	12	10	5	14	22	0
Suez-Tractebel	0	0	7	0	21	0
EDF	6	25	1	7	0	0
EDP	0	0	1	6	0	0
Iberdrola	0	0	1	5	1	0
Total	6	0	0	0	0	0
Petrobras	7	0	7	0	0	0
Repsol YPF	...	0	0	0	0	0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Endesa: una base excepcional para el crecimiento*, 8 de junio de 2004, Madrid, y *Endesa en Latinoamérica: una sólida plataforma estratégica*, 20 de noviembre de 2003, Madrid, Latibex.

^a Capacidad instalada.

^b Energía vendida (GW).

A continuación se examinan las estrategias de las empresas transnacionales, con especial énfasis en el tamaño de la compañía, su proceso de internacionalización, su expansión en el Cono Sur, la respuesta a la crisis, así como su posición para enfrentar los desafíos del sector.

a) **Endesa: el operador dominante**

Entre 1988 y 1998, la Empresa Nacional de Electricidad, S.A. (Endesa) fue objeto de un amplio programa de privatización. Conforme avanzaba la participación privada en la propiedad de la compañía y se liberalizaba el sector eléctrico español, Endesa ponía en marcha una estrategia de expansión basada en la adquisición de activos en el mercado doméstico. No obstante, el aumento de la competencia comenzaba a limitar la posibilidad de seguir creciendo en España. Se consideró que la internacionalización sería un mecanismo compensatorio para la disminución de la renta obtenida en el mercado español. Asimismo, la liberalización del mercado europeo ejercía presiones crecientes para la consolidación de operadores líderes en el ámbito continental.

A comienzos de los años noventa, Endesa comenzó su expansión internacional, primero con inversiones en Argentina y luego en Portugal y Perú. En el 2003 ya tenía presencia importante en una docena de países, sin incluir España. De ellos, la mitad eran economías latinoamericanas, lo que convirtió a la región en el eje principal de su estrategia internacional. En Europa consolidó su posición en el mercado eléctrico del sur del continente —sobre todo en Francia, Italia y Portugal— y abordó con éxito mercados periféricos como Marruecos. Asimismo, Endesa buscó oportunidades de negocio en sectores diferentes a su actividad principal (la producción y distribución de electricidad), como las telecomunicaciones, distribución de gas, tratamiento y distribución de agua, energías renovables, entre otros. En el 2000, estuvo a punto de concretar una fusión con su mayor competidor en España, Iberdrola, lo que hubiera ubicado a la empresa resultante en una posición de liderazgo en el mercado europeo. En el 2003, con activos valorados en unos 55.000 millones de dólares y una capacidad instalada de 41.800 MW,

Endesa se ha constituido en el primer generador, comercializador y distribuidor de energía en España y América Latina y el Caribe, y una de las mayores empresas del sector en la Unión Europea. Ocupa el puesto número 273 según una clasificación de las 500 empresas más grandes del mundo (*Fortune*, 2004b).

La entrada de Endesa en los mercados de América Latina y el Caribe comienza en el año 1992, principalmente en Argentina. En este país participa del consorcio que logra el control de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte, Sociedad Anónima (EDENOR, S.A.), y posteriormente adquiere el 22% de la transportadora Yacylec y un 35% de la central generadora Dock Sud. Asimismo, por medio de la Companhia de Interconexão Energética (CIEN), se planteó la meta de suministrar electricidad a todos los países del Mercosur, en especial a Brasil. De hecho, uno de los objetivos prioritarios de las inversiones en Argentina, y posteriormente en Chile, era facilitar el acceso al mercado brasileño, el más atractivo de la región. A estas inversiones se agregaron otras en Colombia, Perú, la República Bolivariana de Venezuela, República Dominicana y América Central.

A mediados de la década de 1990, con el propósito de ampliar su presencia en América Latina, Endesa sondeó la posibilidad de suscribir una alianza estratégica con la sociedad chilena de inversiones Enersis. Esta empresa, merced a un activo proceso de internacionalización en otros países latinoamericanos, había adquirido una importante presencia en los mercados de electricidad de Argentina, Brasil, Colombia y Perú, convirtiéndose en el mayor conglomerado regional del sector (CEPAL, 2000).⁵ En agosto de 1997, Endesa adquirió una participación significativa en las sociedades controladoras de Enersis, y ambas suscribieron una alianza estratégica. En una publicitada transacción —denominada “Operación del Siglo”— Endesa adquirió el 29% de la propiedad de Enersis en 1.179 millones de dólares, porcentaje que poco después aumentó al 32% mediante la adquisición de títulos de depósito en el mercado estadounidense (ADR) en la Bolsa de Nueva York. De este modo, Endesa y Enersis comenzaron a afrontar conjuntamente la búsqueda de nuevos activos en la región, particularmente en Colombia y Brasil.

La relación entre ambas compañías comenzó a deteriorarse, por lo que Endesa se propuso controlar Enersis. En marzo de 1999 realizó una oferta pública de adquisición de acciones (OPA) por un 32% de Enersis (1.450 millones de dólares), lo que le permitió lograr el 64% de la propiedad y la gestión de la empresa chilena. Con ello, Endesa llegó al límite de la concentración accionarial que permitían los estatutos de Enersis (Endesa, 2001). Con esta operación y su OPA sobre la mayor empresa generadora chilena, Endesa Chile,⁶ se definió la nueva estrategia de Endesa en América Latina: centralizar sus operaciones regionales en el área de la energía eléctrica por medio de Enersis.

A pesar de la complementariedad de los activos de Endesa y Enersis, en algunos segmentos del negocio eléctrico se alcanzaron niveles de concentración que entraban en conflicto con la normativa nacional. Tal fue el caso de las distribuidoras EDENOR y Empresa Distribuidora Sur S.A. (EDESUR), ya que Endesa pasó a controlar el 99,5% de la primera —por medio de Enersis— y el 40% de la segunda. En junio del 2000, la Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor

⁵ Enersis poseía participaciones en las generadoras Costanera y El Chocón, y la distribuidora Empresa Distribuidora Sur S.A. (EDESUR) en Argentina, así como en las distribuidoras Companhia de Eletricidade do Rio de Janeiro (CERJ) y Companhia Energética do Ceará (COELCE) y la generadora Cachoeira Dourada en Brasil.

⁶ A finales de abril de 1999, después de una dura disputa con la empresa estadounidense Duke Energy, Endesa obtuvo el control de la generadora chilena Endesa. Por medio de Enersis logró controlar el 60% de la empresa —ya disponía del 25%— con un desembolso de 2.100 millones de dólares. A pesar de haber enfrentado algunas dificultades con las autoridades chilenas, la operación se concretó a mediados de mayo de 1999.

(SCDyDC) de Argentina recomendó tomar las medidas necesarias para lograr la separación total de EDESUR y EDENOR con el objeto de promover la competencia. Endesa optó por conservar EDESUR y vendió su participación en EDENOR a Électricité de France (EDF), operación que fue aprobada en julio del 2001.

Luego de tomar el control de Enersis y Endesa Chile, Endesa se propuso reducir significativamente su ritmo de expansión en la región e iniciar un proceso de reordenamiento interno con el proyecto Génesis, que incluía: i) la reestructuración de Enersis para convertirla en la cabeza de Endesa en América Latina y las áreas de negocio en empresas filiales diferentes (Endesa Chile gestionaría los negocios de generación y Chilectra las actividades de distribución); ii) el afianzamiento del control gerencial y patrimonial en los activos estratégicos en los que Endesa ya tenía participación en Chile, Brasil y Argentina; iii) desinversiones estratégicas con el propósito de concentrarse en su actividad principal y obtener recursos financieros adicionales;⁷ y iv) la profundización de una estrategia de endeudamiento basada en el mercado de capitales, mediante la emisión de bonos y otros instrumentos.

Como resultado de su rápida expansión regional, Endesa alcanzó una importante integración en el sector de la electricidad (generación, transporte y distribución) y se convirtió en el primer grupo eléctrico privado de América Latina y el Caribe y líder en los mercados de Argentina, Chile, Colombia y Perú, así como uno de los principales en Brasil (véase el cuadro III-A.1 del anexo). Sin embargo, a diferencia de lo que ha sido su estrategia en España, su avance en la integración de la cadena gas natural-electricidad en América Latina ha sido más limitado. Tan solo en Chile ha realizado algunas inversiones: posee el 50% del gasoducto Gas Atacama (Nordeste argentino-II región de Chile) que opera la estadounidense CMS Energy y el 43% del gasoducto Electrogas (V región), por medio de Endesa Chile. Estas infraestructuras suministran gas a centrales de ciclo combinado cuya propiedad coincide con la de los gasoductos. En el futuro, Endesa podría incrementar su presencia y emular la estrategia de Energias de Portugal (EDP) en la península ibérica.

En el caso de Endesa, las inversiones en el negocio eléctrico tenían por objetivo lograr acceso a mercados individuales con potencial de crecimiento, y sobre todo a grandes centros urbanos. La posibilidad de integración de estos mercados aún no se visualiza como un objetivo prioritario, lo que se ha visto limitado por dificultades técnicas y regulatorias. La excepción es el proyecto CIEN, cuya finalidad es suministrar energía eléctrica a los países del Mercosur. En el caso del gas, donde Endesa tiene una presencia modesta, hay señales de mayor integración física, ya que ha sido necesario construir gasoductos para trasladar el gas natural desde los pozos hacia los centros de demanda, ubicados a grandes distancias y en países diferentes.

Las promisorias perspectivas de la compañía en América Latina resultaron muy afectadas por la crisis que asolaba a la región. En pleno proceso de reestructuración, Endesa comenzó a evidenciar problemas de liquidez. En el 2002, las pronunciadas devaluaciones de las monedas de Argentina y Brasil, unidas a la grave situación de la economía argentina, tuvieron fuertes repercusiones en los resultados de las filiales latinoamericanas medidos en euros. El incremento del riesgo asociado a las inversiones realizadas y a los préstamos concedidos a las empresas argentinas en las que Endesa poseía participación obligó a la compañía a efectuar provisiones extraordinarias y saneamientos de activos con el propósito de

⁷ Endesa vendió activos de sus filiales chilenas Enersis y Endesa Chile por 1.400 millones de dólares. Destacan las ventas de las sanitarias chilenas Aguas Cordillera y Empresa de Obras Sanitarias de Valparaíso (ESVAL), el 7,9% que poseía en Electricidad de Caracas (ELECAR) y el 38% que poseía en la distribuidora EDENOR a EDF (Enersis, 2004, p. 29).

fortalecer su posición financiera, prever riesgos futuros y situarse en condiciones de aprovechar mejor una eventual recuperación económica mundial (Endesa, 2003, p. 26).

En febrero del 2003, en este marco económico internacional desfavorable, Endesa presentó el Plan Estratégico 2002-2006, en el que anunciaba inversiones cercanas a 13.000 millones de euros. La empresa decidió centrarse en el corazón de su actividad: la producción, distribución y venta de electricidad. Orientó las demás actividades para que agregaran valor a la principal y dio inicio a un amplio proceso de fortalecimiento financiero. El Plan Estratégico 2002-2006 tenía los siguientes objetivos: i) incrementar la rentabilidad de las actividades actuales, centrándose de manera decidida en la principal; ii) aprovechar el crecimiento orgánico de los mercados; iii) gestionar su cartera de activos; y iv) fortalecer su situación financiera (Endesa, 2004, p. 14). De este modo, Endesa pretendía establecer las condiciones para entrar en una senda estable de rentabilidad y de creación de valor de cara al futuro, sobre la base del sector eléctrico español, un sector eléctrico latinoamericano saneado y con claras perspectivas de rentabilidad, una presencia equilibrada en el sector eléctrico europeo, una penetración creciente en el mercado español del gas y, un sector de telecomunicaciones con un elevado potencial (Endesa, 2003, p. 77). Para América Latina, el Plan Estratégico tenía dos elementos centrales. En primer lugar, propiciaba el mantenimiento de la autonomía financiera de las filiales latinoamericanas. En segundo lugar, abogaba por el fortalecimiento de la solidez financiera de Enersis, mediante la puesta en marcha de un plan de fortalecimiento financiero (véase el recuadro III.6).

En paralelo a este proceso de reordenamiento financiero, la situación económica internacional y regional para Endesa comenzaba a cambiar. En España, aprovechando su condición de líder del mercado, abordó las oportunidades que le ofrecía un entorno más favorable. La demanda interna creció de manera considerable y la liberalización total del mercado (1° de enero del 2003) abrió nuevas posibilidades. En Europa, Endesa siguió consolidando su presencia en su zona prioritaria estratégica: Francia, Italia y Portugal. En América Latina, a pesar de que se mantuvieron significativas tensiones en los mercados, comenzaron a aparecer signos de mejoría en el ciclo económico, incrementos de la demanda de electricidad y mayor estabilidad monetaria. No obstante, aún siguen abiertos conflictos en Argentina, donde Enersis exige indemnizaciones por valor de 1.300 millones de dólares al gobierno para compensar la pérdida de valor de EDESUR, para lo cual presentó una demanda ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones en abril del 2003 (Stanley, 2004b).

En la actualidad, luego del rápido crecimiento experimentado durante los años noventa en América Latina, la capacidad instalada de Endesa en la región se estancó. En el período reciente, marcado por la inestabilidad, la compañía no incorporó nuevos activos a su cartera latinoamericana —incluso vendió algunos de ellos— y tan solo se dedicó a concluir los proyectos iniciados con anterioridad, como las centrales Ralco y Fortaleza, en Chile y Brasil, respectivamente. Sin embargo, la compañía efectuó esfuerzos considerables para aumentar la eficiencia. De hecho, las filiales latinoamericanas lograron fuertes disminuciones de costos: en el segmento de la generación, por ejemplo, cayeron de 3,23 a 2,47 euros por MWh entre el 2002 y el 2003. En el mismo período, los costos de distribución disminuyeron de 14,2 a 11,8 euros por MWh. Asimismo, en el segmento de la distribución se han registrado mejorías importantes en los índices de desempeño. En este sentido, la empresa chilena Chilectra —cabeza del negocio de distribución de Endesa en la región— se encuentra entre las más eficientes del mundo en el control de pérdidas, con un índice de 5,6% en el 2003 (Enersis, 2004, p. 55).

Recuadro III.6
**ENDESA EN AMÉRICA LATINA: PLAN DE FORTALECIMIENTO
 FINANCIERO DE ENERSIS**

El Plan de Fortalecimiento Financiero, aprobado en octubre del 2002, tenía como objetivo fortalecer las empresas en las que Enersis (y por lo tanto Endesa) tenía participación, disminuir el riesgo para los inversionistas y afianzar la situación económica y patrimonial de la compañía para recuperar la confianza de los mercados (Enersis, 2004, p. 2). Los cuatro ejes del plan eran: i) el fortalecimiento de la base patrimonial de Enersis mediante un aumento de capital de 2.000 millones de dólares; ii) el refinanciamiento de la deuda bancaria de Enersis y Endesa Chile —con vencimientos de corto y mediano plazo— por un importe de 2.300 millones de dólares, mediante un crédito sindicado en el que estuvieran incluidos todos los bancos acreedores de las compañías matrices; iii) un plan de ventas selectivas de activos por valor de 900 a 1.000 millones de dólares, incluida la deuda asociada a esos activos; y iv) el incremento de la liquidez operativa, mediante el aumento de la eficiencia de las operaciones.

Durante el 2003 se concretó una ampliación de capital de Enersis por 2.104 millones de dólares, proceso que se cumplió en tres etapas. En junio del 2003 concluyó con éxito el primer tramo de esta ampliación, del que se obtuvieron 1.882 millones de dólares. La segunda etapa consistió en un período de canje de bonos locales, operación en la cual se canjeó un monto superior a los 86 millones de dólares. Por último, en diciembre se completó la tercera etapa de la ampliación, con una aportación de accionistas minoritarios por valor de 136 millones de dólares en un segundo período de oferta preferente. Con esta operación, la participación de Endesa en Enersis pasó de 65% a 60,6% entre finales del 2002 y el 2003. Los recursos obtenidos se destinaron en su mayor parte a cancelar deuda bancaria. Este aumento de capital fue todo un éxito y se convirtió en el más grande de los últimos tiempos en América Latina, superando las expectativas más optimistas (Enersis, 2004, p. 3).

El refinanciamiento de la deuda de Enersis y Endesa Chile se realizó mediante distintas formas de financiamiento: créditos sindicados, emisión de bonos en los mercados interno y externo, prepago de la deuda bancaria y otras operaciones menores. En mayo del 2003 se refinanció la deuda bancaria de ambas compañías por 2.330 millones de dólares, de los que 1.587 millones correspondían a Enersis y 743 millones a Endesa Chile. La refinanciación se realizó mediante un crédito sindicado que incluía a todos los bancos acreedores de las compañías matrices. Una vez lograda la refinanciación, Enersis y Endesa Chile prosiguieron sus esfuerzos por mejorar el perfil de su deuda.

También durante el 2003 se vendieron activos por 764 millones de dólares, cifra que incluye la deuda asociada a los activos transferidos. Dadas las adversas condiciones de mercado, los activos más atractivos estaban ubicados en Chile (Enersis, 2004, p. 3). En marzo se vendió el 98,7% de la distribuidora Río Maipo a la sociedad chilena CGE Distribución por 207 millones de dólares, y en abril se vendió la Central Hidroeléctrica Canutillar a Hidroeléctrica Guardia Vieja por 174 millones de dólares. En mayo, Endesa Chile y Gas Atacama vendieron sus activos de transporte en el Sistema Interconectado del Norte Grande (SING) a la empresa canadiense HQI Transelec (filial de la canadiense Hydro Quebec) por 110 millones de dólares. En junio, Endesa Chile vendió su unidad de concesiones de autopistas, Infraestructura 2000, a la empresa constructora española Obrascón Huarte Lain, S.A. (OHL) por 273 millones de dólares.

En síntesis, el año 2003 fue especialmente activo para Enersis en términos de ajustes financieros. La compañía realizó múltiples operaciones por aproximadamente 7.000 millones de dólares, lo que equivale a cerca del 20% de la deuda externa privada de Chile (Enersis, 2004, p. 2). El saneamiento de su situación financiera, junto con una adecuada cartera de inversiones, permitió a Enersis mantener una clasificación libre de riesgos de inversión (*investment grade ranking*), a pesar de las contingencias experimentadas por algunos países de la región (Enersis, 2004, p. 27).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de las memorias anuales de Endesa, Enersis y Endesa Chile, varios años.

El Plan de Fortalecimiento Financiero permitió reducir considerablemente la deuda e impulsar una política de autonomía financiera de las filiales latinoamericanas, lo cual sitúa a la empresa en una buena posición para enfrentar los desafíos del futuro. Con todo, el difícil trance que atravesó la compañía en la región dejó su secuela. En el Plan Estratégico 2004-2008, Endesa estableció entre sus prioridades potenciar su liderazgo en España —mediante el desarrollo de nueva capacidad—, consolidar su posición en Europa y tan solo aprovechar el crecimiento orgánico del sector eléctrico en América Latina (Endesa, 2004, p. 79). Es decir, la región no será el motor de crecimiento y expansión de la compañía los próximos años, como lo fue en el pasado.

b) AES Corporation: ¿un gigante con pies de barro?

Fundada en 1981 en los Estados Unidos, AES Corporation aprovechó las reformas del sector eléctrico en el Reino Unido para iniciar su expansión internacional. En la segunda mitad de los noventa experimentó un crecimiento explosivo y se transformó en una de las empresas eléctricas más grandes del mundo. Entre 1994 y el 2000, la compañía multiplicó por 20 su capitalización bursátil. Al mismo tiempo, la empresa expandió sus operaciones de tan solo nueve plantas en tres países a más de 110 plantas generadoras (45.000 MW) y 17 sistemas de distribución (18 millones de clientes) repartidos en 27 países. De esta manera, en solo cinco años AES pasó de ser un generador estadounidense independiente a convertirse en una empresa energética global, con actividades de generación, distribución y comercialización de energía eléctrica en muchas regiones.

Aunque cuenta con activos en países desarrollados como los Estados Unidos, Canadá y algunas naciones europeas, la expansión de AES Corporation se centró en economías en desarrollo, ya que esperaba obtener beneficios del mayor incremento de la demanda de energía en estos países. En el 2001, el 52% de las ventas totales (6.269 millones de dólares) de la compañía procedía de América Latina y el Caribe. En el Cono Sur, posee activos en Argentina, Brasil y Chile.

En una primera etapa, el ingreso a América Latina fue selectivo y lento. La empresa hizo un minucioso seguimiento de la desregulación y privatización del sector y combinó la compra de activos existentes con la posibilidad de participar en la ampliación de la capacidad de generación. En 1993, AES Corporation adquirió la central de San Nicolás, Argentina y tres años después participó en el consorcio ganador de la licitación de la distribuidora brasileña, Light Serviços de Eletricidade, de Río de Janeiro. En 1997 adquirió un 14,7% de la Companhia Energética de Minas Gerais (CEMIG) y en una subasta obtuvo el control de la Companhia Centro Oeste de Distribuição de Energia Elétrica (ex CEEE) de Rio Grande do Sul, que pasó a denominarse AES Sul. Este mismo año, AES Corporation resulta seleccionada para la construcción de la central termoeléctrica de Uruguaiana —la generadora térmica más grande de Brasil— lo que marca la introducción del gas natural en la matriz energética brasileña.

En una segunda fase, la compañía estadounidense implementó una agresiva estrategia de adquisiciones dirigida a consolidar su presencia en los principales mercados de América Latina y disputar la supremacía regional a Endesa. En 1998, participó en la privatización de la distribuidora de energía eléctrica de São Paulo (Eletropaulo), por medio de Light. A finales de 1999, adquirió la central hidroeléctrica de Tietê. En el 2000, emulando a su rival española con la adquisición de Enersis, compró el grupo chileno Gener por más de 1.300 millones de dólares. Esta empresa había iniciado previamente un proceso de expansión internacional, particularmente hacia Argentina (CEPAL, 2001), y esta adquisición le permitió ampliar su objetivo principal desde Brasil a todo el Cono Sur. Casi al mismo tiempo, AES Corporation consolidaba su presencia en América del Sur con la compra de la distribuidora Electricidad de Caracas (EDC) en Venezuela por 1.660 millones de dólares. En el 2002, logró un acuerdo con Électricité de France (EDF) para intercambiar acciones de Light y Eletropaulo. AES Corporation se

quedó con el 70% de Eletropaulo —a cambio de ceder su participación en Light a EDF—, cuyo control era estratégico para asegurar los objetivos de la empresa en el Cono Sur (Queiroz Pinto y Roxo, 2004).⁸

Con estas adquisiciones, la empresa estadounidense comenzó a definir su patrón de inserción en el Cono Sur: una fuerte base generadora en Argentina y Chile y el acceso a la distribución en el centro urbano e industrial más grande de Brasil, complementado con algunos activos de generación en este último país (véase el cuadro III-A.2 del anexo).

En el 2001, el ámbito de actuación de AES Corporation comenzó a complicarse. La gravedad de la crisis resultó mayor dada la distribución geográfica y la estructura de activos de la empresa. La sequía, el racionamiento de energía, la inestabilidad macroeconómica y la devaluación del real fueron especialmente dañinos, teniendo en cuenta que una parte muy significativa del patrimonio de la empresa estaba en Brasil (véase el cuadro III.10). Todo esto se dio en un contexto general de pérdida de confianza en las compañías energéticas por parte de los inversionistas, derivado de la crisis de California, la quiebra de Enron y la difícil situación económica de los Estados Unidos, entre otros factores.

Cuadro III.10
AES CORPORATION: VENTAS POR TIPO DE NEGOCIO Y ÁREA GEOGRÁFICA, 2001-2003
(En millones de dólares y porcentajes)

	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Ingresos totales	6 299	7 380	8 415	100,0	100,0	100,0
- Generación						
• América del Sur ^a	1 068	924	1 032	17,0	12,5	12,3
• Mundo	3 412	3 362	3 988	54,2	45,6	47,4
- Distribución						
• América del Sur ^a	781	1 961	2 276	12,4	26,6	27,0
• Mundo	2 887	4 018	4 427	45,8	54,4	52,6
Ingresos en los países del Cono Sur^b	1 746	2 774	3 175	27,7	34,6	35,0
• Argentina	456	218	228	7,2	3,0	2,7
• Brasil	844	2 193	2 536	13,4	29,7	30,1
• Chile	446	363	411	7,1	4,9	4,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de AES Corporation, *Annual Report 2003*, Arlington, Virginia, 2004.

^a AES Corporation incluye la República Bolivariana de Venezuela dentro del área del Caribe sin que exista la posibilidad de ponderar su participación y sumarlo al total de América del Sur. Por lo tanto, los datos de América del Sur no incluyen la República Bolivariana de Venezuela.

^b La diferencia entre los subtotales de Cono Sur y América del Sur corresponden a los activos que posee AES Corporation —por medio de Gener— en Colombia.

AES Corporation enfrentaba un escenario particularmente grave: la imposibilidad de hacer frente a los vencimientos de la deuda a finales del 2002, así como la incertidumbre que suponía el vencimiento de más de 2.000 millones de dólares de deuda en el 2005.⁹ Este panorama puso en tela de juicio la

⁸ Eletropaulo posee un contrato de concesión para distribuir en régimen de monopolio, electricidad durante 30 años a una zona que representa aproximadamente el 15% del PIB de Brasil, con 5 millones de clientes.

⁹ AES Corporation ofreció 500 dólares en efectivo y 500 en bonos garantizados por cada 1.000 dólares de bonos con vencimiento en el 2002. Asimismo, para la deuda con vencimiento en el 2005, ofreció 650 dólares en

sostenibilidad de la estrategia de expansión internacional desarrollada por la compañía en el pasado reciente. Los mercados castigaron con dureza a la empresa. Entre septiembre del 2000 y el 2001, la cotización de la acción de AES Corporation cayó de 68,51 a 12,82 dólares. Un año más tarde el valor alcanzaba los 2,51 dólares (véase el gráfico III.6). Con el propósito de evitar la quiebra, la compañía inició una amplia reestructuración, basada en un programa de refinanciamiento de la deuda y la venta de activos no estratégicos, esquema introducido en la casa matriz y reproducido en todas sus filiales.

En la estrategia de reestructuración de la deuda se buscó transferir parte de las deudas de corto plazo a un horizonte más lejano, es decir un aplanamiento. Se vendieron activos no estratégicos en Australia, Bangladesh, Bolivia, Brasil, Colombia, Estados Unidos, Omán, Pakistán, Reino Unido, República Dominicana, Sudáfrica, República Unida de Tanzania y Uganda. También se llevó a cabo un recorte de gastos operativos que se articuló principalmente mediante la reducción de personal.

La crisis de la casa matriz afectó de forma muy negativa a las subsidiarias de América Latina, sobre todo en Brasil y Chile. En el primer caso, AES Corporation no canceló los compromisos de pagos que mantenía con el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), entidad que había aportado parte del financiamiento para la compra de Eletropaulo en 1998 y para la toma de control en febrero del 2002, y que vencían en el primer trimestre del 2003. Tras una compleja negociación se llegó a un acuerdo para reestructurar la deuda de 1.200 millones de dólares de las subsidiarias brasileñas pertenecientes a AES Corporation. Con el propósito de solucionar el problema se creó un *holding* —Brasiliana Energia S/A— que se hizo cargo de las acciones de AES Corporation en AES Eletropaulo, AES Uruguaiana Empreendimentos Ltda., AES Tietê S.A. y en el futuro las de AES Sul. La nueva compañía, llamada NOVACOM, sería administrada por el BNDES y AES Corporation, con un 53,8% del capital en posesión de la primera, y el resto, de la segunda.¹⁰ Este traspaso se hizo efectivo el 30 de enero del 2004 tras la aprobación de la Agencia Nacional de Energía Eléctrica (ANEEL) y el Banco Central, así como el pago de 90 millones de dólares por parte de AES Corporation, que permitió reducir la deuda a 510 millones de dólares, pagaderos en 11 años (AES Corporation, 2004, p. 136). En diciembre del 2003, AES Eletropaulo llegó a un acuerdo con los acreedores privados, de modo que el 70% de la deuda se denominó en reales. Esto permitió reducir el riesgo cambiario y ampliar los plazos de pago para aliviar la situación de la compañía (véase el capítulo II).

A fines del 2003, la filial chilena de AES Corporation (Gener AES) inició un proceso de reestructuración similar al utilizado por Enersis un año y medio antes. Los objetivos principales de esta iniciativa fueron captar recursos frescos y reprogramar los compromisos de pagos. Para ello se realizó una ampliación de capital por unos 125 millones de dólares —ofrecida a sus accionistas—, se emitieron bonos en los mercados internacionales por 400 millones de dólares, garantizados por los activos de la compañía, y se vendió parte de las acciones que AES Corporation mantenía en Gener AES, sin perder el control. Asimismo, se solicitó un crédito sindicado por un importe de 75 millones de dólares. Estos recursos estaban destinados al rescate voluntario de bonos convertibles y bonos “yanquis” por un importe de 700 millones de dólares que vencían en el período 2005-2006. Paralelamente, por medio de Gener AES, la compañía estadounidense reestructuró los pasivos de sus filiales argentinas (TermoAndes e InterAndes) con el fin de extender el período de vencimiento de los compromisos financieros. En este contexto, parte de los activos se vendieron a la empresa petrolera francesa Total. A finales del 2004, el proceso culminó con el cumplimiento de los objetivos previstos. Se rescataron bonos colocados en Estados Unidos y Chile

efectivo y 350 en bonos garantizados. Así, la deuda disminuyó de 7.006 a 5.493 millones de dólares (AES Corporation, 2004).

¹⁰ AES Corporation mantuvo el 50,01% de las acciones ordinarias de la nueva compañía, mientras que el BNDES retuvo el 49,99% restante y el 100% de las acciones preferentes sin derecho a voto.

por valor de unos 264 millones de dólares, lo que, sumado al aumento de capital, redujo el endeudamiento en unos 300 millones de dólares y se extendió el vencimiento de sus principales pasivos. Con el plan de rescate, la importancia relativa de la región en el total de los ingresos de la compañía aumentó a un 57,5% a fines del 2003.

La reestructuración financiera tuvo resultados mejores que los esperados, lo que podría implicar una reactivación de las inversiones de la empresa. En este sentido, se ha anunciado la conversión a gas natural de la generadora Renca —aumentaría la capacidad en 140 MW—, un proyecto de interconexión eléctrica con Argentina al sur del SIC —permitiría intercambios eléctricos de 260 MW entre ambos mercados—, la ampliación de la central Laguna Verde (de 55 MW a 394 MW) y la construcción de la central Totihue (740 MW). Estas iniciativas suponen inversiones superiores a los 700 millones de dólares.

En resumen, el ambicioso plan de expansión internacional de AES Corporation se truncó como consecuencia de la aguda crisis del sector eléctrico en el mundo. Estas dificultades afectaron con especial gravedad a la empresa estadounidense dada la estructura de sus activos, concentrados en el Cono Sur. Con menores márgenes de maniobra que otras compañías del sector energético, AES Corporation inició un amplio plan de reestructuración de sus pasivos. A fines del 2004 se comenzaba a vislumbrar el cumplimiento de los objetivos planteados en términos de reestructuración financiera y al mismo tiempo estaría comenzando un nuevo ciclo de inversiones, orientado a ampliar la capacidad de generación en Chile.

c) Suez-Tractebel: ¿Una empresa que opta por la integración y diversificación energética?¹¹

A finales de los años ochenta, Tractebel se anticipó a la apertura de los mercados energéticos en la Unión Europea y comenzó a buscar nuevas oportunidades de negocios fuera de Europa. Durante los años noventa adquirió activos vinculados a la generación de electricidad y el transporte y distribución de gas natural en todo el mundo, particularmente en Estados Unidos, Canadá, Asia, Oriente Medio y algunos países de la periferia europea. En América Latina, sus intereses se centraron en México y el Cono Sur. En el 2003, Suez-Tractebel poseía una capacidad de generación cercana a los 26.000 MW y sus ventas ascendieron a 81,4 millones de MWh de electricidad y cerca de 17.000 millones de metros cúbicos de gas natural.

La expansión por América Latina fue pausada y selectiva. A principios de la década de 1990, Tractebel participó con éxito en la privatización de la distribuidora de gas natural argentina Gas Litoral. En 1996, formó parte del consorcio ganador —junto a Iberdrola y la Empresa Nacional de Gas (Enagás S.A.)— de la privatización de la generadora chilena Electroandina. A mediados del 2000, Tractebel pasó a controlar este consorcio luego de adquirir las participaciones de sus socios. En 1997 dio comienzo a la construcción del gasoducto NorAndino que llevaría gas natural argentino al norte de Chile. En ese mismo año participó en el consorcio ganador de la privatización de Colbún S.A., la tercera generadora más importante de Chile. En 1998 llegó al mercado brasileño con la compra de Gerasul, la generadora privada más grande del país. En el 2002 se instaura la marca Tractebel Energia S.A., que engloba todas las actividades de la empresa en Brasil. En este mismo año, la presencia en Chile se refuerza con la compra de la Empresa Eléctrica del Norte Grande S.A. (EDELNOR).

¹¹ En octubre del 2003 las empresas Tractebel y Suez se fusionaron. Suez era una empresa principalmente de servicios y Tractebel de energía. En esta sección se analizarán los activos que aportó Tractebel a la nueva sociedad.

Con este conjunto de operaciones, Tractebel se convirtió en la primera empresa privada extranjera en el área de generación de electricidad en Brasil (7% de la capacidad instalada), la tercera en importancia en el Sistema Interconectado Central (SIC) con el 19,7% de la potencia instalada y la primera en el Sistema Interconectado del Norte Grande (SING), con un 28,5% de la capacidad instalada, estas dos últimas en Chile. Así, América del Sur se convirtió en la región más importante para la compañía (véase el cuadro III-A.3).¹² En el 2003, correspondía a la subregión el 38,3% de la liquidez operativa total (EBITDA)¹³ de la empresa, por delante de América del Norte (35,3%) y Oriente Medio y Asia (23,6%) (Suez-Tractebel, 2003, p. 10).

A diferencia de otras compañías, Tractebel no solo ha buscado acceso a mercados, sino también la integración de sus actividades dentro de la cadena gas natural-electricidad. De hecho, para esta firma belga el gas natural es el insumo más importante para la generación de electricidad, con un 50% de sus operaciones mundiales en el 2003 (Suez-Tractebel, 2003, p. 12).

El Cono Sur, y Chile en particular, no ha sido ajeno a esta estrategia global. En el norte del país, el gas natural llega por del gasoducto NorAndino para abastecer las centrales de ciclo combinado de Electroandina y EDELNOR, ambas controladas por Tractebel, que utilizan gas natural en un alto porcentaje (50% y 69,2%, respectivamente). Además, se manifiestan fuertes sinergias operativas entre Electroandina y EDELNOR, ya que comparten servicios de apoyo y recursos humanos, a pesar de tener estructuras de negocio diferentes. Electroandina posee contratos a largo plazo con grandes mineras y grupos industriales, mientras que EDELNOR no cuenta con una cantidad suficiente de este tipo de contratos, lo que la obliga a vender su producción en el mercado *spot*. Electroandina suministra electricidad y gas natural a grandes clientes como CODELCO (Chuquicamata y Radomiro Tomic) y la Compañía Minera El Abra, entre otras. Mientras que EDELNOR posee contratos con algunas mineras más pequeñas como Mantos Blancos S.A., Cerro Colorado y Michilla.

La fuerte competencia por conseguir el liderazgo en la provisión de energía eléctrica a los grandes clientes de la zona norte de Chile tuvo costos nada despreciables para esta compañía belga. La rivalidad con Endesa le llevó a sobreinvertir en la capacidad de generación de electricidad y en el transporte de gas natural (véase el recuadro III.5). En estas circunstancias, las subsidiarias de Tractebel (Electroandina y EDENOR) enfrentaron problemas financieros, que fueron abordados con amplios planes de refinanciación.

En la zona central de Chile, Colbún genera electricidad principalmente a partir de recursos hídricos, aunque ha ido aumentando de forma progresiva el uso del gas natural, con la construcción de nuevas plantas de ciclo combinado (Nehuenco y sus ampliaciones). De este modo, ha implementado una estrategia de diversificación de fuentes de energía que le ayudaría a enfrentar nuevas situaciones de crisis, como la sequía de 1998. Esta subsidiaria de Tractebel está ampliando sus instalaciones para responder al aumento de la demanda (30%) como consecuencia de la adjudicación de nuevos contratos de suministro de largo plazo. Entre estos destacan, los suscritos con CODELCO (Andina y el Teniente); Chilectra —subsidiaria de Endesa—; y Compañía Nacional de Fuerza Eléctrica S.A. (CONAFE) (Colbún S.A., 2004).

¹² Incluye Perú, donde tiene presencia en la generación y distribución de electricidad a través de Energía del Sur S.A. (ENERSUR), en el consorcio de gasoducto que lleva el gas de Camisea a Pisco/Lima (8,1%) y en la comercializadora de gas natural de Lima y el Callao.

¹³ Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA, según sus siglas en inglés).

A los problemas típicos de la matriz energética chilena, Tractebel ha tenido que sumar un nuevo desafío: la llamada “sequía del gas natural argentino” en el 2004. Esto resulta paradójico, ya que luego de la sequía de 1998, Tractebel implementó las recomendaciones gubernamentales dirigidas a la diversificación de los insumos energéticos y dio prioridad a la utilización del gas natural. A pesar de esto, la decisión de gobierno argentino de cortar el suministro de gas en abril del 2004 afectó el funcionamiento de las centrales de Nehuenco. Fue necesario asumir mayores costos financieros y ambientales por la utilización de combustible diesel como sustituto del gas natural.

A diferencia de lo que sucede en Chile, en Brasil Tractebel no está tan integrada dentro de la cadena gas natural-electricidad. Esto responde a las propias características de la matriz energética brasileña. Tractebel Energía posee cuatro centrales termoeléctricas de las que solo una utiliza el gas natural (Usina Termoeléctrica William Arjona, 190 MW). De hecho, es la primera generadora en Brasil que utiliza gas natural del gasoducto Bolivia-Brasil como combustible para la generación de electricidad. No obstante, la empresa posee una gran capacidad de generación hidroeléctrica (9 centrales) para abastecer a algunos de los estados más poblados del sur del país. La capacidad total de generación de esta compañía belga ha aumentado un 67% en los últimos cinco años.¹⁴ Sus principales clientes son industrias (donde destacan los sectores de papel y celulosa, fertilizantes, petroquímica, automotor y alimentos) y compañías distribuidoras con las que ha firmado contratos de largo plazo (entre 2 y 15 años). Sin embargo, con la apertura del mercado y con el desarrollo del segmento de la comercialización, la estrategia de Tractebel podría alterarse en los próximos años.

En Argentina, Tractebel ha centrado sus operaciones en la distribución de gas natural en el norte de la provincia de Buenos Aires y en la provincia de Santa Fe. La distribuidora Gas Litoral abastece a unos 465.000 clientes del sector residencial con gas natural comprado a la Transportadora de Gas del Norte (TGN), propiedad de Total y CMS Energy. Tractebel ha invertido con regularidad en la modernización y ampliación de la infraestructura, con un monto acumulado de más de 280 millones de dólares desde 1993. Esto se ha traducido en una ampliación de un 90% de la red de distribución de la compañía.

En resumen, Tractebel está fuertemente concentrada en la generación de electricidad en Brasil y Chile. En el segundo caso, ha avanzado de manera importante en la integración de la cadena gas natural-electricidad. No obstante, esto también le ha ocasionado dificultades de diversa índole. En primer lugar, se realizaron inversiones que desembocaron en un exceso de capacidad de generación en el SING, así como de transporte de gas natural. En segundo lugar, sus esfuerzos hacia la diversificación de fuentes de energía se vieron frustrados por los problemas de suministro de gas natural desde Argentina, tanto en el SING como en el SIC. A pesar de estas dificultades, Tractebel ha demostrado su voluntad de seguir invirtiendo en el Cono Sur, lo que se ha traducido en la ampliación y modernización de la capacidad de generación. Además, sus esfuerzos de integración y diversificación podrían otorgarle una ventaja importante frente a otros competidores si llegara a modificarse el panorama energético actual.

d) Energías de Portugal (EDP) (ex Electricidade de Portugal): una internacionalización en portugués

Energías de Portugal (EDP), como la gran mayoría de las empresas eléctricas europeas, tuvo un origen estatal y operaba en régimen de monopolio. Se creó en 1976 como consecuencia de la nacionalización del sector. En 1997 comenzó el proceso de privatización. En la actualidad el Estado

¹⁴ Véase <http://www.tractebelenergia.com.br>.

controla cerca del 31% por medio de distintos mecanismos.¹⁵ EDP se ha consolidado como uno de los grandes operadores eléctricos europeos con presencia internacional, sobre todo en España y Brasil. En el 2003, EDP tenía una capacidad instalada de 11.450 MW. Paralelamente a su internacionalización, EDP avanzó en la diversificación de sus negocios con participación en nuevas actividades como telecomunicaciones (Oni), tecnologías de información (EDINFOR Sistemas Informáticos S.A.) y servicios de apoyo. El mercado doméstico es el centro de interés principal, y creciente, de la compañía. Entre el 2001 y el 2003, Portugal pasó de absorber un 53% a un 68% de la inversión operacional total de la compañía. Por su parte, Brasil es el principal destino de las inversiones de EDP en el exterior, con un aumento del 10% al 13% en el mismo período. Asimismo, España ha sido su mercado externo más dinámico (EDP, 2004) (véase el cuadro III.11).¹⁶

Cuadro III.11
EDP: INVERSIÓN OPERATIVA EN ENERGÍA
(Miles de euros)

	2001	2002	2003
Portugal	478 541	733 208	687 152
España	0	84 775	70 528
Brasil	97 670	122 634	133 307
Generación ^a	48 836	55 600	58 676
Distribución	47 226	66 773	74 215
Otros	1 608	261	415
Total^b	907 737	1 339 773	1 003 274

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Energías de Portugal (EDP), *Memoria anual 2003*, Lisboa, 2004.

^a Incluye Lajeado (el 14% es propiedad de EDP Brasil), Couto Magalhães (49%), Peixe Angélica (95%), Fafen Energia (80%).

^b La diferencia entre el total y la suma de la inversión en Europa y Brasil se debe a la inversión en telecomunicaciones y tecnologías de la información.

Este incremento de la inversión en Portugal, Brasil y España refleja la mayor concentración en actividades vinculadas a la energía eléctrica, en detrimento de sus intereses en las telecomunicaciones y tecnologías de la información.

EDP fue uno de los primeros y más activos participantes en el plan de privatización brasileño. En 1996 adquirió una participación minoritaria en la distribuidora Companhia de Eletricidade do Estado do Rio de Janeiro (CERJ), por medio de la cual consiguió posteriormente presencia en otras compañías privatizadas, como la Companhia Energética do Ceará (COELCE). Al año siguiente adquirió un 25% de la propiedad de la central hidroeléctrica Luís Eduardo Magalhães (Lajeado). En 1998, en una subasta, EDP y la Companhia Paulista de Força e Luz S.A. (CPFL) adquirieron la distribuidora Empresa

¹⁵ La Direcção Geral do Tesouro y Parública poseen el 26,1% y la Caixa Geral de Depósitos el 4,8% restante.

¹⁶ El aumento de inversiones en España respondería a dos factores principales: i) la liberalización total del mercado español, completada el 1º de enero del 2003, y ii) los retos que ofrecería el Mercado Ibérico de Electricidad (MIBEL), resultante de la firma del Protocolo para la Cooperación entre los gobiernos de España y Portugal para la Creación del Mercado Eléctrico Ibérico. En principio el MIBEL debía entrar en vigor el 1º de enero del 2003, pero por problemas técnicos se ha aplazado hasta el 2006.

Bandeirantes de Energia (EBE), una de las compañías en que fue dividida Eletropaulo.¹⁷ En 1999, EDP compró el 73,1% del grupo local IVEN S.A., que ya había logrado el control de la compañía de distribución de Espírito Santo Centrais Elétricas S.A. (ESCELSA) y de Empresa Energética do Mato Grosso do Sul (ENERSUL). Esta última poseía una concesión por 30 años para la generación y distribución de energía eléctrica en el Estado de Mato Grosso.¹⁸

Con la adquisición de IVEN S.A. se consolidó la estrategia de posicionamiento de EDP en Brasil. En diciembre del 2003, para simplificar su estructura societaria, EDP creó un *holding* que agrupa las inversiones en el país. Así, la compañía portuguesa pasó a controlar por completo IVEN S.A. y, por lo tanto, ESCELSA y ENERSUL. En la actualidad, con una fuerte presencia en la distribución, la estrategia de EDP pasaría por la ampliación de su capacidad de generación en Brasil. En este sentido, se retomó la construcción de la central Peixe Angélica (452 MW) y Couto Magalhães (155 MW) y se iniciaron las obras de ampliación de las centrales termoeléctricas de Fafen Energía S.A., en sociedad con Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras).¹⁹ De este modo, la estrategia de EDP en Brasil ha consistido en adquirir activos diversificados y complementarios para estar presente en todos los segmentos: generación, distribución y comercialización de energía eléctrica²⁰ (véase el cuadro III-A.4 del anexo).

Como la mayoría de las empresas eléctricas presentes en Brasil, EDP se vio fuertemente afectada por los problemas económicos, climáticos y regulatorios que enfrentó el país a principios de la presente década. Estas dificultades influyeron en los ingresos, debido a la caída de la demanda y la devaluación de la moneda local, y en los gastos, por el incremento del costo del pago de sus compromisos financieros denominados en divisas.²¹ A partir del 2003, la situación de la compañía portuguesa se vio aliviada de forma considerable por la revisión de las tarifas de distribución y el refinanciamiento de la deuda, en la que el BNDES tuvo un papel central.

La ampliación y el fortalecimiento de la situación de la compañía en Brasil, junto al reordenamiento de la estructura patrimonial, se enmarca en su estrategia global. En el Plan de Negocios 2005-2007 de EDP se contempla el refuerzo de la posición competitiva en la península ibérica, particularmente en la cadena gas natural-electricidad; el control de los costos y la mejoría de los niveles de calidad en el servicio de la distribución de electricidad; y la maximización del valor económico de las inversiones en Brasil y otras actividades complementarias (*EDP Press Release*, 15 de diciembre del 2004). Asimismo, con el fin de obtener ingresos se realizaron algunas desinversiones de activos no estratégicos.

Aunque EDP no tiene activos relacionados con el gas natural en Brasil, está consolidando una importante estrategia de integración de la cadena productiva en la península ibérica, básicamente con las adquisiciones de Hidrocantábrico —segundo operador de gas natural y el cuarto de electricidad de España—, Naturcorp (distribuidora de gas del País Vasco) y Gás de Portugal. Teniendo en cuenta lo explícito de la apuesta de EDP por la integración de las actividades de electricidad y gas natural en

¹⁷ En el 2001, la Agencia Nacional de Energía Eléctrica (ANEEL) aprobó la separación de EBE en dos compañías independientes: Bandeirantes Energia, controlada por EDP y Companhia Piratininga de Força e Luz, que quedó en poder de CPFL.

¹⁸ IVEN S.A. controlaba el 52,3% de ESCELSA y el 34,1% de ENERSUL.

¹⁹ En diciembre del 2004, EDP vendió su participación en Fafen a Petrobras.

²⁰ En la comercialización, EDP participa por medio de Enertrade, lo que la convierte en uno de los agentes más activos del mercado competitivo.

²¹ En el 2001, a causa de la sequía, el gobierno federal brasileño aprobó el Programa de Restricciones Eléctricas, que se mantuvo vigente hasta febrero del 2002. Su objetivo era reducir la demanda. Los patrones de comportamiento resultantes se prolongaron más allá del fin del programa.

España y Portugal, cabría esperar una extensión de esta estrategia hacia Brasil. De concretarse esta línea de acción, podría esperarse una mayor presencia de esta compañía portuguesa en otros países del Cono Sur, con posibles adquisiciones en Argentina o Bolivia.

e) Électricité de France (EDF): repensando la situación

Esta empresa pública francesa es uno de los principales operadores en la generación y distribución de electricidad en Europa. En el 2003, EDF produjo el 22% de la electricidad generada en Europa, con una capacidad instalada total de 122.568 MW, y atendió a cerca de 42 millones de clientes en todo el mundo. A finales de la década de 1990, con la apertura y desregulación del mercado francés y europeo, EDF aceleró su proceso de expansión internacional con la adquisición de empresas y la construcción de nueva capacidad de generación en Europa, China, África y América Latina. En esta última región, EDF está presente en Argentina, Brasil y México, aunque estas actividades no tienen mucha relevancia en el conjunto de las operaciones de la compañía. En el 2003, América Latina era origen de cerca de un 4% y un 3,5% de las ventas y de la EBITDA total de la compañía, respectivamente (EDF, 2004). En la actualidad es una de las primeras compañías del sector y ocupa el puesto número 58 en la clasificación de las 500 empresas transnacionales más grandes del mundo (*Fortune*, 2004b).

A pesar de que la región no es muy importante para la compañía, EDF es una de las operadoras más relevantes en Argentina y Brasil. En 1992 participó junto a Endesa en el consorcio ganador de la distribuidora para el norte de Buenos Aires, EDENOR. En el 2001, la firma española vendió a EDF su participación en esa distribuidora para dar cumplimiento a las disposiciones establecidas en materia de competencia. En 1996, EDF ingresó al mercado brasileño con la participación en el consorcio que ganó la licitación de Light Serviços de Eletricidade, empresa que dos años después adquirió Eletropaulo. Por medio de varios mecanismos —ampliaciones de capital, compras a accionistas minoritarios e intercambios de acciones con otras empresas— esta compañía francesa logró el control del 94,8% del capital de la distribuidora de Río de Janeiro, con lo que fortaleció su posición en Brasil. En este sentido, destaca la operación de intercambio de activos entre EDF y AES Corporation. La francesa obtuvo la gestión de Light y la estadounidense conservó Eletropaulo. Además de estas dos inversiones principales, el grupo francés participa en otras compañías distribuidoras como la Empresa Distribuidora de Electricidad de Mendoza (EDEMISA) —que en la actualidad se encuentra en proceso de enajenación— en Argentina, y UTE Norte Fluminense en Brasil. El resto de sus activos está en Argentina: las centrales de generación Hidroeléctrica Diamante S.A. (HIDISA) e Hidroeléctrica los Nihules S.A. (HINISA), y una compañía de transmisión (DISTROCUYO) (véase el cuadro III-A.5 del anexo).

Tras la privatización de EDENOR, los nuevos propietarios realizaron inversiones de consideración con el objeto de capitalizar la compañía y modernizar la infraestructura. Se invirtieron más de 1.300 millones de dólares en la reducción de pérdidas de electricidad, mejoras de la red, incorporación de tecnología y captación de nuevos clientes.²² No obstante, el deterioro de la situación económica argentina afectó los rendimientos de la compañía, lo que impidió continuar con este ritmo de inversiones. La situación se agravó con la pesificación de las tarifas en el 2002. En este adverso panorama, los activos en Argentina comenzaron a transformarse en un problema de difícil solución para la casa matriz. Los problemas se manifestaron, por una parte, en las disputas entre EDF y Endesa por la compra-venta de EDENOR; por otra, en los intentos por liquidar sus activos en el país. Esto se observa con la puesta en

²² Véase <http://www.edenor.com.ar>.

venta de EDEMSA, la entrada de los “fondos buitres” a la propiedad de EDENOR²³ y la denuncia de Argentina ante el CIADI por los perjuicios sufridos a raíz de la conversión a pesos de las tarifas.

En el caso de Light, también se realizaron inversiones importantes para aumentar los niveles en la eficiencia en la prestación del servicio. Entre 1998 y mediados del 2004, por ejemplo, la duración media de las interrupciones por unidad consumidora pasó de 15,1 minutos a 8,3 minutos, según la Associação Brasileira de Distribuidores de Energia Elétrica (ABRADEE). El aumento de la incertidumbre afectó el desempeño de esta filial brasileña de EDF. En el 2003 Light se acogió al programa de apoyo a la capitalización de las empresas distribuidoras de energía eléctrica encabezado por el BNDES y trató de extender los plazos de amortización de su deuda, que había aumentando de forma considerable desde 1998. Su difícil situación financiera se vio agravada por la devaluación del real, sobre todo por la alta proporción de deuda denominada en divisas.

En este contexto, dentro de una estrategia de expansión global, EDF podría considerar poco estratégicos sus activos en América Latina. Es muy probable que, de existir algún interesado, EDF venda sus empresas en la región y utilice estos recursos en otras áreas que considere prioritarias. De hecho, la compañía ha manifestado su intención de centrar su estrategia de crecimiento en Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido.²⁴

En síntesis, EDF ha privilegiado la adquisición de activos que le otorguen una sólida posición de mercado en la distribución de energía eléctrica para grandes núcleos urbanos (Buenos Aires y Río de Janeiro). En una primera etapa, su presencia en América Latina se sustentó en la participación en consorcios con otros operadores eléctricos importantes (Endesa, AES Corporation) para acceder a activos seleccionados. Con posterioridad, aprovechó ciertas debilidades de sus socios para tomar el control patrimonial de los activos en los que participaba. No obstante, las dificultades económicas y regulatorias podrían propiciar la salida de EDF de la región, especialmente de Argentina. Esto hace pensar que la empresa no sería un candidato plausible para emprender un nuevo ciclo de inversiones. Lo más probable es que mantenga una estrategia cautelosa en la región en los próximos años, similar a la que ha venido desarrollando Iberdrola en el período reciente (véase el recuadro III.7).

En síntesis, tras un período de exitosa expansión en el Cono Sur, las empresas eléctricas se vieron inmersas en una aguda crisis que les hizo replantear su estrategia. En general, estas compañías abandonaron las iniciativas de diversificación y creación de empresas multiservicios para concentrarse en su actividad principal: la energía eléctrica. En forma paralela, promovieron el saneamiento de su situación financiera y la integración de los subsectores del gas natural y la electricidad. A pesar de haber realizado esfuerzos similares, no todas las compañías estarían en las mismas condiciones de afrontar los desafíos futuros. Aparentemente, Endesa, Tractebel y EDP estarían mejor situadas que AES Corporation, o EDF, las cuales aún tienen graves problemas financieros o situaciones incómodas respecto de sus emprendimientos en América Latina.

²³ Durante el período más grave de la crisis argentina surgieron los denominados “fondos buitres”. La entrada de estos fondos se produce a partir de la compra de pasivos a los acreedores originales, a precios sumamente rebajados. Una vez que alcanzaban un umbral mínimo de control sobre la deuda, los tenedores obligaban a los accionistas a mejorar las condiciones para la reestructuración. En el caso de EDENOR, la participación de este tipo de fondos llegó a ser del 55% de la deuda corporativa (unos 550 millones de dólares) (Stanley, 2004b).

²⁴ Véase <http://www.edf.com>.

Recuadro III.7

IBERDROLA: UNA EMPRESA QUE MIRA AL NORDESTE

En los últimos años, Iberdrola y Endesa han manifestado una fuerte competencia en su mercado de origen, que han trasladado a América Latina. Sin embargo, la menor capacidad operativa y financiera de Iberdrola no le permitió hacerse con los activos más atractivos de la región. Ante esta situación, la empresa se replanteó su estrategia para América Latina, que estuvo centrada en la diversificación hacia otras actividades como las telecomunicaciones y los servicios sanitarios, y la adquisición de participaciones de activos eléctricos secundarios.

En 1995 compró Electropaz y Elfeo en Bolivia. Un año más tarde entró en el negocio de generación en Chile, participando en Colbún, que luego transfirió a Tractebel en el 2000. En 1997, participó en la compra de la Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA) y tres meses después en la adquisición de la Companhia Energética do Rio Grande do Norte (COSERN). En el 2000, adquirió la Companhia de Eletricidade de Pernambuco (CELPE), con lo que se convirtió en el mayor distribuidor eléctrico del nordeste de Brasil. A esto se le suman una serie de activos en telecomunicaciones y agua potable en Brasil y Chile que le han permitido consolidar su renovado patrón de inserción regional.

A finales del 2000, y luego de la frustrada fusión con Endesa, Iberdrola redefinió su plan estratégico en torno a dos ejes centrales: i) la generación de electricidad en España sobre la base de centrales de ciclo combinado en las que la empresa es líder; y ii) la concentración de su actividad internacional en México y, en menor medida, en Brasil.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la empresa en <http://www.iberdrola.es>.

2. Las empresas transnacionales de hidrocarburos con intereses eléctricos en el Cono Sur

Las empresas petroleras manifiestan un interés creciente en el subsector eléctrico, sobre todo en el segmento de la generación (véase el cuadro III.9). En el afán de acercar las reservas a los mercados consumidores, varias de estas compañías han participado activamente en la construcción y administración de la nueva red de gasoductos del Cono Sur, en algunos casos como socios de empresas eléctricas. Asimismo, con el fin de asegurar mercados para el gas natural, han mostrado un incipiente interés en la generación eléctrica. La difícil situación de las empresas eléctricas y las buenas condiciones financieras derivadas del alza del precio del petróleo han permitido a las empresas de hidrocarburos aprovechar algunas de las oportunidades surgidas de la mayor integración entre gas natural y electricidad. Sin duda, la introducción de la tecnología del ciclo combinado, en el marco de las iniciativas de diversificación de la matriz energética implementada por algunos gobiernos latinoamericanos, ha favorecido este proceso.

a) **Total (ex TotalFinaElf): ¿una empresa audaz?**

En el 2000 nace Total, resultado de una serie de consolidaciones empresariales: en 1999 se fusionaron la francesa Total con la belga Petrofina para formar Totalfina, que un año más tarde se fusionó con Elf Aquitaine y dio lugar a TotalFinaElf, (la actual Total), cuarta empresa petrolera del mundo con presencia en 130 países, sobre todo en Europa, África y Asia. En el 2004 ocupa el puesto número 10 en la clasificación de las 500 primeras empresas del mundo (*Fortune*, 2004b).

Su presencia en América Latina está concentrada en la exploración y explotación de reservas de hidrocarburos en Argentina, Bolivia, Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y Trinidad y Tabago, heredados de emprendimientos de las antiguas Total y Elf Aquitaine a finales de la década de 1970. Además, esta compañía ha participado activamente en algunos de los proyectos más importantes de transporte de gas natural en el Cono Sur y ha ido fortaleciendo su presencia en campos de producción en Argentina y Bolivia.

Total ha optado por conectar sus campos de gas natural (Argentina y Bolivia) con los grandes centros de demanda (Brasil y Chile), para lo cual ha participado en los consorcios que han construido algunos de los nuevos gasoductos privados. A diferencia de otras, esta empresa ha liderado varios de estos consorcios y ha ejercido la gestión de los gasoductos. Esta estrategia se consolidó con la adquisición de las participaciones de TransCanada Pipelines Limited en tres gasoductos que forman un sistema interconectado para el abastecimiento de gas natural de los mercados de Argentina, Chile y parte de Brasil (CEPAL, 2002, p. 175). Los casos más relevantes son Gas Andes, que lleva gas natural desde la cuenca de Neuquén hacia Santiago de Chile; la Transportadora de Gas del Norte (TGN) en el norte de Argentina; y la Transportadora de Gas del MERCOSUR (TGM) que conecta TGN con el sur de Brasil. Además, participa en otros gasoductos en los que no es el operador principal, entre los cuales destacan las conexiones entre Bolivia, Brasil y Uruguay (véase el cuadro III.12 y el cuadro III-A.6 del anexo).

Cuadro III.12
TOTAL: PARTICIPACIONES EN GASODUCTOS DEL CONO SUR

Gasoducto	Participación de Total (%)	Origen	Destino	Función
GasAndes	56,5	Cuenca de Neuquén (Argentina)	Santiago (Chile)	Operador
Transportadora del Gas del Norte (TGN)	19,2	Argentina	Argentina (red del norte de Argentina)	Operador
Transportadora de Gas del MERCOSUR (TGM)	32,7	TGN (Argentina)	Frontera Uruguay-Brasil	Operador
Gasoducto Yacuiba-Río Grande (GASYRG)	11,0	Yacuiba (Bolivia)	Río Grande (Bolivia)	Accionista minoritario
Transportadora Brasileira Gasoduto Bolívia-Brasil S.A. (TGB)	9,7	Frontera Bolivia-Brasil	Porto Alegre vía São Paulo	Accionista minoritario
Transportadora Sulbrasileira de Gas (TSB)	25,0	TGM, Frontera Uruguay-Brasil	TBG, Porto Alegre (Brasil)	Accionista minoritario

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Total, *Annual Report 2003, 2004*.

Este protagonismo en la gestión de algunos de los gasoductos más importantes del Cono Sur ha colocado la compañía en una muy buena posición para profundizar su participación en la cadena gas natural-electricidad. Desde el año 2000 ha ido adquiriendo diversas participaciones en el sector eléctrico, entre las que destacan algunos de los activos de Gener AES, subsidiaria de AES Corporation, en Argentina. Entre estos últimos cabe mencionar el 64% de la Central Puerto (2.165 MW) y el 70% de Hidroneuquén (1.400 MW), empresa propietaria del 59% de la Central de Piedra de Águila, entre otras (véase el cuadro III-A.6 del anexo).

En síntesis, Total posee una importante participación en el sector de hidrocarburos, tanto en reservas como en producción, así como en el transporte de gas natural con más de 9.000 kilómetros de gasoductos. Un poco más distanciada de los problemas que aquejaron a las compañías eléctricas y favorecida por los altos precios del petróleo, tuvo la liquidez necesaria para profundizar la integración de la cadena gas natural-electricidad. Las dificultades de algunos de los principales operadores eléctricos abrieron nuevas oportunidades de negocio merced a las cuales Total adquirió sus primeros activos en generación de electricidad en Argentina, que se acoplan perfectamente a sus intereses en el área del gas natural. Esta es una de las primeras experiencias explícitas de una empresa petrolera que busca avanzar en la cadena gas

natural-electricidad en el Cono Sur. No obstante, también es cierto que incurrió en grandes riesgos, acometiendo sus adquisiciones en el período más difícil de la crisis argentina. De hecho, compró poco antes de la devaluación del peso, lo que afectó de forma importante la valoración de sus activos en Argentina. De existir las condiciones adecuadas en el contexto económico, político y regulatorio, es muy probable que esta empresa pueda invertir en la ampliación de la capacidad de generación eléctrica, que es la necesidad más urgente para los países del Cono Sur.

b) Petrobras: una empresa transnacional latinoamericana con potencial de crecimiento

Petrobras es un grupo regional controlado por el Estado brasileño, que posee el 55,7% de las acciones con derecho a voto. Líder sin contrapeso en el mercado de Brasil, inició su expansión internacional y diversificación a principios de la década de 1970. Su estrategia se aceleró en el período reciente, con los cambios de la legislación nacional y la apertura de los mercados energéticos en los países vecinos. En la actualidad cuenta con inversiones en Angola, Argentina, Bolivia, Ecuador, Estados Unidos, Nigeria, Perú y la República Bolivariana de Venezuela, y ocupa el puesto número 144 de las 500 empresas más grandes del mundo (*Fortune*, 2004b).

El mercado foráneo más importante para la petrolera brasileña es Argentina. En el 2002, la presencia de Petrobras en este país se fortaleció con la adquisición de paquetes mayoritarios de las sociedades controladoras del grupo argentino Pérez Companc, por las que pagó un monto cercano a los 1.028 millones de dólares. Esta operación le permitió incorporar nuevos activos en Bolivia, Brasil, Ecuador, Perú y la República Bolivariana de Venezuela.

A mediados de la década de 1990, Petrobras puso en marcha una decidida iniciativa de diversificación hacia el negocio del gas natural. Su objetivo es obtener los máximos beneficios de la explotación en las cuencas productoras de Argentina, Bolivia y Brasil, donde la compañía tiene intereses. Asimismo, con los nuevos descubrimientos de gas natural en la cuenca de Santos (en la costa de São Paulo), se estima que las reservas de la compañía podrían triplicarse en el 2015 y alcanzarían un monto similar a las de Bolivia. Este hecho podría modificar sustancialmente la matriz energética brasileña, elevando la importancia relativa del gas natural de un 7,5% a un 15% en el 2015 (Petrobras, 2004 y Revista *Valor Setorial*, 2004, p. 9). Sin embargo, en la actualidad, gran parte del gas natural consumido en Brasil se importa por medio de gasoductos desde Bolivia y Argentina.

Las exigencias de la demanda interna brasileña y la ubicación de las principales reservas de la compañía han obligado a Petrobras a comprometerse decididamente en la construcción y gestión de gasoductos transfronterizos, que alimenten las redes nacionales de transporte y distribución de gas. En asociación con otras empresas energéticas (Royal Dutch/Shell y Enron), construyó el gasoducto que une Santa Cruz (Bolivia) con São Paulo. Petrobras es el operador del tramo brasileño, denominado Transportadora Brasileira Gasoduto Bolívia-Brasil S.A. (TGB). La petrolera brasileña posee el 9% de las acciones del tramo boliviano, así como el 44,5% del Gasoducto Yacuiba-Río Grande (GASYRG) y el 100% de los gasoductos de la Transportadora San Marcos, empresa creada para el transporte de hidrocarburos desde Bolivia a Brasil (Puerto Suárez-Corumbá). En Argentina, Petrobras controla la Transportadora de Gas del Sur (TGS), propietaria de una importante red de gasoductos que unen las cuencas austral y neuquina con Buenos Aires (véase el cuadro III-A.7 del anexo).

Como resultado de esta decidida política de interconexiones energéticas para abastecer el mercado brasileño, la empresa tiene programado seguir invirtiendo en esta línea. Petrobras pretende invertir unos 3.000 millones de dólares en la construcción de nuevos gasoductos en el período

2004-2010.²⁵ De hecho, Petrobras y el gobierno argentino llegaron a un acuerdo para ampliar la capacidad de TGS, para lo que se invertirían unos 285 millones de dólares, parcialmente financiados por el BNDES. Este emprendimiento reviste una importancia particular, ya que la capacidad de transporte de gas es uno de los grandes “cuellos de botella” que tiene el sistema de gasoductos argentino y que ocasionaron los problemas de desabastecimiento de mediados del 2004, y principios del 2005.

Petrobras no se ha detenido en este punto y está avanzado en la integración de la cadena gas natural-electricidad, lo cual resulta muy relevante dada la necesidad de diversificación de fuentes energéticas que demanda la economía brasileña, en especial luego de las consecuencias de la última sequía. En Brasil, la petrolera posee una significativa participación en la propiedad y gestión de centrales termoeléctricas y se prevé un incremento de sus inversiones en este sentido (véase el cuadro III.9). En Argentina, la compra de Pérez Companc le dio acceso a los segmentos de generación, transmisión y distribución (Petrobras, 2004, p. 33). En la actualidad, Petrobras genera el 6,5% de la electricidad del país, por medio de Generación Eléctrica Buenos Aires (GENELBA) y las hidroeléctricas Piedra del Águila y Pichi Picún Leufú. Además posee el control compartido de la Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión S.A. (TRANSENER), la principal empresa de transmisión, y una importante participación en la distribuidora de la zona central y sur de la Ciudad de Buenos Aires, EDESUR, controlada por Endesa. Con esta sólida posición en Argentina, Petrobras pretende seguir ampliando su presencia regional en el negocio eléctrico (véase el cuadro III-A.7 del anexo).²⁶

En un período relativamente breve, la petrolera brasileña ha consolidado avances significativos en materia de diversificación energética y regional. Las reservas de gas natural en otros países se transportan, por sus gasoductos, hasta el mercado doméstico para alimentar a sus generadoras, entre otras actividades. Asimismo, la compra estratégica de Pérez Companc le dio acceso a los demás segmentos del sector eléctrico en Argentina, lo que complementó con las reservas que poseía en este país. Así, Petrobras se ha consolidado como un integrador regional que produce electricidad a partir de sus propias reservas. Además, su estrategia se ve reflejada en un incremento del valor de su acción que le facilitará el acceso al crédito en el futuro para dar continuidad a sus emprendimientos (véase el gráfico III.6). El respaldo de los inversionistas internacionales a la estrategia de Petrobras convierte a esta compañía brasileña en uno de los agentes mejor posicionados para abordar uno de los mayores desafíos del sector energético del Cono Sur: incrementar la capacidad de generación de electricidad en el corto y mediano plazo.

c) Repsol YPF: una riesgosa aventura argentina

En 1986, tras la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (CEE), actual Unión Europea (UE), se reorganizó el sector petrolero español con el propósito de introducir la competencia. Para este fin se creó Repsol, en reemplazo de Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH). Tres años después comenzó su privatización, que finalizó en 1997. Rápidamente Repsol se convertiría en uno de los principales operadores internacionales del sector.

A mediados de la década de 1990, de manera similar a otras empresas españolas, Repsol desarrolló su expansión internacional, sobre todo en América Latina y el Caribe. Su estrategia se centró en la adquisición de empresas que tenían posición dominante, debido a su experiencia en el manejo de estructuras monopólicas (CEPAL, 2000). En la actualidad, Repsol (actualmente Repsol YPF) tiene presencia en 29 países en cuatro continentes (Repsol YPF, 2004) y se ubica en el puesto número 91 en la clasificación de las empresas más grandes del mundo (*Fortune*, 2004b).

²⁵ Véase <http://www.petrobras.com.br>.

²⁶ Véase <http://www.petrobrasenergia.com.br>.

En 1999 se consolidó la estrategia de internacionalización centrada en Argentina con la adquisición de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF). La toma de control se logró con dos operaciones paralelas: la participación en el proceso de privatización del 15% que mantenía el Estado argentino (2.011 millones de dólares) y el lanzamiento de una OPA por el resto del capital que estaba en manos privadas, con lo que consiguió el 83,2% del capital luego de pagar 13.158 millones de dólares. De esta forma, la empresa española pagó más de 15.000 millones de dólares por el control patrimonial de la petrolera argentina, una de las adquisiciones más cuantiosas que se han registrado en América Latina (CEPAL, 2001). El mayor valor de esta adquisición obedece a la complementariedad de los activos que poseían ambas compañías. En diciembre de 2001, con el fin de diversificarse y disminuir su vulnerabilidad en Argentina, la empresa realizó un intercambio de activos con Petrobras por un importe de 1.000 millones de dólares. Con esta operación, Repsol YPF lograba una estructura similar a la de las grandes compañías internacionales (CEPAL, 2002, p. 168). Asimismo, la adquisición de YPF amplió la presencia de la compañía española en el mercado del gas natural, con acceso a reservas y a los principales ejes de distribución transfronterizos del Cono Sur. Con todo, en el período reciente, América Latina ha sido el origen de más del 50% de los resultados globales de la compañía.

Esta renovada estructura permitió a Repsol YPF introducir entre sus directrices estratégicas la diversificación hacia la cadena gas natural-electricidad. En su mercado de origen, el interés por el gas natural se manifestó en la compra de GasNatural SDG, S.A. En América Latina, sobre todo a raíz del deterioro de la situación económica en Argentina, este proceso se ha visto ralentizado, pero no postergado. Repsol YPF se ha posicionado con solidez en las reservas de gas natural de Argentina y Bolivia, así como en los principales gasoductos que unen Chile y Brasil con los centros de producción. Esta compañía española se encuentra en un entorno inmejorable para unir la oferta y la demanda de este importante insumo para la producción de energía eléctrica. La integración en la cadena gas natural-electricidad es aún reducida, pero se va manifestando progresivamente. En este sentido destaca la participación de Repsol YPF en la central de ciclo combinado Dock Sud —controlada por Endesa—, y con anterioridad había mantenido intereses en la distribuidora EDENOR, ambas en Argentina.

El alto grado de exposición de Repsol YPF en Argentina hizo muy vulnerable a la empresa ante la crisis. La Ley N° 25.561 de emergencia económica, que congeló en moneda local las tarifas de los servicios públicos, deterioró los ingresos de la compañía medidos en euros y complicó la gestión de sus pasivos. Además, Argentina y Bolivia establecieron impuestos a las exportaciones de hidrocarburos, lo que dificultó aún más la situación financiera de la compañía. Además de los problemas macroeconómicos y regulatorios, la compañía ha tenido que lidiar con la incertidumbre política. En Bolivia, la indefinición de una política de hidrocarburos ha paralizado el proyecto para la exportación de gas natural licuado, a través de Chile, desde el campo Margarita hacia Estados Unidos y México, donde Repsol YPF participa en el consorcio Pacifico LNG (véase el recuadro III.2).

Al igual que la mayoría de las empresas de energía, Repsol YPF implementó un plan de contingencia para enfrentar las dificultades: ralentizó sus inversiones y realizó algunas ventas de activos no estratégicos, lo que incluyó su participación en EDENOR, que fue transferida a EDF. En América Latina implementó medidas adicionales de reducción de costos, entre las que destaca la congelación de salarios a los ejecutivos de la compañía. En el Plan Estratégico 2003-2007, Repsol YPF profundizó su compromiso con las actividades derivadas del gas natural y optó por la consolidación de su presencia en las reservas de hidrocarburos y la exploración de nuevas alternativas de transporte para abastecer un número mayor de mercados de exportación, básicamente con gas natural licuado.

La apuesta de Repsol YPF por el gas natural (reservas y transporte) lo convierte en un actor con gran potencial para el desarrollo de un futuro mercado subregional energético. A pesar de no ser un

agente relevante en el subsector eléctrico, su fuerte presencia en el insumo de mayor dinamismo para la generación eléctrica le otorga la posibilidad de ampliar su participación en la cadena gas natural-electricidad.

En resumen, en una primera fase, las empresas de hidrocarburos invirtieron en América Latina para incrementar sus reservas. Más tarde algunas participaron activamente en la construcción y operación de las redes de transporte de gas natural en el Cono Sur para acercar la oferta a la demanda. El mayor uso de la tecnología de ciclo combinado les ha abierto nuevas oportunidades para expandir su presencia en la cadena gas natural-electricidad. Total y Petrobras han agregado a su fuerte presencia en los gasoductos nuevas inversiones en generación de electricidad. Estos nuevos actores en el subsector eléctrico podrían revitalizar el ciclo de inversiones, tan necesarias para ampliar la capacidad.

E. CONCLUSIONES

A lo largo de la década de 1990 se registraron montos muy elevados de inversión extranjera en el sector de la energía. En su mayoría correspondieron a los pagos realizados por empresas europeas y estadounidenses que adquirieron los activos privatizados por los gobiernos de los países de América Latina y el Caribe. Estos operadores extranjeros se convirtieron en los líderes del sector eléctrico y también de hidrocarburos, con la excepción de Brasil, donde la presencia estatal es aún predominante.

Con los cambios introducidos en el marco regulatorio y la entrada de los operadores extranjeros se esperaba un aumento automático de la capacidad del sistema, pero no fue así. A la fecha, sigue siendo necesario ampliar la capacidad de generación y de transmisión en el sector eléctrico, así como incrementar las reservas de hidrocarburos y construir nuevos gasoductos. A inicios de la presente década se desencadenó una profunda crisis energética que obligó a casi todas las empresas localizadas en la región a modificar sus estrategias de expansión. El desarrollo del sector se truncó debido a fallos regulatorios de las reformas, cuyos efectos se agudizaron por factores climáticos y macroeconómicos, así como por el efecto de contagio que provocó la quiebra de algunos operadores globales, como Enron.

Estos hechos ponen de manifiesto la necesidad de nuevas inversiones en los próximos años. En el período 2004-2008, se estima que las inversiones en los segmentos de gas natural y electricidad se aproximarán a los 20.000 millones de dólares (véase el cuadro III.13). Esto supone una media anual de 5.000 millones de dólares, cantidad inferior a los 6.450 millones de dólares que se invirtieron en promedio en el período 1990-2002 (véase el cuadro III.5). En la medida en que las corrientes de capital se destinen a nueva inversión, y no a fusiones y adquisiciones, un monto inferior a la media de la década pasada no debería considerarse un mal indicador.

Cuadro III.13
CONO SUR: INVERSIONES NECESARIAS EN GAS NATURAL Y ELECTRICIDAD,
2004-2008
(En millones de dólares)

	Gas natural	Electricidad	Total
Argentina	2 500	3 900	6 400
Brasil	2 000	10 500	12 500
Chile	200	2 000	2 200
Total	4 700	16 400	21 100

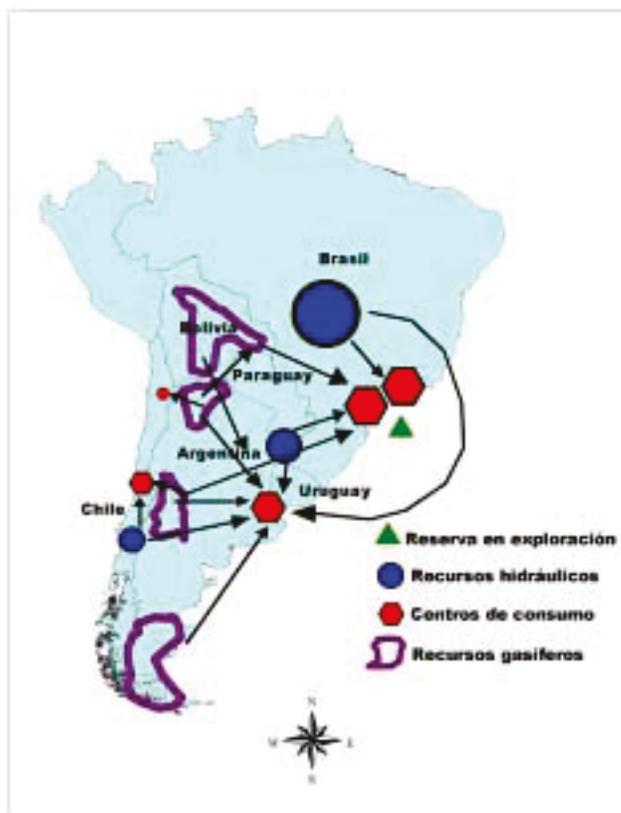
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de las estimaciones de la Comisión Nacional de Energía (CNE) de Chile, la Secretaría de Energía de Argentina y el Banco Mundial.

A pesar de que las reformas no alcanzaron los niveles deseados de capacidad de generación eléctrica, ha habido avances considerables en otros segmentos del sector. En el caso de la distribución, se han verificado notables progresos en la eficiencia operacional, medida en términos de pérdidas de energía o de clientes por empleado.

Las políticas destinadas a la inversión en el sector energético han de centrarse en el aprovechamiento de los recursos existentes (reservas de gas y potencial generador hidráulico) para cubrir las necesidades de consumo del Cono Sur. Hay que incorporar una visión regional que permita aprovechar las economías de escala y minimizar los costos. La utilización suprarregional de los recursos hídricos y las reservas de gas natural para la generación eléctrica podría contribuir al logro de estos objetivos (véase el gráfico III.7).

De esta forma, todos los agentes del sistema saldrían beneficiados. Los usuarios finales obtendrían su energía desde el lugar que resulta económicamente más barato, las posiciones dominantes se podrían contrarrestar con la entrada de nuevos agentes y mejoraría la confiabilidad del sistema al disponer de nuevas fuentes energéticas. Asimismo, la ampliación del mercado abriría nuevas oportunidades a las empresas generadoras más eficientes. En contraste, las generadoras que producen a mayores costos podrían ser desplazadas por el ingreso de una energía más barata. En este aspecto la reglamentación debería compensar a los perdedores para que se mantengan niveles adecuados de capacidad de generación. El escenario de un mercado eléctrico integrado, aún hipotético, supondría un ahorro sustancial en términos de reducción de costos ligados a la interconexión. Se ha estimado que la interconexión entre Brasil y Argentina supondría un ahorro de 158 millones de dólares al año (Muñoz Ramos, 2004).

Gráfico III.7
CONO SUR: POTENCIAL DE INTEGRACIÓN DE ELECTRICIDAD Y GAS



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Nota: Las denominaciones empleadas en este mapa y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Ante este panorama, las autoridades nacionales deberían coordinar sus acciones para establecer incentivos que hagan rentables las inversiones necesarias. Es particularmente importante evitar los errores en los que cayeron las iniciativas integradoras del pasado, cuyo éxito resultó frustrado por las “ambiciones” de los proyectos impuestos desde arriba. En este sentido, las actividades gubernamentales bilaterales y multinacionales deberían apoyar las iniciativas privadas actuales de integración de mercados y fomentar la extensión de la red de gasoductos y la interconexión de los sistemas eléctricos nacionales. El momento actual de crisis abre un espacio para la reformulación de políticas en las que ha de tomarse en cuenta la participación de todos los agentes (gobiernos, inversionistas, usuarios), así como el papel de la regulación y la fiscalización. Esto es particularmente relevante cuando se han quebrantado las reglas del juego —con el incumplimiento de contratos y compromisos— y es necesario reestablecer las confianzas.

En definitiva, la integración energética es la clave para el futuro de los mercados eléctricos en el Cono Sur. Gracias a ella será posible utilizar los recursos, repartidos por todo el territorio de la región, de la forma más eficiente posible. Se requiere un enorme esfuerzo en términos políticos para armonizar los marcos regulatorios sectoriales y establecer compromisos basados en el respeto de las reglas del juego.

ANEXO

Cuadro III-A.1

ENDESA: PRINCIPALES ACTIVOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y EN EL TRANSPORTE DE GAS NATURAL EN EL CONO SUR, 1996-2004

	Empresa	Participación de control (%)	Capacidad de generación o transmisión o número de clientes	Año de ingreso
Argentina	Generación			
	Central Dock Sud ^a	39,9	870 MW	1996
	Central Costanera	64,3 ^b	2 302 MW	1997
	Hidroeléctrica El Chocón	65,2 ^b	1 320 MW	1997
	Distribución			
	Empresa Distribuidora Sur S.A. (EDESUR)	99,4 ^b	2,1 millones	1997
	Transmisión			
Yacylec ^c	22,2	282 km - 507 kV	1996	
Compañía de Transmisión del MERCOSUR S.A. (CTM)	100,0 ^b			
Brasil	Generación			
	Centrais Elétricas Cachoeira Dourada S.A.	99,6 ^b	658 MW	1997
	Central Termoeléctrica Endesa Fortaleza	100,0 ^b	310 MW	2003
	Distribución			
	Companhia de Eletricidade do Rio de Janeiro S.A. (CERJ) ^d	88,2 ^b	1,9 millones	1996
	Companhia Energética do Ceará (COELCE)	58,9 ^b	2,2 millones	1998
	Transmisión			
Companhia de Interconexão Energética, S.A. (CIEN)	100,0 ^b	1 000 km - 2 000 MW	1997	
Chile	Generación			
	Endesa Chile ^{e,f}	60,0 ^b	3 763 MW	1997
	Distribución			
	Chilectra	98,3 ^b	1,3 millones	1997
	Transporte de gas natural			
GasAtacama	50,0 ^b	950 km entre Salta (Argentina) y norte de Chile con capacidad de 8,5 millones de metros cúbicos al día	1999	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Endesa (<http://www.endesa.es/Portal/es/conozcanos/sociedades/iberoamerica.htm>).

^a Endesa creó la Sociedad Inversora Dock Sud, en conjunto con el grupo petrolero Astra, propiedad de Repsol YPF, para la construcción de una central de ciclo combinado de gas de 775 MW de potencia. La generadora fue puesta en operación en el 2001.

^b Por medio de la sociedad de inversiones Enersis, con sede en Chile, controlada por Endesa. En el 2004, Endesa poseía el 60,6% de la propiedad de Enersis (Enersis, 2004).

^c La sociedad Yacylec opera y mantiene la línea de transmisión eléctrica de la central hidroeléctrica Yaciretá (282 kilómetros) y la estación transformadora de Resistencia.

^d En septiembre del 2004, CERJ cambió de nombre y pasó a llamarse AMPLA, en el marco del proceso de transformación de la empresa en referente del negocio de distribución de energía eléctrica en Brasil.

^e Endesa Chile posee participaciones en otras generadoras chilenas, como San Isidro, Pangué, Celta y Pehuenche. En octubre del 2000, Endesa Chile vendió su participación en la empresa de transmisión Transelec para anticiparse a las consecuencias de una normativa chilena que restringiría la participación de las empresas generadoras y distribuidoras en el capital de las empresas de transmisión (Endesa, 2001).

^f En el 2003, en el marco de su plan de fortalecimiento económico financiero, Enersis vendió la distribuidora Compañía Eléctrica del Río Maipú, la central generadora Canutillar, la empresa Infraestructura 2000 y algunos activos en líneas de transmisión en el norte del país (Enersis, 2004).

Cuadro III-A.2
**AES CORPORATION: PRINCIPALES ACTIVOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y EN EL
TRANSPORTE DE GAS NATURAL EN EL CONO SUR, 1993-2004**

	Empresa	Participación de control (%)	Capacidad de generación o transmisión o número de clientes	Año de ingreso
Argentina	Generación			
	Alicura	99,0	1 040 MW	2000
	Paraná-GT	100,0	845 MW	2001
	San Nicolás	88,0	650 MW	1993
	Gener-Termoandes	99,0	643 MW	2000
	Distribución			
	Empresa Distribuidora La Plata (EDELAP)	90,0	280 000	1998
Empresa Distribuidora de Energía Norte (EDEN) ^a	90,0	278 500	1997	
Empresa Distribuidora de Energía SUR (EDES) ^b	90,0	145 000	1997	
Brasil	Generación			
	AES-Tietê	25,0	2 650 MW	1999
	AES Uruguaiana	46,0	639 MW	2000
	Distribución			
	AES Sul ^c	98,0	975 000	1997
Eletropaulo	32,0	5,1 millones	1998	
Chile	Generación			
	Gener-Centrogener	99,0	782 MW	2000
	Gener-Eléctrica de Santiago	89,0	379 MW	2000
	Gener-Guacolda	49,0	304 MW	2000
	Gener-Norgener	99,0	277 MW	2000
	Transporte de gas natural			
	Gasoducto GasAndes	13,0	467 km desde Mendoza (Argentina) a Santiago (Chile) con capacidad de 9 millones de metros cúbicos al día	2000

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de AES Corporation (<http://www.aes.com/aes/index?page=southameric>).

^a EDEN abastece al norte y centro de la provincia de Buenos Aires.

^b EDES abastece al sur de la provincia de Buenos Aires.

^c En 1997, AES Corporation adquirió el 14,4% del capital accionario de la Companhia Energética de Minas Gerais (CEMIG). Ese mismo año, la compañía obtuvo en subasta la Companhia Centro Oeste de Distribuição de Energia Elétrica (ex CEEE) en Rio Grande do Sul que pasó a denominarse AES Sul Distribuidora Gaúcha de Energia S.A.

Cuadro III-A.3
**SUEZ-TRACTEBEL: PRINCIPALES ACTIVOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y EN EL TRANSPORTE
 DE GAS NATURAL EN EL CONO SUR, 1996-2004**

	Empresa	Participación de control (%)	Capacidad de generación o transmisión o número de clientes	Año de ingreso
Brasil	Generación			
	Tractebel Energía ^a	78,3	6 992 MW	1998
Chile	Generación			
	Empresa Eléctrica del Norte Grande S.A. (EDELNOR)	27,4	720 MW	2002
	Electroandino	33,3	1 027 MW	1996
	Colbún Machicura S.A.	29,2	1 500 MW	1997
	Transporte de gas natural			
	Gasoducto NorAndino	84,7	1 180 km entre Salta (Argentina) y norte de Chile con capacidad de 7,5 millones de metros cúbicos al día	1997

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Tractebel Electricity and Gas Internacional (<http://www.egi.tractebel.com/content/activities/southamerica/index.asp>).

^a En septiembre de 1998, Tractebel adquirió Centrais Geradoras do Sul do Brasil (GERASUL), con capacidad instalada de 3.719 MW, donde destacaban las centrales hidroeléctricas de Salto Santiago (1.420 MW), Salto Osório (1.078 MW) y la térmica agrupada en el Complejo Jorge Lacerda (857 MW). En el 2000 incorporó la generadora hidroeléctrica UHE Itá (1.450 MW) y un año más tarde la central termoeléctrica de gas natural UTE William Arjona (190 MW). En febrero del 2002, GERASUL asumió el nombre de su controladora y pasó a llamarse Tractebel Energia S.A. También en el 2002 entró en operación la UHE Machadinho (1.140 MW), construida por un consorcio en el cual Tractebel Energia tiene la responsabilidad de la operación y la mantención con el 17% del capital accionario del emprendimiento. Este mismo año se inauguró la UHE Cana Brava (465 MW).

Cuadro III-A.4
**ENERGIAS DE PORTUGAL (EDP): PRINCIPALES ACTIVOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y EN EL
 TRANSPORTE DE GAS NATURAL EN EL CONO SUR, 1996-2004**

	Empresa	Participación de control (%)	Capacidad de generación o transmisión o número de clientes	Año de ingreso
Brasil	Generación			
	Usina Hidroelétrica Luís Eduardo Magalhães (Lajeado)	28,0	850 MW ^a	1997
	UHE Peixe Angélica	60,0	452 MW	2002
	Couto Magalhães	49,0	155 MW	2003
	Distribución			
	Empresa Bandeirantes de Energia (EBE)	97,0	1,2 millones	1998
	Espírito Santo Centrais Elétricas S.A. (ESCELSA)	54,0	826 184	1999
	Empresa Energética do Mato Grosso do Sul (ENERSUL)	65,0	517 684	1999
	Companhia de Electricidade do Rio de Janeiro S.A. (CERJ) ^b	11,0	1,9 millones	1996
	Comercialización			
Enertrade	100,0		...	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Energías de Portugal (EDP), *Informe anual 2003* e Informe de actividades, Lisboa, 2004 (<http://www.edp.pt>).

^a En diciembre del 2001 entró en funcionamiento el primer grupo generador con capacidad de 170 MW. La generadora fue construida y operada por el consorcio INVESTCO, compuesto por EDP (27,7%), el grupo REDE (43,3%), la Companhia Energética de Brasília (CEB) (20%), y CMS Energy (20%).

^b En septiembre del 2004, CERJ pasó a denominarse AMPLA, en el marco del proceso de transformación de la empresa en referente del segmento de distribución de energía eléctrica en Brasil.

Cuadro III-A.5

ÉLECTRICITÉ DE FRANCE (EDF): PRINCIPALES ACTIVOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y EN EL TRANSPORTE DE GAS NATURAL EN EL CONO SUR, 1992-2004

	Empresa	Participación de control (%)	Capacidad de generación o transmisión o número de clientes	Año de ingreso
Argentina	Generación			
	Hidroeléctrica Diamante S.A. (HIDISA)	59,0	390 MW	1994
	Hidroeléctrica Los Nihuiles S.A. (HINISA)	51,0	270 MW	1994
	Distribución			
	Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte S.A. (EDENOR)	90,0	2,3 millones	1992
	Empresa Distribuidora de Electricidad de Mendoza (EDEMISA)	45,0	309 947	1998
	Transmisión			
Districuyo	10,6	Empresa de transmisión en alta tensión que une las ciudades de Mendoza y San Juan	1995	
Brasil	Generación			
	UTE Norte Fluminense ^a	90,0	780 MW	2001
	Distribución			
Light Serviços de Eletricidade	94,8	3,4 millones	1996	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Électricité de France (<http://www.edf.fr>).

^a UTE Norte Fluminense es un proyecto desarrollado por EDF (90% del capital) y Petrobras (10%). La energía será vendida a la distribuidora de Río de Janeiro, Light Serviços de Eletricidade.

Cuadro III-A.6
**TOTAL: PRINCIPALES ACTIVOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y EN EL TRANSPORTE DE GAS
 NATURAL EN EL CONO SUR, 2000-2004**

	Empresa	Participación de control (%)	Capacidad de generación o transmisión o número de clientes	Año de ingreso
Argentina	Generación			
	Central Puerto ^a	64,0	2 165 MW	2001
	Hidroneuquén ^a	70,0	1 400 MW	2001
	Transmisión			
	Transporte de Energía Eléctrica por Distribución Troncal de Buenos Aires S.A. (TRANSBA)	70,0	5 901 km de líneas transmisión de 220, 132 y 66 kV	...
	Transporte de gas natural			
	GasAndes ^b	56,5	467 km desde Mendoza (Argentina) a Santiago (Chile) con capacidad de 9 millones de metros cúbicos al día	2000
	Transportadora de Gas del Norte S.A. (TGN) ^{b c}	19,2	5 406 km que conectan el norte de Argentina con una capacidad de 22,6 millones de metros cúbicos al día	2000
	Transportadora de Gas del MERCOSUR S.A. (TGM) ^b	32,7	437 km que conectan TGN con la frontera brasileña con una capacidad de 15 millones de metros cúbicos al día	2000
Brasil	Transporte de gas natural			
	Transportadora Sul Brasileira de Gas S.A. (TSB) ^b	25,0	615 km desde la frontera argentina a Porto Alegre con una capacidad de 12 millones de metros cúbicos al día	2000
	Transportadora Brasileira Gasoduto Bolívia Brasil S.A. (TGB) ^d	9,7	2 593 km desde Corumbá en la frontera de Brasil y Bolivia a Porto Alegre (vía São Paulo) con una capacidad de 30 millones de metros cúbicos al día	2000
Bolivia	Transporte de gas natural			
	Gasoducto Yacuiba-Río Grande (GASYRG) ^e	11,0	431 km desde Yacuiba (Tarija) hasta Río Grande, donde se conecta con el gasoducto Bolivia-Brasil con una capacidad de 22,7 millones de metros cúbicos al día	2001

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de www.totalfinalf.com.

^a A mediados del 2001, a raíz de negociaciones con AES Corporation y su subsidiaria chilena Gener, TotalFinaElf se comprometió a adquirir los activos de generación y transmisión que Gener poseía en Argentina. La compañía francesa obtuvo el control de dos de los tres principales activos de generación: el 63,9% de la generadora Central Puerto y el 70% de Hidroneuquén, que a su vez posee un 59% de la central Piedra de Águila.

^b En el 2000, TotalFinaElf concretó la compra de varios activos para el transporte de gas natural en Argentina, Brasil y Chile a la compañía canadiense TransCanada Pipeline Limited por cerca de 440 millones de dólares. Estas redes constituyen un sistema interconectado que abastece a los mercados de los tres países desde los yacimientos argentinos de Neuquén y del noroeste. En la transacción TotalFinaElf adquirió: i) el 27,2% de Gasinvest, propietaria del 70% de TGN; ii) el 46,5% del Gasoducto GasAndes que conecta TGN con Santiago de Chile (TotalFinaElf ya poseía un 10% de GasAndes); iii) el 21,8% de TGM, que conecta TGN con la frontera brasileña; y iv) el 12% de TSB, que une la frontera de Argentina y Brasil con la ciudad de Porto Alegre en Brasil (TotalFinaElf ya poseía un 15% de este gasoducto) (*Total Press Release*, 31 de mayo del 2000).

^c TGN está compuesto por dos sistemas principales de gasoductos (5.406 km): el Gasoducto Norte une el Campo Durán, en Salta, con la planta compresora San Jerónimo, en Santa Fe (1.454 km). Posee una capacidad de 22,6 millones de metros cúbicos al día y su longitud total es de 3.328 km, incluidos los tramos que alimentan a Buenos Aires. El Gasoducto Centro Oeste une el yacimiento de Loma la Lata, en Neuquén, con la planta compresora de San Jerónimo (1.121 km). Posee una capacidad de 33,5 millones de metros cúbicos diarios y su longitud total es de 2.078 km.

^d Para la construcción y operación del gasoducto Bolivia-Brasil se formaron dos compañías: una del lado boliviano, Gas Transboliviano S.A. (GTB) y otra del lado brasileño, Transportadora Brasileira Gasoduto Bolívia-Brasil S.A. (TGB). En septiembre del 2000, TotalFinaElf adquirió la participación de 9,7% de TGB que poseía la compañía australiana Broken Hill Proprietary (BHP). TGB es operada por Petrobras, que posee el 51% del capital accionario, en sociedad con el consorcio BBPP Holding —formado por Total (9,7%), El Paso Energy (9,7%) y British Gas (9,7%)—, Transredes (12%), Enron (4%) y Shell (4%).

^e Gasoducto construido por las empresas propietarias de los campos de San Alberto y San Antonio, agrupadas en el consorcio Transierra S.A. Este consorcio está formado por Petrobras (44,5%), Empresa Petrolera Andina (44,5%) —subsidiaria de Repsol YPF— y Total (11%). Transierra transportará el gas natural durante 40 años desde Yacuiba, en Tarija, a Río Grande, donde se conectará con el gasoducto Bolivia-Brasil. El gasoducto GASYRG es paralelo al gasoducto YABOG, operado por el consorcio Transredes, del cual Enron, por medio de Prisma Energy, y Shell poseen el 50%.

Cuadro III-A.7
PETROBRAS: PRINCIPALES ACTIVOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y EN EL TRANSPORTE DE GAS NATURAL EN EL CONO SUR, 1997-2004

	Empresa	Participación de control (%)	Capacidad de generación o transmisión o número de clientes	Año de ingreso
Argentina	Generación			
	Hidroneuquén ^a	9,2	1 400 MW	2002 ^b
	Generación Eléctrica Buenos Aires S.A. (GENELBA) ^c	100,0	660 MW	2002 ^b
	Complejo Hidroeléctrico Pichi Picún Leufú	100,0	261 MW	2002 ^b
	Distribución			
	Empresa Distribuidora Sur S.A. (EDESUR)	22,3 ^d	2,1 millones	2002 ^b
	Transmisión			
	Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión S.A. (TRANSENER)	32,5 ^e	8 250 km de líneas de transmisión de 500 kV y 570 km de líneas de transmisión de 220 kV	2002 ^b
	Transporte de Energía Eléctrica por Distribución Troncal de Buenos Aires S.A. (TRANSBA)	9,2	5 901 km de líneas de transmisión de 220, 132 y 66 kV	2002 ^b
	Yacylec	22,2	282 km de líneas de transmisión de 500 kV	2002 ^b
Transporte de gas natural				
Transportadora de Gas del Sur (TGS)	35,0 ^f	7 400 km de gasoductos que abastece cerca del 60% del consumo argentino, con una capacidad de 62,5 millones de metros cúbicos al día	2002 ^b	
Bolivia	Transporte de gas natural			
	Gas TransBoliviano S.A. (GTB)	9,0	557 km, desde Rio Grande hasta Corumbá en la frontera de Bolivia y Brasil con una capacidad de 30 millones de metros cúbicos al día	1997
	Gasoducto Yacuiba-Rio Grande (GASYRG)	44,5	431 km desde Yacuiba (Tarija) hasta Rio Grande, donde se conecta con el gasoducto Bolivia-Brasil con una capacidad de 22,7 millones de metros cúbicos al día	2001
Brasil	Generación			
	UTE Norte Fluminense	10,0	780 MW	2001
	Usina Termelétrica Fafen Energia	100,0	133 MW	2000
	Nova Piratininga	80,0	600 MW	2001
	UEG Araucária	20,0	480 MW	2001
	Três Lagoas	100,0	350 MW	2002
	Canoas	100,0	500 MW	2002
	Ibiritermo	50,0	720 MW	2002
	Termobahia	29,0	450 MW	2001
	Termorio	50,0	1 040 MW	1999
	Termoaçu	30,0	324 MW	2001
	Transporte de gas natural			
	Transportadora Brasileira Gasoduto Bolivia-Brasil S.A. (TGB)	51,0	2 593 km desde Corumbá en la frontera de Brasil y Bolivia a Porto Alegre (vía São Paulo) con una capacidad de 30 millones de metros cúbicos al día	1997

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de <http://www.petrobras.com.br>.

^a En diciembre de 1993, se adjudicó a Hidroneuquén S.A. el 59% de la Hidroeléctrica Piedra de Águila y se le otorgó una concesión por 30 años.

^b A fines del 2002, Petrobras adquirió los activos del grupo argentino Pérez Companc, lo que le dio acceso a los segmentos de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica.

^c GENELBA fue la primera planta generadora de energía eléctrica de Argentina concebida para operar con tecnología de ciclo combinado desde la etapa de diseño inicial. La planta recibe el gas natural (tres millones de metros cúbicos diarios) que consumen sus dos turbinas por medio de un gasoducto de ocho kilómetros que conecta con el sistema de transporte de gas operado por Transportadora de Gas del Sur (TGS), también controlado por Petrobras.

^d Distrilec Inversora S.A., con el 56,4% del capital accionario, posee el control de EDESUR, y Petrobras es el accionista individual de mayor participación en el consorcio controlador (48,5%). No obstante, Endesa y sus filiales poseen el 51,5% de Distrilec Inversora y por lo tanto controlan la gestión de EDESUR.

^e El 65% del capital accionario de Transener es propiedad de la Compañía Inversora en Transmisión Eléctrica Citelec S.A. (CITELEC) y Petrobras posee 49,9% de este consorcio. Así, la compañía brasileña se convierte en el controlador del sistema de transporte eléctrico argentino, conocido como el Sistema Argentino de Interconexión (SADI).

^f En 1992, por medio de un consorcio, Petrobras obtuvo por licitación pública internacional la titularidad de la licencia por un período de 35 años, con posibilidad de extensión por otros diez. El accionista controlador de TGS es la Compañía de Inversiones de Energía S.A. (CIESA), en la que Petrobras participa con el 50% del capital accionario. Petrobras participa directa e indirectamente con el 35% del capital social de TGS, al igual que Enron. El capital social restante se encuentra en poder del público inversor, y cotiza tanto en la Bolsa de Buenos Aires como en la de Nueva York.

Cuadro III-A.8
**REPSOL YPF: PRINCIPALES ACTIVOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y EN EL TRANSPORTE
 DE GAS NATURAL EN EL CONO SUR, 1999-2004**

	Empresa	Participación de control (%)	Capacidad de generación o transporte o número de clientes	Año de ingreso
Argentina ^a	Generación			
	Central Dock Sud S.A.	39,5	870 MW	1999
	Central Térmica de Tucumán (CTT)	...	410 MW	...
	Central Térmica de San Miguel de Tucumán (CTSMT)	...	370 MW	...
	Filo Morado	...	63 MW	...
	Ecoeléctrica	47,5	540 MW	2003
	Transporte de gas			
	Gasoducto Methanex YPF	100,0	8 km desde la planta de tratamiento El Cóndor (Argentina) a Posesión (Chile) con una capacidad de 2 millones de metros cúbicos al día	1999
Brasil	Transporte de gas			
	Transportadora Sul Brasileira de Gás S.A. (TSB)	15,0	615 km desde la frontera argentina a Porto Alegre con una capacidad de 12 millones de metros cúbicos al día	...
Bolivia	Transporte de gas			
	Gasoducto Yacuiba-Rio Grande (GASYRG)	22,2	431 km desde Yacuiba (Tarija) hasta Rio Grande, donde se conecta con el gasoducto Bolivia-Brasil con una capacidad de 22,7 millones de metros cúbicos al día	1997
Chile	Transporte de gas			
	Gasoducto del Pacífico	8,7	543 km desde Loma de la Lata (Neuquén, Argentina) a Talcahuano (Chile) con una capacidad de 9,7 millones de metros cúbicos al día	1998

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de <http://www.repsolypf.com>.

^a A principios de 1997, Repsol —a través de su subsidiaria Astra S.A.— adquirió el 45% de Pluspetrol Energy. Por medio de esta compañía, Repsol YPF controla varios activos en el sector eléctrico.

BIBLIOGRAFÍA

- Accenture (2004), “High performance starts here. Annual report 2004” [en línea] http://www.accenture.com/xdoc/en/ir/annualreport/2004/2004_ar.pdf.
- AES Corporation (2004), *Annual Report 2003*, Arlington, Virginia.
- Altomonte, Hugo (2002), “Las complejas mutaciones de la industria eléctrica en América Latina: falacias institucionales y regulatorias”, *La industria eléctrica mexicana en el umbral del siglo XXI: experiencias y propuestas de reestructuración*, Víctor Rodríguez-Padilla (coord.), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), abril.
- América economía* (2004), “Es la tecnología, estúpidos”, N° 274, 9 al 22 de abril.
- Atento (2003), “Presentación corporativa 2003” [en línea] <http://www.atento.es/espana/main.htm>.
- Baer, Monica (1993), *O rumo perdido: a crise fiscal e financeira do Estado brasileiro*, Río de Janeiro, Editora Paz e Terra.
- Banco Mundial (2004a), “FDI Trends”, *Public Policy for the Private Sector*, N° 273, Washington, D.C., septiembre.
- _____ (2004b), *Informe sobre el desarrollo mundial 2005. Un mejor clima para la inversión en beneficio de todos*, Washington, D.C.
- _____ (2004c), *World Bank Doing Business Project* [en línea] <http://rru.worldbank.org/doingbusiness/>.
- BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior) (2004), “The automotive industry in Mexico”, *Business Oportunities, 2004* [en línea] http://www.investinmexico.com.mx/pied/templates/pied_bancomext/industrial_sector/AutoEnglish2003.pdf.
- Berlinski, J. y C. Romero (2001), “Las concesiones de Argentina, Brasil y Chile en el GATS y la competitividad internacional de Argentina” [en línea] Buenos Aires, agosto http://www.aep.org.ar/espa/anales/pdf_01/berlinski_romero.pdf.
- Blin, Nicolas (2004), “Integración de los mercados de electricidad y de gas: la experiencia europea”, *serie Recursos naturales e infraestructura*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Boechat Filho, Dalton, Enilce Leite Melo y Fernando José Cardim de Carvalho (2001), *O novo perfil do sistema financeiro*, Río de Janeiro, Associação Nacional das Instituições do Mercado Aberto.
- BP (British Petroleum) (2004a), “Energy in focus. BP statistical review of world energy June 2004” [en línea] <http://www.bp.com/statisticalreview2004>.
- _____ (2004b), “Statistical review of world energy” [en línea] <http://www.bp.com/subsection.do?categoryId=95&contentId=2006480>
- Carvalho, Carlos Eduardo, Rogério Studart y Antônio José Alves Jr. (2002), “Desnacionalização do setor bancário e financiamento das empresas: a experiência brasileira recente”, *Texto para discussão*, N° 882, Brasília, Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2004a), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2004* (LC/G.2265-P/E), Santiago de Chile, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.11.G.147.
- _____ (2004b), “Proyecciones de América Latina y el Caribe, 2004”, *serie Estudios estadísticos y prospectivos*, N° 27 (LC/L.2144-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.72.
- _____ (2004c), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003* (LC/G.2226-P), Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.54.
- _____ (2003), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2002* (LC/G.2198-P), Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.11.
- _____ (2002), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2001* (LC/G.2178-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.II.G.47.

- _____ (2001), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2000* (LC/G.2125-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.12.
- _____ (2000), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 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, 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.14.
- Colbún S.A. (2004), *Memoria anual, 2003* [en línea] Santiago de Chile http://www.colbun.cl/pdf/memoria_2003.pdf.
- Cornford, Andrew (2004), “Enron and internationally agreed principles for corporate governance and the financial sector”, *G-24 Discussion Paper series*, N° 30, Nueva York, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), junio.
- Departamento de Energía, Estados Unidos (2004a), “Caribbean Fact Sheet”, julio [en línea] <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/carib.html>.
- _____ (2004b), “United States natural gas imports and exports (trade) data” [en línea] http://tonto.eia.doe.gov/merquery/mer_data.asp?table=T04.03.
- Dunning, J. (1988), “The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions”, *Journal of International Business Studies*, vol. 19, N° 1.
- _____ (1980), “Toward an eclectic theory of international production: some empirical test”, *Journal of International Business Studies*, vol. 11, N° 1.
- EDF (Electricité de France) (2004), *Rapport annuel, 2003*, París, Groupe EDF.
- EDP (Energias de Portugal) (2004), *Memória anual EDP 2003*, Lisboa.
- EIA (Administración de Información Energética) (2004), *International Energy Outlook, 2004*, Washington, D.C., Departamento de Energía de los Estados Unidos, abril [en línea] <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/world.html>
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2004a), “Scattering the seeds of invention. The globalization of research and development”, *The Economist*, septiembre.
- _____ (2004b), “What’s new in your industry”, *Business Latin America*, N° 9, 8 de marzo.
- ELETROS (Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos) (2004), “Estatísticas – Vendas industriais” [en línea] <http://www.eletros.org.br>.
- ENDESA (2004), *Memoria anual, 2003*, Madrid.
- _____ (2003), *Informe anual 2002*, Madrid.
- _____ (2001), *Memoria anual, 2000*, Madrid.
- Enersis (2004), *Memoria anual, 2003*, Santiago de Chile.
- Exame (2004), “Melhores e Maiores”, número especial, julio.
- Expansión (2004a), “La gran apuesta”, N° 900, México, D.F., 29 de septiembre al 13 de octubre.
- _____ (2004b), “500 empresas más importantes de México”, N° 893, México D.F., 25 de junio al 9 de julio.
- Figueiredo, Paulo N. y Norlela Ariffin (2003), *Internacionalização de competências tecnológicas*, Río de Janeiro, Editora FGV.
- Fischer, R., R. Gutierrez y P. Serra (2003), “The effects of privatization on firms and social welfare: the Chilean case”, *Research Network Working Paper*, N° 456, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Fortune (2004a), “The Fortune 500 Largest US Corporations”, 5 de abril.
- _____ (2004b), “The Fortune 500 World’s Largest Corporations”, 26 de julio.
- Freitas, M. Cristina Penido de (1999), “Abertura do sistema financeiro brasileiro ao capital estrangeiro”, *Abertura do sistema financeiro brasileiro nos anos 90*, São Paulo, Edições Fundap.
- Freitas, M. Cristina Penido de y Daniela Magalhães Prates (2001), “A abertura financeira no governo FHC: impactos e conseqüências”, *Economia e sociedade*, N° 17, Campinas, Instituto de Economia, Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP).

- Gerchunoff, P., E. Greco y D. Bonderevsky (2003), “Comienzos diversos, distintas trayectorias y final abierto: más de una década de privatizaciones en Argentina 1990–2002”, *serie Gestión pública*, N° 34 (LC/L.1885-P/E), Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES)/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.50.
- Govindarajan, Vijay y Anil K. Gupta (2000), “Como a Wal-Mart se globalizou”, *HSM Management*, N° 20, mayo-junio.
- IEA (Organismo Internacional de Energía) (2004), *World Energy Outlook 2004*, París.
- Joskow, Paul (2001), “California’s electricity market meltdown,” 7 de junio.
- Lamech, Ranjit y Kazan Saeed (2003), “What international investors look for when investing in developing countries: results from a survey of international investors in the power sector”, *Energy and Mining Sector Discussion Paper*, N° 6, Washington, D.C., Banco Mundial, mayo.
- LatinFinance* (2004a), “Return of the big spenders”, N° 156, abril-mayo.
- _____ (2004b), “Rethinking M&As”, N° 162, noviembre.
- Loewendahl, H. (2001), “A framework for FDI promotion”, *Transnational Corporations*, vol. 10, N° 1, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), abril.
- Maldonado, P. y R. Palma (2004), “Seguridad y calidad del abastecimiento eléctrico a más de 10 años de la reforma de la industria eléctrica en los países del Sur”, *serie Recursos naturales e infraestructura*, N° 72 (LC/L.2158-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.86.
- Martinez, Christiane y Claudia Facchini (2004), “Rede Atacadão pode ser vendida ao Wal-Mart por até US\$ 250 milhões”, *Valor econômico*, São Paulo, 11 de agosto.
- McKinsey Global Institute (2003), *New Horizons: Multinational Company Investment in Developing Countries* [en línea] <http://www.mckinsey.com>.
- Mortimore, M. (2004a), “La política de IED como instrumento de desarrollo”, *Notas de la CEPAL*, N° 34, mayo.
- _____ (2004b), “The impact of TNC strategies on development in Latin America and the Caribbean”, *Foreign Direct Investment, Income Inequality and Poverty: Experiences and Policy Implications*, Dirk Willem te Velde (ed.), Londres, Overseas Development Institute (ODI).
- _____ (2003), “Competitividad ilusoria: el modelo de ensamblaje de prendas de vestir en la Cuenca del Caribe”, *Comercio exterior*, vol. 53, N° 4, México, D.F., abril.
- Mortimore, M. y S. Vergara (2004), “Targeting winners: Can foreign direct investment policy help developing countries industrialise?”, *The European Journal of Development Research*, vol. 16, N° 3, otoño.
- Mortimore, M. y F. Barron (2004), “Informe sobre la industria automotriz mexicana”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), enero, inédito.
- Muñoz Ramos, Alfredo (2004), “Fundamentos para la constitución de un mercado común de electricidad”, *serie Recursos naturales e infraestructura*, N° 73 (LC/L.2159-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.87.
- Negri, João Alberto de y Luciana Acioly (2004), “Novas evidências sobre os determinantes do investimento externo na indústria de transformação brasileira”, *Texto para discussão*, N° 1.019, Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA), mayo.
- NEIT (Núcleo de Economia da Indústria e da Tecnologia) (2004a), “Panorama setorial: indústria automobilística”, *Boletim NEIT*, N° 3, Campinas, febrero.
- _____ (2004b), “Panorama setorial: indústria de bebidas”, *Boletim NEIT*, N° 4, Campinas, mayo.

- OCO Consulting (2004), “Monthly investment monitor, September-October 2004 [en línea] <http://www.ococonsulting.com/publications/downloads.htm>.
- OLADE (Organización Latinoamericana de Energía) (2003), *La situación energética en América Latina. Informe final*, marzo.
- Oliveira, Adilson de (2003), “The political economy of the Brazilian power industry reform”, documento presentado a la conferencia “Political Economy of Power Market Reform”, convocada por el programa *Energy and Sustainable Development*/Center for Environmental Science and Policy/Stanford Institute for International Studies, Universidad de Stanford, 19 y 20 de febrero [en línea] <http://pesd.stanford.edu>.
- _____(1999), “O novo mercado elétrico brasileiro: coordenação ou concorrência?”, Instituto das Américas, inédito.
- Petrobras (Petróleo Brasileiro, S.A.) (2004), *Informe anual 2003*, Río de Janeiro.
- Pinheiro, Armando C. (2003), *Judiciário, reforma e economia: a visão dos magistrados*, Río de Janeiro, Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA).
- Queiroz Pinto, Helder y Leticia Roxo (2004), “Comportamentos estratégicos das empresas de energia: o caso brasileiro”, Río de Janeiro, Grupo de Economía da Energia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, junio, inédito.
- Repsol YPF (2004), *Estrategia 2003-2007*, Madrid [en línea] www.repsolypf.com.
- Revista valor setorial* (2004), “Gás natural: o espetáculo do crescimento” [en línea], 11 de octubre www.valor.org.br.
- Rozas Balbontín, P. (1999), “La crisis eléctrica en Chile: antecedentes para la evaluación de la institucionalidad regulatoria”, *serie Recursos naturales e infraestructura*, N° 5 (LC/L.1284-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.55.
- Sá, Mauro Thury de Vieira (2004a), “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre-comércio”, *Nota técnica Cadeia: bens eletrônicos de consumo* [en línea], Campinas, NEIT/UNICAMP <http://www.mdic.gov.br>.
- _____(2004b), “A indústria de bens eletrônicos de consumo frente a uma nova rodada de abertura”, Campinas, Instituto de Economía, Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP), tesis de doctorado.
- Sánchez, F., G. Ortiz y N. Moussa (1999), “Panorama minero de América Latina a fines de los años noventa”, *serie Recursos naturales e infraestructura*, N° 1 (LC/L.1253-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.33.
- Santos, Ângela Maria Medeiros M. y Luiz Carlos Gimenez (1999), “Reestruturação do comércio varejista e de supermercados”, *BNDES setorial*, Río de Janeiro, septiembre.
- Silva, Napoleão L.C. (2002), “Competição tributária na federação brasileira: os incentivos tributários dos estados afetam a localização do investimento produtivo?”, Río de Janeiro, Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA).
- SINDIPEÇAS (Sindicato Nacional de Indústria de Componentes para Veículos Automotores) (2003), “Desempenho do setor de autopeças, 1992-2002. Empresas segundo a origem do capital, 1994-2002” [en línea] São Paulo <http://www.sindipecas.org.br/documentos/Desempenho2003pg22.pdf>.
- Stanley, Leonardo (2004a), “Acuerdos bilaterales de inversión y demandas ante tribunales internacionales: la experiencia argentina reciente”, *serie Desarrollo productivo*, N° 158 (LC/L.2181-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.108.

- _____(2004b), “Estrategias corporativas de las empresas transnacionales en la industria energética: el caso de Argentina”, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Suez-Tractebel (2004), *Annual Report 2003*, París.
- Thorstensen, Vera y otros (1994), *O Brasil frente a um mundo dividido em blocos*, São Paulo, Ed. Nobel/Instituto Sul-Norte de Política Econômica e Relações Internacionais.
- Total (2004), *Annual Report, 2003*.
- Trinidad y Tabago, Ministry of Energy and Energy Industries (2003), “Venezuela eyes manning’s proposed gas pipeline project”, *News Event*, 21 de agosto.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2005), *Investment Policy Review – Brazil*, Ginebra, documento preliminar no editado, enero.
- _____(2004a), *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (UNCTAD/WIR/2004), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.33.
- _____(2004b), *Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2004-2007* (UNCTAD/ITE/IIT/2004/8), Nueva York.
- _____(2002), *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2002* (UNCTAD/WIR/2002), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.02.II.D4.
- Vasconcelos, Marcos Roberto y José Ricardo Fucidji (2003), “Foreign entry and efficiency: evidence from the Brazilian banking industry”, *Banking and Finance*, vol. 3, Elsevier Science Ltd.
- Vermulm, Roberto (2004), *A política industrial, tecnológica e de comércio exterior*, São Paulo, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), julio.
- Vidoto, Carlos Augusto (2002), “O sistema financeiro brasileiro nos anos noventa: um balanço das mudanças estruturais”, tesis de doctorado, Campinas, Instituto de Economía.
- Wohlers, Márcio y Rafael Oliva (2001), “Inversão estatal, privatização e concorrência regulamentada: o ciclo recente de investimentos em telecomunicações, 1996-1999”, inédito.



Publicaciones de la CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile

Véalas en: www.cepal.org/publicaciones

Revista de la CEPAL

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista de la CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 2005 son de US\$ 30 para la versión en español y de US\$ 35 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 15 para ambas versiones.

Los precios de suscripción por dos años (2005-2006) son de US\$ 50 para la versión española y de US\$ 60 para la versión inglesa.

Revista de la CEPAL, número extraordinario: CEPAL CINCUENTA AÑOS, reflexiones sobre América Latina y el Caribe, 1998, 376 p. (agotado).

Informes periódicos institucionales

Todos disponibles para años anteriores

- *Panorama social de América Latina, 2003-2004*, en prensa.
Social panorama of Latin America, 2003-2004, en preparación.
- *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2004*, 174 p.
Preliminary overview of the economies of Latin America and the Caribbean, 2004, 172 p.
- *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2003-2004*, 358 p.
Economic survey of Latin America and the Caribbean 2003-2004, 336 p.
- *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe / Statistical yearbook for Latin America and the Caribbean* (bilingüe). 2004, 500 p., en prensa.
- *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2004, en prensa.

Foreign investment of Latin America and the Caribbean, 2004, en prensa.

- *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003*, 240 p.
Latin America and the Caribbean in the world economy, 2002-2003, 238 p.

Libros de la CEPAL

- 80 *Gobernabilidad e integración financiera: ámbito global y regional*, 2004, José Antonio Ocampo, Andras Uthoff (compiladores), 278 p.
- 79 *Etnicidad y ciudadanía en América Latina. La acción colectiva de los pueblos indígenas*, 2004, Álvaro Bello, 222 p.
- 78 *Los transgénicos en América Latina y el Caribe: un debate abierto*, 2004, 416 p.
- 77 *Una década de desarrollo social en América Latina 1990-1999*, 2004, 300 p.
- 77 **A decade of social development in Latin America 1990-1999**, 2004, 308 p.
- 77 *Une décennie de développement social en Amérique latine 1990-1999*, 2004, 300 p.
- 76 **A decade of light and shadow. Latin America and the Caribbean in the 1990s**, 2003, 366 p.
- 76 **Une décennie d'ombres et de lumières. L'Amérique latine et les Caraïbes dans les années 90**, 2003, 401 p.
- 75 *Gestión urbana para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, Ricardo Jordán y Daniela Simioni (compiladores), 2003, 264 p.
- 74 *Mercados de tierras agrícolas en América Latina y el Caribe: una realidad incompleta*, Pedro Tejo (compilador), 2003, 416 p.
- 73 *Contaminación atmosférica y conciencia ciudadana*, 2003. Daniela Simioni (compiladora), 260 p.
- 72 *Los caminos hacia una sociedad de la información en América Latina y el Caribe*, 2003, 139 p.
- 72 **Road maps towards an information society in Latin America and the Caribbean**, 2003, 130 p.
- 71 *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. En busca de un nuevo paradigma*, 2003, Raúl Atria y Marcelo Siles (compiladores), CEPAL/Michigan State University, 590 p.
- 70 *Hacia el objetivo del milenio de reducir la pobreza en América Latina y el Caribe*, 2002, 80 p.
- 70 **Meeting the millennium poverty reduction targets in Latin America and the Caribbean**, 2002, ECLAC/IPEA/UNDP, 70 p.
- 70 *L'objectif du millénaire de réduire la pauvreté en Amérique Latine et les Caraïbes*, 2002, 85 p.
- 70 *Rumo ao objetivo do milenio de reduzir a pobreza na América Latina e o Caribe*, 2002, 81 p.
- 69 *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras*, 2002, John Durston, 156 p.
- 68 *La sostenibilidad del desarrollo en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades*, 2002, 251 p.
- 68 **The sustainability of development in Latin America and the Caribbean: challenges and opportunities**, 2002, 248 p.
- 67 **Growth with stability, financing for development in the new international context**, 2002, 248 p.

Copublicaciones recientes

En ocasiones la CEPAL establece convenios para la copublicación de algunos textos de especial interés para empresas editoriales, o para otros organismos internacionales. En el caso de las empresas editoriales, éstas tienen exclusividad para su distribución y comercialización.

Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva. Estudios de caso en América Latina, Marco Dini y Giovanni Stumpo (coordinadores), CEPAL/Siglo XXI.

En búsqueda de efectividad, eficiencia y equidad: las políticas del mercado de trabajo y los instrumentos de su evaluación, Jürgen Weller (compilador), CEPAL/ LOM.

América Latina en la era global, José Antonio Ocampo y Juan Martín (coordinadores), CEPAL/ Alfaomega.

El desarrollo económico en los albores del siglo XXI, José Antonio Ocampo (editor), CEPAL/Alfaomega.

Los recursos del desarrollo. Lecciones de seis aglomeraciones agroindustriales en América Latina, Carlos Guaipatín (compilador), CEPAL/Alfaomega.

Medir la economía de los países según el sistema de cuentas nacionales, Michel Sérúzier, CEPAL/Alfaomega, 2003.

Globalization and Development. A Latin American and Caribbean Perspective, Edited by José Antonio Ocampo and Juan Martín, CEPAL/Alfaomega, 2003.

Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina y el Caribe, José Antonio Ocampo y Juan Martín (editores), CEPAL/ Alfaomega, 2003.

Autonomía o ciudadanía incompleta. El Pueblo Mapuche en Chile y Argentina, Isabel Hernández, CEPAL/Pehuén, 2003.

Reformas económicas y formación. Guillermo Labarca (coordinador), CEPAL/GTZ/OIT-CINTERFOR, 2003.

El desarrollo de complejos forestales en América Latina, Néstor Bercovich y Jorge Katz (editores), CEPAL/Alfaomega, 2003.

Territorio y competitividad en la agroindustria en México. Condiciones y propuestas de política para los clusters del limón mexicano en Colima y la piña en Veracruz, Enrique Dussel Peters, CEPAL/ Plaza y Valdés, 2002.

Capital social rural. Experiencias de México y Centroamérica, Margarita Flores y Fernando Rello, CEPAL/Plaza y Valdés, 2002.

Equidade, desenvolvimento e cidadania, José Antonio Ocampo, CEPAL/Editor Campus, 2002.

Crescimento, emprego e equidade; O Impacto das Reformas Econômicas na América Latina e Caribe, Barbara Stallings e Wilson Peres, CEPAL/Editor Campus, 2002.

Crescer com Estabilidade, O financiamento do desenvolvimento no novo contexto internacional, José Antonio Ocampo, CEPAL/Editora Campus, 2002.

Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe, Wilson Peres y Giovanni Stumpo (coordinadores), CEPAL/Siglo XXI, México.

Aglomeraciones mineras y desarrollo local en América Latina, Rudolf M. Buitelaar (compilador), CEPAL/Alfaomega, Colombia, 2002.

Panorama de la agricultura en América Latina y el Caribe 1990-2000 / Survey of Agriculture in Latin America and the Caribbean 1990-2000, CEPAL/IICA, 2002.

Cuadernos de la CEPAL

90 *Los sistemas de pensiones en América Latina: un análisis de género*, 2004, Flavia Marco (coordinadora), 270 p.

89 *Energía y desarrollo sustentable en América Latina y el Caribe*. Guía para la formulación de políticas energéticas, 2003, 240 p.

88 *La ciudad inclusiva*, Marcello Balbo, Ricardo Jordán y Daniela Simioni (compiladores), CEPAL/Cooperazione Italiana, 2003, 322 p.

87 ***Traffic congestion. The problem and how to deal with it***, 2004 Alberto Bull (compiler), 198 p.

87 *Congestión de tránsito. El problema y cómo enfrentarlo*, 2003, Alberto Bull (compilador), 114 p.

Cuadernos Estadísticos de la CEPAL

30 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 2004, 308 p.

29 *América Latina y el Caribe: series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-2001*, 2003, 150 p.

Estudios e Informes de la CEPAL

95 *México: la industria maquiladora*, 1996, 237 p.

94 *Innovación en tecnologías y sistemas de gestión ambientales en empresas líderes latinoamericanas*, 1995, 206 p. (agotado)

93 *Comercio internacional y medio ambiente. La discusión actual, 1995*, 112 p. (agotado)

92 *Reestructuración y desarrollo productivo: desafío y potencial para los años noventa*, 1994, 108 p.

91 *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*, 1995, 193 p.

90 *El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis*, 1993, 131 p.

Serie INFOPLAN: Temas Especiales del Desarrollo

13 *Políticas sociales: resúmenes de documentos II*, 1997, 80 p.

12 *Gestión de la información: reseñas de documentos*, 1996, 152 p.

11 *Modernización del Estado: resúmenes de documentos*, 1995, 75 p.

10 *Políticas sociales: resúmenes de documentos*, 1995, 95 p.

9 *MERCOSUR: resúmenes de documentos*, 1993, 219 p.

8 *Reseñas de documentos sobre desarrollo ambientalmente sustentable*, 1992, 217 p. (agotado)

7 *Documentos sobre privatización con énfasis en América Latina*, 1991, 82 p.

Boletín demográfico / Demographic Bulletin (bilingual)

Edición bilingüe (español e inglés) que proporciona información estadística actualizada, referente a estimaciones y proyecciones de población de los países de América Latina y el Caribe. Incluye también indicadores demográficos de interés, tales como tasas de natalidad, mortalidad, esperanza de vida al nacer, distribución de la población, etc.

Publicado desde 1968, el Boletín aparece dos veces al año, en los meses de enero y julio.

Suscripción anual: US\$ 20.00. Valor por cada ejemplar: US\$ 15.00

Notas de población

Revista especializada que publica artículos e informes acerca de las investigaciones más recientes sobre la dinámica demográfica en la región, en español, con resúmenes en español e inglés. También incluye información sobre actividades científicas y profesionales en el campo de población.

La revista se publica desde 1973 y aparece dos veces al año, en junio y diciembre.

Suscripción anual: US\$ 20.00. Valor por cada ejemplar: US\$ 12.00.

Series de la CEPAL

Comercio internacional

Desarrollo productivo

Estudios estadísticos y prospectivos

Estudios y perspectivas:

— Bogotá

— Buenos Aires

— México

Financiamiento del desarrollo

Información y desarrollo

Informes y estudios especiales

Macroeconomía del desarrollo

Manuales

Medio ambiente y desarrollo

Población y desarrollo

Políticas sociales

Recursos naturales e infraestructura

Seminarios y conferencias

Vea el listado completo en www.cepal.org/publicaciones

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas – DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL – Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago de Chile

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
Sales Sections, DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
New York, NY, 10017
USA

United Nations Publications
Sales Sections, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Geneve 10, Switzerland

Distribution Unit
CEPAL – Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago, Chile

