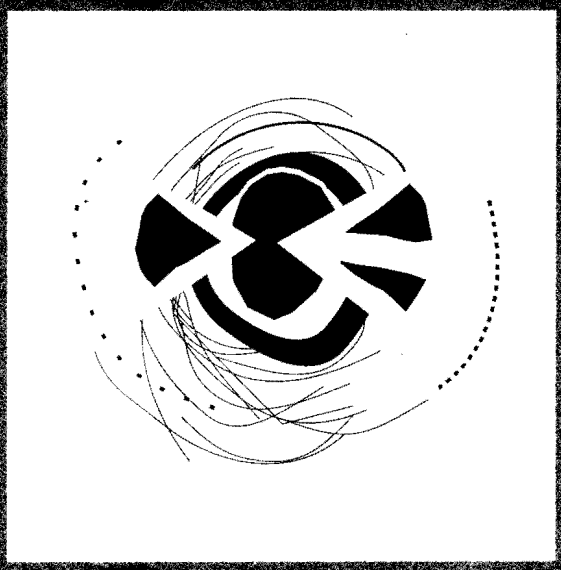
INT UN
FI 5
C.2

999



La inversión extranjera

EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

CEPAL

El informe correspondiente a 1999 de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* es la entrega más reciente de una serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. Fue preparado por Álvaro Calderón, Michael Mortimore y Luisa Rangel, con la asistencia de los consultores externos Enrique Dussel Peters en el capítulo sobre México, Gary Gereffi (ayudado por Dana Ehrlich) en el capítulo sobre la industria del vestido y Georgina Núñez en cuanto a los demás aspectos del documento. La elaboración de la información estadística estuvo a cargo de José Elías Durán y Lorena Farías, con la colaboración de María Luisa Granda, Alfonso Barberena y Javier Meneses.

El Centro de Información de la propia Unidad es la principal fuente de datos cuantitativos. Al crear el Centro de Información, la Unidad contó con acceso oportuno a información estadística y de otra índole suministrada por diversas organizaciones internacionales, entre ellas el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), así como una gran cantidad de institucionales nacionales, como bancos centrales y organismos de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe.

Cualquier observación o sugerencia respecto de este documento será bienvenida y deberá enviarse a Michael Mortimore (correo electrónico: mmortimore@eclac.cl).

Notas explicativas

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

Tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.
Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
El punto (.) se usa para separar los decimales.
El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1971-1973, indican que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

- INFORME 1999 -

NACIONES UNIDAS

CEPAL

Santiago de Chile, 2000

LC/G.2061-P
Enero de 2000

Copyright © Naciones Unidas 2000
Todos los derechos están reservados
Impreso en Chile

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

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.00.II.G.4

ISSN 1020-5144
ISBN 92-1-321556-8

ÍNDICE

Página

RESUMEN 13

PREFACIO 15

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES 17

INTRODUCCIÓN: EL DESAFÍO NORMATIVO 29

I. PANORAMA REGIONAL 37

A. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 37
1. La situación global 37
2. La situación en América Latina y el Caribe 40

B. ESTRATEGIAS, AGENTES Y MODALIDADES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 58
1. Las estrategias de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe: un bosquejo 58
2. La nueva presencia de las empresas transnacionales en los sectores empresariales latinoamericanos 60
3. Las principales empresas transnacionales en la región 63
4. Modalidades de la inversión extranjera directa en la región 68

C. EJEMPLOS DE NUEVAS ESTRATEGIAS NACIONALES EN AMÉRICA LATINA RELACIONADAS CON LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 83
1. La inversión extranjera directa en Costa Rica: una política de focalización en alta tecnología y competitividad internacional 83
2. La inversión extranjera directa en Bolivia: una política para crear un complejo exportador energético 89

Página

II. MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES 99

A. EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMÍA DE MÉXICO 100
1. Del nacionalismo a la apertura 100
2. La incorporación de México a la economía internacional ¿o norteamericana? 102
3. La inversión extranjera directa en los años noventa: un elemento básico en el posicionamiento internacional de México 107

B. ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO 112
1. La búsqueda de eficiencia para competir mejor en el mercado norteamericano 112
2. Mercados internos: difíciles, pero con gran potencial 125

C. CONCLUSIONES: CONTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A LA ECONOMÍA MEXICANA 135

III. ESPAÑA: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 139

A. LAS INVERSIONES DIRECTAS DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 140

B. PRINCIPALES FOCOS DE ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 145
1. Telecomunicaciones: la estrategia de Telefónica de España ante la liberalización del mercado internacional y su opción por América Latina 147
2. Energía: la liberalización del mercado europeo y la expansión de las empresas españolas hacia el mercado latinoamericano 155
3. Sector financiero: de mercados maduros en Europa y España a la expansión en América Latina 165

C. CONCLUSIONES 176

IV. LA INDUSTRIA DEL VESTIDO: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 179

A. LA REESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO DEL VESTIDO DE LOS ESTADOS UNIDOS 185

B. IMPACTO DE LA POLÍTICA NACIONAL ESTADOUNIDENSE 189

C. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE: LAS DIFERENCIAS CREADAS ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE LA CUENCA DEL CARIBE 194

D. CONCLUSIONES 203

BIBLIOGRAFÍA 209

ÍNDICE DE RECUADROS

Página

I.1 La inversión extranjera directa en Trinidad y Tabago: la diversificación de hidrocarburos . . . 57
I.2 Integración de los mercados de la energía en América Latina y el Caribe: el impacto de las fusiones de empresas petroleras . . . 69
I.3 Microsoft y America On Line: comienza la batalla por el mercado de convergencia en América Latina . . . 76
I.4 TRANSREDES: redes de gasoductos hacia el Cono Sur y Brasil . . . 93
I.5 "Maquilas" energéticas en el corazón de la Amazonia . . . 96

II.1 El acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea: ¿una oportunidad para que México diversifique sus mercados de exportación? . . . 103
II.2 Volkswagen centraliza en México sus operaciones para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) . . . 115
II.3 La industria de la computación en Jalisco: ¿el Silicon Valley de México? . . . 119
II.4 IBM: un gigante de la industria de la computación en México . . . 121
II.5 Telefonía móvil: Bell Atlantic disputa el liderazgo a TELMEX . . . 128

III.1 Las alianzas internacionales de Telefónica . . . 151
III.2 Telefónica en Argentina: ¿el proyecto de convergencia regional de mayor envergadura en el mercado de las telecomunicaciones? . . . 153
III.3 Iberia encontró turbulencias en América Latina . . . 156
III.4 Iberdrola: ¿una estrategia orientada a "nichos" de menor interés relativo? . . . 160
III.5 Sociedad General de Aguas de Barcelona: ¿un nuevo actor regional? . . . 165
III.6 Banco Bilbao Vizcaya: expansión con filosofía de líder . . . 169
III.7 Banco Santander: ¿el llanero solitario de los bancos españoles? . . . 172

Página

IV.1 Cadenas dirigidas por los fabricantes y por los intermediarios comerciales 180
IV.2 Tiendas de menudeo, comercializadoras de ropa de marca y fabricantes de ropa de marca en las cadenas productivas dirigidas por los intermediarios comerciales 188
IV.3 La estrategia de una empresa textil estadounidense en el contexto del TLC: Burlington Industries 198
IV.4 La industria del vestido en Costa Rica: ¿un espectador inocente? 205

ÍNDICE DE CUADROS

Página

I.1 América Latina y el Caribe: ingresos netos de inversión extranjera directa, por subregiones, 1990-1998 41
I.2 Países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): ingresos netos de inversión extranjera directa, 1990-1999 43
I.3 Brasil: 50 principales empresas con participación extranjera, según valor de sus ventas, 1998 44
I.4 Brasil: privatizaciones en el área de las telecomunicaciones, 1997-1999. Operadoras de telefonía celular 47
I.5 Brasil: privatizaciones en el área de las telecomunicaciones, 1998-1999. Operadoras de telefonía fija 48
I.6 Brasil: privatización de empresas de energía eléctrica, 1995-1998 49
I.7 Brasil: participación extranjera en el sistema bancario, diciembre de 1998 53
I.8 Países de América Central y el Caribe (excluidos los centros financieros): ingresos netos de inversión extranjera directa, 1990-1998 54
I.9 Centros financieros: ingresos netos de inversión extranjera directa, 1990-1998 58
I.10 América Latina y el Caribe: estrategias de las empresas transnacionales en los años noventa 60
I.11 América Latina y el Caribe: las 500 principales empresas, 1990-1992, 1995 y 1998 61
I.12 América Latina y el Caribe: las 100 principales empresas industriales, 1990-1992, 1995 y 1998 62
I.13 América Latina y el Caribe: las 200 mayores empresas exportadoras, 1995-1998 63
I.14 Las 100 mayores empresas transnacionales presentes en América Latina, según ventas consolidadas, 1998 64
I.15 Los 20 mayores bancos extranjeros en América Latina, según activos consolidados, 1998 67
I.16 América Latina y el Caribe: privatizaciones y licitaciones con participación de inversionistas extranjeros, por más de 100 millones de dólares, según sectores y montos, 1998-1999 72

Página

I.17 América Latina y el Caribe: compras de empresas nacionales privadas por inversionistas extranjeros en más de 100 millones de dólares, según sectores y montos, 1998-1999 77
I.18 Costa Rica: aspectos de la competitividad internacional en el mercado norteamericano (Estados Unidos y Canadá) 85
I.19 Inversiones extranjeras directas en electrónica, por país de origen y monto, 1992-1998 86
I.20 Inversión extranjera directa total y en empresas capitalizadas, 1995-1998 y primer semestre de 1999 90
I.21 Bolivia: cronograma de desembolsos y cumplimiento de inversiones en las empresas capitalizadas del sector hidrocarburos, al primer semestre de 1999 91
I.22 YPFB: licitaciones de pozos, por empresa y país de origen, 1998 91
I.23 Bolivia: cronograma de desembolsos y cumplimiento de inversiones en las empresas capitalizadas del sector eléctrico, primer semestre de 1999 92
I.24 Bolivia: cronograma de desembolsos y cumplimiento de inversiones en las empresas capitalizadas en el sector de las telecomunicaciones, primer semestre de 1999 94
I.25 Bolivia: cronograma de desembolsos y cumplimiento de inversiones en las empresas capitalizadas en el sector transporte, primer semestre de 1999 97

II.1 México: principales económicas con América del Norte 105
II.2 México: competitividad internacional en América del Norte (Estados Unidos y Canadá) 106
II.3 Estados Unidos: importaciones en industrias seleccionadas 107
II.4 México: principales empresas con participación extranjera, 1998 110
II.5 México: desempeño de la industria automotriz, 1990-1998 113
II.6 Empresas mexicanas con participación extranjera en el mercado de larga distancia, 1999 129
II.7 México: principales adquisiciones de bancos mexicanos por entidades extranjeras, 1995-1999 132
II.8 México: empresas extranjeras en proyectos de generación de energía eléctrica 135

III.1 España: inversión directa en el exterior, 1990-1998 141
III.2 España: inversión directa en América Latina, 1993-1998 143
III.3 Principales empresas de la economía de España, 1998-1999 146
III.4 Telefónica de España: presencia y expansión en América Latina 152
III.5 Desempeño de las principales filiales de Telefónica en América Latina 154
III.6 Endesa España: presencia y expansión en América Latina 159
III.7 Desempeño de las principales filiales de Endesa España en América Latina 162
III.8 Repsol: presencia y expansión en América Latina 164
III.9 La banca española: presencia y expansión en América Latina, 1995-1999 171

IV.1 Los 50 exportadores más importantes de prendas de vestir a los países de la OCDE, 1980-1996 183
IV.2 Estados Unidos: ventas anuales de las 10 empresas principales de prendas de vestir, 1993-1997 187
IV.3 Importaciones de prendas de vestir estadounidenses en virtud del mecanismo de producción compartida, según la procedencia, 1993-1997 192
IV.4 Importaciones estadounidenses de prendas de vestir, años seleccionados, 1992 a junio de 1999 195

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Página

I.1 Ingresos netos de inversión extranjera directa 38
I.2 Países desarrollados: evolución de los ingresos netos de inversión extranjera directa y las fusiones y adquisiciones (F&A), 1990-1998 39
I.3 Ingresos netos de inversión extranjera directa en regiones en desarrollo, 1990-1998 40
I.4 América Latina y el Caribe: participación en los ingresos netos de inversión extranjera directa, 1995-1999 42
I.5 Países de la ALADI: ingresos netos de inversión extranjera directa, según modalidades, 1990-1999 71
II.1 México: flujos de inversión extranjera directa, 1970-1998 100
II.2 México: distribución sectorial de los ingresos de inversión extranjera directa, 1994-1998 108
II.3 México: distribución geográfica de los ingresos de inversión extranjera directa, 1994-1998 109
II.4 Estados Unidos y México: tarifas de interconexión 129
III.1 España: evolución de las inversiones directas en el exterior 142
III.2 España: inversión extranjera directa en América Latina, 1991-1998 144
III.3 Principales relaciones entre las empresas españolas del área de la energía, diciembre de 1998 163
IV.1 Cambios en la estructura regional de las importaciones de prendas de vestir de los Estados Unidos, de 1990 a 1998 186
IV.2 Cambios en la estructura regional de las importaciones de vaqueros para hombres y niños (partida 6203424010 de la clasificación armonizada de aranceles) de los Estados Unidos, de 1990 a 1994 197

Página

IV.3 Cambios en la estructura regional de las importaciones de vaqueros para hombres y niños (partida 6203424010 de la clasificación armonizada de aranceles) de los Estados Unidos, de 1995 a 1998 199
IV.4 Cambios en la estructura regional de las importaciones de vaqueros para mujeres y niñas (partida 6204624010 de la clasificación armonizada de aranceles) de los Estados Unidos, de 1990 a 1994 200
IV.5 Cambios en la estructura regional de las importaciones de vaqueros para mujeres y niñas (partida 6204624010 de la clasificación armonizada de aranceles) de los Estados Unidos, de 1995 a 1998 201

RESUMEN

El presente estudio tiene por objeto contribuir a comprender mejor el fenómeno de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe, examinando la abundante pero heterogénea información estadística disponible sobre el tema en el contexto de un marco conceptual basado en un análisis de las estrategias empresariales. El programa de investigación de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales está estructurado en el estudio de las situaciones particulares de determinados países inversionistas, de países receptores de IED y de industrias de destino de la IED en la región. Dicha investigación, sumada a la información estadística que reúne el Centro de Información de la Unidad, permite trazar un panorama más completo de este tema.

En 1998 los ingresos de IED ascendieron a 76 700 millones de dólares, superando así la marca del año anterior; asimismo, se estima que los ingresos de IED correspondientes a 1999 serán más cuantiosos que los de 1998. La IED constituye una variable económica muy importante en el desempeño de las economías de América Latina y el Caribe y por ende es preciso comprenderla más cabalmente. Más del 40% de la afluencia total de IED a la región se concentró en Brasil, donde la liberalización y desregulación de los servicios financieros y la privatización de los activos estatales en los sectores de las telecomunicaciones y la generación y distribución de electricidad abrieron enormes oportunidades para los inversionistas

extranjeros interesados en adquirir activos existentes. En cambio, en México lo más destacable de la actividad relacionada con la inversión fue la creación de nuevos activos.

A la vez que ofrece información estadística actualizada y en detalle, el presente informe contiene un completo análisis de la situación de México como país receptor, de España como nuevo país inversionista principal y de la industria del vestido, donde la IED ha generado considerables corrientes de exportaciones al mercado de América del Norte. Cada uno de estos análisis contribuye a lograr una visión más profunda del carácter y el impacto de la IED en la región y una mejor comprensión de este fenómeno.

PREFACIO

El informe correspondiente a 1999 de La inversión extranjera en América Latina y el Caribe mantiene la estructura analítica adoptada el año pasado, en que se incorporan cinco elementos principales: i) la interpretación de un aspecto determinado de la inversión extranjera directa (IED) que debe perfeccionarse para mejorar nuestra comprensión del fenómeno; ii) la presentación de las últimas informaciones estadísticas; iii) un estudio de caso de un país receptor de IED principal; iv) un estudio de caso de un país inversionista principal, y v) el análisis de una industria de la región en que la IED constituya un factor significativo.

Además de la información estadística actualizada que se presenta en esta edición, que incluye estimaciones correspondientes a 1999 para los países de mayores dimensiones de la región, y un examen de las cuestiones normativas que plantean un desafío a la comprensión del fenómeno de la IED como tal, el informe de 1999 continúa el análisis expuesto el año pasado sobre las principales estrategias empresariales que se aplican en la región. La estrategia de búsqueda de eficiencia se estudia a fondo en el capítulo II, que este año se concentra en México como uno de los principales países de destino de la IED, y en el capítulo IV, que incursiona en la industria del vestido de México y la Cuenca del Caribe. La estrategia de búsqueda de acceso a los mercados se explora en el capítulo III, en que se investiga la IED de España en la región, especialmente en el sector de los servicios.

La inversión extranjera en América Latina y el Caribe ha pasado a ser un libro de referencia indispensable para toda persona e institución interesada en la

temática de la IED en América Latina y el Caribe. Empero, para seguir contribuyendo a una mejor comprensión de este fenómeno, es preciso perfeccionar la cobertura y calidad de la información estadística contenida en el informe, y evaluar continuamente su marco conceptual. Al realizar esta tarea, la CEPAL recurre a sus contactos con organizaciones gubernamentales, asociaciones comerciales, empresas extranjeras e instituciones académicas, de las que recibe apoyo constante.

José Antonio Ocampo
Secretario Ejecutivo
CEPAL

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

El informe del presente año comienza mencionando los importantes obstáculos que entorpecen la comprensión cabal del fenómeno de la inversión extranjera, no sólo debido a las dificultades que se plantean por el uso de las diferentes metodologías, prácticas contables, definiciones, cobertura nacional y sectorial, etc. que aplican las distintas instituciones internacionales y nacionales que producen estadísticas de inversión extranjera directa (IED), lo que se indicó en la edición de 1998, sino también porque existe considerable confusión de carácter normativo o jurídico. Sin duda, la proliferación de tratados bilaterales de inversión, sumada a las obligaciones multilaterales concertadas en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), el Acuerdo sobre las medidas de inversión relacionadas con el comercio (MIC), el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) y otros, y los capítulos sobre inversión de acuerdos de libre comercio, ya sea vigentes –como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Chile, el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, el Tratado Bilateral de Garantía a las Inversiones suscrito entre Bolivia y los Estados Unidos, etc.— o en etapa de negociación –como el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)—, ha contribuido a aumentar significativamente los ingresos de IED a los países participantes. No obstante, estos instrumentos no han ayudado mucho a lograr una visión más clara del fenómeno de la IED en sí. De hecho, es muy posible que la plétora de nuevas obligaciones de carácter normativo o jurídico no coincida con ninguna iniciativa multilateral unificada sobre inversión extranjera que pudiera acordarse en el futuro en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sobre todo si se trata de una iniciativa en que se reflejen mejor las necesidades específicas de los países en desarrollo. En consecuencia, parecería aconsejable que los países latinoamericanos ejercieran mayor cautela al contraer nuevas obligaciones hasta tanto se aclare la situación multilateral y se llegue a una mejor comprensión del fenómeno de la IED como tal. Quizá sea buen momento para que los encargados nacionales de adoptar decisiones se concentren en definir aquellas actividades prioritarias en que estiman que la IED puede contribuir sustancialmente a los objetivos nacionales de desarrollo, para luego trazar y aplicar políticas que favorezcan esos tipos de IED en particular.

Los desafíos estadístico y normativo vinculados a la IED no afectaron en absoluto la afluencia de

inversión extranjera a América Latina y el Caribe, ya que los flujos netos correspondientes a 1998 (y las estimaciones disponibles para 1999) superaron a los de 1997 y ascendieron a más de 76 000 millones de dólares. En el capítulo titulado Panorama regional del presente informe se proporciona información más detallada sobre los ingresos de IED y demás aspectos estadísticos conexos de la IED en la región. Asimismo, se dedican capítulos separados al análisis exhaustivo del país receptor (México), el país inversionista (España) y la rama de actividad (el vestido) destacados en la edición de este año.

1. Panorama regional

En 1998 los flujos de inversión extranjera directa mundial superaron los 650 000 millones de dólares, lo que representó un incremento de casi 39% respecto del año anterior y más del doble del promedio correspondiente a 1991-1996. Estas cifras indican que continúa la aceleración de la expansión internacional de las empresas transnacionales en el contexto del proceso de globalización. Los ingresos de IED correspondientes a 1998 estuvieron mucho más concentrados que antes en los mismos países industrializados (más del 70% en comparación con alrededor del 60% durante todos los años noventa) que constituyeron los países de origen de cerca del 90% de las salidas de capital. De esta manera se invirtió la tendencia ascendente registrada hasta entonces, según la cual los ingresos a los países en desarrollo aumentaban, al recibir estos menos del 29% del total de los flujos, en comparación con el 40% que habían captado a mediados de los años noventa.

En términos absolutos, el nivel de los flujos de IED que ingresaron a los países en desarrollo se redujo ligeramente durante 1998, aunque en la distribución entre las regiones se aprecia que América Latina y el Caribe se puso casi a la par de Asia en desarrollo (40.6% frente a 44.3%) y se alejó mucho de otras regiones en desarrollo (15.1%). Indudablemente la crisis asiática que comenzó en 1997 afectó los ingresos de IED destinados a Asia oriental, meridional y sudoriental (que disminuyeron alrededor del 14%, al pasar de 88 366 a 76 292 millones de dólares), y especialmente los flujos dentro del continente asiático. Al mismo tiempo, la IED que ingresó a América Latina y el Caribe se mostró muy dinámica (con un aumento de casi 11%, al pasar de 69 404 a 76 727 millones de dólares). Así pues, si bien los países en desarrollo en general perdieron terreno frente a los países industrializados como destino de la IED durante 1998, la región de América Latina y el Caribe resultó ser la excepción y registró un sostenido dinamismo.

En 1998 los países de mayor tamaño de la región que pertenecen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) recibieron 84% del total de ingresos de IED a la región, en tanto los centros financieros (8.5%) y el resto de los países (7.5%) de la Cuenca del Caribe captaron crecientes volúmenes en comparación con la tendencia de los años noventa. Entre los países más grandes, Brasil registró la mayor afluencia de IED (41.6%), seguido a gran distancia por México (13.3%), Argentina (8%), Chile (6%) y Venezuela (5.8%). Los flujos de IED que ingresaron a los centros financieros se concentraron en las Islas Caimán (4.6%), Bermuda (3.1%) y Panamá (1.6%). Los que se dirigieron a otros países de la Cuenca del Caribe tuvieron por principal destino El Salvador (1.1%), Trinidad y Tabago (1%), la República Dominicana (0.9%), Guatemala (0.9%) y Costa Rica (0.7%).

Según las cifras preliminares correspondientes a 1999, Brasil ha seguido siendo el foco principal de la IED en la región. Principalmente gracias a la venta de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) a la empresa española de petróleo Repsol, Argentina superará a México y conquistará el segundo lugar entre los países de la ALADI. Entretanto, Chile duplicará aproximadamente sus ingresos de IED en 1999, en gran medida como consecuencia de la compra de Enersis y Endesa Chile por parte de la empresa española de electricidad, Endesa España. Así pues, las fusiones y adquisiciones, en particular a cargo de empresas españolas, han seguido siendo un factor muy dinámico en los ingresos de IED a los países más grandes de América Latina en 1999.

Habida cuenta de que los ingresos netos de IED a la región se concentraron en tal medida en Brasil, cabe puntualizar que cerca de la mitad de la IED que recibió ese país estaba dirigida a unos pocos sectores de servicios, en que se estaban vendiendo activos estatales como parte de los procesos de liberalización y desregulación de dichos sectores (telecomunicaciones

INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A AMÉRICA LATINA, POR SUBREGIÓN, 1990-1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Subregión/País	1990-1994	1995	1996	1997	1998	Participación 1998 (porcentajes)	1999[a]
1. Centroamérica y el Caribe	1 397	2 005	2 108	4 251	5 776	7.5	5 500
2. Centros financieros del Caribe	2 506	2 427	3 119	4 513	6 486	8.5	5 000
3. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	14 238	27 750	41 416	60 640	64 465	84.0	75 420
Argentina	2 971	5 279	6 513	8 094	6 150	9.5	21 000
Bolivia	85	393	474	731	872	1.4	800
Brasil	1 703	4 859	11 200	19 650	31 913	49.5	31 000
Chile	1 219	2 957	4 637	5 219	4 638	7.2	8 900
Colombia	818	969	3 123	5 703	3 038	4.7	350
Ecuador	293	470	491	695	831	1.3	470
México	5 430	9 526	9 186	12 831	10 238	15.9	10 000
Paraguay	98	155	246	270	256	0.4	100
Perú	785	2 000	3 226	1 785	1 930	3.0	1 500
Uruguay	...	157	137	126	164	0.3	100
Venezuela	836	985	2 183	5 536	4 435	6.9	1 200
Total (1+2+3)	**18 220**	**32 182**	**46 643**	**69 404**	**76 727**	**100.0**	**85 920**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y los bancos centrales de cada país.

[a] Cálculos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, sobre la base de proyecciones de los bancos centrales de los países correspondientes u otras fuentes, a diciembre de 1999.

y electricidad) o en que la venta de empresas privadas nacionales era un factor fundamental (servicios financieros y comercio al menudeo). En total, 37% de los ingresos generados por el proceso de privatización brasileño provino del sector de las telecomunicaciones y 33% del sector de la generación y distribución de electricidad. Las empresas europeas, sobre todo las españolas, tuvieron una participación muy activa en Brasil en estos ámbitos.

En la región en general, no cabe duda de que, como consecuencia del proceso de globalización y de las políticas nacionales tendientes a facilitar nuevas operaciones de las empresas transnacionales (liberalización comercial y financiera y desregulación de ciertos sectores), el papel que estas desempeñan ha cobrado enorme importancia. Este hecho queda claramente demostrado al comparar los activos y las actividades sectoriales de las 500 empresas más importantes en términos de ventas de América Latina durante la década de 1990. Al desglosar las ventas totales correspondientes a este grupo de grandes empresas, clasificadas en tres categorías –empresas transnacionales, empresas privadas locales y empresas estatales—, se advierte que la participación de las empresas transnacionales ha registrado un brusco aumento de 26.6% a 38.7%, la de las empresas privadas locales se mantuvo constante, en alrededor del 40%, y las ventas de las empresas estatales cayeron estrepitosamente, de 35% a 19.1%. En términos de sus actividades sectoriales, la manufactura se mantuvo estable, en cerca del 42% de las ventas totales, en tanto los servicios saltaron de 30% a 41.2% y las actividades primarias bajaron de 27.8% a 17.4%. Estas cifras confirman decididamente la idea de que la búsqueda de acceso a los mercados en materia de servicios ha sido una de las estrategias dominantes de las empresas transnacionales de la región durante los años noventa. El estudio de caso sobre Brasil que figura en la edición de 1998 también corrobora esta conclusión.

De acuerdo con información similar correspondiente a las 100 empresas *manufacutreras* más importantes en términos de ventas, se observa que la participación de las empresas transnacionales aumentó de 52.8% a 60.7%, que la de las empresas privadas locales se mantuvo estable en cerca del 40% y que la de las empresas estatales bajó de 5.2% a 1.2% de las ventas totales. Cabe señalar que la proporción de las ventas de las empresas transnacionales del sector automovilístico aumentó de 25.1% a 30.4%, lo que indica que alrededor de la mitad del total de las ventas de manufacturas de dichas empresas corresponde a esa única industria.

Los datos disponibles sobre el sector manufacturero se complementan con información sobre el valor de las ventas externas de los 200 principales exportadores de América Latina entre 1995 y 1998 (no se dispone de datos para años anteriores). Según las cifras, el sector manufacturero se mantuvo estable con el 50% del valor de las exportaciones de estas empresas, en tanto la participación de las actividades primarias declinó de 44.8% a 40.1% y la de los servicios aumentó de 5.3% a 9.2%. Las empresas transnacionales fueron con creces el componente más dinámico de este grupo de exportadores principales y su participación en el total de exportaciones trepó de 30.6% a 44.8% durante 1995-1998. Asimismo, la participación de las empresas transnacionales del sector automotor creció de 15.2% a 20.3%, lo que nuevamente subraya la importancia de esta industria en la región. Las empresas privadas locales mantuvieron una participación de alrededor del 33% de las exportaciones, en tanto la de las empresas estatales cayó abruptamente del 37% al 21.9% del total de exportaciones de estas empresas principales. Estas cifras ratifican innegablemente la idea de que el uso de la estrategia de búsqueda de eficiencia en América Latina para la exportación de manufacturas ha contribuido muchísimo a fortalecer la presencia de las empresas transnacionales en la región. El análisis de la industria automotriz mexicana que figura en el capítulo IV de la edición de 1998, el examen de la industria del vestido de México y la Cuenca del Caribe contenido en el capítulo IV de la presente edición y el estudio de caso sobre México que aparece en el capítulo II del informe de 1999 confirman dicha tesis.

El estudio de las ventas consolidadas de las 100 principales empresas transnacionales no financieras que operaban en seis países de América Latina en 1998 indica que se están produciendo cambios significativos. Las subsidiarias de las empresas transnacionales con base en Estados Unidos siguen siendo el grupo más numeroso (43.1% del total de las ventas consolidadas); sin embargo, varias empresas transnacionales europeas, procedentes de Alemania (10.6%), España (10%), Francia (9.2%) e Italia (5%), también han establecido una presencia destacable en la región. En el capítulo III del presente informe se examina en detalle la nueva relevancia de las filiales de empresas españolas. La industria automotriz (23.6% de las ventas consolidadas) es aún la rama de actividad donde se advierte la mayor presencia de las empresas transnacionales, en tanto el comercio (11.8%), la minería y el petróleo (10%), las telecomunicaciones (9.9%), la electrónica (9.5%) y la electricidad (8.1%) son dignos de mención en este sentido. Más del 70% de las ventas consolidadas de las 100 empresas transnacionales principales de la región correspondió a empresas que figuran entre las 500 clasificadas por la revista *Fortune*. No obstante, en términos de los activos externos, sólo algo más del 50% de las ventas consolidadas de estas 100 empresas transnacionales proviene de las principales empresas transnacionales que figuran en la clasificación de la UNCTAD, lo que sugiere que las recién llegadas contribuyen en gran medida a los flujos de IED que ingresan a América Latina. Las filiales de empresas europeas, sobre todo españolas, en el sector de los servicios representan un elemento dinámico de cambio respecto de los principales agentes económicos transnacionales que operan en la región.

La situación de los bancos extranjeros también ha cambiado drásticamente en América Latina. Aunque hay relativamente pocos bancos mundiales con redes extensas en la región, los activos del Banco Santander Central Hispano (BSCH) en seis países latinoamericanos son casi tan cuantiosos como las redes de los dos bancos extranjeros que le siguen en tamaño, el Citibank y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), consideradas juntas. Los bancos españoles representan 32.5% de los activos totales de los 20 bancos extranjeros más grandes de América Latina, superando a los estadounidenses, cuya participación asciende a 29.7%. Nuevamente, las filiales de los bancos españoles actúan como elementos dinámicos de la expansión de los bancos transnacionales en la región.

En términos de modalidades, la IED que ingresó a la región durante 1998 y 1999 mantuvo su composición de alrededor de 60% para la creación de nuevos activos y 40% para la compra de activos existentes, si bien el volumen de la IED creció sensiblemente. Los datos de la CEPAL indican que las fusiones y adquisiciones aumentaron en gran medida durante 1998 y 1999, en

tanto el valor de las privatizaciones bajó considerablemente en el mismo período. Las modalidades de la IED constituyen un aspecto importante del análisis de este tipo de inversión en la región.

Las fusiones y adquisiciones registradas en 1998 y 1999 en América Latina estuvieron sumamente concentradas en tres países: Argentina (45.6%), Brasil (26.4%) y Chile (16.5%). La mayor parte de la inversión extranjera tuvo su origen en España (53%) y algunos otros inversionistas extranjeros: Estados Unidos (15%), Francia (9%) y los Países Bajos (7.7%). Catorce operaciones en gran escala, por más de 500 millones de dólares cada una, representaron 63.9% del valor total de las fusiones y adquisiciones. De hecho, las cinco operaciones de mayor envergadura representaron casi la mitad (49%) del total. Sin duda la operación más cuantiosa fue la adquisición de la empresa argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) por parte de la empresa petrolera española, Repsol, por más de 13 000 millones de dólares en 1999. Otras transacciones importantes fueron la compra de Endesa Chile y Enersis de Chile por parte de Endesa España, en dos operaciones separadas. También entre las cinco operaciones principales figuran la adquisición del Banco Real de Brasil por parte de ABN Amro de los Países Bajos y del Banco Excel de Brasil por parte de BBVA de España.

La mayoría de las privatizaciones que se realizaron en América Latina en 1998 y 1999 tuvieron lugar en sólo dos países: Brasil (62.4%) y Argentina (18%). La participación de países inversionistas fue mucho más diversificada que en el caso de las fusiones y adquisiciones. Los tres principales países inversionistas fueron los Estados Unidos (14.8%), España (8.7%) y Portugal (8.4%). No obstante, 24 operaciones por más de 500 millones de dólares cada una representaron más del 80% de todas las transacciones de este tipo. Las cinco privatizaciones más cuantiosas correspondieron al 39.5% del total. La concesión de aeropuertos en Argentina, otorgada a inversionistas de los Estados Unidos, Italia y Argentina fue avaluada en 5 134 millones de dólares, en tanto las otras cuatro privatizaciones se registraron en Brasil y entrañaron operaciones en los sectores de las telecomunicaciones y la electricidad: Telefónica de España y varios otros inversionistas compraron Telesp; Portugal Telecom adquirió Telesp Cellular; AES y Houston Energy de los Estados Unidos se unieron a Electricité de France para comprar Eletropaulo Metropolitana de Eletricidade, y EMBRATEL fue adquirida por MCI Worldcom.

En 1998, dos países –Costa Rica y Bolivia— habían logrado en gran medida elaborar y aplicar *nuevas* políticas destinadas a atraer un volumen de ingresos de IED mucho mayor hacia actividades prioritarias definidas en sus estrategias de desarrollo. En el caso de Costa Rica, cuya afluencia de IED aumentó a 531 millones de dólares en 1998 (equivalente al 6% del PIB) y donde 64% del acervo de IED existente había ingresado al país en los años noventa, la nueva política se basó en contactar directamente a las empresas transnacionales cuyas estrategias consistían en la búsqueda de eficiencia en actividades de alta tecnología, especialmente electrónica. Previamente Costa Rica había conseguido atraer IED a la industria del ensamblaje de prendas de vestir ofreciendo incentivos horizontales (fiscales) en zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE); sin embargo, el impacto en términos de desarrollo del éxito de las ZPE fue un fracaso debido a la falta de progreso suficiente en cuanto a los niveles de los salarios, la capacitación de los recursos humanos y la falta de integración de tales actividades a la economía nacional, aparte del hecho de que hubo otros países de América Central que empezaron a ofrecer menores salarios y otros incentivos que a la larga hicieron perder dinamismo a la industria de ensamblaje de prendas de vestir de Costa Rica. No obstante, las autoridades nacionales dieron un golpe maestro al tomar medidas directas y utilizar incentivos selectivos, con lo cual consiguieron atraer un proyecto de inversión por un valor de 300 a 500 millones de dólares con el gigante de los microprocesadores, Intel, que instaló una planta de ensamblaje y ensayo en el país. Esa inversión por sí sola ascendió en 1999 a casi 40% del valor de las exportaciones totales y más del 90% del valor de las exportaciones de productos electrónicos de Costa Rica. Si bien el solo volumen e impacto económico de este proyecto de IED es formidable, la nueva política de Costa Rica no debiera considerarse consolidada hasta tanto se hayan conseguido varias inversiones de este tipo y el conglomerado nacional de electrónica esté mejor afianzado en el país.

Bolivia atrajo 900 millones de dólares de IED en 1998, lo que equivale a 10% de su PIB. Más del 70% del acervo de IED de ese país ingresó durante la década de 1990. Como parte de la estrategia de desarrollo denominada Plan de Todos, el Plan de Capitalización, que disponía la venta de activos estatales, y la Ley Corazón, que preveía beneficios especiales para las exportaciones de energía de zonas de frontera, se establecieron las bases de una nueva política tendiente a canalizar mayores volúmenes de IED hacia

actividades prioritarias, convirtiendo así a Bolivia en un gran exportador de energía. La nueva política encaja bien en las estrategias de búsqueda de recursos naturales que aplican las principales empresas transnacionales, especialmente aquellas interesadas en establecer una red regional de energía. El programa de privatización captó más del 50% de las entradas de IED de 1995-1998. Lo más novedoso de la política de Bolivia fue el uso de la IED para la capitalización de empresas mixtas (el 50% de la propiedad quedó en manos de ciudadanos bolivianos). Entre las grandes empresas estatales que se vendieron figuran la empresa petrolera, Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), con 55.2% del Plan, la refinería estatal de metales (Vinto), la Empresa Nacional de Electricidad (ENDE), la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), la Empresa Nacional de Ferrocarriles (ENFE) y la línea aérea estatal, el Lloyd Aéreo Boliviano. No obstante, el éxito más saliente de la nueva política estuvo en el campo de la energía donde, además de los nuevos contratos de exploración y operación de pozos de petróleo, la Ley Corazón ofrecía considerables incentivos para crear condiciones parecidas a una zona de libre comercio (concesiones por 40 años, importaciones de bienes de capital libres de impuestos, eliminación del impuesto al valor agregado, etc.), a fin de fomentar las exportaciones de energía a países vecinos, especialmente Brasil. En 1999, las exportaciones de gas natural a Brasil constituyeron el 26% del valor total de las exportaciones bolivianas.

El hecho de que Costa Rica y Bolivia hayan logrado canalizar mayores volúmenes de IED hacia actividades prioritarias indica que la política de IED supone mucho más que la simple liberalización, desregulación y privatización sumadas a la mayor protección de los inversionistas extranjeros en el marco de acuerdos de inversión bilaterales, subregionales o multilaterales. Como primera medida, es preciso tener un plan, es decir, una estrategia de desarrollo en que se definan las actividades prioritarias.

2. México: fuente de eficiencia para las empresas transnacionales que operan en el mercado de América del Norte

En el siglo XX las autoridades mexicanas han tenido una relación extremadamente fluctuante con los inversionistas extranjeros. Durante la mayor parte del período posterior a la Revolución Mexicana, el Gobierno adoptó una postura nacionalista y restrictiva respecto de la IED, sobre todo cuando se nacionalizó la industria del petróleo en los años treinta y cuando se promulgó la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, en 1973. Dicha postura cambió radicalmente a fines de los años ochenta, cuando en 1989 se agregaron nuevas regulaciones a la mencionada ley y luego, en 1993, se aprobó una ley completamente modificada. Esta última política daba gran impulso a la afluencia de IED y estaba en consonancia con el papel más prominente que tenían las operaciones de las empresas transnacionales como motores del crecimiento de la economía mexicana y la posibilidad de suscribir un Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 probablemente marcó el principio del alejamiento del marco vigente de industrialización mediante la sustitución de importaciones con el fin de abordar una estrategia de crecimiento más orientada hacia afuera, basada en nuevas exportaciones y en la liberalización y desregulación de la economía mexicana. La IED habría de constituir un factor importante en esta nueva estrategia. El impacto que esta política tuvo en las empresas transnacionales se manifestó de tres maneras principales. Primero, las operaciones de maquila recibieron un fuerte espaldarazo de las políticas reactivadas, que facilitaron el uso más generalizado de mano de obra barata mexicana en el ensamblaje con insumos importados de productos finales (sobre todo autopartes, equipo electrónico y prendas de vestir) destinados al mercado de los Estados Unidos. Segundo, las subsidiarias existentes en el sector manufacturero que habían formado parte del anterior marco de política de industrialización mediante la sustitución de importaciones se vieron obligadas a reaccionar, retirándose del mercado interno cada vez más competitivo, racionalizando sus operaciones de producción en México (generalmente adoptando una estrategia defensiva de reducir su tamaño) o reestructurando su sistema de producción general (a

menudo haciendo grandes inversiones nuevas para redefinir el papel de México en sus sistemas de producción internacionalmente integrados). La reestructuración de la industria automotriz fue un acontecimiento que marcó un hito en este sentido. En tercer lugar, el mayor acceso a los mercados atrajo a varias empresas transnacionales que constituían nuevos entrantes en el sector de los servicios de México (comercio al menudeo, telecomunicaciones, servicios financieros, etc.), así como en el sector manufacturero (alimentos, bebidas, tabaco, etc.). La firma del TLC, en virtud del cual Canadá, Estados Unidos y México se unieron en una economía de creciente corte continental, consolidó los cambios que ya se estaban produciendo en México. Durante el período comprendido entre 1990 y 1995, este país fue el principal receptor de IED de América Latina, y la mayor parte de esos flujos provinieron de sus socios en el Tratado.

Los resultados fundamentales de la explosión de ingresos de IED hacia México pueden comprenderse mejor en términos de las principales estrategias empresariales aplicadas por los inversionistas extranjeros, a saber, la búsqueda de eficiencia y la búsqueda de acceso a los mercados. Frente a la feroz competencia que planteaban las importaciones asiáticas de automóviles, computadoras y prendas de vestir en el mercado estadounidense, las empresas transnacionales de ese país han sido las que en mayor número han instalado plantas de producción y ensamblaje en México, utilizando la mano de obra nacional más barata y aprovechando el mecanismo de producción compartida de los Estados Unidos y el TLC con el fin de reducir los costos de producción y estar mejor preparadas para competir en el mercado de América del Norte. En consecuencia, México pasó a ser el tercer proveedor en orden de importancia en ese mercado y las exportaciones de las empresas transnacionales representan más de la mitad del total de exportaciones mexicanas con tal destino. México se ha especializado en los artículos de mayor dinamismo en el mercado de América del Norte (manufacturas), aumentando al mismo tiempo su participación en el mercado de importación. Dos tercios de la IED que recibe provienen de los Estados Unidos y Canadá, lo que revela el carácter continental de los sistemas de producción internacionalmente integrados que se están estableciendo. La creación de nuevos activos (plantas y equipos) ha predominado mucho más que la compra de activos existentes.

La estrategia de búsqueda de acceso a los mercados ha estado vinculada principalmente con la liberalización y desregulación de algunos sectores de servicios (comercio al menudeo, telecomunicaciones, servicios financieros, etc.), en que la IED se ha originado en empresas transnacionales europeas, así como estadounidenses y canadienses, y ha estado concentrada en la compra de activos existentes más que en la creación de nuevos. Si bien las exportaciones directas fueron escasas en los sectores de los servicios, esta IED ha acarreado una mejora en el aspecto sistémico de la competitividad internacional de la economía mexicana.

Algunos de los beneficios evidentes del papel más preponderante que ha tenido la IED en la economía mexicana se encuentran en su mayor integración a la economía internacional. Las exportaciones han registrado un fuerte aumento como proporción del PIB y también ha crecido la parte correspondiente a la IED en la formación bruta de capital fijo. Varias áreas del sector manufacturero se han visto fortalecidas y han adquirido competitividad internacional. Así pues, la competitividad sistémica de la economía mexicana ha mejorado gracias a la IED en los servicios.

No obstante, estos éxitos han estado acompañados por debilidades en otros ámbitos. El dinamismo del segmento de la economía mexicana dominado por la IED no bastó para aumentar significativamente la tasa de crecimiento global a largo plazo de la economía, que se polarizó cada vez más debido a la escasa integración de los sectores modernos y más tradicionales. El éxito de México en términos de lograr la competitividad internacional ha estado restringido a un solo mercado: América del Norte. El proceso de industrialización nacional se vio truncado en ciertas instancias porque las empresas transnacionales que buscaban eficiencia recurrieron sobre todo a insumos físicos importados y el mecanismo de producción compartida de los Estados Unidos castigaba a los insumos mexicanos. Además, en los sectores de las telecomunicaciones y los servicios financieros se tropezó con ciertos problemas de tipo regulatorio.

Este análisis indica que los encargados de formular políticas de México podrían aprovechar los éxitos alcanzados e intentar superar los problemas que existen. Es preciso hacer mayores esfuerzos para diversificar los mercados de exportación (como Europa y América Latina) y las fuentes de IED (Europa y Japón). La integración de los sectores modernos y tradicionales de la economía mexicana es vital para lograr un éxito completo. Este objetivo puede alcanzarse en parte sacando mejor partido de las normas de origen del TLC que, a diferencia del mecanismo de producción compartida de los Estados

Unidos, permiten la incorporación de insumos mexicanos competitivos en los productos finales destinados a los mercados de exportación. De tal manera, es necesario aplicar un programa mucho más enérgico para alentar y apoyar a los proveedores mexicanos, además de aumentar los esfuerzos para mejorar los recursos humanos mediante la capacitación.

3. España: unos pocos inversionistas audaces dominan algunos de los principales sectores de servicios de América Latina

La economía española rápidamente se ha puesto a tono en su integración al sistema internacional. Anteriormente el país hacía las veces de puerta de entrada al mercado europeo, al acoger las plataformas de exportación de los inversionistas extranjeros, pero ahora ha pasado a ser un inversionista extranjero en sí mismo, que además concentra cada vez más su IED en América Latina y, más especialmente, en el Mercado Común del Sur (Mercosur), Chile y los países andinos. La participación que le cupo a América Latina en el total de la IED española saltó de 29% a 72% entre 1990 y 1998. Una proporción muy considerable de esa inversión se destinó a los servicios, como las telecomunicaciones, la generación y distribución de energía (electricidad, gas, petróleo) y los servicios financieros. La mayor parte correspondió a unas pocas empresas transnacionales españolas.

El proceso de globalización, entendido como el desplazamiento en el largo plazo hacia un único mercado universal, parece ser el motor de la expansión internacional de estas empresas españolas. Tienen prisa por establecer sus sistemas internacionales y consideran una oportunidad estratégica el hecho de que los sectores en que operan estén atravesando por procesos de liberalización y desregulación en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (telecomunicaciones y servicios financieros) o las Directrices de la Comisión Europea (electricidad) o por reestructuraciones mundiales a fuerza de megafusiones y megaadquisiciones (petróleo y banca). En estos sectores de servicios tanto los actores mundiales existentes como los aspirantes a actores utilizan actualmente la IED y las alianzas estratégicas como medio para posicionarse.

En el caso de las empresas transnacionales españolas que ingresan a la escena internacional, se han producido cambios muy significativos en las situaciones competitivas de los mercados internacional, europeo, español y latinoamericano, que han obligado a los aspirantes a actores mundiales a aplicar estrategias extremadamente audaces de expansión internacional. Algunas de las mayores empresas españolas en el área de las telecomunicaciones (Telefónica), los servicios financieros (BSCH y BBVA), la generación y distribución de energía (Endesa España, Iberdrola, Repsol) y otros sectores de servicios (Aguas de Barcelona, Iberia) están aprovechando los vínculos culturales y lingüísticos para lanzar sus campañas de expansión internacional *principalmente en América Latina*. La estrategia empresarial fundamental que utilizan es obtener acceso al mercado de los servicios que son objeto de liberalización, desregulación y privatización en la región.

Telefónica, la empresa de telecomunicaciones privatizada de España, ha pasado a ser la mayor empresa de telecomunicaciones en español del mundo, lo que ha logrado sobre todo al aprovechar la privatización de las empresas estatales de telecomunicaciones de América Latina. Por ejemplo, su clasificación entre las 500 empresas mundiales de la revista *Fortune* pasó del puesto 239 en 1997 al 193 en 1998. Tras invertir más de 10 000 millones de dólares en la región, principalmente mediante fusiones y adquisiciones, el 31% del total de sus activos es ahora extranjero y cuenta con 49 millones de clientes en Argentina, Brasil, Chile, Perú, América Central y Puerto Rico. La empresa proyecta invertir otros 20 000 millones de dólares en América Latina a fin de consolidar su posición predominante en el mundo de habla hispana y portuguesa y ha establecido alianzas estratégicas con MCI Worldcom y Portugal Telecom, así como otras empresas transnacionales españolas (Iberdrola y BBVA).

Los bancos españoles BSCH y BBVA, de por sí productos de fusiones ocurridas durante los años noventa, han estado a la vanguardia del proceso de consolidación que se está desarrollando en el sector financiero español. El 45% del total de activos del sector corresponde a los tres bancos más importantes de España

y el 67% a los seis más importantes. En Europa, los bancos nacionales han recurrido al establecimiento de una sólida red nacional, con lo cual lograron evitar ser adquiridos por instituciones extranjeras. Estos dos bancos españoles han hecho justamente eso y, además, se han expandido hacia América Latina, donde junto con el Citicorp poseen las redes más extensas. En la clasificación internacional de los 1000 bancos principales publicada en *The Banker*, el BSCH y el BBVA pasaron del puesto 40 al 37 y del 50 al 47, respectivamente, entre 1997 y 1998. Ambos bancos invirtieron más de 10 000 millones de dólares en la región y, además de tener vastas redes regionales, con activos que superan los 20 000 millones de dólares y más de 16 millones de clientes, figuran entre los líderes en la administración de fondos de pensiones privados. No obstante, cabe señalar que, de los 50 grandes bancos europeos, estos bancos españoles se ubicaron entre los tres con clasificación de riesgo más alta en febrero de 1999.

Endesa España e Iberdrola han encabezado la campaña de expansión internacional de las empresas españolas de electricidad. Endesa es la principal empresa eléctrica de España y América Latina y figura en el tercer puesto en la Unión Europea. Invirtió más de 8 000 millones de dólares en 12 países durante el período 1992-1998 y adquirió grandes operaciones en siete países latinoamericanos; en la mayoría de los casos llevó a cabo estas transacciones participando en los procesos de privatización locales, aunque también ha establecido alianzas estratégicas, como fue originalmente el caso de Enersis de Chile. En total, el 40% de sus utilidades se genera en América Latina, donde posee 25 millones de clientes. Iberdrola, por su parte, ha invertido más de 2 000 millones de dólares en seis países de América Latina y tiene alrededor de 15 millones de clientes en esa región.

Repsol, la empresa petrolera española privatizada, ha invertido más de 19 000 millones de dólares en América Latina, siendo su adquisición más reciente la anteriormente privatizada empresa petrolífera argentina, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF). Ha participado en fusiones y adquisiciones de empresas petroleras o adquirido concesiones para la exploración de petróleo en otros ocho países de la región. En gran parte gracias a sus activos latinoamericanos, Repsol se está convirtiendo en un grupo petrolífero de creciente importancia en el mercado internacional, cuya clasificación entre las 500 empresas de *Fortune* ha pasado del puesto 257 en 1997 al puesto 224 en 1998.

De modo que, en conjunto, la IED española en América Latina y el Caribe durante la década de 1990 ha sido muy importante y ha tenido considerables repercusiones. Estos seis aspirantes a actores mundiales, muchos de los cuales son a su vez empresas privatizadas, han aprovechado los procesos de privatización aplicados en varios sectores de servicios de América Latina para expandirse internacionalmente. Han concentrado sus fusiones y adquisiciones en el Mercosur, Chile y los países andinos y, en algunos casos, han utilizado a su favor el hecho de que el Gobierno español sigue siendo un importante accionista de las empresas. Si bien en el ámbito local ha surgido cierta preocupación de que esta acelerada expansión forme parte de la "reconquista española" de sus antiguas colonias, las dificultades más serias que ha planteado este proceso tienen su origen en la fragilidad e imperfección de los marcos regulatorios de los países receptores, los efectos que produce en la competencia y el desafío financiero que entraña una campaña de tan gran escala para estas empresas españolas, dado el pobre desempeño de las economías en que se desarrolla su actividad.

4. Las consecuencias para América Latina de la reestructuración de la industria del vestido de América del Norte

En general las importaciones de los países industriales han registrado gran dinamismo, y uno de los componentes más destacables han sido las prendas de vestir, cuyas importaciones al mercado de América del Norte han aumentado del 2.5% al 4.7% del valor de las importaciones totales de ese mercado entre 1980 y 1996. Actualmente las importaciones representan más de la mitad de las ventas de prendas de vestir en los Estados Unidos, pese al uso prolongado de cuotas unilaterales por parte de ese país en el marco del Acuerdo Multifibras y al hecho de que la industria del vestido está entre las que goza de mayor nivel de protección arancelaria en el mercado estadounidense (15.5% en 1997).

Los países asiáticos han estado a la vanguardia del auge de exportaciones de prendas de vestir en todo el

mundo. Varias de las economías de reciente industrialización de Asia (la región administrativa especial de Hong Kong, la provincia china de Taiwán, la República de Corea) han podido desarrollar fuertes industrias textiles y al mismo tiempo desempeñarse como intermediarias de grandes compradores internacionales que se acostumbraron a recurrir a ellas para producir prendas de vestir "de paquete completo" sobre la base de los diseños del comprador, especialmente en los segmentos más dinámicos de la producción del vestido, como la alta costura. Algunas incluso han producido sus propias marcas originales. Otros países asiáticos han hecho las veces de sitios de ensamblaje para estos sistemas basados en intermediarios. En 1996 China ostentó una impresionante participación en las importaciones de todos los grandes mercados, que ascendió al 17.7% en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 8.4% en el de Europa, 15.3% en el de América del Norte, y 58% en el de Japón. Sin embargo, este desafío asiático provocó una fuerte reacción de los productores del vestido y algunos compradores de los Estados Unidos, cuya consecuencia más evidente fue que la participación de los países asiáticos en las importaciones de prendas de vestir estadounidenses bajó de 80% en 1980 a 44% en 1996, mientras que la de los países de América Latina saltó de 6% a 28% en el mismo período. En efecto, lo que hicieron los productores y compradores de prendas de vestir de los Estados Unidos fue buscar mayor eficiencia para sus subsidiarias, filiales, asociados y proveedores de América Latina (principalmente México y la Cuenca del Caribe), aprovechando los bajos salarios a fin de competir mejor en el mercado de América del Norte.

Inicialmente las autoridades estadounidenses facilitaron el uso de esta estrategia por parte de las empresas locales del vestido mediante un mecanismo de producción compartida (partida 807 de la Lista de Aranceles de los Estados Unidos, posteriormente partida 9802 del Sistema Armonizado de Aranceles) que permitía la reimportación de productos finales ensamblados en países con regímenes de salarios más bajos a partir de componentes fabricados en los Estados Unidos y disponía la aplicación de derechos solamente sobre el valor agregado fuera de ese país. Los países proveedores de América Latina recibieron acceso preferencial al mercado estadounidense y los gobiernos de estos países completaron la nueva situación competitiva ofreciendo incentivos tributarios y arancelarios en forma de zonas de libre comercio, así como otras ventajas. Entre 1993 y 1997, el total de importaciones de prendas de vestir que ingresó a los Estados Unidos gracias al mecanismo de producción compartida aumentó de 10% a 21% del total de importaciones de prendas de vestir y un 90% de las importaciones que ingresaron gracias a este mecanismo se originó en México (36.6% durante 1997) y los países de la Cuenca del Caribe (55.9%). Menos del 1% del valor de dichas importaciones procedía de los países asiáticos. Más del 80% de todas las prendas de vestir que México y los países de la Cuenca del Caribe exportaron a los Estados Unidos ingresó mediante el mecanismo de producción compartida.

Las disposiciones del TLC aplicables a las prendas de vestir produjeron una fisura en términos de las consecuencias que tuvo para América Latina la reestructuración de la industria del vestido de América del Norte, dado que el TLC otorga a México ventajas que no comparten los países de la Cuenca del Caribe. Primero, los derechos arancelarios implícitos con que se gravan las prendas de vestir mexicanas son notablemente inferiores (0.9%, comparado con 8.5% para los países del Caribe). En segundo lugar, se imponen menos cuotas para México, que puede realizar ciertos procesos de terminación que aportan valor agregado (blanqueado, tintura, lavado de desgaste con piedra, planchado permanente, etc.). Tercero, según las normas de origen, los insumos mexicanos se consideran insumos del TLC, lo que ha dado lugar al surgimiento de una industria textil y del vestido más integrada. En consecuencia, la participación de México en las importaciones de prendas de vestir de los Estados Unidos se disparó de 7.4% en 1995 a 15.3% en junio de 1999, en tanto la de los países de la Cuenca del Caribe sólo aumentó de 15.7% a 17.9% (y sólo Honduras y El Salvador alcanzaron logros destacables). Así pues, México ha desplazado a China como principal proveedor de prendas de vestir al mercado de los Estados Unidos. La nueva IED en materia de textiles y prendas de vestir ha generado un proceso incipiente de formación de conglomerados, tendencia que resulta particularmente notoria en productos como pantalones de algodón para hombre y mujer, especialmente pantalones vaqueros (rubro en que México tiene una participación superior al 50% en el mercado de importación de los Estados Unidos). Con las nuevas oportunidades que ofrece la producción de "paquete completo" se abre la perspectiva de que México se convierta en el "Hong Kong de América Latina".

Los países de la Cuenca del Caribe han estado atrapados en un modo de entrega al mercado de los Estados Unidos –basado en los bajos salarios, la producción compartida y las zonas de procesamiento

de exportaciones— que no ofrece ninguna de las nuevas ventajas de que goza México en el marco del TLC. Al perder participación en el mercado de importación frente a México, dichos países reclamaron (sin éxito) al Congreso de los Estados Unidos para obtener la paridad con el TLC. Desgraciadamente, las ventajas que el TLC otorga a México no es más que uno de los nuevos desafíos que han de enfrentar los ensambladores de prendas de vestir de los países de la Cuenca del Caribe. El último tramo del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, firmado en el seno del GATT en 1994, estará sujeto a una nueva disciplina comercial (en lugar de las cuotas del Acuerdo Multifibras) a partir del año 2005. A dicho tramo corresponde la mayor parte de las exportaciones de prendas de vestir de los países de la Cuenca del Caribe. Debido a tal liberalización, los ensambladores de dichos países deberán competir (sin zonas de procesamiento de exportaciones ni preferencias de mercado, y con salarios significativamente superiores) con potencias asiáticas, como China. Mientras México posee una industria textil y del vestido más integrada, en que están apareciendo opciones de paquete completo (aunque aún queda mucho por hacer para aprovechar plenamente las normas de origen del TLC), los ensambladores de prendas de vestir del Caribe muy probablemente enfrentarán una lucha sin cuartel en cuanto a los salarios y los incentivos de IED en esa industria.

INTRODUCCIÓN: EL DESAFÍO NORMATIVO

La edición de 1998 de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* comenzaba con un análisis del importantísimo desafío estadístico con que tropieza quien esté interesado en entender la abundante pero heterogénea cantidad de información oficial disponible sobre la inversión extranjera directa (IED). En ella se señalaba asimismo que las principales fuentes oficiales de información estadística ofrecen muy diferentes aproximaciones metodológicas, definiciones y alcances, con lo cual no es posible comprender plenamente el fenómeno económico de la IED. En consecuencia, la tarea de formular políticas en este ámbito se ve innecesariamente dificultada. La CEPAL ha encomiado los esfuerzos desplegados por promover la convergencia metodológica, pero aún queda mucho por hacer.

Hay otro desafío —de carácter normativo— que también complica la tarea que tienen ante sí las autoridades nacionales de formular políticas relacionadas con la inversión extranjera. En pocas palabras, han proliferado en este ámbito acuerdos y negociaciones bilaterales, plurilaterales y multilaterales tendientes a establecer normas jurídicas básicas para regular los flujos de IED en el contexto del proceso de globalización. Los resultados obtenidos han aportado más confusión que claridad (véase también UNCTAD, 1999a, cap. IV). El desafío que se plantea es cómo uniformar las reglas y normas internacionales sobre la IED con las leyes y regulaciones nacionales que ya existen (véase el gráfico *infra*), de manera que sirvan los intereses de los países importadores y exportadores de capital. Sin embargo, muy probablemente la inversión no figurará entre los temas de la agenda para la próxima Ronda del Milenio de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Se recordará que el gráfico siguiente se utilizó en el *Informe 1998* como un esquema de interpretación para permitir una mejor comprensión de la inversión extranjera y demás aspectos de la expansión internacional de las empresas transnacionales en el curso del proceso de globalización. Dicho esquema brindaba un medio para examinar la intersección de tres conjuntos de factores: el mercado internacional, las políticas nacionales y las estrategias empresariales. Es evidente que se necesita normalizar los contextos jurídicos internacional y nacionales para la IED (destacados en el gráfico) a fin de facilitar la aplicación de estrategias empresariales y el uso de la IED para promover el logro de las metas de desarrollo nacionales.

El lector recordará asimismo que en 1948 se redactó la Carta de la Habana, con el fin de crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) en el marco de las Naciones Unidas. Los objetivos contemplados en la Carta eran promover no sólo la disciplina comercial mundial sino también nuevas normas internacionales de empleo, acuerdos de productos, prácticas comerciales restrictivas, servicios e inversiones internacionales (OMC, 1995, p. 8). Si bien en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se impulsaba una disciplina comercial mundial, la mayoría de las demás disposiciones nunca entraron en vigor debido a que la iniciativa de la OIC no fue ratificada por el Congreso de los Estados Unidos. En los 50 años siguientes, ninguna iniciativa multilateral ha logrado establecer normas comunes para la IED. En consecuencia, actualmente existe una confusa combinación de medidas parciales, que en general tienen un alcance limitado, ya sea en términos sectoriales o geográficos. Entre las primeras —todas las cuales se adoptaron en el contexto del GATT/OMC— cabe mencionar el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS),[1] que se refiere a las telecomunicaciones, los servicios financieros y el transporte aéreo; el Acuerdo sobre las medidas de inversión relacionadas con el comercio (MIC),[2] que afecta sobre todo a las industrias automovilística, química y petroquímica y de las computadoras y la informática (UNCTAD, 1991, p. 3), y el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC),[3] que ha influido principalmente en industrias como los productos farmacéuticos, la biotecnología y los programas de computación. Entre las medidas de carácter geográficamente restringido en las Américas cabe mencionar los acuerdos de libre comercio como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y las negociaciones que actualmente están en curso para lograr el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Uno de los principales motivos de esta confusión es que las negociaciones internacionales se han concentrado casi exclusivamente en asuntos de comercio y sólo hace poco se dio importancia funda-

1 El GATS es el primer conjunto de normas y disciplinas acordadas en el ámbito multilateral que rigen el comercio internacional de servicios y establecen derechos exigibles jurídicamente. El Acuerdo contiene tres elementos fundamentales: el marco de las normas y disciplinas generales (presencia del prestador de servicios y modos de prestar los servicios, trato nacional, trato de nación más favorecida, transparencia, reconocimiento de calificaciones, pagos, listas de acceso al mercado y liberalización progresiva); los anexos, en que figuran las condiciones especiales relativas a ciertos sectores determinados (servicios financieros, telecomunicaciones y servicios de transporte aéreo, más un anexo sobre el movimiento temporal del personal esencial), y los compromisos específicos de cada uno de los países de brindar acceso a sus mercados. Este Acuerdo puede considerarse una especie de marco para un acuerdo multilateral de protección y promoción de la inversión en el sector de los servicios. Su enfoque es principalmente positivo o "de abajo hacia arriba", en que la obligación del trato nacional sólo se aplica a aquellos sectores incluidos en las listas de los compromisos específicos de las partes contratantes.

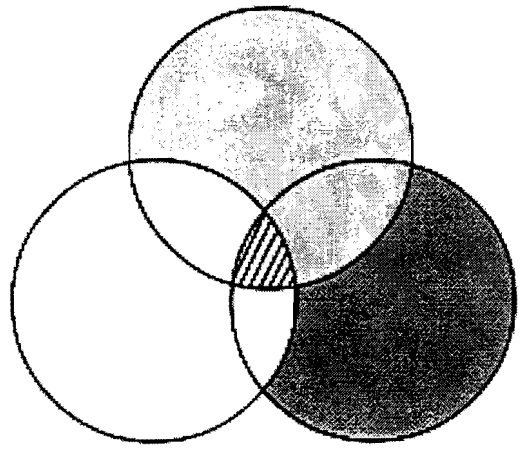
2 Este Acuerdo se aplica sólo al comercio de mercaderías. En él se reconoce que ciertas medidas en materia de inversión (como los requisitos de contenido local, de nivelación del comercio y de sustitución de importaciones y los incentivos para la inversión combinados con los requisitos de exportación, etc.) pueden restringir y distorsionar el comercio y, por consiguiente, se prohíben aquellas medidas que contradicen lo dispuesto en los artículos III (trato nacional) y XI (prohibición de aplicar restricciones cuantitativas) del GATT (WTO, 1995, p. 31). Las MIC que no se ajustan a lo anterior deben comunicarse y eliminarse progresivamente. El Acuerdo contiene una cláusula en que se dispone que, para el 1° de enero del 2000, habrá que considerar la posibilidad de complementarlo con disposiciones en materia de política de inversiones y competencia.

3 El Acuerdo sobre los ADPIC no se refiere explícitamente a la inversión, pero aborda un aspecto fundamental del entorno jurídico en que se desenvuelven los inversionistas extranjeros, a saber, las disposiciones nacionales sobre la protección de su propiedad intelectual (Otten, 1996, p. 4). Para las grandes empresas transnacionales que dominan las corrientes mundiales de IED, la protección de los bienes intangibles puede ser tan importante como la protección de los activos físicos. En este Acuerdo se establecen rigurosas obligaciones respecto del trato nacional y de la nación más favorecida para el derecho de autor, las marcas registradas, los nombres geográficos, los diseños industriales, las patentes, los esquemas de trazado de circuitos integrados y la información no revelada o los secretos comerciales. El Acuerdo también dispone eficaces medidas para hacer valer dichos derechos y procedimientos para la solución de diferencias multilaterales.

UN ESQUEMA DE INTERPRETACIÓN: TRES CONJUNTOS DE FACTORES

2. POLÍTICAS NACIONALES

- normas generales
- reglas sectoriales
- competitividad sistémica
- políticas hacia **IED**, tecnología, Propiedad intelectual, calidad, etc.



1. MERCADO INTERNACIONAL

- estructura del mercado
- naturaleza de los competidores
- cambios tecnológicos
- normas internacionales:
- comercio, **inversión**, tecnología propiedad intelectual, calidad, etc.

3.ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

- estrategias para aprovechar las tendencias del mercado Internacional y de las políticas nacionales
- búsqueda de eficiencia
  - acceso al mercado
  - materias primas
  - elementos estratégicos
- instrumentalización de su sistema internacional de producción integrado: **inversión**, tecnología
  - recursos humanos
  - redes de proveedores, etc

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

mental a la creciente necesidad de establecer normas comunes relativas a la IED. En consecuencia se produjo una situación curiosa, en que se otorgó al comercio, que puede considerarse más un efecto que una causa del crecimiento económico, una prioridad igual o superior a la de la inversión extranjera, que puede considerarse más una causa que un efecto del crecimiento económico. La liberalización del comercio precedió a la liberalización y desregulación financieras, pero ambas tendieron a analizarse y aplicarse en forma semejante. Desde el punto de vista analítico, se invirtió el orden de prioridades; la lógica del comercio y la de la inversión sólo se alinearon parcialmente.

Otro de los motivos es que el auge inicial de actividad en el establecimiento de acuerdos de inversión tuvo lugar en el contexto de la búsqueda de mayores garantías y protección por parte de los países

exportadores de capital y, en ese sentido, podría considerarse unilateral. En consecuencia, progresivamente se aplicó una red bastante estrecha de tratados bilaterales sobre inversiones[4] —más de 1 720 para fines de 1998 (UNCTAD, 1999a, p. xviii)— que cubren un alto porcentaje del valor total de las inversiones extranjeras (Häde, 1998, p. 68). En general, estos tratados ofrecen las garantías y protección que buscan los países exportadores de capital, pero no contribuyen en forma significativa a crear el tipo de instrumentos de política nacional necesarios para canalizar la IED hacia las actividades prioritarias y acelerar así el proceso de desarrollo nacional de los países importadores de capital. Por esa razón, si bien con los tratados bilaterales sobre inversiones se creó una estrecha red de acuerdos de inversión, aún no se han podido alcanzar normas multilaterales uniformes (Brittan, 1995, p. 7).

Cabe mencionar en este contexto que los países exportadores de capital intentaron establecer normas más uniformes en el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) redactado por los miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), que representan 85% de las salidas mundiales de IED y, en principio, han expresado así las máximas aspiraciones de los países exportadores de capital. Esta iniciativa ha servido para consolidar la tendencia iniciada en los años ochenta, en virtud de la cual se hacía menos hincapié en las obligaciones de las empresas inversionistas en términos de las prioridades nacionales y los derechos del gobierno del país importador de capital y más en los derechos de las empresas inversionistas y las obligaciones del gobierno del país importador de capital (Brewer y Young, 1995, p. 70).

El Comité sobre Inversiones Internacionales y Empresas Multinacionales y el Comité de Movimientos de Capital y Transacciones Invisibles describieron las características del AMI propuesto de la siguiente manera (OCDE, 1995a, pp. 4 y 5):

El AMI tomará como base los logros de los instrumentos actuales de la OCDE, consolidando y fortaleciendo los compromisos existentes en el marco de los códigos de liberalización y de la Declaración y decisiones de 1976 sobre inversiones internacionales y empresas multinacionales. Las negociaciones tendrán por objeto suscribir un acuerdo en que se incorporen el desmantelamiento, el mantenimiento del statu quo, el trato nacional y la no discriminación/trato de nación más favorecida (NMF), así como nuevas disciplinas tendientes a mejorar el acceso al mercado y a fortalecer la confianza mutua entre las empresas y los Estados. Las obligaciones en virtud del acuerdo deberán reforzarse con un mecanismo eficaz de solución de controversias.

El AMI tendrá un vasto campo de aplicación y cubrirá todos los sectores a partir de una amplia definición de la inversión, que esencialmente girará en torno a la IED. Se intentará alcanzar un nivel más elevado de liberalización, adoptando un enfoque "de arriba hacia abajo", que no permitirá excepciones sino las que rijan al momento de aceptar el acuerdo, que están sujetas a una liberalización progresiva. Para fortalecer su carácter multilateral, el Acuerdo contendrá los principios de trato nacional y no discriminación/NMF y estará abierto a la adhesión de países no miembros.

---

4 Dichos tratados imponen ciertas obligaciones a las partes contratantes con respecto al trato de la inversión extranjera y establecen mecanismos de solución de diferencias para asegurar el cumplimiento de tales obligaciones (UNCTAD, 1998, p. 1). Aunque los tratados bilaterales sobre inversiones no tienen un formato único, tienden a referirse a algunos o todos los siguientes aspectos de la política de inversión extranjera de cada parte contratante (UNCTAD, 1998; OEA, 1997; y BID, 1998): 1) fundamentos jurídicos para la inversión extranjera (en que se aclara el tema de la seguridad que se brinda a tales inversiones, sobre la base de disposiciones constitucionales, jurídicas y administrativas); 2) alcance de aplicación del tratado (definiciones básicas, entrada en vigor, enmiendas); 3) procedimientos de admisión de la inversión (en que se identifican las restricciones y condiciones de entrada); 4) normas generales de trato (tanto principios absolutos, tales como el trato justo y equitativo, la seguridad y protección plenas y la prohibición de medidas arbitrarias o discriminatorias, como relativos, como las normas del trato de nación más favorecida y del trato nacional); 5) nacionalización, expropiación y compensación (definición del hecho, establecimiento de condiciones aceptables, normas relativas a la compensación); 6) guerra y disturbios civiles (trato y compensación, si los hubiere); 7) transferencia de pagos (en que se especifica la situación de los pagos y flujos de capital relacionados con la inversión, según su propósito y cobertura, y la protección brindada); 8) otras cláusulas específicas de protección, como los límites de los requisitos de desempeño (contenido local, nivelación del comercio, niveles de exportación, prácticas de sustitución de importaciones, etc.), obstáculos para la entrada de ciudadanos extranjeros, obligaciones sobre el uso de personal local, etc.; 9) transparencia de las leyes y prácticas administrativas locales (publicación de leyes y reglamentos), y 10) normas y mecanismos de solución de diferencias (entre Estados, cláusula del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), acceso judicial).

En particular, el propósito de las negociaciones es lograr un acuerdo que entrañe compromisos de alcance y equilibrio satisfactorios y que:

- *fije normas elevadas para el trato y la protección de la inversión;*
- *vaya más allá de los compromisos actuales para alcanzar un alto nivel de liberalización, tanto en la etapa del establecimiento como en la etapa posterior a este, gracias a amplias obligaciones relativas al trato nacional, el mantenimiento del statu quo, el desmantelamiento, la no discriminación/NMF y la transparencia, y aplicar disciplinas a los ámbitos de la liberalización que no estén cubiertos satisfactoriamente por los instrumentos en vigor de la OCDE;*
- *sea jurídicamente vinculante y contenga disposiciones relativas a su puesta en vigor;*
- *aplique estos compromisos en todos los niveles de gobierno para todas las partes del AMI;*
- *trate las medidas adoptadas en el contexto de las organizaciones regionales de integración económica;*
- *facilite la conciliación y brinde un mecanismo eficaz de solución de controversias, habida cuenta de los mecanismos actuales;*
- *tenga en cuenta los compromisos internacionales de los países miembros, con miras a evitar conflictos con los acuerdos pertinentes de la OMC como el GATS, las MIC y las ADPIC, y con los convenios fiscales; asimismo, que intente evitar conflictos con los principios tributarios internacionalmente aceptados.*

El Acuerdo constituirá una contribución importante al fortalecimiento del sistema multilateral ya que brindará mejor protección, mayor liberalización y una base de cooperación con los países no miembros.

Evidentemente, los partidarios del AMI intentaban aprovechar el ímpetu de la recién concluida Ronda Uruguay, que había logrado significativos progresos en materia de liberalización comercial y de institucionalización de los procesos de solución automática de controversias en la OMC recientemente creada (OCDE, 1995b). Lo anterior queda claramente demostrado en el siguiente párrafo (OCDE, 1995a, p. 4):

Un acuerdo de inversión bien concebido no sólo debería asegurar la ausencia de conflictos entre el régimen de inversiones y el régimen comercial sino también la complementariedad de estos regímenes hasta el momento de su exitosa integración. Un acuerdo a la vanguardia del progreso negociado en la OCDE marcaría un paso importante en el logro de un régimen de inversiones verdaderamente universal.

El objeto del AMI (que debía suscribirse originalmente en la reunión del Consejo de Ministros de la OCDE de 1997) era lograr que rápidamente se adoptara un enfoque favorable a la liberalización comercial en los asuntos relacionados con la inversión, a fin de reflejar las prioridades de los países exportadores de capital que tuvieran metas parecidas. La OCDE intentó convencer a países no miembros de que, dado que el comercio y la IED eran importantes motores del crecimiento tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, era igualmente imperativo abrir los mercados a la inversión y al comercio (OCDE, 1998, p. 9). Claramente lo que ello implicaba era que los países en desarrollo que no emprendieran un proceso de liberalización a la manera del AMI atraerían menos IED.

A principios de 1998 se proclamó "el naufragio del AMI" (*The Economist*, 1998a, p. 81) y el Secretario General de la OCDE respondió señalando que siempre había creído que el objetivo último había sido un acuerdo de inversión dentro de la OMC (o sea, no de la OCDE) (*The Economist*, 1998b, p. 8). Cabe preguntarse por qué la evidente necesidad de alcanzar normas de inversión universales no había producido resultados positivos en el caso de la iniciativa del AMI.

Se pueden mencionar por lo menos cuatro elementos importantes que explicarían la falta de éxito. En primer lugar, los conflictos internos de los miembros de la OCDE demostraron que aun los exportadores de capital con metas semejantes no estaban dispuestos a aplicar plenamente las normas generales. Las negociaciones que celebraron produjeron más de 300 páginas de reservas y excepciones, indicio de que la iniciativa podría no representar un progreso sustancial respecto de los tratados bilaterales sobre inversiones existentes. En segundo lugar, la OCDE no era el foro apropiado para esta iniciativa ya que, por lo pronto, expresaba la opinión de los exportadores de capital solamente y, además, si bien solía producir investigaciones técnicamente racionales, no tenía una ventaja competitiva en lo referente a organizar negociaciones jurídicas. Por otra parte, a diferencia de la OMC, la OCDE no contaba con un mecanismo formal de solución de controversias. En tercer lugar, el proceso era bastante secreto y exclusivo, lo que despertaba sospechas entre las organizaciones no gubernamentales (ONG), especialmente las que se

Lista de temas de estudio propuestos para el Grupo de Trabajo de la OMC sobre la relación entre comercio e inversión

Ha habido un amplio consenso en el sentido de que el programa de actividades del Grupo de Trabajo debe ser abierto, imparcial y capaz de evolucionar a medida que avancen las tareas. También se ha hecho hincapié en que la dimensión del desarrollo de todos los elementos, no sólo los que figuran en la categoría 1, debe tener importancia prioritaria. Debe prestarse especial atención a la situación de los países menos desarrollados. Al llevar a cabo las tareas enunciadas en su programa de actividades, el Grupo de Trabajo debía evitar la duplicación innecesaria de tareas realizadas por la UNCTAD y demás organizaciones.

1. Consecuencias de la relación entre comercio e inversión para el desarrollo y el crecimiento económico, incluidos:
- Parámetros económicos relacionados con la estabilidad macroeconómica, como el ahorro interno, la posición fiscal y la balanza de pagos;
- Industrialización, privatización, empleo, distribución de la riqueza y el ingreso, competitividad, transferencia de tecnología y gestión empresarial;
- Condiciones internas de competencia y estructuras de mercado.

El Grupo de Trabajo debe procurar aprovechar la experiencia de los miembros en las diferentes etapas de desarrollo, tener en cuenta las tendencias recientes en materia de flujos de inversión extranjera y examinar la relación entre los distintos tipos de inversión extranjera.

2. La relación económica entre comercio e inversión:
- El grado de correlación entre los flujos de comercio e inversión;
- Los determinantes de la relación entre comercio e inversión; el impacto de las prácticas y estrategias comerciales y el proceso de adopción de decisiones en materia de comercio e inversión;
- La relación entre la movilidad del capital y la movilidad de la mano de obra; el impacto de las medidas y políticas comerciales sobre los flujos de inversión, incluido el efecto del número creciente de acuerdos bilaterales y regionales;
- El impacto de las políticas y las medidas de inversión sobre el comercio; experiencias nacionales con las políticas nacionales de inversión, incluidos incentivos y desincentivos a la inversión;
- La relación entre la inversión extranjera y la política de competencia.

3. Recuento y análisis de los instrumentos y actividades internacionales existentes relativos al comercio y la inversión:
- Disposiciones actuales de la OMC;
- Acuerdos e iniciativas bilaterales, regionales, plurilaterales y multilaterales;
- Consecuencias para los flujos de comercio e inversión de los actuales instrumentos internacionales.

4. Sobre la base del trabajo expuesto:
- Identificación de similitudes y diferencias, incluidos superposiciones y posibles conflictos, así como posibles vacíos existentes en los instrumentos internacionales actuales;
- Ventajas y desventajas de suscribir acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales en que se establecen ciertas normas de inversión, consideradas, entre otras cosas, desde la perspectiva del desarrollo;
- Los derechos y obligaciones de los países de origen y receptores y de los inversionistas y los países de destino;
- La relación entre iniciativas actuales y posibles iniciativas futuras de cooperación internacional en materia de política de inversión y entre iniciativas actuales y posibles iniciativas futuras de cooperación internacional en materia de política de competencia.

Fuente: UNCTAD, 1999a, p. 138.

ocupaban de temas de trabajo y medio ambiente (Kobrin, 1998). Un cuarto aspecto tenía que ver con la posibilidad de que las normas propuestas respecto de la liberalización de las inversiones no fueran compatibles con las necesidades de política de los gobiernos de los países en desarrollo en lo relativo a la estabilidad financiera (Agosín, 1999; Bhagwati, 1998) y a los requisitos de política industrial o de desarrollo (Fitzgerald, 1998; Ganesan, 1998; South Center, 1997; y *Third World Economics*, octubre de 1998).[5] Es este último punto el que consideramos fundamental para el desafío normativo. Si han de negociarse normas multilaterales funcionales de inversión, deberá otorgarse igual importancia a la protección y las garantías para el inversionista y a las consideraciones respecto del desarrollo.

Como señaló Dunning, ya no basta simplemente con atraer la IED; los países receptores deben estar en condiciones de evaluar, entre otras cosas, qué ventajas competitivas obtienen de la IED y cuánto les cuesta (Dunning, 1994). Es obvio que el impacto de la IED en el desarrollo y las significativas diferencias entre la inversión y el comercio como fenómenos económicos deben tenerse explícitamente en cuenta en el proceso de establecer normas universales para la IED. La OMC ya ha creado un grupo de trabajo encargado de estudiar este asunto junto con la UNCTAD (véase el recuadro). Evidentemente, en cualquier conjunto de normas universalmente aceptadas para la IED, deben estar reflejadas las consideraciones respecto del desarrollo de los países importadores de capital, así como las garantías y la protección que buscan los países exportadores de capital.

En este contexto, y dado que varios países de América Latina han suscrito acuerdos de IED relativamente más avanzados —como los capítulos sobre inversión del TLC, el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Chile, el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, los tratados bilaterales sobre inversiones como el acuerdo suscrito entre Bolivia y los Estados Unidos y las negociaciones relativas al Grupo de Inversión que se están celebrando en el contexto del ALCA—, América Latina y el Caribe se enfrenta con un desafío normativo específico, a saber, cómo introducir nuevas consideraciones respecto del desarrollo en los acuerdos de IED y cómo adaptar los ya suscritos bajo la égida de la OMC (el GATS, las MIC y las ADPIC). Se podría recomendar que, antes de negociar normas multilaterales sobre inversión, se alcance una comprensión más cabal del fenómeno de la IED y de su relación con el comercio.

5 La UNCTAD ha producido una serie de publicaciones muy útiles sobre el marco multilateral de asuntos de inversión, en las que se abordan varios de los temas jurídicos relacionados con la negociación de acuerdos de inversión (véase la bibliografía).

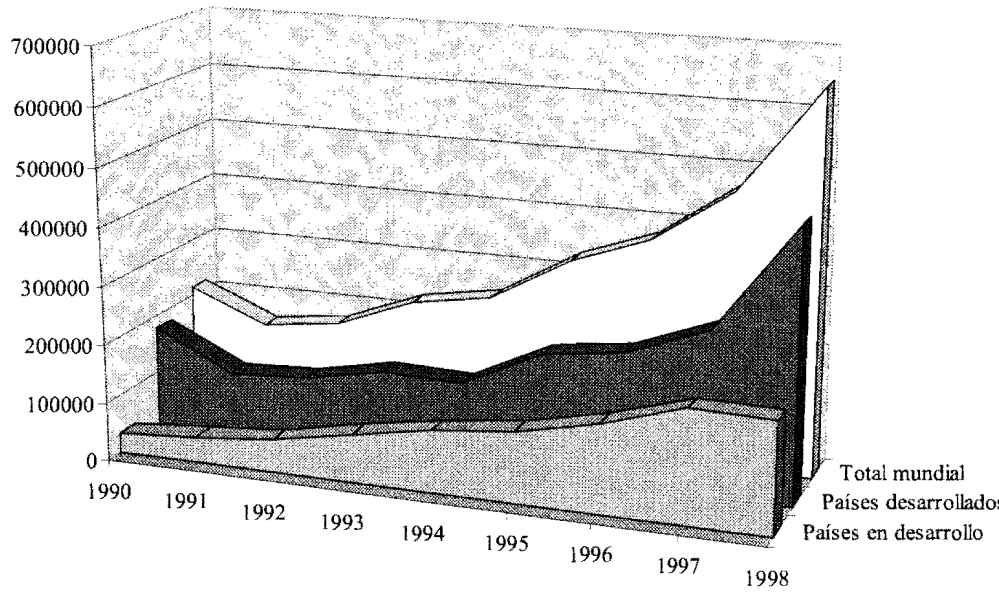
I. PANORAMA REGIONAL

A. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

1. La situación global

En 1998, la economía mundial registró un nuevo récord histórico de los ingresos de inversión extranjera directa (IED), que alcanzaron un monto superior a los 651 440 millones de dólares, lo que supone un incremento de 38.5% con respecto al año anterior (véase el gráfico I.1). Este crecimiento es tanto más significativo por darse en el contexto de una serie de circunstancias que inciden negativamente en los movimientos del capital extranjero. En 1998 se profundizó la crisis de los países asiáticos —extendiéndose a Rusia y Brasil—, hubo una menor disponibilidad de créditos y se redujeron las inversiones en los mercados emergentes, entre otros indicadores (FMI, 1999; Instituto de Finanzas Internacionales, 1999; UNCTAD, 1999a).

Gráfico I.1
INGRESOS NETOS[a] DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y el *World Investment Report, 1999*, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

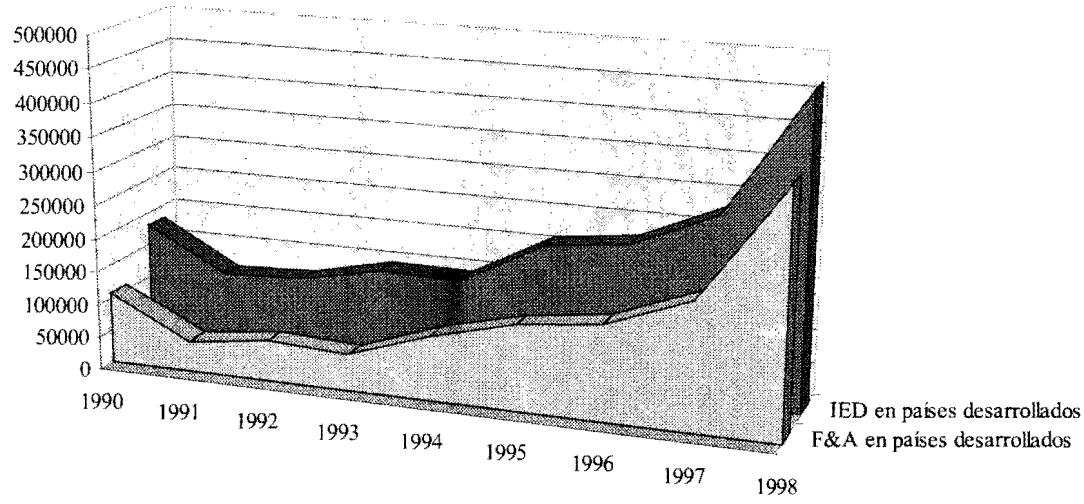
[a] Los ingresos netos de IED comprenden todas aquellas entradas de capital cuya finalidad es obtener en forma permanente 10% o más del control de la propiedad de una empresa local por parte de inversionistas extranjeros. El concepto de neto significa que de los ingresos de capital se deducen las remesas de beneficios y las repatriaciones de capital.

Los principales receptores de la mayor afluencia mundial de IED han sido los países desarrollados. Entre 1997 y 1998, la participación de este grupo en los ingresos netos totales aumentó de 59% a 71%, con el consiguiente incremento de la diferencia con respecto a los países en desarrollo (véase el gráfico I.1). Esto volcó la tendencia ascendente de la importancia relativa de los países en desarrollo como destino de los flujos de IED, que se había mantenido a lo largo del período reciente (CEPAL, 1998c).

En 1998, al igual que en los últimos años, los flujos provenientes de los países desarrollados se concentraron fuertemente entre sus miembros, principalmente en los de la Tríada (Norteamérica, la Unión Europea y Japón), conjunto de países al que correspondió cerca de 93% de los ingresos de IED y 91% de las salidas (UNCTAD, 1999a, p. 33). Este comportamiento se ha visto reforzado por el mayor riesgo asociado a las inversiones en mercados emergentes, la fortaleza de la economía de los Estados Unidos y la entrada en vigencia de la moneda única en Europa (el *euro*). Asimismo, el avance del proceso de globalización ha determinado una serie de importantes mudanzas en las estrategias de las principales empresas transnacionales, muchas de las cuales están llevando adelante procesos de fusiones y adquisiciones de gran magnitud (véase el capítulo III). De esta manera, una parte importante de los ingresos mundiales de IED puede atribuirse a estas megafusiones (véase el gráfico I.2). Durante 1999, esta tendencia se ha seguido

Gráfico I.2

PAÍSES DESARROLLADOS: EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES (F&A),[a] 1990-1998



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, el *World Investment Report, 1999*, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y KPMG Corporate Finance, *Dealwatch*, septiembre de 1999.

[a] Para elaborar sus estimaciones KPMG Corporate Finance emplea una metodología basada en el seguimiento de los anuncios de fusiones y adquisiciones de activos tanto públicos como privados, que aparecen en la prensa especializada internacional. El valor seleccionado por la CEPAL corresponde a las operaciones transfronterizas en las que un inversionista extranjero adquiere más del 50% del capital con derecho a voto de la empresa o entidad resultante.

acentuando, por lo que no sería extraño que los flujos de IED hacia los países desarrollados alcanzaran nuevos máximos históricos.[6]

Fueron precisamente los países en desarrollo los que resultaron más afectados por este desfavorable entorno financiero internacional, como lo demuestra un descenso de 41% a 29% de su participación en los flujos mundiales de IED entre 1997 y 1998. Esto significó que los países en desarrollo sufrieran, por primera vez en los últimos 13 años, una caída de sus ingresos de IED en términos absolutos (UNCTAD, 1999a, p. 45) (véase el gráfico I. 1).

Este retroceso se explica principalmente por la abrupta baja de los ingresos netos de IED en los países de Asia en desarrollo, en particular Indonesia, Provincia china de Taiwán y Hong Kong (actualmente región administrativa especial de China). Así, la participación de Asia en desarrollo en los flujos totales

6 De acuerdo con la consultora KPMG, en los tres primeros trimestres de 1999, el volumen de las operaciones de fusiones y adquisiciones se incrementó significativamente. En este último año, se ha registrado un aumento de la magnitud de las transacciones. Empresas de la Unión Europea han sido las más activas, correspondiéndole el 70% de estas operaciones transfronterizas. Por otra parte, Estados Unidos ha seguido siendo el destino más importante, concentrando cerca de 30% de estas transacciones. En América Latina, destacan Argentina y Chile. En lo que respecta a actividades de destino, la industria de telecomunicaciones ha sido el rubro más dinámico, seguido del de la química y el de alimentos, bebidas y tabaco.

de IED hacia los países en desarrollo disminuyó de 47.8% a 44.3% entre 1997 y 1998 (véase el gráfico I.3), no obstante lo cual siguió siendo la región en desarrollo más importante en términos de ingresos netos de IED, encabezada por China.

Por su parte, América Latina y el Caribe han seguido recibiendo IED en montos sin precedentes, que llegaron a 76 727 millones de dólares en 1998, 41% de los flujos hacia los países en desarrollo, al crecer cerca de 10.6% con respecto al año anterior (véase el gráfico I.3). Sin embargo, un 42% de estos ingresos se concentraron en una sola economía: Brasil. Este hecho resulta especialmente interesante dado el panorama inestable que ha presentado la economía de Brasil desde octubre de 1997 (CEPAL, 1999b). Así, en este caso los inversionistas extranjeros parecen tener auspiciosas expectativas a mediano y largo plazo, basadas en particular en los esquemas de privatización que les permitirán posicionarse y expandirse en el mercado de mayor tamaño de la región. Finalmente, otras regiones, como Africa y los países de Europa en desarrollo, ocupan lugares bastante más rezagados como receptores de IED.

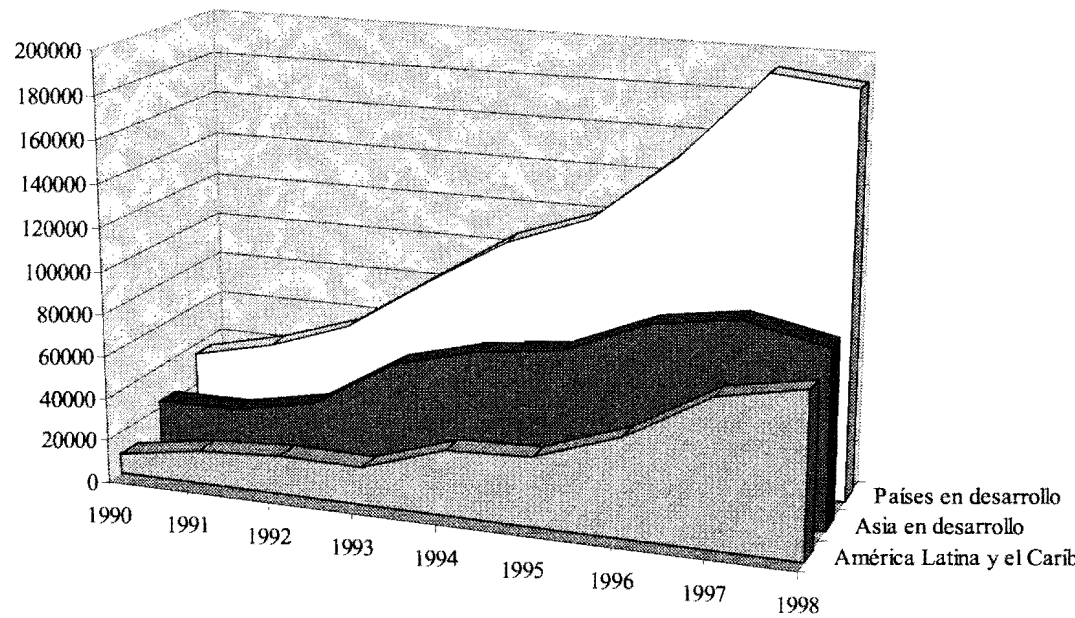
2. La situación en América Latina y el Caribe

El nuevo máximo histórico registrado en 1998 por la IED en América Latina y el Caribe indicaría que la región logró sortear una parte importante de las circunstancias negativas que gravitaron sobre los flujos hacia los países en desarrollo, a lo que contribuyó la aparición simultánea de nuevas e interesante alternativas para los inversionistas extranjeros, principalmente en cuanto a la compra de activos existentes.

Gráfico I.3

INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN REGIONES EN DESARROLLO, 1990-1998

(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, el *World Investment Report, 1999*, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y los bancos centrales de los países de América Latina y el Caribe.

Cuadro I.1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR SUBREGIONES, 1990-1998

(En millones de dólares y porcentajes)

	1990-1994 (promedio anual)	1995	1996	1997	1998	Participación 1998 (porcentaje)	1999[a]
ALADI	14 316	27 750	41 416	60 640	64 465	84	75 420
(Brasil)	(1 703)	(4 859)	(11 200)	(19 650)	(31 913)	(42)	(31 000)
América Central y el Caribe	1 397	2 005	2 108	4 251	5 776	7.5	5 500
Centros financieros	2 506	2 427	3 119	4 513	6 486	8.5	5 000
Total	**18 220**	**32 182**	**46 643**	**69 404**	**76 727**	**100.0**	**85 920**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y el World Investment Report, 1999, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

[a] Estimaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL, diciembre de 1999.

En efecto, durante el período 1998-1999, el impacto de la crisis asiática en la región parece haber sido menor en el caso de los ingresos netos de IED que en el de otras variables macroeconómicas. Así lo muestra el hecho de que en las economías de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), las más directamente afectadas por esas turbulencias internacionales, los flujos recibidos registraron un incremento de 6.3% respecto de 1997, con un monto que llegó a 64 465 millones de dólares en 1998 e incluso podría volver a subir en 1999, esta vez a 75 420 millones de dólares (véase el cuadro I.1).

La caída relativa de los países de la ALADI en la segunda mitad de la década de 1990 ha redundado en un aumento de la importancia de subregiones históricamente menos favorecidas por los inversionistas extranjeros. En este escenario, la participación de las economías más pequeñas de América Central y el Caribe —excluidos los centros financieros— en los ingresos totales de IED a nivel regional subió de 6.1% a 7.5% entre 1997 y 1998.[7] En este último año, para el cual se dispone de información completa, esa subregión registró la cifra récord de 5 776 millones de dólares, y lo más probable es que en 1999 muestre ingresos de una magnitud similar (véase el cuadro I.1).

No obstante, a pesar del importante crecimiento exhibido por los ingresos netos de IED hacia los países de América Central y el Caribe y algunos de tamaño mediano —principalmente Chile—, las tres mayores economías latinoamericanas continúan siendo los principales focos de atracción para las empresas transnacionales. Durante el período 1995-1999, Brasil, México y Argentina recibieron, en conjunto, casi dos tercios de los ingresos netos destinados a la región (véase el gráfico I.4).

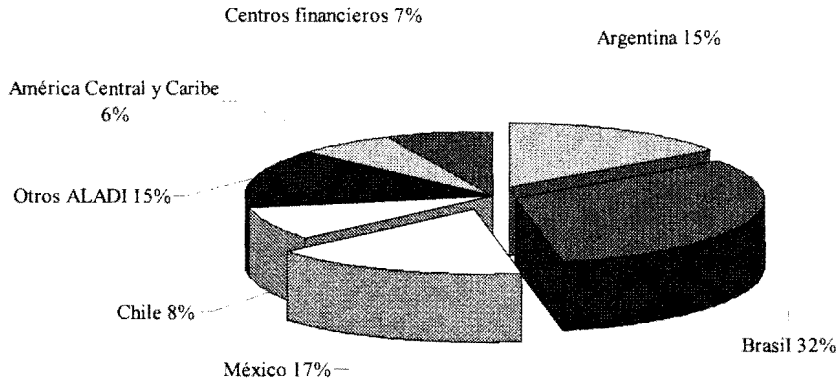
a) La inversión extranjera directa en los países de la ALADI

Si bien las cifras registradas en 1998 ya fueron altas, para 1999 se espera que las inversiones en las economías de la ALADI alcancen un nuevo récord, con una cifra proyectada de 75 420 millones de dólares, es decir, un 17% más que en 1998 (véase el cuadro I.2). Este comportamiento de los ingresos de IED en 1998 y

7 En la presente edición, se ha incluido a Panamá dentro de esta subregión, debido a que en años recientes se ha observado que allí el patrón de inversiones extranjeras es similar al de los otros países que la integran.

Gráfico I.4

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN LOS INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA,1995-1999



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, el *World Investment Report, 1999* de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y los bancos centrales de los países considerados.

1999 se explica por su espectacular expansión en Brasil, Argentina y Chile —México se ha estabilizado en torno de los 11 000 millones de dólares. El desempeño de Brasil, destacado por su significación como principal motor de crecimiento de la IED en América Latina en los últimos años, es imputable en gran medida al amplio programa de privatización de activos estatales y la progresiva y rápida desregulación de algunos sectores clave de la economía. Esto ha redundado en una masiva llegada de nuevos inversionistas extranjeros a las áreas de servicios de la economía brasileña.

El altísimo incremento de la IED en Argentina en 1999 fue el resultado de la adquisición de la empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) —la mayor del país— por la española Repsol, operación que generó ingresos cercanos a los 13 000 millones de dólares.[8] De manera similar, en Chile la compra del mayor conglomerado del subsector de la electricidad y de la principal generadora (Enersis y Endesa-Chile) por parte de Endesa, también española, se tradujo en el ingreso de 3 550 millones de dólares de IED (véase el capítulo III).

Para los demás países de la región se espera que las inversiones extranjeras disminuyan en 1999. Esto se debería a los efectos de la baja de la tasa de crecimiento económico de la región,[9] a una mayor inestabilidad en el plano político en algunos países, a la caída de los precios de los productos básicos (*commodities*) de exportación y al descenso de los montos obtenidos por

8 Como contrapartida de esta operación, la inversión de cartera sufrió un descenso de 10 838 millones de dólares, debido a que se adquirieron acciones que, en su mayor parte, estaban en manos de no residentes (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la República Argentina, septiembre de 1999, p. 6).

9 En 1999, de acuerdo con proyecciones de la CEPAL, por primera vez en la década, el producto experimentará una leve caída, y recién en el año 2000 retomará la tendencia ascendente (CEPAL, 1999b, p. 13).

Cuadro I.2

PAÍSES DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI): INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Países	1990-1994 (promedio anual)	1995	1996	1997	1998	Participación 1998 (porcentajes)	1999[a]
Argentina	2 971	5 279	6 513	8 094	6 150	9.5	21 000
Bolivia	85	393	474	731	872	1.4	800
Brasil	1 703	4 859	11 200	19 650	31 913	49.5	31 000
Chile	1 219	2 957	4 637	5 219	4 638	7.2	8 900
Colombia	818	969	3 123	5 703	3 038	4.7	350
Ecuador	293	470	491	695	831	1.3	470
México	5 430	9 526	9 186	12 831	10 238	15.9	10 000
Paraguay	98	155	246	270	256	0.4	100
Perú	785	2 000	3 226	1 785	1 930	3.0	1 500
Uruguay	...	157	137	126	164	0.3	100
Venezuela	836	985	2 183	5 536	4 435	6.9	1 200
Total	14 238	27 750	41 416	60 640	64 465	100.0	75 420

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, el World Investment Report, 1999, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y los bancos centrales de cada país.

[a] Estimaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL, sobre la base de proyecciones de los bancos centrales de cada país, 22 de noviembre de 1999.

la vía de las privatizaciones en varias economías latinoamericanas y caribeñas, todo esto en un contexto de acentuación de los riesgos asociados a las inversiones en mercados emergentes. En el plano global, la recuperación de las economías de Asia en desarrollo en el segundo semestre de 1999 ha agudizado la competencia por las corrientes de inversión hacia los mercados emergentes.

Durante la década de 1990 la contribución de la IED ha sido fundamental para la estabilización de las cuentas externas, en particular en las economías más grandes de la región, como Brasil, Argentina y México. Asimismo, la IED ha sido un importante motor del crecimiento de las exportaciones en algunas economías (véanse las secciones sobre Costa Rica y Bolivia en este capítulo y en el capítulo II) y ha contribuido a mejorar la competitividad sistémica de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe.

b) Brasil: la inversión extranjera directa en busca de acceso al mercado de servicios

En los últimos años, coincidiendo con la puesta en práctica de una política de estabilización (Plan Real), apertura y liberalización, en la economía brasileña se ha registrado un crecimiento sin precedentes de los ingresos netos de IED. Entre 1990 y 1999, el monto de los capitales extranjeros captados pasó de unos 1 000 millones de dólares a 31 000 millones de dólares (véase el cuadro II.2). Desde 1996 en adelante, Brasil ha sido el primer receptor latinoamericano de IED y el segundo entre los países en desarrollo.

Tradicionalmente, la IED en Brasil se orientó al sector manufacturero (CEPAL, 1998a, cap. 2), para así aprovechar las ventajas ofrecidas por el enorme mercado interno, las políticas comerciales restrictivas y los incentivos al desarrollo industrial en rubros determinados. Por esta razón, entre las economías de los países en desarrollo, la de Brasil es una de las que cuenta con mayor presencia de empresas transnacionales: 384 de las 500 más importantes del mundo (SOBEET, 1999). Desde comienzos de los años noventa, la economía del país experimentó un rápido y extendido proceso de apertura y liberalización, uno de cuyos efectos fue permitir el acceso de inversionistas extranjeros a actividades previamente restringidas. Como resultado, a partir de 1993 se pudo observar un creciente número de "nuevos entrantes" al sector de los servicios. En 1998, más del 50% de los ingresos netos de IED se dirigió a este sector, que desplazó así al manufacturero.

Cuadro I.3

BRASIL: 50 PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, SEGÚN VALOR DE SUS VENTAS, 1998

(En millones de dólares)

	Empresa extranjera	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero[a] (%)	País de origen	Exportaciones
1	Fiat Automoveis S.A.	Automotriz	7 420	Fiat SpA	100	Italia	1 116
2	Volkswagen do Brasil	Automotriz	6 619	Volkswagen AG	100	Alemania	675
3	General Motors do Brasil	Automotriz	6 371	General Motor Corp.	100	Estados Unidos	703
4	Carrefour Comercial e Industrial S.A.	Comercio	5 709	Carrefour	100	Francia	
			5 709	Supermarché S.A.	100	Francia	-
5	Shell Brasil S.A.	Petróleo	4 470	Royal Dutch Shell	100	Reino Unido / Países Bajos	127
6	Light Servicos de Eletricidade S.A.	Electricidad	3 949	AES Corp./ Houston Energy / Électricité de France	51	Estados Unidos/ Francia	-
7	Telecomunicações de São Paulo (TELESP)	Telecom.	3 720	Telefónica de España/ BBVA/ Iberdrola / Portugal Telecom	52	España / Portugal	...
8	Pão de Açucar	Comercio	3 627	Groupe Casino	25	Francia	-
9	Ford Brasil Ltda.	Automotriz	3 475	Ford Motor Company	100	Estados Unidos	947
10	Empresa Brasileira de Telecomunicações (EMBRATEL)	Telecom.	3 309	MCI WorldCom	52	Estados Unidos	...
11	Texaco Brasil S.A.	Petróleo	3 089	Texaco Inc.	100	Estados Unidos	...
12	Esso Brasileira de Petroleo Ltda.	Petróleo	3 061	Exxon Corporation	100	Estados Unidos	45
13	Eletropaulo Metropolitana de Electricidade S.A.	Electricidad	2 878	AES Corp./Houston Energy/ Électricité de France	75	Estados Unidos	-
14	CEVAL Alimentos	Alimentos	2 746	Bunge & Born	100	Argentina	1 149
15	Nestlé Industrial e Comercial Ltda.	Alimentos	2 562	Nestlé AG	100	Suiza	60
16	IBM do Brasil	Computación	2 482	IBM Corporation	100	Estados Unidos	71
17	Industria Gessy Lever Ltda.	Higiene/ Limpieza	2 368	Unilever Plc	100	Reino Unido / Países Bajos	42
18	Daimler-Chrysler do Brasil	Automotriz	2 293	Daimler - Chrysler AG	100	Alemania	498
19	Multibrás S.A. Electrodoméstica	Electrónica	2 027	Whirlpool	60	Estados Unidos	...
20	Centrais Elétricas de Minas Gerais (CEMIG)	Electricidad	1 978	Southern Electric/ AES Corp.	33	Estados Unidos	...
21	Cargill Agrícola S.A.	Alimentos	1 806	Cargill Incorporated	100	Estados Unidos	304
22	Bompreço S.A. Supermercados do Nordeste	Comercio	1 728	Royal Ahold N.V. -Disco	50	Países Bajos / Argentina	...
23	Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira (CSBM)	Siderurgia	1 541	Belgo Group	...	Bélgica	...
24	Companhia de Cigarros Souza . Cruz S.A	Tabaco	1 535	British American Tobacco (BAT)	75	Reino Unido	538
25	Ericsson Telecomunicações S.A.	Electrónica	1 478	Ericsson AB	100	Suecia	120
26	Xerox do Brasil Ltda.	Electrónica	1 407	Xerox Corporation	100	Estados Unidos	141
27	Telesp Celular	Telecom.	1 392	Portugal Telecom	52	Portugal	...
28	Rhodia S.A.	Química	1 340	Rhône-Poulenc S.A.	100	Francia	83
29	Lojas Americanas	Comercio	1 270	Carrefour Supermarché S.A.	100	Francia	...
30	Makro Atakadista S.A.	Comercio	1 204	SHV Makro NV	98	Países Bajos	...
31	Siemens S.A.	Electrónica	1 186	Siemens AG	82	Alemania	63
32	Pirelli Cabos	Neumáticos	1 180	Pirelli SpA	100	Italia	160
33	NEC do Brasil	Electrónica	1 112	Nippon Electric Co. (NEC)	100	Japón	...
34	Bunge Brasil	Alimentos	1 105	Bunge & Born	100	Argentina	...
35	BASF Brasileira S.A. Industrias Químicas	Química	1 035	BASF AG	100	Alemania	156
36	Parmalat Brasil	Alimentos	1 016	Parmalat S.A.	100	Italia	...

Cuadro I.3 (conclusión)

	Empresa extranjera	Sector	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero[a] (%)	País de origen	Exportaciones
37	Cía. Riograndense de Telecomunicações (CRT)	Telecom.	992	Portugal Telecom	32	Portugal	...
38	White Martins Gases Industriais S.A.	Química	926	Praxair Inc.	70	Estados Unidos	...
39	Dow Química S.A.	Química	917	Dow Chemical	100	Estados Unidos	72
40	Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA)	Electricidad	911	Iberdrola	24	España	...
41	Alcoa Alumino S.A.	Siderurgia	907	Aluminium Company of America (67%) / Hanna Mining (33%)	100	Estados Unidos	200
42	Santista Alimentos	Alimentos	902	Bunge & Born	100	Argentina	382
43	Saint Gobain Brasil	Vidrios	845	Saint Gobain	100	Francia	...
44	Novartis	Farmacéutica	787	Novartis AG	100	Suiza	40
45	Acesita S.A.	Siderurgia	786	Usinor S.A.	58	Francia	176
46	Tele Sudeste Celular	Telecom.	763	Telefónica de España / Iberdrola / Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTT) Mobile / Itochu	52	España / Japón	
47	Companhia de Eletricidade do Estado de Rio Janeiro (CERJ)	Electricidad	743	Eletricidade de Portugal / Enersis / Chilectra / Endesa España	100	Portugal / España	-
48	Comercio e Industrias Brasileiras Coinbra S.A.	Alimentos	687	Louis Dreyfus & Cie.	48	Francia	327
49	Telepar (Telecomunicações do Paraná S.A.)	Telecom.	682	Italia Telecom	43	Italia	...
50	Telerj Celular	Telecom.	653	South Korea Telecom	20	Rep. de Corea	...

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por Gazeta Mercantil Latino-América, "1000 Maiores Empresas da America Latina", septiembre de 1999; Exame, "As 500 maiores empresas do Brasil", junio de 1999; América Economía, 1999, Edición especial, "Las mayores empresas de América Latina", 29 de julio de 1999; Foreign Companies in Brasil, 1999 Yearbook.

[a] Última información disponible al cierre de esta publicación.

El extenso programa de privatización de las empresas de servicios públicos y la urgente necesidad de modernizar la infraestructura del país fueron determinantes en la evolución de los ingresos netos de IED. En 1998 esta tendencia de la inversión extranjera fue definitivamente reforzada al dársele acceso al área de la infraestructura (telecomunicaciones y distribución de energía eléctrica) y al sistema financiero. Esto ha llevado a que algunas empresas transnacionales de servicios incorporaran a Brasil en sus estrategias de inversión y expansión internacional.

Las empresas extranjeras más activas en el sector de los servicios han sido Telefónica de España, Portugal Telecom, Italia Telecom y MCI WorldCom (telecomunicaciones), Carrefour Supermarché, Casino-Guichard (comercio minorista), AES Corporation, Enron Corporation, Endesa España, Iberdrola y Tractebel (energía eléctrica y gas natural) y ABN-Amro Bank, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Banco Santander Central Hispano (BSCH) (banca y seguros). Para 1998, la participación en las ventas de las empresas de servicios en su conjunto (telecomunicaciones, energía eléctrica y comercio) se

situó entre las cien mayores extranjeras (24%), a un nivel ligeramente superior al de la industria automotriz y de partes de vehículos (23%), hasta entonces el principal foco de atracción de la IED en Brasil. Como consecuencia de esto, entre las 500 mayores empresas de la economía brasileña, el número de aquellas con participación extranjera subió de 170 a 209 entre 1997 y 1998 (Exame, 1999). A continuación se analizarán más detalladamente los flujos de IED y las estrategias empresariales en los subsectores de las telecomunicaciones, la energía eléctrica, el comercio minorista y los servicios financieros.

i) El acceso al mercado brasileño de las telecomunicaciones: oportunidades para una nueva especialización

En 1998, la privatización de las telecomunicaciones en Brasil abrió la vía más importante para el ingreso de capitales al subsector (37% del total de los recursos recibidos por transferencia de activos estatales). El núcleo del programa de privatizaciones fue el denominado Sistema Telebras, constituido por 32 empresas estaduales que prestaban servicios de telecomunicación en diversos segmentos del mercado. Además, al momento de la licitación existían también tres operadoras independientes —Companhia Telefônica de Ribeirao Preto (CETERP), Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT) y Sercomtel Comunicações— pertenecientes a diferentes gobiernos regionales y locales. Al iniciarse el proceso de privatización solo existía una operadora privada de telecomunicaciones, Companhia de Telecomunicações de Brasil Central (CTBC- TELECOM), propiedad del grupo brasileño Algar. En 1998, 10 de las empresas extranjeras en Brasil con mayores niveles de ventas eran del área de las telecomunicaciones y dos de ellas, Telefónica de São Paulo (Telesp) y la Empresa Brasileña de Telecomunicaciones (Embratel) figuraron entre las 10 primeras (véase el cuadro I.3).

El traspaso del Sistema Telebras al sector privado no sólo ha generado cuantiosos ingresos para el fisco brasileño, sino que ha configurado uno de los mercados de la región con más altos niveles de competencia. Las empresas pertenecientes a este conglomerado estatal fueron divididas en tres segmentos comerciales: telefonía fija, telefonía celular y comunicación de larga distancia nacional e internacional. En cada uno de ellos se crearon nuevas empresas para competir con las existentes (licencias de la banda B y empresas espejo), proceso que se llevó a cabo en varias etapas:

La primera fase, iniciada a finales de 1997, consistió en licitar 10 nuevas concesiones regionales para operar en la banda B de telefonía móvil. A estas nuevas operadoras se les concedió un plazo de 10 meses para realizar sus inversiones y ofrecer sus productos antes de la privatización de las empresas que operaban en la banda A. De esta manera se les otorgaban ventajas para competir con las compañías de telefonía celular existentes. Como era previsible, las primas más altas se pagaron en las regiones de más altos ingresos (São Paulo, Rio de Janeiro y Santa Catarina) (véase el cuadro I.4). Aunque de las 10 operadoras sólo 4 entraron en operación dentro del plazo establecido, en 1999 casi todas han completado la construcción de redes con tecnología digital. Entre las empresas operadoras destacan Italia Telecom, BellSouth y la alianza entre Bell Canada y Telesystem Wireless, cada una de ellas con dos concesiones. En América Latina, BellSouth ha adoptado la estrategia de tomar posiciones en telefonía inalámbrica para prestar servicios a los grupos de más altos ingresos. Italia Telecom ha concentrado sus inversiones latinoamericanas en empresas integradas de telecomunicaciones en Bolivia y Argentina y, más recientemente, en el manejo separado de sus negocios de telefonía fija e inalámbrica (véase la sección sobre Bolivia en este capítulo). En julio de 1999, la participación de mercado de las operadoras de la banda B alcanzaba a un 24%.

La segunda fase se inició a finales de 1998 con la privatización de la banda A (véase el cuadro I.4). Como en el caso de la banda B, las primas más altas se pagaron en las regiones de mayores ingresos. Destacan las operadoras Telefónica de España, Italia Telecom y Telesystem Wireless, cada una con dos concesiones. Antes de entrar al mercado brasileño, Telefónica se había caracterizado por sus inversiones en empresas integradas de telecomunicaciones en Chile, Argentina y Perú (véase el capítulo III). Con estas adquisiciones, en Brasil Italia Telecom y Telesystem suman cuatro operadoras de celulares cada una (véase el cuadro I.4). Para julio de 1999, las operadoras de la banda A habían alcanzado una participación de mercado de 76% (2 puntos porcentuales menos que en 1998).

La tercera fase consistió en la venta de las tres empresas regionales de telefonía básica y de larga distancia del Sistema Telebras y la licitación de las empresas espejo de telefonía fija y larga distancia (véase el cuadro I.5). A pesar de que los montos obtenidos fueron significativos (en especial en el caso de Telesp, adquirida por Telefónica de España), las

Cuadro I.4

BRASIL: PRIVATIZACIONES EN EL ÁREA DE LAS TELECOMUNICACIONES, 1997-1999
OPERADORAS DE TELEFONÍA CELULAR

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa vendida	Precio base	Precio de venta	Prima porcentaje	Empresa ganadora
Banda A				
Telesp Celular	910	3 084	226.2	Portugal Telecom
Telemig Celular	190	650	228.7	Telesystem Wireless
Tele Sudeste Celular	472	1 169	138.6	Telefónica de España / Iberdrola /Itochu / Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTT)
Tele Celular Sul	190	602	204.8	Italia Telecom / Bradesco
Tele Centro Oeste Celular	190	378	91.3	Splice
Tele Nordeste Celular	186	567	193.8	Italia Telecom / Bradesco
Tele Norte Celular	75	162	108.9	Telesystem Wireless
Tele Leste Celular	104	368	242.4	Telefónica de España / Iberdrola
Banda B				
Área 1 (São Paulo)	496	2 453	341.3	BellSouth
Área 2 (Estado de São Paulo)	496	1 223	121.2	Telia/Erline / Lightel
Área 3 (Rio de Janeiro)	414	1 327	201.8	Lightel / South Korea Telecom
Área 4 (Minas Gerais)	331	457	30.0	Italia Telecom
Área 5 (Paraná, Santa Catarina)	273	729	134.5	Motorola / Global Telecom Nissho Iwai / DDI
Área 6 (Rio Grande do Sul)	273	315	1.36	Bell Canada / Telesystem Wireless
Área 7 (Goias, Mato Grosso, Rondonia)	224	314	25.4	Bell Canada / Telesystem Wireless
Área 8 (Roraima, Pará, Amazonas)	...	50	...	Inepar / Splice
Área 9 (Bahia)	190	232	8.7	Italia Telecom
Área 10 (Ceara, Pernambuco, Alagoas)	190	512	141.6	BellSouth / Splice

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información suministrada por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).

primas no superaron las pagadas por las empresas de telefonía celular. La licitación de las operadoras espejo se vio afectada por la devaluación del real en enero de 1999 y por una serie de conflictos con el ente regulador, la Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL). Las primas que se pagaron por estas empresas fueron considerablemente más bajas. Las operadoras que se adjudicaron las empresas de telefonía básica ya habían adquirido otras de telefonía celular en Brasil. Los nuevos entrantes fueron France Telecom, asociada con Sprint y National Grid, y MCI WorldCom para la operación de las empresas encargadas de las comunicaciones de larga distancia. De ellas, France Telecom ha realizado inversiones en México (Teléfonos de México, TELMEX) y Argentina (Telecom Argentina). En este último país gestiona, conjuntamente con Telefónica de España, servicios de larga distancia y de telefonía inalámbrica.

Las empresas independientes de telecomunicaciones son operadas básicamente por grupos brasileños. Una de ellas, CRT de Rio Grande do Sul, había sido adquirida por un consorcio formado por Telefónica de España, Iberdrola y el BBVA. Debido a que las regulaciones de ANATEL impiden que un operador posea más de una empresa de telefonía básica, Telefónica debía vender su participación antes del 31

Cuadro I.5

BRASIL: PRIVATIZACIONES EN EL ÁREA DE LAS TELECOMUNICACIONES, 1998-1999
OPERADORAS DE TELEFONÍA FIJA

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa vendida	Precio base	Precio de venta	Prima	Empresa ganadora
Telecomunicações de São Paulo (Telesp)	2 912	4 970	64.3	Telefónica de España / Portugal Telecom / Iberdrola / BBVA
Telesp (espejo)	...	41	...	Bell Canada / Qualcomm / Libermann / WLL Holding
Tele Centro Sul (TELEMATO)	1 613	1 779	6.2	Italia Telecom
Tele Centro Sul (espejo)	...	0.05	...	GVT
Tele Norte Leste (TELEMAR)	2 812	2 951	1.0	Andrade Gutierrez
Tele Norte Leste (espejo)	...	30	...	Bell Canada / WLL Holding
Empresa Brasileira de Telecomunicações (EMBRATEL)	1 488	2 278	47.2	MCI WorldCom
Embratel (espejo)	...	28	...	National Grid / France Telecom / Sprint

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información suministrada por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).

de enero del 2000.[10] Con anterioridad al cumplimiento del plazo fijado, la firma española realizó un intercambio de acciones con su socio en Telesp (telefonía fija), Portugal Telecom, de modo que en definitiva Telefónica quedó como operador de Telesp (telefonía fija y celular) y Portugal Telecom como operador de CRT.

Este esquema ha permitido el ingreso de nuevos operadores de telecomunicaciones en América Latina (Portugal Telecom, la alianza entre Telesystem Wireless y Bell Canada) y la reformulación de las estrategias de las empresas con amplia presencia en la región (Telefónica de España, France Telecom, Telecom Italia y BellSouth). En efecto, el tamaño del mercado brasileño y el esquema de alta competencia que allí predomina han inducido a operadores como Telefónica de España e Italia Telecom a desverticalizar sus operaciones en toda la región, lo que supone separar su manejo en unidades de negocios con la finalidad de elevar la eficiencia en cada una de las áreas y enfrentar la creciente competencia en segmentos de gran dinamismo, como los servicios de internet.

Esta dinámica se ve reforzada por la plena libertad de competencia tanto en tecnologías de acceso como de transmisión. Cabe destacar el hecho de que diversas empresas de infraestructura han solicitado al Gobierno brasileño licencias y permisos para el tendido de redes de transmisión y la constitución de empresas mixtas (capital estatal y extranjero) con vistas a desarrollar este segmento del negocio:

- Lightpar, subsidiaria de Centrais Elétricas Brasileiras (ELETROBRAS), está creando una red de transmisión de datos a través de 42 000 kilómetros de tendido. Este proyecto podría generar ingresos por 278 millones de dólares en los próximos 10 años.
- El Departamento Nacional de Carreteras ha firmado un contrato de asociación con ImpSat para el tendido de 1 940 kilómetros de fibra óptica a través del país.

10 Asimismo, ANATEL, como resultado de la fusión de WorldCom y Sprint, ha impedido la integración de las actividades de larga distancia de ambos operadores en Brasil.

Cuadro I.6

BRASIL: PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS DE ENERGÍA ELÉCTRICA, 1995-1998

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa adquirida	Porcentaje adquirido	Precio base	Prima (porcentaje)	Comprador
Espírito Santo Centrais Elétricas S.A. (ESCELSA)	97	522	12	IVENSA S.A. y GTD Participações S.A[a]
Light Serviços de Eletricidade S.A.	50	3 093	0	AES Corporation / Électricité de France / Houston Energy
Companhia de Eletricidade do Estado do Rio de Janeiro (CERJ)	70	951	30	Endesa España / Eletricidade de Portugal
Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA)	71	1 598	77	Iberdrola
Cachoeira Dourada	94	714	44	Endesa Chile / Edegel
Distribuidora Gaúcha de Energia S.A. (AES Sul)	91	1 352	83	AES Corporation
Rio Grande Energía (RGE)	91	...	94	...
Companhia Paulista de Força o Luz (CPFL)	58	...	70	Bradesco, Votorantin y Camargo Corrêa
Empresa Energética de Mato Groso do Sul S.A. (ENERSUL)	84	...	84	...
Centrais Elétricas Mato-grossenses S.A. (CEMAT)	96		22	...
Empresa Energética de Sergipe S.A. (ENERGIPE)	92	...	96	...
Cía. Energética do Rio Grande do Norte (COSERN)	80	607	74	Iberdrola
Companhia Energética do Ceará (COELCE)	85	868	27	Endesa España / Enersis / Chilectra
Eletropaulo, Metropolitana Eletricidade de São Paulo S.A. (ELETROPAULO)	75	3 018	0	AES Corporation / Électricité de France / Houston Energy
Centrais Elétricas Pará S.A. (CELPA)	55	372	0	...
Elektro Eletricidade e Serviços S.A.	90	1 273	100	Enron Corporation
Centrais Geradoras do Sul do Brasil S.A. (GERASUL)	50	1 882	0	Tractebel
Empresa Bandeirante de Energia S.A. (EBE)	75	839	0	...
CESP-Paranapanema	39	692	...	Duke Energy
Electronet	51	155	...	AES Corporation
Total		**22 811**		

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y la Administración de Información Energética (EIA) de los Estados Unidos.

[a] La primera está constituida en su mayoría por entidades financieras y la segunda por 11 fondos de pensiones.

- Las compañías de ferrocarriles, recientemente privatizadas, están tendiendo una red de fibra óptica a través de sus 10 000 kilómetros de vías. El primer tramo, que entró en operación en enero de 1999 entre las ciudades de Vitoria y Minas Gerais, requirió una inversión de 11 millones de dólares.
- ELETROBRAS y AES Corporation han constituido una empresa mixta, ELETRONET, para el tendido de fibra óptica hacia las principales ciudades del país.

En materia de tecnologías de acceso, Brasil es el primer país de América Latina que ha autorizado a las empresas de televisión por cable para que ofrezcan servicios de internet a sus suscriptores. En 1999, esto ha dado origen a una serie de asociaciones y alianzas estratégicas entre grupos locales y empresas de computación e internet, que apuestan a la convergencia de estas tecnologías. Los casos más significativos son las alianzas entre el grupo brasileño de televisión O Globo y Microsoft y del grupo venezolano Cisneros con America On Line, así como la adquisición de Netstream por AT&T Corporation en 1999.

Durante el primer semestre de 1999, las mayores fusiones y adquisiciones del país se han registrado en el área de las telecomunicaciones (KPMG, 1999). Se estima, además, que durante el resto del año ingresarán nuevos recursos de inversión extranjera a esta área como resultado de la concesión de más de 60 operadoras de televisión por cable, así como de otras fusiones y adquisiciones de empresas de tecnologías de convergencia. Asimismo, se están realizando amplios programas de inversión para modernizar y mejorar la cobertura y el servicio de las empresas de telecomunicación transferidas al sector privado durante 1998. Así, una parte significativa de los 31 000 millones de dólares de IED que ingresaron a Brasil en 1999 habrían tenido como destino el subsector de las telecomunicaciones.

ii) El acceso al mercado brasileño de la energía eléctrica: un campo para la integración regional

La venta de empresas públicas de energía eléctrica ha aportado al país ingentes recursos —cerca de 33% del total recibido— y facilitado la entrada de empresas con una estrategia regional. Asimismo, la extensión de este esquema a otras actividades de producción de energía, como el gas y el petróleo, amplían las posibilidades de integración horizontal de las más importantes empresas transnacionales del rubro. En 1998, nueve de las mayores empresas extranjeras en Brasil según sus ventas operaban en el subsector eléctrico. Además, entre las primeras 25 hay 3 —Light, Electropaulo y Cemig— que se dedican a esta misma actividad (véase el cuadro I.3).

La privatización de la energía eléctrica se inició en 1995 y su avance ha estado muy determinado por las modificaciones del marco regulatorio respectivo. En una primera etapa, el Estado brasileño se ha reservado casi el total de la generación de energía eléctrica y una parte sustancial de la transmisión (92.7% y 64%, respectivamente, en 1999).

La privatización de empresas de distribución ha producido más de 22 000 millones de dólares de ingresos para el Fisco brasileño. Las primas desembolsadas han sido significativas, en especial en el caso de las empresas privatizadas entre 1997 y 1998. La prima más alta la abonó Enron Corp. por la adquisición de Elektro, la empresa de distribución del Estado de São Paulo (véase el cuadro I.6). Enron Corp., que recientemente ha ganado participación en el mercado de distribución de gas natural, con la adquisición de Elektro se convirtió en un importante actor en el mercado brasileño de la energía (CEPAL, 1998b, recuadro III.3).

Entre las privatizaciones de empresas de generación realizadas hasta el momento destacan las compras que ha efectuado la estadounidense AES Corporation mediante el abono de primas significativas. AES Corporation gestiona dos empresas de distribución de energía eléctrica en alianza con Houston Energy y Électricité de France, más otra que administra sola, en el marco de lo que parece ser una estrategia de concentración en la integración de servicios de energía en el país (véase el cuadro I.6).

En Brasil, el consumo de energía eléctrica debería crecer a razón de 5% anual en los próximos 20 años (EIA, 1999, "Brasil"). A pesar de que cuenta con una capacidad de generación importante (59 025 MW), el país necesita agregar anualmente 3 650 MW para atender la creciente demanda. Con este fin, el gobierno ha adoptado tres políticas para el período 1998-2007:

- continuar con la venta de empresas de generación iniciada hacia finales de 1998;
- avanzar en la integración de su red de transmisión con países vecinos; y
- elevar la capacidad de generación termoeléctrica de 8.6% a 17.5% del total.

Para finales de 1999 se espera vender 10 empresas de generación de energía, de las cuales siete son federales y tres estaduales, con capacidad para producir 38 000 MW. Por otra parte, en enero de 1999 se completó la interconexión de todas las regiones de Brasil, lo que ha permitido atraer inversionistas de países vecinos con vistas a la importación de energía. A

partir de 1999, Endesa España venderá 2 000 MW de energía procedente de Argentina. Empresas estadounidenses que operan en Bolivia planean vender energía eléctrica al mercado brasileño a finales de 1999 (véase la sección sobre Bolivia en este capítulo). Finalmente, la generadora estatal venezolana, Empresa de Electrificación del Caroní (EDELCA), proyecta terminar la interconexión con el fronterizo Estado de Roraima, para vender energía al norte de Brasil a partir del año 2001.

Entre 1998 y 2002, con el propósito de elevar la capacidad de generación de energía eléctrica, se otorgó carácter de emergencia a la construcción de ocho plantas termoeléctricas de gas natural.[11] Entre ellas, una de las principales es la que construye Enron Corporation en Cuiabá, que tendrá una capacidad de generación de 480 MW y se abastecerá mediante una extensión del gasoducto con Bolivia, construido por la misma empresa. Para otras plantas proyectadas se prevé utilizar gas proveniente de Argentina y Venezuela en las zonas sur y nordeste de Brasil, respectivamente. Por otra parte, en 1999 los gobiernos regionales han comenzado a privatizar empresas de distribución de gas. Hasta el momento, los resultados han sido muy alentadores. En abril de 1999 un consorcio formado por las británicas British Gas y Royal Dutch Shell adquirió un 62% del capital de la Companhia de Gás de São Paulo (COMGÁS), la empresa de distribución de esa ciudad. La prima pagada por COMGÁS superó en 100% el precio base de la licitación. Con esta adquisición, Royal Dutch Shell pasó a ser una de las empresas más relevantes en el mercado de la energía de Brasil. En 1997 se habían privatizado Riogás y la Companhia Distribuidora de Gás do Rio de Janeiro (CEG). Gas Natural de España (empresa gestionadora y controlada por Repsol) pagó 146 millones de dólares por Riogás. CEG fue adquirida por Enron Corporation, Gas Natural, Iberdrola y Pluspetrol (subsidiaria argentina de Repsol).

Brasil está adoptando un sistema similar al predominante en Argentina, que consiste en crear un mercado mayorista de energía en el cual los precios se fijan por oferta y demanda. Este esquema, unido a la infraestructura existente, sin duda se volverá muy atractivo para los inversionistas extranjeros. La estrategia seguida en Brasil por las empresas de la energía apunta a obtener la gestión de empresas distribuidoras con el objeto de ocupar posiciones de mercado. En el futuro, su meta es integrar los mercados de la energía de América del Sur, proyecto en el cual Brasil es una pieza fundamental dada la magnitud de su demanda.

iii) Acceso al mercado brasileño del comercio minorista: consolidación de redes nacionales mediante fusiones y adquisiciones

La IED no se había hecho presente en las redes de comercio de Brasil durante la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones, debido a disposiciones legales que lo impedían. En años recientes éstas han sido modificadas, como lo fue la prohibición que pesaba sobre la remesa de utilidades, derogada por ley en 1994. En el último bienio, algunos de los principales operadores internacionales han comenzado a ocupar posiciones relevantes en el mercado brasileño por la vía de adquirir cadenas locales. En 1998, eran de este rubro 9 de las 100 empresas extranjeras en Brasil con mayores niveles de ventas. Tres de las más grandes —Carrefour, Pão de Açucar y Bompreço— figuraban entre las 25 primeras (véase el cuadro I.3).

El renovado impulso de las inversiones en el rubro del comercio se debe al control de la hiperinflación, el tamaño del mercado interno brasileño y su acceso privilegiado al Mercosur, que permite la eventual integración de redes de distribución minorista con vistas a lograr una mayor eficiencia. En el período reciente, los principales inversionistas radicados en el mercado brasileño ya habían invertido significativamente en los vecinos mercados de Argentina y Uruguay.

No obstante, el mercado minorista de Brasil difiere del de sus vecinos del Mercosur. No existe una cadena nacional de ventas al detalle debido a la escala que se requeriría para abarcar todo el país. En su lugar operan cadenas regionales y locales (que atienden una ciudad y sus suburbios), con cifras de negocios superiores a las de muchas cadenas nacionales de países latinoamericanos promedio. Estas características han dado lugar a que las empresas transnacionales del rubro adopten múltiples estrategias para entrar al mercado brasileño:

Carrefour, la primera cadena minorista de Francia, mediante amplias inversiones introdujo en

11 En julio de 1999, la conclusión del gasoducto entre Bolivia y Brasil ha permitido a este último contar con un superávit de gas (véase el recuadro I.4).

Brasil el concepto de hipermercado. A medida que fue consiguiendo posiciones de mercado importantes, la presión de los competidores ha obligado a Carrefour a modificar su estrategia inicial para defenderlas. En una primera fase ha adquirido cadenas regionales de gran tamaño (El Dorado y Lojas Americanas) en zonas densamente pobladas, en las cuales ha alcanzado altas cifras de negocios. En una segunda fase, ha fortalecido su presencia a nivel de regiones, en particular mediante la compra de cadenas de mediana envergadura (Planaltão y Minerão). La tercera fase ha sido de adquisición de cadenas de menor tamaño, que atienden una ciudad y sus suburbios. En la actualidad Carrefour cuenta con 48 supermercados y 67 hipermercados en Brasil.

Casino, cadena minorista que ocupa el tercer lugar en Francia, eligió la vía de la alianza estratégica con un grupo local (Pão de Açucar), para extender redes de supermercados en regiones. En una primera etapa, la alianza ha adquirido una serie de supermercados locales (Barateiro, Peralta) para hacer frente a la fuerte competencia de Carrefour (su principal competidor). En la segunda fase, Pão de Açucar ha optado por una estrategia que supone menor riesgo (y costo), que es la de establecer contratos de arrendamiento con opción a compra de supermercados y grandes almacenes existentes en diversas ciudades (Pães Mendonça y Mappin).

Otros grupos, como Sonae de Portugal y la alianza de Disco y Royal Ahold de Argentina y los Países Bajos, han entrado a competir con gran empuje en el mercado brasileño entre 1998 y 1999, sobre la base de la adquisición de cadenas de supermercados en varias regiones. Así Sonae tiene una importante participación en el mercado minorista en el Sur del país, y Disco/ Royal Ahold, por intermedio de Bompreço en el Noreste.

Wal Mart, uno de los inversionistas extranjeros que cuenta con mayores activos en la región, tiene una presencia menor en Brasil (véase el cuadro I.14). En realidad, esta empresa estadounidense ingresó al mercado local en 1997 mediante la adquisición de Lojas Americanas, una de las cadenas minoristas más importantes, pero los resultados negativos la obligaron a vender su participación y a no realizar nuevas inversiones.

La intensa ola de fusiones y adquisiciones de supermercados en Brasil obedece también a la posición que las empresas están alcanzando en los mercados mundiales. En 1999, Carrefour concluyó la fusión con Promodès, también francesa, y negociaba una alianza con Sonae en Portugal. Estas fusiones repercutirán tanto en Argentina, donde Promodès gestiona varias cadenas en alianza con el Grupo Exxel, como en Brasil, mercado en el que Carrefour y Sonae ocupan importantes posiciones. Según se ha señalado, la Royal Ahold seguirá el ejemplo de Carrefour-Promodès y estaría buscando un socio europeo.

Las fusiones y adquisiciones a escala mundial van configurando en Brasil un mercado minorista dominado por grandes firmas y con pequeñas redes de tiendas que atienden nichos de mercado. Esto ha hecho que los grupos nacionales aliados con los extranjeros teman perder el control de sus negocios a causa del requerimiento de expandir el mercado. En otros países de América Latina y en distintos sectores se ha observado una tendencia a que grupos nacionales que no pueden mantener el ritmo de expansión de los extranjeros acaben por perder el control de la gestión de las empresas (véase el capítulo II).

iv) Acceso al mercado brasileño de servicios financieros: una estrategia de especialización en nichos de mercado

Como resultado de la reciente liberalización del sector financiero, la actividad bancaria en Brasil ha atraído importantes inversiones extranjeras en 1998 y 1999. Los bancos brasileños son con creces los líderes de la región, dado que reflejan el tamaño de la economía nacional. En 1998, de los 100 bancos clasificados como los mayores de América Latina según la magnitud de sus activos, 45 eran brasileños y sus haberes sumaban 513 000 millones de dólares (*Gazeta Mercantil*, julio de 1999).

Aun cuando la clasificación de los bancos brasileños continúa siendo encabezada por instituciones financieras nacionales, la participación de bancos extranjeros ha exhibido un significativo aumento en el período reciente (véase el cuadro I.7). Así, a finales de 1998 los bancos extranjeros habían otorgado casi una cuarta parte (23%) de los créditos del sistema bancario brasileño, en comparación con 15.2% en 1997 (Salomon Smith Barney, 1999).

Las principales inversiones han sido las realizadas por instituciones financieras europeas, entre las que destacan las adquisiciones y fusiones llevadas a cabo por ABN-Amro Bank y el BBVA. El ABN-Amro Bank tenía una subsidiaria en Brasil desde 1917, dedicada a operaciones de banca especializada. En julio de 1998, la compra de 40% de las acciones del Banco Real, en 2 100 millones de dólares, le confirió la condición de banca universal en el mercado financiero brasileño. Esta ha sido la adquisición de mayor magnitud realizada por el grupo holandés y la más importante registrada en Brasil hasta la fecha (véase el cuadro

I.17). Esta operación permitirá al ABN-Amro consolidar en América Latina su estrategia de especialización en negocios de fondos de pensiones y de seguros personales, que son precisamente aquellos en que radica la fortaleza del Banco Real en Brasil.

El BBVA, por su parte, con la compra del Banco Excel Econômico profundizó su estrategia dirigida a adquirir en América Latina instituciones financieras especializadas en fondos de pensiones. El BBVA, que ya poseía más de la mitad de las acciones de ese banco (54.5%), completó el 100% del capital con esta operación, llevada a cabo entre fines de 1998 y principios de 1999, que culminó en la fusión del Excel con la subsidiaria del Banco Francés de Uruguay, propiedad del BBVA. En la actualidad el BBVA opera en Brasil bajo el nombre del grupo español y ha pasado a ser uno de los más importantes bancos del país (véanse el capítulo III y el cuadro I.7).

A pesar de que las adquisiciones realizadas por los bancos extranjeros en Brasil totalizan montos significativos, los principales bancos están bajo el control de grupos nacionales y del Estado. Así, la participación de los bancos extranjeros en el mercado de depósitos es reducida (véase el cuadro I.7). No obstante, el aún incipiente desarrollo de la administración de fondos de pensiones y de las actividades aseguradoras ofrece futuras oportunidades a los inversionistas extranjeros. Debido al tamaño de la

Cuadro I.7

BRASIL: PARTICIPACIÓN EXTRANJERA EN EL SISTEMA BANCARIO, DICIEMBRE DE 1998

(En millones de dólares y porcentajes)

Banco local	Entidad extranjera	País de origen	Porcentaje	Activos	Posición en el mercado, según activos	Participación en el mercado de depósitos (porcentaje)
Banco Real	ABN-Amro	Países Bajos	40	13 755	7	2.13
HSBC	Hong Kong	Reino Unido	100	11 450	10	2.29
Bamerindus	Shanghai Bank Corp. (HSBC)					
BankBoston	Bank Boston	Estados Unidos	100	7 723	14	0.44
Santander Brasil	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	España	100	7 533	15	1.29
Banco Sudameris Brasil	Banca Commerciale Italiana	Italia	78	6 955	16	0.73
Citibank	Citibank	Estados Unidos	100	6 855	17	0.51
ABN-Amro	ABN-Amro	Países Bajos	100	6 700	19	0.66
Banco Noroeste	Banco Santander Central Hispano	España	76	6 370	20	1.45
BBV-Brasil	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	España	100	5 201	25	1.04
Bandeirantes	Caixa Geral do Depositos	Portugal	90	4 609	27	0.89

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por Salomon Smith Barney y LatinFinance.

economía de Brasil es probable que los principales bancos continúen en manos de grupos nacionales y que la banca extranjera se especialice en ciertos segmentos del mercado.

En 1998 y 1999, la orientación de las inversiones extranjeras en Brasil ha acentuado su tendencia reciente a dar primacía a las actividades de servicios, lo que sin lugar a dudas ha contribuido a convertir al país en el primer receptor de IED de la región, sobre todo por lo sensibles que suelen ser estas inversiones al tamaño del mercado interno. La IED en servicios puede tornarse en una palanca importante para la modernización del propio sector y en un apoyo para el fortalecimiento de la competitividad sistémica de la industria. Todo dependerá de sus indicadores de desempeño y de la evolución del marco regulatorio en el caso de aquellas actividades de servicios a las que éste puede imponerse.

c) La inversión extranjera directa en los países de la Cuenca del Caribe

En 1998, las economías de pequeñas dimensiones de la Cuenca del Caribe recibieron 5 776 millones de dólares de IED, otro récord histórico. Los receptores más importantes fueron, en orden descendente, Panamá, El Salvador, Trinidad y Tabago, República Dominicana, Guatemala y Costa Rica, que en conjunto captaron un 82% del total ingresado a la subregión (véase el cuadro I.8). La información disponible para 1999, a pesar de que aún no es completa, permite suponer que esta tendencia se mantendría.

Cuadro I.8

PAISES DE AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE (EXCLUIDOS LOS CENTROS FINANCIEROS): INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1998

(En millones de dólares)

Países	1990-1994 (promedio anual)	1995	1996	1997	1998	Participación 1998 (porcentajes)
Anguila	10	18	33	21	21 [a]	0.4
Antigua y Barbuda	35	31	19	28	20	0.3
Aruba	38	-6	84	196	81	1.4
Barbados	11	12	13	15	16	0.3
Belice	14	21	17	12	18	0.3
Costa Rica	222	337	427	483	559 [a]	9.7
Cuba	7	9	12	13	30 [a]	0.5
Dominica	17	54	18	20	20	0.3
El Salvador	12	38	-5	0	872 [a]	15.1
Granada	18	20	18	22	20	0.3
Guatemala	88	75	77	84	673 [a]	11.7
Guyana	69	74	92	52	44	0.8
Haití	0	7	4	4	11	0.2
Honduras	41	50	91	122	84	1.5
Jamaica	124	147	184	203	369	6.4
Montserrat	6	3	0	3	3	0.1
Nicaragua	19	75	97	173	184	3.2
Panamá	176	267	410	1256	1206	20.9
República Dominicana	171	414	97	421	700 [a]	12.1
Saint Kitts y Nevis	22	20	17	25	25 [a]	0.4
San Vicente y las Granadinas	22	31	18	42	40 [a]	0.7
Santa Lucía	42	30	23	45	40 [a]	0.7
Suriname	-38	-21	7	12	10	0.2
Trinidad y Tabago	270	299	355	999	730	12.6
Total	**1 397**	**2 005**	**2 108**	**4 251**	**5 776**	**100.0**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, el World Investment Report, 1999 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y los bancos centrales de cada país.

[a] Estimaciones de la UNCTAD.

En Panamá, el principal receptor de inversiones de la subregión en 1998, los flujos vinculados a las privatizaciones de servicios y a la creación de administradoras de fondos de pensiones han venido cobrando importancia desde 1997. En 1999 se otorgaron dos licencias para la operación de telefonía inalámbrica, las que fueron adquiridas por BellSouth de los Estados Unidos y la británica Cable & Wireless, cada una en 73 millones de dólares. En 1997, Cable & Wireless ya había comprado un 49% de la empresa nacional de telefonía básica, por la cual canceló 652 millones de dólares. Asimismo, en 1998 se vendió el 49% de las acciones de las dos empresas estatales de generación de electricidad —Chiriquí y Bayano— a la firma estadounidense AES Corporation, en 92 millones de dólares. Por otra parte, tras la reforma del sistema de pensiones se ha permitido la participación de inversionistas extranjeros en la administración de fondos de capitalización individual. En el Sistema de Ahorro y Capitalización de Pensiones de los Servidores Públicos (SIACAP) participan varios consorcios, entre los cuales destacan instituciones financieras extranjeras, como BBVA, Citibank e ING Barings, que ya están presentes en otros mercados de fondos de pensiones en la región. Para 1999 y el 2000 se espera que los ingresos de IED disminuyan a 500 millones de dólares, debido al agotamiento de las privatizaciones y el desempeño agregado de la economía *(Business Latin America, 1999)*.

El caso de El Salvador y Guatemala, que en 1998 ocuparon el segundo y tercer lugar, respectivamente, como receptores de IED, se explica en gran medida por el inicio del programa de privatización de infraestructura de energía eléctrica y telecomunicaciones, que ha logrado atraer a importantes inversionistas internacionales. En ambas actividades resalta la participación de firmas latinoamericanas. Así, las dos empresas de distribución de energía eléctrica de El Salvador fueron adjudicadas en licitación a la Corporación Electricidad de Caracas (SACA) de Venezuela y Empresa Eléctrica de Melipilla, Colchagua y el Maule (EMEL) de Chile (adquirida recientemente por la firma estadounidense Pennsylvania Power and Light, PP&L), en 477 millones de dólares. Por su parte, Duke Energy, de Estados Unidos, pagó 125 millones de dólares por la compañía de generación Acajutja. Pero la principal causa del crecimiento de las inversiones en El Salvador en 1998 fue la privatización de empresas de telecomunicaciones. Telefónica de España se adjudicó la licencia de telefonía celular en 41 millones[12] y France Telecom, de Francia, el 51% de la Administración Nacional de Telecomunicaciones (Antel), de telefonía básica, en 275 millones de dólares.

En Guatemala, las principales operaciones fueron la venta del 51% de las acciones de Telgua, empresa de telefonía básica, al consorcio Luca, formado por Teléfonos de México (TELMEX) y un grupo local de Guatemala y Honduras, que pagó 700 millones de dólares por esta participación, y el otorgamiento de la concesión para operar celulares a Telefónica de España, que se la adjudicó en 33 millones de dólares (véase el capítulo III). Además, en Guatemala se privatizaron parcialmente tres empresas de energía eléctrica. Dos de ellas pasaron a manos de la Unión Eléctrica Fenosa y la tercera a las de Iberdrola de España, en más de 800 millones de dólares.

En Honduras, la IED experimentó una caída significativa (22.6%), debido fundamentalmente a los efectos devastadores del huracán Mitch. Se espera que en 1999 los flujos dirigidos al país vuelvan a incrementarse en respuesta a la puesta en práctica de un programa de privatizaciones similar a los de El Salvador y Guatemala, en particular por incluir la venta parcial de la empresa nacional de telecomunicaciones. También en Nicaragua se proyecta atraer IED en los próximos años mediante la privatización de la infraestructura de prestación de servicios. Para llevar esto a la práctica será necesario vencer algunas dificultades que han retrasado la privatización de la empresa estatal de telecomunicaciones en 1999.

La economía de Costa Rica, si bien en 1998 fue desplazada al quinto lugar como receptora de IED, continúa siendo una de las más atractivas para los inversionistas, gracias a una novedosa política respecto de la inversión extranjera con una orientación hacia rubros de alto dinamismo en el comercio internacional (véase la sección sobre Costa Rica en este capítulo).

Uno de los países del Caribe que se destaca es Trinidad y Tabago, que ha continuado recibiendo importantes inversiones en hidrocarburos y petroquímica, a pesar de que en 1998 acusó una disminución de 27% debido a la situación del mercado petrolero mundial. Según estimaciones del Banco Central de Trinidad y Tabago, en 1999 los ingresos netos de IED no superarán los valores de 1998; no obstante, el

12 AT&T, que era uno de los competidores más fuertes en esta licitación, ha entablado una demanda contra Telefónica por presunta competencia desleal y uso de información confidencial.

reciente desarrollo de la industria del gas en el país debería garantizar una cierta estabilidad de los flujos en el futuro (véase el recuadro I.1).

Entre 1997 y 1998, la IED recibida por la economía de República Dominicana experimentó un espectacular aumento de 66%. En 1998 este país, gracias a las inversiones extranjeras recibidas en las zonas francas industriales o maquiladoras, pudo sustituir un 60% las exportaciones tradicionales por productos textiles e insumos para la industria electrónica. En 1999 y en el marco del programa de maquiladoras, las autoridades decidieron establecer incentivos diseñados para atraer la inversión extranjera en tecnologías de la información (DROPIN, 1999; *Newsweek*, 3 de agosto de 1999), área en la cual los países de la Cuenca del Caribe pueden ofrecer algunas ventajas. No obstante, para hacer efectivas estas inversiones es necesario modernizar la infraestructura de energía eléctrica, ya que el país tiene problemas de déficit crónico. Para paliar esta insuficiencia, en 1999 el gobierno creó empresas mixtas de generación y distribución de electricidad, que fueron adquiridas en un 50% por inversionistas extranjeros. Seabord Corporation, de Estados Unidos, invirtió 145 millones de dólares en la Empresa Generadora de Electricidad Haina y el consorcio formado por Gener S.A., de Chile, y Coastal Corporation, de Estados Unidos, 177 millones de dólares en la Empresa Generadora de Electricidad Itabo. Por su parte, AES Corporation, que se ha convertido en una de las empresas del rubro más importantes de la región, destinó 109 millones de dólares a la Empresa de Distribución Eléctrica del Este. Por último, Unión Eléctrica Fenosa, de España, invirtió 212 millones de dólares en las empresas de distribución de energía eléctrica Sur y Norte. Esto ha permitido a la empresa estatal Corporación Dominicana de Electricidad dedicar 500 millones de dólares a la ampliación de su propia capacidad de generación. A finales de 1999, se sumarán a estas privatizaciones las de empresas azucareras y algunos hoteles.

Más allá de lo que indican las cifras, es bastante probable que los flujos de IED hacia América Central y el Caribe —excluidos los centros financieros— estén subestimados. Si bien se sabe que en el período reciente el principal canal de los ingresos de IED han sido las privatizaciones, también existe una extensa y creciente presencia de firmas extranjeras insertas en los esquemas de zonas francas y maquiladoras. Los montos invertidos por la gran mayoría de estas empresas, si bien no son muy altos, no se registran ante las autoridades locales, por lo que no están reflejados en las cifras de balanza de pagos. En algunos países, como Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras, se observa que existen numerosas empresas internacionales dedicadas a actividades con uso intensivo de mano de obra, en particular a la confección de prendas de vestir (véase el capítulo IV). Asimismo, en forma aún incipiente, ciertas empresas que emplean alta tecnología, han radicado en la subregión algunas de sus operaciones menos sofisticadas, para aprovechar los incentivos tributarios y arancelarios, la mano de obra barata y la cercanía del mercado de los Estados Unidos (véase la sección sobre Costa Rica en este capítulo).

En 1998, los ingresos netos de IED registrados por los centros financieros tuvieron un aumento de 44% (véase el cuadro I.9). Islas Caimán y Bermuda, los principales receptores en los últimos años, no entregan información sobre el origen y el destino de los flujos recibidos, debido a su carácter de paraiso financiero. No obstante, lo más probable es que estos países sean sólo un lugar de tránsito de tales corrientes y que su destino final sean otras economías, probablemente latinoamericanas. El incremento de la IED en los últimos años puede estar asociado al notorio auge de las fusiones y adquisiciones en la región, y es posible que parte de los recursos utilizados para estas operaciones se haya canalizado a través de estos centros financieros.

En suma, el aumento de la IED dirigida hacia América Central y el Caribe en 1998 y 1999 se explica, en la mayoría de los casos, por la puesta en práctica de programas de privatización de servicios y la desregulación de sectores antes reservados al Estado. En los años posteriores, a medida que las privatizaciones se agoten, la IED tenderá a caer, como ha ocurrido en los países de la ALADI. Otras economías centroamericanas, como la de Costa Rica, podrían atraer flujos estables de inversión en los primeros años de la próxima década, dado que el principal foco de interés de los inversionistas son las actividades económicas de exportación.

Las economías de América Central y el Caribe, debido a la reducida dimensión de sus mercados internos, enfrentan obstáculos estructurales para atraer montos significativos de inversión extranjera. Por consiguiente, las autoridades locales deben encarar el enorme desafío de establecer una política a este respecto en la que se tomen en cuenta las estrategias de las empresas transnacionales que invierten en América Latina y el Caribe, para así potenciar su impacto en economías de pequeño tamaño (véase la sección C de este capítulo).

Recuadro I.1

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN TRINIDAD Y TABAGO: LA DIVERSIFICACIÓN DE HIDROCARBUROS

En los últimos años, la economía de Trinidad y Tabago ha logrado convertirse en la que ha recibido mayores montos de inversión extranjera en la Cuenca del Caribe. El foco de atracción más importante ha sido la extracción de petróleo, tradicional actividad económica del país, hacia la que se ha canalizado un promedio de 351 millones de dólares en los últimos siete años.

Este desempeño se ha reforzado en el último período debido al descubrimiento de importantes yacimientos de gas, así como a la reforma del marco que regula la actividad. Como resultado, las empresas petroleras instaladas en el país han comenzado a reorientar sus inversiones hacia la explotación y procesamiento de gas. En 1998, empresas transnacionales invirtieron cerca de 400 millones de dólares en la exploración y desarrollo de yacimientos de este combustible. Las exploraciones realizadas en los últimos dos años han permitido elevar el volumen de las reservas probadas de gas de 10 billones de pies cúbicos a 20 billones de pies cúbicos, que a la actual tasa de explotación representan una vida estimada de 60 años. La producción de gas natural ha pasado de 150 millones de pies cúbicos a la sorprendente cifra de 800 millones de pies cúbicos en 10 años, volumen que se espera duplicar para el 2005. Con el propósito de promover las inversiones en fases posteriores de producción (*downstream*), asociadas a la explotación del gas, el gobierno ha creado un marco impositivo atrayente, así como condiciones contractuales bastante favorables para las operaciones de las empresas privadas.

Las principales empresas extranjeras que proveen de gas al mercado interno son Amoco y Enron Corporation, de los Estados Unidos, y British Gas, del Reino Unido. El gas se vende exclusivamente a la firma local National Gas Company (NGC), que está encargada de comercializarlo a los clientes industriales y residenciales. Junto con esto, el Gobierno ha adoptado medidas específicas para expandir el mercado local, tales como la venta de gas comprimido en las estaciones de servicio y la instalación de redes de gas en las principales ciudades del país.

Sin embargo, parece que las inversiones extranjeras más prometedoras para la economía del país son las que se están realizando en actividades de fraccionamiento y producción de derivados del gas, con fines de exportación. Durante 1999, Amoco, en asociación con British Gas, Repsol, NGC y Cabot, ha invertido 1 000 millones de dólares en la instalación de una planta para exportar 3 millones de toneladas de gas natural líquido (LNG). Con esta inversión, Trinidad y Tabago se convertirá en uno de los productores de LNG más importantes del continente, según ha señalado la Administración de Información Energética (EIA) de los Estados Unidos. Los principales mercados de destino de estos productos son los Estados Unidos, España y Puerto Rico y se espera que estas exportaciones generen 4 000 millones de dólares de ingresos anuales, en promedio. En la actualidad, el consorcio negocia una ampliación de la producción de 3 millones de toneladas adicionales para el 2003.

En Trinidad y Tabago existen ocho plantas de producción de amoníaco, cinco de metanol y una de úrea. El amoníaco se destina fundamentalmente a la exportación hacia América Latina y los Estados Unidos. Hasta ahora, la producción de metanol se había dirigido al mercado interno, pero a partir de 1999 se espera comenzar a exportar, como resultado de la instalación de una nueva planta que elevará a 2 millones de toneladas la producción actual. La firma estadounidense York Research Corporation ha invertido 100 millones de dólares en la construcción de una planta que utiliza gas para generar electricidad y que comenzará a operar a finales de 1999.

En 1998, la IED recibida por Trinidad y Tabago sufrió los efectos de la caída de los precios de los hidrocarburos y la ola de fusiones y adquisiciones en el mercado internacional del petróleo, tal como sucedió en muchos otros países productores de este combustible y sus derivados. No obstante, las inversiones vinculadas a la explotación del gas han permitido seguir contando con una afluencia de capitales importante, así como con la presencia de 13 de las más grandes empresas petroleras del mundo. Para 1999 y el 2000 los analistas esperan que la recuperación de los precios del petróleo y el otorgamiento de nuevos incentivos gubernamentales a las empresas extranjeras permitan a Trinidad y Tabago recibir promedios de inversión similares a los de los últimos años.

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

Cuadro I.9
CENTROS FINANCIEROS: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1998
(En millones de dólares)

Países	1990-1994 (promedio anual)	1995	1996	1997	1998	Participación 1998 (%)
Antillas Neerlandesas	23	10	11	103 [a]	151 [a]	2.3
Bahamas	6	107	88	210	235	3.6
Bermuda	2 065	1 350	2 100	1700	2 400 [a]	37.0
Islas Caimán	255	490	410	2 000 [a]	3 500 [a]	54.0
Islas Vírgenes Británicas	157	470	510	500	200 [a]	3.1
Total	**2 506**	**2 427**	**3 119**	**4 513**	**6 486**	**100.0**

Fuente: Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, el World Investment Report, 1999, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y los bancos centrales de cada país.
[a] Estimaciones de la UNCTAD.

B. ESTRATEGIAS, AGENTES Y MODALIDADES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

1. Las estrategias de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe: un bosquejo

En las actividades manufactureras, las tendencias de los mercados internacionales y los renovados patrones de competencia —resultantes de la apertura comercial y financiera— despertaron el interés de nuevos entrantes y obligaron a las empresas transnacionales ya presentes en la región a redefinir sus estrategias. Algunas de ellas se *retiraron* (optando a veces por abastecer los mercados locales a través de las exportaciones), o bien, movidas por el propósito de defender o incrementar su participación de mercado, *racionalizaron* sus operaciones (básicamente por medio de estrategias de carácter defensivo con respecto a las importaciones) o *reestructuraron* sus actividades, lo que supuso realizar nuevas inversiones en las que se

ha considerado el renovado contexto nacional, subregional (en el caso del TLC y el Mercosur) e internacional (CEPAL, 1998a). Así, en la industria manufacturera se pueden identificar dos conjuntos de estrategias básicas, cuyos objetivos son los siguientes:

- aumentar la eficiencia de los sistemas de producción internacionalmente integrados de las empresas transnacionales, y
- buscar acceso a mercados nacionales y subregionales de manufacturas.

En el caso de la primera de estas estrategias cabe destacar las inversiones realizadas en México y la Cuenca del Caribe en las industrias automotriz y de partes de vehículos, informática, electrónica y de prendas de vestir, así como las exportaciones que estas actividades han generado (véanse los capítulos II y IV, la sección sobre Costa Rica en el capítulo I, y CEPAL, 1998a, capítulo IV). Como ejemplos representativos en lo que respecta a la industria automotriz, destacan las operaciones de General Motors, Ford, Daimler-Chryler, Volkswagen, Nissan y Lear Corp. en México. En el área de la informática, se ha considerado que las inversiones de IBM y Hewlett Packard en México e Intel en Costa Rica son los hechos más relevantes. Las operaciones de Sony, Philips, Samsung, Matsushita y General Electric en México ilustran lo que está ocurriendo en la industria electrónica. En cuanto a las confecciones, dos de los mejores ejemplos son los de Sara Lee y Fruit of the Loom en México y la Cuenca del Caribe (véase el cuadro I.10).

En lo que atañe a la segunda estrategia, se han efectuado fuertes inversiones en los subsectores automotor y de alimentos y en las industrias química y de maquinaria para abastecer mercados locales. En particular en el caso de la actividad automotriz en el ámbito del Mercosur, empresas con fuerte presencia (Ford, General Motors, Volkswagen y Fiat) han realizado inversiones importantes para defender su participación de mercado, sobre todo en automóviles compactos. Asimismo, han llegado nuevos entrantes (Chrysler, Renault, BMW, Toyota, Honda, entre otros) en busca de "nichos de mercado" (véase CEPAL, 1998a, capítulos II y IV).

Como resultado del proceso de desregulación de las economías latinoamericanas —en especial a través de la privatización de activos estatales— se han abierto nuevas oportunidades de inversión en sectores anteriormente restringidos a la actividad privada en general, y a las empresas extranjeras en particular. Esto ha motivado un ingreso masivo de empresas que anteriormente no tenían una posición importante en América Latina, sobre todo en el área de los servicios, la infraestructura y las actividades extractivas. Así, se identifican otras dos estrategias adoptadas por estos inversionistas en la región, que buscan:

- acceso a mercados nacionales en los sectores de servicios e infraestructura; y
- materias primas.

Por una parte, en las actividades de servicio, el tamaño del mercado local, el marco regulatorio y los cambios tecnológicos han sido factores determinantes en la toma de decisiones de los inversionistas extranjeros. Su incidencia se mide en función de los aportes a la competitividad sistémica de la economía en su conjunto, el acceso de la población a los nuevos productos y servicios, y la difusión de las mejores prácticas internacionales. Esto es de suma importancia en el caso de América Latina y el Caribe, ya que en los últimos años las inversiones en el sector de los servicios han venido aumentando significativamente, en especial en las áreas de las telecomunicaciones, los servicios financieros, y la energía eléctrica, en la gran mayoría de los países de la región. Con respecto a las telecomunicaciones, así lo ejemplifican las inversiones de Telefónica de España, France Telecom y MCI WorldCom. En los servicios financieros, cabe mencionar el Banco Santander Central Hispano (BSCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). En el comercio minorista sobresalen Carrefour, Wal Mart, Royal Ahold y Groupe Casino Guichard. En el caso de la energía eléctrica, se destacan las operaciones de Endesa España, AES Corporation y Duke Energy (véase el cuadro I.10).

Por otra parte, la entrada de las empresas transnacionales en las actividades extractivas se ha realizado en el marco de un renovado modelo de organización de la producción, la aplicación de nuevas tecnologías y la reforma de los esquemas regulatorios de los países que poseen abundantes recursos naturales. En general, el impacto de estas inversiones se ha medido en función del incremento de las exportaciones de recursos naturales y la correspondiente construcción de la infraestructura necesaria (véase la sección sobre Bolivia en este capítulo). Entre los casos más llamativos figuran los de Royal Dutch Shell, Repsol, Exxon y Broken Hill Proprietary (véase el cuadro I.10).

Cuadro I.10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS AÑOS NOVENTA

Estrategia Corporativa / Sector	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso al mercado (nacional o regional)
Primario		**Petróleo/gas**: Argentina, Venezuela, Colombia, Bolivia y Brasil **Minerales**: Chile, Argentina y Perú	
Manufacturas	**Automotriz**: México **Electrónica:** México y Cuenca del Caribe **Confecciones**: Cuenca del Caribe y México		**Automotriz**: Mercosur Argentina **Agroindustria**: Argentina, Brasil y México **Química:** Brasil **Cemento**: Colombia, Rep. Dominicana y Venezuela
Servicios			**Finanzas**: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú **Telecomunicaciones**: Brasil, Argentina, Chile y Perú **Comercio minorista**: Brasil, Argentina, México y Chile **Energía eléctrica**: Colombia, Brasil, Argentina y América Central **Distribución de gas**: Argentina, Brasil, Chile y Colombia **Turismo**: México, América Central y el Caribe

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

2. La nueva presencia de las empresas transnacionales en los sectores empresariales latinoamericanos

Los cambios estructurales experimentados por las economías latinoamericanas y caribeñas han modificado sustancialmente el panorama empresarial de América Latina y el Caribe. El proceso de globalización ha fortalecido la presencia en la región de los principales agentes económicos del mercado internacional: las empresas transnacionales. Las estrategias corporativas que, en el caso de las manufacturas, buscan eficiencia y acceso a mercados, y en otros, materias primas y acceso a mercados de servicios, se perciben claramente al analizar la evolución de las ventas y exportaciones de las principales empresas de América Latina durante los años noventa.

Entre principios de la década y 1998, en el grupo de las 500 mayores empresas según sus ventas netas (después de impuestos), las subsidiarias de las corporaciones transnacionales han sido las grandes ganadoras (su número aumentó de 142 a 202 y su participación en las ventas totales de 26.6% a 38.7%) y las empresas estatales, las perdedoras (con una disminución de 93 a 40 empresas y de 35.3% a 19.1% con respecto al total de las ventas). Las empresas privadas nacionales tendieron mas bien a mantener su participación (en torno de 260 empresas y entre 38% y 42% de las ventas totales). En el período 1995-1998, que coincidió con el auge de la IED en América Latina y el Caribe, se observaron los principales cambios, sobre todo en lo que respecta a las empresas extranjeras, cuya participación en las ventas totales de las 500 primeras empresas de la región aumentó de

Cuadro I.11

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 500 PRINCIPALES EMPRESAS, 1990-1992, 1995 y 1998

(En millones de dólares y porcentajes)

	1990-1992[a]	1995	1998
1. Número de empresas	**500**	**500**	**500**
Extranjeras	142	154	202
Privadas nacionales	265	279	258
Estatales	93	67	40
2. Ventas (millones de dólares)	**360 142**	**558 581**	**646 351**
Extranjeras	95 764	164 809	250 049
Privadas nacionales	138 352	233 230	272 914
Estatales	126 026	160 542	123 388
Distribución por propiedad (porcentajes)	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Extranjeras	26.6	29.5	38.7
Privadas nacionales	38.4	41.8	42.2
Estatales	35.0	28.7	19.1
3. Sectores (millones de dólares)	**360 142**	**558 580**	**646 351**
Sector primario	100 058	140 190	112 413
Manufacturas	152 134	241 641	267 901
Servicios	107 950	176 749	266 037
Distribución por sectores (porcentajes)	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Sector primario	27.8	25.1	17.4
Manufacturas	42.2	43.3	41.4
Servicios	30.0	31.6	41.2

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista América economía.

[a] El valor correspondiente al período 1990-1992 fue calculado como promedio del trienio.

29.5% a 38.7%. En otras palabras, una clara consecuencia del proceso de globalización y del ajuste de las políticas económicas en América Latina fue el fortalecimiento relativo de las empresas extranjeras y el debilitamiento de las estatales, en particular en los últimos años (véase el cuadro I.11).

El análisis del grupo de las 500 empresas más grandes también revela que las empresas manufactureras han mantenido su predominio, ya que a lo largo de los años noventa generaron cerca del 42% de las ventas totales. Los mayores cambios se verificaron en las actividades extractivas y de servicios. El sector primario ha sufrido un descenso de 27.8% a 17.4% de su participación en las ventas totales, mientras que los servicios registraron una expansión asombrosa, de 30% a 41.2%, lo que significa que alcanzaron el nivel de las ventas del sector manufacturero (véase el cuadro I.11). El fuerte y sostenido avance de estas actividades ha sido, en gran medida, el resultado de la liberalización de los subsectores de las telecomunicaciones y la energía eléctrica, así como de la privatización de las empresas públicas que proveían estos servicios.

En el caso de las 100 mayores empresas **manufactureras**, los cambios también han sido significativos, en particular entre 1995 y 1998 (véase el cuadro I.12). Las subsidiarias de empresas transnacionales pudieron aumentar su participación en las ventas de 55.5% a 60.7%, a pesar de que su número entre las 100 primeras empresas industriales de América Latina bajó de 48 a 47. Por otra parte, si bien las empresas privadas nacionales mantuvieron su número, cayeron de 42% a 38.1% en términos de participación en las ventas totales. Finalmente, las empresas estatales prácticamente desaparecieron del sector manufacturero. Un hecho destacable en 1998 es que alrededor de la mitad de las ventas de las empresas extranjeras correspondieron al subsector de vehículos y partes. Esto indicaría que el impacto de las empresas transnacionales en el proceso de industrialización de los países de América Latina se ha concentrado en la actividad automotriz, particularmente en tres países,

Cuadro I.12

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 100 PRIMERAS EMPRESAS INDUSTRIALES, 1990-1992, 1995 y 1998.

(En millones de dólares y porcentajes)

	1990-1992[a]	1995	1998
1. Número de empresas	**100**	**100**	**100**
Extranjeras	46	48	47
Privadas nacionales	50	51	52
Estatales	4	1	1
2. Ventas (millones de dólares)	**101 394**	**165 733**	**182 022**
Extranjeras	53 574	91 926	110 515
Privadas nacionales	42 589	69 582	69 262
Estatales	5 231	4 225	2 245
3. Distribución según ventas (porcentajes)	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Extranjeras	52.8	55.5	60.7
(Automotrices)	(25.1)	(29.0)	(30.4)
Privadas nacionales	42.0	42.0	38.1
Estatales	5.2	2.5	1.2

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista América economía.

[a] El valor correspondiente al período 1990-1992 fue calculado como promedio del trienio.

Brasil, México y Argentina (véase CEPAL, 1998a, capítulo IV).

Entre 1995 y 1998, los cambios en el desempeño **exportador** de las empresas latinoamericanas también han sido muy llamativos. En este período, el avance de las firmas extranjeras entre las 200 mayores exportadoras de la región ha sido notable: de 66 a 95 empresas y de 30.6% a 44.8% del valor total de esas ventas externas. La empresa privada nacional, a pesar de bajar en número (de 120 a 97) mantuvo su participación en el valor de las exportaciones (en torno de 33%). El número de las empresas estatales se redujo (de 14 a 8), al igual que su participación (de 37% a 21.9%). En general, el sector manufacturero conservó su predominio (alrededor de 50% del total) en las exportaciones, la fracción de los recursos naturales disminuyó —debido en parte a la caída de los precios internacionales de los productos básicos— y se incrementó la presencia de los servicios (de 5.3% a 9.2%). En el impacto de las empresas extranjeras en las exportaciones latinoamericanas, un elemento central ha sido la industria automotriz, la cual aportó alrededor de la mitad de las exportaciones del sector manufacturero (véase el cuadro I.13). El notable crecimiento de servicios con respecto a las 500 principales empresas no se reflejó nítidamente en el desempeño de las 200 mayores exportadoras.

Sin duda, durante la década de 1990 las empresas transnacionales han aumentado su presencia en América Latina. Consolidaron su inserción en el sector manufacturero, sobre todo en la industria automotriz, y incrementaron su participación en las exportaciones regionales. En el sector de los servicios, aprovecharon los procesos de liberalización, desregulación y privatización para entrar con fuerza en áreas antes restringidas a la inversión extranjera. Dentro del grupo de las mayores empresas de la región, el incremento del número de empresas transnacionales coincidió con la relativa desaparición de las empresas estatales y el virtual estancamiento de las empresas nacionales privadas.

Cuadro I.13

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 200 MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS, 1995-1998

(En millones de dólares y porcentajes)

	1995	1996	1997	1998
1. Número de empresas	**200**	**200**	**200**	**200**
Extranjeras	66	87	95	95
(Automotrices)	(19)	(18)	(15)	(24)
Privadas nacionales	120	102	97	97
Estatales	14	11	8	8
2. Exportaciones (millones de dólares)	**112 053**	**105 787**	**131 182**	**132 061**
Extranjeras	34 301	37 361	51 254	59 193
(Automotrices)	(17 025)	(18 779)	(24 819)	(26 898)
Privadas nacionales	36 272	28 827	41 284	43 961
Estatales	41 480	39 599	38 644	28 907
Distribución según propiedad (porcentajes)	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Extranjeras	30.6	35.3	39.0	44.8
(Automotrices)	(15.2)	(17.8)	(18.8)	(20.3)
Privadas nacionales	32.4	27.3	31.5	33.3
Estatales	37.0	37.4	29.5	21.9
3. Sectores (millones de dólares)	**112 052**	**105 787**	**131 181**	**132 062**
Sector primario	50 209	41 040	62 172	52 971
Manufacturas	55 852	60 234	56 978	66 904
Servicios	5 991	4 513	12 031	12 187
Distribución según sectores (porcentajes)	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Sector primario	44.7	38.8	47.4	40.1
Manufacturas	49.8	56.9	43.4	50.7
Servicios	5.3	4.3	9.2	9.2

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de la revista América economía.

3. Las principales empresas transnacionales en la región

Las cuantiosas inversiones extranjeras directas recibidas en los últimos años han incidido con fuerza en la clasificación jerarquizada de las mayores empresas correspondiente a 1998. Esta nómina, que se elabora sobre la base de las ventas consolidadas en seis países de la región (véase el cuadro I.14), muestra numerosas nuevas características y cambios con respecto a las principales empresas transnacionales presentes en América Latina.

Primero, las ventas están muy concentradas en las primeras 20 empresas de la clasificación, a las cuales corresponde un 56.5% del valor total de las ventas consolidadas de las 100 primeras empresas. Cinco transnacionales de la industria automotriz (General Motors, Volkswagen, Ford, Fiat y Daimler-Chrysler) dominan la lista, con una participación de 21.3% en las ventas totales de las primeras 100. Las ventas de las empresas dominantes se concentran en los principales mercados: Brasil, México y Argentina.

Segundo, la importancia de las casas matrices de estas empresas extranjeras se constata en las clasificaciones de *Fortune* y el Informe sobre la inversión en el mundo *(World Investment Report, WIR)* de la UNCTAD. En la primera se ordenan las casas matrices, según sus ventas consolidadas en 1998, entre las 500 mayores empresas en el mundo. Las 100

Cuadro I.14

LAS 100 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES PRESENTES EN AMÉRICA LATINA, SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS, 1998[a]

(En millones de dólares)

Informe UNCTAD 1999	Fortune 500	CEPAL 100	Empresa	País de origen	Sector	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Venezuela	Total
4	1	1	General Motors Corp.	Estados Unidos	Automotriz	6 371	9 265 [b]	1 066	521 [f]	530	740 [f]	18 493
8	17	2	Volkswagen AG.	Alemania	Automotriz	6 619	4 927	1 381	-	-	-	12 927
*	193	3	Telefónica de España	España	Telecom.	4 483 [bc]	..	4 209 [bc]	1 602	...	...	10 294
2	3	4	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotriz	3 475	4 452 [b]	1 765	...	...	580	10 272
*	*	5	Endesa España	España	Electricidad	1 165 [bc]	...	2 109 [bc]	5 582 [b]	843	...	9699
*	*	6	AES Corp.	Estados Unidos	Electricidad	9 270 [bc]	...	...	...	...	...	9 270
*	95	7	Carrefour Supermarché	Francia	Comercio	7 304 [b]	...	1 870	...	...	...	9 174
12	34	8	Fiat Spa	Italia	Automotriz	7 420	...	1 268	...	...	183 [e]	887
10	2	9	Daimler-Chrysler	Alemania	Automotriz	1 293	6 605 [b]	950 [b]	-	-	...	8 848
3	11	10	Royal Dutch Shell	Reino Unido/ Países Bajos	Petróleo/ minería	4 470	...	1 934	889 [f]	251 [e]	208	7 752
*	257	11	Repsol	España	Petróleo		...	6 808 [b]	...	...	...	6 808
*	4	12	Wal Mart Stores Inc.	Estados Unidos	Comercio	650 [d]	5 634	450	-	-	-	6 734
5	8	13	Exxon Corp.	Estados Unidos	Petróleo/ minería	3 061	...	1 702	659	981	...	6 403
9	36	14	Nestlé AG	Suiza	Alimentos	2 562 [b]	1 648	435	580 [f]	303	97 [e]	5 625
77	164	15	British American Tobacco (BAT)	Reino Unido	Tabaco	2 050 [b]	1 021	866	140	...	599	4 676
7	14	16	IBM Co.	Estados Unidos	Electrónica	2 482	1 487 [b]	571	82 [e]	...	...	4 622
*	201	17	Coca-Cola Corp.	Estados Unidos	Bebidas	354	1 750 [b]	1 500	857	...	...	4 461
*	112	18	France Telecom	Francia	Telecom.	...	...	4 292 [bc]	-	-	-	4 292
18	43	19	Unilever	Reino Unido / Países Bajos	Alimentos	2 369	545	944	220 [e]	194 [e]	...	4 272
91	101	20	Royal Ahold	Países Bajos	Comercio	1 728	...	1 601	845 [c]	...	...	4 174
*	255	21	Groupe Casino-Guichard	Francia	Comercio	3 627	...	438	-	-	-	4 065
*	*	22	Cargill Incorporated	Estados Unidos	Alimentos	1 806	...	1 861	64 [e]	241 [e]	...	3 972
*	155	23	PepsiCo.	Estados Unidos	Bebidas	...	3 238 [b]	680	...	...	...	3 918
48	81	24	Texaco Inc.	Estados Unidos	Petróleo	3 089	...	...	...	589	...	3 678
*	214	25	MCI WorldCom	Estados Unidos	Telecom.	3 309	...	-	-	-	-	3 309
*	215	26	Duke Energy	Estados Unidos	Electricidad	3 239	...	...	...	...	...	3 239
29	27	27	Philip Morris Co.	Estados Unidos	Tabaco	914 [b]	536	1 748	...	...	...	3 198
*	*	28	The Exxel Group	Estados Unidos	Varios	-	-	3 198	-	-	-	3198
84	129	29	GTE Corporation	Estados Unidos	Telecom.	...	...	608	...	...	2 180	2 788
19	22	30	Siemens AG	Alemania	Electrónica	1 186	674	554	...	146	130 [e]	2 690
*	*	31	Portugal Telecom	Portugal	Telecom.	2 609 [b]	-	-	-	-	-	2 609
1	9	32	General Electric	Estados Unidos	Electrónica	229	2 028	...	...	75	117	2 449
31	41	33	Hewlett Packard	Estados Unidos	Electrónica	478	1 634	261	...	...	...	2 373
38	93	34	Basf AG	Alemania	Química	1 035	901 [b]	240	59 [e]	83	...	2 318
*	60	35	NEC	Japón	Electrónica	1 112	1 095	...	...	...	...	2 207
50	182	36	Xerox Corporation	Estados Unidos	Electrónica	1 407	515	163	...	...	...	2 085

Cuadro I.14 (continuación)

Informe UNCTAD 1999	Fortune 500	CEPAL 100	Empresa	País de origen	Sector	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Venezuela	Total
*	428	37	Whirlpool	Estados Unidos	Electrónica	2 027	...	...	...	37	...	2 064
17	33	38	Nissan Motor Co.	Japón	Automotriz	-	1 840	-	-	187 [e]	-	2 027
*	123	39	Italia Telecom	Italia	Telecom.	1 474 [b]	...	...	543 [c]	-	-	2 017
67	148	40	Ericsson LM	Suecia	Electrónica	1 478	500	...	...	...	...	1 978
15	86	41	Bayer AG	Alemania	Química	604	602	527	...	...	98 [e]	1 831
33	49	42	Renault	Francia	Automotriz	264	...	1 389	...	136	...	1 789
*	367	43	Kimberly Clark	Estados Unidos	Celulosa/ papel	206	1 345	221	...	...	...	1 772
13	134	44	Hoescht AG	Alemania	Química	325	1 119	139 [e]	82 [e]	...	29 [e]	1 694
*	*	45	Parmalat S.A.	Italia	Alimentos	1 016	...	200	...	...	445	1 661
*	*	46	Glencore Holding	Suiza	Comercio	519	...	1 092	...	...	...	1 611
*	495	47	Colgate Palmolive	Estados Unidos	Química	280 [d]	700 [e]	122 [e]	...	309	162	1 573
*	*	48	Sidarfin S.A.	Bélgica	Siderurgia	1 541	-	-	-	-	-	1 541
41	55	49	Du Pont de Nemours	Estados Unidos	Química	606	498	300	...	128	...	1 532
65	61	50	Procter & Gamble	Estados Unidos	Química	159	1 002	...	...	...	337	1 498
*	*	51	Avon Product Inc.	Estados Unidos	Química	742	355 [e]	329	...	...	70 [e]	1 496
20	*	52	Philips AG	Países Bajos	Electrónica	408	1 043	...	...	...	...	1 451
*	*	53	John Labatt Ltd.	Canadá	Bebidas	...	1 451	...	...	...	...	1 451
*	149	54	BellSouth	Estados Unidos	Telecom.	...	...	720 [c]	...	...	724	1 444
36	279	55	Rhone-Poulenc S.A.	Francia	Química	1 340	...	...	...	43	...	1 383
*	322	56	Eastman Kodak Co.	Estados Unidos	Fotografía	396	985	...	...	...	...	1 381
*	*	57	SHV Makro NV	Países Bajos	Comercio	1 204	...	...	-	117	-	1 321
*	*	58	Asarco Inc.	Estados Unidos	Minería	...	1 293 [e]	...	...	...	...	1 293
51	188	59	Saint Gobain	Francia	Vidrios	1 292 [b]	...	...	-	-	-	1 292
43	159	60	Novartis	Suiza	Química	787	...	238	...	181 [e]	...	1 405
*	489	61	Lear Corporation	Estados Unidos	Automotriz	...	1 205 [b]	...	-	-	-	1 205
*	175	62	McKesson Corp.	Estados Unidos	Comercio	...	1 182	...	-	-	-	1 182
*	*	63	Pirelli	Italia	Neumáticos	1 180	...	...	...	...	...	1 180
47	205	64	Dow Chemical Co.	Estados Unidos	Química	917	...	193	...	70	...	1 180
*	*	65	Dreyfus & Co.	Francia	Alimentos	687	...	476	...	...	...	1 163
21	31	66	Sony Corporation	Japón	Electrónica	...	1 144	...	...	...	...	1 144
66	361	67	McDonald's	Estados Unidos	Comercio	1 104 [d]	...	...	...	...	...	1 104
*	*	68	Saab-Scania AB	Suecia	Automotriz	805 [d]	...	249	-	-	-	1 054
*	*	69	SCI Systems	Estados Unidos	Electrónica	...	1 054	-	-	-	-	1 054
89	*	70	Holderbank Fin. Glarus	Suiza	Cemento	348	685	...	...	...	...	1 033
59	226	71	Broken Hill (BHP)	Australia	Minería	...	...	...	1 027	-	-	1 027
11	40	72	Mobil Oil Corp	Estados Unidos	Petróleo	...	93	...	...	866	...	959
*	*	73	Iberia	España	Transporte	...	...	949 [c]	...	...	...	949
*	*	74	Citicorp Equity Investment (CEI)	Estados Unidos	Telecom.	-	-	930 [bc]	-	-	-	930
*	*	75	Praxair Inc.	Estados Unidos	Química	926	...	...	...	...	...	926
*	*	76	Iberdrola	España	Electricidad	911	...	...	...	...	...	911
*	261	77	Aluminium Co. of America	Estados Unidos	Metales	907	...	...	...	...	...	907
88	288	78	Danone	Francia	Alimentos	350	...	533	...	...	...	883
*	*	79	British Gas	Reino Unido	Distrib. Gas	230 [c]	...	602 [c]	...	...	...	832
26	145	80	Alcatel Alsthom	Francia	Electrónica	475	350	...	-	...	...	825
*	85	81	Enron International	Estados Unidos	Energía	425	...	395	...	...	...	820
*	401	82	Anheuser-Busch	Estados Unidos	Bebidas	...	713	...	77 [e]	...	...	790
*	419	83	Usinor	Francia	Siderurgia	786	...	...	...	...	...	786
*	*	84	Ispat Group	India	Siderurgia	-	783	-	-	-	-	783

Cuadro I.14 (conclusión)

Informe UNCTAD 1999	Fortune 500	CEPAL 100	Empresa	País de origen	Sector	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Venezuela	Total
*	*	85	Rockwell	Estados Unidos	Electrónica	...	780	...	...	...	...	780
6	10	86	Toyota Motor Corp.	Japón	Automotriz	...	...	409	...	136	230 [e]	775
69	144	87	Johnson & Johnson	Estados Unidos	Química	447	...	221	...	106	...	774
20	232	88	La Roche & Co.	Suiza	Química	415	180	175 [e]	...	...	...	770
*	*	89	André & Cie.	Suiza	Química	...	...	756	...	...	...	756
*	350	90	Goodyear Tire & Rubber	Estados Unidos	Neumáticos	604	...	...	...	150e	...	754
*	270	91	3M	Estados Unidos	Química	409	326	...	...	...	...	735
*	*	92	New Holland NV	Países Bajos	Autopartes	706 [d]	...	...	...	...	...	706
*	277	93	Sanyo Corp.	Japón	Electrónica	...	701 [b]	...	...	...	...	701
12	92	94	ABB Asea Brown Boveri	Suiza	Maquinarias	550	...	...	...	74	69	693
*	87	95	Compaq	Estados Unidos	Electrónica	590	...	...	...	88	...	678
*	*	96	Agip	Italia	Petróleo	531	147	...	...	...	...	678
53	59	97	Peugeot	Francia	Automotriz	...	...	609	62 [e]	...	...	671
*	*	98	South Korea Telecom	Rep. de Corea	Telecom.	653	-	-	-	-	-	653
*	*	99	Paulaner	Alemania	Bebidas	...	...	...	592	...	...	592
99	442	100	Gillette Company	Estados Unidos	Higiene/	361	...	226	...	...	...	587
			Total			**123 151**	**70 031**	**57 472**	**14 483**	**6 864**	**6 998**	**278 999**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada en revistas y otras publicaciones: Gazeta mercantil, Latino-América, "1000 maiores empresas da América Latina", septiembre de 1999; América economía, "Las 500 mayores empresas de América Latina", 29 de julio de 1999 y varios números en 1999; Exame, "As 500 maiores empresas do Brasil, 1999"; Mercado, 1999; Semana, 19-16 de abril de 1999, No. 885; UNCTAD, Informe sobre la inversión en el mundo, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development y Fortune, 2 de agosto de 1999.

[a] En algunos casos no fue posible informarse sobre los montos de venta de algunas subsidiarias.

[b] Comprende más de una empresa.

[c] La participación accionaria es compartida por más de una empresa extranjera.

[d] Ventas brutas.

[e] Ventas correspondientes a 1997.

[f] Valor estimado por América economía.

* No clasificada.

principales empresas extranjeras de América Latina están ubicadas entre esas 500 empresas y más de 80% de sus ventas consolidadas corresponden a las 500 que se incluyen en *Fortune*. La información que se proporciona en el informe de la UNCTAD, en cambio, está basada en la clasificación de las casas matrices según sus activos externos en 1997, de manera que refleja mejor el funcionamiento de los sistemas internacionales integrados de producción. A la luz de los datos de esta clasificación, sólo algo más de la mitad de las ventas consolidadas de las 100 mayores empresas en América Latina corresponde a las transnacionales más internacionalizadas del mundo. Los asteriscos en la columna correspondiente al *WIR* indican que 8 de las 20 principales empresas extranjeras en la región son transnacionales que no tienen una amplia presencia internacional. Estas últimas, entre las que figuran Telefónica de España, Endesa España, AES Corp., Carrefour, Repsol, Wal Mart, France Telecom, Groupe Casino, Duke Energy, y otras, se sitúan en los primeros lugares de la clasificación de la CEPAL (véase el cuadro I.14). Esto parece indicar que varias de las empresas transnacionales más importantes de la región no ocupan una posición relevante entre las transnacionales de su ramo que predominan a nivel mundial, o bien están iniciando su proceso de internacionalización en América Latina.

Tercero, la gravitación de las empresas transnacionales de los países de la Unión Europea

Cuadro I.15

LOS 20 MAYORES BANCOS EXTRANJEROS EN AMÉRICA LATINA, SEGÚN ACTIVOS CONSOLIDADOS, 1998

(En millones de dólares)

The Banker 1000	CEPAL	Banco	País de origen	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Venezuela	Total
53	1	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	España	7 889 [ab]	13 903	14 107	1 816	4 464 [ab]	1 188 [b]	43 367
3	2	Citibank	Estados Unidos	8 624	6 855	4 758 [ab]	1 437	2 797	591	25 062
61	3	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	España	5 192 [b]	5 201	1 800 [b]	1 936 [b]	6 817 [b]	2 059 [b]	23 005
106	4	BankBoston S.A.	Estados Unidos	8 911	7 723	2 763	108	122	...	19 627
7	5	Hong Kong & Shanghai Bank (HSBC)	Reino Unido	3 338 [b]	11 450	793 [b]	...	3 335 [b]	...	18 916
6	6	ABN Amro	Países Bajos	1 797	12 202 [ab]	2 021	81	78	88	16 267
*	7	Banca Commerciale Italiana	Italia	1 232	7 575 [ab]	215	476	...	...	9 498
22	8	Chase Manhattan Bank	Estados Unidos	642	2 548 [a]	2 450 [ab]	...	137	...	5 777
4	9	Bank of America	Estados Unidos	2 314	1 212	1 060	...	121	...	4 707
42	10	Lloyds Bank Ltd.	Reino Unido	1 446	2 937	...	181 [b]	...	...	4 564
64	11	Bank of Montreal	Canadá	...	...	...	...	4 339 [b]	...	4 339
82	12	Banque Nazionale del Lavoro (BNL)	Italia	3 357	864	...	...	...	...	4 221
126	13	Caixa Geral do Depositos	Portugal	...	4 148 [b]	...	...	...	...	4 148
*	14	Interatlántico	Portugal / Francia	...	3 698 [b]	...	...	...	...	3 698
62	15	Bank of Nova Scotia	Canadá	2 367	...	1 154 [b]	...	...	...	3 521
107	16	Crédit Commercial de France	Francia	...	3 359	...	...	...	...	3 359
36	17	JP Morgan	Estados Unidos	1 086	...	...	...	1 928 [ab]	...	3 014
*	18	Creditanstalt Bankverein	Austria	198 [b]	2 253 [b]	...	...	...	...	2 450
136	19	Rep. National Bank of New York	Estados Unidos	1 922	...	348	...	142	...	2 412
20	20	Banque Nationale de Paris IBNP)	Francia	1 493 [ab]	802	...	...	...	...	2 295
		Total		**51 808**	**86 730**	**31 468**	**6 035**	**24 279**	**3 926**	**204 246**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Salomon Smith Barney, "Update on Foreign Financial Institutions in Latin America", marzo de1999; Latin Banking Guide & Directory 1999-2000; Price Waterhouse Coopers, agosto de1999; y The Banker, "The top 1000 world banks", julio de 1999; adicionalmente para Chile, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, Información financiera, diciembre de 1998, Santiago, y para Argentina, Banco Central de la República Argentina, 1998, Información de entidades financieras.

[a] Tiene participación en más de un banco en ese país.

[b] No tiene el 100% de los activos del banco, ya que comparte su propiedad con otros bancos, nacionales o extranjeros.

* No clasifica.

(52.3% de las ventas consolidadas) era superior a la de las estadounidenses (44.4%) en 1998. Los principales países europeos representados en las ventas consolidadas de las 100 mayores empresas son Alemania (11.1%), España (10.3%), Francia (9.4%), Italia (5.2%) y Reino Unido/Países Bajos (9%). Por otra parte, a las empresas transnacionales de Japón les corresponde apenas un 2.5% de las ventas consolidadas.

Cuarto, las empresas transnacionales en la región están muy concentradas en un número relativamente reducido de actividades económicas. Algunas son las áreas de destino más bien tradicionales de la IED en América Latina, como por ejemplo, la industria

automotriz (24.2%), la minería y el petróleo (10.3%) y la industria química (6.6%). Otras se podrían considerar actividades nuevas, como el comercio (11%), las telecomunicaciones (10.2%), y la generación y distribución de electricidad (8.3%). La electrónica (9.7%) se sitúa entre ambos grupos, ya que la parte localizada en México y la Cuenca del Caribe ha sido reestructurada para aumentar su competitividad internacional y abastecer el mercado norteamericano.

La presencia de los bancos transnacionales en América Latina también se caracteriza por algunos rasgos importantes y ha experimentado cambios significativos. Los activos totales de los 20 mayores bancos extranjeros en la región muestran un impresionante grado de concentración (44.8%) en sólo tres de ellos —BSHC, Citibank y BBVA— que son asimismo los únicos bancos que disponen de una amplia red en los seis países considerados. El de mayor envergadura —el Banco Santander Central Hispano, BSHC— cuenta con más de una quinta parte de los activos totales. De nuevo, llama la atención que los principales bancos extranjeros en América Latina no sean los de más amplia presencia internacional. Doce de los 20 ocupan lugares por debajo del quincuagésimo en la clasificación de *The Banker*. A los bancos de los países de la Unión Europea les corresponden casi dos tercios (65.3%) del valor total de los activos de estos 20 bancos, mientras que los norteamericanos tienen una participación menor (29.7%). Resalta el caso de los bancos españoles, ya que cuentan con casi una tercera parte (32.5%) de los activos, lo que significa que por sí solos superan a los norteamericanos. La participación de los bancos extranjeros está más concentrada en el Cono Sur y menos en México. Los bancos españoles han seguido la tendencia y perseveraron en su estrategia de adquisiciones y fusiones para ganar posiciones en la región (véase el capítulo III).

Los cuantiosos ingresos de IED en la década de 1990 están induciendo profundas transformaciones en las principales empresas y bancos transnacionales en América Latina. Muchos de esos cambios han sido conducidos por empresas transnacionales que están iniciando su proceso de internacionalización. Tal es el caso de varias empresas españolas de servicios (véase el capítulo III).

4. Modalidades de la inversión extranjera directa en la región

Los ingresos de IED pueden servir para crear nuevos activos o bien para comprar activos existentes, bajo la modalidad de fusiones y adquisiciones. Dentro de ésta hay dos alternativas: una es adquirir activos del Estado a través de procesos de privatización y la otra, comprar empresas nacionales del sector privado.

La modalidad de fusión y adquisición, en especial para obtener la propiedad mayoritaria del capital de empresas existentes, fue fundamental en el auge de la IED en el mundo entero durante 1998, sobre todo en los países industrializados, donde su total subió de 234 000 a 468 000 millones de dólares entre 1997 y 1998. Las megafusiones (superiores a 500 millones de dólares), totalizaron 210 000 millones de dólares, el equivalente de 39% del valor total de las fusiones y adquisiciones en el mundo (KPMG, 1999). Entre estas operaciones cabe destacar, por sus implicaciones para América Latina, las realizadas por las petroleras Amoco-British Petroleum y Total-Petrofina (véase el recuadro I.2), las automotrices Daimler-Chrysler, las industrias farmacéuticas Hoescht-Rhone Poulenc y las instituciones financieras DeutscheBank-Bankers Trust.

El año 1999 se registró un nuevo récord de megafusiones en los países industrializados. La industria de las telecomunicaciones ha sido una de las más dinámicas en cuanto a este tipo de transacciones (Air Touch-Vodafone, Sprint-MCI WorldCom, Italia Telecom-Olivetti y US West-Global Crossing), y también el comercio minorista (Carrefour-Promodès, Wal Mart-ASDA Group plc). En el caso de la primera, las fusiones y adquisiciones se centran cada vez más en las llamadas tecnologías de convergencia, que vinculan empresas de telecomunicaciones, de programas de computación (*software*) y portales de internet (véase el recuadro I.3).

En los países de la ALADI, entre 1997 y 1999, la proporción de los ingresos de IED clasificados como compra de activos existentes se ha mantenido en torno de 40% del total (véase el gráfico I.5). Cabe señalar que el auge de las fusiones y adquisiciones se debe al elevado monto de las operaciones realizadas en los países más grandes del Cono Sur, como las

Recuadro I.2

INTEGRACIÓN DE LOS MERCADOS DE LA ENERGÍA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EL IMPACTO DE LAS FUSIONES DE EMPRESAS PETROLERAS

Un 14% del valor de las fusiones y adquisiciones materializadas en 1998 correspondió a empresas petroleras de países desarrollados, que en 1999 han seguido llevando a cabo operaciones de este tipo por montos significativos. Entre las más importantes figuran:

- Amoco (Estados Unidos) y British Petroleum (Reino Unido), fusión valorada en 34 000 millones de dólares, que luego adquirieron la estadounidense Atlantic Richfield (ARCO), tasada en 26 800 millones de dólares;
- Exxon y Mobil (Estados Unidos) evaluada en 81 000 millones de dólares;
- Total (Francia) con Petrofina (Bélgica), estimada en 11 260 millones de dólares; en 1999 este consorcio se fusionó con Elf Aquitaine (Francia), valorada en 58 800 millones de dólares, y
- Repsol (España) con YPF (Argentina), operación evaluada en 13 158 millones de dólares.

Estas fusiones responden a los cambios observados en el mercado petrolero mundial desde comienzos de los años noventa (sobreoferta, nuevos hallazgos de reservas, reducción de márgenes de ganancia en la producción de crudos) y a los cambios tecnológicos (técnicas de exploración secundaria y a gran profundidad a menores costos, perforación de 3D). La modificación organizativa, mediante la creación de unidades de negocio que manejan de manera independiente cada segmento de la actividad de las empresas y el fortalecimiento de la comercialización de productos han sido razones adicionales para las fusiones de empresas petroleras. Como resultado de dicho proceso, las nuevas estrategias empresariales tienen por propósito aumentar la eficiencia de la comercialización de bienes energéticos en el plano global. Para estas empresas, la preponderancia que va adquiriendo el gas como combustible (en su uso industrial y doméstico), y la relativa abundancia de crudos acrecientan cada vez más la importancia de la estrategia dirigida a conseguir **acceso a mercados** en lugar de la tradicional, que buscaba **materias primas**.

La presencia en América Latina y el Caribe de las empresas petroleras internacionales es de larga data. A partir de los años noventa, los progresivos cambios experimentados por el marco regulatorio —de actividades tanto previas como posteriores (upstream y downstream), y también del medio ambiente—, así como las características de la oferta y la demanda en el mercado de la energía de las Américas, han permitido que las nuevas estrategias empresariales de estas firmas se abran paso en la región.

En casi todos los países los marcos regulatorios del negocio de los hidrocarburos han experimentado profundas modificaciones que, en términos generales, abarcan los siguientes aspectos:

- Mayor apertura en la distribución y comercialización de los derivados de hidrocarburos.
- Fijación de precios de transferencia sobre la base de costos de producción.
- Incentivos a la sustitución del petróleo por gas como fuente de energía.

A escala continental, el mercado de la energía de las Américas está equilibrado dentro del mediano plazo, debido a la coexistencia de países exportadores e importadores de energía. Además, en América Latina y el Caribe las tasas de crecimiento de la demanda de petróleo (4.5%) y de gas (7%) son más altas que en los países desarrollados.

Este conjunto de factores explica las crecientes inversiones en la región realizadas por las empresas transnacionales de energía en años recientes. En Argentina y Bolivia, donde se han modificado más significativamente los marcos regulatorios y privatizado casi todos los segmentos del negocio, las corporaciones mundiales han encontrado un terreno propicio para sus nuevas estrategias (véase la sección sobre Bolivia en este capítulo). En Argentina, la empresa española Repsol pagó más de 15 000 millones de dólares por YPF en 1998-1999, con los siguientes objetivos:

- el desarrollo de mercados de exportación de derivados del petróleo (butano y propano), en asociación con Petrobrás y Dow Chemical;
- la exportación de gas natural hacia Brasil y Chile;
- la integración de las cadenas de expendio de petróleo para comercializarlo bajo una única marca, YPF, en los mercados de Argentina y Brasil, en asociación con sus empresas vinculadas EG3 y Astra.

Recuadro I.2 (conclusión)

Los movimientos observados indican que las estrategias de las empresas petroleras de la región con respecto al desarrollo del gas se extenderán cada vez más hacia el fraccionamiento, distribución y comercialización de este producto energético. Con tal fin establecen alianzas con empresas de energía eléctrica, como Enron Corp., AES Corp. y Endesa España, para construir gasoductos que integren los mercados latinoamericanos (Brasil, Chile, Argentina, Bolivia y Paraguay) o bien para operar plantas de fraccionamiento y gasoductos con vistas a exportar gas hacia los Estados Unidos (Trinidad y Tabago, México y Venezuela).

Hasta ahora, el impacto más significativo de estas inversiones en la región ha sido la incorporación de ingentes reservas de hidrocarburos. El ejemplo de YPF en Argentina muestra el potencial de negocios que encierra la integración de los mercados de la energía de América Latina y el Caribe.

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

privatizaciones en Brasil durante 1997 y 1998, y la venta de empresas privadas nacionales en Argentina y Chile en 1999. El 70% de las fusiones y adquisiciones de participación mayoritaria en la región correspondió a Brasil, país que en 1998 llevó a cabo las privatizaciones más importantes en el área de las telecomunicaciones (venta del sistema Telebras), y de la energía eléctrica (en especial el negocio de distribución).

En el primer semestre de 1999, Argentina se convirtió en uno de los principales centros de fusiones y adquisiciones de América Latina debido a la compra de YPF por Repsol en 13 158 millones de dólares. Algo parecido ocurrió en Chile con la adquisición de las empresas Enersis y Endesa Chile por parte de Endesa España.

Para entender bien la importancia de las fusiones y adquisiciones como principal modalidad de la IED en América Latina y el Caribe es necesario distinguir las compras de activos estatales (por la vía de las privatizaciones y la licitación de concesiones), de la compra de empresas nacionales privadas. Además, es interesante analizar el impacto sectorial de las principales operaciones realizadas.[13]

a) Compra de activos estatales

Durante el período 1998-1999, las compras de activos estatales por privatizaciones y licitaciones se concentraron definitivamente en los servicios (94% del valor total) y el subsector petrolero (6%). Dentro de los servicios, las actividades más dinámicas en este sentido fueron: las telecomunicaciones (45.1%), la energía eléctrica (26.0%), el transporte (16.4%), el saneamiento (3.8%) y la distribución de gas (2.1%). En el lapso indicado, entre las mayores privatizaciones —montos superiores a 100 millones de dólares— no figura ninguna empresa manufacturera (véase el cuadro I.16).

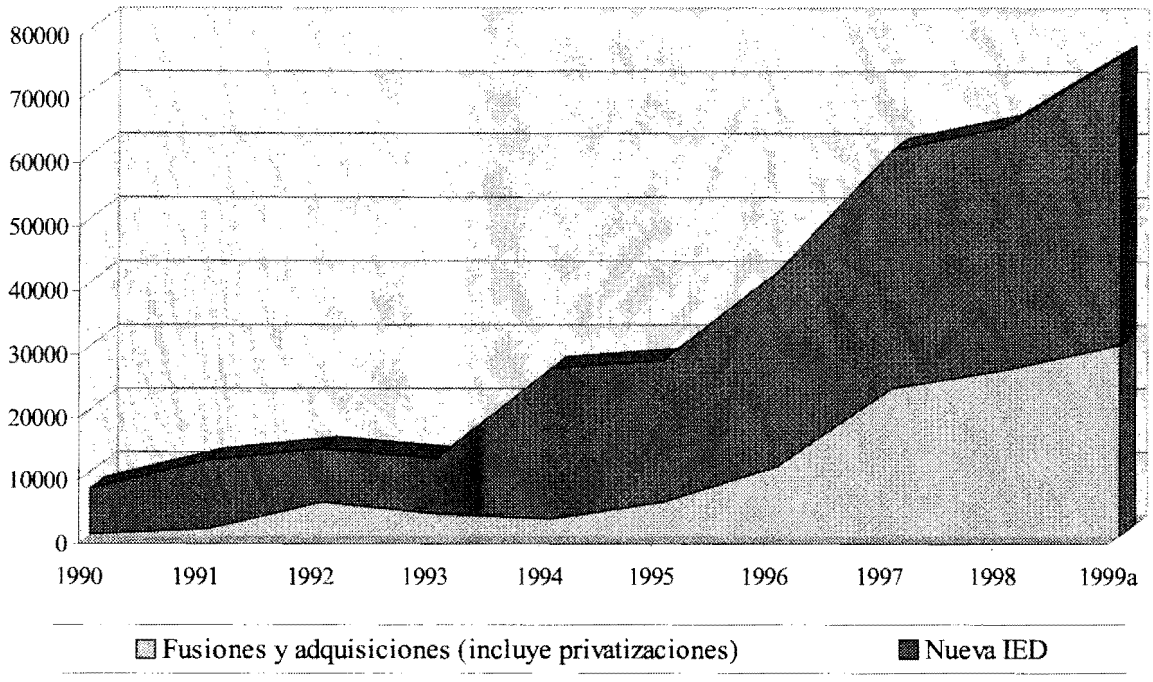
En el sector primario se distingue claramente el primer movimiento de la empresa española Repsol para obtener el control de la compañía argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF). En enero de 1999, Repsol adquirió al Estado transandino un 14.9% de la propiedad de YPF en poco más de 2 000 millones de dólares (véase el capítulo III). Posteriormente, consiguió el control mayoritario de la empresa por la vía de comprar acciones en poder de inversionistas privados nacionales y extranjeros (véanse los cuadros I.16 y I.17 y el capítulo III). Es asimismo destacable la apertura gradual del subsector petrolero brasileño a la inversión privada. Durante 1999, la empresa estatal Petróleo Brasileiro S.A. (PETROBRAS) estableció numerosos acuerdos con firmas internacionales para la exploración y explotación conjunta de reservas petrolíferas. Entre las empresas que han iniciado operaciones en Brasil, las principales son British Petro-

13 El análisis que sigue se basa en los valores anunciados de las mayores operaciones, que no necesariamente coincide con el monto neto de la IED ingresada.

Gráfico I.5

PAÍSES DE LA ALADI: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, SEGÚN MODALIDADES, 1990-1999

(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI); *KPMG Corporate Finance, 1999*; y CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, "Informe mensual de fusiones y adquisiciones", abril a noviembre de 1999.

leum (BP), Elf Aquitaine Group, Esso, YPF-Repsol, Royal Dutch Shell y Mobil.

Las telecomunicaciones representaron el grueso de los activos estatales privatizados y adjudicados a empresas extranjeras en América Latina y el Caribe, con operaciones que totalizaron 21 092 millones de dólares durante el período 1998-1999. En este proceso, la parte medular fue la privatización del sistema Telebras, especialmente de las empresas de telefonía fija de los grandes centros urbanos —Telecomunicações de São Paulo (Telebras), Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. (EMBRATEL) y Tele Centro Sul. En Brasil también fue importante la telefonía móvil, en particular las concesiones de la banda B y la privatización de las empresas de telefonía celular (banda A) del sistema Telebras (véase la sección sobre Brasil en este capítulo). El resto de las operaciones relevantes se concentró en Argentina, cuyo mercado llegará a su etapa final de desregulación en el año 2000, y en América Central, sobre todo en Guatemala y El Salvador, que privatizaron sus compañías nacionales de telefonía fija. Así, mediante estas transacciones, algunos de los principales operadores europeos (Telefónica de España, Italia Telecom, Portugal Telecom y France Telecom) han consolidado una

Cuadro I.16

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRIVATIZACIONES Y LICITACIONES CON PARTICIPACIÓN DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS, POR MÁS DE 100 MILLONES DE DÓLARES, SEGUN SECTORES Y MONTOS, 1998-1999

(En millones de dólares)

Empresa	País	Comprador	País de origen	Porcentaje de capital extranjero	Monto	Año
1. PRIMARIOS					**2 813**	
PETRÓLEO Y GAS					2 813	
Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Repsol	España	15	2 010	1999
Terminal de carga y almacenaje de Petróleos de Venezuela (PDVSA)	Venezuela	Enbridge (45%) / US Williams International (45%) / Northville Industries (10%)	Canadá/ Estados Unidos	100	385	1999
Campo Petrolero Caracoles	Venezuela	China National Petroleum Corporation (CNPC)	China	100	241	1998
Concesiones para la exploración y explotación petrolera	Brasil	Varias empresas[a]	Varios países	...	177	1999
2. MANUFACTURAS					-	
3. SERVICIOS					**43 946**	
TELECOMUNICACIONES					**21 092**	
Telecomunicações de São Paulo (Telesp)	Brasil	Telefónica de España (30%), Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (4%), Iberdrola (4%)/Portugal Telecom (12%)/RBS Participaçoes (3%)	España /Portugal/ Brasil	52	4 970	1998
Telesp Celular	Brasil	Portugal Telecom	Portugal	52	3 084	1998
Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. (EMBRATEL)	Brasil	MCI WorldCom	Estados Unidos	52	2 278	1998
Tele Centro Sul	Brasil	Italia Telecom (9.8%)/ Inversionistas brasileños (41.9%)	Italia/Brasil	52	1 779	1998
Concesión Área 3 (Río de Janeiro y Espírito Santo)	Brasil	South Korea Telecom	República de Corea	...	1 327	1998
Tele Sudeste Celular	Brasil	Telefónica de España, Iberdrola/NTT Mobile Comunications, Itochu	España/Japón	52	1 169	1998
Concesión Área 5 (Paraná y Santa Caterina)	Brasil	Motorola / Nissho Iwai/ DDI	Estados Unidos/ Japón	...	729	1998
Compañía de Telecomunicaciones de Guatemala (TELGUA)	Guatemala	Teléfonos de México (TELMEX) (49%)[b] / Consorcio Luca S.A. (51%)	México/Guatemala-Honduras	100	700	1998
Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT)	Brasil	Telefónica de España/ RBS Participaçoes	España/Brasil	50[c]	656	1998
Telecomunicações de Minas Gerais Celular (Telemig Celular)	Brasil	Telesystem Wireless	Canadá	52	650	1998
Tele Celular Sul	Brasil	Italia Telecom/Globo y Bradesco	Italia/Brasil	52	602	1998

Cuadro I.16 (continuación 1)

Empresa	País	Comprador	País de origen	Porcentaje de capital extranjero	Monto	Año
Tele Nordeste Celular	Brasil	Italia Telecom/Globo y Bradesco	Italia / Brasil	52	567	1998
Concesión Área 4 (Minas Gerais)	Brasil	Italia Telecom	Italia	...	457	1998
Tele Leste Celular	Brasil	Telefónica de España (48%)/Iberdrola (4%)	España	52	368	1998
Licencia para operar PCS en el Gran Buenos Aires	Argentina	France Telecom/Italia Telecom/Telefónica de España	Francia/Italia/ España	100	350 [d]	1999
Concesión Área 6 (Rio Grande do Sul)	Brasil	Bell Canadá/ Telesystem	Canadá	...	315	1998
Licencia para operar PCS en el Gran Buenos Aires	Argentina	GTE Corp.	Estados Unidos	100	301	d1999
Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador S.A. de C.V. (CTE-ANTEL)	El Salvador	France Telecom	Francia	51	275	1998
Licencias para operar PCS en el interior (cuatro licencias)	Argentina	Telefónica de España/ Italia Telecom/France Telecom/BellSouth	España/Italia/ Francia/Estados Unidos	100	198	1999
Tele Norte Celular	Brasil	Telesystem Wireless	Canadá	52	162	1998
Eletronet [e]	Brasil	AES Corporation	Estados Unidos	51	155	1999
ENERGÍA ELÉCTRICA					**12 138**	
Electropaulo Metropolitana de Eletricidade S.A.	Brasil	AES Corp./Houston Energy/Electricité de France (a través de Light Servicos Electricidade S.A.)	Estados Unidos/ Francia	75	3 018	1998
Corporación Eléctrica de la Costa Atlántica (CORELCA) (Electrocosta y Electrocaribe)	Colombia	Houston Energy Industries/Corporación Electricidad de Caracas	Estados Unidos/ Venezuela	65	1 316 [f]	1998
Elektro Electricidade e Serviços (filial de la Companhia Energetica de São Paulo (CESP))	Brasil	Enron Corporation	Estados Unidos	47	1 273	1998
Companhia Energética do Ceará (COELCE)	Brasil	Endesa España (19%)/ Enersis, Chilectra (13%)/ CERJ (19%) [g]	España/Chile [h] / Portugal	51	868	1998
Empresa Bandeirante de Energía	Brasil	Eletricidade de Portugal	Portugal	30	859	1998
Centrais Geradoras do Sul do Brasil (GERASUL)	Brasil	Tractebel	Bélgica	42	802	1998
Companhia de Geração de Energia Elétrica Paranapa-Nema (filial de CESP)	Brasil	Duke Energy Corp	Estados Unidos	39	692	1999
Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA)	Guatemala	Iberdrola/Eletricidade do Portugal/Tampa Energy	España/Portugal/ Estados Unidos	80	520	1998
Companhia de Geração de Energia Elétrica Tietê	Brasil	AES Corporation	Estados Unidos	61	486	1999
Concesión para generar electricidad	Ecuador	Wärtsilä Power	Finlandia	...	350	1999
Compañía. de Alumbrado Eléctrico de San Salvador (CAESS)	El Salvador	Corporación Electricidad de Caracas	Venezuela	75	297	1998

Cuadro I.16 (continuación 2)

Empresa	País	Comprador	País de origen	Porcentaje de capital extranjero	Monto	Año
Empresas de Distribución de Energía Eléctrica Norte y Sur	República Dominicana	Unión Eléctrica Fenosa	España	50	212	1999
Distribuidora de Electricidad del Sur	El Salvador	Empresa Eléctrica de Melipilla, Colchagua y Maule, EMEL (controlada por Pennsylvania Power & Light, PP&L)	Estados Unidos/ Chile	75	180	1998
Compañía Generadora de Eléctricidad Itabo	República Dominicana	Gener/Coastal Power	Chile/Estados Unidos	50	177	1999
Empresa Generadora de Electricidad Haina	República Dominicana	Enron Corporation	Estados Unidos	50	145	1999
Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA)	Brasil	Iberdrola	España	30	140	1999
Generadora Acajutja S.A. de C.V. y Generadora Salvadoreña S.A. de C.V.	El Salvador	Duke Energy Corp	Estados Unidos	80	125	1999
Construcción Represa Cuchiquesera	Perú	Oderbrecht	Brasil	...	124	1999
Generadora Fortuna	Panamá	Coastal Power/ HydroQuebec	Estados Unidos/ Canadá	49	118	1999
Construcción Planta Hidroeléctrica de Yucatán	Perú	Skanska	Suecia	60	117	1999
Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana (CLESA)	El Salvador	AES Corporation	Estados Unidos	75	109	1998
Empresa Distribuidora Eléctrica del Este	República Dominicana	AES Corporation	Estados Unidos	50	109	1999
Instituto Nacional de Electrificación (INDE)	Guatemala	Unión Eléctrica Fenosa	España	80	101	1999
TRANSPORTE					**7 670**	
Aeropuertos Argentina 2000 [i]	Argentina	Ogden (36%)/ Societá Esecizi Aeroportuali (28%/Grupo Eumekian (35%)/ Constructora Riva (1%)	Estados Unidos/ Italia/Argentina	...	5 134	1998
Concesión vial tramo Santiago-Talca, Ruta 5	Chile	Cintra Concesiones	España	...	750	1999
Concesión para operación de cuatro aeropuertos	República Dominicana	Ogden	Estados Unidos	...	400	1999
Concesión aeropuerto de San José	Costa Rica	Airport Group International	Estados Unidos	...	279	1999
Aeropuertos del Sureste	México	Copenhaguen Airports/ Group GTM/Cintra Concesiones	Dinamarca/Francia/ España	...	276	1999
Aeropuertos del Pacífico	México	Unión Fenosa/Aena/ Dragados y Construcciones	España	15	260	1999
Concesión Empresa Fluminense de Trenes Urbanos (Flumitrens)	Brasil	Renfe	España	...	241	1998
Concesión de Aeropuerto Santa María	Costa Rica	Lockheed Martin/ George Soros	Estados Unidos	...	180	1999
Terminal Internacional Manzanillo	Panamá	Stevedoring Services of America	Estados Unidos		150	1998

Cuadro I.16 (conclusión)

Empresa	País	Comprador	País de origen	Porcentaje de capital extranjero	Monto	Año
SANITARIAS					**1 754**	
Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS)	Chile	Aguas de Barcelona/ Suez Lyonaisse des Eaux	España/Francia	42	960	1999
Concesión para operación de servicios sanitarios en Buenos Aires	Argentina	Azurix (afiliada de Enron Corporation)	Estados Unidos	100	439	1999
Companhia de Saneamiento do Paraná (SANEPAR)	Brasil	Groupe Vivendi (Compagnie Générale des Eaux)	Francia	14	217	1998
Empresa de Obras Sanitarias de Valparaiso (ESVAL)	Chile	Endesa España (a través de Enersis)/ Anglian Waters	España/Reino Unido	40	138	1998
DISTRIBUCIÓN DE GAS					**988**	
Companhia de Gás de São Paulo (COMGÁS)	Brasil	Royal Dutch-Shell Group/BritishGas	Países Bajos/ Reino Unido	53	988	1999
SERVICIOS FINANCIEROS					**304**	
Banco do Estado de Pernanbuco (BANDEPE)	Brasil	ABN Amro Bank	Países Bajos	100	154	1998
Administradora de recursos del sistema de capitalización de pensiones de los servicios públicos (SIACAP)	Panamá	Cuatro empresas y la Caja de Seguro Social (CCS)[i]	Varios países	...	150	1999
4. TOTAL					**46 759**	

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en Latin Trade, América economía, Wall Street Journal, Gazeta Mercantil, El Financiero, Estrategias y otra prensa especializada.

[a] Las principales empresas participantes fueron British Petroleum, Elf Aquitaine Group, Mobil, Repsol, Exxon y Shell.

[b] El operador será Teléfonos de México (TELMEX).

[c] En diciembre de 1996 se vendió un 35% de Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT); posteriormente, en julio de 1998, se privatizó otro 50% del capital en poder del Estado brasileño. Telefónica de España se quedó con cerca de 77% de la propiedad de CRT.

[d] A este monto hay que sumarle 324 millones de dólares que ambas empresas deben cancelar para poder competir en este mercado.

[e] En 1998 se creó Eletronet para la construcción de una red nacional de banda ancha anexa a la de transmisión eléctrica en Brasil.

[f] Unos 766 millones de dólares corresponden a deuda.

[g] La Companhia de Eletricidade do Estado do Rio de Janeiro (CERJ) esta bajo el control de Endesa España y Eletricidade de Portugal.

[h] Empresa(s) controlada(s) por Endesa España.

[i] En enero de 1998, se adjudicaron 33 aeropuertos argentinos a un consorcio internacional para que los administrara por un período de 20 años. El consorcio ganador se comprometió a invertir 2 228 millones de dólares, 50% de los cuales se destinarán al Aeropuerto de Buenos Aires (Ezeiza).

[j] Consorcio formado por el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y Wall Street Securities; PROFUTURO, integrado por Citibank, el Banco General, el Banco Continental y ASSA; Progreso de Inversiones, en el que participan el Banco Exterior, la Aseguradora Mundial, Banvivienda, PRIBANCO, BIPAN y la Compañía Nacional de Seguros y el Consorcio DISA-ING.

Recuadro I.3

MICROSOFT Y AMERICA ON LINE: COMIENZA LA BATALLA POR EL MERCADO DE CONVERGENCIA EN AMÉRICA LATINA

La industria del cable-módem es aun incipiente en América Latina, con apenas unos 23 millones de dólares de ventas netas. Pero de acuerdo con proyecciones recientes de Strategis, empresa especializada en telecomunicaciones, este mercado podría bordear los 740 millones de dólares en el año 2003, correspondiéndole un 84% a Argentina, Brasil y México, donde los ingresos promedio por suscriptor se situarán en 70, 70 y 40 dólares, respectivamente.

La segunda fase de desregulación de las telecomunicaciones y el significativo aumento de la teledensidad están abriendo paso al uso de tecnologías de convergencia, como el cable-módem, y propiciando la entrada a América Latina de nuevas empresas extranjeras de telecomunicaciones.

Recientemente Microsoft, el gigante del software, ha constituido empresas conjuntas con Teléfonos de México (TELMEX), el primero en telecomunicaciones de América Latina, y la Rede Globo de Televisão, operador de medios de comunicación y de televisión por cable terrestre y satelital, de Brasil. Microsoft ha ocupado importantes posiciones en empresas de televisión por cable de Estados Unidos y Alemania, con el objetivo de competir en la provisión de servicios de internet por banda ancha. Además adquirió la tecnología conocida como WEB TV que permite acceder a internet a través de la televisión. Su alianza con TELMEX es la más promisoria debido a la infraestructura con que esta empresa cuenta para la transmisión por banda ancha.

En 1999, America On Line creó una empresa conjunta (America On Line Latin America) con el grupo venezolano de medios de comunicación Cisneros, con el propósito de situarse ventajosamente en el mercado de servicios de televisión e internet. Cisneros es propietario de Direct TV (televisión satelital) en toda la región. La nueva empresa comenzó a operar en Brasil a finales de 1999, para luego extenderse a otros mercados de la región.

En el mercado brasileño de servicios de internet habrá otro competidor a raíz de la adquisición de Netstream por AT&T a mediados de 1999. La empresa estadounidense también posee una tecnología de conexión TV-internet.

Uno de los efectos más inmediatos de la entrada de esta nueva tecnología en dos de los mercados más importantes de la región ha sido la reorganización en unidades de negocio de operadores como Telefónica de España (véase la sección sobre Brasil en este capítulo). Para el segmento de internet Telefónica cuenta con Terra Networks y compró ZAZ, un directorio de internet, en Brasil, como preparativo para competir con los nuevos entrantes.

En el plano mundial, la apuesta por las tecnologías de convergencia unida a las promisorias ganancias en el mercado latinoamericano está atrayendo las inversiones de las empresas estadounidenses de telecomunicaciones y software hacia la región, en la que hasta ahora ocupaban un tímido segundo lugar detrás de las europeas.

Fuente: Latin America Cable Modem Boom, TV International Daily, 29 de octubre de 1999; Latin America Cable & Satellite Television and Telecommunications Markets: 1999, P&D Net, 29 de octubre de 1999.

Cuadro I.17

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPRAS DE EMPRESAS NACIONALES PRIVADAS POR INVERSIONISTAS EXTRANJEROS EN MÁS DE 100 MILLONES DE DÓLARES, SEGÚN SECTORES Y MONTOS, 1998-1999

(En millones de dólares)

Empresa vendida	País	Comprador	País de origen	Porcentaje adquirido	Monto	Fecha
1. PRIMARIOS					**13 375**	
PETRÓLEO Y GAS					**13 375**	
Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Repsol	España	83	13 158	1999
Companhia São Paulo de Petróleo	Brasil	Agip Petroli S.A.	Italia	100	217	1998
2. MANUFACTURAS					**5 655**	
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO					2 947	
Grupo Modelo S.A. C.V.	México	Anheuser-Busch	Estados Unidos	13	556	1998
Tabacalera San Cristóbal	Honduras	La Tabacalera	España	100	367	1998
Productos Klim	Colombia	Nestlé	Suiza	100	313	1998
United Trading (UTC)	Chile	Fresh del Monte Produce Inc.	Estados Unidos	100	269	1998
FEMSA Cerveza	México	Labatt Brewing Co.	Canadá	8	222	1998
Inca Kola	Perú	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	50	200	1999
Industria Alimenticia Batavia[a]	Brasil	Parmalat SpA	Italia	51	200	1998
Embotelladoras Coca-Cola Perú	Perú	Embotelladora de Arica (EMBONOR)[b]	Chile/Estados Unidos	...	186	1999
Embotelladora de Arica (EMBONOR)[b]	Chile	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	27	186	1999
Termas de Villavicencio	Argentina	Groupe Danone	Francia	100	135	1999
Perma Industrias de Bebidas S.A.	Brasil	Embotelladora Andina	Chile	100	108	1999
Embotelladoras Argos S.A. (ARSA)	México	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	20	105	1998
La Serenísima[c]	Argentina	Groupe Danone	Francia	40	100	1999
OTRAS MANUFACTURAS					**2 708**	
Igaras Papeis e Embalagens S.A.	Brasil	Jefferson Smurfit Group PLC	Irlanda	...	511	1998
Elevadores Atlas S.A.	Brasil	Schindler Group	Suiza	64	482	1999
Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST)	Brasil	Usinor S.A.	Francia	19	389	1998
Grupo Diamante Samper	Colombia	Valenciana de Cementos (subsidiaria de CEMEX)	España/México	90	262	1998
Companhia Aços Especiales Itabira (ACESITA)	Brasil	Usinor S.A.	Francia	28	236	1998
Varig Motores S.A.	Brasil	General Electric Co.	Estados Unidos	50	180	1998
Sabo Industria e Comercio	Brasil	Federal Mogul Corporation	Estados Unidos	...	180	1999
Companhia Materiais Sulforosos	Brasil	Lafarge Group	Francia	...	159	1998
Elevadores Sur	Brasil	Thyssen Krupp A.G.	Alemania	100	109	1999
Planta de DHC[d]	Brasil	Delphi Automotive Systems	Estados Unidos	100	100	1999
Atica y Scipione	Brasil	Grupo Anaya	España	50[e]	100	1999

Cuadro I.17 (continuación 1)

Empresa vendida	País	Comprador	País de origen	Porcentaje adquirido	Monto	Fecha
3. SERVICIOS					**21 169**	
SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS					**9 220**	
Banco Real	Brasil	ABN-Amro Bank Argentaria	Países Bajos	40	2 100	1998
Banco Excel Econômico	Brasil	Banco Bilbao Vizcaya	España	100	878	1998
Banco de Investimentos Garantia	Brasil	Credit Suisse First Boston (CSFB)	Suiza	100	675	1998
Sociedad O'Higgins Central Hispano (OHCH)[f]	Chile	Banco Santander Central Hispano	España	50	600	1999
Banco Noroeste	Brasil	Banco Santander Central Hispano	España	76	564	1998
Banco Bandeirantes S.A.	Brasil	Caixa Geral de Depositos	Portugal	90	358	1998
Banco Hipotecario de Fomento (BHIF)	Chile	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	España	55	350	1998
Grupo Siembra (Siembra AFPJ, Sur Seguros de Retiro y Sur Seguros de Vida)	Argentina	Argentaria	España	50	280	1998
AFP Provida[g]	Chile	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	España	41	266	1999
Afore Banamex (actualmente Afore Banamex-Aegon)	México	Aegon N.V.	Países Bajos	48	264	1998
Seguros Bital	México	ING Barings	Países Bajos	49	225	1999
Banco Geral do Comercio (actualmente Banco Santander Brasil)	Brasil	Banco Santander Central Hispano	España	50[h]	219	1998
Banco del Buen Ayre S.A.	Argentina	Banco Itaú S.A.	Brasil	100	214	1999
AFJP Consolidar	Argentina	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	España	36	200	1999
Segurança ao Crédito e Informações (SCI)	Brasil	Equifax Inc.	Estados Unidos	80	198	1998
Banco America do Sul	Brasil	Banca Commerciale Italiana	Italia	80	191	1998
Caja de Ahorro y Seguro S.A.	Argentina	Assicurazioni Generali SpA	Italia	33	190	1998
Banco Wiese	Perú	Banca Commerciale Italiana	Italia	65	180	1999
Banco Santa Cruz	Bolivia	Banco Santander Central Hispano	España	90	180	1998
Banco Río de la Plata[i]	Argentina	Banco Santander Central Hispano	España	16	180	1998
Banco Ganadero	Colombia	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	España	...	177	1998
Banco Caracas	Venezuela	IRSA (George Soros)	Argentina	60	150	1999
AFP Unión	Perú	Banco Santander Central Hispano	España	100	135	1999
Asistencia Médica Social Argentina S.A. (AMSA)	Argentina	Aetna	Estados Unidos	100	120	1999
Banco Sudamericano	Chile	Bank of Nova Scotia	Canadá	33[j]	116	1999
Banco Patrimonio de Investimento	Brasil	Chase Manhattan Bank	Estados Unidos	100	110	1999
Banco de Galicia y Buenos Aires	Argentina	Banco Santander Central Hispano	España	...	100	1999

Cuadro I.17 (continuación 2)

Empresa vendida	País	Comprador	País de origen	Porcentaje adquirido	Monto	Fecha
ENERGÍA ELÉCTRICA					**5 378**	
Endesa Chile	Chile	Endesa España [k]	España	30	2100	1999
Enersis	Chile	Endesa España [l]	España	32	1450	1999
Enerquinta (filial de Chilquinta)	Chile	Sembra Energy y Public Service Enterprise Group (PSEG)	Estados Unidos	90	840	1999
Emdersa	Argentina	GPU Inc.	Estados Unidos	100	435	1998
Empresa Distribuidora de la Plata (EDELAP)	Argentina	AES Corp.	Estados Unidos	90	350	1998
Empresa Eléctrica EMEC S.A.	Chile	CGE	Francia	76	203	1999
COMERCIO					**3 308**	
Pão de Açúcar	Brasil	Casino Guichard Perrachon	Francia	26	865	1999
Supermercados Norte [m]	Argentina	Promodès	Francia	49	420	1998
Disco	Argentina	Royal Ahold N.V.	Países Bajos	50	368	1998
San Cayetano	Argentina	Casino Guichard Perrachon	Francia	75	250	1999
Grupo Cinha	Brasil	Carrefour	Francia	40	250	1999
Mercadorama	Brasil	Sonae	Portugal	100	230	1998
Almacenes Éxito	Colombia	Casino Guichard Perrachon	Francia	25	205	1999
Musimundo	Argentina	The Exxel Group	Estados Unidos	100	200	1998
Lojas Americanas	Brasil	Carrefour	Francia	...	199	1998
Grandes Superficies de México	México	Carrefour	Francia	...	192	1998
Supermercados González e Hijos	Argentina	Royal Ahold (a través de Disco)	Países Bajos	100	129	1999
TELECOMUNICACIONES					**3 053**	
CEI Citicorp Holdings [n]	Argentina	Hicks, Muse, Tate & Furst	Estados Unidos	43	842	1998
Telecom Argentina	Argentina	Italia Telecom/ France Telecom	Italia / Francia	35[o]	530	1999
Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT) [p]	Brasil	Portugal Telecom	Portugal	20	375	1998
Occidente y Caribe Celular (OCCEL)	Colombia	Bell Canada Inc.	Canadá	68	302	1998
Netstream	Brasil	AT&T Corp.	Estados Unidos	100	300	1999
VTR Hipercable	Chile	United International Holding (UIH)	Estados Unidos	66	258	1999
Comtel Comunicaciones	Venezuela	BellSouth	Estados Unidos	60	210	1998
Globo Cabo S.A.	Brasil	Microsoft	Estados Unidos	12	126	1999
Cablevisión del Comahua	Argentina	Hicks, Muse, Tate & Furst	Estados Unidos	100	110	1999
OTROS SERVICIOS					**210**	
Vendor	México	Outdoor Systems Inc.	Estados Unidos	44	210	1998
4. TOTAL					**40 199**	

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en Latin Trade, América economía, Wall Street Journal, Gazeta Mercantil, El Financiero, Estrategias y otra prensa especializada.

[a] La empresa italiana Parmalat compró la firma brasileña Etti, que figura entre los mayores fabricantes de derivados de tomate y conservas de alimentos. Asimismo, se asoció con la Cooperativa Central de Laticínios do Paraná (CCLPL) para crear Batávia, nueva empresa en la que Parmalat posee el 51% de la propiedad. Con esta operación la firma italiana amplía sus líneas de productos lácteos y entra en el segmento de los derivados de carne y pollo.

[b] A finales de 1998, la Embotelladora Arica (EMBONOR), inició conversaciones con la empresa británica Inchcape Plc para adquirir las participaciones que ésta tenía en la Embotelladora Williamson Balfour de Chile y en la Embotelladora Latinoamericana (ELSA) de Perú. Estas dos empresa fueron adquiridas a principios de 1999 por EMBONOR en un monto cercano a los 750 millones de dólares; esta última, para financiar la operación, consiguió que Coca-Cola Company incrementara sus participación en la propiedad de la compañía. Entre noviembre de 1998 y finales de 1999, esta empresa estadounidense aumentó de 6% a 44.4% su participación accionaria en EMBONOR.

Cuadro I.17 (conclusión)

[c] Además de adquirir parte de la propiedad de La Serenísima, el grupo francés Danone incrementó su participación en Bagley, empresa fabricante de galletas. En 1999, con un desembolso de 76 millones de dólares, la participación de Danone en Bagley llegó a 91%.

[d] Delphi poseía el 49% de DHB. En 1999, esta última le vendió una planta y recuperó la participación accionaria de Delphi en la empresa.

[e] El Grupo Anaya y Abril -editor brasileño de prensa y revistas líder en América Latina-adquirió la totalidad de las acciones de las editoriales brasileñas Ática y Scipione. Cada una se quedó con un 50% y el monto señalado corresponde al pago del 100% de las empresas.

[f] Para su expansión latinoamericana, el Banco Central Hispano (BCH) y el grupo chileno Luksic constituyeron la sociedad O'Higgins Central Hispano (OHCH), por partes iguales. A finales de 1998, la sociedad poseía 43.5% del Banco Santiago (Chile), 88% del Banco del Sur (Perú), 100% del Banco Tornquist (Argentina) y 77% del Banco de Asunción (Paraguay). A principios de 1999, la sociedad fue disuelta como resultado de la fusión del BCH con el Banco Santander y se le pagó al grupo Luksic 600 millones de dólares por su participación en OHCH.

[g] El 90% de Corp Group Pension es propiedad de la chilena Corp Group International Limited y el 10% restante, del National Bank of Canada. Con la adquisición de Corp Group Pensions, el Banco Bilbao Vizcaya obtiene indirectamente 40.74% de Provida (Chile), que cuenta con filiales en México, Perú, Colombia, Ecuador, El Salvador y Polonia.

[h] Con esta adquisición, el Banco Santander Central Hispano alcanzó el 100% de la propiedad del Banco Geral do Comercio que, fusionado con otras operaciones en Brasil, dio origen a la nueva entidad Banco Santander Brasil.

[i] En agosto de 1997, Santander adquirió 35% del capital social del Banco Río de la Plata, en 656 millones de dólares. Durante 1998 compró un porcentaje adicional en 151 millones de dólares. Tras estas adquisiciones, y como consecuencia de la fusión entre el Banco Río y el Banco Santander Argentina realizada en el último trimestre de 1998, el Grupo Santander ha pasado a controlar un 51.2% del capital del Banco Río de la Plata (entidad absorbente). Además, el Banco Santander ha suscrito un nuevo acuerdo de opción de compra por un 21.42% adicional del capital social de esta entidad argentina, en 174 millones de dólares (5.41 dólares por acción), que vencería en junio de 2001 (Calderón y Casilda, 1999).

[j] Con esta adquisición, el Bank of Nova Scotia completó el 60% de la propiedad del Banco Sudamericano.

[k] Endesa España, a través de su filial Enersis, aumentó de 25.3% a 60% su participación en Endesa Chile.

[l] Endesa España aumentó de 32% a 64% su participación en Enersis.

[m] La cadena francesa Promodès y el grupo estadounidense-argentino The Exxel Group adquirieron, en conjunto, la cadena de supermercados Norte. Promodès mantiene el 49% de la propiedad.

[n] Esta transacción, que incluye dos operaciones de compra, permitió al grupo comprador alcanzar el 66% de las acciones del grupo CEI-Citicorp (véase el recuadro III.2).

[o] En julio de 1999, France Telecom e Italia Telecom completaron la compra conjunta de 35% de la propiedad de Nortel Inversora S.A., que era controlado por el grupo argentino Perez Companc y el banco estadounidense JP Morgan. Así, ambas empresas europeas son dueñas del 100% de Nortel, lo que les da el control del 60% de Telecom Argentina.

[p] El 25 de junio de 1998, Portugal Telecom adquirió el 20% de la Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT). Esta operación se concretó mediante la compra de 23% del consorcio que poseía el 85.1% de las acciones ordinarias de CRT, con lo cual Portugal Telecom garantizó su presencia en la gestión de la empresa brasileña. Entre los integrantes de este consorcio destacan, además, Telefónica de España, Iberdrola y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

fuerte presencia en América Latina, en especial en el mercado brasileño. Entre las estadounidenses se destacan MCI WorldCom en Brasil y GTE Corp. y BellSouth en Argentina. Un caso interesante es el de Teléfonos de México, que con su entrada al mercado guatemalteco comienza a consolidar una estrategia de internacionalización que partió en Estados Unidos y se ha orientado hacia América Central en el período reciente.

El subsector de la energía eléctrica ocupó el segundo lugar con respecto a las ventas de activos estatales, que alcanzaron un monto de 12 138 millones de dólares en el período mencionado. A pesar de que un 67% de estas operaciones se concentró en Brasil, varias otras economías de menores dimensiones, como las de Colombia, Guatemala, Ecuador, El Salvador, República Dominicana y Perú, también despertaron el interés de algunos de los mayores operadores internacionales. Las empresas estadounidenses (AES Corporation, Houston Energy Industries, Enron Corporation y Duke Energy Corporation) tuvieron la participación más activa, desplazando a firmas europeas, en particular españolas (Endesa España, Iberdrola y Unión Eléctrica Fenosa). Entre los nuevos

entrantes a este subsector resalta Eletricidade de Portugal, empresa con escasa presencia internacional que, en el período reciente, ha exhibido una activa expansión en América Latina, principalmente en Brasil, donde puede aprovechar los vínculos culturales, idiomáticos y económicos entre ambos países. Se espera que las privatizaciones en el área de la energía eléctrica sigan adelante en la región, dado que aún quedan importantes activos estatales por enajenar, en especial en el área de la generación.

Entre los otros servicios cabe destacar la transferencia a la administración privada de varios de los principales aeropuertos latinoamericanos. La más importante de estas operaciones fue la adjudicación de 33 aeropuertos argentinos a un consorcio italo-estadounidense (véase el cuadro I.16). También llama la atención la llegada de inversionistas extranjeros al área de los servicios sanitarios, donde la alianza española-francesa entre Aguas de Barcelona y Suez Lyonaisse des Eaux se ha mostrado como la más activa (véase el recuadro III.5).

b) La compra de empresas nacionales privadas

Durante el bienio 1998-1999, las compras de empresas nacionales privadas por parte de inversionistas extranjeros superaron los 40 000 millones de dólares, que al concentrarse en los servicios (52.7%) y el sector primario (33.3%), desplazaron a las manufacturas, que captaron sólo un 14.1% del total de estas operaciones (véase el cuadro II.17). Entre los servicios destacan las actividades bancarias y financieras (22.9%), la energía eléctrica (13.4%), el comercio (8.2%) y las telecomunicaciones (7.6%).

A principios de 1999, una sola operación en el subsector petrolero —la compra del saldo de capital de YPF por Repsol en 13 158 millones de dólares— representó 98% del valor total de las adquisiciones en esa área y 32.7% del monto agregado de todas las llevadas a cabo durante el período 1998-1999. Con esta adquisición, Repsol se convirtió en la segunda empresa extranjera más importante en el área de los hidrocarburos en América Latina, superada sólo por la estadounidense Exxon Corporation, que también ha extendido sus actividades al subsector minero (véase el cuadro I.14).

En el sector manufacturero, más del 50% de las compras de activos privados nacionales se concentró en el rubro de alimentos, bebidas y tabaco. Durante el período mencionado, siguió adelante el proceso de consolidación e incremento de la presencia de la firma estadounidense Coca Cola Company en sus embotelladoras latinoamericanas, en particular en Chile y Perú (véanse el cuadro I.17 y CEPAL, 1998a, recuadro III.1). Asimismo, se profundizó la estrategia de búsqueda de una escala regional para la industria láctea y de confites, área en la que se destacan los grupos europeos Parmalat, Danone y Nestlé. Por otra parte, las fusiones y adquisiciones correspondientes a otras actividades manufactureras (siderurgia, metalmecánica y partes de vehículos) se realizaron casi exclusivamente en Brasil.

En lo que respecta a los servicios, fue en las actividades financieras —bancos, seguros y administradoras de fondos de pensiones— donde se registraron las compras por montos más altos, con un total de 9 220 millones de dólares (véase el cuadro I.17). La liberalización y desregulación generalizada de estas actividades, junto con las dificultades que enfrentaron las entidades financieras nacionales en un entorno económico más inestable, dieron lugar a que en la mayoría de las economías regionales algunas de las principales instituciones privadas locales fueran adquiridas por bancos extranjeros. Las operaciones más importantes se realizaron en Brasil —el mercado regional de mayor envergadura—, y entre ellas sobresale la compra de 40% del Banco Real, cuarta institución de la plaza, por la entidad holandesa ABM-Amro en 2 100 millones de dólares. Los bancos europeos fueron los que más aprovecharon las oportunidades que se presentaban en América Latina, descollando nítidamente las dos mayores entidades españolas, el BSCH y el BBVA (véase el capítulo III). Asimismo, una vez consolidada una amplia red de entidades bancarias en las principales economías latinoamericanas, estos bancos han comenzado a diversificar sus operaciones regionales mediante el ingreso a los mercados de las administradoras de fondos de pensiones, los seguros y la asistencia médica. En esta estrategia ha sido esencial la compra de las entidades líderes locales en estos segmentos de mercado, proceso en el que destaca la adquisición por parte del BBVA de la administradora chilena Provida y sus filiales en otros países de la región.

En la actividad de generación y distribución de electricidad también se observó un gran dinamismo en cuanto a compras de empresas nacionales privadas. En esta área las adquisiciones mas relevantes han sido las de Endesa España en Chile: el 32% de Enersis en 1 450 millones de dólares, lo que le permitió alcanzar el 66% de la propiedad de este grupo energético de amplia presencia regional, y el 30% (a través de Enersis) de la generadora Endesa, en 2 100 millones de dólares. Así,

Endesa España logró una posición de liderazgo en uno de los subsectores más importantes de la economía latinoamericana (véase el capítulo III).

En el comercio al detalle destaca la fuerte expansión —mediante fusiones y adquisiciones— de algunos de los mayores operadores europeos en los países del Mercosur, en especial Brasil y Argentina. De este modo, las empresas francesas Carrefour, Promodès y Casino, junto con la alianza argentino-holandesa Disco-Royal Ahold han comenzado a consolidar nuevas cadenas de supermercados en un sector que históricamente ha sido dominio de las empresas nacionales (véase la sección sobre Brasil de este capítulo y el capítulo II).

Finalmente, en el área de las telecomunicaciones cabe subrayar la búsqueda de estrategias de convergencia entre los diferentes segmentos de este mercado. Así, firmas que ya tenían presencia en el subsector de telefonía (fija o celular) han procurado encontrar oportunidades de negocios en otras actividades de contenido y entretenimiento, como la televisión por cable. En este sentido, sobresale la participación del conglomerado estadounidense Hicks, Muse, Tate & Furst —asociado con Telefónica de España— en la creación de un grupo multimedia en Argentina (véase el recuadro III.2). Asimismo, a pesar de que las operaciones más importantes en este subsector se han realizado por la vía de las privatizaciones, en el período reciente se han registrado algunas transferencia de propiedad interesantes, como el incremento de la participación de Italia Telecom y France Telecom en Telecom Argentina y la mayor presencia de Portugal Telecom en la Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT).

En resumen, es imprescindible tomar en cuenta las distintas modalidades que los inversionistas extranjeros aplican en América Latina y el Caribe, ya que el impacto sobre la economía receptora ejercido por las operaciones que crean nuevos activos difiere significativamente del de aquellas que transfieren propiedad estatal o privada a empresas extranjeras. Cabe al Estado el muy importante papel de asegurar que la venta de activos nacionales —sobre todo los de propiedad estatal— a empresas transnacionales vaya acompañada de un marco regulatorio eficaz y de compromisos formales por parte de los compradores que redunden en beneficios evidentes para el consumidor, en términos de más amplios y mejores servicios, y para la economía en su conjunto, en términos de su modernización y el mejoramiento de su competitividad sistémica.

C. EJEMPLOS DE NUEVAS ESTRATEGIAS NACIONALES EN AMÉRICA LATINA RELACIONADAS CON LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Los exitosos casos de Costa Rica y Bolivia, que se analizan a continuación, responden más a una política de inversiones extranjeras que a una simple desregulación, liberalización y privatización. El primer paso de estas políticas ha sido el diseño de un plan, que consiste en una estrategia de desarrollo basada en la potenciación de las ventajas competitivas del país, para definir sobre esta base actividades prioritarias hacia las cuales se desea atraer inversiones. Como veremos a continuación, esta política ha tenido importantes impactos sectoriales y macro y microeconómicos a partir de las inversiones recibidas en confecciones y electrónica (el ejemplo de Costa Rica) y en energía (el caso de Bolivia).

1. La inversión extranjera directa en Costa Rica: una política de focalización en alta tecnología y competitividad internacional

Los flujos de IED en Costa Rica han experimentado tasas de crecimiento significativas durante la década de 1990, alcanzando en 1998 un máximo histórico de 559 millones de dólares (véase el cuadro I.8). El impacto macroeconómico también ha sido significativo. Para 1998 las inversiones recibidas contribuyeron con un 6% del producto interno bruto (PIB). Asimismo, un 64% del acervo prevaleciente de inversiones extranjeras se acumuló en la presente década.

La relación de Costa Rica con las inversiones extranjeras es singular en muchos aspectos. El país presenta uno de los panoramas que más ha cambiado en los últimos años en cuanto a los sectores de actividad económica a los cuales se han dirigido los flujos de inversión, al aplicar una política *activa* e innovadora de atracción de inversiones extranjeras, con resultados contundentes sobre la competitividad internacional del país. Esta política ha llevado a Costa Rica a situarse como uno de los principales destinos de las inversiones extranjeras hacia América Central y cuyo comercio es el más dinámico en productos de gran demanda en los mercados internacionales.

La estrategia empresarial predominante relacionada con la IED es la de *buscar eficiencia* para exportar al mercado de los Estados Unidos. Como veremos más adelante, existe coincidencia entre las estrategias empresariales y la política de inversiones del Gobierno de Costa Rica.

a) De las confecciones a la electrónica

Entre los años sesenta y setenta Costa Rica, como la mayoría de los países de América Latina, emprendió una política de industrialización mediante la sustitución de importaciones, con el objeto de diversificar su aparato productivo y reducir la dependencia de las exportaciones de bienes agrícolas sujetos a ciclos muy marcados en los mercados internacionales (Mortimore y Zamora, 1998). En el caso de Costa Rica, los resultados de la política sustitutiva fueron muy inferiores a los obtenidos en otros países. A principios de la década de 1980, las exportaciones del país continuaban dependiendo de bienes agrícolas tradicionales como el banano, el azúcar y el café, entre otros. Los desequilibrios macroeconómicos del país alcanzaron cifras críticas hacia mediados de la década, cuando las autoridades decidieron reorientar las políticas económicas.

En 1973, en virtud de la Ley de Fomento a las Exportaciones, se creó el Régimen de Admisión Temporal, el Certificado de Abono Tributario (CAT) y el Certificado de Incremento de las Exportaciones (CIEX), con el propósito de promover las exportaciones y orientar las inversiones hacia sectores internacionales competitivos. Debido en parte al alto nivel de protección de la economía, tales instrumentos no habían tenido éxito hasta entonces, pero a partir de

1984, las autoridades decidieron darles un nuevo impulso y combinarlos con un programa de ajuste macroeconómico y apertura comercial.

Esta reorientación de la economía costarricense, en que se privilegia el crecimiento del sector exportador, implicó un gradual desmantelamiento de las barreras arancelarias, con el fin de llegar a un techo arancelario del 20% para bienes de consumo y del 5% para bienes de capital en 1992, y la modificación de la legislación, para promover las exportaciones y ampliar los subsidios, las exoneraciones impositivas y los aranceles a los insumos importados. Los regímenes de promoción de las exportaciones fueron concebidos con carácter temporal, porque el gobierno estaba consciente de las limitaciones que podría imponer el sesgo exportador a una economía agregada bien comportada en el largo plazo, ya sea creando déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos o bien por una débil vinculación del sector externo con el resto de la economía.

El objetivo central de estas políticas era promover las exportaciones; sus resultados pueden evaluarse mediante el análisis de los cambios al interior del sector manufacturero y de su impacto sobre la competitividad internacional. En el cuadro I.18 se advierte que entre 1980 y 1995 mejoró la competitividad internacional de Costa Rica en el mercado norteamericano (Estados Unidos y Canadá). La participación global de este país en el total de las importaciones norteamericanas aumentó de 0.15% a 0.23%. La participación más alta correspondió a los productos agrícolas (que registraron entre 1.2% y 1.36%), pero el incremento más drástico se encuentra en la participación de mercado de las manufacturas (que pasaron de 0.03% a 0.16%), especialmente las no basadas en recursos naturales. Durante el período comprendido entre 1980 y 1995, se observó un cambio en la composición de las exportaciones costarricenses dirigidas al mercado norteamericano, ya que en 1980 consistían básicamente en recursos naturales (85.2% del total) y en 1995 estaban constituidas principalmente por manufacturas (56.6%). Un análisis de las 10 exportaciones más importantes de Costa Rica a ese mercado revela que los mismos 10 productos correspondieron a tres cuartos del valor de dichas exportaciones durante el período considerado, pero que su contribución relativa cambió radicalmente. Las cifras correspondientes a recursos naturales como frutas y nueces (sobre todo bananos) y café cayeron abruptamente, en tanto las exportaciones de distintas prendas de vestir treparon de forma tan súbita que para 1995 habían pasado a ser componentes muy significativos de la cesta de exportaciones de Costa Rica. Entre ellas se incluyen lencería (CUCI 846), con un 12.6%; prendas de vestir de hombres y niños (CUCI 842), con un 11.6%; lencería (CUCI 844), con un 4.6%; otras prendas de vestir (CUCI 845), con un 4%, y prendas de vestir de mujeres y niñas (CUCI 843), con un 3.5%. En otras palabras, las confecciones contribuyeron de manera importantísima al dinamismo de las exportaciones costarricenses entre 1980 y 1995. En 1996 dichas exportaciones comenzaron a perder impulso, ya que su participación en el mercado de importaciones se estabilizó en 0.16% y empezó a declinar la importancia relativa de varios de los artículos incluidos entre los principales productos de exportación del país (por ejemplo, los correspondientes a CUCI 846, 842, 845, 844 y 843). La única categoría de productos relacionados con artículos electrónicos que figuraba en la lista de las 10 exportaciones principales de Costa Rica fue también la única que registró un incremento de su contribución a la cesta de exportaciones durante 1996. Así, para este año más de la mitad de las exportaciones de Costa Rica son manufacturas, y de éstas más de la mitad corresponden a manufacturas no basadas en recursos naturales. Este cambio estructural de la composición de las exportaciones implica un aumento de la calidad de la cesta de exportaciones del país, al pasar de productos basados en recursos naturales a principios de los años ochenta a productos de fabricación manufacturera y de mayor uso intensivo de mano de obra.

Entre los productos de exportación que ganan participación destacan las confecciones. Cinco rubros de producción de confecciones (CUCI 846, 842, 845, 844 y 843) comienzan a mostrar un progreso importante desde 1985, partiendo de una posición cercana a cero en 1980 y alcanzando entre 10% y 3.3% en 1996. La participación de Costa Rica en las importaciones de confecciones de los Estados Unidos y Canadá como un todo pasa de 0.61% a 1.69% entre 1985 y 1996. Este progreso tan significativo obedece en gran medida al crecimiento de la participación de las manufacturas no basadas en recursos naturales, que crecen en ese período de 0.06% a 0.16%.

Los factores más importantes que explican esta evolución de las confecciones costarricenses son (véase el capítulo IV del presente informe):

- Un cambio de las estrategias de las empresas de confección de los Estados Unidos que deciden trasladar ciertos procesos a países vecinos con salarios más bajos, incentivos comerciales y acceso privilegiado para defenderse de la penetración de las empresas asiáticas en el mercado norteamericano.

Cuadro I.18

COSTA RICA: ASPECTOS DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL MERCADO NORTEAMERICANO (ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ)

(En porcentajes)

	a	b	1980	1985	1990	1995	1996
I. Participación en las importaciones de Norteamérica			**0.15**	**0.15**	**0.19**	**0.23**	**0.23**
Recursos naturales (1+2+3)			0.31	0.45	0.48	0.61	0.60
Agricultura (1)			1.20	1.17	1.25	1.36	1.39
Energía (2)			-	0.01	-	-	-
Fibras textiles, minerales, etc. (3)			0.03	0.05	0.02	0.04	0.05
Manufacturas (4+5)			0.03	0.06	0.12	0.16	0.16
Basadas en recursos naturales (4)			0.03	0.04	0.07	0.06	0.06
No basadas en recursos naturales (5)			0.03	0.06	0.13	0.16	0.16
Otras (6)			0.07	0.04	0.08	0.11	0.15
II. Contribución (estructura de exportaciones de Costa Rica a este mercado)			**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Recursos naturales (1+2+3)			85.2	71.0	49.6	41.8	42.3
Agricultura (1)			84.8	70.1	49.5	41.6	42.0
Energía (2)			-	0.5	-	-	-
Fibras textiles, minerales y minas de metal (3)			0.4	0.5	0.2	0.2	0.2
Manufacturas (4+5)			13.5	28.1	49.1	56.6	55.3
Basadas en recursos naturales (4)			1.0	1.2	1.4	1.1	1.1
No basadas en recursos naturales (5)			12.5	27.0	47.7	55.5	54.3
Otras (6)			1.3	0.8	1.3	1.6	2.4
III. 10 principales productos de exportación de Costa Rica a este mercado			**78.4**	**74.0**	**73.0**	**72.3**	**72.6**
057 Frutas y nueces (no oleaginosas), frescas o secas		+	34.4	34.1	27.2	24.3	24.3
846 Lencería, tejidos y crochet	*	+	5.2	5.0	9.9	12.6	12.3
842 Prendas de vestir, hombres y niños, de fibras textiles	*	+	0.5	3.7	9.7	11.6	10.3
071 Café y sustitutos del café		+	17.6	12.5	6.0	4.6	4.3
845 Prendas de vestir, otros artículos, tejidos y crochet	*	+	0.3	0.6	3.1	4.0	3.9
844 Lencería, fibras textiles (no tejidos ni crochet)	*	+	0.1	2.0	2.9	4.6	3.9
843 Prendas de vestir, mujeres y niñas, de fibras textiles	*	+	2.6	5.4	6.8	3.5	3.3
054 Vegetales, frescos, enfriados, congelados o simpl. preservados		+	0.8	1.0	1.6	2.5	2.6
897 Joyería, orfebrería y platería, etc.	*	+	-	0.4	1.2	2.7	2.6
775 Aparatos de uso doméstico, eléctricos o no eléctricos			-	...	0.9	2.4	2.5

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales sobre la base del programa CANPLUS de la CEPAL.

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

(1) Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29 .

(2) Sección 3.

(3) Capítulos 26, 27 y 28.

(4) Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

(5) Secciones 5, 6 (menos las divisiones y grupos mencionados en 4, secciones 7 y 8;

(6) Sección 9.

[a] Grupos que corresponden a los 50 más dinámicos (*) en el mercado norteamericano en el período 1980-1996.

[b] Grupos en que la participación de mercado aumentó (+) o disminuyó (-) en el período 1980-1996.

- El establecimiento de mecanismos de producción compartida, como las partidas 807 de la Lista de Aranceles de los Estados Unidos y 9802 de la Clasificación Armonizada de Aranceles de los Estados Unidos, que facilitan el traslado de estos procesos y, relacionado con lo anterior, el establecimiento de zonas francas de exportación en los países de la Cuenca del Caribe.

Las empresas de confecciones que se instalaron en Costa Rica desde mediados de la década de 1980 participaban de una red integrada internacional y disfrutaban de un régimen comercial muy favorable en los Estados Unidos. Para 1994 un total de 700 empresas pertenecían a las confecciones y de ellas 138 eran exportadoras. Un 84% de las exportaciones de confecciones de Costa Rica entraban al mercado de los Estados Unidos en virtud de la partida 9802 de la Clasificación Armonizada de Aranceles. Durante estos años Costa Rica, junto a México y otros países de la Cuenca del Caribe, pasó a ser un fuerte competidor de la industria de la confección asiática.

El aumento de la competitividad internacional de las confecciones costarricenses presenta un estancamiento hacia mediados de la década de 1990. Los factores que explicaron el despegue de la actividad no garantizan el salto cualitativo necesario para mantener las ventajas dinámicamente. Pese al marcado progreso de las confecciones costarricenses en el mercado internacional, otros efectos importantes, que tienen que ver con el desarrollo de largo plazo del país, constituyen una debilidad desde el punto de vista de las ventajas comparativas de la actividad. Ésta continúa apoyándose en factores de costos bajos en lugar de intentar desarrollar mano de obra calificada o tecnologías de diseño e innovación industrial que le permitan dar un salto cualitativo en la cadena productiva. Con todo, la industria de las confecciones contribuyó al ingreso constante de inversiones, que ayudaron a pagar la deuda externa del país y generar empleos en el período comprendido entre 1985 y 1994.

Al estancamiento relativo de la industria de las confecciones le sucedió el auge de las inversiones en la industria de la electrónica y los componentes electrónicos que se instala en la zona franca de exportación. Para el año 1989, sólo un 10% de las industrias empleaban conocimiento intensivo y el restante 90% empleaban mano de obra barata. En 1995, la industria basada en conocimientos había llegado a un 25% del total (Sibaja, 1998). Según información del programa de computación MAGIC de la CEPAL, sólo dos productos electrónicos (HTS 8473301000 -partes y accesorios de computadoras, y HTS 8517902400 -partes para teléfonos) constituían un 16.5% del valor de las exportaciones de Costa Rica hacia el mercado de los Estados Unidos en 1998. La participación de mercado de cada rubro era de 2.19% y 31.67%, respectivamente. Las inversiones extranjeras destinadas al rubro de la electrónica equivalieron a un 32% del total de los flujos que ingresaron al sector manufacturero entre 1992 y 1998 (véase el cuadro I.19). Hasta el primer semestre de 1999, el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica reportó inversiones extranjeras en electrónica por un monto de 245 millones de dólares, equivalentes a un 39% del total.

Cuadro I.19

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN ELECTRÓNICA, POR PAÍS DE ORIGEN Y MONTO, 1992-1998

País	Número de empresas	Monto (millones de dólares)	Porcentaje del monto total
Estados Unidos	36	397 [a]	93
Japón	1	12	3
Suecia	1	8	2
Francia	1	6	1
México	2	6	1
Suiza	1	0	0
Total	**42**	**429**	**100**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información suministrada por el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, 1999.

[a] Incluye 300 millones de dólares de Intel.

Pronto las empresas dedicadas a la producción de artículos electrónicos comenzaron a mostrar mayor dinamismo en la generación de exportaciones. Según datos recientes del Ministerio de Comercio Exterior, las exportaciones de artículos electrónicos (partes para circuitos modulares, microestructuras eléctricas y aparatos de conmutación telefónica) alcanzaron 19.3% del total del país en 1998 y las correspondientes al primer semestre de 1999 llegaron a 71.5% del total, destinadas principalmente al mercado de los Estados Unidos. Este crecimiento es tan importante como el experimentado una década atrás por la industria de las confecciones en Costa Rica.

El análisis de la competitividad internacional hasta 1996 no recoge el impacto que han tenido sobre el comercio del país las exportaciones de la empresa de microprocesadores Intel Corporation. En 1998 un 10% de las exportaciones totales del país y un 52.7% de las exportaciones de electrónica correspondió a esta empresa. En el primer semestre de 1999, estas proporciones son de 36.6% y de 97.3%, respectivamente.

La relación que parece existir entre las inversiones extranjeras y las exportaciones de electrónica ha logrado compensar en el corto plazo la caída de la competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de Costa Rica a partir de 1995. Al igual que las confecciones, las empresas del sector electrónico de Costa Rica forman parte de sistemas integrados de producción internacional y la razón más importante para su instalación y operación en Costa Rica es la búsqueda de eficiencia en la producción de rubros dinámicos en el comercio internacional.

b) La nueva política de inversión extranjera directa en Costa Rica

En el caso de Costa Rica la política de promoción de inversiones ha tenido un papel fundamental en la posición que el país ha alcanzado como importante foco de atracción de inversiones extranjeras en la región. Esta política presenta una evolución que resulta interesante analizar pues revela un proceso de aprendizaje del cual se pueden extraer experiencias para otros países de la región.

A mediados de los años ochenta el país aplicó regímenes especiales de zona franca con la finalidad de dirigir las inversiones hacia el sector exportador. Según el esquema adoptado en 1984, se establecían tres tipos de arreglos para las empresas exportadoras:

- Contratos de exportación, mediante los que se acreditaba a la empresa a través de un Certificado de Abono Tributario (CAT) o subsidios a la exportación. Dichos contratos estaban destinados a las empresas locales que disfrutaban del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) del Gobierno de los Estados Unidos (para tener acceso se requiere incorporar al menos un 35% de valor agregado nacional).
- Régimen de Admisión Temporal, en virtud del cual se aplica arancel cero a la importación de insumos de producción. Está destinado a empresas que disfrutan del programa de producción compartida en el marco de la partida 9802.00.80 de la Clasificación Armonizada de Aranceles de los Estados Unidos.
- Régimen de Zonas Francas, según el cual se otorgan diversos beneficios tributarios y de aranceles de exportación e importación a las empresas localizadas en estas zonas. Está destinado también a las empresas señaladas en el punto anterior.

Estos arreglos se complementaron con la creación en 1983 de un Programa de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Presidencia de la República, y la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE), del sector privado, ambos con fines de promoción de las inversiones extranjeras, que contaron con el apoyo financiero e institucional de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Las políticas horizontales antes comentadas se complementan con negociaciones más activas en el plano internacional (acuerdos bilaterales para la protección de inversiones y otros instrumentos internacionales de inversión), así como una intensa participación en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Como se señaló con anterioridad, estos incentivos se establecieron por un tiempo limitado (la vigencia de los denominados CAT es hasta 1999). Son varias las razones que fundamentan esta decisión. En primer lugar se encuentran los límites financieros de las políticas de subsidios, habida cuenta de la disciplina de equilibrio fiscal a que están sometidos los gobiernos. En segundo lugar, las rebajas arancelarias dejan de atraer inversiones en la medida en que se acuerdan en el plano internacional esquemas arancelarios homogéneos. En tercer lugar, y en relación con el punto anterior, las ventajas de los incentivos desaparecen para el país líder en la medida en que todos los países los adoptan. Por último, cabe mencionar el reducido papel que cumplen los incentivos y las rebajas arancelarias en el proceso de aprendizaje para generar de manera eficiente una dinámica en los mercados internacionales (Piore y Ruiz Durán, 1998).

A mediados de la década de 1990 las autoridades de Costa Rica junto a la CINDE evaluaron la necesidad de adoptar una política más proactiva para atraer inversiones extranjeras (Salazar, 1998), siguiendo una estrategia consistente en atraer empresas a las cuales les interesara algo más que los incentivos financieros y que potenciaran a largo plazo los factores de competitividad del país (Nehme, 1999). En términos analíticos, esta nueva estrategia plantea:

- pasar de actividades de uso intensivo de mano de obra no calificada a actividades de uso intensivo de recursos humanos calificados;
- desarrollar ventajas competitivas basadas en el capital humano;
- potenciar el aprovechamiento de las ventajas competitivas del país, tales como la estabilidad política y laboral, la calificación de los recursos humanos y la protección de la inversión extranjera.

Esta estrategia estuvo acompañada por la detección de empresas en el campo de la electrónica y, en general, de industrias de uso intensivo del conocimiento, y de sus necesidades e intereses en la región. CINDE y el Gobierno de Costa Rica adoptaron una política proactiva consistente en contactar a las empresas relevantes a la luz de su nueva estrategia.

El caso más conocido ha sido el de la fábrica de microprocesadores Intel.[14] Esta empresa presentaba el perfil del inversionista que más se adecuaba a la nueva estrategia de promoción de inversiones de Costa Rica y constituía un excelente inicio para la atracción de IED y su canalización prioritaria hacia actividades de alta tecnología. Intel deseaba instalar una planta en América Latina para diversificar sus sedes mundiales con el objeto de producir microprocesadores destinados exclusivamente a la exportación y desconcentrar la producción de un determinado producto en sus plantas. Costa Rica hizo lo posible para captar esta inversión (Nelson, 1999; Spar, 1998, p. 8). Sus esfuerzos incluyeron la construcción de dos subestaciones eléctricas, una para uso exclusivo de Intel, la fijación de una tarifa para esta industria equivalente a la mitad de la vigente en 1996, la construcción de diversas obras de vialidad para facilitar la edificación de la planta y el transporte de productos, la adopción de una política de "cielos abiertos" para aumentar la frecuencia de vuelos con los Estados Unidos, la puesta en funcionamiento de sendos consulados en Filipinas y Malasia y la creación de un centro de llamados (*call center*) de dedicación exclusiva. Para poner a punto los requerimientos de la empresa al momento de la instalación y puesta en marcha de la planta, las autoridades realizaron ingentes esfuerzos de coordinación entre las distintas esferas del gobierno (la administración propiamente dicha así como la Asamblea Nacional para la modificación de leyes) (González, 1997).

Los impactos principales de la instalación de Intel dos años después se miden por:

- el incremento sin precedentes de los flujos de inversión,
- el cambio cualitativo del tipo de inversión recibida;
- la mayor calidad de los productos exportados; y
- la capacitación técnica de su mano de obra sobre la base de la demanda específica de las empresas.

Esta estrategia comporta una serie de riesgos hacia el futuro que exigirán que los principales actores involucrados emprendan una evaluación continua de los resultados alcanzados a corto plazo e introduzcan las modificaciones que sean necesarias. Las empresas de electrónica se encuentran en segmentos del mercado de alta competencia internacional debido al papel que en ellas cumplen las innovaciones. Los sistemas integrados de producción de los que forman parte entrañan la toma de decisiones globales respecto de las ventajas de localización en un determinado país.[15] Cuando esto ocurre los incentivos de localización ofrecidos por los países resultan menos determinantes. Si estas ventajas no se mantienen dinámicamente las empresas podrían adoptar la decisión de cerrar sus operaciones. En el caso de Costa Rica, el desafío es atraer un mayor número de empresas de este sector en el futuro con el objetivo de conformar un conglomerado (*cluster*) de industrias electrónicas y buscar un mayor efecto secundario para el resto de la economía, a fin de minimizar los riesgos de cierre de alguna planta. Las autoridades del país, conscientes de estas limitaciones, han detectado necesidades de inversión de importantes empresas transnacionales en América Latina. A este respecto vale la pena citar los ejemplos de Procter & Gamble y de Abbott. La primera de estas empresas instalará en el 2000 en Costa Rica una unidad de servicios de apoyo (administración, finanzas y recursos humanos) para toda América Latina. Abbott, por su parte, está invirtiendo más de 100 millones

14 Véase CEPAL (1998a, recuadro I.1, p. 48).

15 A este respecto vale la pena recordar lo ocurrido con la planta de cristales líquidos de cuarzo de Motorola en Costa Rica, que cerró sus operaciones recientemente debido a la reestructuración de la empresa matriz y la sustitución del producto por una nueva tecnología.

de dólares en 1999, para producir catéteres quirúrgicos y todo el sistema de sondas en el país, integrando en Costa Rica las plantas que tenía en Puerto Rico, República Dominicana y Estados Unidos para la producción de cada uno de estos productos.

Estas empresas demandarán recursos humanos de calificación profesional y media y destinarán sus productos a la exportación, que son los puntos centrales de la política de inversiones de Costa Rica.

Por último, las autoridades y el sector privado han tomado medidas recientemente con el objeto de fortalecer la CINDE, institución que continuará coordinando los esfuerzos de promover proactivamente inversiones hacia Costa Rica.

2. La inversión extranjera directa en Bolivia: una política para crear un complejo exportador energético

Desde mediados de la década de 1990, Bolivia ha experimentado el proceso más dinámico de atracción de inversión extranjera directa de América Latina. En 1998 ingresaron cerca de 900 millones de dólares, lo que en términos relativos equivale a 10% del (PIB) de ese año. Esta tendencia ascendente parecería continuar en 1999, cuando se espera que Bolivia reciba 800 millones de dólares de IED (Ministerio de Comercio Exterior e Inversión de Bolivia, 1999). Un 74% del acervo presente de IED se ha acumulado durante los años noventa.[16]

Estos resultados se deben en gran medida a la puesta en práctica en 1994 del proceso de capitalización, que se ha convertido en un poderoso instrumento de captación de inversiones extranjeras. El eje central de la capitalización es la creación de empresas con participación de capital extranjero para la exploración, explotación y comercialización de los abundantes recursos naturales del país (recursos hídricos e hidrocarburos). El objetivo estratégico de Bolivia es convertirse en un importante exportador de energía de América del Sur.

Esta concepción del desarrollo del país se conjuga armónicamente con las estrategias de las empresas transnacionales energéticas de la región. En la década de 1990 las renovadas oportunidades de acceso a mercados regionales superavitarios en materia energética han permitido que estas empresas integren mercados y desarrollen infraestructura de distribución y comercialización con el objeto de suplir mercados deficitarios. Las cuantiosas inversiones realizadas en Bolivia por empresas como Shell, Enron, Total e Iberdrola, por citar sólo algunos ejemplos, muestran que el país es una pieza clave de sus estrategias para América Latina.

a) Una nueva estrategia

A inicios de la década de 1990 Bolivia había logrado mantener tasas de crecimiento de la economía en torno al 4% en promedio y reducir la inflación a un dígito. El nuevo gobierno elegido en 1993 decidió emprender la profundización de las reformas estructurales mediante la adopción de un conjunto de políticas conocido como el **Plan de Todos.**

En el marco de estas reformas, se diseñó un vasto y novedoso proceso de privatización orientado a la capitalización de las grandes empresas estatales dedicadas a las actividades de minería, hidrocarburos, telecomunicaciones, generación y distribución de electricidad, ferrocarriles y transporte aéreo.[17] La diferencia entre el plan de privatización boliviano y otros es que en aquél los activos públicos se transfieren directamente a la población y se destinan a la capitalización de las empresas. Las empresas estatales se convierten en empresas mixtas (denominadas Sociedades Anónimas Mixtas, SAM) cuya propiedad

16 CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, Directorio de Inversiones Extranjeras en Bolivia, 1999.

17 Las seis empresas incluidas en el Plan son: la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), la Empresa Nacional de Ferrocarriles (ENFE), la Empresa Nacional de Electricidad (ENDE), Lloyd Aéreo Boliviano (empresa de transporte aéreo), Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) (exploración y explotación de hidrocarburos, petroquímica y comercialización de materias primas y derivados) y la Empresa Metalúrgica VINTO (minería).

Cuadro I.20
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA TOTAL Y EN EMPRESAS CAPITALIZADAS, 1995-1998 Y PRIMER SEMESTRE DE 1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999
1. Total IED	393	474	731	872	409
2. Total IED para capitalización de empresas	5	198	474	578	215
Porcentajes (2/1)	1.3	42.0	65.0	66.3	52.6
3. IED para capitalización de empresas de hidrocarburos	0	0	281	395	147
4. IED para capitalización de empresas de energía eléctrica	0.1	23	27	53	42
Porcentajes (3+4/1)	0.0	5.0	42.0	51.4	46.2

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información suministrada por el Fondo Monetario Internacional, el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión de Bolivia, el Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia, el Banco Central de Bolivia y la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.

se comparte en un 50% por los ciudadanos bolivianos y un 50% por los capitales extranjeros.[18]

El proceso de capitalización ha tenido un considerable impacto sobre la IED. Un poco más de la mitad de los flujos totales recibidos por el país en el período 1995-1998 correspondió a empresas privatizadas bajo esta modalidad (véase el cuadro I.20). En el primer semestre de 1999 esta proporción se ha mantenido.

Las inversiones se han destinado a la renovación de la planta física y la elaboración de nuevos proyectos que, además de los efectos macroeconómicos conocidos, suelen tener importantes efectos micro y mesoeconómicos.

Otro cambio significativo que se produjo gracias a la capitalización es la diversificación de la procedencia de las inversiones extranjeras. A pesar de que éstas siguen proviniendo principalmente de los Estados Unidos (en especial en los rubros hidrocarburos y energía eléctrica), la Unión Europea ha aumentado en importancia en los últimos años (cerca de un tercio del total). Entre las inversiones de ese origen, destacan las procedentes de España (en energía eléctrica e hidrocarburos) e Italia (en telecomunicaciones). A partir de 1995, América Latina se sitúa como segundo inversionista regional en importancia, siendo los países más dinámicos Brasil, Argentina y Chile. Entre las inversiones efectuadas por dichos países, las más significativas fueron las que se destinaron al rubro de energía eléctrica, ferrocarriles, servicios financieros (Chile) e hidrocarburos (Brasil y Argentina).

La capitalización de empresas supuso importantes modificaciones en el marco regulatorio de los sectores económicos en los que se desempeñan las empresas. Las reformas más significativas afectaron todas las fases productivas de los hidrocarburos y de energía eléctrica, sectores que en su conjunto captaron el 51.4% de las inversiones extranjeras recibidas por el país en el período 1990-1998 (véase el cuadro I.20) y el 88.4% de las inversiones adicionales establecidas en el proceso de capitalización (véanse los cuadros I.21 y I.23). La empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), la más antigua de la región, ha sido el eje fundamental de la capitalización.

18 Las empresas extranjeras abonan el valor de mercado de la empresa privatizada, que se destina en su totalidad a la capitalización de la empresa mixta y les otorga un 50% de participación en la propiedad y la gestión total de la empresa. El 50% restante se distribuye en acciones a todo ciudadano boliviano mayor de edad. Estas acciones son administradas como cuentas individuales por administradoras de fondos de pensiones privadas que se crean a tal efecto.

Cuadro I.21

BOLIVIA: CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS Y CUMPLIMIENTO DE INVERSIONES EN LAS EMPRESAS CAPITALIZADAS DEL SECTOR HIDROCARBUROS, AL PRIMER SEMESTRE DE 1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresas	1997	1998	1999	Total	Desembolsos (porcentajes)	Saldo	Inversión nueva
Petrolera Andina	93.2	179.2	58.7	331.1	125.1	0	66.4
Petrolera Chaco	100	106.1	30.5	236.6	77.1	70.1	0
Transredes	87.4	109.5	57.5	254.4	96.6	9.1	0
Total sector	280.6	394.8	146.7	822.1	98.5	79.2	66.4
Total Plan				**1 470.0**	**82.0**	**302.8**	**101.7**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información suministrada por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión de Bolivia, el Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia, el Banco Central de Bolivia y la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.

Cuadro I.22

YPFB: LICITACIONES DE POZOS, POR EMPRESA Y PAÍS DE ORIGEN, 1998

Bloque	Empresa(s) ganadora(s)	País
Cambeiti	Maxus	Canadá
Bereti	Total	Francia
Colibri	Pluspetrol	Argentina
Parapeti	Pluspetrol	Argentina
Canadá	Petrobras	Brasil
Tatarenda	RTB Gamma Colanzi	Bolivia

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Administración de Información Energética de los Estados Unidos.

b) La política de canalizar la inversión extranjera directa hacia el complejo energético exportador

En la década de 1980, debido a la crisis financiera de YPFB, las actividades de exploración se vieron severamente afectadas. El caudal de reservas incorporadas disminuyó durante todo ese lapso, y con él la producción comenzó a declinar. Tal es el telón de fondo de las profundas reformas que se aplicaron en el transcurso de los años noventa en las actividades extractivas de hidrocarburos.

La desregulación de los hidrocarburos se realizó en tres etapas (Campodónico, 1998). En la tercera fase, la más reciente, se llevó a cabo la liberalización total de las actividades y una profunda reestructuración de YPFB, dentro del marco del Plan de Capitalización. YPFB se reorganizó en unidades comerciales: dos de exploración y explotación, una empresa de transporte de gas natural, dos empresas de refinación y una de comercialización. YPFB sólo podría explorar y explotar recursos mediante la celebración de contratos de asociación y la remuneración correspondiente en crudo podría ser exportada libremente por la empresa asociada, salvo en situaciones de desabastecimiento del mercado interno. También se liberaron la refinación y la comercialización, y se fijaron los precios de venta en el mercado interno según la oferta y la demanda.

Las tres empresas de hidrocarburos capitalizadas hasta 1999 corresponden a las unidades de exploración y explotación de hidrocarburos y transporte de gas. En su conjunto han ejecutado entre un 125% y un 77% de los desembolsos previstos (véase el cuadro I.21). La Petrolera Andina, dedicada a la exploración y

Cuadro I.23

BOLIVIA: CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS Y CUMPLIMIENTO DE INVERSIONES EN LAS EMPRESAS CAPITALIZADAS DEL SECTOR ELÉCTRICO, PRIMER SEMESTRE DE 1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa	1995	1996	1997	1998	1999	Total	Desembolsos (porcentajes)	Saldos	Inversión nueva
Empresa Eléctrica Guaracachi	0.1	0.7	4.9	30.1	29.7	65.5	139	0	18.4
Empresa Eléctrica Valle Hermoso		21.4	13.0	4.0	0.6	39.0	115	0	5.1
Empresa Eléctrica Corani		0.8	9.0	18.9	11.8	40.5	68.9	18.3	0
Total sector	0.1	22.9	26.9	53.0	42.1	145.0	103.7	18.2	23.5
Total Plan						1 470.0	82.0	302.8	101.7

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información suministrada por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión de Bolivia, el Banco Central de Bolivia, el Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia y la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.

explotación de hidrocarburos, fue adquirida por el consorcio argentino-español Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)-Pérez Companc-Pluspetrol en 1997. Entre 1998 y 1999 invirtió más de 66 millones de dólares por encima de lo pactado inicialmente, es decir, un poco más de dos tercios del total de inversiones adicionales del proceso de capitalización. La otra empresa de explotación y exploración, Petrolera Chaco, fue adquirida en 1997 por Amoco[19] (Estados Unidos). Hasta 1999, le restan 70 millones de dólares por invertir.

Transredes, la empresa de transporte de gas, es probablemente la que tiene un mayor interés estratégico para Bolivia (véase el recuadro I.4). Dicha empresa asumió la construcción del gasoducto a Brasil, que permitirá exportar a ese país alrededor de 7 000 millones de pies cúbicos de gas natural en los próximos 20 años (EIA, 1999 "Bolivia").

En septiembre de 1998 se dieron en concesión seis bloques nuevos de exploración y explotación de hidrocarburos pertenecientes a YPFB, por 300 millones de dólares. Diversas empresas petroleras extranjeras y una boliviana ganaron el proceso de asignación por licitación (véase el cuadro I.22). Este proceso no fue muy exitoso debido a que el Gobierno sólo logró ofertas por seis bloques de un total de diez. Para finales de 1999 se licitarán otros cinco bloques, por los cuales probablemente se obtendrá un menor monto, dado que son pozos de difícil explotación. Para compensar lo anterior y mejorar las ofertas, el Gobierno extendió el período de exploración de siete a diez años.

Tras la venta de estos bloques, a YPFB sólo le restan tres refinerías, una planta de eliminación de líquidos y diversas estaciones de servicio esparcidas por todo el país. Algunos analistas estiman que dos de las refinerías serán puestas a la venta hacia finales de 1999 (Cochabamba y Santa Cruz) por un precio base de 230 millones de dólares (EIA, 1999 "Bolivia"). Con la venta de estos últimos activos, YPFB asumirá el papel de administrador de los contratos de exploración y explotación que le había asignado la reforma legal de 1996 (Campodónico, 1998).

El proceso de capitalización de YPFB no se ha completado debido a una serie de dificultades que produjeron retrasos en los plazos establecidos. Ello no ha obstado para que Bolivia haya incorporado reservas comprobadas de 15 600 billones de pies cúbicos de gas

19 Esta empresa se fusionó con British Petroleum (Reino Unido) en 1999.

Recuadro I.4

TRANSREDES: REDES DE GASODUCTOS HACIA EL CONO SUR Y BRASIL

Una porción significativa de la IED en Bolivia ha sido destinada a la construcción del gasoducto entre el Departamento boliviano de Santa Cruz de la Sierra y en Brasil la ciudad de São Paulo y el Estado de Rio Grande do Sul. En julio de 1999 entró en operación el suministro a São Paulo y se espera que hacia finales del mismo año comenzará el suministro a Rio Grande do Sul. La capacidad actual del gasoducto es de 1 000 millones de pies cúbicos diarios y en cinco años debe llegar a duplicar esa cantidad.

El gasoducto, que recorre 3 000 kilómetros entre ambos países, fue un proyecto conjunto de las empresas estatales YPFB y Petrobras. Para Bolivia emprender un proyecto de esta magnitud se justifica dado que logra así tres objetivos:

- colocar exportaciones en un mercado deficitario y de demanda creciente como el brasileño;
- convertirse en un centro puente de energía para los países del sur, mediante la construcción de otros gasoductos, en particular hacia Perú y Chile;
- aprovechar las ventajas de ser el primer país miembro del Pacto Andino en atender los requerimientos de integración energética con Brasil.

La construcción del gasoducto estuvo a cargo inicialmente de Enron (Estados Unidos), asociada a YPFB y British Gas (Reino Unido), en sociedad con Petrobras. En 1996 se creó la empresa de transporte de gas TRANSREDES a partir de la unidad de YPFB, que fue adquirida por 264 millones de dólares por Enron y Shell.[a]

El cumplimiento dentro del plazo de la construcción del gasoducto y la ampliación de las reservas comprobadas de gas de Bolivia han generado una serie de expectativas respecto de la construcción de otros gasoductos en el futuro. Los proyectos más relevantes son:

- gasoducto Villamontes-Sur del Brasil, pasando por Paraguay, para suministrar gas a pequeñas ciudades del sur de Brasil;
- gasoducto San Miguel-Cuiabá, para alimentar la planta de energía a gas que tiene Enron en esa ciudad brasileña;
- gasoducto al puerto de Ilo, en Perú, para exportar gas propano, butano y etano a diferentes mercados internacionales.

De éstos el gasoducto San Miguel-Cuiabá es el único que se ha iniciado hasta la fecha. En realidad se trata de una extensión del gasoducto hacia Brasil proyectado por los propietarios de TRANSREDES a un costo de 560 millones de dólares.

Existen razones económicas y ambientales importantes para que estos proyectos no se hayan materializado hasta la fecha. Hay una creciente preocupación acerca de la demanda real de gas de la economía brasileña, en especial después de la devaluación del real ocurrida en 1999. De hecho en el proyecto se había previsto que Petrobras compraría 285 millones de pies cúbicos diarios de gas al inicio de las operaciones y recientemente dicha empresa redujo su demanda a 78 millones de pies cúbicos por día. Ello ha llevado a muchos analistas a temer que Petrobras esté evaluando la posibilidad de recurrir a otras fuentes más baratas para sus compras de combustible.

Además, con el tiempo han surgido otros competidores de Bolivia en la construcción de gasoductos para suministrar productos en el Cono Sur. Argentina, que antes de 1992 solía ser el principal mercado de destino del gas boliviano, ha iniciado recientemente la construcción de varios gasoductos para vender al norte de Chile, a Brasil y, probablemente, a Perú. Con la adquisición de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) de Argentina por parte de la empresa española Repsol en 1999, es probable que los yacimientos de Petrolera Andina formen parte estratégica de los planes de regionalización energética de la empresa española y representen competencia para TRANSREDES en el mercado energético del sur. De hecho, Petrolera Andina es la empresa capitalizada que ha realizado hasta la fecha las mayores inversiones en Bolivia.

El descubrimiento de nuevos yacimientos gasíferos plantea el reto futuro a Bolivia de continuar diversificando el destino de sus exportaciones hacia los países deficitarios vecinos.

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

[a] Shell tiene una alianza estratégica en Brasil con British Gas para operar diversas plantas generadoras de electricidad.

Cuadro I.24

BOLIVIA: CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS Y CUMPLIMIENTO DE INVERSIONES EN LAS EMPRESAS CAPITALIZADAS EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES, PRIMER SEMESTRE DE 1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa	1995	1996	1997	1998	1999	Total	Desembolsos (porcentajes)	Saldos	Inversión nueva
Entel	-	136.5	148.1	109.6	21.0	415.2	68.1	194.8	0
Total Plan						**1 470.0**	**82.0**	**302.8**	**101.7**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información suministrada por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión de Bolivia, el Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia, el Banco Central de Bolivia y la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.

en los años noventa (Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, 1999). Asimismo, el sector ha recibido un 55.2% del total de recursos captados mediante el proceso de capitalización y ha traído al país la presencia de las más importantes empresas de hidrocarburos del mundo. El impacto sobre las exportaciones ha sido notable. En 1998 las exportaciones de gas representaron un 5% de las exportaciones totales.[20] En cuanto al producto de la exploración y explotación petrolera, hasta ahora se ha destinado al mercado interno, pero se espera que futuros hallazgos permitan elevar la capacidad exportadora en la medida en que se complete la capitalización de YPFB.

La primera experiencia de capitalización de una empresa estatal se realizó con la Empresa Nacional de Electricidad (ENDE). La capitalización estuvo acompañada de la reforma del marco regulatorio, en el que se estableció competencia en la generación y distribución (seis empresas en todo el país) y un monopolio en transmisión (Empresa Transportadora de Electricidad). Se prohibió la propiedad cruzada entre los distintos segmentos, se dispuso que los precios se fijaban en cada segmento según diferentes metodologías y se estableció el libre acceso de generadores y distribuidores a la transmisión.

En 1995 se adjudicó un conjunto de plantas de generación eléctrica propiedad de ENDE a Dominion Energy (Empresa Eléctrica Corani), Energy Initiatives (Empresa Eléctrica Guaracachi) y Constellation Energy (Empresa Eléctrica Valle Hermoso), por un monto total de 140 millones de dólares. En los contratos de adjudicación se estableció plazo hasta 1998 para el desembolso total de la inversión acordada (véase el cuadro I.24).

Corani es la única de las empresas capitalizadas que aún no ha invertido el monto comprometido. Esta empresa, radicada en Cochabamba, representa un 18.7% del Sistema Interconectado Nacional (SIN) y ha venido enfrentando retrasos en la construcción de sus nuevos proyectos de aducción Palca y San José (Corani, 1999). Este incumplimiento podría dar origen a la revocación de la licencia y, a partir de 1999, la asignación de la licencia a otra empresa, de acuerdo con el marco regulatorio del sector eléctrico. No obstante, la empresa ha indicado su intención de completar sus proyectos en 1999.

Junto a la Compañía Boliviana de Energía Eléctrica (COBEE), antigua empresa de generación de energía eléctrica ahora de propiedad de USNRG,[21] estas plantas representan el 88% de la capacidad instalada de

20 Para 1999 la Administración de Información Energética de los Estados Unidos ha estimado que las exportaciones de gas podrían alcanzar a un cuarto del total, con la operación del gasoducto a Brasil. No obstante, el hecho de que una economía pequeña como la boliviana haya logrado completar a tiempo la construcción de una obra de la magnitud del gasoducto a Brasil tiene efectos positivos sobre los inversionistas y el comercio exterior del país (EIA, 1999, p. 4).

21 COBEE fue vendida a USNRG, una subsidiaria de Northern States Power Company, de Estados Unidos, en 1996.

generación y el 89% del consumo total de energía eléctrica del país. Las inversiones realizadas por estas empresas han permitido alcanzar una capacidad de generación de 690 MW y, de materializarse en su totalidad las nuevas inversiones, se llegará a los 880 MW a finales de 1999 (EIA, 1999 "Bolivia").

En Bolivia, tanto el mercado interno como el potencial mercado de exportación parecen prometedores para los inversionistas. Sólo un 55% del país tiene acceso a electricidad y la demanda ha venido creciendo a un 10% anual (Business Latin America, 1999a). Estimaciones de ENDE sitúan la capacidad de generación potencial del país en 38.857 MW, lo cual podría dar origen a ingresos por exportación de cerca de 800 millones de dólares anuales a países vecinos como Brasil, Perú y Chile. En este sentido destacan dos proyectos de la Empresa Eléctrica Guaracachi, en Santa Cruz de la Sierra, para la construcción de una planta a gas de 123 MW y una planta hidroeléctrica, con el objeto de exportar al estado brasileño de Matto Grosso.

La realización de estos proyectos sufrió retrasos en su aprobación por parte de las autoridades bolivianas, debido a las diferentes interpretaciones del marco regulatorio y al surgimiento de nuevos competidores en mercados potenciales de la región. Con el objeto de subsanar dichos retrasos, el Gobierno ha establecido una serie de incentivos en la recién promulgada Ley Corazón (véase el recuadro I.5).

c) La capitalización en otros sectores

Las posibilidades de llevar a cabo con éxito la estrategia de convertir a Bolivia en un centro exportador de recursos naturales e hídricos descansan en cierta medida en la modernización de la infraestructura del país. Dentro del proceso de capitalización, la venta de cuatro empresas en los rubros de las telecomunicaciones y el transporte constituyó otro elemento importante.

En 1995 la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) logró atraer a su proceso de capitalización ofertas de empresas de telecomunicaciones de Estados Unidos y Europa, entre otras el operador español Telefónica. ENTEL fue adjudicada por 610 millones de dólares a la operadora Italia Telecom (hoy fusionada con Olivetti), que pagó una prima de 132 millones de dólares. El mercado potencial en Bolivia al momento de la privatización era prometedor, lo cual justificaba ampliamente la prima abonada por Italia Telecom. La teledensidad era muy baja (3.8%), las centrales en operación eran en un 40% analógicas, existían largas listas de espera de teléfonos y los segmentos de llamadas internacionales, celulares y servicios de valor agregado apenas estaban desarrollados.

La estructura del mercado de telecomunicaciones, establecida en 1994, quedó conformada por un monopolio de larga distancia nacional e internacional por seis años otorgado a ENTEL y pequeñas cooperativas, dos operadores encargados de la telefonía móvil (uno de los cuales es ENTEL) y los servicios de valor agregado en competencia abierta. Dicha estructura se enmarcaba en un entorno de precios topes de regulación para todos los servicios. Además, como es usual en los casos de servicios bajo régimen de competencia restringida, ENTEL estuvo sujeta a una serie de requisitos de expansión y mejora técnica de la red.

Para 1998 ENTEL había cumplido con las metas generales de calidad, expansión y modernización establecidas en el proceso de capitalización (véase el cuadro I.24). Sin embargo, quedan todavía algunas metas por cumplir en los próximos años. La penetración de líneas fijas sigue siendo muy baja (4.5%),[22] mientras que el número de teléfonos celulares creció vertiginosamente hasta alcanzar un tercio de las líneas fijas (Barja Daza, 1999). Esto se debe a cuellos de botella observados en el servicio de líneas fijas prestado por las cooperativas y a la existencia de competencia, que ha traído aparejada una reducción de precios en el segmento de celulares. Asimismo, el segmento de llamadas internacionales ha crecido muy poco en los últimos años debido a las elevadas tarifas. Por esa razón, en los años previos al vencimiento del monopolio ENTEL ha concentrado sus inversiones en la instalación de fibra óptica en las principales ciudades, para fortalecerse en el segmento de llamadas internacionales, y en su red móvil, para continuar ganando participación de mercado. La estrategia más probable de ENTEL en el futuro consistiría en reducir sus propias actividades de operador en la red fija, que le han resultado poco rentables.

En el sector transporte se capitalizaron tres empresas, dos de ferrocarriles y una aerolínea. Éstos

22 Esta cifra constituye un promedio. Existen diferencias significativas entre la teledensidad de las principales ciudades y la de otras poblaciones.

Recuadro I.5

"MAQUILAS" ENERGÉTICAS EN EL CORAZÓN DE LA AMAZONIA

A principios de 1999, el Congreso de Bolivia aprobó la Ley Corazón. El objetivo de esta ley es crear una amplia zona franca para atraer empresas exportadoras de energía. La ley responde a la necesidad de ampliar las ventajas de localización de empresas energéticas, para continuar atrayendo inversiones extranjeras en estas actividades económicas una vez culminado el proceso de capitalización.

La caída de la demanda de gas de Brasil (el principal mercado de exportación) y los retrasos en los proyectos para ampliar la capacidad de generación de energía eléctrica han llevado al Gobierno a otorgar una serie de facilidades a estos inversionistas extranjeros, mediante el régimen de zona franca, y a revitalizar su estrategia de convertir a Bolivia en el puente energético entre el Cono Sur y Brasil.

La zona franca estaría constituida por 11 corredores localizados dentro de los 50 kilómetros de la frontera. La mayoría de estos corredores se ubican en la frontera con Brasil.

Las empresas de explotación de hidrocarburos y de generación de energía eléctrica que se instalen allí disfrutarán de concesiones por 40 años. En la actualidad las empresas de esas ramas que operan en Bolivia tienen concesiones hasta por 10 años y muchas están a punto de vencer.

Otros beneficios acordados a los exportadores son la exoneración total de aranceles sobre la importación de bienes de capital y del impuesto al valor agregado. Los impuestos sobre la renta y remisión de utilidades se mantienen.

A la fecha de publicación de este informe se discute una extensión de esta ley. Se trata de conceder los mismos incentivos tributarios y arancelarios a empresas que agreguen valor a materias primas producidas en Bolivia.

Tradicionalmente el sector manufacturero boliviano se ha desarrollado bastante menos que otras actividades económicas y el destino de sus productos es el mercado interno.

La Ley Corazón se plantea como un estímulo fiscal y arancelario para la realización de proyectos energéticos hasta ahora no emprendidos. Sin embargo, quizá la razón para que las empresas hayan paralizado sus proyectos no sea tan solo la tasa de rentabilidad de la inversión, sino también la competencia de otros países como Argentina, en el Mercosur, principal región de destino de las exportaciones bolivianas.

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

fueron los casos de más difícil adjudicación, debido a la situación financiera de las empresas y al avanzado grado de obsolescencia de sus activos. La línea aérea brasileña VASP pagó 47.5 millones de dólares por Lloyd Aéreo Boliviano en 1996, y hasta la fecha ha efectuado aproximadamente el 78% de los desembolsos previstos (véase el cuadro I.25).[23] Los analistas han señalado que una causa probable de esta situación es la necesidad de realizar mayores inversiones que las previstas debido a la fuerte competencia que representan otros operadores (Latin Finance, 1999).[24]

Las empresas de ferrocarriles Andina y Oriental fueron adjudicadas en 1997 por 39 millones de dólares a dos consorcios chilenos: Cruz Blanca y Antofagasta Holding (Grupo Luksic), respectivamente. Además de la modernización de los equipos, las empresas tienen la obligación de construir la interconexión de ambos sistemas, para dar paso a los productos de la zona andina hacia Brasil y otros mercados de la región orien-

23 Debido a que la empresa no proporcionó información no se tiene certeza sobre el monto invertido por VASP hasta la fecha.

24 No obstante, Lloyd Aéreo Boliviano ha alegado que ha gastado cerca de 52 millones de dólares adicionales en la adquisición y alquiler de aviones, mejoras de infraestructura y entrenamiento del personal (AmCham Bolivia, 1999).

Cuadro I.25

BOLIVIA: CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS Y CUMPLIMIENTO DE INVERSIONES EN LAS EMPRESAS CAPITALIZADAS EN EL SECTOR TRANSPORTE, PRIMER SEMESTRE DE 1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa	1995	1996	1997	1998	1999	Total	Desembolsos (Porcentajes)	Saldos	Inversión nueva
FC Andina		2.7	5.6	4.5	0.5	13.3	100	0	0.1
FC Oriental		3.9	12.5	16.0	5.1	37.5	145	0	11.7
LAB	5.0	31.9	n.d.	n.d.	n.d.	36.9	78	10.6	0
Total sector	5.0	38.5	18.1	20.5	5.6	87.7	100.1	10.6	11.8
Total Plan						**1 470**	**82.0**	**302.8**	**101.7**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información suministrada por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión de Bolivia, el Instituto de Estadísticas de Bolivia, el Banco Central de Bolivia y la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.

tal. Sin embargo, para 1999 la interconexión no se había construido.[25] Tras cumplir con los desembolsos estipulados en los contratos, ambas empresas se han embarcado en nuevas inversiones para mejorar las vías. Ferrocarriles Andina proyecta invertir 8 millones de dólares por este concepto, mientras que Ferrocarriles Oriental invertirá 35 millones de dólares en los próximos cinco años. Entre los dos sistemas transportan anualmente 250 000 toneladas de minerales y 900 000 toneladas de soya a los puertos chilenos (AmCham Bolivia, 1999).

Desde 1995 se encuentra pendiente la capitalización de la Empresa Metalúrgica Vinto. El proceso ha sufrido retrasos debido a diversos factores institucionales y de mercado (la caída de los precios de los minerales). Los recursos mineros de Bolivia son tanto o más abundantes que los energéticos y, a diferencia de éstos, han sido explotados ampliamente en el pasado (se estima que apenas un 10% de las reservas han sido explotadas).[26] Un último intento de capitalización de esta empresa se encuentra en curso a finales de 1999. Si el gobierno no alcanza éxito en este intento, llevará a cabo en el 2000 la privatización de Vinto.

El auge de la IED hacia Bolivia a partir de 1994 conjuga una orientación de desarrollo tendiente a convertir a Bolivia en un complejo energético exportador con el aprovechamiento de estrategias empresariales en el sector de hidrocarburos y la búsqueda de materias primas con el fin de integrar mercados regionales. Esto se complementa con una exitosa estrategia de negociación comercial y de inversión con Brasil en 1996, uno de los mayores mercados de consumo energético de América del Sur, así como el desarrollo de una infraestructura moderna.

Algunos puntos vulnerables de esta orientación estratégica dignos de mencionar se refieren a la dependencia de un único mercado de exportación y a la fuerte competencia de otros países de la región que son superavitarios en energía (Argentina y Venezuela). Con este fin recientemente Bolivia ha creado una serie de incentivos para las empresas energéticas y estudia proyectos de interconexión con otros mercados como Perú y Chile.

25 El Gobierno de los Estados Unidos, a través de su Administración Federal de Ferrocarriles, concluyó a mediados de 1999 un estudio técnico sobre la interconexión, en que se estima una inversión de 1 000 millones de dólares para su construcción.

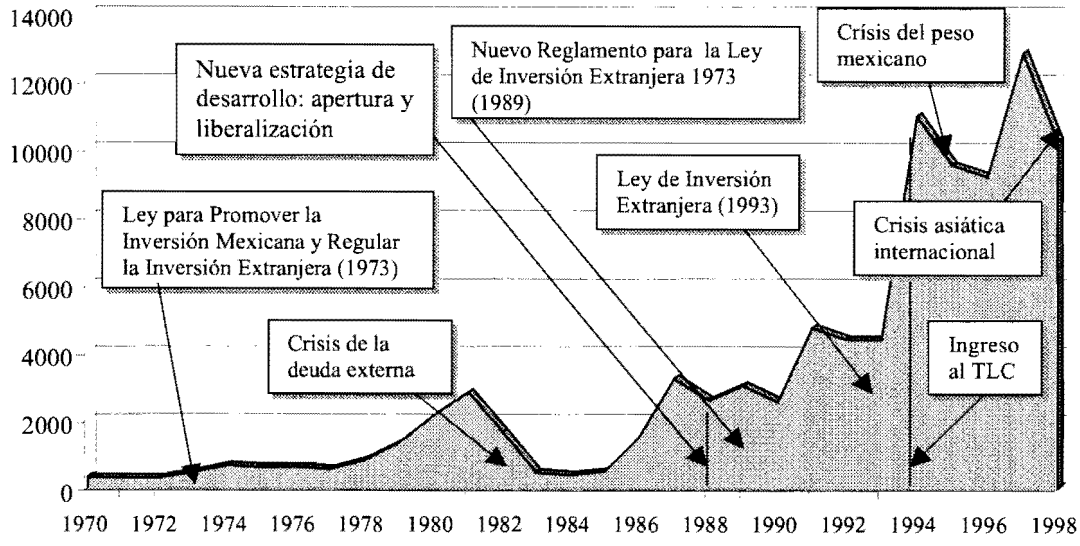
26 Bolivia posee reservas de oro, plata, platino, antimonio, cobre, zinc, plomo, estaño, azufre, potasio, litio, borato y piedras semipreciosas. En 1998 se descubrieron importantes minas de oro y cobre en la frontera con Brasil.

II. MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

Durante la década de 1990, los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia México han exhibido un gran dinamismo (véase el gráfico II.1). Entre 1990 y 1995 el país fue el más importante receptor de IED de América Latina y el Caribe, superado sólo por Brasil a partir de 1996 (CEPAL, 1998a). El impacto de estos flujos, que pasaron de niveles inferiores a 1% del producto interno bruto (PIB) en los años ochenta, a más de 3% en la presente década ha sido considerable. Además, su gravitación no se ha limitado al ámbito macroeconómico, sino que han sido determinantes en la generación de una nueva estructura productiva y de organización industrial, paralela a un notable proceso de modernización de un segmento de la economía de México.

En este capítulo se analizarán las características de los flujos de IED hacia México, en el contexto de las profundas reformas llevadas a cabo por las autoridades nacionales desde mediados de los años ochenta, los grandes cambios experimentados por la economía internacional en ciertas industrias y su impacto sobre México y el notorio dinamismo de las estrategias corporativas de las empresas transnacionales más importantes. En la segunda parte se revisará más detalladamente las principales actividades por las que se canaliza la afluencia de IED, de acuerdo con dos objetivos principales de las estrategias empresariales: la búsqueda de eficiencia y el acceso a mercados. El capítulo finaliza con algunas conclusiones.

Gráfico II.1
MÉXICO: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1970-1998
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco de México.

A. EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMÍA DE MÉXICO

1. Del nacionalismo a la apertura

En México, desde finales del siglo XIX, la IED ha tenido una significativa participación en sectores económicos específicos. Los flujos de capital más destacados provenían de Europa y Estados Unidos y se orientaban en particular hacia los subsectores minero, petrolero, textil y del transporte, la explotación de haciendas y plantaciones, la expansión del sistema ferroviario y una serie de servicios, incluidos la energía eléctrica y la banca. En 1910 las inversiones extranjeras acumuladas se estimaban en 2 000 millones de dólares, monto que representaba, aproximadamente, entre 67% y 73% del total invertido en el país. Estos capitales incidieron fuertemente en el descenso de los precios del transporte y en la mejoría de las comunicaciones en gran parte del país (Haber, 1992, p. 27). Además, hasta finales de la década de 1920,

los recursos fiscales generados por capitales extranjeros fueron fundamentales para el fortalecimiento del gobierno (Sherwell, 1992).

Desde los inicios de la Revolución en 1910 y hasta finales de la década de 1930 se verificó una serie de transformaciones relevantes. En virtud de la Constitución de 1917 y otras leyes posteriores se otorgó a la Nación la propiedad legítima e inalienable de los recursos naturales y se estableció el derecho a la huelga y la suspensión del trabajo. Estos cambios constitucionales reflejan no sólo un viraje ideológico como resultado de la Revolución Mexicana, sino que también una creciente pujanza económica de origen nacional. Entre 1910 y 1934, a pesar de diversos conflictos entre el Gobierno y las empresas extranjeras, los niveles de capital foráneo se mantuvieron sin mayores alteraciones (Meyer, 1992).

Durante la presidencia de Lázaro Cárdenas (1934-1940) tuvo lugar un reordenamiento social, económico y político que definió las bases de la nación mexicana hasta finales de la década de 1960, por lo menos. La reforma agraria y las nacionalizaciones, así como la búsqueda y el impulso de la intervención económica del Estado con vistas a lograr la modernización del país sobre la base de la industria nacional, fueron algunos de los principales sustentos del desarrollo durante ese período. La nacionalización del sistema ferroviario en 1937 y, sobre todo, la expropiación petrolera en 1938, repercutieron profundamente en los flujos de capital extranjero y en la relación de las empresas extranjeras con el Gobierno. Entre 1935 y 1940, el acervo de la IED registró una caída de 42% (Ornelas, 1989).

Con posterioridad a la segunda guerra mundial, la afluencia de IED aumentó de manera sostenida. Su tasa de crecimiento promedio anual, que en la década de 1950 había sido de 2.3%, saltó a 8.1% entre 1961 y 1970. Hubo factores que incentivaron poderosamente el ingreso y la radicación de la IED en México: un mercado relativamente cerrado a las importaciones que limitaba la competencia de mercancías y servicios extranjeros por barreras arancelarias (licencias, permisos y cuotas de importación), otras trabas no arancelarias, y un tipo de cambio fijo.

Asimismo, la inversión extranjera mostró una creciente diversificación, al desplazarse de las actividades agrícolas a los sectores industrial y de servicios. A principios de la década de 1970, la participación del capital foráneo en el PIB manufacturero alcanzaba a más de 20%, concentrándose en los productos químicos (71.2% del PIB del sector), la maquinaria y los aparatos eléctricos (62.6%), y el equipo de transporte (35.5%) (Sepúlveda y Chumacero, 1973). Entre 1940 y 1973, Estados Unidos fue el principal país de origen de la IED ingresada a México, con una trayectoria en constante ascenso, de 63.7% a 78.1%. En 1970 lo seguían en importancia la República Federal Alemana, el Reino Unido y Suiza, con 3.4%, 3.3% y 2.7% de la IED total, respectivamente (Chapoy, 1975; Sepúlveda y Chumacero, 1973).

En marzo de 1973, la promulgación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera fue un hecho importante en la evolución económica de México, ya que por primera vez se establecía un marco regulatorio específico para la IED. En esta Ley se mantenía el carácter restrictivo de la política nacional al reservar una serie de actividades exclusivamente para el Estado y los inversionistas mexicanos. El Estado tenía la exclusividad de las actividades vinculadas al petróleo y los demás hidrocarburos, la petroquímica básica, la explotación de minerales radioactivos y la generación de energía nuclear, la minería, la electricidad, los ferrocarriles, las comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, así como de otras para las que se fijaran normas específicas. También había áreas reservadas sólo para los mexicanos; entre éstas se contaban la radio y televisión, el transporte automotor urbano, los transportes aéreos y marítimos nacionales, la explotación forestal, la distribución de gas y las que se establecieran en virtud de leyes especificas.

La inversión extranjera podría tener una participación máxima de 40% a 49% del capital en empresas y actividades relacionadas con la explotación y el aprovechamiento de sustancias minerales y productos secundarios de la industria petroquímica, la fabricación de partes y componentes para vehículos automotores y otras que se señalaban en leyes específicas. En general, en esta Ley se otorgaba al Estado poderes discrecionales para determinar en qué sectores y actividades la inversión extranjera no debería exceder el 49% del capital social de las empresas. No obstante, se permitía la participación mayoritaria de la inversión extranjera en proyectos específicos que, debido a sus características, se consideraran convenientes para la economía del país.

A finales de la década de 1970, el modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones industriales comenzaba a revelar importantes limitaciones. El estancamiento del sector manufacturero privado se reflejó en un incremento sostenido de los déficit comercial y de la cuenta de capitales, que no podían seguir financiándose con el superávit del sector

primario. Durante esos años, las exportaciones petroleras y el endeudamiento externo permitieron sobrellevar la crisis estructural. A pesar de varias décadas de incentivos directos e indirectos, en general la industria mexicana no había demostrado capacidad para integrarse a la economía internacional (Fajnzylber, 1983). Las únicas excepciones eran unas pocas ramas manufactureras con alta participación de empresas extranjeras. En 1982, esta situación se volvió insostenible, desatándose la llamada crisis de la deuda externa.

El fuerte impacto de esa crisis hizo que las autoridades mexicanas redefinieran la estrategia de desarrollo de México y el papel que debería desempeñar la inversión extranjera (Peres, 1990). A partir de 1985 se puso en práctica un acelerado programa de apertura comercial. Entre 1985 y 1987, las tarifas arancelarias ponderadas disminuyeron de 28.5% a 11.8%. En 1987, el arancel máximo se fijó en 20%. Desde entonces, la estructura arancelaria ha permanecido prácticamente inalterada, con algunos cambios importantes inducidos por la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) en 1994 (Banco de México, 1999; Dussel Peters, 1997; Ten Kate y De Mateo, 1989). Estas transformaciones se plasmaron definitivamente con la firma del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) en diciembre de 1987, en el que se establecía que las nuevas prioridades económicas del país eran el desarrollo de un sector manufacturero privado dinámico y una creciente participación en los mercados internacionales por la vía de las exportaciones.

Los cambios se consolidaron durante el sexenio del Presidente Salinas de Gortari (1988-1994), cuando a la desregulación y apertura de la economía empezaron a sumarse amplios programas de privatización de activos estatales, esquemas de conversión de deuda externa en capital, y la eliminación generalizada de subsidios directos e indirectos, así como de programas orientados hacia empresas, sectores y regiones específicas. No obstante, la política que mayor impacto tuvo en México fue la de fomento de las exportaciones mediante los programas de actividades de maquila.

En este contexto, las iniciativas para atraer inversión extranjera adquirieron gran relevancia como parte integral de la nueva estrategia. Desde la perspectiva macroeconómica, estos recursos se convirtieron en una de las principales fuentes de financiamiento; se dejó así atrás una orientación microeconómica y de organización industrial, para transformarlos en uno de factores más importantes para la modernización económica y la orientación exportadora del sector manufacturero.

A partir de entonces, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) se convirtió en la principal institución en materia de políticas relacionadas con la inversión extranjera. Su trabajo normativo se tradujo en un importante aporte a la interpretación de la Ley y permitió adecuar las reglas vigentes a la actitud cada vez más liberal que adoptaba el gobierno mexicano con respecto al tema. En mayo de 1989, el interés en promover el incremento de la inversión extranjera mediante normas claras y de aplicación automática llevó finalmente a las autoridades a emitir el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. De esta manera un siglo marcado por el nacionalismo con respecto al capital extranjero se cerró con una acelerada apertura.

2. La incorporación de México a la economía internacional ¿o norteamericana?

Las autoridades mexicanas pusieron en práctica una estrategia de reposicionamiento del país en el contexto internacional. Esta se tradujo, en particular, en su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986; su incorporación al foro de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) en 1993; su ingreso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1994; la suscripción de varios acuerdos de libre comercio con países de América Latina —Chile, el Grupo de los Tres (con Colombia y Venezuela) y Costa Rica; la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) con Canadá y los Estados Unidos en 1994; el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea suscrito en 1997 y el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea cuyas negociaciones concluyeron en noviembre de 1999 (véase el recuadro II.1). Todas estas medidas —tanto las de carácter interno como las resultantes de su política económica internacional—

Recuadro II.1

EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA: ¿UNA OPORTUNIDAD PARA QUE MÉXICO DIVERSIFIQUE SUS MERCADOS DE EXPORTACIÓN?

La profundización de las relaciones económicas entre México y la Unión Europea (UE) es parte de un proceso más amplio de inserción del país en la economía internacional y corrección de algunas conductas comerciales discriminatorias -la UE concede mejores condiciones arancelarias y no arancelarias a los productos de unos 100 países que a sus similares mexicanos (De Mateo, 1999)-, pero sobre todo constituye una posibilidad de contrarrestar la fuerte dependencia del comercio con Estados Unidos. Durante la década de 1990, la Unión Europea (UE) ha cedido terreno en el mercado latinoamericano frente a Asia y Estados Unidos, pasando de 21% a 16% de las importaciones totales de la región (CEPAL, 1999c). En esta tendencia México ha sido particularmente importante, en especial como resultado de su privilegiada relación económica y comercial con los Estados Unidos, en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Entre 1990 y 1998, la participación de las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos aumentaba de 66% a cerca del 75% del total (véase el cuadro II.1), mientras que la correspondiente a la UE caía de 17% a 9%. De acuerdo con muchos analistas europeos, a mediados de la próxima década este proceso podría verse potenciado una vez concluidas las negociaciones para el establecimiento de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (IRELA, 1999).

De esta manera, las autoridades europeas han reaccionado buscando mecanismos para fortalecer y profundizar las relaciones económicas y políticas entre ambas regiones. En este sentido destacan el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Unión Europea y el Mercosur, firmado en diciembre de 1995, el Acuerdo de Asociación Económica, Diálogo Político y Cooperación entre Chile y la Unión Europea, suscrito en junio de 1996, y el Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, concretado en diciembre de 1997. Asimismo, todas estas iniciativas preveían la posterior negociación de acuerdos de liberalización comercial gradual y recíproca. Este proceso se está desarrollando con diferente velocidad y profundidad en los distintos ámbitos de negociación. En julio de 1998 comenzaron las negociaciones para la suscripción de un acuerdo de libre comercio entre México y la UE, proceso que avanzó rápidamente, a diferencia de las iniciativas similares llevadas a cabo por Europa con el Mercosur y Chile. Esto podría estar reflejando la nueva condición de México de miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y del TLC. Un año más tarde y tras nueve rondas de discusión entre las delegaciones mexicana y europea, el 24 de noviembre de 1999 las negociaciones se dieron por concluidas. Así, se consideraron superadas las diferencias en los temas de acceso a mercado, reglas de origen, inversión y aranceles industriales. Quedaron fuera del acuerdo productos cárnicos, lácteos y granos, que podrían ser motivo de una futura negociación. Tampoco se incluyeron conclusiones sobre el capítulo de compras gubernamentales, que se espera incorporar más adelante.

El acuerdo pretende liberar gradualmente el comercio bilateral, reconociendo las asimetrías económicas entre México y sus futuros socios europeos. En lo referente a acceso a mercado, la UE está obligada a liberalizar el 82% del comercio con la entrada en vigor del acuerdo, postergando el 18% restante al año 2003. Por otro lado, la apertura del mercado mexicano se realizará en cuatro etapas. En la primera, a mediados del año 2000, México desgravará el 47.6% de las importaciones procedentes de Europa. Posteriormente se eliminarán los aranceles sobre el 5.1%, 5.6% y 41.7% de los productos europeos en el 2003, 2005 y 2007, respectivamente. En los sectores de los textiles, las confecciones, el calzado, la industria automotriz y los productos agrícolas, se otorgará un tratamiento especial con respecto a las reglas de origen y el cronograma de apertura. El plazo final para la liberalización del sector agrícola es el 2010. Los puntos más complejos de este acuerdo estuvieron vinculados a la liberalización de los servicios financieros y la definición de las reglas de origen. En este último ámbito, ha habido un acuerdo sobre el 80% de los productos industriales. Estos avances obedecen a la flexibilización de la posición mexicana, la que ha permitido pasar de 30% a 70% en el contenido europeo o mexicano para que los productos sean cubiertos por el acuerdo. En algunos de los sectores más importantes de las actividades exportadoras mexicanas, como la industria automotriz, la electrónica y los textiles, las negociaciones fueron más complicadas. En el sector automotor, se logró un acuerdo

Recuadro II.1 (conclusión)

en el último momento. Según funcionarios gubernamentales mexicanos, el acuerdo alcanzado en materia de normas de origen les permitiría a los productores nacionales de autopartes exportar a la UE.

Una vez ratificado por el Senado mexicano y el Consejo y Parlamento europeos, el acuerdo debería entrar en vigor el 1° de julio del año 2000. Así, México se convertirá en el único país del mundo en tener tratados de libre comercio con seis países de América Latina -Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, Nicaragua y Venezuela- y con los dos mercados más grandes del planeta: América del Norte y la UE. Además, este proceso se ha constituido en el programa de liberalización comercial más ambicioso que ha emprendido la UE, ya que se extiende a todas las áreas del comercio bilateral.

A diferencia del comercio con los Estados Unidos, México tiene un déficit comercial considerable con la UE (5 300 millones de dólares en 1998 y 4 700 millones en enero-agosto de 1999). Se prevé que este déficit pudiera tender a la baja, de manera similar a lo que sucedió respecto de Estados Unidos, país con el que México de hecho mantiene un superávit desde 1995. Asimismo, se espera que los flujos europeos de inversión extranjera directa se incrementen, en parte motivados por el potencial de México como plataforma de exportación hacia el área del TLC y América Latina. Ello contribuiría a un financiamiento más sano del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, que en los últimos 20 años ha sido el detonador de las crisis recurrentes vinculadas con el desequilibrio del sector externo.

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

tuvieron en común el propósito de adaptar la economía mexicana a las necesidades y requerimientos de las empresas transnacionales globalizadoras, especialmente las estadounidenses (Calderón, Mortimore y Peres, 1994).

En realidad, la creciente vinculación de México al mercado internacional equivale a una mayor integración de su economía al bloque de América del Norte, en particular a los Estados Unidos (Calderón, Mortimore y Peres, 1996). Entre 1990 y 1998, la importancia de América del Norte en el comercio mexicano total aumentó de 69% a 82%, y más de dos tercios del acervo de IED en México tuvieron su origen en Estados Unidos y Canadá (véase el cuadro II.1). La incorporación de la economía al bloque norteamericano obedece primordialmente al reto de mejorar su competitividad en el exterior que se le plantea a México ante un nuevo orden industrial internacional, por una parte y, por la otra, al hecho de que el país resultaba conveniente para las empresas transnacionales norteamericanas pues les permitía aumentar su competitividad con respecto a Japón y la Unión Europea (Mortimore, 1998a).

En 1993, anticipándose a la implementación del TLC, las autoridades mexicanas modificaron el marco regulatorio de la IED para adaptarlo a la nueva estrategia de desarrollo. De este modo, se eliminaron múltiples restricciones a la inversión extranjera vigentes desde la promulgación de la Ley de 1973.[27] Posteriormente, se introdujeron nuevos cambios legislativos en subsectores específicos (telecomunicaciones, ferrocarriles y finanzas, entre otros), y en 1998 se reglamentó la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera de 1996 de un modo que asegurara la compatibilidad de la normativa mexicana con el TLC. Desde entonces, para las autoridades del país el TLC se ha convertido en marco de referencia y "techo" en todas sus negociaciones bilaterales o multilaterales sobre comercio e inversión. Estos criterios han sido aplicados en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) de la OCDE, así como en su participación en foros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Cuadro II.1

MÉXICO: PRINCIPALES RELACIONES ECONÓMICAS CON AMÉRICA DEL NORTE

(En millones de dólares y porcentajes)

	1990[a]		1994		1998	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje
Exportaciones totales	40 771	100.0	60 882	100.0	117 183	100.0
— Estados Unidos	28 254	69.3	51 943	85.3	101 809	86.9
— Canadá	326	0.8	1 470	2.4	1 716	1.5
Importaciones totales	41 592	100.0	79 346	100.0	124 923	100.0
— Estados Unidos	27 492	66.1	57 009	71.8	92 976	74.4
— Canadá	541	1.3	1 600	2.0	2 255	1.8
Comercio total	82 363	100.0	140 228	100.0	242 106	100.0
— Estados Unidos	55 746	67.7	108 952	77.7	194 785	80.5
— Canadá	867	1.1	3 070	2.2	3 971	1.6
Acervo de IED	35 997	100.0	55 152	100.0	85 697	100.0
— Estados Unidos	23 220	64.5	32 609	59.1	51 443	60.0
— Canadá	506	1.4	1 410	2.6	2 330	2.7

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI).

[a] Cifras estimadas debido al cambio de metodología contable del comercio exterior y la IED de México.

Todos estos cambios se reflejaron en un gran dinamismo del desempeño exportador, básicamente de manufacturas, hacia los países industrializados. Entre 1989 y 1997, la tasa media de expansión anual de las exportaciones manufactureras en términos reales fue de 14%, cuatro veces superior al promedio del PIB del sector (Máttar y Peres, 1999). La participación de estas exportaciones (sin incluir las de maquila) en el PIB del sector aumentó de 34% a 58% entre 1994 y 1996. Este desempeño convirtió a México en el país que registró el mayor incremento —después de China— de su participación en las importaciones de bienes del mercado de los países de la OCDE. Entre 1980 y 1996 se registró una importante mejoría de la competitividad de México en el mercado norteamericano (véase el cuadro II.2). La participación de México en las importaciones de ese mercado subió de 4.0% a 7.5%, con un incremento más marcado entre 1990 y 1996. Mientras el avance de los recursos naturales fue errático, la situación competitiva de las manufacturas mejoró notablemente. La estructura de las exportaciones mexicanas al mercado norteamericano sufrió una transformación estructural: en 1980, el 63% correspondía a recursos naturales (mayormente petróleo crudo), mientras que en 1996, 79% eran manufacturas, sobre todo aquellas no basadas en recursos naturales. En 1996, 8 de los 10 productos de exportación más importantes (a tres dígitos de la CUCI Rev.2) correspondieron a importaciones dinámicas en el ámbito norteamericano y México ganó mercado en siete de estos ocho. México logró especializarse en productos dinámicos en ese mercado, particularmente en las industrias automotriz y electrónica (véase el cuadro II.2).

Entre 1993 y 1998, la participación de las principales empresas extranjeras en las exportaciones totales de México —incluyendo maquiladoras— aumentó de 56.5% a 64.2%. Asimismo, algunas de estas ramas han logrado altas cuotas en el mercado norteamericano, como las de

27 El marco regulatorio de la IED se aprobó con posterioridad a la firma del TLC, es decir, el 27 de diciembre de 1993, y unos días antes de su implementación. En la Ley de 1973 y su reglamento de 1989 se establecían restricciones a la inversión extranjera en 142 partidas de la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos —unas eran reservadas exclusivamente para el Estado o los nacionales mexicanos, en otras se exigía una participación minoritaria o bien autorización previa del CNIE. En la actualidad, la legislación vigente permite la participación de la IED prácticamente en todas las actividades económicas: de las 704 catalogadas en la clasificación mexicana, 606 están 100% abiertas al capital extranjero, 35 le permiten un participación de hasta 49%, 37 requieren autorización previa de la CNIE y sólo 16 no admiten la participación de la IED.

Cuadro II.2

MÉXICO: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN AMÉRICA DEL NORTE (ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ)

(Porcentajes)

			1980	1985	1990	1996
I. Participación de mercado			**4.00**	**4.39**	**5.09**	**7.54**
Recursos Naturales (1+2+3)			6.31	9.30	7.15	8.16
Agricultura (1)			5.09	5.43	6.97	7.71
Energía (2)			6.99	12.13	7.39	8.58
Fibras textiles, minerales y minas de metal (3)			3.78	7.23	6.17	7.88
Manufacturas (4+5)			2.38	2.87	4.49	7.39
Basadas en recursos naturales (4)			3.54	3.72	3.88	4.03
No basadas en recursos naturales (5)			2.24	2.78	4.47	7.49
Otros (6)			4.24	3.84	6.91	8.30
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Recursos Naturales (1+2+3)			63.0	49.1	27.8	17.2
Agricultura (1)			13.3	10.9	10.4	7.0
Energía (2)			47.6	36.0	15.7	9.1
Fibras textiles, minerales y menas de metal (3)			2.2	2.3	1.6	1.1
Manufacturas (4+5)			34.1	48.0	67.8	79.0
Basadas en recursos naturales (4)			4.2	3.6	3.1	2.1
No basadas en recursos naturales (5)			29.9	44.5	64.7	76.9
Otros (6)			2.8	2.9	4.5	3.9
III. 10 exportaciones principales según contribución	[a]	[b]	**56.9**	**51.1**	**49.2**	**49.7**
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.0	1.0	7.1	11.0
333 Aceites de petróleo crudos		+	42.9	31.4	14.5	8.5
773 Equipos de distribución de electricidad	*	+	1.4	3.2	5.4	5.3
764 Equipos de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	-	5.9	4.4	3.6	4.2
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	1.6	3.2	4.9	4.0
761 Receptores de televisión	*	+	0.1	0.7	3.0	3.8
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	+	2.8	2.8	4.2	3.7
782 Vehículos automotores para transporte de mercancías		+	0.0	0.7	0.6	3.6
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	*	+	0.7	5.6	3.0	3.0
772 Aparatos eléctricos para empalme, corte de circuitos eléctricos	*	+	1.6	2.0	3.0	2.7

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la Competitividad de los Países (CAN PLUS) de la CEPAL.
Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev. 2):

(1) Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29

(2) Sección 3

(3) Capítulos 26, 27 y 28

(4) Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

(5) Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

(6) Sección 9.

[a] Los grupos que corresponden a los 50 productos más dinámicos en el mercado de América del Norte, 1980-1996.

[b] Grupos en los que se gana (+) o se pierde (-) participación de mercado, 1980-1996.

receptores de televisión (63.5%), equipos de medición (55.4%) y equipos de distribución de electricidad (53.8%) (Máttar y Peres, 1999). Estos antecedentes denotan la estrategia de las empresas transnacionales norteamericanas, que en México han buscado aumentar su eficiencia global —mediante reducción de costos y acceso privilegiado al mercado norteamericano—, particularmente en los subsectores automotor, electrónico y de la confección. Así, México se ha convertido en el tercer país de origen de las importaciones estadounidenses totales. Ocupa igual posición con respecto a las importaciones del área automotriz y es el primero en electrónica y confecciones (véase el cuadro II.3)

Por otra parte, a pesar de la importancia asignada a las exportaciones en las estrategias de las empresas

Cuadro II.3
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES EN INDUSTRIAS SELECCIONADAS
(En millones de dólares y porcentajes)

	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
Totales	**495 261**	**663 828**	**743 506**	**791 560**	**869 876**	**913 882**	**100.00**
— Canadá	91 376	128 947	145 117	156 586	168 048	174 845	19.13
— Japón	89 657	119 143	123 578	115 218	121 357	121 980	13.35
— México	30 172	49 493	61 705	72 968	85 830	94 709	10.36
— China	15 224	38 781	45 555	51 507	62 552	71 156	7.79
— Alemania	28 109	31 749	36 847	38 944	43 069	49 824	5.45
Industria automotriz[a]	**73 907**	**97 018**	**102 329**	**105 519**	**114 899**	**123 777**	**100.00**
— Canadá	26 272	38 116	40 661	41 398	44 318	46 324	37.43
— Japón	27 607	34 521	31 915	28 988	31 143	33.043	26.70
— México	3 656	7 134	10 316	14 046	15 387	16 735	13.52
— Alemania	7 132	6 971	7 974	8 863	10 374	12 680	10.24
— Reino Unido	1 744	1 854	2 309	2 376	2 708	2 967	2.40
Industria electrónica[b]	**58 156**	**94 395**	**114 190**	**114 609**	**122 093**	**127 068**	**100.00**
— México	7 745	14 385	16 478	18 702	21 883	25 783	20.29
— Japón	19 153	26 076	29 266	25 304	24 686	23 090	18.17
— China	1 926	6 522	7 886	8 907	10 561	12 768	10.05
— Canadá	4 568	5 778	6 930	8 395	9 087	9 784	7.70
— Malasia	3 000	8 019	10 113	9 777	9 483	8 445	6.65
Industria de la confección[c]	**22 981**	**33 250**	**36 103**	**37 930**	**44 646**	**49 796**	**100.00**
— México	642	1 786	2 779	3 743	5 245	6 702	13.46
— China	3 197	5 086	4 653	5 026	5 998	5 671	11.39
— Hong Kong	3 863	4 324	4 261	3 928	3 973	4 448	8.93
— República Dominicana	686	1 538	1 698	1 720	2 189	2 310	4.64
— Taiwán	2 248	2 022	1 917	1 825	1 948	1 998	4.01

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información obtenida mediante el programa computacional Magic de la CEPAL.

[a] Se refiere al capítulo 87 del Sistema Armonizado.

[b] Se refiere al capítulo 85 del Sistema Armonizado.

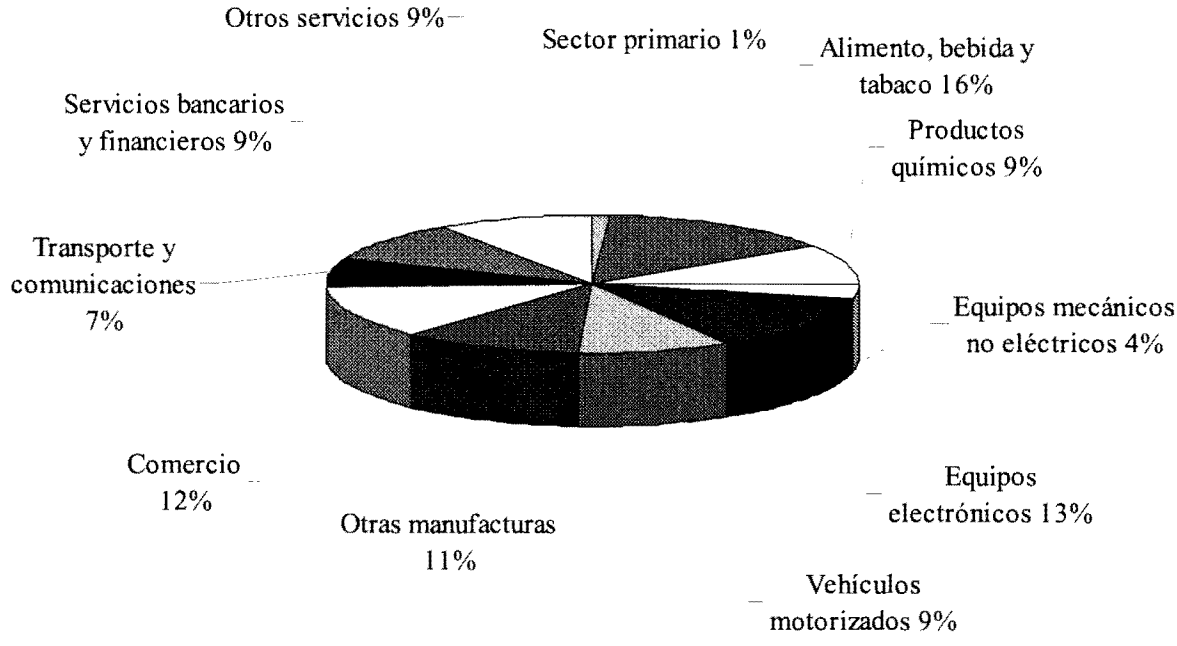
[c] Se refiere a la suma de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

extranjeras en México, el mercado local sigue siendo un factor de gran atracción. En algunas actividades manufactureras, independientemente de la apertura comercial, muchas empresas transnacionales han incrementado su participación de mercado, básicamente mediante la adquisición de firmas locales, como en el caso de las industrias de alimentos, bebidas y tabaco. Por último, la desregulación, liberalización y privatización de la mayoría de los subsectores de servicios los han transformado en los últimos años en uno de los principales focos de interés para los inversionistas extranjeros.

3. La inversión extranjera directa en los años noventa: un elemento básico en el posicionamiento internacional de México

En los últimos 15 años, la afluencia de IED ha registrado un crecimiento muy significativo (véase el gráfico II.1). Más de la mitad de éstos ingresos tuvieron por destino el sector manufacturero (CEPAL, 1998a, p. 74). Durante el período 1994-1998, el 61% de las inversiones se concentraron en actividades manufactureras, en especial en aquellas orientadas a los mercados de exportación. De este modo, las industrias de artículos electrónicos y de computación, particularmente bajo el esquema de producción de maquila, así como la automotriz se han convertido en los receptores más dinámicos de los flujos de IED en México (véase el gráfico II.2). En lo que respecta a la producción para abastecer el mercado local, la IED se ha concentrado en las industrias de alimentos, bebidas y tabaco (16% del total) y de productos químicos (9%).

Gráfico II.2
MÉXICO: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1994-1998
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En los rubros de bebidas y tabaco, en particular, los importantes ingresos de IED fueron el resultado de una ola de fusiones y adquisiciones que se produjo en 1997 y 1998 (CEPAL, 1998a, p. 76). En 1998, como resultado de la crisis internacional, la IED registró un retroceso significativo. Esta situación se mantuvo sin cambios importantes en 1999 (véase el cuadro I.2).

La participación de la industria maquiladora en la afluencia de inversión extranjera ha aumentado en forma considerable durante los últimos años. Entre 1994 y 1998, cerca de 28% de los ingresos de IED al sector manufacturero se dirigieron hacia esa actividad. Estos recursos se utilizaron básicamente para importar maquinaria y equipos necesarios para la producción. Estas inversiones se realizan mediante la aportación de activos fijos por parte de las empresas matrices en el extranjero a sus filiales de México, bajo contratos de comodato (préstamo gratuito), en virtud de los cuales el uso del activo se transfiere sin costo a la maquiladora para que desarrolle su actividad, pero no se le otorga la propiedad del bien; por consiguiente, la sociedad mexicana no puede reportarlo en su contabilidad (SECOFI, 1999a).

Entre 1994 y 1998, un 37% de los flujos de IED se dirigió a los servicios, en particular al comercio y los subsectores financiero y de las telecomunicaciones (véase el gráfico II.2). En la mayoría de los casos, los inversionistas extranjeros han ingresado al mercado mexicano mediante la adquisición de paquetes accionarios de entidades financieras —principalmente bancos, compañías de seguros y administradoras de fondos de pensiones— así como de cadenas locales de comercio detallista. La caída del precio de los activos ocasionada por la devaluación del peso ha incentivado este proceso, que ha sido particularmente intenso en el caso de la transferencia

a instituciones extranjeras de parte del capital social de los bancos privatizados a principios de los años noventa (CEPAL, 1998a, p. 74).

Durante ese mismo período cerca de dos tercios de los ingresos de IED provenían de los países miembros del TLC —Estados Unidos (60%) y Canadá (4%). La Unión Europea en su conjunto daba origen a 22% de dichos flujos, correspondiendo los principales aportes al Reino Unido, los Países Bajos y Alemania. Al igual que en la mayoría de los países de la región, las inversiones asiáticas han ocupado un lugar secundario. Las inversiones más destacables han sido las de Japón en las industrias electrónica y automotriz (véanse el gráfico II.3 y el cuadro II.4).

De este modo la IED y, en particular, las empresas transnacionales, se han convertido en agentes protagónicos. De las 10 mayores empresas mexicanas, en 6 existe una fuerte presencia de la inversión extranjera directa (*Expansión*, 21 de julio de 1999). Las empresas foráneas dominan varias de las actividades más dinámicas de la economía mexicana, particularmente las intensivas en exportaciones. Así, se destacan las grandes empresas de las ramas automotriz (General Motors, Daimler-Chrysler, Volkswagen, Ford y Nissan), y electrónica (General Electric, Hewlett-Packard, IBM, Sony, Philips, Samsung y Matsushita) (véase el cuadro II.4). Asimismo, el capital extranjero amenaza progresivamente con aumentar su presencia de modo significativo en los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco (PepsiCo, Nestlé, Coca-Cola, British American Tobacco) y en algunas actividades de servicios e infraestructura (France Telecom, Wal Mart).

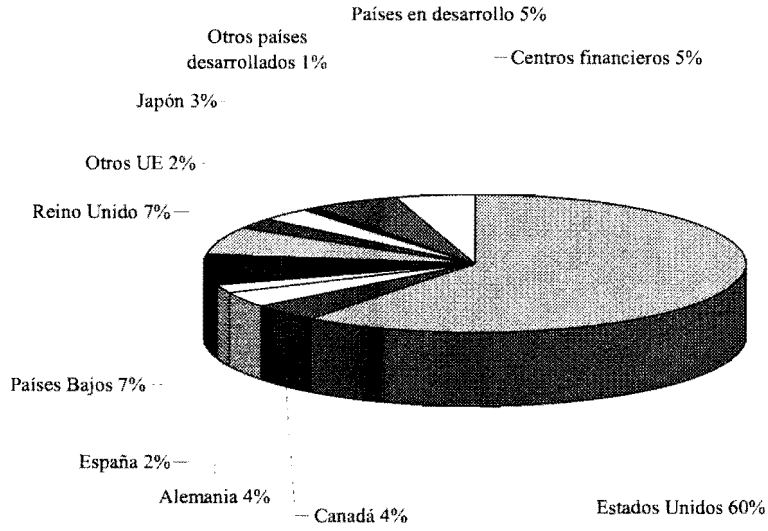
Si se analiza el comportamiento de los flujos de IED según sectores de destino, países de origen y modalidad, es posible identificar algunas de las principales orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros en la economía de México:

- Incrementar la eficiencia del sistema integrado de producción de las empresas transnacionales en el mercado de América del Norte. Esta estrategia se ha puesto especialmente de manifiesto en las industrias automotriz, informática y electrónica, y del vestuario, en las que el imperativo de reducir costos y la posibilidad de exportar hacia el mercado ampliado del TLC fueron los factores determinantes para radicar inversiones productivas

Gráfico II.3

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1994-1998

(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Cuadro II.4

MÉXICO: PRINCIPALES EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, 1998

(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa	Actividad	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
Teléfonos de México (TELMEX)	Telecomunic.	8 564	Southwestern Bell Corp./ France Telecom	10[a]	Estados Unidos/ Francia	1 166
General Motors de México	Automotriz	7 464	General Motors Corp.	100	Estados Unidos	5 665
Daimler-Chrysler de México	Automotriz	6 177	Daimler Benz	100	Alemania	4 890
Cifra y subsidiarias	Comercio	5 634	Wal Mart Stores	53	Estados Unidos	...
Volkswagen de México	Automotriz	4 927	Volkswagen A. G.	100	Alemania	3 682
Ford Motor Co.	Automotriz	4 211	Ford Motor Company	100	Estados Unidos	2 398
Sabritas S.A.	Alimentos	2 638	PepsiCo	100	Estados Unidos	0
General Electric de México	Electrónica	2 325	General Electric	100	Estados Unidos	893
Nissan Mexicana S.A.	Automotriz	1 840	Nissan Motor Co.	100	Japón	1 405
Nestlé México	Alimentos	1 648	Nestlé A.G.	100	Suiza	91
Hewlett-Packard de México	Electrónica	1 634	Hewlett Packard	100	Estados Unidos	1 383
IBM de México	Computación	1 487	IBM Corporation	100	Estados Unidos	2 602
Femsa-Cerveza	Bebidas	1 451	John Labatt Limited	30	Canadá	89
Coca Cola-Femsa	Bebidas	1 392	The Coca-Cola Company	30	Estados Unidos	...
Kimberly-Clark de México	Papel y celulosa	1 345	Kimberly-Clark	47	Estados Unidos	109
Nadro S.A. de C.V.	Comercio	1 182	McKesson Corp.	23	Estados Unidos	0
Delnosa S.A. de C.V.[b]	Autopartes	1 166	General Motors Corp.	100	Estados Unidos	1 166
Sony de Tijuanab	Electrónica	1 144	Sony Corporation	100	Japón	1 144
Grupo Celanese	Petroquímica	1 119	Hoechst Group	100	Alemania	385
NEC de México	Electrónica	1 095	Nippon Electric Co.	100	Japón	...
SCI Systemsb	Electrónica	1 054	SCI Systems	100	Estados Unidos	1 054
Philips Exportadora S.A.[b]	Electrónica	1 043	Philips A.G.	100	Países Bajos	1 043
Cigarrera La Moderna	Tabaco	1 021	British American Tobacco	100	Reinoi Unido	774
Mabe S.A.	Electrodom.	1 007	General Electric	48	Estados Unidos	427
Procter & Gamble de México	Química	1 002	Procter & Gamble	100	Estados Unidos	...
Grupo Kodak	Fotografía	985	Kodak	100	Estados Unidos	629
Grupo Modelo	Bebidas	793	Anheuser-Busch	50	Estados Unidos	...
Ispat Mexicana	Siderúrgia	783	Ispat Group	100	India	619
Rockwell Automation de México[b]	Electrónica	780	Rockwell	100	Estados Unidos	780
Colgate Palmolive S.A. de C.V.	Química	...	Colgate Palmolive Co.	100	Estados Unidos	...
Apasco S.A. de C.V.	Cemento	685	Holderbank Group	100	Suiza	...
Siemens S.A. de C.V.[b]	Maq. Eléctrica	674	Siemens A.G.	100	Alemania	162
Deltrónicos de Matamoros	Electrónica	635	General Motors Corp.	100	Estados Unidos	635
Tubos de Acero de México	Siderurgia	616	Grupo Techint	30	Argentina	...
Bayer de México	Química	602	Bayer A.G.	100	Alemania	...
Pepsi-Gemex S.A.	Bebidas	600	PepsiCo	25	Estados Unidos	...
Unilever de México	Limpieza/Higiene	545	Unilever	100	Reino Unido	...
Grupo Basf de México	Química	542	Basf A.G.	100	Alemania	82
Cigatam S.A. de C.V.[b]	Tabaco	536	Philip Morris	21	Estados Unidos	0
Samsung	Electrónica	531	Samsung Corporation	100	Rep.de Corea	531
Matsushita S.A. de C.V.[b]	Electrónica	516	Matsushita Electric company	100	Japón	516
Kenworth Mexicana	Automotriz	516	Kenworth Motor Truck Co.	100	Estados Unidos	...
Xerox Mexicana S.A. de C.V.	Electrónica	515	Xerox Corporation	100	Estados Unidos	302
Motorola de México S.A.	Electrónica	514	Motorola	100	Estados Unidos	280
Kemet de México S.A. de C.V.[b]	Electrónica	513	Kemet Electronics	100	Estados Unidos	513
SIA Electrónica de Baja California[b]	Electrónica	512	Sanyo Corp	100	Japón	512
Favesa S.A. de C.V.	Autopartes	507	Lear Corporation	100	Estados Unidos	507
DuPont S.A. de C.V.	Química	498	Du Pont de Nemours	100	Estados Unidos	161
Sears Roebuck de México	Comercio	451	Sears Roebuck	100	Estados Unidos	...
Ericsson Telecom S.A. de C.V.	Electrónica	500	Ericsson LM	100	Suecia	...
Lear Corporation México	Autopartes	445	Lear Siegler Systems	100	Estados Unidos	277
Daimler Benz	Automotriz	428	Daimler Benz	100	Alemania	...
Industrias John Deere	Maquinaria	422	John Deere	100	Estados Unidos	151
Daewoo de México S.A.[b]	Electrónica	416	Daewoo Electronics Corp.	100	Rep. de Corea	416
LG Electronics Mexico	Electrónica	408	LG Electronics	100	Rep. de Corea	408
Compaq Computer S.A.	Electrónica	392	Compaq Computer	100	Estados Unidos	...
Embotelladoras Argos S.A.	Bebidas	358	The Coca-Cola Company	20	Estados Unidos	0
JVC[b]	Electrónica	356	Matsushita Electronic	100	Estados Unidos	356
Avon Cosmetics S.A. de C.V.	Farmacéutico	...	Avon Products Inc.	100	Estados Unidos	...
Alcatel Indetel S.A. de C.V.	Electrónica	...	Alcatel Alsthom	100	Francia	...
3M de México SA. de CV	Química	326	3M	100	Estados Unidos	...

Cuadro II.4 (conclusión)

Empresa	Actividad	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extran-Jero (%)	País de origen	Expor-ta-ciones
Mexinox S.A. de C.V.	Siderurgia	320	Krupp Thyssen GmbH	100	Alemania	189
Grupo Iusacell	Telecomunic.	309	Bell Atlantic	42	Estados Unidos	0
Acer Computer Latino América	Electrónica	303	Acer Inc.	50	Taiwán	218
Delphi[b]	Autopartes	290	Delphi Automobile Systems	100	Estados Unidos	290
Hitachi de México [b]	Electrónica	280	Hitachi	100	Japón	280
Polioles S.A. de C.V.	Petroquímica	273	Basf AG	50	Alemania	...
STB [b]	Electrónica	267	STB Systems Inc.	100	Estados Unidos	267
Grupo Smurfit de México	Papel y celulosa	260	Jefferson Smurfit Group	100	Irlanda	0
Pilgrim's Pride SA de CV [b]	Alimentos	257	Pilgrim's Pride Corp	100	Estados Unidos	...
Hyundai de México S.A. de C.V [b]	Automotriz	257	Hyundai Corporation	100	Rep. de Corea	257
Nemak	Autopartes	241	Ford Motors Company	20	Estados Unidos	120
Electrónica BRK [b]	Electrónica	239	First Alert Inc.	100	Estados Unidos	239
Nokia Reynosa[b]	Electrónica	227	Nokia	100	Finlandia	227
Internacional de Cerámica	Min no metálicos	222	Interceramic	75	Estados Unidos	118
Schneider Electric México	Equipo eléctrico	215	Schneider Electric	100	Francia	59
Caterpillar México S.A. C.V.[b]	Maquinaria	203	Caterpillar	100	Estados Unidos	203
Ciba de México [b]	Química	199	Ciba Chemicals Corp.	100	Suiza	64
Elamex S.A. de C.V. [b]	Maquinaria	194	General Electric Co.	45	Estados Unidos	194
Sanmex S.A. de C.V.[b]	Electrónica	189	Sanyo Corp.	100	Japón	189
Roche-Syntex [b]	Química	180	La Roche	100	Suiza	...
Price Pfister de México S.A.	Metales	176	Price Pfister, Inc.	100	Estados Unidos	176
Electrónica Clarion	Electrónica	175	Clarion Co. Ltd.	100	Japón	153
Smithkline Beecham México	Farmacéutica	173	SmithKline Beecham plc	100	Reino Unido	...
EDS de México S.A. de C.V.	Electrónica	168	Electronic Data Systems	100	Estados Unidos	...
Albright & Wilson Troy de México	Química	156	Albright & Wilson plc	100	Reino Unido	...
Dirona	Autopartes	155	Rockwell International	50	Estados Unidos	...
Gillette de México SA	Química	147	Gillette	100	Estados Unidos	...
Honda de México SA de CV	Automotriz	144	Honda Mortors Co.	100	Japón	...
Olivetti Mexicana	Electrónica	134	Olivetti Spa	100	Italia	52
Eli Lilly y Cía. de México	Farmacéutica	129	Eli Lilly & Company	100	Estados Unidos	...
Alestra	Telecom	119	ATT	49	Estados Unidos	...
Becton Dickinson de México	Farmacéutica	111	Becton Dickinson	100	Estados Unidos	...
Singer Mexicana	Maquinaria	105	Singer Sewing Machine	100	Estados Unidos	...
Dovaton de México S.A. de C.V.	Electrónica	100	Dii Group Inc.	100	Estados Unidos	73
Black & Decker S.A. de C.V.	Maquinaria	99	Black & Decker	100	Estados Unidos	44
Dal-Tile México S.A. de C.V.	Min. no ferrosos	97	Dal-Tile	100	Estados Unidos	76
Mobil Oil de México SA CV	Petroquímica	93	Mobil Corp.	100	Estados Unidos	...
Cementos Portland Moctezuma	Min. no ferrosos	90	Ciment Molins/Grupo Buzzi	66	Italia	...
Basf Pinturas	Química	86	Basf AG	100	Alemania	...
Merck México S.A.	Química	83	Merck KgaA	100	Alemania	...
Terza S.A. de C.V.	Textiles	79	Shaw Industries	50	Estados Unidos	38
SKF de México SA de CV	Metales	74	SKF AB	100	Suecia	...
Grupo Echlin Automotriz	Autopartes	74	Diana	...	Estados Unidos	...
NCR de México S.A. de C.V.	Electrónica	69	NCR Corp.	100	Estados Unidos	...
No Sabe Fallar SA de CV	Otras manuf.	69	BIC	100	Francia	...

Fuente:CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Expansión, "Las 500 empresas más importantes de México", 21 de julio de 1999; Expansión, "Las 100 multinacionales más importantes de México, 15-29 de septiembre de 1999; América economía, "Las mayores empresas de América Latina", edición especial, 29 de julio de 1999; y América economía, "Los 200 mayores exportadores ...y los 100 mayores importadores", 26 de agosto de 1999.

[a] A pesar de tener sólo el 10% del capital, Southwestern Bell Corporation y France Telecom poseen, por partes iguales, el 49% de las acciones tipo AA con poder de voto.

[b] Empresas exportadoras, en su mayoría bajo el esquema de la industria maquiladora, que colocan cerca del 100% de su producción en los mercados externos.

en México. Antes del TLC, el desarrollo de la industria de maquila fue también decisivo en este contexto, ya que permitió a los inversionistas extranjeros aprovechar las importantes exenciones arancelarias concedidas por Estados Unidos (Regla HTS 9802) a las empresas maquiladoras que ensamblaban insumos de ese origen. En 1998, la industria de maquila en México aportó 45% de las exportaciones totales y su principal país de destino fue Estados Unidos.

- Acceder a mercados locales con gran potencial de crecimiento. Esto se ha dado, en particular, en el caso de los servicios financieros, las telecomunicaciones, el comercio detallista y algunas actividades manufactureras, como las del rubro de alimentos, bebidas y tabaco. En general, el acceso al mercado mexicano o la expansión dentro de él se han realizado mediante la adquisición de empresas existentes (véase el cuadro I.6 sobre adquisiciones en CEPAL, 1998a).

B. ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO

1. La búsqueda de eficiencia para competir mejor en el mercado norteamericano

En México, las actividades más importantes guiadas por los criterios de búsqueda de eficiencia se han realizado en las industrias automotriz, electrónica y de confecciones, en especial dentro del esquema de las maquiladoras. En el informe correspondiente a 1998 se presentó un capítulo dedicado a la industria automotriz y en la presente edición se ha incluido uno sobre la industria de la confección; por lo tanto, en esta sección se abordará con mayor detalle el caso de la industria electrónica.

a) La industria automotriz mexicana: la gran apuesta de las empresas estadounidenses[28]

Desde la década de 1960, la rama automotriz ha sido una de las más dinámicas de la economía mexicana y la que mayor apoyo de las autoridades ha recibido (Mortimore, 1995). Entre 1962 y 1989 se dictaron cinco decretos con la intención de desarrollar esta industria, se le asignaron subsidios directos, se establecieron requisitos de desempeño (comerciales y de contenido local), y se buscó, en general, su mayor integración con el resto de la economía mexicana. Sin embargo, y desde una perspectiva normativa, el TLC ha sido fundamental para explicar el reciente dinamismo de este subsector.[29]

El avasallador ingreso de las empresas japonesas al mercado mundial de automóviles y el desafío que plantearon a las industrias competidoras, hicieron que las empresas estadounidenses y europeas cambiaran sus estrategias globales (CEPAL, 1998a). De este modo, los sistemas de producción integrados, la

28 Para mayores detalles, véase el capítulo IV, "Industria automotriz: inversiones y estrategias empresariales en América Latina", en CEPAL (1998a).

29 En el TLC se especifica que entre 1994 y 1998 los requisitos respecto del *valor agregado nacional* para la industria de vehículos terminados se mantienen en un 34% y que con posterioridad disminuirán 1% anual hasta el 2003. A partir del 2004, sólo regirá el *valor agregado regional* de los países miembros del TLC, establecido en un 62.5%. De igual manera, los requisitos de desempeño para la industria terminal se eliminarán en 2004. Las ventas internas de las maquiladoras —relevantes para las ramas terminal y de partes y componentes— aumentarán continuamente, desde un 55% en 1994 hasta alcanzar el 100% del 2001 en adelante (BANCOMEXT, 1996; Ruiz Durán, Dussel Peters y Taniura, 1997).

producción coordinada con la demanda (*just in time)* y la búsqueda de factores de producción baratos fueron los principales elementos que determinaron la estrategia de estas empresas. Así, en particular desde principios de la década de 1990 y a raíz de la suscripción del TLC, México adquirió una importancia creciente en las estrategias globales de las principales empresas transnacionales del subsector, especialmente de las estadounidenses para competir mejor en el mercado de Estados Unidos sobre la base de vehículos ensamblados en México. La respuesta de las autoridades mexicanas a estas tendencias de los mercados internacionales fue proactiva: asegurar la inversión extranjera y promover las actividades exportadoras (Camacho Sandoval, 1999; Mortimore, 1998a).

En este contexto, la industria automotriz establecida en México experimentó profundos cambios estructurales y las exportaciones se convirtieron en el motor del crecimiento. Incluso, en 1999 la producción automotriz de México superó la de Brasil (*Gazeta Mercantil Latino-Americana*, 13-19 de septiembre de 1999). Entre 1980 y 1998, la producción de vehículos casi se ha triplicado, hasta alcanzar a 1 475 000 unidades en ese último año. En el mismo período se aprecia una constante y creciente participación de las exportaciones en la producción total, que pasó de 3.7% a 68.6%. Esta tendencia sólo se interrumpió a raíz de la crisis de 1994-1995, que provocó una brusca caída de las ventas internas (véase el cuadro II.5). Actualmente, dada la relativa recuperación del mercado nacional, se estima que en los próximos años las exportaciones representarán alrededor de 60% de la producción total y que las ventas nacionales se concentrarán en los autos compactos. Por último, en especial desde la firma del TLC, se observa que han ingresado nuevas empresas de partes y componentes, así como de vehículos terminados (Honda, Mercedes Benz, BMW y Volvo). Todos estos "nuevos entrantes" ya tienen centros de producción y distribución en Estados Unidos, y tendrán que evaluar las operaciones en México —que no llegaban a las 10 000 unidades en 1998— en la perspectiva de sus estrategias corporativas globales. Asimismo, la alianza entre Chrysler —cuarto

Cuadro II.5

MÉXICO: DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1990-1998

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

	1990	1994	1995	1996	1997	1998
Producción (miles de vehículos)[a]	821	1 097	931	1 211	1 338	1 475
— para el mercado nacional	544	522	152	240	354	464
— para exportar	277	575	779	971	984	1 011
Empleados (miles de personas)	57.6	49.7	41.8	44.3	44.8	...
Exportaciones	4.5	10.4	15.3	19.6	20.8	...
— a América del Norte (%)[b]	90.7	87.7	...	88.7	...	91.5
— de las importaciones de América Del Norte (%)	4.7	7.9	8.6	10.9	...	...
— como porcentaje de las exportaciones de México a América del Norte (%)	15.6	20.8	19.9	21.6	21.8	...
Importaciones	5.8	11.5	9.5	10.4	13.0	...
Balance comercial	-1.3	-1.1	5.8	9.2	7.8	...

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) y del programa computacional Análisis de la Competitividad de los Países (CAN) de la CEPAL.

[a] Vehículos de pasajeros, comerciales y otros.

[b] Canadá y Estados Unidos.

productor mundial de automóviles— y Daimler Benz, seguramente también tendrá un efecto importante en México, aunque todavía es demasiado temprano para anticipar estimaciones al respecto.

En el período reciente, la rama automotriz ha recibido enormes inversiones, tendencia que se mantendría en los años venideros. Para el período 1998-1999 hubo más de 5 500 millones de dólares de inversiones proyectadas, entre las que destacan las de Daimler Chrysler, que tiene previsto establecer ocho plantas en el país, a un costo de 1 500 millones de dólares, además de destinar 170 millones de dólares en 1998 a una nueva planta de estampados en Saltillo. Por su parte, Ford invertirá en Chihuahua otros 1 500 millones de dólares en instalaciones para la producción de motores, de la cual alrededor de un 90% se dirigirá a los mercados externos. Desde esta perspectiva, la importancia de México en las estrategias globales de estas corporaciones sigue aumentando.

Así, las subsidiarias de General Motors, Daimler Chrysler, Volkswagen y Ford en México se han convertido en las empresas exportadoras más importantes del país y de América Latina (véanse los cuadros I.14 y II.4). A los ingentes niveles de inversión, las filiales mexicanas han sumado una participación creciente en la producción total del TLC (Mortimore, 1998; Ruiz Durán, Dussel Peters y Taniura, 1997). Entre 1990 y 1998, como resultado de la incorporación del país a los sistemas integrados de producción de las empresas automotrices estadounidenses, las exportaciones del rubro de México a Estados Unidos aumentaron de 2 883 millones de dólares a 17 645 millones. Durante el mismo período, la importancia del mercado estadounidense se situó en torno del 90%. Estos cambios estructurales se aprecian no sólo en el caso de las empresas estadounidenses, sino que también en las de otros orígenes, como la Volkswagen (véase el recuadro II.2).

No obstante, algunas empresas automotrices, en particular algunas de origen japonés, han enfrentado serios problemas durante el período 1998-1999. Como resultado de las restricciones impuestas por sus casas matrices y las dificultades por las que han atravesado las economías latinoamericanas —las ventas en México cayeron un 20% en 1998 (*Expansión*, 1998a; Rico Tavera, 1998)— empresas como Honda y Nissan implementarían drásticos recortes de inventarios y costos de producción. En el caso de Nissan (que se fusionó con Renault en marzo de 1999) se están imponiendo reducciones de hasta 1 000 dólares por cada vehículo producido en América del Norte y en 1999 se despidió a 580 empleados. A mediano plazo, esta empresa espera tomar importantes decisiones respecto de sus operaciones en el TLC y hacer de Nissan Norteamérica una sola compañía, con sede en Estados Unidos. A pesar de estos antecedentes, Honda ha anunciado que en 1999 invertirá 50 millones de dólares para la fabricación del modelo Accord.

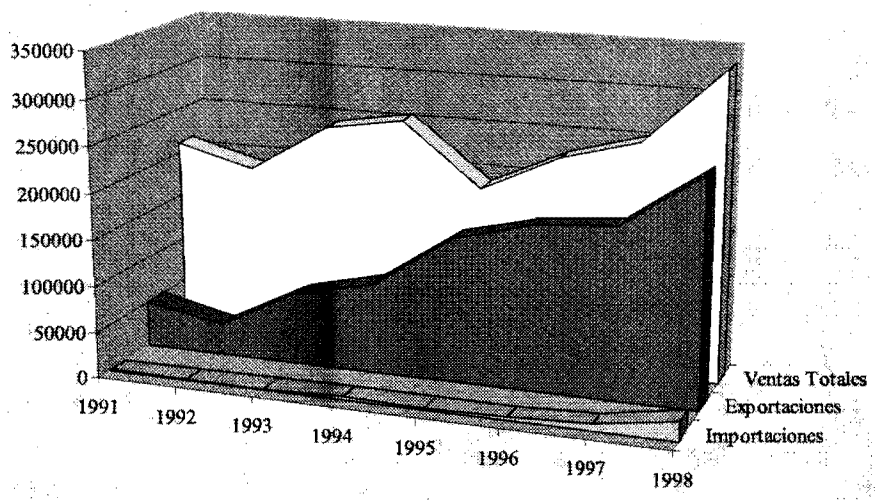
En la industria de partes de vehículos se reflejan tendencias similares. A este respecto cabe destacar los casos de Magna Internacional y Kasai Mexicana, con capital canadiense y japonés. También es notable el de Delphi Automobile Systems —recientemente escindida de General Motors— que tiene previsto concentrar sus operaciones globales en México (Guzmán Reyes, 1999). Son asimismo interesantes las experiencias de American Axle & Manufacturing Co., con inversiones por 120 millones de dólares para la construcción de una fábrica de ejes; Aventec S.A. destinará 70 millones de dólares a la instalación de una planta de moldeo de partes de camionetas y furgonetas General Motors; Oxford Automotive Co. abrirá una nueva planta cortadora de metal para el chasis de automóviles General Motors, a un costo de 35 millones de dólares. Otras empresas, como United Technologies, Mannesmann, Easton Control, invertirán entre 30 y 40 millones de dólares para incrementar su capacidad de producción y construir nuevas plantas en el norte de México.Otra trayectoria interesante ha sido la de Unik, del Grupo Mexicano Desc, dedicada a la producción de partes de vehículos, que ha llevado adelante una agresiva estrategia de expansión basada en adquisiciones. Esta es una de las pocas empresas nacionales que han sobrevivido y tienen una estrategia expansiva en el contexto del TLC. Así, compró el 49% de la división de transmisiones manuales de Robert Bosch, el 100% de Borg Warner, y el 51% de transmisiones Dana. Con ventas que totalizaron alrededor de 450 millones de dólares en 1998, Unik espera invertir unos 700 millones de dólares para consolidar sus operaciones y modernizar sus plantas (*Expansión*, 1998a).

En síntesis, las empresas estadounidenses del sector automotor han invertido fuertemente en México de manera de mejorar su competitividad en América del Norte, en particular frente a la creciente participación de las empresas asiáticas en los mercados internacionales. Esta estrategia ha utilizado intensivamente las facilidades otorgadas por las autoridades de Estados Unidos (producción compartida, HTS 9802 y el TLC) y México (maquiladoras). Con la entrada en vigor del TLC, la creciente integración norteamericana de las firmas estadounidenses fue reproducida, de alguna manera,

Recuadro II.2
VOLKSWAGEN CENTRALIZA EN MÉXICO SUS OPERACIONES PARA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLC)

En 1988, esta compañía de origen alemán trasladó a México la planta que tenía en Pennsylvania, Estados Unidos. A pesar de haberse concentrado en el mercado local, la Volkswagen comenzó a colocar en América del Norte parte de la producción de su planta localizada en Puebla. Incluso antes de la crisis de diciembre de 1994, ya exportaba más de 30% de las unidades producidas en el país, lo que convertía a México en su principal base exportadora para los países miembros del TLC. El ejemplo de la Volkswagen es muy ilustrativo para comprender el cambio estructural de gran parte de las empresas transnacionales en México, particularmente del área automotriz. Como resultado de las reglas de origen contenidas en el TLC, las empresas no norteamericanas tuvieron que adaptarse mediante la incorporación de insumos norteamericanos en sus procesos productivos. Desde esta perspectiva, las reglas de origen del TLC y la devaluación de la moneda mexicana profundizaron una tendencia que había comenzado varios años antes. Entre 1990 y 1995, el coeficiente de exportaciones de la Volkswagen aumentó de menos de 20% a 82.9%. En 1998, el destino final de 73% de su producción fue el mercado estadounidense (Ramírez Tamayo, 1999b). De este modo, la organización industrial y el TLC permitieron que la producción se mantuviera relativamente estable durante 1995 y 1996, a pesar de la abrupta caída de las ventas internas en 1994 (de 158 052 a 32 244 unidades) (véase el gráfico). Así, entre 1994 y 1998, la Volkswagen aumento su producción en 30.9% y las exportaciones en 151.2%.

VOLKSWAGEN: VENTAS TOTALES, IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE VEHÍCULOS, 1991-1998



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

(Recuadro II.2 (conclusión)

En 1995, la Volkswagen adoptó la decisión de producir su nuevo modelo *Beetle* exclusivamente en Puebla para distribución global. Como resultado de esta decisión se han invertido más de 1 000 millones de dólares y generado unos 2 000 nuevos empleos. La empresa espera producir 160 000 unidades anuales a partir de 1999 y destinará más de 90% del total a la exportación, particularmente a los Estados Unidos y Europa. Por consiguiente, la planta de Puebla se ha consolidado como la base de producción del consorcio alemán en América del Norte, ya que en esta ciudad mexicana se fabrican tres cuartas partes de los vehículos que la Volkswagen vende en la región (Ramírez Tamayo, 1999b).

El caso de la Volkswagen es relevante desde varios puntos de vista. Por una parte, produce en Puebla alrededor del 75% de los vehículos que comercializa en América del Norte. La crisis de diciembre de 1994 no afectó las inversiones prevista e incluso durante ese período se decidió realizar una de las más cuantiosas de la última década. La organización industrial y los métodos de calidad y control adoptados a partir de entonces permitieron orientar la mayor parte de la producción hacia el mercado externo dentro de un período relativamente breve, dado que ya no había diferencia entre calidad para el mercado nacional y para el de exportación.

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

por empresas de otros orígenes, como la Volkswagen. Esto ha significado que empresas no norteamericanas se hayan visto obligadas a aumentar el contenido norteamericano —como resultado de las normas de origen— para acceder a este mercado, fortaleciendo las cadenas de proveedores subregionales. No obstante, los temas del bajo nivel del valor agregado mexicano y la excesiva concentración en el mercado norteamericano siguen siendo importantes limitaciones para las industrias automotriz y de partes de vehículos. Sin duda, éste es el gran desafío que enfrenta la industria mexicana del siglo XXI. En eso, la experiencia mexicana en esta industria contrasta con la coreana. Ambos países crearon importantes industrias automotrices que son internacionalmente competitivas. Sin embargo, la coreana exporta a todos los mercados, está basada en empresas nacionales (en asociación con extranjeras) y tiene encadenamientos nacionales muy significativos, mientras que la mexicana exporta solo al mercado norteamericano, es dominada por empresas extranjeras y tiene encadenamientos nacionales limitados.

b) La industria electrónica mexicana: ¿un complejo industrial de alta tecnología?

En el período reciente, la industria electrónica, al igual que la automotriz, ha sido una de las ramas más dinámicas de la economía mexicana. Entre 1988 y 1996, sin incluir las actividades de maquila, este subsector ha crecido a una tasa promedio anual de 9.8% y, en el último año mencionado, generó unos 228 603 empleos. Siguiendo el mismo patrón que la industria manufacturera en su conjunto, resalta la notable expansión de sus exportaciones, mayormente hacia Estados Unidos. De este modo, México se ha convertido en el principal proveedor de productos electrónicos en el mercado estadounidense, desplazando a otros países como Japón y Canadá (véase el cuadro II.3). No obstante estos logros, las importaciones de insumos electrónicos también han crecido a un alto ritmo, y reflejan, en general, las dificultades de esta industria para integrarse a actividades con alto valor agregado.

A partir de la década de 1980, en la industria electrónica mexicana ha incidido una serie de acontecimientos, tanto internos como externos, que resultan fundamentales para entender su actual importancia. Desde una perspectiva internacional, interesa destacar un conjunto de tendencias sucesivas. Para las empresas estadounidenses, desde los años ochenta México ha ocupado un lugar primordial en el área de la electrónica y, particularmente, de la actividad de maquila.

- Como resultado de la crisis de 1982, la industria electrónica debió enfrentar graves dificultades para

reestructurar su producción y sus canales de distribución, con efectos negativos en el PIB, los salarios y el empleo del subsector. Ante la caída de la demanda interna, las exportaciones y, en particular, las actividades de las empresas maquiladoras, han sido esenciales para la recuperación del subsector. Incluso antes de la firma del TLC, ya existía un importante número de empresas maquiladoras en el área de la electrónica. La nueva dinámica de la industria mueve a empresas transnacionales que buscan eficiencia en México para competir mejor en el mercado norteamericano.

- Las firmas maquiladoras tuvieron el incentivo adicional de poder vender un porcentaje creciente de su producción en el mercado mexicano. Con la formalización del TLC y la posibilidad de importar materias primas e insumos libres de impuesto.
- El amplio proceso de apertura comercial y los múltiples acuerdos de libre comercio con gran parte de los países de América Latina fueron también incentivos importantes para las estrategias de las principales empresas del ramo.
- Para empresas asiáticas la reducción de tarifas arancelarias aplicadas a las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos y la seguridad ofrecida por el TLC han sido fundamentales, la mayoría se orienta a Estados Unidos como mercado de destino. El número de empresas asiáticas con actividades manufactureras en México, particularmente en la rama de la electrónica, aumentó de 19 en 1990 a 52 en los tres primeros años de vigencia del TLC (Mendiola, 1999).
- Para empresas estadounidenses las actividades de estas empresas en México han pasado a ser las principales operaciones para enfrentar la creciente competencia asiática, diferencia de lo que ocurría en el pasado —cuando las empresas estadounidenses ensamblaban sus productos en México para venderlos en el mercado interno.

Así, México se ha convertido en un espacio en el que las industrias electrónicas estadounidenses y asiáticas compiten crecientemente por una participación en el mercado de América del Norte. La cercanía entre las empresas maquiladoras mexicanas y las industrias electrónica y de computación en California contribuyen a esta tendencia (USITC, 1997a; USITC, 1998a). Asimismo, México es ahora un importante competidor de los países asiáticos en los procesos de ensamble, subensamble y, en menor medidas, fabricación de equipo de marca (*original equipment manufacturing, OEM*). De este modo, en ciudades como Tijuana y Ciudad Juárez, entre otras, se ha presenciado una gran proliferación de empresas de ensamble y subensamble de productos electrónicos (*Expansión*, 1998d).

Dada la complejidad del área de la electrónica —de bienes de consumo y de componentes, de alta tecnología y de productos altamente diferenciados, como computadoras— a continuación se analizan dos ramas específicas en las que las empresas transnacionales se ha establecido con vistas a elevar sus niveles de eficiencia: la industria de la computación y la de los televisores.

i) La industria de la computación en México: dominio de las empresas estadounidenses

A principios de la década de 1990, la industria estadounidense de computación y de partes y componentes —salvo algunas excepciones, como Intel y Microsoft— parecía haber sucumbido ante la competencia asiática. Así, mientras IBM iniciaban amplios procesos de reestructuración en respuesta a la crisis de los grandes servidores y la creciente importancia de las computadoras personales (PC), empresas de Japón (NEC, Hitachi, Fujitsu, Seiko Epson, Mitsubishi Electric, Toshiba, Sanyo y Matsushita), Taiwán (Acer), Corea del Sur (Samsung, LG Electronics y Hyundai), Singapur y Hong Kong se convertían en los nuevos líderes de la industria global de la computación.

A mediados de la década de 1990, la provincia china de Taiwán era el principal productor de computadoras portátiles, monitores, escáners, teclados, tarjetas madre y ratones. Singapur ocupaba el primer lugar en discos duros y tarjetas de sonido, además del cuarto a nivel mundial en ensamblaje de computadoras personales. Corea del Sur era el principal competidor de Japón en el mercado de memorias dinámicas con acceso aleatorio (*dynamic random access memory, DRAM*). Finalmente, Hong Kong había transferido gran parte de su base manufacturera a China, pero conservaba su hegemonía en la administración de estos procesos en Asia (Dedrick y Kraemer, 1998, p. 116). Desde la década de 1980, Asia había sido el principal proveedor de la industria de computadoras, tanto japonesa como estadounidense. De este modo, empresas como Apple, Seagate y la misma IBM competían con firmas japonesas por proveedores asiáticos (Ernst, 1997; Dedrick y Kraemer, 1998). Un ejemplo es el caso de Singapur, que sin tener una empresa importante de discos duros, produce alrededor de la mitad de estos componentes a nivel mundial.

En los últimos años, a pesar de que Japón se ha mantenido como uno de los principales productores de partes y componentes —incluyendo DRAM, monitores para computadoras portátiles, equipo periférico, discos duros, CD-ROM (*Compact Disk/Read Only Memory*), impresoras láser y partes para monitores— las empresas estadounidenses han logrado una significativa recuperación. Esto se explica por su habilidad para imponer estándares, tanto en programas (*software*) como en equipos (*hardware*) de computación, y también por las nuevas estrategias empresariales.

El colapso de los precios de *chips*, DRAM y múltiples partes y componentes, sumado al fuerte impacto de la reciente crisis financiera, han afectado profundamente a las empresas asiáticas (Warnke, 1996). La reducción del tamaño de las PC y la creciente importancia de las computadoras portátiles, la vasta y fundamental relevancia de las redes globales de producción y distribución cuyo fin es reducir inventarios y responder en "tiempo real" a los requerimientos de los consumidores y organizaciones industriales basadas de manera creciente en la demanda (*build to forecast, configure to order, build to order*), exigen no sólo la entrega a pedido (*just in time*) y la disminución de costos e inventarios, sino además una rápida reacción ante los continuos cambios de la demanda (Pringle, 1998). Así, las principales marcas de PC han empezado de manera gradual, pero progresiva, a vender sus productos directamente a través del correo electrónico, lo que deja relegados a los distribuidores.[30] Esto refleja algunas de las transformaciones en materia de organización industrial y estrategia empresarial que han llevado a cabo algunas de las principales empresas de esta rama, como Compaq, IBM, Hewlett Packard y Dell Computer.

Los cambios en las estrategias empresariales para incorporar el "tiempo real" de la demanda —lo cual, en ocasiones, significa disminuir los inventarios de semanas a minutos, como en el caso de Dell Computer (Stein y Sweat, 1998)— exigen no sólo nuevos flujos de información entre los componentes de la red de producción, distribución y servicios, sino también la consideración de las distancias y el tiempo de respuesta, entre los proveedores y la demanda. En la industria electrónica se ha generado una nueva organización industrial, en la cual las empresas estadounidenses han sido capaces de responder rápidamente a la competencia internacional a través de la subcontratación (*outsourcing*). Las empresas de marca controlan la totalidad del proceso de producción, distribución y servicios, transfieren prácticamente la totalidad de las actividades manufactureras, y se concentran exclusivamente en los procesos intensivos en investigación y desarrollo, así como en algunas pocas partes y componentes estratégicos (Sturgeon, 1997).

Es desde esta perspectiva, y tomando en cuenta los cambios normativos introducidos en México, la existencia de la industria maquiladora y la oferta de factores de producción relativamente baratos y comparables con los asiáticos, que la frontera norte del país y, particularmente, el Estado de Jalisco (véase el recuadro II.3), se han convertido en un espacio estratégico para las operaciones de ensamble y subensamble de la industria estadounidense de la computación, mientras que la entrada y participación de empresas asiáticas ha sido reducida.

Las anteriores tendencias se reflejan en la creciente importancia que Estados Unidos ha adquirido para el comercio mexicano de computadoras, ya que, más de 95% del cual se ha concentrado en ese país durante la década de 1990. Entre 1990 y 1998, las exportaciones hacia Estados Unidos en el rubro de la computación aumentaron de 578 millones a 5 248 millones de dólares. México exhibe las más altas tasas de crecimiento de estas exportaciones hacia Estados Unidos, para el cual se ha convertido en el quinto proveedor en orden de importancia, tras desplazar incluso a países como China, Canadá y Corea del Sur. En 1997, por ejemplo, México se ubicó como el principal exportador de computadoras portátiles hacia Estados Unidos, con ventas por 1 649 millones de dólares y una participación de 40.1% en las importaciones (Dussel Peters y Ruiz Durán, 1999).

Un caso interesante es el de la empresa taiwanesa Acer. Algunos de los principales elementos de su nueva estrategia son una mayor integración entre sus actividades en Estados Unidos y México, una más marcada orientación exportadora hacia América Latina

30 Compaq, una de las principales empresas vendedoras de PC a nivel global, ha implementado un sistema de planificación de recursos (*enterprise resource planning*) con el propósito de integrar a sus subcontratistas con la demanda en tiempo real (Tipton, 1999). De igual modo, firmas como Hewlett Packard e IBM han implementado múltiples sistemas de organización cuyo fin es la integración global entre sus subcontratistas y la demanda (Bruton y Samiee, 1998; Electronic Buyers News, 1998).

Recuadro II. 3

LA INDUSTRIA DE LA COMPUTACIÓN EN JALISCO: ¿EL SILICON VALLEY DE MÉXICO?

En la actualidad, Jalisco cuenta con un número muy significativo de empresas de primer nivel internacional: IBM, Hewlett Packard, Siemens, NEC, Kodak, Motorola, Lucent Technologies —firma adquirida en 1998 por Philips Electronics, cuya planta se venderá por haberse disuelto la alianza entre Philips y Lucent—, además de proveedores como SCI Systems, Natsteel, Keytronics, Flextronics, Avex Electronics, ALPS, Dovatron y USCO. Durante la década de 1990, Jalisco ha recibido la mayor parte de la inversión extranjera proveniente de empresas de computación. En 1998, según datos elaborados por el propio Gobierno del Estado de Jalisco, la industria electrónica captó 624 millones de dólares de inversión extranjera, el 88.5% de origen estadounidenses, y generó unos 8 442 empleos. En 1995 tenía una participación de 12.4% en el PIB nacional correspondiente a equipos y aparatos electrónicos, el cual incluye la rama de la computación. En 1997, el complejo industrial de la electrónica en Jalisco contaba con más de 70 empresas y ofrecía unos 28 000 empleos directos, más 100 000 indirectos. Además, se estima que desde entonces se ha establecido allí, en promedio, una empresa electrónica al mes. En Jalisco, esta industria se ha especializado en productos de computación relacionados con PC, computadoras portátiles, impresoras, teléfonos, *floppy disks*, semiconductores, discos duros, arneses, *beepers* y otras partes, componentes y bienes finales. Entre 1994 y 1998, las exportaciones del subsector aumentaron en forma impresionante, de menos de 1 500 millones de dólares a un monto estimado en 6 500 millones de dólares. IBM, Motorola y Kodak, las tres principales empresas exportadoras de Jalisco, están relacionadas con la electrónica. En 1996, IBM, SCI Systems, Motorola y Lucent Technology generaron, en conjunto, 94.9% de las exportaciones totales de productos electrónicos. En general, entre las empresas radicadas en Jalisco se distinguen dos generaciones:

- Las establecidas desde los años ochenta, en particular IBM, que buscaron en Jalisco fuerza de trabajo barata, proximidad con los Estados Unidos y beneficios derivados de varios programas gubernamentales para atraer IED.
- Las que se instalaron en los años noventa. Para éstas, a las razones anteriores se suman el TLC, las políticas macroeconómicas y sobre inversión extranjera, así como un proceso de "causación cumulativa", producto de la demanda ya existente en el complejo industrial. En Jalisco, la cercanía con los proveedores es muy relevante, dado el creciente número de empresas establecidas en la zona. La importancia de este fenómeno se debe a que las empresas de marca necesitan controlar el proceso de manufactura que realizan a través de contratos (*contract electronics manufacturers*) y otras modalidades de relación interfirma.

No obstante, la exitosa evolución de la industria de computación en Jalisco tiene su lado débil desde la perspectiva del proceso de industrialización nacional. La estructura de valor agregado de la industria de la computación tiene la forma de un "embudo". Se ha establecido un gran número de empresas extranjeras de primer nivel, entre las que predominan las con capital estadounidense. No obstante, las empresas subcontratistas son pocas y aún más escasas las que proveen a las subcontratistas. En general, la mayor parte del valor agregado es importado y es muy reducido el número de las empresas mexicanas que se han integrado a estos procesos. Según resultados de la matriz insumo-producto, en 1996 la electrónica fue la industria menos integrada tanto nacional como regionalmente. A pesar de los esfuerzos del Gobierno del Estado de Jalisco, el análisis de un número significativo de empresas del área revela una organización industrial inadecuada (Dussel Peters, 1998).

- Las empresas de la primera generación han fomentado —con ingenieros, tecnología y, en algunos casos, financiamiento— el establecimiento de firmas subcontratistas que las abastezcan de los "productos necesarios", pero difíciles de importar debido a su volumen, peso o ambos (por ejemplo, la inyección de plástico o el empaque). Sin embargo, este proceso no ha sido continuo.
- Además, en muchos de los casos, las empresas de la segunda generación se han establecido en Jalisco con una red de subcontratación de procesos, partes y componentes importados. Estas condiciones, aunadas a las brechas tecnológicas, financieras, de calidad y de plazos, hacen muy difícil generar encadenamientos.

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

en sus operaciones mexicanas y una profundización del proceso de ensamble de PC y computadoras portátiles —así como de provisión de partes y componentes— en México. Esta estrategia es una respuesta a las limitaciones del mercado interno mexicano y a las dificultades que supone recuperar su participación en las ventas de PC.[31] Así, el propósito de las nuevas plantas en El Paso —procesos de maquila en fabricación de equipo de marca (*OEM*) de exportación— y Ciudad Juárez,[32] es lograr la reducción de plazos que requiere la industria. En promedio, la planta de El Paso abastece a las operaciones estadounidenses tres días después del pedido, mientras que desde Taiwán y la misma Ciudad de México este mismo proceso puede demorar varias semanas. Desde esta perspectiva, Acer —principal ensamblador de computadoras portátiles para empresas como IBM, Hitachi y Fujitsu (*Business Week*, 1999b)— se ha convertido en uno de los más importantes ensambladores de la industria. Por otra parte, Acer ha procurado reducir el peso de las compras gubernamentales. Su reciente contrato con Teléfonos de México (TELMEX), el cual lanzará en 1999 un programa de venta de computadoras a crédito para expandir su negocio de acceso a Internet, parece apuntar en tal dirección (*América Economía*, 1999c).

En 1999, IBM tenía planeado invertir unos 100 millones de dólares en la expansión de sus plantas en Jalisco, orientadas al mercado externo; Seagate, por su parte, invertirá 70 millones de dólares en la construcción de una planta de productos electrónicos en Tamaulipas. Ambas iniciativas reflejan la compleja red que se entreteje en la industria de la computación en México.

Los 10 millones de dólares invertidos por Softek en una productora de programas de computación probablemente marcan el inicio de la profundización de procesos tendientes a aumentar el valor agregado de esta industria en México. En mayo de 1999, con una inversión de 1.6 millones de dólares, Softek y Microsoft acordaron iniciar operaciones para el desarrollo de programas de computación a distancia, con una demanda por parte de Microsoft para tal propósito que se estima entre 5 y 10 millones de dólares. Otras inversiones, como la de IBM, que destinó 25 millones de dólares a la construcción de un nuevo centro corporativo (*Expansión*, 1998c); el caso de Acer, que se expandió desde México hacia otros países latinoamericanos, con una inversión de 30 millones de dólares en ACBr, Brasil, en mayo de 1999; así como el de Sanyo, que ha trasladado toda su manufactura de computadoras portátiles de Japón a México a partir de finales de 1997, son muestras de la transformación de la industria y de las estrategias empresariales respectivas.

En general, la creciente presencia en México de plantas pertenecientes a las más importantes empresas de la industria de la computación presenta dos características muy destacadas:

- Las grandes empresas estadounidenses, como IBM y Hewlett Packard —ambas instaladas en el Estado de Jalisco—, han incrementado significativamente su capacidad de ensamble y subensamble. En 1998, IBM montó 800 000 computadoras portátiles y 500 000 PC en sus plantas de El Salto, en Jalisco. El 95% de la producción fue exportado. No obstante, el valor agregado sigue siendo reducido; si bien IBM ha podido desarrollar algunas empresas proveedoras en la región, Hewlett Packard importa prácticamente la totalidad de las partes y componentes requeridos para ensamblar sus PC en Jalisco (véase el recuadro II.4).[33] Una de las operaciones más impresionantes de la electrónica

31 En 1998, las ventas de computadoras personales en México (977 475 embarcadas) se concentraron en cuatro grandes empresas: Compaq Digital (21.5%), IBM (12.8%), Acer (11.6%) y Hewlett Packard (10.2%). La empresa taiwanesa Acer, durante la primera mitad de la década dominó el mercado interno, con un participación superior al 40%. En México, además de ser uno de los principales fabricantes de PC, también posee varias plantas de partes y componentes para computadoras en Ciudad Juárez y El Paso. En 1994, Acer —tercer productor de PC a nivel mundial— se asoció con Computec —distribuidora de equipos Acer desde 1989— para formar Acer Computec Latino América (ACLA). A partir de esa fecha, la participación de Acer se ha reducido significativamente, lo que la obligó a efectuar un profundo proceso de reestructuración (Pérez Moreno, 1998b).

32 La planta en Ciudad Juárez, con inversiones iniciales por 20 millones de dólares, será la novena instalada por Acer fuera de Taiwán; su objetivo es producir mensualmente hasta 100 000 computadoras, además de tableros maestros y otros productos electrónicos de consumo. Según la misma empresa, esta planta será importante para el sistema de producción a pedido (*build to order*) en Estados Unidos (*Computergram International*, 1998). En esta planta se ensamblan al año más de 400 000 computadoras portátiles para IBM.

33 En el caso de Hewlett Packard, las partes y componentes de sus tres principales modelos ensamblados en Jalisco (Brio, Vectra y Kayac), que en conjunto representan entre 20 000 y 30 000 unidades mensuales, son comprados internacionalmente por la empresa corporativa, lo cual no permite un proceso de subcontratación local.

Recuadro II.4

IBM: UN GIGANTE DE LA INDUSTRIA DE LA COMPUTACIÓN EN MÉXICO

Después de 20 años de actividad en México, IBM trasladó sus instalaciones manufactureras de Ciudad de México a Jalisco. En 1985, en el marco de la liberalización económica, amplió sus actividades en forma apreciable. Históricamente, el caso de IBM es importante, ya que fue la primera empresa extranjera propietaria del 100% del capital de una nueva planta —según los términos del convenio firmado con el gobierno—, además de permitírsele la importación libre de aranceles de los insumos necesarios para su producción. Así, IBM invirtió 92 millones de dólares para producir una línea de computadoras personales en Jalisco. El tratamiento otorgado a IBM resultó innovador con respecto a las políticas anteriores, pero también dio lugar a abiertas contradicciones, ya que el Estado soslayaba los requisitos comerciales y de contenido nacional.

En la actualidad las plantas de IBM en Jalisco se han convertido en un componente esencial de la estrategia corporativa de la empresa, tanto para los países miembros del TLC como a nivel global. En estas instalaciones se emplea a 11 000 trabajadores, de los cuales alrededor de 800 son contratados directamente por IBM. El resto trabaja en la planta para diferentes empresas subcontratistas.

Como empresa exportadora, IBM se ha convertido en una de las principales de México y en la más importante de Jalisco (véase el cuadro II.4). En 1998, IBM aportó alrededor de 2 700 millones de dólares (*Expansión*, 13 de octubre de 1999). En el período 1998-1999 invertirá más de 400 millones de dólares en la construcción de almacenes de productos químicos, materiales y equipo. En la actualidad, la empresa está negociando la instalación de una planta de cristal líquido para monitores. Este proyecto que requeriría una inversión de alrededor de 2 000 millones de dólares, la más cuantiosa en América Latina, sería de gran trascendencia para la industria electrónica en general, y para las de televisores y computación en particular.

Las operaciones de la IBM en el corredor industrial El Salto en Jalisco, se especializan en el ensamble de computadoras personales y portátiles (*laptops*). En ambas líneas de productos, pero sobre todo en la segunda, estas plantas se han vuelto estratégicas para la empresa a nivel mundial. En 1998 se ensamblaron 800 000 computadoras portátiles —además de las 400 000 armadas para la IBM por Acer en Ciudad Juárez— lo que representa un 55% de todas las producidas por la empresa a nivel global. El 95% de la producción de computadoras de este tipo se exporta a los siguientes destinos: 70% a Estados Unidos, 15% a Canadá, 10% a Asia y 5% a América Latina. En 1998 se ensamblaron unos 500 000 PC, producción inferior en volumen y valor a la de computadoras portátiles.

Durante la década de 1990, la importancia global de las operaciones de la IBM ha aumentado y algunas plantas y actividades radicadas en Asia han sido trasladadas a México. Las operaciones en México resultan fundamentales para comprender la profunda reestructuración de esta empresa a nivel mundial. En 1993, prácticamente la totalidad de los componentes de las computadoras portátiles provenía de Asia, mientras que en la actualidad el 80% se produce en América del Norte. Estos cambios han sido de menor magnitud en otros segmentos de la empresa, por ejemplo, el correspondiente a los PC.

Por el momento, las actividades de la IBM en México se centran en el ensamble de partes y componentes importados. Sin embargo, la empresa ha creado un centro para el desarrollo de programas de computación (Guadalajara Supporting Laboratory) que cuenta con 160 ingenieros y personal calificado; también han sido importantes sus esfuerzos por establecer proveedores en el complejo industrial de la electrónica en Jalisco. La construcción de la mencionada planta productora de cristal líquido sería fundamental para aumentar el valor agregado nacional, hasta ahora bajo, en estas actividades.

Fuente: Enrique Dussel Peters, *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa*, LC/R.1808, Santiago de Chile, CEPAL, 1998; Enrique Dussel Peters y Clemente Ruiz Durán, "North American Integration and Development: the Computer Industry", inédito, 1999.

en general, y de Hewlett Packard en particular,[34] ha sido la producción de impresoras —en su mayor parte de inyección de tinta. Las principales razones para el establecimiento de esta operación en la zona han sido el tiempo del transporte de insumos y de distribución del producto final, la disponibilidad de personal altamente calificado y la presencia de empresas proveedoras de insumos, partes y componentes. Por ejemplo, el solo establecimiento en Jalisco de Solectron, uno de los principales proveedores de insumos para impresoras, disminuyó en un 25% el costo del producto.

- Existe una creciente —aunque lenta— instalación de productores de partes y componentes.[35] En este plano cabe destacar las iniciativas emprendidas en el Estado de Jalisco para atraer empresas proveedoras y aumentar su grado de integración con el resto de la economía regional y nacional (véase el recuadro II.3). La organización Cadena Productiva de la Electrónica (CADELEC) ha realizado múltiples estudios para dar a conocer la demanda generada por la industria electrónica en Jalisco —de inyección de plástico, fuentes de poder, cables y arneses de empaque, tarjetas de circuito impreso y anti-estáticos— con la intención de incentivar el establecimiento de nuevas empresas en esa región de México. A mediano plazo, es posible que esta estrategia genere una dinámica propia y que la industria electrónica avance hacia procesos diferentes de los actuales, centrados en el ensamblaje y en actividades que aportan escaso valor agregado nacional y aprendizaje local.

En resumen, al igual que en el caso de la industria automotriz, frente a la competencia de los productos asiáticos, las empresas estadounidenses de computadoras han trasladado parte de sus procesos productivos —básicamente de ensamblaje— a México. Así, han ganado eficiencia y competitividad en el mercado de los Estados Unidos. Por otro lado, las firmas asiáticas, también han incrementado su base productiva en territorio mexicano para así cumplir con las normas de origen establecidas para el mercado norteamericano. Incluso algunas de ellas ensamblan para empresas estadounidenses computadoras que se venden en el mercado del TLC. Desde la perspectiva del desarrollo de la economía nacional, la gran dificultad de estas actividades sigue siendo el muy limitado valor agregado mexicano, el reducido encadenamiento con el resto de la economía local y la alta concentración de las exportaciones en el mercado norteamericano.

ii) La industria de televisores en México: el dominio asiático

La industria de televisores y la de computación establecidas en México tienen una serie de semejanzas. De éstas, las principales son la estructura oligopólica con participación de un reducido número de empresas, la dinámica de innovación tecnológica de partes y componentes, así como de procesos de producción y distribución, y la fuerte competencia en los mercados internacionales. Asimismo, las normas de origen del TLC y la industria maquiladora han incidido significativamente en la producción de aparatos de televisión.

También existe una serie de diferencias relevantes. En este plano resaltan las dimensiones y el origen de las empresas dedicadas a cada una de estas actividades en México. En 1998, el valor de las exportaciones de la industria de la computación a Estados Unidos alcanzó a 5 248 millones de dólares, mientras que el de las de aparatos de televisión fue de 4 698 millones de dólares. En la industria de la computación, la mayoría de las empresas son originarias de Estados Unidos, mientras que en la de televisores las empresas estadounidenses fueron desplazadas por las asiáticas, tanto a nivel internacional como en México. Además, el masivo establecimiento de empresas ensambladoras de aparatos de televisión en México se debe a la posibilidad de evitar el pago de los altos aranceles estadounidenses y a la cercanía del mercado de ese país.

De este modo han ingresado al país cuantiosas inversiones extranjeras relacionadas con la industria de

34 Hewlett Packard produce mensualmente alrededor de 330 000 impresoras, en su mayor parte destinadas al mercado de exportación, en especial el de Estados Unidos. La empresa ha convertido el Estado de Jalisco en México en su principal sitio de ensamble de impresoras de inyección de tinta a nivel mundial.

35 IEC Electronics Corp. ha concentrado sus operaciones en Irlanda y México. En el primer país desarrollará actividades y procesos de alta tecnología y en el segundo, aquellos que requieren uso intensivo de mano de obra (Dunn, 1998). En 1998 se estableció en México Ge Plastics para prestar servicios de capacitación a empresas y maquiladoras respecto del manejo y uso de maquinaria de inyección de plástico. Por otra parte, la empresa taiwanesa Delta Products ha construido en Nogales, Estado de Sonora, una planta de ensamble de baterías de computadoras que reemplazará las que tiene en China y Tailandia.

la televisión, particularmente en la región fronteriza norte. Así, México se ha convertido en el principal exportador de televisores en color a los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), con participaciones de 18.5% en las importaciones totales de la OCDE y de 60% en las del rubro de América del Norte (Mortimore, 1997, p. 13). Es posible que la participación en las importaciones estadounidenses de los televisores en color producidos en la región fronteriza norte de México llegue incluso a 70% (Carrillo, Mortimore y Alonso Estrada, 1998, p. 47). Desde esta perspectiva, las operaciones de maquila de la industria de televisores en México han cobrado gran relevancia, debido a su casi exclusiva orientación hacia Estados Unidos y a la posibilidad de responder con rapidez a las demandas del mercado.

El ensamblaje de televisores se concentra en sólo tres lugares. En Tijuana existen al menos seis grandes ensambladores de aparatos de televisión (Hitachi, S.I.A. Electrónica de Baja California, Sony de Tijuana Este, Sony Centro, Sanyo y JVC), aparte de más de 20 firmas productoras de partes y componentes de televisores. En Ciudad Juárez se localizan siete empresas ensambladoras importantes (Philips, Zenco de Chihuahua, Thomson, LG Electronics, Goldstar, Funai y Orion). Por último, también Mexicali está creciendo como centro de producción de televisores, con firmas como Samsung, LG Electronics, Osung Electronics y más de 20 empresas productoras de componentes (CNIME, 1998).

Desde 1994, y tomando en cuenta que prácticamente no existen firmas estadounidenses que fabriquen televisores,[36] las empresas asiáticas han invertido unos 1 000 millones de dólares en esta industria. De este modo, se espera que en la región norte de México se ensamblen unos 25 millones de televisores —en 1996 se llegó a unos 18 millones de unidades. En marzo de 1999 existían 501 plantas de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, generaban 279 988 empleos y un valor agregado de 304 millones de dólares.

Desde la firma del TLC, en Tijuana —donde se estableció Sony, líder mundial en fabricación de televisores, con 17 millones de unidades en 1998 (Martínez Staines, 1998)— y Ciudad Juárez se observa un incremento de las actividades de estas empresas. Por ejemplo, Mitsubishi expandió su producción de circuitos impresos en Mexicali, tras transferir de Asia a México toda su manufactura de tarjetas para televisores de gran tamaño; Samsung y Daewoo[37] empezaron a producir tubos de rayos catódicos en Tijuana y Mexicali; y Samsung se asoció con Ashai Glass y Corning Glass para fabricar vidrio para monitores de computadoras y televisores —insumo que hasta la fecha se había importado en su totalidad (Mendiola, 1999). Estos casos, además de reflejar las tendencias internacionales,[38] denotan la creciente convergencia entre las industrias de la computación y la televisión, particularmente en el ámbito de las tecnologías cada vez más sofisticadas aplicables a los monitores. Estas tendencias son relevantes desde varios puntos de vista:

- La zona fronteriza del norte de México se ha consolidado como líder mundial en el ensamblaje de televisores en color a partir de partes y componentes importados de Asia y Estados Unidos. Incluso, se estima que dicho liderazgo podría acentuarse. En general, el establecimiento de este complejo industrial obedece a las tendencias internacionales de la industria de la televisión y, particularmente, a las legislaciones y normas de consumo en Estados Unidos, más que a las políticas nacionales o regionales adoptadas por las autoridades mexicanas. Con mínimas excepciones, toda la producción se dirige a Estados Unidos, proceso que además ha cobrado nuevo dinamismo gracias a los beneficios del TLC, que han superado las provisiones sobre producción compartida.
- El valor agregado del ensamblaje de televisores —pese al volumen y monto total de las operaciones— es muy bajo, y los encadenamientos con el resto de la economía regional y nacional de México son mínimos. No obstante, las normas de origen del TLC obligan a los fabricantes a

36 La firma francesa Thomson Consumer Electronics compró las operaciones de fabricación de televisores de General Electric y RCA; la firma holandesa Philips, las marcas Sylvania y Magnavox y Matsushita, de Japón, adquirió Quasar. En 1995, LG Electronics, coreana, adquirió las instalaciones de Zenith en México.

37 En noviembre de 1995, Daewoo instaló una planta en Mexicali, a un costo de 264 millones de dólares, para producir tubos de rayos catódicos para monitores y televisores (Peñalosa, 1997).

38 Son cada vez más frecuentes las alianzas y asociaciones entre empresas diferentes, tal como la establecida entre Fijitsu y Philips Consumer electronics con el objeto de desarrollar la tecnología para la producción de monitores para computadoras portátiles y pantallas de panel plano (*flat panel displays*).

incrementar su contenido regional y el resultado ha sido nueva IED en plantas de insumos y componentes. Desde la década de 1980, cuando estas actividades se iniciaron aprovechando la fuerza de trabajo barata, su orientación fue exclusivamente exportadora —sin tener el mercado nacional como referencia.

De acuerdo con las disposiciones del TLC, las empresas asiáticas y europeas se han visto en la necesidad de aumentar el valor agregado norteamericano. Varias de ellas, sobre todo las japonesas en Tijuana y Mexicali, han buscado diferentes formas de integrar sus operaciones en la región, como lo muestran los ejemplos mencionados de la producción de vidrio y otros componentes. Sin embargo, todavía parece lejana la posibilidad de que se realicen actividades relevantes de investigación y desarrollo en la región y que empresas con capital mexicano se integren a este complejo industrial superando las altas barreras financieras y tecnológicas de entrada.

Finalmente, en un subsector del que las empresas estadounidenses han sido virtualmente desplazadas, las normas de origen del TLC han obligado a las firmas asiáticas a establecer una base productiva en América del Norte para abastecer este mercado. Así, la zona norte de México ha resultado ser muy atractiva, convirtiendo al país en el principal exportador de televisores en color al mercado de América del Norte, a diferencia de otras industrias, en esta actividad se ha ido observando un incipiente pero progresivo fenómeno de incorporación de contenido local y la creación de un complejo industrial tecnológico en territorio mexicano.

c) Industria de la confección[39]

Entre 1980 y 1996, la industria de la confección fue un componente dinámico del comercio exterior de México, como lo denota el aumento de 2.6% a 4.1% de su participación en las importaciones de los países miembros de la OCDE. En este panorama, la fracción que las economías asiáticas, y particularmente China, captaban en los principales mercados mundiales era muy elevada. En estas circunstancias, la situación de la industria estadounidense del vestuario se había vuelto extremadamente difícil. Así, para enfrentar el "desafío asiático", estas empresas —apoyadas por la política comercial nacional— comenzaron a implementar un amplio proceso de reestructuración que tuvo fuertes implicaciones para la economía de México.

La política de Estados Unidos apuntaba a debilitar a los competidores (aranceles y cuotas de importación) y a fortalecer las principales empresas nacionales del subsector. En este sentido, se destacaba el mecanismo denominado de producción compartida (regla HTS 9802 de la Clasificación Armonizada de Aranceles). Así, comenzaron a establecerse cadenas regionales de suministro que permitían a estas empresas incrementar su competitividad en mercado de su propio país. En México y la Cuenca del Caribe se aprovecharon los salarios más bajos. No obstante, el mecanismo de producción compactada virtualmente prohibió el uso de insumos físicos locales.

En general, las empresas estadounidenses mantuvieron las actividades correspondientes a desarrollo y diseño de productos, las manufacturas con uso intensivo de capital y las tareas vinculadas a la comercialización en su mercado interno; los procesos de ensamblaje —con uso intensivo de mano de obra— fueron trasladados al exterior, principalmente a México y los países de la Cuenca del Caribe. Asimismo, la legislación mexicana, en particular la referida a la actividad de maquila, facilitó la operación libre de derechos e impuestos de las empresas de confección de vestuario.

Con la entrada en vigor del TLC, la situación de México mejoró radicalmente en comparación con la de otros países de la Cuenca del Caribe. Este panorama resultó reforzado a raíz de la desvaluación de la moneda nacional a finales de 1994. En general, el TLC y, en particular, las normas de origen, crearon oportunidades para que las empresas estadounidenses aumentaran su producción y sus ventas, aprovechando plenamente las economías de escala y los insumos provenientes de los tres países miembros. Actualmente, México se ha transformado en el primer proveedor —tras superar a China— del mercado estadounidense de prendas de vestir (véase el cuadro II.3). En la industria de la confección mexicana se ve también un fuerte contraste con algunas experiencias asiáticas. En países como Hong Kong, Taiwán y Corea, empresas nacionales surgieron y se expandieron internacionalmente en gran parte gracias a su habilidad para ofrecer el paquete completo, sobre todo con respecto a ropa de mujer. En el caso mexicano, parece que las empresas emergentes que producen el paquete completo son extranjeras,

39 Para mayores detalles véase el capítulo IV de este documento.

mayormente norteamericanas, y en actividades que tienen menos que ver con la moda. Una clara manifestación de las distintas experiencias —asiática y mexicana— es el nivel de integración nacional.

2. Mercados internos: difíciles, pero con gran potencial

A pesar de la globalización, la producción flexible y la consiguiente especialización, existen algunas actividades que hacen necesario establecer plantas productivas en el mercado de destino (Dussel Peters, 1999). En el caso de México, dadas las características específicas de los productos y la existencia de barreras no arancelarias (normativas sanitarias y fitozoosanitarias), algunos rubros, como alimentos, bebidas y tabaco, productos farmacéuticos y metales no ferrosos, han despertado el interés de los inversionistas extranjeros. No obstante, este fenómeno se da con mayor fuerza en subsectores de servicios recientemente liberalizados (o en proceso de desregulación), tales como comercio al detalle, telecomunicaciones, finanzas y energía.

a) Comercio al detalle: la experiencia de Wal Mart

A mediados de la década de 1980, las actividades del comercio detallista presentaban un panorama promisorio (De Icaza, 1999). Adelantándose a la firma del TLC, el subsector experimentó una importante reorganización, se incorporaron tecnologías de punta, se abrió la propiedad de las principales empresas en los mercados de capitales y mostró estar en una sólida posición para crecer. A comienzo de los años noventa, una serie de alianzas y fusiones entre empresas mexicanas con experiencia en el rubro e importantes firmas extranjeras modificó sustancialmente el panorama del subsector. En general, estas alianzas y fusiones no perduraron, tanto por diferencias culturales en cuanto al manejo de las empresas como por la intención de los socios extranjeros de incrementar rápidamente la red de sucursales y el volumen de las ventas. Asimismo, la crisis de finales de 1994 afectó fuertemente al comercio detallista, debilitando de manera especial a las empresas con capital mexicano. En 1995, como resultado de la crisis, la inflación llegó a 50% y la capacidad de compra de los mexicanos disminuyó en un 20%, lo que redundó en una caída de 22% de las ventas del comercio detallista (De Icaza, 1999).

Entre las asociaciones más importantes entre empresas mexicanas y extranjeras figuraban la de Cifra con la estadounidense Wal Mart, la de Gigante con la cadena francesa de supermercados Carrefour (que duró solo cuatro años), y la de Comercial Mexicana con Auchan, el principal grupo distribuidor francés. Esta última alianza se disolvió después de un año como resultado de la disputa por el control de la empresa (Conger, 1999b). Posteriormente, Comercial Mexicana adquirió las tiendas Kmart, que fueron el saldo de la fracasada unión con Liverpool, la cual tampoco pudo acompañar los planes de expansión concebidos en esta alianza (De Icaza, 1999). Actualmente, Comercial Mexicana esta asociada con la firma estadounidense Costco Wholesale Corporation (Conger, 1999b).

A pesar del fracaso de la mayoría de estas asociaciones y de la salida definitiva de algunas firmas extranjeras (Kmart) como resultado de la crisis del *peso* mexicano, aparentemente las empresas nacionales habrían obtenido positivas enseñanzas. Por una parte, las alianzas tienen mayor éxito si cada una de las empresas participantes opera en diferentes segmentos del mercado; y por la otra, las firmas mexicanas se beneficiaron al haber estado expuestas a la administración, los estándares y los productos impuestos por las compañías extranjeras. La cadena Gigante, cuyos acuerdos con Flemings y Carrefour fracasaron, ofrece un caso interesante. Mantiene alianzas estratégicas con Radio Shack y Office Depot a partir de 1992 y 1994, respectivamente. Así, parece que las asociaciones tienen éxito cuando son entre empresas comerciales con líneas de productos diferentes (Conger, 1999b).

La única de estas grandes alianzas que subsiste actualmente es la de Cifra con Wal Mart, asociación que desde sus comienzos se ha caracterizado por la prudencia. En julio de 1991 se creó una entidad conjunta —por partes iguales— encargada de administrar la sociedad, centrada en el negocio de supermercados. Esta operación, avaluada en más de 2 000 millones de dólares, se constituyó en líder del rubro en América Latina. A diferencia de lo ocurrido en

otras asociaciones y fusiones del rubro, la diversificación de Cifra —los restaurantes Vips y las tiendas de departamento Suburbia, entre otras actividades— le permitió financiar los planes de expansión proyectados. En 1997, Wal Mart adquirió en 1 200 millones de dólares una proporción adicional de acciones, que le permitió alcanzar el 51% de la propiedad de Cifra y así consolidar la fusión definitiva. De hecho, éste es un caso en que una asociación aparentemente exitosa terminó en una adquisición. Desde entonces, la empresa ha continuado expandiendo el número de tiendas y elevando la productividad. En 1998, Wal Mart era la principal cadena detallista en Estados Unidos, con más de 2 800 tiendas y una facturación de 139 208 millones de dólares (*Fortune*, 26 de abril de 1999).

La economía de México ofrece un gran espacio para el desarrollo de estas actividades. Entre los países de América Latina, es aquel en que menos han penetrado las redes de supermercados y en éstos se realiza sólo 31% de las ventas al por menor (Conger, 1999b). Así, Wal Mart ha previsto efectuar importantes inversiones en los próximos años, con vistas a expandirse a 47 ciudades mexicanas (De Icaza, 1999).

b) Las telecomunicaciones en México: un mercado muy atractivo para los principales operadores internacionales

En los últimos años, uno de los campos más atractivos para el capital extranjero en la región ha sido el de las telecomunicaciones (CEPAL, 1998a). En el caso de México, la legislación vigente limita a 49% la participación extranjera en las empresas del rubro (con la excepción de la telefonía celular), y deja el acceso al mercado local en manos de Teléfonos de México (TELMEX). Desde comienzos de la década, las autoridades mexicanas han implementado una serie de medidas para dar seguridad a la inversión privada —y particularmente la extranjera— en estas actividades. En 1990 se modificó el título de concesión de TELMEX. En 1995 entró en vigor la Ley Federal de Telecomunicaciones y un año después se creó el órgano regulador, la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL). Entre junio de 1996 y agosto de 1997, se estableció el nuevo marco regulatorio en los siguientes campos: larga distancia, larga distancia internacional, servicio local, telefonía pública y comunicación vía satélite.

TELMEX se privatizó en diciembre de 1990. Los objetivos de las autoridades mexicanas fueron mantener la soberanía del Estado en el subsector; conservar la mayoría del capital en manos de empresarios mexicanos; garantizar la continua expansión de la red; permitir la participación de los trabajadores en el capital de la empresa; elevar la calidad del servicio a niveles internacionales; y fortalecer la investigación y desarrollo (TELMEX, 1999). Con el fin de asegurar el control mayoritario de la compañía para los empresarios mexicanos, se diseñó una nueva estructura accionaria —sin vulnerar los derechos de los accionistas existentes— que a la vez permitiera una amplia participación de inversionistas extranjeros. Así, el Estado mexicano transfirió al ganador del proceso de licitación la mayoría de las acciones con poder de voto (serie AA), que representaban el 20.4% del total de las acciones de la compañía. Como resultado, el control de la gestión de TELMEX quedó en manos de un consorcio integrado por el grupo local Carso, la empresa estadounidense Southwestern Bell Corporation (subsidiaria de SBC Communications Inc.) y la compañía estatal francesa France Cables et Radio (subsidiaria de France Telecom).[40]

Con el traspaso de TELMEX a inversionistas privados, la empresa se comprometió a aumentar el número de líneas telefónicas, prestar servicio a todas las ciudades con más de 500 habitantes y reducir significativamente el tiempo de espera para la adquisición de nuevas líneas telefónicas. Como contrapartida, TELMEX obtuvo el derecho exclusivo de prestar los servicios telefónicos hasta el 31 de diciembre de 1996. Con posterioridad, primero la telefonía de larga distancia y luego las llamadas locales, han sido abiertas a la participación de inversionistas privados (nacionales o extranjeros) por la vía de concesiones y licitaciones.

40 Por lo tanto, el control de TELMEX correspondía, por una parte, a un grupo de inversionistas mexicanos que colectivamente eran dueños del 51% de las acciones con poder de voto, y por la otra, a SBC Communications y France Telecom, que compartían en partes iguales el otro 49% (o 5% del capital total de la compañía para cada inversionista extranjero). El conjunto de accionistas controladores mexicanos estaban integrado por el Grupo Carso, con un 44.9% (12.1% del capital total de la compañía), y otros 50 inversionistas, ninguno con más de 0.76% de las acciones con poder de voto (TELMEX, 1998).

A pesar de las importantes mejorías experimentadas por los servicios que presta TELMEX,[41] la densidad telefónica en el mercado mexicano es muy inferior a la de otros países en desarrollo, entre otros, República de Corea, Hong Kong y Singapur, que tienen una densidad telefónica superior a las 40 unidades por cada 100 habitantes —lo que lo vuelve muy atractivo para los inversionistas extranjeros, dado su potencial de crecimiento. En particular, las grandes empresas estadounidenses (AT&T y MCI WorldCom)[42] han demostrado interés en el mercado de larga distancia, ya que podrían prestar estos servicios a un costo relativamente bajo, aprovechando su amplia red de acuerdos globales.

No obstante, existen algunas limitaciones que complican el acceso de inversionistas extranjeros a este mercado. Desde 1972, TELMEX ha sido la única empresa con la infraestructura necesaria para efectuar todo tipo de llamadas locales e internacionales, para lo cual ha invertido unos 14 000 millones de dólares (COFETEL, 1999). En 1998, TELMEX había logrado conectar prácticamente todas las ciudades de más de 500 habitantes y prestaba servicios a unas 21 000 localidades. Desde esta perspectiva, los "nuevos entrantes" se enfrentaban a una estructura monopólica, con más de 55 000 kilómetros de fibra óptica y una digitalización de la red de casi 100% (29% en 1998). Además, cualquier nueva empresa, fuera de larga distancia o telefonía local, requería de la red de TELMEX para ofrecer sus propios servicios.

El hecho de que las nuevas empresas debieran usar la infraestructura de TELMEX para todo servicio telefónico y que se transformaran en clientes de su más importante competidor —algunas firmas incluso construyeron su propia infraestructura—, generó la llamada "guerra telefónica". Se produjeron intensos debates en torno de las tarifas de interconexión y de liquidación para la telefonía tanto local como de larga distancia y celular (véase el recuadro II.5). Desde 1997, estos conflictos tuvieron dos frentes principales:

- *Las tarifas de interconexión que TELMEX cobra a los usuarios de sus líneas.* Las nuevas empresas de larga distancia debían pagar a TELMEX tarifas de interconexión con un sobrecargo de 58%,[43] las más altas entre las 17 principales compañías telefónicas del mundo (Olguín, 1998). Las empresas usuarias presionaron para que esas tarifas se redujeran, ya que en caso contrario no podían competir en el mercado mexicano. Los nuevos entrantes más destacados, Alestra y Avantel, incluso amenazaron con aplazar o detener sus planes de inversión —de alrededor de 1 500 millones de dólares— si no se revisaban los contrato y tarifas. Las negociaciones concluyeron entre finales de 1998 y principios de 1999 con una significativa rebaja de los costos de interconexión y una tarifa mínima que se cobra a los consumidores, para evitar que las empresas ofrezcan servicios por debajo de sus costos (véase el gráfico II.4). Para TELMEX, la reducción de las tarifas significará una merma de alrededor de 650 millones de dólares en sus entradas del bienio 1999-2000.
- *La modalidad "el que llama paga" para la telefonía celular.* Todas las empresas presionaron para implantar este sistema, excepto TELMEX; para ésta, tales cambios eran innecesarios en un mercado que había crecido 90% en 1998. El 1° de mayo de 1999, después de varios meses de negociaciones y juicios, el sistema "el que llama paga" fue implantado.

Como consecuencia del incremento de la competencia en la telefonía de larga distancia —un mercado de unos 5 000 millones de dólares— las tarifas han bajado en forma continua y significativa, con caídas de 15% y 30% en 1997 y 1998, respectivamente. En 1998, TELMEX tenía cerca de 75% del mercado, y sólo dos empresas le disputaban el 25% restante (Ferro, 1999) (véase el cuadro II.6). A pesar que no han

41 Entre 1990 y 1998, la densidad telefónica aumentó de 6.4 a 10.3 unidades por cada 100 habitantes. Durante el mismo período, el tiempo de espera para la instalación de una línea se redujo de 2 años a 27 días. Actualmente, el mercado mexicano cuenta con 10.3 millones de líneas, y en 1998 se realizaron más de 737 millones de conferencias de larga distancia internacionales. Entre 1990 y 1998 la tasa de crecimiento de las llamadas de larga distancia internacionales llegó a 20.2% en comparación con 14.9% en el caso de las llamadas locales.

42 A principios de octubre de 1999, MCI WorldCom y Sprint anunciaron un acuerdo para crear una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo. Esta fusión, que tuvo un costo de 115 000 millones de dólares, ha sido la más importante de estas transacciones a nivel global.

43 Las tarifas fueron dadas a conocer antes de que las nuevas empresas iniciaran sus operaciones; está previsto disminuirlas gradualmente entre 1998 y el año 2000.

Recuadro II.4

TELEFONÍA MÓVIL: BELL ATLANTIC DISPUTA EL LIDERAZGO A TELMEX

A principios de los años noventa, las autoridades mexicanas licitaron las bandas A y B de telefonía celular. TELMEX, a través de su filial Telcel, opera la banda B a nivel nacional, mientras que la banda A fue asignada a nueve compañías. En los últimos años, cuatro de estas empresas pasaron a formar parte del Grupo Iusacell, quien controla cerca del 40% del mercado. Actualmente existen en México 1.5 millones de usuarios de telefonía celular, número que podría triplicarse para el año 2000 (Alestra, 1999).

En octubre de 1993, Iusacell formó una alianza estratégica con la empresa de servicios de telecomunicación Bell Atlantic, una de las más importantes de Estados Unidos. Bell Atlantic adquirió un 23% de Iusacell, mediante la compra de 520 millones de dólares en acciones correspondiente a un aumento de capital previamente pactado. En junio de 1994, la firma estadounidense completó la segunda parte de la compra, lo que elevó la inversión total a 1040 millones de dólares y su participación en la propiedad de Iusacell a 42.1% [http://www.bell-atl.com]. En febrero de 1997, Bell Atlantic asumió el control administrativo de la empresa, nombró un nuevo equipo directivo, encargado de las operaciones de Iusacell, incluyendo comercialización, distribución y servicio al cliente, e inició la implementación de un nuevo plan estratégico.

En octubre de 1999, Bell Atlantic entró en conversaciones con Motorola Inc. y la empresa española Teléfonica, con vistas a fortalecer su posición en el mercado de telefonía móvil. De fructificar estas negociaciones, el Grupo Iusacell se convertiría en un competidor más fuerte para el líder del mercado, TELMEX. De acuerdo con algunos analistas, Telefónica estaría intentando comprar cuatro compañías de telefonía celular en el norte de México que están completa o parcialmente en manos de Motorola, para integrarlas al grupo mexicano gestionado por Bell Atlantic. De este modo, Iusacell obtendría gran parte de la cobertura nacional que actualmente no posee, además de unos 800 000 nuevos clientes y un socio de gran presencia en el resto de América Latina (véase el capítulo III). Además, y de manera separada, Iusacell está negociando la adquisición de Portatel S.A. un proveedor de telefonía celular en el sur del país. Así, Bell Atlantic podría comenzar a registrar importantes beneficios, lo que le permitiría amortizar más rápidamente la gran inversión que ha realizado en México y contrarrestar las ventajas de TELMEX. Con relación a este último punto, la filial Telcel ofrece a sus clientes un plan de precios que les permite realizar llamadas en todo el país sin tener que cancelar tarifas de larga distancia.

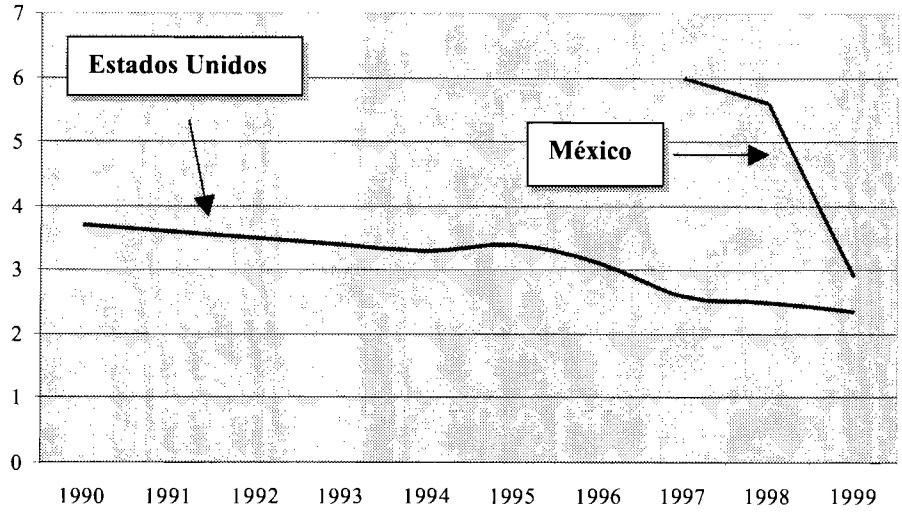
Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

logrado la fracción de mercado estimada inicialmente (40% a 50%), Alestra, Avantel, Marcatel y otras empresas, tienen previsto aumentar sus operaciones en México, en particular mediante la construcción de sus respectivas redes de fibra óptica en el país y la conexión de los principales centros urbanos.[44] Esto refleja la masiva penetración de estas empresas en el mercado nacional y fundamenta la expectativa de que estas tendencias se mantendrán a mediano plazo.

Con posterioridad a estas inversiones en el mercado de larga distancia, varias empresas nacionales y extranjeras han comenzado a insertarse en el mercado de la telefonía local, estimado en unos 5 000 a 7 000 millones de dólares. Entre 1997 y 1998, debido a las altas tarifas de TELMEX, se ha registrado más de un millón de retiros de líneas telefónicas, lo que constituye un desafío adicional para los "nuevos entrantes" (Guadarrama, 1999). En los próximos cinco años, de acuerdo con algunas estimaciones, se invertirían unos 9 000 millones de dólares en la telefonía local y, al igual que en la de larga distancia, la mayor parte de las

44 Tal es el caso de empresas estadounidenses como Presto —con inversiones de 150 millones de dólares en 1998-1999 para la instalación de una red de fibra óptica para el servicio de larga distancia— y de Alestra, Avantel y Marcatel, que proyectan invertir más de 5 800 millones de dólares en un plazo de 10 años a partir de 1995-1997; Nextel, por su parte, ha destinado 200 millones de dólares en 1998 y otros 50 en 1999 para servicios de radiocomunicación.

Gráfico II.4
ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO: TARIFAS DE INTERCONEXIÓN
(Centavos de dólar por punta minuto)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos y la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL) de México.

Cuadro II.6
EMPRESAS MEXICANAS CON PARTICIPACIÓN EXTRANJERA EN EL MERCADO DE LARGA DISTANCIA, 1999

	Socio extranjero	Participación Extranjera (porcentaje)	Inversión acumulada	Red de fibra óptica	Digitalización (porcentaje)	Año de ingreso
TELMEX	SBC Com y France Telecom	10	14 000	55 000	100	1990 [a]
Alestra	AT&T [b]	49	1 000	4 500	100	1997
Avantel	MCI-WorldCom [c]	49	1 000	5 700	100	1995 [d]
Marcatel [e]	IXC Com y Westel Inc.	...	75	2 000	100	1995

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de TELMEX, Alestra, Avantel y Marcatel.

[a] Año de ingreso de inversionistas extranjeros a la propiedad de TELMEX.

[b] Además de AT&T, en Alestra participan los grupos mexicanos Alfa (25.6%) y Bancomer (25.4%).

[c] Avantel es producto de una alianza entre el Banco Nacional de México (BANAMEX) y MCI WorldCom.

[d] En septiembre de 1995, Avantel comenzó la construcción de su red de fibra óptica.

[e] Con el propósito de lograr una comunicación a costos competitivos en llamadas de larga distancia a Estados Unidos, Canadá y el resto del mundo, se estableció una conexión con la red IXC Communications, en la frontera de Reynosa, Tamaulipas y McAllen, Texas.

nuevas empresas serían coinversiones mexicano-extranjeras.

Estos "nuevos entrantes" en el mercado de telefonía local deberán enfrentar una serie de dificultades, incluso de mayor magnitud que las que experimentaron las empresas de telefonía de larga distancia:

- Como una manera de defender su liderazgo en este mercado, TELMEX, ha concentrado una parte significativa de sus ingresos e inversiones (unos 1 200 millones de dólares) en la extensión y fortalecimiento de sus redes y servicios de telefonía local.
- Las nuevas empresas deberán hacer uso de la red de TELMEX, por lo que cabe esperar arduas negociaciones en torno de las tarifas de conexión. En este caso, los costos de construcción de una red propia son muy superiores a los que supone la telefonía de larga distancia.
- Las empresas de telefonía local —a diferencia de las de larga distancia— han implementado una estrategia con un alto grado de especialización regional.
- Finalmente, es poco probable que las empresas de telefonía local compitan en el servicio rural. Los costos relativamente altos —baja densidad telefónica, menor poder adquisitivo y mayores costos de infraestructura— no hacen rentable estas operaciones, al menos en una primera etapa.

No obstante las dificultades señaladas, algunas de las nuevas empresas tienen buenas posibilidades de competir con TELMEX. A finales de 1998 se habían otorgado cinco concesiones, entre las que destacaban las siguientes (Olguín, 1999):

- Telinor (actualmente Axtel):[45] con la participación de Bell Canada (27%) y WorldTel Limited (22%) y un plan de inversiones por de 1 000 millones de dólares, Axtel se especializará en la telefonía local residencial en ciudades de más de 50 000 habitantes en el norte del país.
- Servicios Profesionales de Comunicación (SPC): su socio principal es el Grupo Elektra (Telvisión Azteca), y tiene un plan de inversiones por 1 000 millones de dólares en tres años. SPC apuesta por la telefonía local en forma masiva, para así aprovechar su acceso a la televisión y a los clientes de la cadena de tiendas Elektra.
- Amaritel: sus principales socios son Grupo Radio Centro y US Global Telecomm y proyecta realizar inversiones por 940 millones de dólares en los próximos 10 años. Esta empresa tiene la intención de concentrarse tanto en el Distrito Federal como en el sureste de México, en busca de nuevos usuarios.
- Megacable: formada por el Grupo Bours y C-Tec, invertirá 90 millones de dólares para ofrecer servicios de transmisión.

Algunos de estos "nuevos entrantes" declaran que no competirán con TELMEX, sino que crearán mercados alternativos: servicios con mayor valor agregado, capacidad para *Internet*, transmisión de voz y datos, videos a pedido y acceso directo para las telefónicas de larga distancia, entre otros. Por su parte, la reciente firma de un contrato de interconexión entre Axtel y TELMEX, que garantiza el tráfico de llamadas entre ambas redes sin pago alguno durante tres años, no tiene precedente en México y podría estar definiendo las futuras tendencias en este mercado.

Después de dos años de experiencia en la telefonía de larga distancia, es posible llegar a algunas conclusiones (Lozano Alarcón, 1999). Por una parte, es probable que los proyectos de inversión se reduzcan apreciablemente, como resultado del desarrollo tecnológico y las alianzas entre empresas. Además, en este mercado las estrategias empresariales han enfrentado constantemente una serie de problemas de indefinición por parte de las instituciones regulatorias correspondientes; éstas han tomado decisiones con posterioridad al ingreso de los capitales nacionales y extranjeros respectivos, lo cual ha provocado incertidumbre, desconcierto y hasta amenazas de cancelación de inversiones extranjeras. Por otra parte, la necesidad de crear alianzas sigue siendo muy importante. Por ejemplo, Alestra esta buscando socios para invertir en la telefonía básica (Ferro, 1999), y Miditel, que no encontró una contraparte internacional después del retiro de Korea Telecom, perdió su concesión al no cumplir los pagos correspondientes (Cárdenas, 1999).

En síntesis, la progresiva apertura del subsector de las telecomunicaciones ha permitido una creciente presencia de los principales operadores mundiales en el mercado mexicano. En primer lugar, la mayor empresa del sector, TELMEX, fue privatizada y su gestión entregada a un consorcio en el que estaban presentes

45 A partir de enero de 1998, Telinor cambio su nombre por el de Axtel, con el fin de evitar confusiones con Telnor, filial de TELMEX en Baja California.

las compañías extranjeras France Telecom y SBC Communications. Con posterioridad, a pesar de que TELMEX dominó todos los segmentos del mercado durante prácticamente toda la década de 1990, de manera progresiva se fue intensificando la competencia, en especial en larga distancia y telefonía móvil. Actualmente, al proceso de desregulación del mercado mexicano y la entrada en vigor del TLC, se sumaron presiones y alianzas de las empresas internacionales y un acelerado proceso de cambio tecnológico. Todo esto se ha traducido en un escenario de enorme dinamismo e importantes inversiones, en el que los nuevos entrantes buscan consolidar e incrementar sus posiciones de mercado y el principal operador local (TELMEX) ha iniciado una estrategia de racionalización, modernización y expansión continental —hacia Estados Unidos y América Central.

A finales de 1998 se habían otorgado 15 concesiones para instalar, operar y explotar redes públicas de telecomunicaciones, 5 de telefonía local y otras 5 para servicios en diversas frecuencias del espectro radioeléctrico (Lozano Alarcón, 1998). Se espera, además, que otras actividades, como la radiolocalización móvil de personas, la radiocomunicación especializada y el servicio de televisión restringida por microondas, muestren un gran dinamismo. Así, el rápido y vigoroso avance de las telecomunicaciones de última generación está contribuyendo positivamente a la competitividad sistémica de la economía mexicana, en especial dada su alta dependencia de su comercio exterior.

c) El sistema financiero: en busca de capitalización

A comienzos de la década de 1990, cuando 18 bancos estaban siendo privatizados, existían estrictas limitaciones a la participación de entidades extranjeras en el sistema financiero mexicano. Con la crisis económica de finales de 1994, tales restricciones comenzaron a disminuir notablemente y en la actualidad casi han desaparecido. A principios de 1999 se introdujeron nuevos cambios legislativos que favorecen aún más el acceso de la IED al sistema financiero. De este modo, en general, los inversionistas extranjeros estarían implementando una estrategia para establecerse por primera vez en México y participar del mercado en forma masiva.

Así, en México el sistema financiero ha experimentado profundas transformaciones, particularmente después de la crisis del *peso*, habiéndose producido múltiples fusiones y adquisiciones lideradas, en su mayoría, por bancos extranjeros. Estas entidades, a pesar del difícil momento por el que atravesaba la economía del país y, en especial, el subsector bancario, percibieron una muy buena oportunidad de ingresar a ese mercado, incentivados básicamente por el potencial que generaba la reciente incorporación de México al TLC (*Expansión*, 22 de mayo de 1996).

Los bancos extranjeros inyectaron capital a instituciones que estaban en una situación muy difícil como resultado de la crisis y de una deficiente gestión en los años previos. En 1995, el comportamiento de los bancos estuvo marcado por las altas tasas de interés (más de 100% en algunos momentos) y la enorme cartera vencida. Esto significó una virtual desconexión entre el subsector financiero y la actividad productiva.[46] Para evitar una segunda quiebra generalizada de entidades bancarias en menos de 15 años (la anterior había ocurrido en 1982), las autoridades tuvieron que efectuar una operación de rescate a un costo de 92 000 millones de dólares, financiados con fondos públicos. La operación de rescate del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) —reemplazado en la actualidad por el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB)— llegó a representar casi 19.3% del PIB de México.

Desde 1996 y, especialmente, a contar de enero de 1999, gracias a los cambios legislativos, por primera vez y en forma masiva, la inversión extranjera parece buscar establecerse en el mercado mexicano. Con la excepción del Citibank, hasta mediados de la presente década no existían bancos extranjeros en México. Al igual que en otros países y actividades de América Latina, da la impresión de que la compra de instituciones financieras otorga a la inversión extranjera un mayor grado de certidumbre en el subsector (CEPAL, 1998a; De Quesada, 1999). Así, entre 1994 y 1998, en pesos corrientes, la captación to-

46 En 1998, el crédito otorgado por la banca mexicana al sector privado era, en términos reales, inferior a los niveles registrados en 1994. Según datos del Banco de México, el financiamiento bancario al sector privado cayó un 39.9% en términos reales en 1996, más de 16% en 1997 y 4.3% en 1998. De hecho, las pequeñas y medianas empresas prácticamente no han tenido acceso al crédito bancario, debido a su alto costo (Taylor, 1999).

Cuadro II.7

MÉXICO: PRINCIPALES ADQUISICIONES DE BANCOS MEXICANOS POR ENTIDADES EXTRANJERAS, 1995-1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Entidad mexicana	Porcentaje	Banco extranjero	Nacionalidad	Monto	Año de ingreso
GF Probursa[a]	70	Banco Bilbao Vizcaya (BBV)	España	365	1995
Banco Mexicano[b]	75	Banco Santander	España	500	1996
GF Bital[c]	8	Banco Central Hispano (BCH)	España	37	1995
	9	Banco Comercial Portugués	Portugal	...	1995
Grupo Serfin	20	Hong Kong & Shanghai Banking Corporation (HSBC)	Reino Unido	174	1997
	9	J.P. Morgan	Estados Unidos	68	1997
Banca Confía	100[d]	Citibank	Estados Unidos	195	1998
GF Inverlat	55	Bank of Nova Scotia	Canadá	75	1996
Bancomer	20	Bank of Montreal	Canadá	456	1995

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

[a] En septiembre de 1996, el BBV adquirió la red de oficinas y el negocio de los bancos mexicanos Cremi y Oriente, mediante un pago de 21 millones de dólares, los cuales fueron integrados a las operaciones de BBV-Probursa (Álvaro Calderón y Ramón Casilda, "Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo", serie Desarrollo productivo, Nº 59 (LC/L.1244-P), Santiago de Chile.

[b] En octubre de 1996, el Banco Santander compró el 75% del Banco Mexicano en 378 millones de dólares. En abril de 1997, se formalizó la adquisición de 51% del Grupo Financiero InverMéxico, con un desembolso de 122 millones de dólares. En virtud de un posterior incremento de capital y de la fusión con el Grupo Financiero Santander México, la participación del Grupo Santander en la propiedad alcanzó a 68.5% a fines de 1997. La compra del Banco Mexicano por parte del Santander fue la primera ocasión en que una entidad extranjera —sin haber sido previamente accionista— adquirió el control de uno de los 18 bancos mexicanos privatizados mediante un aporte de capital nuevo, una vez saneada la entidad (*ibid.*)

[c] El BCH mantiene una participación directa de 8.26% en el Grupo Financiero Bital. El Grupo opera en México con un enfoque de banca universal que se extiende a los servicio bancarios tradicionales y a operaciones de valores, garantías, seguros y pensiones. El Banco Internacional funciona como la institución eje del Grupo y ocupa el cuarto lugar en el sistema bancario mexicano con más de 1 530 sucursales (*ibid.*)

[d] Incluye una opción que puede ejercer en el año 2000.

tal de la banca extranjera en México aumentó 53 veces y la cartera de crédito, 59 veces, mientras que el número de cuentas se elevó de 30 616 a 2 200 000 (*Mundo Ejecutivo*, 1999).

A pesar de los avances del TLC, las entidades estadounidenses (salvo el Citibank) no han mostrado especial interés en ingresar al mercado mexicano. Otros inversionistas más audaces y menos importantes en el contexto global, como los bancos canadienses y españoles, han sido más activos en México. A partir de 1995, el Bank of Montreal y el Bank of Nova Scotia adquirieron participaciones minoritarias del Bancomer y del GF Inverlat; el Banco Bilbao Vizcaya y el Banco Santander, por su parte, lograron el control del GF Probursa y el Banco Mexicano (véase el cuadro II.7). A finales de 1996, los inversionistas canadienses y españoles eran los principales en el subsector y poseían, en conjunto, 12% del capital bancario mexicano (Conger, 1999a). En 1997 comenzaron a llegar algunas de las mayores instituciones financieras del mundo. Así, el Hong Kong & Shanghai Banking Corporation (HSBC) y el J.P. Morgan compraron participaciones en Serfin —tercer banco del sistema mexicano— y un año después el Citibank adquirió el 100% de la Banca Confía (véase el cuadro II.7).

No obstante, estos recursos resultaron insuficientes, ya que el sistema bancario continuaba técnicamente quebrado, con deudas 10.9 veces superiores a su capacidad de pago. Ante este panorama, se acentuó la necesidad de capitalizar los bancos locales mediante asociaciones o ventas de su control a entidades extranjeras. En enero de 1999, la legislación bancaria fue modificada para permitir una mayor presencia de capital foráneo en el sistema (particularmente en las grandes instituciones) y de este modo contribuir a la capitalización de los bancos locales (Salomon Smith Barney, 1999a). La Cámara de Diputados aprobó la iniciativa presidencial en virtud de la cual se eliminan las restricciones a la presencia del capital extranjero. Así, bancos internacionales podrán

tener el 100% de la propiedad de entidades mexicanas que cuenten con más de 6% del mercado. Hasta entonces, las instituciones foráneas sólo estaban presentes en bancos medianos y pequeños.

No existe consenso en cuanto a los recursos requeridos para sanear el sistema bancario. Según una primera estimación del Gobierno, el monto sería de 5 000 millones de dólares; la Asociación de Banqueros de México, por su parte, sitúa en unos 8 000 millones de dólares el nivel óptimo de recursos para capitalizar el sistema (García, 1999). Estos cálculos han sido ampliamente superados por los analistas financieros, quienes estiman las necesidades de financiamiento en unos 10 000 a 25 000 millones de dólares.[47] Las demandas de capitalización de los principales bancos son enormes: Serfin y GF Bital requieren unos 4 000 millones de dólares, Bancomer, cerca de 2 000 millones de dólares y Banamex, unos 500 millones de dólares (Conger, 1999a). Así, en el caso de que los bancos fueran intervenidos, las autoridades pretenden capitalizarlos y venderlos lo más rápido posible. De hecho, en julio de 1999, el Banco Serfin fue intervenido y puesto en venta. Asimismo, otros bancos intervenidos por el IPAB, como Banca Promex, el Banco Atlántico y Bancrecer, con toda seguridad serán adquiridos por alguno de los grandes bancos mexicanos o extranjeros.

A pesar de que los tres más grandes bancos del sistema —GF Bancomer, GF Banamex-Accival y Serfin— son responsables de más de la mitad del subsector financiero mexicano, cabe esperar que esta alta concentración se acentúe, en particular como resultado de nuevas fusiones y adquisiciones. Así, frente al inminente incremento de la participación extranjera en el subsector bancario de México, varios analistas han especulado en torno de la posibilidad de que las dos principales entidades del sistema (Bancomer y Banamex) se fusionen (Taylor, 1999). A principios de 1999, los bancos extranjeros poseían 22% del capital y 40% de los activos del sistema bancario mexicano (Conger, 1999c).

También entre las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) se da una dinámica similar. De las 17 Afores iniciales, después de 18 meses de operación sobrevivían 13 y se estima que a finales de 1999 quedarán sólo 11. En este proceso, la presencia del capital extranjero ha ido incrementándose progresivamente. En la actualidad, y como resultado de varias fusiones, la Afore Principal es la única extranjera en su totalidad —pertenece a US Principal Financing Group. Se agregan a ésta algunas de las entidades más importantes del país en las que tienen participaciones los bancos españoles BBV y BSCH. En su conjunto, los bancos e instituciones financieras españoles y estadounidenses controlan más de 45% del negocio de gestión de fondos de pensiones en México, el cual alcanzaba a cerca de 9 000 millones de dólares a mediados de 1999.

En resumen, la rápida apertura del sector financiero a las entidades internacionales ha coincidido con la agudización de las dificultades de los grandes bancos mexicanos. Esto ha abierto oportunidades a nuevos entrantes, pero también ha generado algunos temores con respecto a la seguridad de las futuras inversiones en actividades financieras en México. A pesar de que el TLC ha infundido mayor confianza en la economía mexicana, los grandes bancos estadounidenses prácticamente no han participado —salvo el caso de Citicorp— y han dejado gran parte del protagonismo a sus homólogos canadienses. Asimismo, pero dentro de una estrategia continental latinoamericana, las entidades europeas, particularmente españolas, han comenzado a entrar con fuerza en varios de los segmentos más importantes de los mercados financieros mexicanos, como la banca comercial y las administradoras de fondos de pensiones.

Para tener una economía sólida, uno de los desafíos más importantes es contar con un sistema financiero vigoroso, saludable y que funcione adecuadamente, además de recuperar su condición de institución de crédito y mejorar su conexión con el sector productivo mexicano. Así, dado el nuevo protagonismo otorgado al capital extranjero, los retos futuros son muy grandes. Atraer a las principales instituciones bancarias internacionales no resultará una tarea fácil.

d) Subsectores de la infraestructura y la energía: nuevas oportunidades para el capital extranjero

La nacionalización de la industria eléctrica a principios de la década de 1970 tuvo varios objetivos: integrar los distintos sistemas existentes, unificar la

47 Esta cifra podría aumentar de manera considerable si se incluyen los bancos intermedios y pequeños, como Banca Promex, Banco Atlántico y Bancrecer, que podrían requerir hasta unos 12 000 millones de dólares adicionales.

frecuencia del servicio y ampliar la cobertura, todo bajo la competencia exclusiva de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) (Secretaría de Energía, 1999a). Actualmente, un 95% de la población tiene acceso al servicio eléctrico, por lo que es necesario expandirlo. Así se podrá garantizar, de manera eficiente, el consumo futuro, ya que la demanda esta creciendo a tasas superiores a las del resto de la economía. La CFE prevé que la demanda nacional de energía eléctrica crecerá a una tasa promedio anual de 6% durante el período 1998-2007. En las regiones industrializadas este crecimiento será mayor (Secretaría de Energía, 1999b).

Las autoridades mexicanas estiman que en los próximos seis años será necesario instalar una capacidad adicional de 13 000 megawatts (MW) —equivalente a más de la tercera parte de la capacidad actualmente disponible— y realizar fuertes inversiones en los sistemas de transmisión y distribución. Los desembolsos totales serían del orden de 25 300 millones de dólares, lo que escapa a las posibilidades del Estado mexicano (Secretaría de Energía, 1999a). Ante este panorama, el Gobierno propuso una amplia reforma del subsector de la energía, de manera de permitir el acceso a los capitales privados en las distintas fases de generación y distribución,[48] contemplando incluso la privatización gradual de las empresas públicas del subsector. Esta última etapa se iniciaría a partir del año 2000.

No obstante, estas reformas han encontrado una fuerte oposición en el Congreso, lo que podría atrasarlas incluso más allá del término del período del Presidente Ernesto Zedillo. En el intertanto, se han eliminado otros obstáculos a la participación privada en el subsector, en especial el arancel de 4% sobre las importaciones de gas natural desde los Estados Unidos; también se ha autorizado la utilización de los gasoductos de Petróleos Mexicanos (PEMEX).

En la actualidad, los inversionistas privados pueden participar en proyectos de generación de electricidad, tanto para vendérsela a la CFE como para suplir las necesidades de energía de la industria mexicana, mediante la constitución de sociedades de autoconsumo. Entre 1994 y 1998 se otorgaron 128 permisos, por un total de 5 445 MW —15.6% de la capacidad de generación instalada[49] (Secretaría de Energía, 1999b). En estos proyectos la participación de inversionistas extranjeros, en particular de Japón, Estados Unidos, Francia, España y Suiza, ha sido muy significativa (véase el cuadro II.8).

En la mayoría de estos nuevos proyectos eléctricos se utilizan gas natural como combustible, motivo por el cual se espera que impulsen la construcción de nuevos gasoductos (Secretaría de Energía, 1999b). Este es el caso de KN Energy —sexta empresa integrada de gas natural de los Estados Unidos— y Sempra, que han anunciado la construcción de nuevos gasoductos entre Estados Unidos y México (*The Wall Street Journal Americas*, 29 de junio de 1999).

Próximamente, el Gobierno licitará una nueva planta de electricidad en Monterrey. Por primera vez, el ganador podrá escoger a quién comprarle el gas natural y tendrá la posibilidad de vender su energía directamente a los clientes industriales. Esto ha despertado el interés de varias de las más importantes empresas de los Estados Unidos. De este modo comienzan a dar sus primeros frutos los esfuerzos de las autoridades mexicanas por aumentar la presencia de inversionistas extranjeros en el subsector eléctrico y contribuir así a la integración de los sistemas energéticos de México y Estados Unidos.

En síntesis, en el contexto de los países miembros del TLC, aparentemente se estaría en presencia de una estrategia continental en el área de la infraestructura energética. En la medida en que las restricciones regulatorias se vayan relajando, es muy probable que en los próximos años se registren varias importantes inversiones en estos subsectores de la economía, todo lo cual podría tener un impacto positivo en la competitividad sistémica de México.

---

48 En 1992, se reformó la Ley de Servicio Público de Energía Eléctrica de modo de abrir un espacio limitado a la participación privada, tanto nacional como extranjera, en las actividades de generación de energía eléctrica. A pesar de estos cambios, subsistían muchas restricciones, lo que ha significado que la concurrencia de empresas privadas haya sido baja. Actualmente se busca reformar los Artículos 27 y 28 de la Constitución General de la República y la legislación secundaria, así como expandir la nueva Ley de la Industria Eléctrica e introducir algunas nuevas disposiciones reglamentarias y regulatorias. Para garantizar una transición ordenada hacia un sector eléctrico renovado, el Gobierno tiene previsto instrumentalizar el proceso en tres etapas. Las dos primeras quedarían concluidas al finalizar la administración del Presidente Ernesto Zedillo. A comienzos del próximo milenio se iniciará un progresivo programa de privatización de los activos estatales del subsector (Secretaría de Energía, 1999a).

49 Cabe señalar que 36 permisos corresponden a diversas plantas de PEMEX, por un total de 1 718 MW.

Cuadro II.8

MÉXICO: EMPRESAS EXTRANJERAS EN PROYECTOS DE GENERACIÓN DE ENERGÍA ELECTRICA

(En millones de dólares y megawatts)

Proyecto	Consorcio (nacionalidad)	Fecha de licitación	Capacidad (MW)	Inversión	Estado del proyecto
Samalayuca II	General Electric (Estados Unidos), Bechtel Corporation (Estados Unidos), El Paso Energy Corporation (Estados Unidos) y ICA-Flour Daniel (Estados Unidos)	1992	521.7	514	En operación comercial
Merida III	AES Corporation (Estados Unidos), Nichimen Corporation (Japón) y Grupo Hermes (Brasil)	1996	531.5	293	En construcción
Cerro Prieto IV	Mitsubishi (Japón)	1996	100.0	132	En construcción
Rosarito III	ABB Group (Suiza) y Nissho Iwai (Japón)	1996	550.0	400	En construcción
Chihuahua	Mitsubishi (Japón)	1996	417.8	326	En construcción
Monterrey I	ABB Group (Suiza) y Nissho Iwai (Japón)	1996	489.9	396	En construcción
Rio Bravo I	Marubeni (Japón)	1998	568.6	274	En operación
Rosarito 7	Marubeni (Japón)	1998	...	...	En operación
Hermosillo	Westinghouse (Estados Unidos)	1997	...	...	En operación
El Sauz (Bajío)	Westinghouse (Estados Unidos)	1998	475.0	304	En operación
Huinalá	Westinghouse (Estados Unidos)	1997	450.0	193	En operación
Hermosillo	Unión Fenosa (España)	1998	252.7	116	En construcción
Altamira II	Eletricité de France (EDF)	1998	450.0	193	En construcción
Saltillo	Eletricité de France (EDF)	1998	245.0	112	En construcción

Fuente: CEPAL, Centro de Información de Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Secretaría de Energía [**http://www.energia.gob.mx**].

C. CONCLUSIONES: CONTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A LA ECONOMÍA MEXICANA

Desde finales de los años ochenta, la IED ha sido un factor económico clave en la nueva estrategia mexicana de desarrollo: la integración de la economía del país con la de América del Norte. Hechos como la apertura generalizada de las normas que regulan el establecimiento de la IED, la búsqueda de una mayor eficiencia y transparencia en su operación y la eliminación de la mayoría de los requisitos sectoriales denotan los importantes cambios registrados por la política que México ha seguido desde los años setenta.

En la actualidad, la IED puede estar presente prácticamente en todas las actividades económicas y es probable que, en los próximos años, las autoridades mexicanas procuren suprimir las restricciones que aún persistan.

De este modo, la IED ha contribuido en forma creciente y sostenida a la formación bruta de capital fijo. Se ha convertido en una importante fuente de ingresos y de financiamiento macroeconómico, dada su gravitación en la balanza de pagos, ha sido fundamental para el desarrollo de la capacidad exportadora y mejorar la competitividad sistémica de la economía mexicana. Desde 1988 en adelante, las exportaciones —principalmente las de manufacturas— han propulsado el crecimiento de la economía. La importancia con respecto al PIB de las ventas externas de bienes ha aumentado de 11.1% a 28.3% entre 1988 y 1998.

Durante los últimos años, los ingresos de IED han crecido de manera espectacular, principalmente como resultado de la vigencia del TLC. Así, de un promedio anual cercano a 2 400 millones de dólares en la década de 1980, pasaron a más de 10 500 millones de dólares entre 1994 y 1999. En este último período, más del 60% de estos recursos se destinó a actividades manufactureras, principalmente aquellas orientadas a la exportación. Asimismo, el 60% de estos flujos provino de los Estados Unidos. En síntesis, las principales orientaciones estratégicas de los inversionistas extranjeros en México serían las siguientes:

- Incrementar la eficiencia del sistema integrado de producción de las empresas transnacionales en el mercado de América del Norte, principalmente en los subsectores automotor, electrónico y de la confección. En lo que respecta a este propósito, las empresas extranjeras —especialmente las estadounidenses— se beneficiaron de la política mexicana de estímulo a las exportaciones, básicamente a través del programa de industrias maquiladoras, y también de la política de producción compartida adoptada por los Estados Unidos (Regla HTS 9802), todo lo cual ha sido potenciado por el TLC.
- Lograr acceso a mercados con gran potencial de crecimiento. A pesar de haber llegado a tener una participación importante en ciertas actividades manufactureras (en especial en el rubro de alimentos, bebidas y tabaco), el interés de los inversionistas extranjeros se ha centrado de manera creciente en algunas áreas de servicios, particularmente las telecomunicaciones, el comercio minorista, la banca, las administradoras de fondos de pensiones, la energía eléctrica y la distribución de gas. Aunque la apertura de estos mercados no ha estado exenta de dificultades, las empresas transnacionales estarían apostando a la integración de México en la red de producción y distribución de la economía estadounidense. Como esta tendencia va mucho más allá de cambios coyunturales, los planes de inversión en el país se están definiendo sobre la base de horizontes de largo plazo.

Por otra parte, desde la perspectiva de las autoridades locales, se espera que la extendida presencia de empresas internacionales en el área de los servicios y la infraestructura tenga un positivo impacto en la competitividad sistémica de México.

En el período reciente, la suscripción del TLC representó una línea divisoria con respecto a la IED y se ha convertido en un techo para la negociación de los tratados bilaterales. Asimismo, el fuerte impacto del TLC se ha reflejado en los cambios que las autoridades mexicanas han introducido en los marcos regulatorios de la IED y en las estrategias de las empresas transnacionales. Las garantías otorgadas a las empresas de los países miembros del TLC —incluidas reglas de origen, beneficios arancelarios y un marco normativo que brinda seguridad a sus inversiones—, además del esquema de producción compartida, han redundado en un masivo ingreso de inversiones estadounidenses y, en menor medida, canadienses.

En el caso de México, la reciente afluencia de IED —en especial después de la crisis de diciembre de 1994— se ha orientado preeminentemente a la creación de nuevos activos y a la adquisición de activos fijos privados. Los esfuerzos de los inversionistas extranjeros en favor de la creación y expansión de la capacidad productiva se han concentrado en los rubros de exportación más dinámicos, lo que ha incidido positivamente en la capacidad exportadora de manufacturas.

En las ramas con mayor participación de IED —automotriz, computadoras y confecciones— para la economía y la industria estadounidenses las operaciones localizadas en México se ha convertido en un elemento crucial para hacer frente a la competencia asiática. Estas industrias, que en general buscan elevar la eficiencia de su sistema global de producción, además de ser las principales inversionistas en términos absolutos, también han originado un significativo incremento de comercio intraindustrial. De este modo, México se ha convertido en parte integral de la red global de producción y distribución de algunas de las más importantes empresas

transnacionales en el ámbito internacional. No obstante, en la mayoría de los casos, México forma parte de la red "estadounidense" o "norteamericana", y no necesariamente de la "global". Esto lo confirma el hecho de que la concentración de las exportaciones mexicanas en los Estados Unidos ha seguido incrementándose —con altas tasas de crecimiento de las ventas externas totales. Las negociaciones con la Unión Europea podrían atenuar esta tendencia, incrementándose la diversificación de los mercados de destino de las exportaciones mexicanas.

Los resultados que muestra el segmento de la economía orientado a la exportación son muy positivos. No obstante, el resto de la economía nacional sigue adoleciendo de importantes deficiencias, entre las que destacan los escasos encadenamientos de las actividades exportadoras con la economía nacional, algo que contrasta fuertemente con las experiencias de ciertos países asiáticos. Es indudable que las normas de origen del TLC dan un fuerte impulso a la creación de encadenamientos nacionales —algo que el funcionamiento del mecanismo norteamericano de producción compartida vía TSUS 807 y HTS 9802 no facilitó. Sin embargo, este posible impacto positivo está recién empezando y falta mucho para llegar a un nivel apreciable. En este sentido son destacables las industrias de televisores y computadoras en la frontera norte de México. En estas actividades predominaron, desde sus comienzos, los sistemas internacionales de producción integrada, encadenamientos mercantiles globales y el comercio de tipo intraindustrial e intrafirma con el exterior, en tanto que los vínculos con el resto de la economía eran exiguos en términos de valor agregado, empleos calificados y procesos de aprendizaje. A pesar de las tentativas de aumentar los encadenamientos de la industria maquiladora, éstas no han logrado superar el 2% de valor agregado. La neutralidad y la horizontalidad de las políticas nacionales no han favorecido una mayor integración entre la economía local y estas actividades orientadas a la exportación.

Estas características permiten comprender la dinámica de la economía de México durante la última década. Desde una perspectiva macroeconómica se han obtenido varios éxitos, especialmente en materia de exportaciones y atracción de IED y, en menor medida, de crecimiento del PIB. Por otra parte, desde una óptica sectorial, México se caracteriza por una creciente polarización de su estructura económica. Así, un relativamente pequeño grupo de empresas —muchas de ellas extranjeras— ha liderado el aumento del PIB y de las exportaciones a través de la IED, con importantes efectos en cuanto a la modernización de un segmento de la economía. Sin embargo estas empresas, que hacen uso intensivo de capital y comercio intraindustrias, en general generan pocos empleos calificados y su encadenamiento con el resto de la economía es todavía muy reducido.

En síntesis, México ha tenido la fortuna de que el mercado principal de sus exportaciones y su fuente más importante de IED haya gozado de un largo y fuerte ciclo económico positivo durante los años noventa. Sin embargo, la política nacional de desarrollo no debe depender sólo de la buena fortuna, y de todas maneras, quedan tareas importantes para la política económica nacional. Algunos de los principales desafíos serán buscar la manera de diversificar los mercados de exportación y las fuentes de IED para dar más estabilidad al modelo, apoyar a empresas nacionales para que se conviertan en importantes proveedores de las subsidiarias de las empresas transnacionales que dominan las actividades exportadoras, con miras a asentar el proceso de industrialización aprovechando las normas de origen del TLC, y revisar el marco regulatorio de varios de los servicios de interés para las empresas transnacionales a fin de mejorar la competitividad sistémica de la economía nacional.

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

Desde finales de los años setenta, España ha exhibido una rápida y activa reinserción en la economía internacional, proceso en el cual la incorporación a la Unión Europea (UE) en 1986 fue uno de los hitos más relevantes. Así, la economía del país ha experimentado un profundo cambio estructural que la convirtió en uno de los destinos europeos más importantes para las empresas transnacionales —a las que sirve como plataforma de exportaciones manufactureras hacia otros países comunitarios—, y redujo significativamente la presencia del Estado en la actividad productiva y la prestación de servicios.

En los años noventa y entrando al siglo XXI, los cambios estructurales se intensificaron y la economía de España se ha transformado en exportadora neta de capital. Las empresas del país, hasta entonces inversionistas marginales en el ámbito internacional —interesadas fundamentalmente en algunas actividades manufactureras poco sofisticadas (alimentos y metalmecánica)— han adquirido una importancia creciente, en particular en el área de los servicios. Así, mientras algunas de las empresas transnacionales más importantes del mundo procuraban incrementar su eficiencia mediante inversiones en España, las empresas españolas buscaban acceso a los mercados de América Latina con vistas a acrecentar su tamaño y poder competir en mejores condiciones con las compañías líderes en mercados internacionales crecientemente globalizados.

A partir de 1994, América Latina pasó a ser el principal destino en las estrategias de internacionalización de las más importantes empresas españolas prestadoras de servicios. Este es un fenómeno particularmente interesante, ya que en pocos años este país inversionista ha conseguido posiciones de liderazgo en algunos de los principales mercados latinoamericanos: telecomunicaciones, energía y actividades financieras. Además, es un proceso conducido por un grupo de no más de 10 grandes empresas, curiosamente la mayoría de ellas privatizadas hace poco tiempo.

A. LAS INVERSIONES DIRECTAS DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A partir de 1974, las inversiones españolas en el exterior comenzaron a adquirir mayor importancia, con una tendencia a concentrarse básicamente en América Latina, la Comunidad Económica Europea (CEE) y los Estados Unidos (Durán y Sánchez, 1981). En los países industrializados, la finalidad de las inversiones era desarrollar redes comerciales para ampliar mercados y expandir las exportaciones; en el caso de las instituciones financieras, se buscaba ganar posiciones en los principales mercados internacionales (Arahuetes, 1998). En América Latina, región en la que se concentraba gran parte del incipiente proceso de internacionalización de las empresas españolas, las inversiones tenían por objeto aprovechar mercados altamente protegidos y con buenas expectativas de crecimiento, costos relativos ventajosos y amplia dotación de recursos naturales. En la región, las inversiones se orientaban hacia la fabricación de productos industriales (transformación de metales y mecánica de precisión), seguida del sector financiero, la pesca y la construcción (Durán, 1999).

Durante la década de 1980, primero como resultado de la crisis de la deuda externa y luego con el ingreso de España a la UE en 1986, las inversiones de ese origen perdieron importancia relativa en América Latina. Durante esos años, los países de la UE fueron el destino prioritario, básicamente como resultado del proceso de integración en curso en Europa. Asimismo, gran parte del esfuerzo de internacionalización de las firmas españolas se concentró en las actividades financieras y comerciales (Molero y Buesa, 1992). Esta tendencia alcanzó su punto máximo en 1991; posteriormente las inversiones españolas en la UE comenzaron a reducirse como resultado, entre otros factores, de la desaceleración del crecimiento en esa área. Actualmente, los esfuerzos de la empresa española por expandirse en Europa se circunscriben a los países limítrofes (Portugal y Francia) y a las actividades financieras en los Países Bajos (véase el cuadro III.1). A partir de 1994, el interés de los inversionistas españoles se ha concentrado sin contrapesos en América Latina y el Caribe (véase el gráfico III.1).

Con fines indicativos y para el análisis de tendencias se utilizarán los datos sobre proyectos de inversión presentados al Ministerio de Economía y Hacienda de España para su verificación.[50] A pesar de que esta información no es la más exacta para describir el fenómeno aquí abordado, entrega antecedentes que permiten definir las principales tendencias de las inversiones españolas fuera de su país.

50 A pesar de ser muy rica en detalles, en esta información se consideran proyectos de inversión que tienen un plazo de seis meses para materializarse, pero que pueden no llevarse a cabo. Por lo tanto, difiere de las cifras que el Banco de España prepara para la balanza de pagos, en las que sólo se incluyen las operaciones efectivamente realizadas, pero no se ofrece información tan desagregada.

Cuadro III.1

ESPAÑA: INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR, 1990-1998

(En millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Países desarrollados	2 823	4 538	3 591	2 218	3 299	2 871	3 755	3 881	4 837
Unión Europea	2 397	4 079	3 029	1 988	2 813	2 247	3 156	3 153	4 201
- Francia	242	462	473	180	150	862	350	219	404
- Países Bajos	320	1 055	1 003	619	182	329	802	848	772
- Portugal	387	566	627	817	1 827	845	1 072	1 024	940
Estados Unidos	191	276	465	184	400	358	549	630	456
Países en desarrollo	1 625	1 964	1 765	1 264	4 314	4 871	5 763	9 395	13 622
Africa	287	108	958	163	38	32	43	69	264
Asia	48	4	25	3	18	65	68	152	24
Europa Central y Oriental	1	13	3	56	96	8	0	33	88
América Latina y Caribe	1 289	1 838	780	1 043	4 163	4 766	5 652	9 141	13 246
- Argentina	136	342	90	189	862	919	1 531	1 821	1 425
- Brasil	79	82	13	24	63	108	359	1 429	6 886
- Chile	22	42	27	173	47	57	806	1 894	1 483
- Colombia	3	10	30	5	20	24	357	872	1 896
- México	82	27	13	117	225	242	81	325	312
- Perú	2	0	0	0	2 102	309	401	124	182
- Puerto Rico	111	71	133	90	69	458	303	1 471	387
- Venezuela	15	269	8	0	0	5	423	653	237
- Centros financieros[a]	776	973	418	432	706	2 566	1 325	432	223
(América Latina excluidos los centros financieros)[b]	402	795	229	521	3 388	1 743	4 024	7 238	12 636
Otros países	0	0	0	11	0	15	87	66	54
Total	**4 458**	**6 501**	**5 356**	**3 492**	**7 613**	**7 757**	**9 605**	**13 342**	**18 512**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores (DGEITE) del Ministerio de Economía y Hacienda de España.

[a] Incluye Panamá, Antillas Neerlandesas, Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Bahamas y Bermuda.

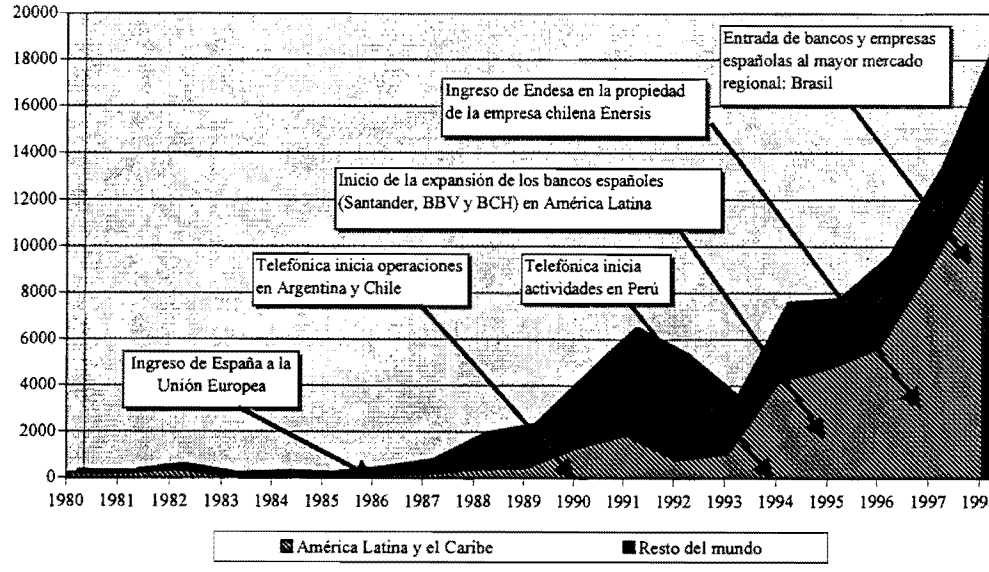
[b] No incluye Panamá, Puerto Rico y centros financieros del Caribe.

En los últimos años, el crecimiento de la inversión española ha sido espectacular, de unos 4 500 millones de dólares a más de 18 500 millones de dólares entre 1990 y 1998 (véase el gráfico III.1). Su dinamismo se ha acentuado a partir de 1994, año en que América Latina comenzó a ser el destino preferido por las empresas españolas. Entre 1994 y 1998, la importancia de la región en los flujos de inversiones directas españolas en el exterior aumentó de 55% a 72% del total (véase el cuadro III.1).

Cualquier análisis sectorial es distorsionado por el hecho de que cerca del 50% de las inversiones realizadas por empresas españolas en América Latina adopta la forma de sociedades de cartera —las llamadas sociedades *holding*[51] (véase el cuadro III.2). Las nuevas exigencias y oportunidades que presentaba el mercado internacional permitieron a dichas empresas organizar sus operaciones en el exterior a través de estas sociedades, básicamente para obtener beneficios tributarios. En una segunda etapa, los recursos

51 Las sociedades de cartera son instrumentos jurídico-económicos interpuestos entre la empresa española inversionista y la sociedad de destino final de la inversión. Estas sociedades se localizaban en centros financieros del Caribe y en otros países en los que se les ofrecían ventajas financieras y fiscales, en particular los Países Bajos.

Gráfico III.1
ESPAÑA: EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTERIOR
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores (DGEITE) del Ministerio de Economía y Hacienda de España.

destinados a estas sociedades se están reorientando hacia proyectos de inversión en otros sectores, que constituyen su verdadero destino final.

En la actualidad, como ha sido tradicional, las empresas españolas tienden a invertir en el sector correspondiente a su actividad principal, por lo que las divergencias entre los sectores de origen y destino se localizan en las sociedades de cartera. En América Latina, la gran mayoría de las inversiones españolas en estas sociedades procede de empresas que operan en los sectores de transporte, telecomunicaciones, energía (electricidad, gas y agua) y servicios financieros; luego vienen, en menor medida, las dedicadas a la extracción de petróleo y algunas actividades manufactureras (Arahuetes, 1998). Las características de las inversiones españolas en la región se pueden definir mejor una vez conocido el origen sectorial de las realizadas en estas sociedades de cartera. Así, es posible reducir la inmensa mayoría de las inversiones españolas a un limitado número de empresas en unos pocos sectores: Telefónica de España S.A. e Iberia Líneas Aéreas de España (transporte y telecomunicaciones), Banco Bilbao Vizcaya, Argentaria, Banco Santander y Banco Central Hispano, los dos primeros y los dos últimos fusionados durante 1999 (servicios financieros) y Endesa España, Iberdrola, Unión Eléctrica Fenosa, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. y Repsol S.A. (electricidad, agua y gas) (véase el gráfico III.1).

Durante la década de 1990, los dos focos centrales de las empresas españolas en América Latina han sido:

- El Mercado Común del Sur (Mercosur) y Chile, en el Cono Sur. Durante una primera etapa se registraron importantes inversiones en Argentina y Chile, tanto con el objeto de acceder a estos mercados como de proyectarse con miras a una futura expansión al resto del Mercosur, principalmente hacia Brasil. A finales de 1997 y más plenamente en el curso de 1998, las empresas y bancos españoles comenzaron a incrementar su presencia en Brasil, el mayor mercado de la región.
- Comunidad Andina, principalmente Perú, Colombia y Venezuela. En este segundo caso, los intereses han sido diferentes, ya que se ha buscado más bien tener

Cuadro III.2
ESPAÑA: INVERSIÓN DIRECTA EN AMÉRICA LATINA,[a] 1993-1998
(En millones de dólares y porcentajes)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998 (%)
Sector primario	0	18	37	438	19	36	1.9
Agricultura, ganadería y pesca	0	18	37	9	19	19	0.3
Petróleo y tratamiento de combustibles	0	0	0	429	0	17	1.5
Manufacturas	29	153	109	148	383	394	4.1
Alimentos, bebidas y tabaco	12	10	0	6	48	57	0.5
Industria textil y confecciones	0	0	0	0	2	2	0.0
Industria del papel y editorial	15	4	43	35	73	47	0.7
Industria química	2	5	31	5	14	21	0.3
Otras manufacturas	0	134	35	102	246	267	2.7
Servicios	492	3 217	1 597	3 438	6 836	12 206	94.0
Construcción	5	52	64	45	200	170	1.8
Comercio	0	0	16	26	12	127	0.6
Transporte y comunicaciones	106	2 211	179	176	497	103	11.1
Electricidad, gas y agua	9	51	116	217	810	2 352	12.0
Servicios financieros (banca y seguros)	69	148	195	1 366	2 449	1 626	19.8
Hotelería	0	0	36	37	55	32	0.5
Sociedades de cartera[b]	303	755	991	1 571	2 813	7 796	48.1
Total	**521**	**3 388**	**1 743**	**4 024**	**7 238**	**12 636**	**100.0**

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores (DGEITE) del Ministerio de Economía y Hacienda de España.

[a] No incluye Panamá, Puerto Rico y centros financieros del Caribe.

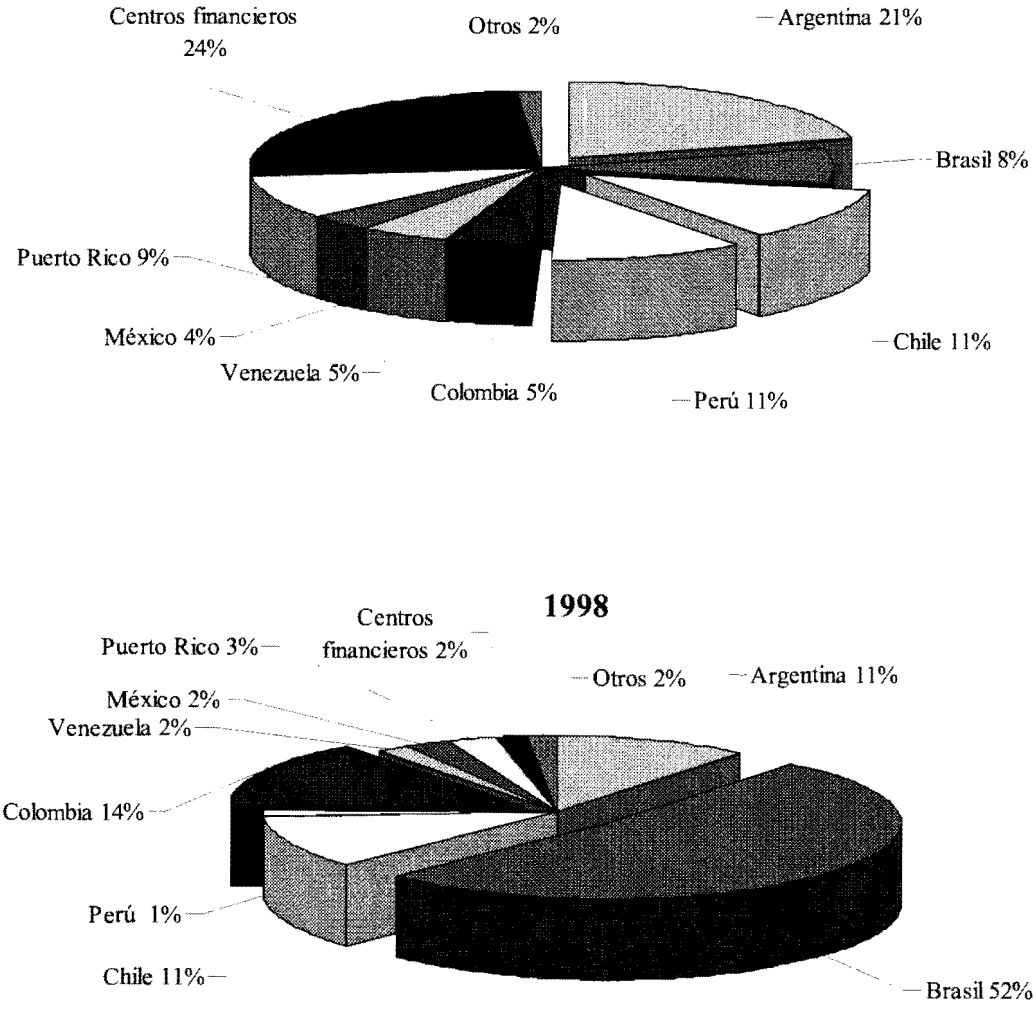
[b] Las sociedades de cartera corresponden principalmente a empresas de transporte, telecomunicaciones, energía y servicios financieros que utilizan este mecanismo para obtener beneficios tributarios.

presencia en mercados individuales que aprovechar las ventajas de los esquemas subregionales de integración.

Durante el período 1991-1997, Argentina fue el principal destino de las inversiones españolas en América Latina (véase el gráfico III.2). Es allí donde la presencia de las empresas españolas se muestra más amplia y diversificada, con una fuerte expansión en las áreas de transporte y comunicaciones, intermediación financiera, bancos y seguros, extracción de petróleo y procesamiento de combustibles, seguidas de las de energía y agua. En Chile, las inversiones se concentraron en las telecomunicaciones, la banca y la energía eléctrica. En el caso de Perú, el origen de la importante entrada de inversiones españolas estuvo en la adquisición de la Compañía Peruana de Teléfonos (COPERTEL) y la Empresa Nacional e Telecomunicaciones del Perú (ENTEL) por parte de Telefónica. En Venezuela, por su parte, las actividades más importantes fueron las bancarias.

Un caso interesante, quizás no por el volumen, sino por las características de la inversión española, es el de México. Esa economía, además de exhibir el mismo fenómeno que el resto de la región, sobre todo en las actividades financieras, ha sido el destino de las inversiones de algunas empresas manufactureras españolas, en particular en los sectores de alimentos y bebidas, industria gráfica, transformación de metales y partes de vehículos (Arahuetes, 1998). En las inversiones españolas directas en México la participación de las manufactureras es superior a la media registrada en otros países de la región (y del mundo), impulsada principalmente por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) (Durán, 1999).

Gráfico III.2
ESPAÑA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA, 1991-1998
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores (DGEITE) del Ministerio de Economía y Hacienda de España.

En 1998, a la rápida y amplia estrategia de expansión regional de la banca —mediante la adquisición de entidades locales— y la dinámica participación de las empresas de servicios en los programas de privatización de activos estatales en Brasil y Colombia, es atribuible en gran parte el récord histórico que registraron las inversiones españolas directas en América Latina. Así, además de ingresar decididamente al principal mercado del área (Brasil), la empresa española reforzó aún más su patrón histórico en la región, al centrarse en las actividades financieras, las telecomunicaciones y la energía (electricidad, petróleo y gas natural) (véase el gráfico III.2). En 1999, la tendencia se ha mantenido, destacando las inversiones en Argentina y Chile —principalmente en la compra de empresas existentes— y las emprendidas en Brasil —para la modernización y expansión de sus operaciones locales.

En síntesis, en el curso del último quinquenio, las inversiones españolas directas en América Latina han registrado un crecimiento espectacular, en términos tanto absolutos como relativos. No obstante, este es un fenómeno que se limita a un reducido número de empresas y de sectores económicos. A continuación se analizarán las experiencias de estas empresas y sus estrategias de expansión en América Latina y el Caribe.

B. PRINCIPALES FOCOS DE ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

De lo ya expuesto se desprende que la estrategia básica de las empresas españolas que están invirtiendo en la región apunta a lograr acceso a mercados de servicios. En estas actividades, ellas han liderado la masiva afluencia de "nuevos entrantes" a sectores recientemente desregulados (véase el capítulo I del presente documento).

En una economía tan internacionalizada como la española, con grandes volúmenes de inversión extranjera y fuerte presencia de empresas transnacionales, en las principales empresas —o, más rigurosamente, grupos económicos— la gestión sigue siendo española, a pesar de que su propiedad está muy diluida. Son justamente las empresas de este pequeño grupo las responsables de casi la totalidad de las inversiones españolas que revelan los flujos agregados (véanse el gráfico III.1 y el cuadro III.3). Un aspecto interesante de este fenómeno es que, en la región, las grandes empresas españolas —recientemente transferidas al sector privado— han hecho uso de manera preeminente de los programas latinoamericanos de privatización para ingresar a los mercados de servicios. Así, este reducido conjunto de firmas españolas, bastante rezagadas entre las mayores empresas del mundo (*Fortune*, 2 de agosto de 1999) han adquirido una significativa y creciente presencia en el panorama empresarial latinoamericano (véase el capítulo I de este documento). A continuación se analizarán las estrategias de los principales grupos empresariales españoles ante el renovado contexto internacional y su apuesta en favor de la expansión hacia los mercados latinoamericanos.

Cuadro III.3

PRINCIPALES EMPRESAS DE LA ECONOMÍA DE ESPAÑA, 1998-1999

(En millones de dólares)

	Actividad	Ventas	Activos	Porcentaje en América Latina[a]	Inversión en América Latina 1991-1999[a]	Valor bursatil	Fortune 500
Repsol	Petróleo y derivados	19 803	17 919	...	20 000	16 256	257
Telefónica de España	Telecomunicaciones	18 214	51 653	31	10 000	51 151	193
Banco Santander Central Hispano (BSCH)	Banca	15 088[b]	246 032	27	5 300	38 230	211
Banco Bilbao Vizcaya[c]	Banca	12 784[b]	139 580	28	4 500	30 138	287
El Corte Inglés	Comercio	8 250[b]	...	0	...	...	...
Endesa	Energía eléctrica	7 129	27 389	40	10 000	20 432	...
Cía. Española de Petróleos S.A. (CEPSA)	Distribución de combustibles	6 109	4 258	...	...	...	...
Argentaria[c]	Banca	6 043[b]	72 849	...	...	11 225	...
Fasa Renault[d]	Automotriz	5 132[b]	...	0	0	...	...
Seat-Volkswagen[d]	Automotriz	5 100[b]	...	0	0	...	...
Iberdrola	Energía eléctrica	4 326	17 508	20	2440	13 257	...
Iberia Líneas Aéreas Españolas	Transporte	4 023[b]	...	...	1 000	...	...
Centros Comerciales Pryca-Carrefour[d]	Comercio	3 500[b]	3 321	0	0	...	...
Citroën Hispania[d]	Automotriz	3 400[b]	...	0	0	...	...
Gas Natural	Distribución de gas	2 798	6 916	...	...	11 705	...
Banco Popular	Banca	2 235[b]	25 191	0	0	7 988	...
Unión Eléctrica Fenosa	Energía eléctrica	2 210	7 223	...	...	4 036	...

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, elaborado sobre la base de datos provenientes de Actualidad Económica, Dinero, Cinco Días, Expansión, Fortune, The Fortune Global 5 Hundred, 2 de agosto de 1999 y Hoover's Online [**http://www.hoovers.com**].

[a] Estimaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL.

[b] Información correspondiente a 1997.

[c] El 19 de octubre de 1999, el BBV y Argentaria se fusionaron creando una nueva entidad llamada Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

[d] Subsidiarias de empresas extranjeras en la economía de España.

1. Telecomunicaciones: la estrategia de Telefónica de España ante la liberalización del mercado internacional y su opción por América Latina

Actualmente, las telecomunicaciones constituyen una de las actividades más competitivas y dinámicas de la economía internacional. Entre 1994 y el 2000, el mercado mundial de las telecomunicaciones debería duplicarse (IUT, 1997). En los últimos años ha experimentado transformaciones radicales, entre las que resaltan el rápido y amplio proceso de liberalización y las enormes y vertiginosas transformaciones en el entorno tecnológico de las telecomunicaciones. Estas dos megatendencias han determinado cambios igualmente significativos en las estrategias de las principales empresas del sector. En este contexto, Telefónica de España ha concluido su propio proceso de privatización, ha hecho frente a los cambios en los mercados mundial, europeo y español y ha iniciado una agresiva expansión internacional, en particular hacia América Latina. Así, esta empresa ha buscado convertirse en un actor a escala mundial (*global player*) en el campo de las telecomunicaciones del siglo XXI; con tal fin ha utilizado su fuerte presencia en mercados emergentes (América Latina), para acceder a otros más competitivos o como medio de negociación para establecer las alianzas globales del futuro.

a) La liberalización de las telecomunicaciones: ¿hacia un mercado global?

Un pequeño grupo de países —Estados Unidos, Reino Unido y Suecia en Europa, Australia y Nueva Zelandia en Asia y Chile en América Latina— se adelantó en varios años a la liberalización de las telecomunicaciones. En estas economías pioneras, los cambios se han traducido en un importante crecimiento del sector, un estímulo a la demanda, reducciones de precios y un acelerado proceso de innovación tecnológica. A mediados de la década de 1990, estos principios liberadores fueron adoptados en la mayoría de los países del planeta.

- En el *plano multilateral*, el 15 de febrero de 1997, después de tres años de negociaciones, los gobiernos de 69 países (95% del mercado mundial de las telecomunicaciones) firmaron un acuerdo en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el que se prevé la reducción de las barreras al comercio internacional de las telecomunicaciones. El 5 de febrero de 1998, los compromisos respecto de los servicios de telecomunicaciones básicas pasaron a formar parte de los suscritos en materia de servicios, anexos al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, vigente desde la conclusión de la Ronda Uruguay en 1994.
- En *Estados Unidos*, la liberalización de las telecomunicaciones provocó una revolución que culminó con la autorización de la competencia intersectorial (Ley de Telecomunicaciones de 1996). A finales de 1997, a pesar de un período de transición y de ciertas demoras en la apertura de los distintos segmentos del mercado, el proceso se intensificó. De hecho, las compañías regionales estadounidenses (*Baby Bells*) lograron acceso al mercado de telefonía de larga distancia y las empresas de televisión por cable pudieron entrar a servicios de telecomunicaciones. El propio mercado interno se convirtió en el principal objetivo de las grandes empresas nacionales del sector (AT&T Corp., GTE Corp., SBC Communications Inc., MCI WorldCom Inc., Bell Atlantic Corp.), así como de algunas extranjeras (British Telecom, Deutsche Telekom y France Telecom).[52] Las corporaciones estadounidenses se han concentrado en su negocio principal y en su territorio, mercado que ha sufrido profundos cambios en los últimos años y en el que luchan por consolidar su posición.
- El mercado de las telecomunicaciones de *Japón* —el segundo más grande del mundo y con mucha holgura el mayor de Asia— fue abierto a la competencia. De hecho, la principal compañía de servicios de telecomunicaciones del planeta, la Nippon Tele-

52 En los Estados Unidos se originan, llegan o cruzan la mayoría de las llamadas mundiales de larga distancia. Por consiguiente, cualquier empresa que aspire a ser operador global debe estar presente en ese mercado. Esto explica la frustrada adquisición de MCI por parte de British Telecom, y la entrada de Deutsche Telekom y France Telecom a US Sprint. Asimismo, otras empresas europeas podrían ingresar al mercado estadounidense al consolidarse la alianza entre Unisource y AT&T. Recientemente MCI WorldCom y U.S. Sprint anunciaron su fusión, acto que provocó molestia entre los socios menores europeos de la empresa U.S. Sprint.

graph and Telephone Corporation (NTT), es japonesa. En 1997 las autoridades nacionales aprobaron la legislación correspondiente y el país fue uno de los primeros en suscribir el acuerdo de la OMC.

- En la *Unión Europea (UE)* —región en que se concentra un tercio de las líneas telefónicas del mundo—, el 1° de enero de 1998 culminó el proceso de liberalización de las telecomunicaciones. Así, el mercado de la UE, que era uno de los más protegidos, se ha transformado en uno de los abiertos en el ámbito internacional. Este proceso, que se inició a principio de los años ochenta, llevó a la privatización de varios de los operadores monopólicos europeos (Telefónica de España, France Telecom y Telecom Italia, entre otros) y a la apertura de sus mercados a la competencia global. En la telefonía móvil se consolidaron nuevos competidores, hubo un aumento de otros servicios avanzados de telecomunicaciones, se dieron los primeros pasos hacia una extensión de la competencia en la telefonía básica y comenzaron a observarse pequeñas bajas del precio de los servicios, particularmente del de llamadas internacionales. Por acuerdo de la Comisión Europea, la liberalización total llegó a España el 1° de diciembre de 1998,[53] al año siguiente ya se extenderá a Irlanda y Portugal, y en el 2001 a Grecia. Hasta la fecha, la liberalización europea —a diferencia de lo ocurrido en Estados Unidos— no ha dado lugar a una entrada significativa de operadores no comunitarios (Clegg y Kamall, 1998). En la gestación de esta dinámica las razones de orden tecnológico han sido determinantes.
- A comienzos de los años noventa, en los países de *América Latina* se inició un amplio programa de privatización de las empresas estatales de telefonía fija y de apertura de nuevas áreas de telecomunicación (telefonía móvil, transmisión de datos y otras) a la actividad privada. En la actualidad, aparte de haberse suscrito los acuerdos de la OMC, varios de los monopolios cedidos a operadores internacionales privados serán abiertos a una mayor competencia (véase el cuadro III.4).

Además del avance del proceso de globalización de la economía internacional y de la desregulación y apertura de los mercados nacionales, la acelerada transformación del sector de las telecomunicaciones ha sido impulsada por las innovaciones tecnológicas (digitalización, el uso amplio de la fibra óptica, los satélites, los cables submarinos y la telefonía móvil); también han influido las nuevas necesidades y demandas de los usuarios de servicios de telecomunicación (mayor calidad y menor precio); el rápido y abarcador proceso de expansión de la Internet; y la creciente interrelación y convergencia entre las actividades de telecomunicación, informática y entretenimiento. La combinación de liberalización y cambio tecnológico es el factor más importante que explica los enormes avances y transformaciones registrados en el sector de las telecomunicaciones a nivel internacional, europeo y, por supuesto, en los mercados español y latinoamericano. Estos hechos han contribuido a impulsar un proceso de concentración empresarial —a través de fusiones, adquisiciones y alianzas— sin precedentes, dada su magnitud y naturaleza (Martínez, 1998).

En forma simultánea con este intenso proceso de fusiones y adquisiciones tendientes a alcanzar un tamaño adecuado para competir en la economía mundial, se ha observado un crecimiento exponencial de la telefonía móvil y la transmisión de datos, uno menos marcado de la telefonía básica —con fuerte incremento de las llamadas internacionales y más moderado de las locales— y una enorme expansión de la Internet. La UE ha estado en el centro de todos estos acontecimientos, lo que ha obligado a las grandes empresa europeas a formalizar alianzas estratégicas con vistas a enfrentar los desafíos del nuevo mercado comunitario.

- En 1992, se estableció *Unisource*, formada —entre otras— por la KPN Telecom de los Países Bajos y la empresa sueca Telia, a las que un año más tarde se unió Swiss Telecom. Unisource también tiene participación en WorldPartners, en conjunto con AT&T, KDD de Japón, Sing Tel de Singapur y Testra. En 1997, esta alianza experimentó cambios importantes, que fueron la salida de Telefónica de España y el ingreso de Telecom Italia.
- En 1993, British Telecom (BT) y la estadounidense MCI gestaron *Concert* con el objeto de proveer servicios de telecomunicación a través de todo el mundo. No obstante, luego del fallido intento de

53 Con la liberalización del mercado de telecomunicaciones en España, se dio entrada a varios nuevos operadores. A la empresa Retevisión (formada por Endesa España y Telecom Italia, entre otras) se le concedió la segunda licencia para operar en telefonía básica, lo que puede tener un fuerte impacto en la cuenta de resultados y la cultura monopolista de Telefónica (Martínez, 1998).

fusión entre BT y MCI, la adquisición de MCI por parte de WorldCom, y la fusión de BT y la estadounidense AT&T, Concert quedó bajo el control de esta última alianza transcontinental, perdiendo bastante presencia en el mercado europeo. El 18 de abril de 1997, Telefónica de España se incorporó a esta alianza.

- La tercera alianza estratégica europea es *Global One*, formada por France Telecom, Deutsche Telekom y la estadounidense U.S. Sprint. Un largo proceso de consolidación y los sucesivos aplazamientos de intercambios accionarios debilitaron considerablemente la posición de Global One en el mercado europeo. Además, la fusión de MCI WorldCom y Sprint en octubre de 1999 provocó el distanciamiento de estas empresas europeas de la compañía U.S. Sprint.

En la actualidad, aún no se visualiza una consolidación de las empresas, operadores y alianzas que dominarán el mercado de la UE. Existe un cierto grado de desconcierto en las apuestas realizadas con respecto a opciones tecnológicas, selección de mercados, configuración de alianzas, estrategias de crecimiento y diversificación intersectorial, entre otros aspectos. Durante los últimos meses ha habido una actividad de fusiones y adquisiciones sin precedentes, mientras los principales operadores europeos buscan adquirir mayor tamaño e influencia en los mercados comunitario y mundial. En este escenario son destacables la fusión de Telia (Suecia) y Telenor (Noruega); la Oferta Pública de Adquisición de Acciones (OPA) de la británica Cables & Wireless por la operadora japonesa International Digital Communications (IDC); la alianza entre BT y la japonesa Nippon Telegraph and Telephone Corp. (NTT); el fracaso de la OPA de Deutsche Telekom por Italia Telecom en abril de 1999 —como resultado de la OPA hostil de Olivetti por la empresa italiana. En este complejo panorama se desenvuelve uno de los actores más audaces: Telefónica de España.

b) Telefónica de España: ¿un intento de consolidarse como principal operador del mundo hispanohablante para ocupar un lugar protagónico en el escenario global?

A finales de 1998, Telefónica figuraba entre las 12 mayores empresas de telecomunicaciones del mundo, la sexta de Europa y la principal proveedora para la población de habla hispana y, recientemente, portuguesa. En 1998, Telefónica registró ventas por 18 214 millones de dólares, monto superado en la UE por Deutsche Telekom, BT, France Telecom, Italia Telecom y Alcatel, de Francia (*Business Week*, 12 de julio de 1999; *Fortune*, 2 de agosto de 1999). En América Latina ya se incorporó al grupo de las tres principales empresas transnacionales que operan en la región (véase el cuadro I.14). Según fuentes de la empresa, Telefónica pretende seguir creciendo y situarse entre los cinco primeros operadores mundiales (Telefónica, 1999). Durante 1998, a través de una red de filiales en España, la UE, América Latina y Estados Unidos, incrementó su base de clientes en un 40%, hasta llegar a 49 millones de personas, en un mercado potencial de 530 millones.

Esta empresa, antes operadora de un monopolio en el ámbito de su país, ahora compite y tiene presencia internacional. Telefónica, que completó su proceso de privatización en 1997, de ser una empresa de telefonía ha pasado de ser una de comunicaciones, y de prestar un servicio público a ofrecer servicios diferenciados a una amplia gama de clientes. A finales de 1998, la decisión de cambiar la imagen corporativa llevó a adoptar el nombre de "Telefonica" como marca única, para así contribuir a la integración y consolidación de sus diversas actividades en el ámbito internacional.

Las primeras inversiones españolas de gran magnitud en América Latina fueron realizadas por las empresas estatales Telefónica e Iberia (véanse el gráfico III.1 y el recuadro III.3). En el caso de Telefónica, estas acciones marcaban el inicio de una agresiva estrategia de internacionalización adoptada para hacer frente a la inminente liberalización del sector en España y la UE, así como a las tendencias del mercado mundial de las telecomunicaciones. La base de esta estrategia era mejorar la posición competitiva de la empresa mediante el logro de un tamaño crítico a escala internacional, lo que a su vez le permitiría crear alianzas y reforzar su capacidad como operador de telecomunicaciones a nivel global (Calderón, 1999b). Desde la perspectiva de Telefónica, las oportunidades que comenzaban a surgir en la región eran ideales para encarar los desafíos de la globalización. Por una parte, se ofrecía un mercado con un alto potencial de crecimiento (demanda insatisfecha e insuficientes inversiones en infraestructura) y, por la otra, se abría la posibilidad de aprovechar sinergias operativas (implantar sistemas comunes y fortalecer la capacidad de negociación) (Perea, 1998). De hecho, la participación de las operaciones de Telefónica Internacional —responsable de las actividades en América Latina— en los ingresos del Grupo Telefónica comenzó a crecer progresivamente, de 14% en 1994 a 31% en 1998 (Telefónica, 1999).

Hasta la fecha, Telefónica ha invertido más de 10 000 millones de dólares en Argentina, Brasil, Chile, El Salvador, Guatemala, Perú, Puerto Rico y Venezuela, convirtiéndose en el primer operador global en el mercado de las telecomunicaciones en América Latina (véase el cuadro III.4). Esta posición se consolidó definitivamente con su exitosa participación en el proceso de privatización de Telecomunicaciones Brasileñas (Telebras), que le permitió lograr el control de la empresa de telefonía fija del Estado de São Paulo (Telesp) y de dos operadoras de telefonía celular (Tele Sudeste Celular y Tele Leste Celular). De hecho, Telefónica había anunciado que el mercado brasileño sería su principal objetivo para el año 1998. El éxito de Telefónica en Brasil fue reforzado por los buenos resultados que obtuvieron sus aliados internacionales en la venta de Telebras (véase el recuadro III.1). MCI WorldCom se adjudicó la operadora de larga distancia Empresa Brasileña de Telecomunicaciones (Embratel), mientras que Portugal Telecom consiguió la operadora de telefonía celular de São Paulo (Telesp Celular). Posteriormente, Telefónica adquirió el 36% del consorcio que había obtenido Telesp Celular, la mayor empresa de telefonía móvil de Brasil, adjudicada por su socio, Portugal Telecom.

Estas operaciones fueron financiadas mediante un aumento de capital de 3 800 millones de dólares colocado en los mercados europeos y un préstamo de 2 347 millones de dólares otorgado por el gobierno brasileño. En enero de 1999, Telefónica decidió pagar en forma anticipada su deuda con las autoridades brasileñas, que vencía el 4 de agosto de 1999 y el 4 de agosto de 2000, con el derecho de adelantar el reembolso del total en cualquier momento. Debido a la variación del tipo de cambio entre la fecha en que se formalizó la deuda y la de su cancelación, la operación permitió a Telefónica obtener una diferencia a favor de 1 140 millones de dólares. Estos recursos se utilizaron para amortizar rápidamente la compra de las compañías brasileñas y para financiar medidas de protección y saneamiento de las inversiones de Telefónica en América Latina (*Notas de Prensa de Telefónica*, 28 de enero de 1999).

El valor estratégico que Telefónica ha otorgado a América Latina queda en evidencia al revisar los montos comprometidos en la compra de activos regionales. Primero fue el caso de Perú y, más recientemente, el de Brasil, en el que la suma que Telefónica ofreció por Telesp superó en 64% el precio mínimo, y en más de 1 560 millones de dólares la segunda oferta[54] (Calderón, 1999b). Al lograr esta ventajosa posición en Brasil, Telefónica dio el paso más importante y definitivo para consolidarse como líder de los servicios de telecomunicación en América Latina y el Caribe.

Hacia finales de 1998, Telefónica ingresó al mercado de América Central. Primero, en conjunto con el grupo local Mesotel, adquirió 51% de Intel (actualmente Telefónica de El Salvador) en 41 millones de dólares; posteriormente se adjudicó una licencia para operar servicios de telefonía celular en Guatemala mediante el pago de 33 millones de dólares. Con el propósito de participar en los próximos procesos de privatización de empresas de telecomunicaciones en Costa Rica, Honduras y Guatemala, Telefónica ha creado Telefónica de Centroamérica, de cuya propiedad posee 51%. Con estas primeras operaciones, la empresa española pretende convertirse en el segundo operador de la subregión y consolidar su liderazgo latinoamericano.

Por otra parte, su estrategia no se ha limitado a buscar el incremento de activos; también se han suscrito alianzas estratégicas con importantes operadores internacionales, como es el caso de la estadounidense MCI WorldCom, Portugal Telecom y las españolas Iberdrola y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (véase el recuadro III.1). En este sentido, la creciente concentración y competencia en el mercado internacional de las telecomunicaciones podría impulsar a la empresa española a establecer nuevas alianzas, que según las alternativas más mencionadas serían con France Telecom y la británica Cable & Wireless.

A finales de 1998, Telefónica contaba en América Latina con 18.6 millones de líneas de telefonía fija, cerca de seis millones de clientes de telefonía celular y dos millones de clientes de televisión por cable (Telefónica, 1999). Entretanto, en los próximos dos años planea invertir cerca de 20 000 millones de dólares en la región para continuar expandiéndose y consolidar

54 El Presidente de la compañía, Juan Villalonga, en declaraciones a la prensa afirmó que "el mercado de São Paulo era la joya de la corona del sistema brasileño de telecomunicaciones y Telefónica, como empresa líder, no podía dejar de estar presente en él"... "Telesp supone la entrada en un mercado de elevado interés estratégico debido principalmente a su alto potencial de crecimiento en todos los sectores de actividad y al ser ésta una zona con el mayor poder adquisitivo del país" (*Notas de Prensa de Telefónica*, 29 de julio de 1998).

Recuadro III.1

LAS ALIANZAS INTERNACIONALES DE TELEFÓNICA

En abril de 1997, luego de su breve paso como integrante del grupo europeo Unisource, Telefónica intentó establecer una alianza con BT y la compañía estadounidense MCI Communications Corp. Este acuerdo suponía un compromiso de no agresión en aquellos mercados donde las partes ya estaban insertas, en tanto que se concedía a Telefónica la gestión de las actividades conjuntas en América Latina y acceso al mercado mexicano, donde MCI ya operaba. No obstante, la WorldCom hizo una Oferta Pública de Adquisición de Acciones (OPA) hostil por MCI, lo que determinó que esta alianza se desarticulara.

Tales acontecimientos dejaron a Telefónica en una situación muy complicada en el mercado internacional y debilitaron en buena medida su posición negociadora. Hacia fines de 1997, la empresa intentó recomponer su estrategia de alianzas internacionales, para lo cual procuró acercar posiciones con Unisource, particularmente a través la compañía estadounidense AT&T.

Telefónica quedó bastante aislada y en posesión de algunos de los activos más atractivos para los principales operadores mundiales, que eran sus participaciones en las telefónicas latinoamericanas. Ante este estado de cosas, Telefónica frenó su avance en la región y expandió su presencia en medios de comunicación masivos (periódicos y estaciones de televisión) en España.[b]

En marzo de 1998, Telefónica se asoció con la compañía estadounidense MCI WorldCom, para abordar oportunidades de negocios en Europa, Estados Unidos y América Latina. En este acuerdo se acentuaron los aspectos considerados por MCI y Telefónica al crear su empresa conjunta en abril de 1997 y se accedió a que la compañía española adquiriera una participación minoritaria en el capital de los negocios actuales y futuros de MCI WorldCom en Europa. Por su parte, la firma estadounidense podría participar de los negocios de Telefónica en América Latina. Desde la perspectiva de Telefónica, este acuerdo le permitía reforzar sus actividades en América Latina -particularmente en Brasil y México-, penetrar en el mercado de habla hispana de los Estados Unidos y ampliar su presencia en Europa a través de las sociedades de MCI WorldCom en esa región.

Con este acuerdo se fortaleció uno de los principales proyectos de Telefónica: la Red Panamericana. Esta iniciativa contempla la construcción de una red totalmente digital que conecte los principales centros empresariales de la región. Se ha previsto completar este proyecto por etapas, de acuerdo con las demandas y exigencias de los mercados y las entidades reguladoras. Para el 2001 se espera que estén conectados a la red unos 12 centros empresariales latinoamericanos.

En abril de 1997, Telefónica y Portugal Telecom suscribieron un acuerdo con el objetivo de reforzar su estrategia internacional, principalmente en Brasil. Esta alianza se concretó con la compra de 3.5% de Portugal Telecom por parte de Telefónica, y de 1% de esta última por parte de la empresa portuguesa. En marzo de 1998, esta alianza se consolidó aún más y se acordó impulsar inversiones conjuntas en países de la cuenca del Mediterráneo y Brasil. En virtud de este nuevo convenio, Portugal Telecom podrá incorporarse a la propiedad de Telefónica Internacional, mediante la compra de hasta 5% de su capital (Telefónica, 1999).

Estas alianzas con compañías internacionales se suman a las buenas relaciones que Telefónica mantiene con otras firmas españolas, como Iberdrola y BBVA. Así, esta empresa de telecomunicaciones seguirá buscando nuevos socios en cada una de sus líneas de negocio para así fortalecer su posición como "actor global".

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

[a] El 18 de abril de 1997, Telefónica abandonó Unisource, grupo en el que tenía 25% del capital. Al romper unilateralmente los compromisos adquiridos el año anterior, debió pagar compensaciones económicas a sus socios. Al fracasar su primer intento de alianza con BT y MCI, trató de recomponer su relación con Unisource, esfuerzo que resultó inútil.

[b] Mientras las grandes empresas estadounidenses de telecomunicaciones empezaban a abandonar su estrategia de diversificación hacia medios de comunicación, Telefónica aceleraba su avance en sentido contrario. Así, del negocio principal de las telecomunicaciones se desplazó hacia otros sectores productores de contenido (Martínez, 1998). A pesar de que la mayoría de las grandes compañías conservaron ciertos vínculos de convergencia con actividades complementarias, se volvieron a concentrar en las telecomunicaciones. Esta tendencia era el resultado de los grandes cambios que estaba experimentando esta actividad.

Cuadro III.4

TELEFÓNICA DE ESPAÑA: PRESENCIA Y EXPANSIÓN EN AMÉRICA LATINA

País	Empresa	Partici-Pación (%)	Principales Socios	Principales servicios prestados	Competencia en principales actividades	Año de ingreso
Chile	Compañía de Telecomunicaciones de Chile (CTC) [a] (Actualmente Telefónica CTC Chile)	44	Fondos de pensiones	Telefonía básica, de larga distancia y celular, televisión por cable, transmisión de datos	Sector liberalizado, excepto en telefonía básica	1990
Argentina	Telefónica Argentina (TASA) [b]	29	CEI-Citicorp	Telefonía básica, de larga distancia y móvil, televisión por cable y medios de comunicación	Monopolio hasta noviembre de 1999	1990
Venezuela	Compañía Anónima Nacional de Telecomunicaciones de Venezuela (CANTV)	6	GTE, AT&T	Telefonía básica, de larga distancia y móvil, transmisión de datos	Monopolio hasta diciembre del 2000. En telefonía móvil hay duopolio.	1991
Puerto Rico	Puerto Rico Telefónica Larga Distancia (TLD)	79	Autoridad local	Telefonía de larga distancia y móvil [c]	Sector liberalizado	1992
Perú	Telefónica del Perú	35	Autoridad Local	Telefonía básica, de larga distancia y móvil; televisión por cable	Sector liberalizado	1994
Brasil	Cía. Riograndense de Telecomunicacões (CRT)	45	Portugal Telecom, Iberdrola y BBVA	Telefonía básica y móvil	Monopolio, excepto en telefonía móvil	1996
	Telesp	29	Portugal Telecom, Iberdrola y BBVA	Telefonía local y de larga distancia intraregional; transmisión de datos.	Duopolio en empresa espejo	1998
	Telesp Celular	19	Portugal Telecom	Telefonía móvil	Duopolio hasta enero de 2001, cuando se liciten licencias PCS	1998
	Tele Sudeste Celular [d]	48	Iberdrola	Telefonía móvil	Duopolio hasta enero de 2001, cuando se liciten licencias purchase	1998
	Tele Leste Celular [e]	20	Iberdrola	Telefonía móvil	Duopolio hasta enero de 2001, cuando se liciten licencias purchase	1998
El Salvador	Telefónica de El Salvador	26	Autoridad local	Telefonía básica, de larga distancia y móvil; transmisión de datos	Sector liberalizado	1998
Guatemala	Telefónica Guatemala	100	-	Telefonía móvil	Sector liberalizado	1999

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de Telefónica de España.

[a] El Grupo Telefónica posee además 55% de Impresora y Comercial Publiguías, empresa encargada de la edición y publicación de guías telefónicas. En octubre de 1998, por intermedio de CTC, adquirió el 100% de VTR Larga Distancia, en 50 millones de dólares.

[b] En Argentina, en el área de los medios de comunicación, Telefónica posee el 100% de Telecomunicaciones y Sistemas (TYSSA), el 36% de Cablevisión, el 30% de Atlántida Comunicaciones y 20% de Torneos y Competencias, empresa de contenidos y derechos de fútbol (véase el recuadro III.2).

[c] En marzo de 1999, TLD y la compañía estadounidense Clear Comm acordaron la creación de una empresa conjunta para ofrecer servicios de telefonía móvil.

[d] La empresa TeleSudeste Celular está formada por las operadoras de telefonía celular de los estados de Rio de Janeiro (Telerj) y de Espiritu Santo (Telest).

[e] La empresa Tele Leste Celular esta formada por las operadoras de telefonía celular de los estados de Bahía (Telebahía Celular) y Sergipe (Telergipe Celular). Estas dos últimas son controladas por un consorcio del cual Telefónica posee el 38% e Iberdrola el 62%. En junio de 1999, Telefónica e Iberdrola lanzaron dos Ofertas Públicas de Adquisición de Acciones (OPA) por la totalidad de los títulos de ambas empresas brasileñas. El nivel de adhesión a las OPA fue de 54%.

Recuadro III.2

TELEFÓNICA EN ARGENTINA: ¿EL PROYECTO DE CONVERGENCIA REGIONAL DE MAYOR ENVERGADURA EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES?

Argentina es el país en que Telefónica ha impulsado más activamente una estrategia que busca una convergencia entre telecomunicaciones y medios de comunicación masiva. La idea es interesante, si se toma en cuenta que la economía de Argentina es la tercera del mundo en términos de densidad de televisión por cable, y la que registra el más alto ingreso per cápita en la región (CEPAL, 1999a). Para materializar este proyecto, Telefónica, en conjunto con CEI Citicorp -formado por Citibank (23.4%), Hicks, Muse, Tate & Furst Inc. (32.5%) y el Banco de la República, del empresario argentino Raúl Moneta (36.7%)- ha puesto en práctica una agresiva estrategia de adquisiciones de empresas de radio, televisión, publicaciones y comunicaciones.

El avance de esta iniciativa, sin embargo, ha resultado problemático, y aún no se logra concretar el proyecto de alta tecnología que consistiría en combinar servicio telefónico, televisión pagada y un gran volumen de contenidos en un poderoso centro de multimedios (Hudson, 1999). En primer lugar, la falta de una relación sinérgica entre las diferentes empresas adquiridas y las dificultades que ha experimentado la economía argentina de los últimos meses han afectado fuertemente las expectativas de los gestores de este experimento multimedia. Actualmente, Telefónica y CEI Citicorp están intentando reducir costos, obtener nuevo financiamiento y reprogramar su abultada deuda. Por otra parte, esta estrategia se ha visto enfrentada al hecho de que aún no existe ni un camino tecnológico único ni un consenso internacional en materia de convergencia entre telecomunicaciones y medios de comunicación.

Ante este panorama, Telefónica y sus socios de CEI, en particular Hicks Muse, difieren en sus posiciones con respecto a la forma en que se ofrecerán los servicios telefónicos, de Internet y otros a los clientes en Argentina y en el resto de la región. Hicks Muse favorece la televisión por cable, mientras que Telefónica apuesta a su experiencia en servicios telefónicos. En este sentido, el punto de conflicto radica en la empresa Cablevisión, que cuenta con una moderna red de cable de fibra óptica en Buenos Aires, lo que la convierte en un potencial competidor de Telefónica Argentina, cuyas operaciones también son controladas por Telefónica y CEI.[b] Esto podría significar un "divorcio" entre Telefónica y Hicks Muse. De hecho, la empresa española hizo una oferta por las acciones de Hicks Muse en Telefónica Argentina, iniciativa que no fructificó (The Wall Street Journal Americas, 12 de junio de 1999).

El otro punto de conflicto se relaciona con la estructura de propiedad de este grupo multimedia. Telefónica no tiene participación en CEI, pero ambos grupos han efectuado inversiones conjuntas en varias empresas de comunicaciones y medios. Además del caso de Cointel,b Telefónica y CEI tienen participaciones iguales en cuatro empresas independientes: Cablevisión (televisión por cable), Torneos y Competencias (canal de deportes y derechos de fútbol), AC Inversora (varios canales de televisión: Telefé, Azul TV y 10 canales regionales) y ATCO (emisoras de radio y diversas publicaciones). En este sentido, el Grupo Telefónica ha creado una nueva filial para integrar todas sus operaciones en las áreas de televisión, radio y publicaciones en España, el Reino Unido, Argentina, Chile y Perú, lo que permitiría un acercamiento con CEI, pero también incrementaría la competencia con Hicks Muse.

A finales de 1999, parecía que una solución estaría cercana. De acuerdo a algunos analistas, Hicks Muse entregaría a la firma española su participación en Telefónica de Argentina, además de los canales de televisión Telefé y canal Azul y la Radio Continental entre otros, a cambio de 1 600 millones de dólares. Por su parte Telefónica de España cedería a CEI su participación en Cablevisión.

En síntesis, en Argentina está produciéndose un fenómeno muy interesante de convergencia de diferentes negocios en la esfera de las comunicaciones, proceso que ha dejado en evidencia las dificultades y la fuerte competencia existentes en un mercado cuyo futuro es poco predecible.

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

[a] Cablevisión es el principal grupo de televisión por cable de Argentina. En su propiedad, Telefónica y el grupo CEI poseen partes iguales (35.9% cada uno).

[b] El 51% de Telefónica de Argentina es controlado por Cointel, del cual Telefónica y CEI poseen 50% cada uno.

Cuadro III.5
DESEMPEÑO DE LAS PRINCIPALES FILIALES DE TELEFÓNICA EN AMÉRICA LATINA

	CTC	TASA	Telefónica del Perú	CRT
Líneas en servicio (millones)				
- Antes del ingreso de Telefónica [a]	0.6	1.7	0.7	0.8
- Diciembre de 1998	2.6	3.9	1.6	1.4
Digitalización (porcentaje)				
- Antes del ingreso de Telefónica [a]	51	15	38	51
- Diciembre de 1998	100	100	90	60
Tiempo medio de espera (meses) [a]				
- Antes del ingreso de Telefónica	96	48	70	-
- Diciembre de 1998	1.18	0.37	2.0	-
Líneas de servicio por empleado [a]				
- Antes del ingreso de Telefónica	88	78	56	176
- Diciembre 1998	347	324	355	222
Clientes de telefonía celular (miles)				
- Diciembre de 1997	220	763	320	359
- Diciembre de 1998	554	840	505	553
Clientes de TV cable (miles)				
- Diciembre de 1997	257	-	252	-
- Diciembre de 1998	281	-	305	-

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de Telefónica de España.

[a] Corresponde al último dato antes de la adquisición de las diversas empresas por parte de Telefónica: CTC (diciembre de 1989), TASA (noviembre de 1990), Telefónica del Perú (diciembre de 1993) y CRT (diciembre de 1996).

su liderazgo, en particular en telefonía de larga distancia internacional, telefonía celular, televisión por cable e Internet. A finales de 1999, Telefónica intentaba comprar participaciones en algunas empresas de telefonía celular en México. Asimismo, Telefónica creó su filial Terra Network[55] con el propósito de luchar por el liderato del mercado de Internet en la región.

Transcurrida casi una década desde que Telefónica iniciara su estrategia de expansión en América Latina, los resultados han sido bastante exitosos. A mediados de 1999, Telefónica controlaba 5 de las 15 principales operadoras de telefonía (fija, movil y larga distancia) de América Latina y captaba 8.3% de los ingresos regionales del subsector (*Gazeta Mercantil Latino-Americana*, 6 al 12 de septiembre de 1999). Desde la perspectiva del grupo, su posición e importancia relativa en el mercado internacional han tenido un notable ascenso y el valor bursátil de la compañía se ha incrementado en forma significativa. Telefónica es la compañía española que ha alcanzado mayores beneficios, activos, capitalización bursátil y plantilla (*Notas de Prensa de Telefónica*, 17 de mayo de 1999). En 1998 registró 49 millones de clientes, 20 377 millones de dólares de ingresos consolidados, 1 530 millones de dólares de utilidades (14% más que el año anterior) y una revalorización bursátil de sus acciones de 52% (sin considerar el aumento de capital de mayo de 1998) (Telefónica, 1999). En la óptica de los países receptores de estas inversiones, la cobertura, calidad y precio de los servicios de telecomunicaciones han mejorado considerablemente (véase el cuadro III.5). En el caso de Brasil, la toma de la administración de las empresas adquiridas durante 1998 no ha sido fácil. Como se han producido muchos inconvenientes, se

55 A mediados de noviembre de 1999, Terra Networks S.A. la subsidiaria de Telefónica de España para el negocio de Internet, tuvo su debut en los mercados internacionales. Las acciones de Terra casi triplicaron su valor en el primer día de transacciones a las bolsas de Madrid y Nueva York. A través de esta nueva filial Telefónica busca adquirir escala y eficiencia en uno de los mercados de mayor futuro y dinamismo en la región. De hecho se espera que entre 1999 y 2002, el número de usuarios de Internet aumente de 7 a 16 millones.

observa cierto descontento entre los usuarios brasileños, que esperaban rápidas y sustantivas mejoras de los servicios, panorama que se vio agravado por el intento de alzar las tarifas en un período recesivo.[56]

Durante 1999, además de las dificultades surgidas tras su ingreso al mercado de Brasil, Telefónica ha debido enfrentar nuevos problemas en Chile, Venezuela y Argentina. En los dos primeros casos está envuelta en complejos procesos tarifarios, que podrían comprometer seriamente los altos niveles de utilidad que obtiene por sus servicios; y en Argentina se han complicado las relaciones con sus socios en el proyecto de creación de un gran conglomerado de telecomunicaciones (véase el recuadro III.2). Para los próximos años, Telefónica buscará aumentar sus operaciones en tefefonía móvil y ser uno de los líderes en el mercado de Internet, a través de su filial Terra. De hecho, los planes de la compañía para Argentina, Brasil y Chile han establecido que entre el 36% y el 50% de sus inversiones se destinen a fortalecer su presencia en los mercados de telefonía móvil. En octubre de 1999, Telefónica negociaba su posible ingreso al mercado de telefonía móvil mexicano. Telefónica está intentando adquirir cuatro compañías de telefonía celular en el norte del país —las que están completa o parcialmente en poder de la firma estadounidense Motorola. De tener éxito, la empresa intentaría integrar estos activos a Iusacell (véase el recuadro II.5), a fin de revigorizar al segundo operador de telefonía móvil de México (*The Wall Street Journal Americas*, 22 de octubre de 1999).

2. Energía: la liberalización del mercado europeo y la expansión de las empresas españolas hacia el mercado latinoamericano

a) El proceso de liberalización del mercado comunitario de la energía eléctrica

En la actualidad, la UE cuenta con una capacidad de generación que supera en 50% la demanda efectiva. Además, existe una muy buena interconexión entre las redes eléctricas, lo que permite la venta expedita de energía entre los diversos países miembros. El mercado europeo de energía es un mercado maduro, en un proceso de gradual liberalización, en el que se privilegia más el buen servicio al cliente que los problemas de abastecimiento.[57] En este sentido, los objetivos del mercado de electricidad de la UE son optimizar sus capacidades —vender su sobreproducción— y expandirse en el ámbito internacional.

Los países europeos deberán comenzar a abrir progresivamente sus mercados de energía a la competencia internacional —desde un mínimo de 25% en 1999 a un 33% en 2003— así como a separar, en el caso de las empresas estatales integradas verticalmente, la generación, el transporte y la distribución de energía eléctrica. Cada país puede implementar libremente estas directrices de acuerdo con su propia situación y necesidades. Aunque en la directiva comunitaria 96/92/CE no se impone modificación alguna del estatuto jurídico de las empresas existentes, la mayoría de los Estados comenzaron a privatizar empresas y a poner en práctica programas de liberalización incluso más ambiciosos que el establecido en el marco de la UE. Los mercados mas abiertos a la competencia son los de los países nórdicos, Alemania y el Reino Unido, mientras que los de España y los Países Bajos llegarán a esa condición en el año 2007. Los de Francia, Italia y Portugal, entre otros, están en una situación intermedia.

En la UE no existe total consenso respecto del proceso de liberalización del sector de la energía eléctrica. En un extremo están los liberales, que basados en el Artículo 7 A del Tratado de la UE,

56 Las autoridades brasileñas han multado varias veces a Telefónica por incumplimiento de compromisos adquiridos al momento de la privatización, especialmente en lo que respecta a la calidad de los servicios. Además, por decisión judicial de un tribunal de São Paulo se paralizó el alza de tarifas prevista por la compañía y autorizada por el órgano que regula las telecomunicaciones en Brasil (*Expansión*, 30 de junio de 1999).

57 En la Directiva Comunitaria 96/92/CE para el "Mercado interior de la electricidad", del 19 de diciembre de 1996, que comenzó a regir el 19 de febrero de 1999, se definen las reglas comunes para los 15 Estados miembros de la UE. En ella se sientan las bases para la liberalización del sector, caracterizado por el monopolio estatal nacional.

Recuadro III.3

IBERIA ENCONTRÓ TURBULENCIAS EN AMÉRICA LATINA

A comienzos de la década de 1990, España era el principal punto de origen y destino de los vuelos entre Europa y América Latina, e Iberia era la línea europea que absorbía la mayor parte de dicho tráfico -con una cuota de 17% del mercado y de 52% de los billetes emitidos en Europa para viajar a la región. Esta posición de privilegio, y las importantes transformaciones que comenzaban a producirse en el mercado internacional, indujeron a los ejecutivos de la compañía a iniciar un ambicioso plan de expansión, particularmente en América Latina. Así, Iberia -una compañía estatal- se convirtió en pionera entre las empresas españolas con posibilidades de internacionalización. Durante el período 1991-1994 invirtió cerca de 1 000 millones de dólares en América Latina. Entre las operaciones más importantes cabe destacar el ingreso a la propiedad de Aerolíneas Argentinas y de Venezolana Internacional de Aviación S.A. (VIASA).

Esta aventura latinoamericana llevó a Iberia al borde de la quiebra. En el caso de Aerolíneas Argentinas, la compañía española se quedó con 49% de la propiedad y asumió la gestión y el financiamiento de la empresa transandina. Entre 1991 y 1994, la inversión directa (capital, préstamos y operaciones de cuenta corriente) de Iberia en Aerolíneas Argentinas pasó de 40 millones a 860 millones de dólares, sin recibir nunca beneficios. De hecho, la filial argentina absorbió casi la totalidad de los 1 100 de dólares que Iberia recibió del Estado español en 1992 y éste fue uno de los grandes inconvenientes en las negociaciones con la Comisión Europea para incrementar la ayuda estatal. En 1993, obligada por Bruselas, Iberia redujo su participación en Aerolíneas Argentinas a 20%, pero mantuvo la gestión. A partir de esa fecha, ha buscado alianzas para reducir su presencia en la compañía argentina. En 1997, la situación de Aerolíneas hizo que nuevamente interviniera al gobierno español para reestructurar la propiedad de la empresa. Iberia y American Airlines mantuvieron un 8.33% cada una y el 83.34% restante quedó en poder de una sociedad en la que el Estado español es el principal accionista.

Los resultados en el caso de VIASA fueron aún peores. Desde 1991 en adelante, Iberia invirtió en esta compañía venezolana unos 230 millones de dólares en un esfuerzo por evitar su quiebra. En 1997, dada la mala situación económica y la negativa de Iberia a seguir inyectando nuevos fondos -ya tenía una deuda de 150 millones de dólares con VIASA-, la empresa venezolana fue liquidada.

En años recientes, Iberia ha enfrentado fuertes dificultades -sucesivos conflictos con sus sindicatos de pilotos y trabajadores, el incremento de la competencia en el mercado nacional y la liberalización de las tarifas comunitarias, entre otras-, lo que unido a su mala experiencia en América Latina la ha llevado a buscar alianzas con otras compañías aéreas (American Airlines y British Airways). En estas negociaciones Iberia ha usado como herramienta sus rutas a la región, donde sigue siendo un actor importante, aunque de menor envergadura que cuando iniciara su intento de expansión en América Latina.

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

defienden la tesis de que en el mercado comunitario pueden circular libremente mercancías, personas, servicios y capitales. En el otro se ubican los defensores de la noción de servicio público, que basados en el Artículo 90-2 del mismo Tratado, sostienen que se debe excluir de las reglas de competencia y del libre mercado a las empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general. Por consiguiente, en la directiva comunitaria sobre el mercado de la energía eléctrica se otorga un plazo prolongado para que las empresas se adapten y no se exige la competencia total. Esto explica el hecho de que los países hayan implementado los cambios a diferente ritmo, con una clara tendencia hacia la liberalización, sobre todo en el ámbito de la generación de electricidad.[58] De acuerdo con algunos analistas, este proceso se extenderá por los próximos 10 años.

El primer operador europeo y mundial es Electricité de France (EDF). En ese país, más que en cualquier otro de la UE, se defiende su condición de

servicio publico, por lo que es difícil que cambie su calidad de estatal, por lo menos en grado significativo. De acuerdo con su capacidad de producción, esta empresa es seguida en importancia por las de Italia (Enel) y Alemania (RWE), lo que deja en cuarto lugar a Endesa España.

En Europa no se esperan grandes cambios en la propiedad ni la proliferación de nuevas empresas —como en el caso de las telecomunicaciones. Éste es un mercado con costos de acceso muy altos, dada la extensión de las redes para distribuir la energía. Por otra parte, la liberalización y la mayor competencia harán que disminuyan significativamente los márgenes de beneficio de los principales operadores. Este nuevo escenario ha inducido a algunos de los grandes grupos europeos en el área de la electricidad a modificar sus estrategias y a emprender una activa expansión internacional, a fin de convertirse en operadores globales de energía. En este sentido, Endesa y EDF destacan por sus fuertes inversiones en América Latina, particularmente en los países del Mercosur y en Chile.

En el caso del mercado español de energía eléctrica, el avance ha sido más rápido y profundo que el previsto en las directrices comunitarias, y lo ha situado entre los más competitivos de la UE (Endesa, 1999; Iberdrola, 1999). El 1° de enero de 1998 se liberalizó el mercado de la electricidad en España,[59] lo que supuso introducir la competencia en los negocios de generación y comercialización. Endesa ha conservado el liderazgo (cerca de 50%) del mercado, seguida de Iberdrola y Unión Eléctrica Fenosa. Ante este nuevo escenario, las empresas españolas de energía eléctrica incorporaron en sus estrategias tres elementos nuevos y centrales: diversificación, internacionalización y búsqueda de alianzas estratégicas. En esta estrategia renovada, América Latina ha sido el punto focal. Las empresas españolas compitieron con firmas estadounidenses y chilenas para lograr el control de la generación, transporte y distribución de energía en América Latina. Al igual que en el sector de las telecomunicaciones, el elevado potencial de crecimiento de la demanda —4.5% anual en los próximos 20 años (EIA, 1999)—, la desregulación y liberalización de los mercados locales y las oportunidades surgidas de los programas de privatización estimularon las inversiones de las empresas de la energía en la región (Calderón, 1999a).

b) Endesa España: desde Chile al liderazgo regional

El renovado contexto competitivo del mercado europeo y español obligó a Endesa España a realizar profundos cambios, entre los que destacan la reorganización del Grupo, las mejoras de la productividad —mediante reducciones de personal, así como la introducción de nuevas tecnologías y técnicas de administración—, y una estrategia expansiva tendiente a mantener el ritmo de crecimiento del valor de la empresa para sus accionistas. A comienzos de la presente década, anticipándose a estos cambios, Endesa comenzó a extenderse a nivel internacional, primero con inversiones en Argentina, y luego en Portugal y Perú. En 1998 estaba presente en 12 países, 7 de ellos en América Latina (Durán, 1999). En Europa ha abordado con éxito los mercados periféricos, como los de Marruecos y el Principado de Andorra, en los que ha conseguido contratos para el suministro de energía.[60] De este modo, a mediados de 1999, con activos valorados en más de 32 600 millones de dólares, el Grupo Endesa se ha constituido en el primer productor, comercializador y distribuidor de energía eléctrica en España y América Latina, y en el tercero de la UE en términos de capitalización bursátil (Endesa, 1999). En España y en otros 12 países el Grupo Endesa realiza actividades en diversas áreas de negocios; además de la producción y distribución de electricidad, que es su línea principal, está presente en las telecomunicaciones, las energías renovables, la distribución de gas, el tratamiento y distribución de agua y la prestación de otros servicios (Endesa, 1999).

---

58 Según un estudio de la Comisión Europea, la liberalización de este mercado ha permitido significativas reducciones del precio de la energía. En el ámbito residencial, el descenso alcanzó a 60% en Grecia, a 47% en Portugal, a 40% en el Reino Unido y a 36% en España. En este último caso, el Estado, los consumidores y las empresas se beneficiarían del proceso de liberalización como resultado del sistema de Costo de Transición a la Competencia (CTC). Este esquema garantiza a las empresas la mayor parte de sus ganancias durante el período de transición, pero también prevé una rebaja de los precios que pagan los consumidores, así como, al mismo tiempo, una reducción de los subsidios del Estado.

59 Esto como consecuencia del Protocolo firmado por el Gobierno y las empresas eléctricas en diciembre de 1996 y la Ley del Sector Eléctrico aprobada el 27 de noviembre 1997. Unos días después fueron publicados los reglamentos que posibilitaron su puesta en operación. (Endesa, 1999 e Iberdrola, 1999).

En 1992, Endesa inició su proceso de expansión internacional y de entrada al mercado latinoamericano con la adquisición (como integrante de un consorcio) de la Empresa de Electricidad de la Zona Norte (EDENOR) que distribuye energía a la zona norte de Buenos Aires. Posteriormente compró un 22% de Yacylec —empresa que transporta la energía generada por la central de Yacyretá— y un 35% de la central generadora Dock Sud. Asimismo, a través de la Companhia de Interconexão Energética (CIEN),[61] busca suministrar electricidad a todos los países del Mercosur, en especial a Brasil. De acuerdo con algunas estimaciones, en Brasil —país al que corresponden cerca de la mitad del producto y de la población regional— el consumo de energía eléctrica debería crecer a razón de 5% anual en los próximos 20 años (EIA, 1999). Efectivamente, para Endesa el mercado brasileño es el más atractivo y ese era el objetivo final de sus inversiones en Argentina y, posteriormente, en Chile. A las inversiones en el Mercosur y en Chile se agregaron otras en Colombia, Perú, Venezuela, República Dominicana y América Central (véase el cuadro III.6).

A mediados de la década, con el propósito de ampliar su presencia en América Latina Endesa sondeó la posibilidad de suscribir una alianza estratégica con la sociedad de cartera (*holding*) chilena Enersis. Esta empresa, como resultado de un activo proceso de internacionalización en otros países latinoamericanos llevado a cabo en los últimos años, había adquirido una importante presencia en los mercados de la electricidad de Argentina (Costanera, El Chocón, Edesur), Brasil (Cerj y Cachoeira), Colombia (Betania, Codesa, Emgesa) y Perú (Edegel, Edelnor). De este modo, Enersis se había convertido en el mayor conglomerado del ramo en América Latina, avaluado en 5 000 millones de dólares. A fines de 1996, su rápido crecimiento puso en evidencia limitaciones financieras que restringían su capacidad para participar en nuevas licitaciones internacionales de grandes compañías del rubro (Raineri, 1999). Ante esta situación, la idea de incorporar a un nuevo accionista controlador, que aportara el capital necesario para la expansión futura, resultaba muy atractiva.

A mediados de 1997, Endesa declaró que la alianza estratégica y la toma de control de Enersis eran un elemento central en su proceso de expansión en América Latina. El 2 de agosto de 1997, después de participar conjuntamente en las privatizaciones de EDELNOR en Perú y de CERJ en Brasil, y luego de que Endesa decidiera adquirir una participación importante en las sociedades controladas por Enersis, ambas empresas suscribieron una alianza estratégica, cuyo principal objetivo sería actuar conjuntamente ante nuevas oportunidades de negocios en la región. En el acuerdo se daban mayores facultades de gestión a la empresa chilena (Rainieri, 1999).

A finales de 1997, Endesa adquirió el 29% de la propiedad de Enersis en 1 179 millones de dólares —participación insuficiente para lograr su control— y unas semanas después un consorcio liderado por ambas empresas se adjudicó la distribuidora eléctrica brasileña Compañía Energética de Ceará (COELCE) en 868 millones de dólares.[62] Esta operación fue especialmente significativa para Endesa, ya que en la licitación superó a Iberdrola, que también cuenta con una importante presencia en Brasil, como resultado de su inversión en la empresa de electricidad del Estado de Bahia (COELBA) (véase el recuadro III.4). Al mismo tiempo, afianzó su posición como uno de los principales operadores de la región.

La difícil relación con los administradores de Enersis hizo que Endesa replanteara su estrategia y buscara acelerar la obtención del control de la gestión de la sociedad chilena. Finalmente, luego de algunos aumentos menores de propiedad y después de

60 En España, Endesa ha suscrito acuerdos de colaboración y alianzas estratégicas con Repsol, Gas Natural y el Banco Central Hispano (actualmente Banco Santander Central Hispano). En el ámbito europeo, Endesa intentó aliarse con la empresa alemana RWE, pero finalmente las negociaciones no fructificaron, lo que obligó a la firma española a vender el 1% de RWE que mantenía. En 1999, Endesa adquirió el 10% de la empresa holandesa Amsterdam Power Exchange (APX). Además, en 1998, firmó un acuerdo para encargarse de la conexión submarina entre Marruecos y España y un contrato con el Principado de Andorra para suministrar el 70% de sus importaciones de energía hasta el 2004.

61 CIEN fue creada para llevar adelante proyectos de importación de energía eléctrica desde Argentina hacia Brasil. Hasta la fecha la compañía ha invertido unos 200 millones de dólares (de un total de 325 millones), en la compra de 1 000 MW del Mercado Eléctrico Mayorista (MEM), de Argentina. Este proyecto deberá entrar en la etapa de operación comercial a principios del año 2000. Actualmente, Endesa España posee 55% de la propiedad de CIEN; el 45% restante está en manos de Endesa Chile, que también pertenece a Endesa España.

62 A finales de 1997, Endesa y Enersis ya habían iniciado sus actividades conjuntas al formar el consorcio que obtuvo el 48.5% de la Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (CODENSA), participación por la que pagaron 1 230 millones de dólares (CEPAL, 1998a).

Cuadro III.6

ENDESA ESPAÑA: PRESENCIA Y EXPANSIÓN EN AMÉRICA LATINA

	Empresa	Participación (%)	Principales socios	Actividad	Mercado que abastece y capacidad de generación	Año de ingreso
Argentina	Empresa de Electricidad de la Zona Norte (EDENOR)	38.0	Électricité de France	Distribución	2.2 millones	1992
	Empresa de Electricidad de la Zona Sur (EDESUR)	41.7[a]	Enersis	Distribución	2.1 millones	1997
	Central Dock Sud[b]	39.9	Repsol	Generación	775 MW	1996
	Central Costanera	20.0[a]	Enersis Endesa Chile	Generación	1 460 MW	1997
	Central El Chocón	15.0[a]	CMS Endesa Chile	Generación	1 320 MW	1997
	Yacylec[c]	22.2	...	Transmisión	282 Km.	1996
	Proyecto CIEN (interconexión Brasil-Argentina)	72.2[a]	Endesa Chile	Transmisión	500 Km.	1997
Brasil	Cía. de Electricidad do Rio de Janeiro (CERJ)	41.3[a]	Eletricidade de Portugal Enersis	Distribución	1.4 millones 64 MW	1996
	Cía. Energética do Ceará (COELCE)	34.6[a]	Enersis	Distribución	1.4 millones	1998
	Cachoeira Dourada	23.0[a]	Enersis	Generación	658 MW	
Chile	Enersis	63.9[a]	Enersis	Holding		1997
	Chilectra	47.3[a]	Enersis	Distribución	1.2 millones	1997
	Cía. Río Maipo	53.7[a]	Enersis	Distribución	0.25 millones	1997
	Endesa Chile	38.3	Enersis	Generación	3 200 MW	1997
Colombia	Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (CODENSA)	39.0[a]	Enersis	Distribución	1.6 millones	1997
	Empresa Generadora de Energía de Bogotá (EMGESA)	49.0[a]	Enersis	Generación	2 458 MW	1997
	Central Hidroeléctrica de Betania (CHB)	29.0[a]	Enersis Endesa Chile	Generación	510 MW	1997
Perú	Empresa de Generación Eléctrica de Lima Norte (EDELNOR)	36.5[a]	Enersis	Distribución	0.84 millones	1994
	Etevensa	43.5	...	Distribución	540 MW	
	Empresa Eléctrica de Piura	29.4	...	Generación	150 MW	
	Empresa de Generación Eléctrica de Lima (EDEGEL)	10.0[a]	Enersis Endesa Chile	Generación	800 MW	1994
República Dominicana	Consorcio Punta Cana-Macao (CEPM)	40.0	...	Generación	35 MW	1995
Venezuela	Electricidad de Caracas (ELECAR)	7.9	...	Distribución Generación Transmisión	1.1 millones 2 369 MW	1993
América Central	Sistema de Interconexión) Eléctrica para América Central (SIEPAC	...	...	Transmisión	1 800 Km.	1997

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de Endesa España y Enersis.

[a] A través de su participación en Enersis.

[b] La sociedad inversora Dock Sud, en cuyo capital participan Endesa (57.1%) y la empresa Astra (42.9%), filial de Repsol, adquirió el 69.8% de la Compañía Argentina Central Dock Sud. Actualmente se está construyendo una planta generadora de 769 MW de potencia que empezará a operar el año 2000.

[c] La sociedad Yacylec opera y mantiene la línea de transmisión eléctrica de Yacyretá (282 kilómetros) y la estación transformadora de Residencia.

Recuadro III.4

IBERDROLA: ¿UNA ESTRATEGIA ORIENTADA A "NICHOS" DE MENOR INTERÉS RELATIVO?

Al igual que Endesa, la renovación de los escenarios europeo y español obligó a Iberdrola a realizar profundos cambios. Así, la segunda compañía eléctrica española ha emprendido una activa estrategia de diversificación e internacionalización con vistas a convertirse en un operador global de servicios (Iberdrola, 1999). En los próximos cuatro años, según estimaciones de la empresa, las actividades en el exterior aportarán cerca del 30% de los negocios totales del Grupo. En 1997 su contribución bordeaba el 10% (Durán, 1999). Al igual que la mayoría de las grandes empresas españolas, ha concentrado su esfuerzo de expansión internacional en América Latina. Iberdrola está presente en la región desde 1992, primero en el negocio de la electricidad, y luego en los de distribución de gas, tratamiento de aguas, servicios de ingeniería y telecomunicaciones. Hasta la fecha ha invertido cerca de 2 440 millones de dólares y está presente en seis países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia y Guatemala), donde participa activamente en la gestión de 13 empresas (Iberdrola, 1999). En 1998, estas compañías facturaron en conjunto más de 7 800 millones de dólares en un mercado de alrededor de 15 millones de clientes.

- En la primera etapa de su proceso de expansión en América Latina, Iberdrola se concentró en el área de la electricidad, su negocio principal en España. En 1992 ingresó a Argentina con la adquisición del 60% de la Central Térmica de Güemes. En Bolivia administra desde 1995 el 45% de la distribución eléctrica por intermedio de las empresas Electropaz y Electricidad y Fuerza de Oruro (ELFEO). En 1997, Iberdrola se introdujo en el mercado brasileño al comprar una participación significativa de las distribuidoras Cía. de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA) y Cía. Energética do Rio Grande do Norte (COSERN) y asumir su gestión. Además entró al negocio de la generación a raíz de haberse adjudicado la concesión para construir la central hidroeléctrica de Itapebí en el Estado de Bahia. En Chile, donde su interés se ha centrado en la actividad generadora, participa en Electroandina y en la construcción de las centrales hidráulicas de Peuchén y Mampil. En 1998, como resultado de una alianza estratégica con Electricidade de Portugal (EDP), se adjudicó la Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA), que le servirá de base para sus futuras operaciones en América Central.
- En 1992, Iberdrola empezó a incursionar en el negocio de distribución de gas con la compra de la empresa Litoral Gas en Argentina. En 1997, junto con Repsol y Gas Natural, se adjudicó el 53.7% de Gas Natural de Bogotá y, un año después, logró el control de Gasoriente; además creó la Sociedad Transportadora de Gas (TRANSCOGAS S.A.), operadora de los gasoductos que abastecen la zona Cundi-Boyacense de gas natural, del que tiene la distribución exclusiva. También en 1997, pero en Brasil, formó parte del consorcio que se adjudicó la Cía. Estadual de Gás do Rio de Janeiro (CEG) y de Riogás, distribuidoras de gas natural en Rio de Janeiro.
- En 1998, Iberdrola ingresó al negocio de las telecomunicaciones. En conjunto con Telefónica de España se incorporó al grupo que controla la Companhia Riograndense de Telecomunicações (CTR); luego se adjudicaron Telesp y las operadoras de telefonía móvil Tele Sudeste Celular y Tele Leste Celular en el contexto de la privatización del sistema Telebras (véase el cuadro III.3). Iberdrola posee el 62% de la propiedad de esta última y opera en la misma región donde se encuentra COELBA.
- En julio de 1999, Iberdrola se inició en el negocio del tratamiento de aguas al ganar en Chile la licitación mediante la cual se privatizó la Empresa de Servicios Sanitarios de Los Lagos (ESSAL), en la X Región; obtuvo así el 51% de la propiedad y la gestión de la compañía.

Lo interesante de la estrategia de esta empresa española es que en su actividad principal ha buscado algunos "nichos" de menor interés relativo (Norte de Brasil, América Central y Bolivia), para expandirse en América Latina. De este modo no se desgastó innecesariamente en la lucha por los activos más atrayentes con empresas de mayor tamaño, experiencia y poder económico. Además, en su proceso de diversificación regional ha procurado llegar a alianzas o acuerdos con otras empresas españolas líderes en sus respectivos negocios, como Telefónica y Repsol. Esto le ha permitido acceder a nuevas actividades con un mínimo costo de aprendizaje.

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

[a] Entre fines de 1998 y los primeros meses de 1999, Iberdrola vendió la mayoría de los activos que poseía en Argentina (Gazeta Mercantil Latino-Americana, 2 a 8 de agosto de 1999). En el caso de la Central Térmica Güemes, los precios de la generación de energía sufrieron una fuerte caída en el mercado argentino y esta inversión no cumplió las expectativas de la compañía española. Asimismo, Iberdrola puso en venta su participación en la distribuidora de gas Litoral Gas, que fue adquirida por la empresa belga Tractebel.

complejas y largas negociaciones, 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 esta operación y su OPA por Endesa Chile[63] se definió la nueva estrategia de Endesa en América Latina: centralizar sus operaciones regionales en el área de la energía eléctrica a través de Enersis. Parte importante del financiamiento para esta operación provino de la conclusión del proceso de privatización de Endesa, que culminó durante 1998. Esta fue la mayor colocación de acciones en la historia de España (Endesa, 1999). Así, Endesa se ha transformado en el principal inversionista extranjero en el subsector eléctrico, con desembolsos superiores a 8 100 millones de dólares, para atender a unos 25 millones de clientes en la región.

No obstante, a pesar del éxito de este proceso de expansión, el nuevo escenario presenta dificultades. En algunos países (Argentina, Chile y Perú), luego de tomar el control de Enersis, Endesa adquirió una posición dominante en el negocio de la electricidad, situación que a pesar de no ser contraria a la normativa que regula la competencia en estos mercados, generó diversas interpretaciones y debate público.[64] La situación más compleja se planteó en Chile cuando Endesa logró el control —a través de Enersis— de la principal empresa generadora del país (Endesa Chile).

Tras la toma de control de Enersis y Endesa en Chile, Endesa España se ha propuesto reducir significativamente su ritmo de expansión en América Latina e iniciar un proceso de reestructuración interna —el denominado Proyecto Génesis. De hecho, sus inversiones en la región han significado que en ella se genere casi el 40% de los activos y de las ganancias de la empresa. Con respecto a la moderación de su avance en América Latina, Rodolfo Martín Villa, Presidente del grupo español, ha planteado que debido a las adquisiciones en Chile la compañía se ha visto obligada a descartar nuevas inversiones de gran magnitud en la región dentro del corto y el mediano plazo (*Expansión*, 13 de mayo de 1999). Con respecto al proceso de reestructuración, el propósito de Endesa es integrar todos sus activos regionales en Enersis para así mejorar su competitividad y la sinergia de sus operaciones en América Latina[65] (*Expansión*, 23 de julio de 1999). Además, pretende seguir avanzando hacia la creación de una empresa global de servicios, por lo que buscará equilibrar mejor la participación de Endesa en los sectores de las telecomunicaciones y otras energías, particularmente en España. Esta nueva estrategia podría significar deshacerse de algunos activos menos importantes y reducir el personal en las filiales latinoamericanas.

El traspaso del negocio de la electricidad a manos privadas no ha estado exento de dificultades. Ha quedado en evidencia que los marcos regulatorios nacionales posteriores a las privatizaciones no fueron capaces de prevenir algunos efectos no deseados, como la alta concentración de los mercados en pocos agentes, servicios que no han cumplido las expectativas iniciales, falta de inversiones para renovar y modernizar la infraestructura, y reducciones de personal en las empresas privatizadas, entre otros. No obstante, también es cierto que en algunas de las compañías transferidas a operadores internacionales se han apreciado mejorías sustantivas, sobre todo en cuanto a cobertura y eficiencia productiva, en particular en lo relativo a las pérdidas de energía (véase el cuadro III.7).

c) Petróleo y gas natural: una fuente y un complemento de la energía eléctrica

Las empresas españolas de energía no han estado ausentes del proceso de convergencia de los distintos subsectores energéticos que se está dando en la economía internacional. En los próximos años, además de establecer importantes alianzas y acuerdos para impulsar sus programas de internacionalización, es

63 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. A través 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.

64 En general, como resultado de los procesos de privatización, las grandes empresas estatales integradas verticalmente fueron divididas en filiales que se vendieron en forma separada a diferentes operadores. En Argentina se planteó que Endesa debería optar entre EDENOR y EDESUR (controlada por Enersis). En Perú, donde la normativa impide que la misma empresa se dedique a la generación y la distribución, en algunos sectores se sugirió que la firma española se decidiera por la generación, para lo cual posee las plantas de Etevensa y Piura, o se concentrara en la distribución, área en la que Enersis posee EDELNOR.

65 En las filiales latinoamericanas, el objetivo del Proyecto Génesis es reducir 500 millones de dólares anuales de costos a partir del año 2003. De este modo se busca igualar en la región los niveles de eficiencia logrados en España.

Cuadro III.7
DESEMPEÑO DE LAS PRINCIPALES FILIALES DE ENDESA ESPAÑA EN AMÉRICA LATINA

	Chilectra (Chile)	EDENOR (Argentina)	EDELNOR (Perú)	CODENSA (Colombia)	CERJ (Brasil)
Ventas de energía (GWh)					
- Año de ingreso de Endesa[a]	7 256	...	2 650	7 929	5 733
- 1998	8 175	12 301	3 389	8 217	7 208
Pérdidas de energía (%)					
- Año de ingreso de Endesa[a]	8.6	...	18.8	23.8	29.3
- 1998	6.0	...	9.7	19.5	19.1
Clientes (miles)					
- Año de ingreso de Endesa[a]	1 133	...	580	1 536	1 217
- 1998	1 212	2 219	816	1 628	1 452
Empleados					
- Año de ingreso de Endesa[a]	1 643	...	866	2 067	4 376
- 1998	1 674	2 938	765	1 904	1 897

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de Endesa, Enersis y Edenor.

[a] Corresponde a los resultados del primer año a partir del ingreso de Endesa a la propiedad de la empresa: Chilectra (1997), EDENOR (1992), EDELNOR (1994), CODENSA (1997) y CERJ (1966).

posible que proliferen y se intensifiquen los vínculos entre estos subsectores y empresas (véase el gráfico III.3). En este sentido, los rápidos avances logrados por Repsol en América Latina se suman a la amplia red de generación, transmisión, distribución y comercialización de energía establecida por Endesa, Iberdrola, Unión Eléctrica Fenosa y Gas Natural en la región. [66]

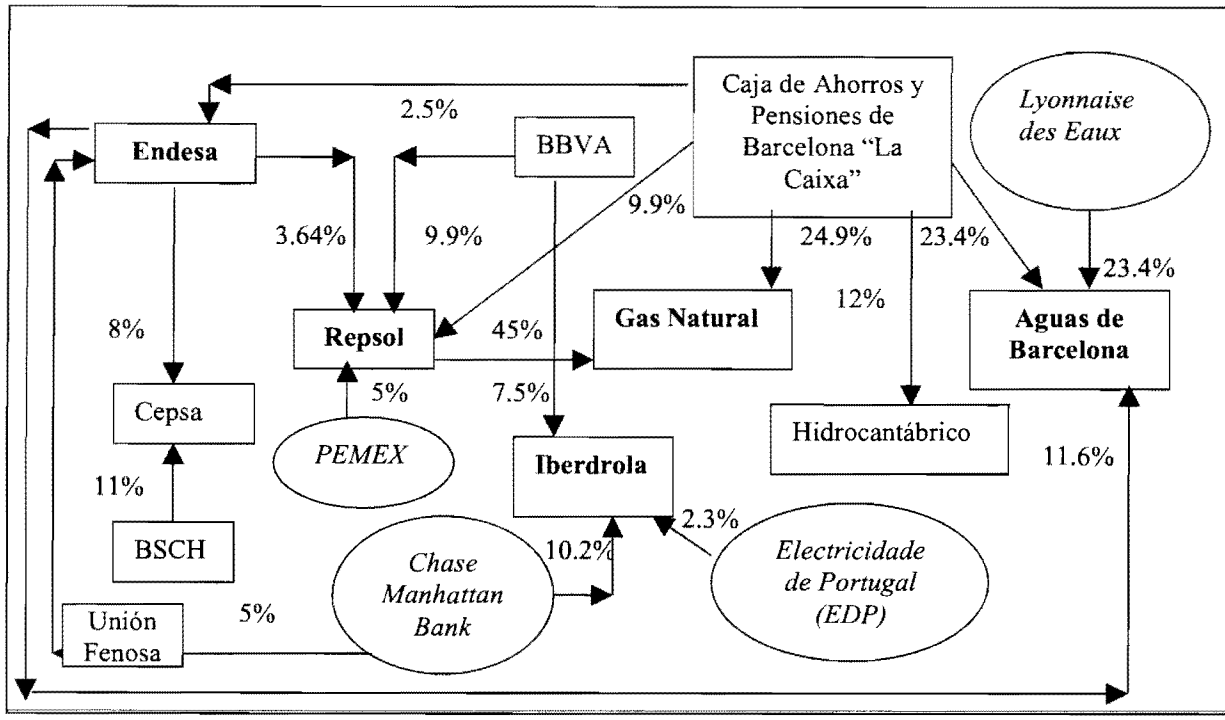
La petrolera española Repsol pretende convertirse en una empresa global mediante una estrategia de adquisiciones en América Latina. Hasta la fecha ha invertido unos 19 000 millones de dólares en la región, concentrándose básicamente en la exploración, explotación y transporte de hidrocarburos en Argentina —como posible puerta de acceso a Brasil. De manera simultánea ha iniciado un proceso de diversificación orientado al negocio de la electricidad, todo lo cual apunta a lograr una presencia significativa en el Mercosur. Además, Repsol dispone de importantes intereses en Perú, Venezuela, Colombia, Bolivia, México y Ecuador (véase el cuadro III.8).

A finales de 1998, Repsol tenía el control de Astra y Pluspetrol Energy, lo que la situaba en el cuarto lugar entre las principales petroleras de Argentina, con acceso a importantes campos de gas natural. El 20 de enero de 1999, su presencia aumentó notablemente a raíz de la adquisición del 14.99% de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en 2 010 millones de dólares, operación que la convirtió en el mayor accionista individual de la más grande empresa de Argentina. Posteriormente, el 29 de abril de 1999, Repsol ofreció 13 439 millones de dólares en efectivo por el 85.01% restante a fin de asegurarse el control de YPF e integrarlo plenamente a sus operaciones.[67] Con el éxito de su oferta, Repsol pasó a ser una de las mayores empresas privadas del ramo en América Latina (véase el cuadro I.14). Simultáneamente, en el marco de su

66 En agosto de 1999, Unión Eléctrica Fenosa pasó a controlar la distribución y comercialización de la energía eléctrica en las dos terceras partes de República Dominicana. La empresa española invertirá unos 200 millones de dólares en la capitalización de la Corporación Dominicana de Electricidad (CDE) (*The Wall Street Journal*, 16 de agosto de 1999).

67 Para Repsol esta operación era la única posibilidad de obtener el control de YPF, ya que de acuerdo con los estatutos de la compañía petrolera argentina, cualquier intento de compra de más del 15% de las acciones debía acompañarse de una oferta por el 100% al resto de los accionistas. Repsol ofreció pagar una prima de 25% sobre el precio de mercado de las acciones, siempre y cuando consiguiera más del 50% de la propiedad.

Gráfico III.3
PRINCIPALES RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS DEL ÁREA DE LA ENERGÍA, DICIEMBRE DE 1998



Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de la Comisión Nacional de Mercado de Valores [http://www.cnmv.es], la Bolsa de Madrid; y Cinco Días, 21 de octubre de 1999

estrategia de diversificación y expansión hacia al mercado brasileño, ha buscado asociarse con Iberdrola, con la cual participa en dos centrales de generación eléctrica en Argentina y ha incursionado en la distribución de gas en Brasil (véanse el recuadro III.4 y el cuadro III.8). A principios de noviembre de 1999 incluso circularon rumores de una posible fusión entre Repsol e Iberdrola (*The Wall Street Journal Americas*, 12 de noviembre de 1999).

La estrategia expansionista de Repsol no se ha detenido con su exitosa adquisición de YPF. Según Alfonso Cortina, al dirigirse a la asamblea de accionistas de Repsol efectuada el 5 de julio de 1999 (*Gazeta Mercantil Latino-Americana*, 2-8 de agosto de 1999), esta empresa española aprovechará su fuerte posición en Argentina para extender sus operaciones en Brasil, Chile y México. De hecho, Repsol anunció que la empresa invertirá unos 7 000 millones de dólares en América Latina antes del año 2002 (*Gazeta Mercantil Latino-Americana*, 2-8 de agosto de 1999; *América economía*, 26 de agosto de 1999). Uno de los primeros objetivos sería lograr algún tipo de acuerdo de cooperación o alianza con la Compañía de Petróleos de Chile (COPEC). A Repsol le interesa ingresar al mercado de ese país, del cual posee un modesto 4%. Por lo tanto, no habría que descartar la posibilidad de que la COPEC, la mayor distribuidora de combustibles de Chile, fuera objeto de una OPA hostil por parte de Repsol. Asimismo, ha iniciado una serie de conversaciones con la Empresa Nacional del Petróleo (ENAP) para poder exportar petróleo y combustibles hacia Chile.

Por otra parte, la finalidad de este incremento de las inversiones en América Latina es lograr una pronta entrada al mercado brasileño. Este objetivo podría

Cuadro III.8
REPSOL: PRESENCIA Y EXPANSIÓN EN AMÉRICA LATINA

	Empresa	Partipación (%)	Principales socios	Actividad	Año de ingreso
Argentina	Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)[a]	98.0	-	Petróleo, distribución 1999 de combustibles y petroquímica	1996
	Astra	67.9	-	Petróleo, gas natural y energía eléctrica	1996
	Refinería San Lorenzo	28.8	-	Refinación	1996
	Refinería del Norte (Refinor)	14.3	-	Refinación	1996
	EG3 (800 estaciones)	100.0	-	Distribución de combustibles	1996
	Metrogas	31.7	British Gas	Distribución de gas natural	1992
	Gas Natural Buenos Aires Norte (BAN)	31.5	Gas Natural	Distribución de gas natural	1992
Bolivia	Concesiones de explotación	...	-	Petróleo	
Brasil	Cía. Estadual de Gás do Rio de Janeiro (CEG)	4.0	Enron Iberdrola	Distribución de gas natural	1997
	Riogás S.A.	...	Enron Iberdrola	Distribución de gas natural	1997
Colombia	Gas Natural Bogotá	25.0	Iberdrola	Distribución de gas natural	1997
	Sociedad Transportadora de Gas (TRANSCOGAS S.A.)	...	Iberdrola	Distribución de gas natural	1998
Ecuador	Estaciones de Servicio Repsol 100 (86 estaciones)	-	Distribución de combustibles	...	
	Duragas	...	-	Distribución de gas (GLP)	...
México	Distribuidora de Gas Natural Nuevo Laredo, Saltillo, Toluca y Monterrey	...	-	Distribución de gas natural	1998
Perú	Refinería La Pampilla	100	-	Refinación	1996
	Concesiones de explotación	...	-	Petróleo	1996
	Repsol Perú	91	-	Distribución de combustibles	
	Solgas	...	-	Distribución de gas natural	1992
Trinidad y Tabago	Planta GNL	20	Iberdrola	Distribución de gas natural	...
	Concesiones de explotación	...	Amoco	Petróleo	...
Venezuela	Reservas de crudo y producción en Mene Grande, Quiamare y Guarica	...	-	Petróleo	1997

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de Repsol.

[a] Repsol-YPF controla alrededor del 50% del mercado argentino de energía. YPF posee el 44% del mercado de distribución de combustibles con una red de 2 350 estaciones de servicio.

concretarse a corto plazo, ya que en virtud de una serie de medidas antimonopólicas implementadas por el gobierno de Argentina,[68] Repsol-YPF deberá desprenderse de una parte de las estaciones de servicio que tiene en el país. Dada esta situación, Repsol pretende intercambiar estas gasolineras por una participación en alguna de las refinerías pertenecientes a PETROBRAS. El mercado mexicano sería abordado una vez que se produzca la liberalización del sector, actualmente dominado por PEMEX.

68 Además, Repsol deberá reducir del 60.7% al 43.6% la participación de YPF en gas natural y disminuir su capacidad de refinería a un valor equivalente a 4% del total de la capacidad instalada en Argentina al 31 de diciembre de 1999.

Recuadro III.5

SOCIEDAD GENERAL DE AGUAS DE BARCELONA: ¿UN NUEVO ACTOR REGIONAL?

Las principales actividades de esta empresa catalana son agua potable y saneamiento, agua comercial, ingeniería y construcción, residuos sólidos e inspección técnica de vehículos. En 1993, Aguas de Barcelona (Agbar) comenzó sus primeras operaciones en América Latina, básicamente en el área del agua y la inspección técnica de vehículos. A finales de 1998 tenía operaciones en siete países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México y Uruguay) y había invertido más de 900 millones de dólares en la región (Durán, 1999). Hasta finales de 1998, el 80% de las actividades de Agbar en América del Sur se concentraba en Argentina, país en el que posee Aguas Argentinas (25%), Aguas Cordobesas (15.4%) y Aguas Provinciales de Santa Fe (19%). No obstante, la operación más importante de este grupo español en la región -con la cual duplicó con creces su presencia histórica- se concretó en Chile el 11 de junio de 1999. En conjunto con Suez Lyonnaise des Eaux, de Francia (poseedora del 23.4% de Agbar) (véase el gráfico III.3), se adjudicó el 41.8% de la Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS), la principal del ramo en Chile, con una oferta de 964 millones de dólares. Al igual que otras empresas españolas en la región, Agbar apostó fuerte para ingresar al mercado chileno, ya que superó la segunda oferta en más de 100 millones de dólares y duplicó con largueza el precio de referencia establecido por las autoridades chilenas (420 millones de dólares). EMOS distribuye agua potable a cerca de 1.15 millones de clientes (5.3 millones de habitantes) en la ciudad de Santiago. En 1998, sus ventas alcanzaron a 159 millones de dólares y sus utilidades a 53 millones de dólares. De acuerdo con el plan de desarrollo de la empresa habría que invertir unos 1 680 millones de dólares en los próximos 20 años. Como un primer paso, se inyectarán 448 millones de dólares de capital -provenientes de la privatización- para ejecutar las inversiones más urgentes.

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

El nuevo escenario en el que dos gigantes españoles controlan los principales elementos del negocio de la energía en América Latina podría conducir a una nueva alianza. De hecho, se ha planteando la posibilidad de ejecutar proyectos conjuntos aprovechando la presencia de Endesa en el sector de la electricidad y de Repsol en los del petróleo y el gas natural. La primera iniciativa en tal sentido fue concursar en la privatización del 52% de COMGAS, la distribuidora de gas de la ciudad de São Paulo —licitación que finalmente ganó un consorcio liderado por British Gas y Shell.

3. Sector financiero: de mercados maduros en Europa y España a la expansión en América Latina

a) Sistema bancario español: de la liberalización a la internacionalización

A mediados de la década de 1970, las autoridades españolas iniciaron un proceso de liberalización y desregulación de la actividad financiera. A partir de 1985, la transformación del sistema bancario se profundizó a raíz de la incorporación de nuevas tecnologías y productos, el cambio de hábitos de los consumidores, el incremento de la desintermediación,

y el ingreso de España a la UE. Posteriormente, las modificaciones de la estructura y las estrategias de las entidades financieras se hicieron más radicales, como resultado de la configuración del Mercado Único Europeo (MUE) y el inicio del proceso de Unión Económica y Monetaria —preparatorio de la entrada en vigor de la moneda única, el euro.

La creación del MUE implicó la eliminación de barreras a la libre circulación de capitales entre los países miembros de la UE, así como la libertad para establecer y prestar servicios bancarios. De este modo, el sector financiero —en España y en la UE[69]— comenzó a poner en práctica nuevas estrategias de crecimiento y concentración para adaptarse a este renovado ambiente competitivo. El mercado bancario inició un desplazamiento desde un ámbito de competencia basada en la proximidad geográfica y en la prestación de servicios gratuitos a otro más homologable, caracterizado por la agresividad de las políticas de precios, así como de la oferta de productos y servicios (Casilda, 1997). Por lo tanto, el escenario configurado por la moneda única ha exigido a las entidades bancarias lograr las economías de escala necesarias (tamaño), o bien ofrecer una ventaja competitiva en un segmento específico del mercado (especialización).

Desde finales de los años ochenta, los grandes bancos han seguido una estrategia de crecimiento, basada en fusiones y adquisiciones, con dos propósitos: reforzar su presencia en el mercado (nacional y, eventualmente, internacional) e incrementar su competitividad. En 1988 se fusionaron los bancos de Bilbao y Vizcaya para formar el Banco Bilbao Vizcaya (BBV); luego, en 1991, la unión del Banco Central con el Banco Hispano condujo al establecimiento del Banco Central Hispano (BCH); asimismo, se constituyó la Corporación Bancaria de España (Argentaria); en 1994, el Banco Santander tomó el control del Banco Español de Crédito (Banesto); posteriormente, y en 1998, el Banco Exterior de España (BEX), la Caja Postal y el Banco Hipotecario se fusionaron con Argentaria. A principios de 1999, el Banco Santander y el BCH se unieron, convirtiéndose así en una de las mayores entidades europeas, el Banco Santander Central Hispano (BSCH); y en octubre del mismo año el BBV y Argentaria se fusionaron para crear el segundo mayor banco español, denominado Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

Este proceso ha llevado al mercado bancario español a una creciente concentración, que ya ha llegado a ser una de las más altas de Europa. La cuota de mercado de las cinco mayores entidades pasó de 33% en 1987 a 50% en 1996. En este último año, los valores correspondientes llegan a 41% en Francia, 35% en Italia, 28% en el Reino Unido y 25% en Alemania (Casilda, Lamothe y Monjas, 1997). En 1998, en el sistema bancario español participaban unas cien entidades, a las tres primeras de las cuales correspondía el 45% de los activos totales, y a las seis mayores, el 67% del total (Calderón y Casilda, 1999a). Paralelamente, tal como se esperaba, se observó un incremento tanto de la eficiencia como de la competencia —básicamente como resultado del declive permanente de los márgenes de intermediación—, que contribuyó a la modernización, innovación y mejoramiento del servicio al cliente. En este contexto, las principales entidades españolas lograron una sólida posición en un mercado local cada vez más competitivo.

Por otra parte, esta política de fusiones y adquisiciones permitió a los grandes bancos alcanzar un tamaño adecuado como para iniciar una estrategia de internacionalización. En el caso de España, este proceso se ha centrado en Portugal, Francia, Marruecos y, muy especialmente, en América Latina. Asimismo, y en forma paralela, se ha intensificado la suscripción de acuerdos de cooperación entre entidades de distintos países comunitarios, con el propósito de defenderse de la competencia de los grandes bancos que se vayan consolidando como entidades realmente europeas. Así, algunos de los bancos españoles de mayor envergadura han procurado extender su presencia a otros mercados mediante alianzas y tomas de participaciones menores en otras entidades comunitarias.[70]

No obstante, en un entorno cada vez más competitivo a raíz de la globalización económica y financiera en general, así como de la unificación del mercado y la moneda en Europa, es muy probable que las presiones sobre la banca española se intensifiquen. De hecho, se ha incrementado la

69 A partir del 1° de enero de 1993, con la formación del MUE y la entrada en vigor de un conjunto de directivas emanadas del Consejo de Europa relativas a la libre circulación de capitales y el libre establecimiento de instituciones financieras comunitarias a partir de una licencia bancaria única, se instituyó formalmente una reglamentación de la UE respecto del mercado de entidades de crédito. Posteriormente, el 14 de julio de 1995, mediante un Real Decreto, el Gobierno de España incorporó estas disposiciones comunitarias a la normativa financiera nacional.

participación de inversionistas extranjeros en las principales entidades bancarias españolas. En este escenario, podría ocurrir que las entidades locales comenzaran a tener una participación creciente de bancos extranjeros, llegando incluso a una posible adquisición o fusión.

Dada esta dinámica, según muchos analistas se estaba asistiendo a la aparición de grandes bancos europeos, que tendrían una amplia presencia en los mercados de los principales países comunitarios. Sin embargo, este proceso aún no se ha dado con la fuerza esperada. Quizás la única entidad que ha logrado establecer una amplia presencia europea es el banco alemán Deutsche Bank. En el caso de España, a pesar de no enfrentar mayores restricciones, la banca extranjera no ha logrado disputar el liderazgo a las entidades locales. La red de oficinas con que cuenta la banca española es una barrera difícil de superar para los nuevos entrantes, que deben incurrir en cuantiosas inversiones para acceder a la clientela potencial. De hecho, la banca extranjera no ha conseguido cuotas de mercado significativas en ningún país de la UE. Asimismo, ningún banco de un país comunitario ocupa posiciones de liderazgo en otro país que no sea el suyo de origen. Por lo tanto, para la banca española,[71] y para la mayoría de las entidades europeas en sus mercados de origen, la proximidad física con los clientes sigue siendo una clara ventaja competitiva. Es justamente esta característica la que justifica la preocupación acerca de una posible adquisición hostil de entidades españolas por parte de un competidor europeo, estrategia que permitiría a éste acceder en forma expedita al mercado bancario nacional en condiciones de liderazgo.

El lanzamiento del euro (1° de enero de 1999) ha acelerado los cambios y acortado los cronogramas; así, las estrategias de expansión de los principales bancos europeos han experimentado modificaciones. Como primer efecto se espera que en los próximos cinco años las fusiones se realicen básicamente entre bancos de la misma nacionalidad, dado que las fusiones transfronterizas resultan más complicadas por las diferencias de idioma, cultura y sistemas regulatorios e impositivos. De esta manera, los bancos líderes europeos intentarán fortalecer posiciones en su mercado local —mediante la búsqueda de un tamaño crítico mínimo—, para luego enfrentar el desafío continental. En los primeros meses de 1999, luego de la aparición oficial de la moneda única, se han anunciado cinco fusiones y adquisiciones de gran envergadura en tres países comunitarios, España, Francia e Italia, por un valor total superior a los 100 000 millones de dólares.[72] De tener éxito, estas operaciones darían origen a grandes bancos nacionales que estarían en buena posición para competir por el liderazgo de Europa.

b) Internacionalización de la banca española: la opción latinoamericana

Las grandes entidades españolas, para mantener y reforzar su posición competitiva, así como para defender-

70 El BBV adquirió el 10% de la Banca Nazionale del Lavoro (BNL), el 3.8% del banco francés Crédit Lyonnais, y una sociedad de valores en Portugal (Midas); el Banco Santander posee cerca del 5% de la entidad italiana San Paolo-IMI y 10% del Royal Bank of Scotland; el BCH mantiene participaciones menores en el Commerzbank (3%) y la Société Générale (1.2%), y hasta su fusión con el Banco Santander, una alianza estratégica con el Banco Comercial Portugués; finalmente, Argentaria tiene una alianza estratégica con el grupo belga-francés Dexia. Además, a mediados de 1999, el BSCH y el grupo portugués Champalimaud comenzaron a negociar una alianza estratégica y la nueva entidad española incrementó su participación en la Société Générale a 3.3% y en San Paolo-IMI a 6.9% (Calderón y Casilda, 1999a). A finales de 1999, se especulaba sobre una alianza estratégica entre el BBVA y la tercera entidad italiana Unicredito Italiano. Esta operación —mediante canje de acciones— podría estar terminada en enero del 2000, constituyéndose en la primera gran alianza transfronteriza europea (*The Economist*, 27 de noviembre a 2 de diciembre de 1999).

71 En 1998, las entidades bancarias españolas poseían 17 569 oficinas a lo largo del país (Banco de España, 1999), con más de 10 000 concentradas en las seis ciudades más grandes. A mediados de la presente década, los bancos y las cajas de ahorro tenían 910 oficinas por cada millón de habitantes, casi el doble que la Unión Europea (505) y el triple que los Estados Unidos (casi 300) (Casilda, 1997). Este proceso se explica, básicamente, por el hecho de que la libertad para expandir el número de sucursales es anterior a la libre determinación de los precios del dinero (iniciada a fines de los años setenta). Así, el mejor modo de ampliar el negocio y aumentar la rentabilidad era crear nuevas oficinas. En los años noventa, este proceso perdió dinamismo e incluso comenzó a apreciarse una reducción del número de oficinas como parte de los programas de disminución de costos implementados por la banca española.

72 En España se concretaron las fusiones del Banco Santander con el BCH y del BBV con Argentaria; en Francia, la nueva entidad propuesta por el Banque Nationale de Paris (BNP) junto con la Société Générale y Paribas; y en Italia, las ofertas no concretadas del UniCredito Italiano SpA por la Banca Commerciale Italiana y de San Paolo-IMI por la Banca di Roma SpA. En Alemania, se intensifican los rumores de una posible fusión entre el Dresdner Bank AG y el Bayerische-Hypotheken-und Vereinsbank AG.

se de eventuales intentos de adquisición hostil por parte de competidores (locales y externos), fueron llevadas a superar los límites nacionales en busca de mercados a escala continental y mundial. En una primera etapa se produjo un aumento de las alianzas y acuerdos de colaboración con otras entidades, fundamentalmente comunitarias. En una segunda fase se puso en marcha una rápida y agresiva estrategia de expansión hacia los principales mercados latinoamericanos. Las grandes entidades bancarias españolas encontraron en América Latina el medio para consolidar su activo proceso de internacionalización, basado en cuatro vectores básicos:

- la búsqueda de tamaño y competitividad;
  la entrada a mercados en expansión, con el consiguiente desplazamiento desde mercados maduros (como comenzaba a serlo el mercado español);
  la explotación global de recursos, capacidades organizativas y tecnológicas; y
  la diversificación adecuada del riesgo en función de la rentabilidad.

En este sentido, los países de América Latina ofrecían una oportunidad única, ya que las opciones más cercanas, como las de otros países europeos, presentaban mercados maduros y posibilidades de adquisiciones escasas y de alto precio. En general, la situación de los sistemas financieros de los principales países latinoamericanos era de amplia apertura y desregulación. Así, el bajo nivel de bancarización, los amplios márgenes de intermediación, las altas rentabilidades potenciales y el mejoramiento de los sistemas de supervisión y regulación bancaria, comenzaron a abrir interesantes oportunidades de nuevos negocios. Simultáneamente, se percibían carencias de capital y de nuevos productos para hacer frente a una demanda creciente de servicios financieros. Todo esto en un contexto en el que los bancos y las autoridades económicas latinoamericanos evaluaban positivamente la llegada de socios extranjeros, como una fórmula para superar las limitaciones de financiamiento y así modernizar los sistemas financieros locales.

En este escenario, los bancos españoles lograron una rápida y extensa presencia en las principales economías regionales al liderar la creciente penetración de la banca extranjera en los sistemas financieros latinoamericanos. Entre 1996 y 1998, la participación de los bancos extranjeros en los depósitos totales aumentó de 16% a 30% (Salomon Smith Barney, 1998b). Actualmente, cerca del 60% de los prestamos y 50% de la propiedad de los sistemas bancarios de las siete mayores economías regionales son controlados por entidades extranjeras (Salomon Smith Barney, 1999). Sin embargo, solo tres, el BBV, el Santander y el Citicorp, están presentes en todas ellas (Duran, 1999). En los últimos meses, a pesar de la crisis financiera internacional y sus efectos en Brasil y otras economías regionales, las entidades financieras extranjeras han continuado invirtiendo en América Latina (Calderón y Casilda, 1999a). En el marco de diferentes estrategias, las principales entidades españolas (BBV, Santander y BCH) han invertido unos 10 000 millones de dólares en la región.

- *Banco Bilbao Vizcaya (BBV)*: mediante la adquisición de paquetes mayoritarios de acciones en bancos líderes y el establecimiento de acuerdos con socios locales. A pesar de que su participación no garantizaba la propiedad, la gestión siempre quedaba en poder del banco español (véase el recuadro III.6 y el cuadro III.9).
- *Banco Santander*: por la vía de adquirir paquetes mayoritarios de acciones en bancos locales que garantizaran la propiedad y la gestión. Esta entidad española no ha sido partidaria de establecer acuerdos con socios locales (véase el recuadro III.7).
- *Banco Central Hispano (BCH)*: mediante las adquisición de participaciones mayoritarias en asociación con un socio estratégico. En la mayoría de los casos, el BCH dejaba la gestión de los bancos adquiridos a su socio local, supervisándola a distancia.[73]

En América Latina los bancos españoles, más que cumplir el tradicional papel de acompañar a las empresas no financieras en su proceso de internacionalización (a las que proveen de financiamiento y servicios financieros), han llevado adelante una agresiva estrategia de expansión en su principal actividad, la banca comercial, en procura de estar presentes en el mayor número de mercados posible (véase el cuadro III.9). Paralelamente, las entidades españolas más importantes han puesto en práctica un activo plan de diversificación y búsqueda de nuevos negocios en la región. Entre éstos destacan la banca de inversiones, los seguros y, muy

73 El BCH con el grupo chileno Luksic formaron una sociedad que controlaba activos bancarios en cuatros países latinoamericanos, Argntina, Chile, Paraguay y Perú. A principios de 1999, como resultado de la fusión del Banco Santander y el BCH, esta asociación se disolvió.

Recuadro III.6

BANCO BILBAO VIZCAYA: EXPANSIÓN CON FILOSOFÍA DE LÍDER

A principios de 1995, el BBV decidió reorientar radicalmente su estrategia corporativa para imprimir un decidido impulso a su expansión en el exterior. Actualmente, a pesar de que el 52% de sus actividades se localiza en España, el Grupo BBV está presente en 35 países, en particular de América Latina. Su proceso de internacionalización ha sido bastante rápido, y en él la región ha adquirido una importancia creciente. En 1998 correspondían a América Latina el 25% de los activos totales, el 40% de las sucursales y el 63% de los empleos generados por el Grupo, en comparación con una actividad mínima hace apenas cuatro años.

La estrategia del BBV ha apuntado a ganar progresivamente el control de la gestión de las entidades incorporadas al Grupo, sin insistir en tener una participación mayoritaria en la propiedad. También ha tendido a privilegiar el consenso y la gestión compartida con socios locales. Un objetivo central de su estrategia ha sido situarse a la cabeza de cada uno de los mercados, segmentos y negocios en que compite. Para esto ha actuado en dos frentes: por una parte, el crecimiento orgánico y el desarrollo de los negocios existentes y, por la otra, una política de adquisiciones que ha permitido acelerar el ritmo de crecimiento en aquellos mercados en que el BBV ha estimado necesario realizar un mayor esfuerzo.

Durante los últimos cuatro años, el BBV se ha expandido ampliamente en América Latina. Esta entidad española ha realizado inversiones en nuevos mercados mediante la compra de participaciones en bancos locales, ha fortalecido su posición en los mercados en que ya tenía presencia, y ha incrementado sus participaciones de control en varias entidades locales. En 1995 asumió la gestión de entidades bancarias en México y Perú, un año más tarde en Colombia y Argentina, luego en Venezuela y, en 1998, en Brasil y Chile (véase el cuadro III.9). Para la gestión de las distintas entidades que abarca, el BBV ha desarrollado un modelo unificado que se adapta a las peculiaridades de cada país y sistema financiero. Durante 1998, el BBV prácticamente dio por terminada su fase de posicionamiento en América Latina, donde ya cuenta con una significativa y sólida presencia en los principales mercados regionales. De hecho, en términos generales, el BBV ha invertido en bancos líderes que garanticen rentabilidades mínimas por encima del 20%, con cuotas de mercado superiores al 6% en sus respectivos países y situaciones de solvencia suficientemente holgadas.

Uno de los objetivos más importantes de la estrategia del BBV ha sido incrementar su valor bursátil. De este modo, en un escenario internacional difícil, la revalorización de las acciones del BBV superó la media de sus principales competidores nacionales y europeos. En América Latina, a pesar de que se han deteriorado las condiciones macroeconómicas, aún no se ha registrado un retroceso en la generación de beneficios. Esto se ha debido básicamente a que el crecimiento de la cartera crediticia se estancó y a que los mecanismos de captación de recursos se concentraron en los clientes de bajo costo. Esto significa que se aplicó mayor cautela en la concesión de riesgo crediticio y su cobertura. De esta manera, en las operaciones del BBV en América Latina la estructura de depósitos ha experimentado un fuerte cambio. Asimismo, ha continuado expandiéndose vigorosamente hacia el negocio de la administración de fondos de pensiones.

En España, el BBV ocupa una posición de liderazgo en la administración de fondos de pensiones. Así, en América Latina, este banco español detectó una interesante alternativa de diversificación y expansión, dado el gran potencial de crecimiento que tenía esta actividad en los diferentes mercados de la región. A finales de 1998, el BBV era el segundo administrador de fondos de pensiones en América Latina, con una cuota ponderada de 25% en los países en que estaba presente, y una posición de liderazgo en Argentina, Bolivia, Colombia, México, Perú y El Salvador. En estas operaciones el BBV gestiona unos 4 570 millones de dólares a través de seis administradoras de fondos de pensiones que totalizan 4.6 millones de afiliados. El 13 de mayo de 1999, el BBV fortaleció y consolidó su posición dominante en América Latina con la compra indirecta del 40.74% de la mayor administradora de fondos de pensiones de Chile, AFP Provida. Así, inició actividades en este país y en Ecuador, y fortaleció sus posiciones en México, Colombia, Perú y El Salvador. Una vez concretada esta operación, el BBV triplicó los activos que administra en América Latina, para llegar a más de 14 000 millones de dólares, con una base de clientes que superaría los 7 millones de personas. Esta compra convertiría al BBV en el más importante administrador de fondos de pensiones en el ámbito regional, con una cuota de mercado ponderada de 26% en términos de activos gestionados. En octubre de 1999, su participación aumentó a 31% como resultado de la fusión con Argentaria. Según estimaciones

Recuadro III.6 (conclusión)

del Grupo, para alcanzar el liderazgo en el negocio de la administración de fondos de pensiones el BBV gastó unos 875 millones de dólares. Asimismo, al igual que en su mercado de origen, el BBV ha buscado oportunidades para invertir en acciones de empresas no relacionadas con el área financiera, en las que queda como inversionista pasivo. De este modo, se estima que en los próximos años podría invertir en la región unos 3 500 millones de dólares en sectores emergentes: telecomunicaciones, energía y otros servicios. Hasta ahora ha adquirido algunas participaciones en conjunto con empresas en las cuales posee una participación, como Iberdrola, Telefónica y Repsol (véase el cuadro III.4). En síntesis, en muy corto tiempo el BBV ha logrado consolidar una firme posición de liderazgo en varios de los principales negocios del sector financiero latinoamericano (banca comercial y administración de fondos de pensiones). Así la región, en la que el BBV tenía una presencia casi inexistente, se ha convertido en una prolongación natural de las actividades centrales de este grupo financiero, donde se reproduce su estrategia corporativa y también la rivalidad con su principal competidor en el mercado español: el Banco Santander. Además, según algunos analistas, ya consolidada su posición en América Latina, se comienza a visualizar una reorientación de su estrategia expansiva, que apunta al fortalecimiento del lugar que ocupa en Europa. A finales de 1998, el BBV obtuvo el control del quinto grupo bancario italiano, la Banca Nazionale del Lavoro (BNL) mediante el pago de 500 millones de dólares, y en mayo de 1999, cuando las autoridades francesas lo seleccionaron para formar parte del núcleo duro del Crédit Lyonnais, logró el control de 3.75% de las acciones de esta entidad gala. Asimismo estaría negociando una alianza con una de las mayores entidades italianas, UniCredito Italiano. Esta consistiría en la compra del 10% del banco italiano, mientras que UniCredito tomaría un 5% del BBV y un 10% de la BNL en poder de la entidad española. Así, la fusión del BBV y Argentaria no significaría un freno a su expansión a los países del sur de Europa, sino que incluso podría potenciarla.

Fuente: Álvaro Calderón y Ramón Casilda, "Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo", CEPAL, serie Desarrollo productivo, N° 59 (LC/L.1244-P), Santiago de Chile, septiembre de 1999.

especialmente, la administración de fondos pensiones. El BSCH y el BBVA (entidad resultante de la fusión del BBV y Argentaria) controlan conjuntamente el 45% del mercado de fondos de pensiones privadas en América Latina, con 16.1 millones de clientes y activos por valor de 28 400 millones de dólares. El BBVA posee la mayor participación de mercado (31%), en tanto que BSCH (12%) ocupa el tercer lugar —después de Citibank, que cuenta con un 14% (*Latin American Report*, 21 de septiembre de 1999, p. 435, *Expansión*, 20 de octubre de 1999). Asimismo, al igual que en España, han adquirido participaciones menores en algunas empresas no financieras, básicamente en sectores en los que otros inversionistas españoles se muestran muy activos (telecomunicaciones y energía).

c) Fuerte concentración en un sector clave de las economías de España y América Latina

En 1998, el negocio bancario español se desenvolvió en un doble entorno. Por una parte, la economía de España mostraba un positivo desempeño, con un crecimiento de 4% y las tasas de interés más bajas en décadas. Por la otra, el agravamiento de la crisis internacional, producto de la situación en Rusia y Asia, que afectó fuertemente a los mercados latinoamericanos. En este panorama, el valor bursátil de los grandes bancos españoles (BBV, Banco Santander y BCH) sufrió un deterioro, lo que en alguna medida incidió negativamente en sus negocios en la región. Sin embargo, a pesar de esas condiciones adversas, estas entidades cerraron el ejercicio con bue-

Cuadro III.9

LA BANCA ESPAÑOLA: PRESENCIA Y EXPANSIÓN EN AMÉRICA LATINA, 1995-1999

(Banco local, participación en la propiedad, posición en el sistema bancario nacional y año de ingreso)

	Banco Santander Central Hispano (BSCH)		Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
	Banco Santander	Banco Central Hispano	
Argentina	Banco Río de la Plata (51%, 2, 1997)	Banco Tornquist (100%, 16, 1996) Banco de Galicia y Buenos (10%, 1, 1998)	BBV Banco Francés (60%, 2, 1996) Corp Banca Argentina (100%, 20, 1999)
Bolivia		Banco Santa Cruz (90%, 1, 1998)	
Brasil	Banco Santander Brasil, ex Banco Geral do Comercio (100%, 11, 1997) Banco Noroeste (76%, 9, 1998)		BBV Brasil , ex Banco Excel-Económico (100%, 14, 1998)
Chile	Banco Santander Chile (86%, 2, 1960)	Banco Santiago (44%, 1, 1991)[a]	BBV Banco BHIF, ex Banco) Hipotecario de Fomento (55%, 6, 1998)
Colombia	Banco Santander Colombia (60%, 6, 1997)		Banco Ganadero (63%, 2, 1996)
México	Banco Santander Mexicano (71%, 5, 1996)	Grupo Financiero Bital (8%, 4, 1996)	BBV México, ex Probursa (67%, 5, 1995)
Paraguay		Banco de Asunción (85%, 5, 1996)	
Perú	Banco Santander Perú (100%, 6, 1995)	Banco del Sur (90%, 5, 1996)	Banco Continental (39%, 3, 1995)
Uruguay	Banco Santander Uruguay (100%, 3, 1990)		Banco Francés (58%, 3, 1995)
Venezuela	Banco de Venezuela (98%, 3, 1997)		Banco Provincial (51%, 1, 1997)
Inversión total	**4 000**	**1 360**	**4 500**
Activos totales[b]	**50 302**	**38 942**	**39 551**

Fuente: Álvaro Calderón y Ramón Casilda, "Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo", CEPAL, serie Desarrollo productivo, Nº 59 (LC/L.1244-P), Santiago de Chile, septiembre de 1999.

[a] A mediados de mayo de 1999, el Banco Central de Chile llegó a un acuerdo con el BSCH para transferirle el 35.4% de las acciones del Banco Santiago que poseía. El BSCH tiene una opción de compra que podrá ejercer entre el 15 de mayo del 2000 y el 15 de mayo del 2002 a un precio mínimo de 11 pesos chilenos por acción, es decir, un desembolso cercano a 800 millones de dólares.

[b] Activos totales de los bancos adquiridos por las entidades españolas.

nos resultados, atribuibles en particular a su desempeño durante la primera parte del año. Así, a principios de diciembre de 1998, los dos grandes bancos españoles, BBV y Santander, se habían recuperado y reportaron ganancias que ya habían aumentado a 80% y 71%, respectivamente (Durán, 1999). De hecho, la alta rentabilidad de sus operaciones en América Latina les ha permitido capitalizar parte importante de sus inversiones regionales. Por consiguiente, los altos ejecutivos de estos grupos financieros españoles han seguido reiterando su compromiso con la expansión en América Latina. Así, estaría comenzando una segunda fase de esta estrategia, que apunta a fortalecer la eficiencia y la competitividad de sus bancos en la región.

Las acciones del BBV y del Banco Santander cayeron casi un 50% entre julio y septiembre de 1998. Las entidades de clasificación de riesgo redujeron sus

Recuadro III.7

BANCO SANTANDER: ¿EL LLANERO SOLITARIO DE LOS BANCOS ESPAÑOLES?

El Grupo Santander tiene una amplia presencia internacional, con cerca de 5 800 oficinas en 32 países y unos 17 millones de clientes. De los grandes bancos españoles actuales, el Santander es el que ha impulsado por más largo tiempo su estrategia de expansión internacional, empeño en el que resaltan su capacidad de innovación y flexibilidad, además de una clara vocación por controlar sus operaciones externas. En este sentido, la dilatada experiencia internacional y el fuerte liderazgo que ejerce el Presidente del banco, Emilio Botín, han hecho que el Santander haya privilegiado actuar en solitario -sin socio locales- en sus operaciones latinoamericanas.

En el caso de América Latina, su presencia se remonta a principios de la década de 1950, con un crecimiento modesto y concentrado en el Cono sur, en particular en Chile. A partir de 1996, inició una activa estrategia de expansión mediante la compra de múltiples entidades bancarias por toda la región. Entre principios de 1996 y finales de 1998, el aporte de las operaciones regionales a los beneficios totales del Grupo Santander pasó de 8% a más de 40%. En 1998 correspondían a América Latina el 27% de los activos, el 30% de las sucursales y el 53% de los empleos del Grupo.

El año 1997 fue especialmente importante para la estrategia de expansión del Grupo Santander en la región, ya que incorporó a sus actividades entidades bancarias en Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela (véase el cuadro III.9). En esta primera fase de su estrategia de expansión el Banco Santander adquirió media docena de bancos en cinco países dentro de un plazo de poco más de año, con un desembolso total de más de 3 500 millones de dólares. Según algunos analistas, este agresivo plan de adquisiciones estuvo de alguna manera determinado por la también rápida expansión del BBV en América Latina. En el Grupo Santander existía la preocupación de que los activos más interesantes fueran comprados rápidamente por sus competidores -especialmente el BBV-, lo que limitaría las oportunidades y elevaría los precios; por consiguiente, habría acelerado su estrategia de compras.

En 1998, dos acontecimientos marcaron la culminación de la primera fase de su estrategia expansiva en América Latina: la venta del 8.8% que el Santander tenía en la entidad estadounidense First Union Corp y la compra del Banco del Noroeste en Brasil. El Grupo español utilizó 1 500 millones de dólares de la plusvalía generada por la primera de dichas operaciones, más 300 millones de dólares de sus ganancias del año anterior, para amortizar sus inversiones en América Latina. Como resultado de estas incorporaciones, el Santander desarrolla actividades bancarias en nueve países de la región: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela (véase el cuadro III.9). Así, según indican ejecutivos del Grupo, el programa de adquisiciones en América Latina prácticamente habría terminado, no previéndose en el corto plazo una nueva compra de grandes dimensiones. Sin embargo, no se descartan adquisiciones menores en la industria de servicios financieros para incrementar la capacidad del Grupo en seguros y fondos de pensiones, o adiciones de nuevas sucursales a las entidades existentes.

La estrategia del Grupo Santander también ha recibido críticas. El paso de tres a nueve filiales en América Latina en un poco más de un año inquietó a los accionistas. Por una parte, aumentaba la exposición del Santander en una zona de mayor riesgo y, por la otra, tornaba más compleja la gestión del Grupo. No obstante, los ejecutivos del banco han defendido insistentemente la estrategia aplicada en la región. También justifican la política de compras, ya que luego de analizar un gran número de entidades bancarias en América Latina, seleccionaron las mejores.

Aprovechando su experiencia en el mercado español, el Banco Santander ha realizado una fuerte campaña para introducir su imagen corporativa e incrementar su participación de mercado en la región. De hecho, el banco ganó premios de comercialización por su "Super Depósito" en Colombia y la campaña para su administradora de fondos de pensiones en México. Al igual que otros bancos que se han expandido en América Latina (BBV y HSBC), las actividades promocionales de alto perfil del Banco Santander han forzado a otros actores -tanto locales como extranjeros- a redefinir sus estrategias y compromisos, y también han elevado los niveles de competitividad en un sector de central importancia para la salud y la estabilidad económica de la región.

Al igual que el BBV, el Santander no se ha centrado exclusivamente en el negocio bancario, sino que se ha diversificado hacia otras actividades financieras, como la banca de inversiones y la administración de fondos de pensiones. En esta última área es líder en España, con 15.6% del mercado, y en América Latina administra unos 6 000 millones de dólares de fondos de pensiones en Argentina, Chile, México, Perú y Uruguay, con una base de más de 4.3 millones de clientes.

Recuadro III.7 (conclusión)

A mediados de los años noventa, el Grupo Santander abrió una oficina en Nueva York con el objetivo de convertirse en uno de los tres principales bancos de inversión con capacidad para captar negocios relacionados con América Latina, y así complementar la red local de bancos que estaba comenzando a establecer en la región. Rápidamente logró la confianza de las empresas y gobiernos latinoamericanos que buscaban acceder a los mercados internacionales de capital. En junio de 1998, el equipo de investigación del Santander Investment para la región ya ocupaba el cuarto lugar (Moore, 1999). Sin embargo, el Grupo no fue capaz de aprovechar su fuerte posición en los mercados latinoamericanos para generar negocios lucrativos en Nueva York. En el corretaje de valores en los mercados secundarios su desempeño fue bueno, a pesar de los bajos márgenes de ganancia, mientras que en operaciones más rentables, como la colocación de valores, las salidas a bolsa o las fusiones y adquisiciones, registró magros resultados. Así, al concluir que habría acumulado una sobrecapacidad en la banca de inversión latinoamericana, el Grupo Santander decidió reducir su presencia en Nueva York y concentrarse en los mercados locales.

Además de no cumplir los objetivos planteados, la banca de inversiones sufrió las consecuencias de un período complicado para el Grupo Santander. En primer lugar, las presiones competitivas generadas por el lanzamiento de la moneda única en Europa, que lo obligaron a reducir sus posiciones de riesgo en los mercados emergentes. En segundo término, debió hacer frente a la crisis financiera internacional y sus repercusiones regionales, particularmente en Brasil. A esto se agregaron las tensiones surgidas del proceso de fusión entre el Santander y el BCH, ya que este último insistió en moderar la alta propensión al riesgo que tenía el antiguo Santander.

Finalmente, al igual que el BBVA, el BSCH ha comenzado a intensificar su proceso de expansión europeo. A finales de 1999, el BSCH apoyaba al Royal Bank of Scotland (del que posee el 10%) en su oferta de 40 689 millones de dólares por el National Westminster Bank. De resultar esta operación el BSCH quedaría con un 6.5% de la nueva entidad fusionada y mejoraría su posición en el mercado financiero del Reino Unido. Para financiar esta operación el BSCH realizaría una ampliación de capital de 4.5%, la que vendería a algunos de sus socios de referencia: Societé Générale Commerzbank y San Paolo-IMI. Operación que le permitiría estrechar su relación con la Societé Générale que compraría la mayoría de las nuevas acciones, lo que le daría acceso al Consejo Directivo del BSCH (*Expansión*, 30 de noviembre de 1999).

Fuente: Álvaro Calderón y Ramón Casilda, "Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo", CEPAL, serie Desarrollo productivo, Nº 59 (LC/L.1244-P), Santiago de Chile, septiembre de 1999.

pronósticos para estos bancos, debido a su sobreexposición en América Latina. A pesar de la fuerte reacción de los mercados, aparentemente las entidades españolas estaban preparadas para escenarios incluso peores (Calderón y Casilda, 1999a). En sus bancos latinoamericanos han mantenido un nivel promedio de reservas contra préstamos impagos superior al 100%, si bien la morosidad es bastante baja. A finales de 1998, el porcentaje de préstamos morosos en la región era de 5.6% en el caso del BBV y de 3.7% en el del Banco Santander. Asimismo, a mediados de 1998 comenzaron a implementarse exigentes programas de saneamiento y reducción de gastos.

Aparte de las reacciones de los mercados, estas operaciones también tuvieron sus detractores en el plano español interno. La creciente importancia de las operaciones latinoamericanas de los principales bancos nacionales ha generado preocupación, principalmente como resultado de la vulnerabilidad que han mostrado las economías regionales ante las turbulencias de los mercados financieros internacionales. De hecho, el Banco de España consideraba que las adquisiciones en América Latina entrañaban riesgos considerables y muy superiores a los derivados de operaciones bancarias tradicionales. Incluso instó a las principales entidades bancarias españolas a evaluar cuidadosamente la compra de nuevos activos y a privilegiar su calidad en lugar de buscar beneficios a corto plazo.

Asimismo, y de manera simultánea con las inestabilidades que afectaban a las economías latinoamericanas, la inminente entrada en vigor de la

moneda única el 1° de enero de 1999 incrementaba la presión competitiva sobre las entidades bancarias españolas. Por lo tanto, como les era necesario ajustar su estrategia global, adquirió mayor fuerza la posibilidad de una fusión entre bancos españoles o con algún socio europeo.

Así, el 15 de enero de 1999, el Banco Santander se fusionó con el BCH y surgió una nueva entidad, denominada Banco Santander Central Hispano (BSCH). De este modo, el nuevo banco pasó a liderar el mercado español, se convirtió en uno de los más importantes a nivel europeo y su posición ante futuras alianzas en la zona del euro se fortaleció considerablemente. Tras este acuerdo, el BSCH pasó a ser el mayor grupo financiero extranjero de América Latina; esto dejó al BBV en segundo lugar y desplazó a otras entidades de larga presencia en la región, como los estadounidenses Citibank y BankBoston, y el holandés ABN-Amro.

De acuerdo con la prensa financiera, uno de los grandes perdedores en este negocio fue el BBV, del cual se esperaba una reacción. Finalmente, el 19 de octubre de 1999 después de nueve meses de continuos rumores, el BBV y Argentaria se fusionaron formando una nueva entidad: el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). Con esta operación, se consolida el sistema bancario español en torno de dos grandes entidades, aunque el BSCH continúa siendo el líder. En términos de créditos, el BSCH tiene alrededor del 20% del mercado, frente al 17% de BBVA. En depósitos, cada una de estas entidades controla alrededor de 15% del mercado. Asimismo, en el contexto europeo, el BBVA se convierte en un actor de gran importancia, con una capitalización de mercado levemente superior a la del BSCH.

El BSCH es ahora una entidad de dimensiones europea e internacional y ocupa una posición de liderazgo en España. En la zona del euro, el nuevo banco se situó como el primero en términos de capitalización bursátil y el octavo en cuanto a activos totales, ha suscrito importantes alianzas con bancos europeos y tiene participaciones en algunos de ellos, es el principal grupo financiero de América Latina y administra recursos de clientes por valor de 240 000 millones de dólares en todo el mundo. En España, su participación de mercado bordea el 20%, con 10 millones de clientes, y también posee un importante volumen de participaciones en industrias, concentradas en sectores estratégicos (BCH, 1999 y Banco Santander, 1999). Esta fusión transmitió optimismo a los mercados, lo que ha permitido a las dos principales entidades españolas (BSCH y BBV) recuperarse en parte de las pérdidas sufridas en la segunda mitad de 1998 (Calderón y Casilda, 1999a).

Como ya se vio, dado que estos dos grupos financieros seguían estrategias bastante diferentes, el proceso de negociaciones fue complejo (véase el recuadro III.7). Finalmente, los máximos ejecutivos concordaron en que las principales directrices estratégicas de la nueva entidad debían dar prioridad al fortalecimiento de la banca minorista, corporativa y de negocios en España, el aumento de la contribución de la actividad internacional a los beneficios —con énfasis en los mercados europeo y latinoamericano— y la optimización permanente de la cartera de participaciones en industrias (BCH, 1999 y Banco Santander, 1999). En este sentido, los criterios de los ejecutivos del Santander tuvieron mayor gravitación.

A pesar de que la presencia regional del nuevo banco surgido de la fusión resulta complementada y reforzada, la operación también genera algunas dificultades; básicamente, incrementa los problemas de concentración y pone de relieve ciertas carencias de los marcos regulatorios de los mercados en que estas entidades ya operan o esperan hacerlo en el futuro. De hecho, en algunos países de la región las autoridades económicas están evaluando la posición dominante que han adquirido los bancos españoles. Esta situación se ha agravado a raíz de la fusión entre el Banco Santander y el BCH (véase el cuadro III.9). Una resolución negativa, si se considerara que el grado de concentración afecta o daña la libre competencia, podría obligarlos a deshacerse de algunos activos. En mercados como los de Argentina, Chile y Venezuela, el BBV ha alcanzado una participación mayor que la que tiene en España. Así, este banco y el BSCH se han convertido en los únicos en el mundo que logran tal posición fuera de su mercado natural.

Como resultado de la creación del BSCH, el problema más grave se presenta en Chile, país en el que el Banco Santiago y el Banco Santander Chile ocupan el primero y el segundo lugar a nivel nacional, con una participación de mercado cercana a un tercio (28% de las colocaciones del sistema), lo que atentaría contra las regulaciones antimonopólicas. Además, quedaron en evidencia las limitaciones de que adolece el marco regulatorio de un país individual ante un mercado internacional crecientemente globalizado. A fines de abril de 1999, el BCH disolvió definitivamente su alianza con el grupo Luksic, al que pagó 600 millones de dólares por el 50% de los activos que compartían en América Latina.[74] Con esta operación, el BSCH pasó a controlar el 44% del Banco Santiago y el 86% del Santander Chile. Además, el BSCH logró un acuerdo

con el Banco Central de Chile para adquirir el 35.4% que éste poseía en el Banco Santiago, dentro de un plazo de tres años (véase el cuadro III.9). Asimismo, al Banco de España no le conviene que un banco español, al que debe supervisar, tenga indirectamente en Chile, o en otro país, un 30% de riesgo bancario, ya que esto implica que cualquier turbulencia que afecte al mercado bancario chileno puede repercutir en ese banco y en el sistema español.

Dada esa situación, el BSCH llegó a un acuerdo con las autoridades gubernamentales y parlamentarias chilenas, en el que se compromete a administrar separadamente los dos bancos que posee en el país (Banco Santiago y Banco Santander) y a renunciar a su fusión. Además, el BSCH acordó reducir su participación en el mercado chileno, por lo que se espera saber qué banco venderá. Esto último es lo más complejo, ya que se trata de instituciones de gran valor —1 800 millones de dólares el Santiago y 1 300 millones el Santander—, pero se anticipa que el hecho se producirá en el corto plazo. En este contexto, los analistas apuestan a que se optará por potenciar el Banco Santander y jibarizar el Banco Santiago, para su ulterior reventa. Esta operación incluiría el traspaso del Santiago al Santander de toda la cartera 100% compatible, que debería ser del orden del 8%, para incrementar en un porcentaje equivalente la participación de mercado de este último banco. Entre los posibles compradores estarían el Citibank y el ABN Amro, en tanto que se descarta casi enteramente la probabilidad de que el BSCH venda el Banco Santiago al BBV, su más fuerte competidor.

En el caso de la fusión entre el BBV y Argentaria la situación ha sido algo diferente. En América Latina, esta unión no generaría mayores inconvenientes dada la casi nula superposición de los negocios de estos dos grupos financieros españoles en la región. El BBV se ha centrado en la banca comercial, y más recientemente en la administración de fondos de pensiones. Desde un comienzo, Argentaria no estuvo dispuesto a invertir grandes cantidades de recursos en la compra de bancos; así, apostó por un negocio que conocía muy bien y que no le significaba muchos riesgos: la gestión de pensiones privadas. A finales de 1998, Argentaria administraba fondos de pensiones y seguros en América Latina por unos 3 600 millones de dólares, con más de 3.4 millones de clientes. Actualmente tiene operaciones en Argentina, Bolivia, Colombia, El Salvador y Panamá. Su operación más relevante es el 50% del Grupo Siembra, principal entidad de previsión global en Argentina (Calderón y Casilda, 1999a).

Desde la perspectiva de los países latinoamericanos —más allá de estos problemas de concentración—, sería deseable que este ingreso masivo de la banca estranjera, y en particular de las entidades españolas, permitiera cumplir varios objetivos:

- El fortalecimiento de los sistemas financieros locales, dada la mayor capacidad de los bancos extranjeros para obtener fondos, a menor costo, en los mercados internacionales.
- Una rebaja de los márgenes de intermediación, como resultado del incremento de la competencia y del hecho que los bancos extranjeros están acostumbrados a trabajar con menores márgenes de ganancia —3% en Estados Unidos y el Reino Unido en comparación con 6.3% en Brasil (*Gazeta Mercantil Latino-Americana*, 28 de junio al 4 de julio de 1999). En este nuevo panorama, quienes tomen créditos se beneficiarían de una reducción de los costos financieros.
- Un incremento de la competencia y una reducción de los costos operacionales, lo que obligaría a los bancos locales a elevar su eficiencia y disminuir su grado de vulnerabilidad.
- Un aumento de la intermediación financiera, como resultado de una mayor oferta de nuevos y más sofisticados productos por parte de las entidades que operan en los mercados locales.

Hasta la fecha, el resultado más evidente ha sido el fortalecimiento de los mercados locales, que enfrentados a dos crisis financieras internacionales de gran magnitud (a finales de 1994 y a mediados de 1997), han tenido una reacción más consistente que en el pasado (en particular en el caso de la crisis de la deuda externa). En lo que respecta a los beneficios de un aumento de la competencia y su traspaso hacia los clientes, los resultados han sido diversos. En general, los márgenes de intermediación de los bancos

74 El 12 de febrero de 1999, el BCH manifestó que deseaba poner fin a la asociación con el grupo chileno Luksic en la sociedad financiera O'Higgins Central Hispano (OHCH), de la que tenían participaciones iguales. El BCH valoró la sociedad en 1 200 millones de dólares, correspondiéndole a la entidad española 600 millones. Este avalúo causó conflictos, ya que al momento de realizarse la fusión con el Banco Santander, el BCH estimó su participación en el OHCH en unos 400 millones de dólares. El grupo chileno tuvo dos meses de plazo para tomar una decisión y, finalmente, aceptó los 600 millones por el 50% de OHCH.

extranjeros con operaciones en América Latina siguen siendo altos —a diferencia de lo que ocurre en sus mercados de origen— y a pesar de que los costos operacionales han registrado fuertes reducciones, los costos del crédito no han bajado en forma significativa.

En síntesis, en un escenario que experimenta múltiples transformaciones, la estrategia de internacionalización de las principales entidades bancarias españolas ha dado lugar a fuertes polémicas. En América Latina, España y la UE, las autoridades políticas y económicas, los empresarios, los accionistas, los mercados y los clientes han planteado sus diferentes puntos de vista ante un fenómeno inédito en términos de rapidez y magnitud, como lo ha sido la expansión de la banca española en las principales áreas de negocio del sector financiero latinoamericano. Sus reales consecuencias sólo podrán verse en los próximos años.

C. CONCLUSIONES

Las inversiones españolas en la región han alcanzado magnitudes que han sorprendido a la mayoría de los analistas. Este no ha sido un fenómeno concertado —a pesar de contar con el apoyo del Gobierno de España—, ni hay tras él una estrategia común; más bien las empresas españolas, al ir encontrando oportunidades de inversión, han materializado una "apuesta estratégica" por América Latina. Como resultado de este proceso, limitado a unas pocas empresas, España se ha convertido en un exportador neto de capital.

A pesar de pertenecer a distintos sectores económicos y desarrollar estrategias diferentes, las empresas españolas que están invirtiendo en América Latina poseen y enfrentan varios elementos comunes, entre los que destacan los siguientes:

- una creciente competencia en España y la UE;
- la concentración de su estrategia de expansión internacional en una sola región: América Latina;
- la opción por las estrategias de expansión internacional como un elemento común en los esfuerzos por incrementar su valor bursátil;
- las empresas españolas más activas en América Latina son el resultado de recientes y amplios programas de privatización en su país de origen;
- las estrategias de expansión internacional se han basado en la compra de activos existentes, en su mayor parte por la vía de los esquemas de privatización implementados por las autoridades latinoamericanas;
- las empresas españolas iniciaron su estrategia de expansión regional en el Cono Sur de América Latina (Argentina y Chile), para luego extenderse a otros países de habla hispana (Perú, Colombia, Venezuela y México). La mayoría ha apuntado a Brasil como destino más importante y, a partir de 1998, han invertido allí grandes cantidades de recursos;
- para expandirse a escala regional, las empresas españolas han aprovechado vacíos en la reglamentación de los países, hecho que en la actualidad les está generando múltiples inconvenientes.

De este modo, algunas de las principales empresas españolas han sido actores clave, en particular en las ramas de servicios recientemente liberalizadas. Aprovechando el renovado entorno económico latinoamericano, estas entidades —mediante una estrategia de adquisiciones— buscaron alcanzar el tamaño necesario para competir en un mercado europeo y mundial crecientemente globalizado. Así, unas pocas empresas españolas se han convertido en líderes en tres sectores clave del nuevo panorama económico latinoamericano, como lo son las telecomunicaciones, la energía y la banca, contribuyendo de manera positiva a la competitividad sistémica de las economías receptoras.

No obstante, en este proceso no han estado ausentes las dificultades. De hecho, en los últimos meses se ha intensificado una actitud crítica ante la masiva y rápida inserción de las empresas españolas en los principales mercados latinoamericanos, en muchos de ellos en calidad de operadores monopólicos con amplios márgenes de ganancia. Con algunos componentes de nacionalismo, pero sobre todo con una preocupación legítima respecto del futuro funcionamiento de los mercados, la opinión pública —tanto en América Latina como en España— está manifestando su inquietud por esta ya llamada "reconquista española".

- Por la parte latinoamericana, la agresiva estrategia de adquisiciones de las empresas y bancos españoles ha revelado graves deficiencias en los marcos regulatorios de los mercados en que estas entidades operan o proyectan hacerlo. De hecho, en varios países de la región las autoridades económicas están evaluando la posición dominante en que se han situado algunas estas empresas españolas. Si por considerar que la concentración de estas empresas afecta a la libre competencia o perjudica a los usuarios, la resolución fuera negativa, podría exigírseles que se deshicieran de algunos activos.
- Por la parte española también se han planteado algunas preocupaciones. En primer lugar, la fuerte apuesta de los bancos y empresas de ese origen en América Latina ha sido castigada por los mercados bursátiles internacionales. Desde mediados de 1998, y con la agudización de las dificultades en Brasil, la clasificación de riesgo y el valor de las acciones de las principales empresas españolas sufrieron retrocesos, en algunos casos significativos. Esto obligó a las autoridades españolas a solicitar a sus empresas que evaluaran con extrema prudencia sus futuras inversiones en la región. Por otra parte, la creciente concentración que algunas firmas españolas están mostrando en mercados latinoamericanos contravendría las regulaciones vigentes para el mercado español. Esta situación es muy clara en el caso de la energía eléctrica, ya que la legislación española establece expresamente la separación de las actividades de generación, transmisión y distribución. A pesar de no existir una disposición que las obligue a respetar estas normas en sus operaciones en el exterior, es posible que se dicte en el futuro si surgieran dificultades en mercados latinoamericanos muy concentrados.

Asimismo, la concentración de las inversiones españolas en los sectores de servicios, además de sus posibles efectos sobre la competitividad sistémica, podría ejercer un fuerte impacto en la balanza de pagos de algunas economías latinoamericanas. El hecho de que estas inversiones se orienten al abastecimiento de mercados internos —y de no mediar mejoras de la capacidad exportadora y de atracción de capitales— se podrían producir tensiones entre las autoridades locales y las empresas desde la perspectiva de la balanza de pagos.

Así, a las puertas de un nuevo siglo, es muy probable que las empresas españolas estén llegando a la fase más compleja de su estrategia de expansión en América Latina: lograr la plena aceptación y asimilación por parte de los mercados, las autoridades y los clientes de la región.

IV. LA INDUSTRIA DEL VESTIDO: INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Siguiendo el enfoque utilizado en el *Informe 1998,* cuyo capítulo IV está dedicado al análisis de las inversiones y estrategias empresariales de la industria automotriz en América Latina, en el presente capítulo se examina la reestructuración de la industria del vestido de América del Norte, con el objeto de definir y comprender la posición competitiva de dicha industria mediante el estudio de las interconexiones entre tres conjuntos de factores que influyen en dicho mercado: los mercados nacionales e internacional, las políticas de los países y las estrategias empresariales. Cabe señalar como punto de partida que la industria del vestido ha dejado de estar fundamentalmente dirigida por los fabricantes para estarlo por las empresas que organizan la cadena de distribución y venta. Por tal razón, las relaciones no vinculadas a la inversión extranjera directa —entre otras los contratos de suministro— son aspectos importantes de la relación con el proveedor (véase el recuadro IV.1).

La industria del vestido es la rama de actividad en la que muchos países adquieren experiencia por primera vez en los procesos de manufactura, puesto que se caracteriza esencialmente por salarios bajos, el

empleo de tecnologías relativamente sencillas en la fabricación de productos básicos y la existencia de pocas barreras de entrada. En el siglo XX, el crecimiento explosivo de las exportaciones de economías recientemente industrializadas ha ejercido una fuerte presión en los mercados de grandes dimensiones (Europa y América del Norte), que los ha obligado a reaccionar. En el caso de Asia la primera presión provino de las exportaciones japonesas de prendas de vestir; luego, de nuevos exportadores de economías asiáticas de reciente industrialización (la provincia china de Taiwán, la Región Administrativa Especial de Hong Kong y la República de Corea) y, por último, de China y otros productores asiáticos. En el período comprendido entre 1980 y 1996, el vestido fue un elemento bastante dinámico del comercio exterior, cuya participación en el total de las importaciones de bienes de los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) aumentó del 2.6% al 4.1%. Como revelan los datos correspondientes al mismo período sobre la participación en el mercado de importación de prendas de vestir de la OCDE, si bien China seguía siendo el mayor productor asiático, con una participación en el mercado importador de 17.7%, la participación *directa* de las economías asiáticas de reciente industrialización se ha ido reduciendo (la Región Administrativa Especial de Hong Kong de 13.72% a 6.72%, la República de Corea de 9.13% a 2.95% y la provincia china de Taiwán de 6.62% a 2.18%) y Japón prácticamente ha desaparecido del mercado, puesto que en 1996 apenas representaba un 0.17% (véase el cuadro IV.1). Los

Recuadro IV.1

CADENAS DIRIGIDAS POR LOS FABRICANTES Y POR LOS INTERMEDIARIOS COMERCIALES

Según la industria, la mayor competencia característica del proceso de globalización ha producido dos tipos bien definidos de cadenas productivas internacionales: las dirigidas por los fabricantes *("producer-driven")* y las dirigidas por los intermediarios comerciales *("buyer-driven")* (véase el gráfico). Las cadenas dirigidas por los fabricantes son aquellas en que los grandes productores, generalmente transnacionales, cumplen el papel fundamental de coordinar la producción (incluidos los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante). Este tipo es característico de las industrias con uso intensivo de capital y tecnología, como la automovilística, la aeronáutica y las industrias de las computadoras, los semiconductores y la maquinaria pesada. La industria automovilística ofrece una clásica ilustración de una cadena dirigida por los fabricantes, con sistemas de producción de varios estratos, que entrañan la participación de miles de empresas (incluidas las matrices, las subsidiarias y los subcontratistas). El sistema de producción del fabricante de autos japonés medio, por ejemplo, comprende 170 subcontratistas de primer grado, 4 700 de segundo grado y 31 600 de tercer grado (Hill, 1989, p. 466). De hecho los fabricantes japoneses de automóviles han recreado muchos aspectos de las cadenas de proveedores de su país de origen en América del Norte (Florida y Kenney, 1991). Hay complejas fuerzas que llevan a los fabricantes japoneses de automóviles a crear esquemas de producción regionales para la provisión de repuestos de automóviles en media docena de naciones en Asia oriental y sudoriental (Doner, 1991). La internacionalización de las industrias de semiconductores estadounidense y japonesa también se ha caracterizado por tener cadenas dirigidas por los productores que han establecido una división del trabajo al estilo de Asia oriental (Henderson, 1989; Borrus, 1997).

Las cadenas dirigidas por los intermediarios comerciales se vinculan a industrias en que las grandes tiendas de menudeo, las comercializadoras de marcas y los fabricantes de marcas desempeñan el papel primordial en el establecimiento de sistemas de producción descentralizados en diversos países exportadores, generalmente ubicados en países en desarrollo. Esta modalidad se ha vuelto común en las industrias de bienes de consumo con uso intensivo de mano de obra, como el vestido, el calzado, los juguetes, los enseres domésticos, los artículos electrónicos de consumo y una variedad de artesanías. Habitualmente la producción está a cargo de redes escalonadas de contratistas locales que fabrican los productos finales de acuerdo con las especificaciones de las empresas comerciales extranjeras.

La rentabilidad es mayor en los segmentos relativamente concentrados de las cadenas mundiales que imponen grandes barreras de entrada a nuevas empresas. En las cadenas dirigidas por los fabricantes, los productores que manufacturan productos complejos como aviones, automóviles y computadoras son los agentes económicos clave, especialmente por su capacidad

Recuadro IV.1 (continuación)

para ejercer control sobre los eslabonamientos hacia atrás, con los proveedores de materia prima y componentes, y hacia adelante, con los distribuidores y tiendas de menudeo. Las transnacionales de las cadenas dirigidas por los fabricantes generalmente pertenecen a oligopolios mundiales. Las cadenas dirigidas por las empresas comerciales intermediarias, en cambio, se caracterizan por organizar sistemas de producción altamente competitivos, de propiedad local y dispersos por el mundo. La ventaja competitiva de las cadenas dirigidas por los intermediarios comerciales no obedece tanto a la escala, el volumen ni los adelantos tecnológicos, como ocurre con las cadenas dirigidas por los fabricantes, sino más bien a las singulares combinaciones de investigación de alto valor, diseño, ventas, comercialización y servicios financieros que permiten que las tiendas de menudeo, las comercializadoras de marcas y los fabricantes de marcas actúen como intermediarios estratégicos al establecer enlaces entre las fábricas foráneas y los nichos de productos que surgen en los principales mercados de consumo. Así, mientras que las cadenas dirigidas por los fabricantes están controladas por firmas industriales en la etapa de la producción, la principal influencia en las dirigidas por los intermediarios comerciales la ejercen las tiendas de menudeo, las comercializadoras de marcas y los fabricantes de marcas, a través de su capacidad de moldear el consumo masivo mediante el uso de marcas de gran renombre y recurriendo a estrategias de aprovisionamiento mundial para satisfacer esa demanda.

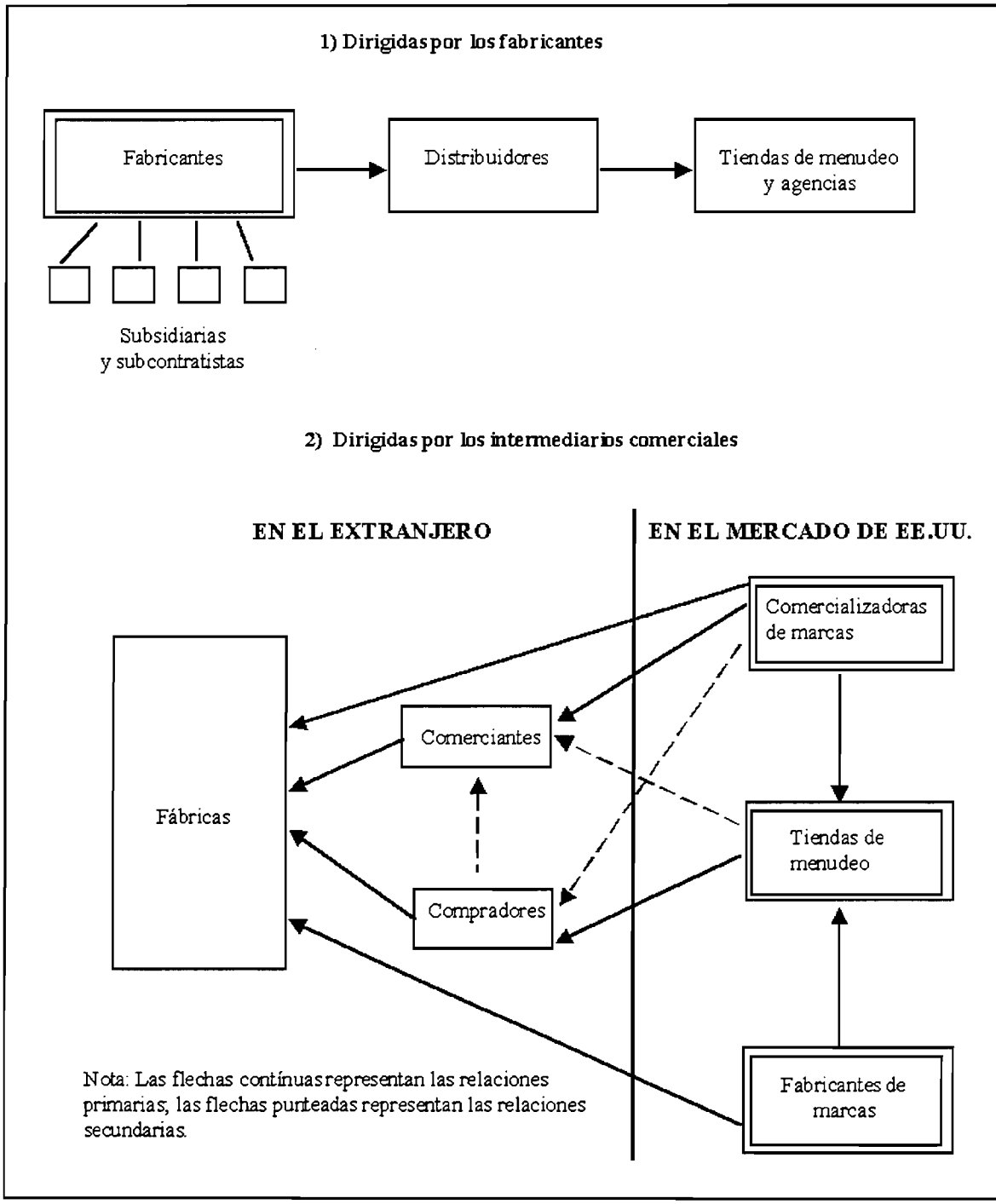
Las principales empresas de las cadenas dirigidas por los fabricantes y los intermediarios comerciales utilizan barreras de entrada para generar diferentes tipos de "rentas" (definidas a grandes rasgos como el rendimiento de escasos activos) en las industrias globales. Estos activos pueden ser tangibles (como maquinaria), intangibles (marcas) o intermedios (como habilidad comercializadora). Las cadenas dirigidas por los fabricantes dependen principalmente de las *rentas tecnológicas,* que se derivan del acceso asimétrico a tecnologías clave de proceso y producto (Kaplinsky, 1998), y de las rentas organizacionales, que se refieren a una forma de conocimientos sobre el proceso intraorganizacional que se originó en Japón y es particularmente importante en la transición de producción masiva a producción masiva personalizada (o producción flexible). Este tipo de conocimientos supone un conglomerado de nuevas técnicas organizacionales como la producción justo a tiempo, el control de calidad total, la producción modular, la prevención de defectos y el perfeccionamiento continuo.

Las cadenas dirigidas por los intermediarios comerciales están más estrechamente vinculadas con las *rentas de relación,* que se refieren a varias familias de relaciones entre empresas, incluidas las técnicas de gestión de cadenas productivas que vinculan a grandes ensambladores con empresas de pequeña y mediana escala, la construcción de alianzas estratégicas, y pequeñas empresas que se agrupan en una localidad determinada y manifiestan elementos de eficiencia colectiva asociados con formas de producción de equipos de marca; las *rentas de política comercial,* entendidas como el valor de escasez creado por las políticas de comercio proteccionistas como las cuotas para las prendas de vestir, y las rentas de las marcas, que se refieren al rendimiento producido por las técnicas de diferenciación de productos utilizadas para establecer la prominencia de una marca en los grandes mercados mundiales.

En la cadena del vestido, las barreras de entrada son pequeñas para la mayoría de las fábricas del ramo, pero aumentan progresivamente a medida que se asciende en la cadena de producción hacia los textiles y las fibras; las marcas y los locales donde se venden los productos correspondientes son activos competitivos atrayentes que las empresas pueden emplear para generar rentas económicas importantes. Los generosos presupuestos de publicidad y campañas promocionales necesarios para crear y mantener las marcas mundiales, y las sofisticadas y onerosas técnicas de información que aplican actualmente los megaminoristas para desarrollar programas de respuesta rápida que aumentan los ingresos y reducen los riesgos haciendo que los proveedores realicen la gestión del inventario, ilustran las recientes técnicas que han permitido que las tiendas de menudeo y las comercializadoras desplacen a los fabricantes tradicionales en su condición de líderes de muchas industrias de bienes de consumo.

Fuente: CEPAL, sobre la base de Gary Gereffi, "The Transformation of the North American Apparel Industry: is NAFTA a Curse or a Blessing?", informe de consultor preparado para la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, mayo de 1999.

LA ORGANIZACIÓN DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS DIRIGIDAS POR LOS FABRICANTES Y LOS INTERMEDIARIOS COMERCIALES



Cuadro IV.1

LOS 50 EXPORTADORES MÁS IMPORTANTES DE PRENDAS DE VESTIR A LOS PAÍSES DE LA OCDE 1980-1996

	Economía	Participación en el mercado de importaciones de la OCDE (en porcentaje)			Estructura exportadora (prendas de vestir como porcentajes de las exportaciones totales)		
		1980	1996	Porcentaje de variación	1980	1996	Porcentaje de variación
1	China	2.74	17.70	545.3	10.5	19.1	81.7
2	Italia	12.89	8.05	-37.6	8.2	7.2	-12.5
3	RAE de Hong Kong	13.72	6.72	-51.0	37.5	33.2	-11.5
4	Turquía	0.36	3.87	965.1	6.0	37.3	524.8
5	Alemania	6.93	3.78	-45.4	1.8	1.4	-19.2
6	India	2.09	3.23	54.5	13.6	21.6	58.6
7	Rep. de Corea	9.13	2.95	-67.7	25.8	7.0	-73.1
8	Francia	5.37	2.70	-49.7	2.5	1.8	-26.3
9	Portugal	1.72	2.51	46.0	16.3	17.6	8.9
10	**México**	**0.77**	**2.42**	**213.3**	**1.6**	**4.4**	**178.2**
11	Indonesia	0.21	2.39	1 061.5	0.4	10.2	2 771.7
12	Reino Unido	4.12	2.34	-43.3	2.0	1.8	-8.7
13	Provincia china de Taiwán	6.62	2.18	-67.1	15.4	4.6	-70.1
14	Tailandia	0.66	1.95	195.4	5.7	8.3	47.2
15	Estados Unidos	2.04	1.78	-12.8	0.5	0.7	41.2
16	Túnez	1.00	1.75	75.7	20.1	52.5	161.9
17	Malasia	0.48	1.64	241.3	1.9	5.3	185.9
18	Filipinas	1.41	1.62	14.6	9.2	14.5	57.6
19	Polonia	0.80	1.60	99.1	5.8	13.4	133.8
20	Marruecos	0.37	1.60	334.1	6.3	36.7	482.8
21	Países Bajos	1.79	1.42	-20.5	1.1	1.4	35.9
22	**Rep. Dominicana**	**0.28**	**1.28**	**359.5**	**9.2**	**45.5**	**395.8**
23	Bélgica/Luxemburgo	2.30	1.18	-48.7	1.6	1.4	-12.1
24	Pakistán	0.24	1.16	389.0	7.4	33.1	346.3
25	Rumania	1.01	1.06	4.9	10.5	28.1	167.9
26	Grecia	2.73	0.99	-63.7	24.3	20.2	-16.7
27	**Honduras**	**0.04**	**0.79**	**1 861.8**	**1.7**	**49.1**	**2 860.0**
28	Hungría	0.98	0.79	-19.5	12.7	9.6	-24.2
29	Canadá	0.45	0.77	71.4	0.3	0.6	130.8
30	España	0.77	0.69	-9.3	1.8	1.3	-27.1
31	Dinamarca	0.95	0.61	-35.7	2.4	2.5	4.0
32	Austria	1.60	0.60	-62.7	4.6	2.3	-50.6
33	**Guatemala**	**0.01**	**0.55**	**3 907.2**	**0.5**	**33.3**	**6 998.7**
34	**Costa Rica**	**0.12**	**0.54**	**355.6**	**4.7**	**23.2**	**399.2**
35	**El Salvador**	**0.06**	**0.47**	**685.3**	**2.3**	**49.3**	**2 017.5**
36	Israel	0.71	0.47	-33.8	6.2	4.5	-26.9
37	Singapur	1.01	0.41	-59.5	5.1	1.3	-73.8
38	**Jamaica**	**0.04**	**0.41**	**849.0**	**1.7**	**33.1**	**1 836.3**
39	Irlanda	0.61	0.39	-35.8	2.8	1.5	-47.2
40	Suiza	0.82	0.36	-56.0	1.1	0.8	-28.5
41	Egipto	0.04	0.33	688.0	0.3	10.6	3 052.0
42	Bulgaria	0.17	0.30	71.2	7.0	14.5	108.3
43	Colombia	0.10	0.27	167.0	1.1	4.9	367.5
44	Japón	1.11	0.17	-84.3	0.6	0.1	-80.7
45	Sudáfrica	0.13	0.17	34.6	0.4	1.5	318.0
46	Perú	0.03	0.16	375.1	0.4	7.0	1 587.6
47	Suecia	0.61	0.16	-74.3	0.9	0.4	-58.3
48	Brasil	0.25	0.14	-44.3	0.6	0.7	8.4
49	Australia	0.04	0.10	147.1	0.1	0.5	456.6
50	Finlandia	1.63	0.10	-93.7	5.5	0.5	-90.3

Fuente: CEPAL, sobre la base del Programa de Análisis de la Competitividad de los Países (CAN). México y los países de la Cuenca del Caribe figuran en negrita.

integrantes de este mercado son muy variados; abarcan desde los países de la OCDE que se esfuerzan por mantener su nivel de participación (Alemania, Francia e Italia) hasta los nuevos integrantes de países en desarrollo de Asia (Filipinas, India, Indonesia y Tailandia), América Latina (Costa Rica, El Salvador, Honduras, México y República Dominicana) y África (Egipto, Marruecos y Túnez) y, por último, las economías en transición (Hungría, Polonia y Rumania).

Un examen más detallado indica que los países productores de prendas de vestir pueden clasificarse en cinco categorías distintas en cuanto a su situación competitiva en el mercado internacional:

- Los países de la OCDE interesados en proteger su participación cada vez más reducida en el mercado, perfeccionando su producción, de tal modo que incluya prendas de alta costura (Francia, Italia) o estableciendo sistemas regionales de maquila (mercados de América del Norte, Europa y Japón) en países vecinos con salarios bajos (UNCTAD, 1999j, capítulo 2);
- Las economías asiáticas de reciente industrialización que han desarrollado sistemas propios de producción que ofrecen servicios de "paquete completo"[75] a los compradores, incluidas actividades de maquila en países con salarios bajos;
- La peculiar situación de China, cuyas exportaciones provienen de su propia industria integrada y que, a la vez, realiza operaciones de maquila de prendas de vestir para productores de paquete completo de economías asiáticas recientemente industrializadas y otros;
- Los países que integran los sistemas regionales de ensamblaje de los mercados más importantes, es decir, México y la Cuenca del Caribe en el caso del mercado de América del Norte, y algunos norafricanos y en período de transición en el del mercado europeo, y
- El resto de los países, fundamentalmente los que tienen un régimen de salarios muy bajos.

Hay una importante diferencia entre los países en desarrollo que son sólo proveedores de la correspondiente cadena productiva regional[76] (América del Norte y Europa) y el caso de China y de algunas economías asiáticas de reciente industrialización que tienen una participación muy activa en todos los mercados más importantes. Con escasas excepciones (India, Pakistán, la Región Administrativa Especial de Hong Kong), los países que dependen en mayor medida de las exportaciones de prendas de vestir, que representan por lo menos una cuarta parte del total de sus exportaciones, en términos de sus vínculos comerciales con el "mercado internacional", son los más cercanos a la frontera meridional del mercado de América del Norte (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, República Dominicana) y los que están ubicados en los alrededores de Europa (Marruecos, Rumania, Túnez, Turquía) (véase el cuadro IV.1). Los desafíos que han planteado las economías de Asia en el presente siglo han ejercido una significativa influencia en la industria del vestido mundial y, en los años noventa, en la reestructuración del mercado de prendas de vestir de América del Norte. La creación de cadenas productivas regionales ha sido uno de los aspectos de la respuesta de dicho mercado.

---

75 Los servicios de paquete completo no se limitan al ensamblaje de insumos importados con la participación de numerosos proveedores locales, entre ellos productores de textiles y cortadores de telas, sino que incluyen además otras etapas del suministro de la prenda, como el diseño, la selección de componentes y la distribución del producto final. Las economías asiáticas de reciente industrialización han tenido mucho éxito como proveedores de paquete completo de importantes empresas compradoras estadounidenses (véase Gereffi (1999b)).

76 Se emplea una serie de conceptos bien definidos, tales como cadenas de productos básicos, cadenas de valores y redes de suministros, entre otros, para reflejar los distintos aspectos organizacionales de la industria del vestido. El concepto de cadena productiva refleja la integración vertical del ramo —desde las fábricas textiles hasta las firmas contratadas para el ensamblaje y las empresas, comercializadoras y distribuidoras de prendas de vestir— y el papel de cada uno de los diversos agentes.

A. LA REESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO DEL VESTIDO DE LOS ESTADOS UNIDOS

El mercado del vestido de los Estados Unidos ha venido sufriendo una prolongada declinación estructural. En 1970 empleaba a 1.4 millones de personas, cifra equivalente al 7% de la fuerza de trabajo del sector manufacturero del país. En 1997 esa proporción se había reducido a 4.4% y la industria empleaba solamente a 800 000 personas. Además, en dicho año el 9% de las quiebras registradas en la economía estadounidense correspondieron a esta rama de actividad, que también presentó la contracción más marcada de todo el sector manufacturero en el perioo 1993-1997. En otras palabras, la industria del vestido de los Estados Unidos se encontraba en condiciones extremadamente difíciles.

De acuerdo con numerosos indicadores, la situación empeoró en el período 1993-1997 (USITC, 1999). La producción, expresada como porcentaje del PIB del sector manufacturero, descendió de 2.4% a 2%. El número de empresas del ramo se redujo de 18 281 a 17 600 y el de trabajadores de 829 000 a 664 000. El valor de las ventas (en dólares constantes de 1993) aumentó en una mínima proporción, de 53 700 a 53 800 millones de dólares, en tanto que la utilización de la capacidad bajó del 86% al 80%. El salario aumentó de 7.09 a 8.25 dólares la hora, a consecuencia de lo cual las utilidades de las empresas del ramo disminuyeron notablemente, mientras que la relación entre deuda de largo plazo y valor neto superaba con creces la del promedio del sector manufacturero. Este déficit comercial se expandió de 11 000 a 40 000 millones de dólares, y en 1998 más de la mitad del valor de las ventas de prendas de vestir en el mercado estadounidense correspondía a productos importados. Aparentemente, este mercado estaba siendo invadido por los productores extranjeros.

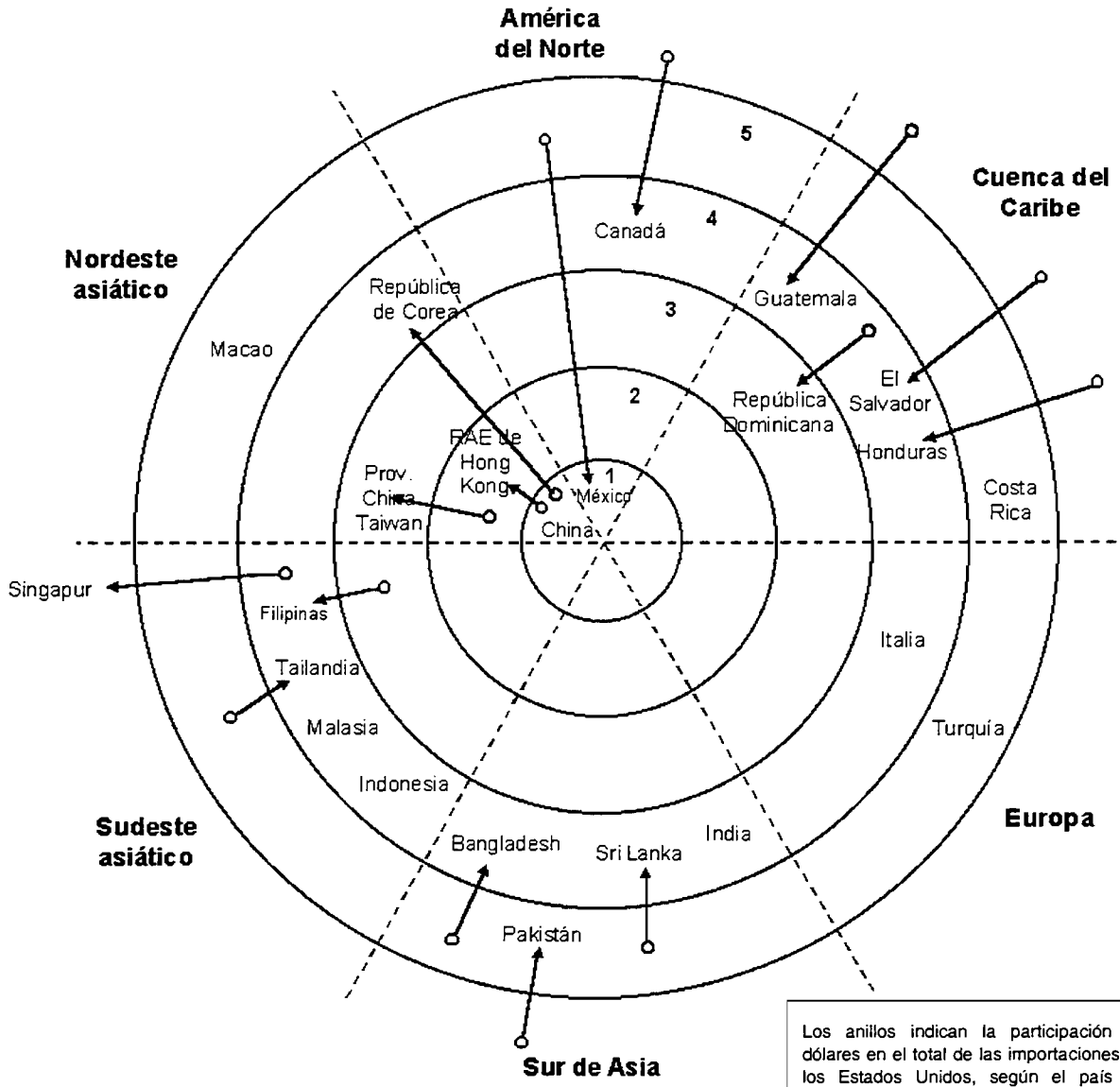
Las prendas de vestir importadas que se venden en el mercado estadounidense mostraron un cambio muy importante en lo que respecta a su procedencia, paralelamente al proceso de reestructuración. En 1983, por ejemplo, cerca del 80% de estos productos provenían de países asiáticos, mientras que en 1998 la proporción se había reducido al 44% y los productos procedentes de México y la Cuenca del Caribe habían registrado una enorme expansión, de 2% y 4% a 13% y 15%, respectivamente (véase el gráfico IV.1). En general es evidente que, con la excepción de China, los países del nordeste de Asia, cuyas importaciones antes dominaban el mercado de prendas de vestir de los Estados Unidos, han ido perdiendo participación directa en dicho mercado[77] y, si bien hay otros países asiáticos que desempeñan un papel importante en éste, los cambios que se destacan en esta área han sido la transformación de México en un proveedor de primer grado, superando incluso a China (véase el cuadro II.3), y el avance de algunos países de la Cuenca del Caribe. Esta nueva situación, unida a la posición sorprendentemente sólida de las principales empresas estadounidenses que fabrican prendas de vestir, merece una explicación más en detalle.

Si bien escierto que la reestructuración de la industria del vestido de los Estados Unidos ha supuesto la desaparición de muchas empresas, las de mayor magnitud que dominan esta rama de actividad han estado en buenas condiciones. Además, se produjo una nueva consolidación en el ramo, sobre todo entre las 10 empresas que vendían más de 1 000 millones de dólares en 1997, cuya participación en las ventas aumentó de 28.6% a 33.8% (véase el cuadro IV.2). Esto contribuye a explicar el que las relaciones entre utilidades y activos, entre utilidades y capital y entre utilidades y capital invertido en la industria del vestido hayan

77 Cabe señalar un aspecto interesante del análisis de las cadenas productivas. Por ejemplo, los países del nordeste de Asia mencionados, si bien perdieron participación directa en el mercado de importación de prendas de vestir de los Estados Unidos, aumentaron sus exportaciones de textiles y fibras principalmente a lugares de ensamblaje asiáticos (especialmente aquellos cuya producción se ajusta a las cuotas establecidas para el mercado de los Estados Unidos). Esto demuestra uno de los beneficios de fomentar la integración de la industria del vestido en lugar de especializarse en el simple ensamblaje.

Gráfico IV.1

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE LOS ESTADOS UNIDOS, DE 1990 A 1998 [a]



Los anillos indican la participación en dólares en el total de las importaciones de los Estados Unidos, según el país de procedencia:

1. 10% +
2. 6.0% - 9.9%
3. 4.0% - 5.9%
4. 2.0% - 3.9%
5. 1.0% - 1.9%

El valor total de las importaciones de prendas de vestir de los Estados Unidos ascendió a 25 500 millones de dólares en 1990 y 53 900 millones en 1998

Fuente: CEPAL, sobre la base de Gary Gereffi, "The Transformation of the North American Apparel Industry: is NAFTA a Curse or a Blessing?", informe de consultor preparado para la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, mayo de 1999. Información extraída de estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de los Estados Unidos sobre importaciones con fines de consumo y el valor en aduana.

Cuadro IV.2
ESTADOS UNIDOS: VENTAS ANUALES DE LAS 10 EMPRESAS PRINCIPALES DE PRENDAS DE VESTIR, 1993-1997
(En millones de dólares)

Empresa	Categoría	1993	1997	Crecimiento (%)
Sara Lee	Fabricación de ropa de marca	6 098	7 482	22.7
Levi Strauss	Fabricación y menudeo de ropa de marca	5 893	6 900	17.1
VF Corporation	Fabricación de ropa de marca[a]	4 320	5 222	20.9
Liz Claiborne	Menudeo de ropa de marca b	2 204	2 413	9.5
Fruit of the Loom Inc.	Fabricación y comercialización de ropa de marca	1 884	2 140	13.6
Kellwood Co.	Fabricación y comercialización de ropa de marca	1 203	1 782	48.1
Warnaco Group Inc.	Fabricación de ropa de marca[a]	704	1 436	104.0
Jones Apparel Inc.		541	1 387	156.3
Phillips-Van Heusen Corp.	Comercialización y menudeo de ropa de marca	1 152	1 350	17.1
Russell Corp.	Fabricación y comercialización de ropa de marca	931	1 228	32.0
Total 10 empresas		24 950	31 340	25.6
Total mercado EE.UU.		87 251	95 637	9.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de Gary Gereffi, "The Transformation of the North American Apparel Industry: is NAFTA a Curse or a Blessing?", informe de consultor preparado para la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, mayo de 1999; Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), "Industry and Trade Summary: Apparel", USITC Publication, Nº 3169, Washington, D.C., marzo de 1999, p. 10.

[a] Fabricante de marcas con licencia. b Tienda de menudeo de marcas con licencia.

superado las del sector manufacturero en general en el período 1993-1997, a pesar de que los datos anteriores indicaban que se estaba llevando a cabo una drástica reestructuración.

Además, la concentración de empresas es altísima en el caso de ciertos productos. En 1998, más del 40% de las ventas de pantalones vaqueros *(jeans)* de los Estados Unidos correspondieron a VF Corporation (26.1%) y Levi Strauss & Co. (14.8%). Más de dos tercios de las ventas de ropa interior de hombre y niño y cerca de la mitad de la ropa interior de mujer y niña estuvieron a cargo de Sara Lee y Fruit of the Loom. Durante 1994-1998 redujeron su fuerza de trabajo precisamente empresas estadounidenses como VF Corporation (cuyo personal se contrajo de 68 000 a 62 800 empleados), Levi Strauss (de 36 500 a 30 000) y Fruit of the Loom (de 37 400 a 28 500), al tiempo que ampliaron sus operaciones de maquila en el extranjero, mediante la inversión extranjera directa y acuerdos con compradores (véase el recuadro IV.2). Así pues, existió una clara relación entre la reestructuración del mercado estadounidense del vestuario a cargo de las principales empresas del ramo de ese país y el aumento de las importaciones a dicho mercado.

Recuadro IV.2

TIENDAS DE MENUDEO, COMERCIALIZADORAS DE ROPA DE MARCA Y FABRICANTES DE ROPA DE MARCA EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS DIRIGIDAS POR LOS INTERMEDIARIOS COMERCIALES

Dado el uso intensivo de mano de obra poco calificada en la producción de ropa, las empresas transnacionales tienen pocas posibilidades de obtener ventajas a nivel de la propia empresa a partir de la inversión extranjera directa en sitios ubicados en el extranjero. Por consiguiente, han recurrido a otras formas de actividad transnacional, como la importación de prendas de vestir terminadas, el licenciamiento de marcas registradas y nombres comerciales y la subcontratación internacional de las operaciones de ensamblaje. Todas estas actividades han llevado al surgimiento de múltiples empresas principales en las cadenas productivas dirigidas por los compradores.

Hay tres tipos de "empresas principales" en la cadena de productos del vestido: las tiendas de menudeo, las comercializadoras de ropa de marca y los fabricantes de ropa de marca (Gereffi, 1997). A medida que la producción de ropa se ha diseminado por el mundo y se ha intensificado la competencia entre estos tipos de empresas, cada una ha desarrollado amplias capacidades de aprovisionamiento mundial. En tanto se "desverticalizan" para abandonar la etapa de producción, fortalecen sus actividades en los segmentos de alto valor agregado de la cadena del vestido, como son el diseño y la comercialización, lo que ha borrado las fronteras entre estas empresas y producido una realineación de los intereses dentro de la cadena.

He aquí un rápido vistazo a la posición de cada "empresa principal" en lo que respecta al aprovisionamiento para la producción de ropa:

Tiendas de menudeo. En otros tiempos, las tiendas de menudeo eran los principales clientes de los fabricantes de ropa, pero ahora han pasado a competir cada vez más con ellos. La proporción de ventas de prendas de vestir que se efectúa a través de los 10 proveedores principales (cadenas nacionales, grandes vendedores y tiendas de departamentos) aumentó de 35% en 1990 a 47% en 1998 (Bobbin Live, 1999a). Como los consumidores exigen mejores precios, las tiendas de menudeo han debido recurrir más a las importaciones. En 1975, sólo 12% de la ropa que vendían las tiendas de menudeo estadounidenses era importada; en 1984, esa cifra se había duplicado (AAMA, 1984). Las comercializadoras de prendas de vestir de los Estados Unidos, que realizan las tareas de diseño y comercialización pero subcontratan la fase de producción a proveedores nacionales o extranjeros, representaron el 22% del valor de las importaciones del ramo en 1993, y los fabricantes nacionales conformaron otro 20% del total a (Jones, 1995, pp. 25 y 26). En Europa, curiosamente, la situación es muy similar. Las tiendas de menudeo representan la mitad de las importaciones de prendas de vestir y las comercializadoras o los diseñadores agregan aproximadamente otro 20% (Scheffer, 1994, pp. 11 y 12). Las líneas de marcas privadas (o marcas de tiendas), que se refieren a la mercadería confeccionada para ciertas tiendas de menudeo y vendida exclusivamente en sus locales, constituyeron cerca del 25% del total del mercado de ropa estadounidense en 1993 (Dickerson, 1995, p 460).

Comercializadoras de ropa de marca. Estos confeccionistas sin fábricas incluyen empresas como Liz Claiborne, Donna Karan, Ralph Lauren, Tommy Hilfiger, Nautica y Nike, que literalmente nacieron mundiales porque la mayor parte de sus insumos siempre han provenido del extranjero. A fin de hacer frente al influjo de la competencia nueva, las comercializadoras han reaccionado con distintas estrategias que alteran el contenido y el alcance de sus cadenas de aprovisionamiento globales. Entre estas medidas figuran: achicar sus cadenas productivas, utilizando menos contratistas pero más capaces; dar instrucciones a sus contratistas en cuanto a dónde obtener los componentes necesarios, reduciendo así sus propias actividades de compra y redistribución; abandonar ciertas funciones de apoyo (como el escalado de moldes, el marcado de la tela y la confección de muestras) y reasignarlas a contratistas; adoptar sistemas de certificación de proveedores más estrictos, con el objeto de mejorar su desempeño, y trasladar la ubicación de sus redes de aprovisionamiento de Asia al hemisferio occidental.

Recuadro IV.2 (conclusión)

Fabricantes de ropa de marca. La decisión que deben tomar actualmente los grandes fabricantes de los países desarrollados ya no consiste en si llevan o no su producción al extranjero, sino cómo la organizan y administran. Estas empresas proporcionan insumos intermedios (tela cortada, hilo, botones y demás accesorios) a grandes redes de proveedores foráneos, normalmente ubicados en países vecinos con acuerdos de comercio recíproco que permiten que los productos ensamblados en el extranjero reingresen pagando aranceles sólo sobre el valor agregado por la mano de obra extranjera. Este tipo de sistema de subcontratación internacional existe en todas las regiones del mundo. Se llama el programa de la partida arancelaria 9802 de la Clasificación Armonizada de Aranceles o la "producción compartida" en los Estados Unidos, donde las redes de aprovisionamiento de los fabricantes estadounidenses se ubican sobre todo en México y la Cuenca del Caribe; en Europa, se conoce como tráfico de perfeccionamiento activo y los principales proveedores se encuentran en el norte de África y Europa oriental (OETH, 1995), y en Asia, los fabricantes de economías con salarios relativamente altos como la Región Administrativa Especial de Hong Kong tienen acuerdos para el tráfico de perfeccionamiento activo con China y otras naciones cuyos salarios son más bajos (Birnbaum, 1993).

Fuente: CEPAL, sobre la base de Gary Gereffi, "The Transformation of the North American Apparel Industry: is NAFTA a Curse or a Blessing?", informe de consultor preparado para la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, mayo de 1999.

[a] Estas cifras no incluyen las actividades de producción compartida de las empresas de la industria del vestido estadounidenses ubicadas en México y la Cuenca del Caribe, que también han estado expandiéndose con gran celeridad (USITC, 1997c).

B. IMPACTO DE LA POLÍTICA NACIONAL ESTADOUNIDENSE

Los encargados de formular las políticas de los Estados Unidos hicieron frente a los distintos competidores asiáticos que amenazaban su industria del vestido mediante dos tipos de políticas: las que apuntaban a debilitar a los competidores y las que tendían a fortalecer a las grandes empresas estadounidenses del ramo. Entre las primeras figuran restricciones comerciales (aranceles y cuotas de importación) y presión directa aplicada a ciertos gobiernos. Las políticas del segundo grupo se concentran en la formación de cadenas productivas regionales que permiten que las empresas estadounidenses sean más competitivas.

La industria del vestido es una de las más protegidas de la economía estadounidense. En 1997 aún disfrutaba de una tasa media de derechos arancelarios ad valórem ponderados por el comercio exterior de 15.5%, en comparación con el 3% aplicado a otros productos (USITC, 1998b, pp. 1-12 y 3-3, nota 5). Por otra parte, a la gran protección arancelaria se sumaban sustanciales cuotas de importación. Cabe recordar que la industria del vestido estaba exenta de las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, dado que los países importadores y exportadores negociaban acuerdos bilaterales que limitaban las ventas de textiles y prendas de vestir (USITC, 1999, p. B-3). En 1974 entró en vigor el Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles, corrientemente llamado Arreglo Multifibras (AMF), que permitió que los

países importadores tomaran medidas *unilaterales* en ausencia de un acuerdo o ante la violación de éste. Se impusieron cantidades máximas a las importaciones de textiles y prendas de vestir, a fin de impedir o limitar la perturbación del mercado en los países importadores. Los Estados Unidos aplicaron cuotas a la importación de ropa de 41 países, lo cual afectó alrededor del 70% de las ventas de éstos (Schott, 1994, p. 58), y en 1995 la mitad de las importaciones de las prendas de vestir destinadas a los Estados Unidos estaban sujetas a cuotas (Shelton y Wallace, 1996). De tal manera, como parte de la política nacional, se aplicaron instrumentos tales como los aranceles y las cuotas para limitar la penetración de los productos importados en el mercado estadounidense.

Tal situación cambió radicalmente en 1994, cuando el nuevo Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido obligó a los países miembros del GATT —posteriormente Organización Mundial del Comercio, OMC— a comenzar a eliminar gradualmente las restricciones sobre las importaciones en virtud del AMF, de modo que se apliquen las disciplinas normales del GATT a la industria en el curso de 10 años (US-OTEXA, 1999). Al principio de cada una de las cuatro etapas de integración (el 1° de enero de 1995, 1998, 2002 y 2005), los países importadores de textiles y prendas de vestir deben aplicar las normas a un porcentaje mínimo especificado de sus productos, sobre la base del volumen comercial total de 1990. En el caso de los Estados Unidos, en 1995 y 1998 tal porcentaje fue 16% y 17%, respectivamente, y en 2002 y 2005 será 18% y el porcentaje restante, respectivamente. Aunque en cada etapa los productos deben seleccionarse de cuatro grupos diferentes —lana peinada e hilados, telas, productos confeccionados en material textil y prendas de vestir—, el Gobierno postergó hasta la última etapa la integración de la mayor parte de las prendas de vestir, dando así el máximo de tiempo de ajuste a las empresas del ramo. Si bien se está eliminando el uso de cuotas, los Estados Unidos todavía imponen aranceles de importación relativamente altos a la industria del vestido.

Otra herramienta de que ha dispuesto el Gobierno de los Estados Unidos para limitar la penetración de los productos importados en el mercado del vestido ha sido la presión directa sobre ciertos exportadores. El caso de China es especialmente pertinente en este sentido. En virtud del acuerdo bilateral con China de 1996-1997, se aplicaban cuotas estrictas sin prever aumentos para el primer año y permitiendo sólo un 1% de aumento para el segundo. Gracias a un nuevo acuerdo suscrito en febrero de 1997 se redujeron algunas cuotas para productos sujetos a prácticas de transbordo que, según oficiales de los Estados Unidos, servían para eludir las cuotas. Además, se reforzaron las medidas coercitivas y se dieron facilidades para que el Gobierno pudiera imponer cuotas triples en casos de violaciones repetidas. Estas medidas se sumaron a ciertos cambios introducidos en las normas de origen de los Estados Unidos para los textiles y el vestido, tendientes a que las cuotas se aplicaran al país donde se cortaran las telas en lugar de aquel donde se ensamblara el producto.[78] Obviamente China era el principal destinatario de tales cambios. Finalmente los Estados Unidos presionaron a China para que aceptara que, si pasaba a ser miembro de la OMC, aunque recibiría de inmediato los mismos beneficios que se otorgaban a otros países exportadores de textiles de la OMC en virtud del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, sus exportaciones a los Estados Unidos estarían sujetas a la aplicación de una cláusula de salvaguardia selectiva que regiría durante cuatro años después de la terminación de todas las demás cuotas para los países de la OMC, el 1° de enero de 2005 (USITC, 1999, p. 30). De este modo, en los casos en que las cuotas y los aranceles de importación no han bastado para proteger las importaciones, también se ha ejercido presión sobre los principales exportadores de prendas de vestir. Aun así, la batería de instrumentos de que dispone el Gobierno de los Estados Unidos para debilitar a los competidores se va reduciendo a medida que se implementan los acuerdos internacionales, como el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.

El otro tipo de instrumentos de política que empleó el Gobierno de los Estados Unidos tiene por objeto fortalecer a las empresas del vestido del país, ayudándoles a reducir sus costos de producción, de manera que puedan competir mejor con sus rivales asiáticos. Con este fin se ha facilitado la creación de cadenas productivas regionales cercanas al mercado estadounidense. Básicamente lo que se ha intentado hacer es permitir que las empresas nacionales del ramo aprovechen los salarios más bajos imperantes en

78 Esta medida dio lugar a una acalorada disputa con la Unión Europea respecto de los pañuelos de seda. El Gobierno de los Estados Unidos quería que en la etiqueta la tela figurara como insumo chino, mientras que los productores europeos deseaban que los productos siguieran identificados como europeos.

México y la Cuenca del Caribe, utilizando dos mecanismos: primero, el que se conoce como producción compartida y, en segundo término, las preferencias comerciales para los países participantes. Los niveles salariales han sido una consideración importante, ya que mientras en la industria del vestido de los Estados Unidos se pagaban 8.70 dólares la hora en febrero de 1999 (incluidas la seguridad social y las prestaciones suplementarias), en 1995 el salario medio por hora de un trabajador mexicano del ramo era de 1.61 dólares, y el de los trabajadores de otros países de la Cuenca del Caribe era: en Costa Rica, 2.23 dólares; en El Salvador, 1.43 dólares; en Guatemala, 1.30 dólares; en Jamaica, 1.55 dólares, y en República Dominicana, 1.52 dólares. En una industria en que los costos de mano de obra normalmente equivalen a entre un 25% y un 30% de los costos de producción (Chacón, 1999, p. 10), era una muy buena oportunidad para aumentar la competitividad en el mercado estadounidense, aunque en la industria del vestido china los salarios por hora sólo alcanzaban al equivalente de 0.25 dólares.

De acuerdo con la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC, 1999, p. i), la racionalización de la producción mediante el uso del mecanismo de producción compartida se ha ido transformando cada vez más en parte integrante de los esfuerzos mundiales de las empresas estadounidenses por reducir los costos de manufactura. Normalmente estas empresas invierten en operaciones de producción compartida para lograr ese propósito y así mejorar su competitividad en su propio mercado y en el de los países en desarrollo. En general mantienen en los Estados Unidos las etapas correspondientes a desarrollo y diseño de productos, manufactura de uso intensivo de capital y actividades relacionadas con la comercialización, y traspasan la etapa de ensamblaje, de uso intensivo de mano de obra, a países en que este factor supone menores costos. El mecanismo de producción compartida, en virtud de la partida 9802.00.80 de la Clasificación Armonizada de Aranceles, dispone la exención de derechos para el valor de los componentes fabricados en los Estados Unidos que se incorporan en artículos importados que han sido ensamblados en el extranjero. El contenido nacional de las importaciones estadounidenses que ingresan en virtud del mecanismo de producción compartida también está exento de la tasa de tramitación de mercaderías (la tasa de tramitación aduanera, que asciende a un monto ad valórem de 0.21% con un máximo de 485 dólares por partida ingresada). La industria del vestido ha sido la más beneficiada por las reducciones que entraña el uso del mecanismo de producción compartida. En 1997 el 59% del total de derechos ahorrados gracias al uso de este mecanismo correspondió a las importaciones de esta rama de actividad, pese a que abarcó sólo el 15% del valor total de esas importaciones.

En la segunda mitad de la década de 1980, el Gobierno de los Estados Unidos otorgó acceso preferencial a artículos importadas de México y de los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, dando así un gran impulso al comercio estadounidense de producción compartida en este sector (*Bobbin Live*, 1999a). El programa 807A, en virtud del cual se otorga acceso garantizado (sin las restricciones cuantitativas normales) al mercado estadounidense a todas las prendas de vestir ensambladas en los países participantes a partir de tela confeccionada y cortada íntegramente en los Estados Unidos, se aplicó a los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe en 1986 y a México en 1989. La mayor parte de las prendas importadas de México y el Caribe se ensambla a partir de componentes estadounidenses en instalaciones ubicadas sobre todo en parques industriales en México y en zonas de procesamiento de exportaciones de la Cuenca del Caribe (USITC, 1998b, p. 3-3). La legislación pertinente de México (que se refiere principalmente a la maquila pero también incluye el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el mecanismo de exportación con reintegro de derechos aduaneros) y de los países de la Cuenca del Caribe (principalmente legislación relativa a las zonas de procesamiento de las exportaciones, pero también a los programas de importación temporal y al mecanismo de exportación con reintegro de derechos aduaneros) ha facilitado las operaciones libres de derechos e impuestos de los ensambladores de ropa.

El resultado de la aplicación de estos instrumentos de política fue un abrupto aumento de la salida de los flujos de inversión extranjera directa de los Estados Unidos vinculados con la industria del vestido, que pasaron de 971 millones de dólares en 1993 a 1 300 millones de dólares en 1997, gran parte de los cuales se dirigieron a México y a la Cuenca del Caribe (USITC, 1999, pp. 11 y 12). Las corrientes comerciales fueron aún más considerables. Según la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC, 1999, p. 23), la participación de Asia en las importaciones estadounidenses del ramo bajó de 70.4% a 57.9%, en tanto la de México y la Cuenca del Caribe aumentó de 16.0% a 26.8% (casi 30% en 1998). La proporción del total de prendas de vestir que se

importaron con el mecanismo de producción compartida en virtud de la partida arancelaria 9802 aumentó de 10% a 21%. Entre 1993 y 1997, México (36.6% en 1997) y los países caribeños y centroamericanos (55.9% en 1997) sumaron 87%-93% del total de las prendas de vestir que ingresaron al mercado estadounidense en virtud de tal mecanismo (véase el cuadro IV.3), en tanto que a los países asiáticos correspondió menos del 1% de dichas importaciones. Es evidente que estos instrumentos tuvieron éxito en el contexto de determinados objetivos de política.

Las empresas estadounidenses del vestido han procurado mejorar su eficiencia mediante la aplicación de nuevas estrategias empresariales, iniciativa en la que lograron exitosos resultados (*Bobbin Live*, 1999a). Dichas empresas han alcanzado un alto nivel de eficiencia en el ensamblaje de prendas básicas en el extranjero, en virtud del mecanismo de producción compartida, en México y la Cuenca del Caribe. La partida arancelaria 9802.00.80 se refiere principalmente a las prendas cuya producción supone una confección estandarizada, tareas sencillas y pocos cambios de estilo, las que difieren mucho de las prendas que los Estados Unidos importan de las economías asiáticas de reciente industrialización, que constituyen más bien una muestra representativa de la demanda nacional. No obstante, últimamente las empresas estadounidenses han extendido el uso del mecanismo de producción compartida a la confección de prendas que requieren un mayor nivel de flexibilidad en la fabricación y de habilidad del confeccionista.

Cuadro IV.3

IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR ESTADOUNIDENSES EN VIRTUD DEL MECANISMO DE PRODUCCIÓN COMPARTIDA, SEGÚN LA PROCEDENCIA, 1993-1997

(En millones de dólares y porcentajes)

Procedencia	1993	1994	1995	1996	1997
Total de importaciones (en millones de dólares)	4 853	5 836	7 758	8 845	11 491
México	1 067	1 523	2 331	3 033	4 204
Países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe	3 165	3 632	4 508	5 008	6 420
República Dominicana	1 212	1 377	1 565	1 601	2 060
Costa Rica	543	587	670	646	793
Guatemala	424	450	520	579	651
Honduras	332	451	675	970	1 362
Jamaica	313	371	448	437	425
El Salvador	185	303	477	588	894
Todos los demás	463	493	727	683	711
Total de importaciones (en porcentaje)	100	100	100	100	100
México	22.0	26.1	30.0	34.2	36.6
Países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe	65.2	62.2	58.1	56.6	55.9
Republica Dominicana	25.0	23.6	20.2	18.1	17.9
Costa Rica	11.2	10.1	8.6	7.3	6.9
Guatemala	8.7	7.7	6.7	6.5	5.7
Honduras	6.8	7.7	8.7	11.0	11.9
Jamaica	6.4	6.4	5.8	4.9	3.7
El Salvador	3.8	5.2	6.1	7.7	7.8
Todos los demás	12.3	11.7	11.9	9.2	7.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1994-1997", USITC Publication, Nº 3146, Washington, D.C., diciembre de 1998 y "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1992-1995", USITC Publication, Nº 3032, Washington, D.C., abril de 1997.

En el caso de los fabricantes, la aplicación de estas nuevas estrategias empresariales ha entrañado estar presentes en varios países de la región que disfrutan de preferencias comerciales y compiten entre sí para atraer inversión extranjera directa o concertar acuerdos con proveedores (FIAS, 1997, pp. 12-15). Con frecuencia las grandes empresas estadounidenses del vestido han instalado maquiladoras en varios países de la Cuenca del Caribe y México a fin de adaptarse mejor a las cambiantes situaciones competitivas de cada lugar. Así, aunque los tipos de cambio suban, o los costos de seguridad social o de salarios aumenten sensiblemente, o surjan problemas de infraestructura o transporte en un sitio en particular, la casa matriz puede adaptarse reduciendo la producción local mediante el cierre de alguna de sus líneas de ensamblaje y aumentando la producción en otra parte mediante la adición de otra línea de ensamblaje en una ubicación más conveniente, donde ya tenga una subsidiaria. A diferencia de las operaciones móviles de muchas empresas estadounidenses menores que, debido a los costos, se ven obligadas a trasladarse completamente de un sitio a otro a fin de competir por los acuerdos con los compradores, estas operaciones de maquila subregionales han permitido que las grandes empresas estadounidenses del vestido maximicen su eficiencia sin dañar sus relaciones públicas (véanse los estudios de caso de Mortimore (1999b); Mortimore y Zamora (1998); Mortimore, Duthoo y Guerrero (1995), y Vicens, Mortimore y Martínez (1998)).

Ciertos casos representativos en que participaron algunas de las mayores empresas estadounidenses del vestido que comercializan importantes productos servirán para ilustrar las características específicas de los cambios introducidos en las estrategias empresariales. Entre ellos, cabe mencionar los fabricantes de pantalones de mezclilla de marca (Levi Strauss y VF Corporation), los fabricantes y/o comercializadoras de lencería femenina de marca (Sara Lee, Fruit of the Loom y Warnaco) y el caso de una tienda de menudeo de prendas de vestir de marca femeninas (Liz Claiborne). Cada ejemplo revela aspectos concretos de las nuevas estrategias que se aplican en México y los países de la Cuenca del Caribe.

VF Corporation, que fabrica marcas como Lee, Wrangler, Rider, Rustler y Brittania, y Levi Strauss, con marcas como Levi's, Dockers y Slates, están entre los fabricantes y minoristas (en el caso de Levi Strauss) de pantalones de mezclilla más importantes del mundo. VF Corporation también produce ropa interior. En los años noventa la participación de Levi Strauss en el mercado estadounidense se desplomó (de 31% a 14%) debido a que no se mantuvo al corriente de las cambiantes tendencias de los consumidores y a la mayor presencia de otros minoristas, además de que no actuó con la suficiente celeridad para reducir sus altos costos de producción, trasladando sus operaciones de ensamblaje al extranjero. En la importantísima categoría de pantalones de mezclilla para hombres (16 años o más), la participación de Levi's en el mercado bajó de 48.2% a 25% durante 1990-1998, en tanto la de VF (Lee y Wrangler) saltó de 22.1% a 31.9% (Munk, 1999). En consecuencia en 1998 la empresa se vio obligada a realizar una reestructuración, en virtud de la cual debió cerrar 12 de sus 32 plantas estadounidenses y 4 de sus 12 plantas europeas. En 1999 anunció el cierre de otras 11 plantas en América del Norte, reduciendo su fuerza de trabajo un 38%. Actualmente sus operaciones están basadas principalmente en sus propias maquiladoras en México y la Cuenca del Caribe, además de acuerdos con proveedores para las prendas Docker. Para la confección de estas últimas la firma aprovecha la infraestructura de paquete completo que ofrecen algunos proveedores. VF Corporation efectuó su reestructuración antes, en 1995, al cerrar 14 plantas en Estados Unidos y trasladar el 35% de su producción a México (8 plantas) y el Caribe (6 plantas en Costa Rica y 1 en Honduras). En 1998, 57% de su producción era extraterritorial y su objetivo declarado era que esta cifra llegara al 80% de sus operaciones de costura. Así como sus propias marcas, VF Corporation anunció un programa de inversión por 1 250 millones de dólares para licenciar otras marcas, como Tommy Hilfiger y Nike. El hecho de que Levi Strauss demoró en aprovechar el mecanismo de producción compartida evidentemente contribuyó a que perdiera mercado en los Estados Unidos.

La situación de los tres fabricantes principales de ropa interior de marca también es muy ilustrativa. Sara Lee (Hanes, Playtex, Bali y L'eggs), Fruit of the Loom (Fruit of the Loom, BVD, Gitano y Munsinger) y Warnaco (Warner's, Olga, Lejaby) producen importantes marcas. Sara Lee, con 32% del mercado estadounidense de sostenes y 38% del de ropa interior para hombres y niños, fue una de las primeras grandes empresas del vestido en los Estados Unidos que se trasladó al extranjero a mediados de la década de 1980. En 1992 también adquirió importantes firmas mexicanas (Rinbros y Mallorca) para consolidar más sus operaciones extraterritoriales. Para 1997, 42% de su producción de prendas de vestir provenía del extranjero. Sin embargo, para mejorar aún más su competitividad, la empresa decidió desverticalizar sus operaciones en los Estados Unidos retirándose del

comercio de textiles de punto. En 1999 anunció una inversión de 45 millones de dólares para expandir sus 12 plantas en Puerto Rico, donde constituye el mayor empleador. Además, mantiene una amplia presencia en subsidiarias maquiladoras en México y la Cuenca del Caribe, con operaciones contractuales en México, Jamaica y El Salvador. Fruit of Loom reaccionó tarde a las oportunidades que ofrecía el mecanismo de producción compartida en México y el Caribe, y sólo en 1995 comenzó a trasladarse al extranjero. Sin embargo, en 1998 el 95% de sus operaciones de costura se ubicaban fuera, y cerca de la mitad correspondía a sus propias plantas nuevas de El Salvador y Honduras. Warnaco, uno de los grandes protagonistas en la venta de sostenes, que ostenta 30% del mercado de los Estados Unidos, sumó a sus actividades de maquila de sus propias marcas en Asia, América del Norte y del Sur y la Cuenca del Caribe, el licenciamiento de otras marcas, como Calvin Klein (Designer Holdings), White Stag, Speedo y Chaps (Ralph Lauren). Warnaco posee 20 tiendas Calvin Klein en Asia. Así pues, con respecto a la ropa íntima para alcanzar a Sara Lee, que había aprovechado el mecanismo de producción compartida para ubicarse a la vanguardia, Fruit of the Loom y Warnaco debieron seguir sus pasos y adoptar otras opciones competitivas, como el licenciamiento de otras marcas de la competencia.

El caso de Liz Claiborne es bastante diferente de los anteriores porque se trata solamente de un minorista de marcas, no un fabricante. La empresa cuenta con 113 puntos de expendio exclusivos en el mercado de los Estados Unidos, y sus ventajas competitivas se encuentran en el diseño y la comercialización. Ha suscrito acuerdos con proveedores en 30 países diferentes, otorgando licencias a productores para que fabriquen los diseños de Liz Claiborne. En 1998 amplió su cartera al licenciar otras marcas como Donna Karan (DKNY Jean y DKNY Active) y lanzar JH Collectables. Debido a esta situación, la empresa está muy interesada en los proveedores de paquete completo de Asia y, más recientemente, México.

Estos ejemplos de nuevas estrategias empresariales demuestran lo importantes que han sido las oportunidades de producción compartida para permitir que las empresas del vestido estadounidenses aumenten su competitividad logrando una mayor eficiencia mediante la reducción de los costos de producción en México y la Cuenca del Caribe. Si bien cada estrategia tiene matices diferentes, el elemento común es la necesidad de aumentar la eficiencia y el papel de México y el Caribe como proveedores directos mediante subsidiarias manufactureras o a través de acuerdos con compradores. En este contexto el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) concedió importantes ventajas a México que no existían para los países de la Cuenca del Caribe.

C. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE: LAS DIFERENCIAS CREADAS ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE LA CUENCA DEL CARIBE

Tanto México como los países de la Cuenca del Caribe han servido para fortalecer a las empresas del vestido de los Estados Unidos dado que, con el uso del mecanismo de producción compartida, estas empresas han podido crear cadenas productivas regionales para aprovechar los salarios más bajos que imperan en aquellos países, con el fin de reconquistar la participación en el mercado estadounidense que habían conseguido sus competidores asiáticos. Una gran proporción de las prendas de vestir que estos países exportan al mercado estadounidense están vinculadas a este mecanismo. En 1997 casi 82% de las prendas de vestir que México exportó a los Estados Unidos entró gracias a la partida 9802 de la Clasificación Armonizada de Aranceles, al igual que más de 84% de las que provenían de los países de la Cuenca del Caribe. No obstante, con la entrada en vigencia del TLC, desde el 1° de enero de 1994, la situación competitiva de

México para abastecer el mercado norteamericano mejoró radicalmente en comparación con la de los países de la Cuenca del Caribe.

Si se analizan los datos globales más recientes de que se dispone sobre las importaciones estadounidenses de prendas de vestir (véase el cuadro IV.4), se aprecia que México rápidamente se está acercando a los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y pronto podría superarlos como principal proveedor de ropa del mercado estadounidense. Entre 1992 y 1999, su participación pasó de 3.4% a 15.3%, en tanto que la de los países de la Cuenca del Caribe sólo avanzó de 12.1% a 17.9%. En junio de 1999 el valor de las exportaciones anualizadas de prendas de vestir de México a los Estados Unidos había subido casi 9% en comparación con el año anterior, en tanto el de los países de la Cuenca del Caribe apenas se mantuvo al nivel de 1998. Básicamente, se podría decir que el acceso especial de México se ha vuelto aún más especial que el de los países de la Cuenca del Caribe.

En general, el TLC ha abierto posibilidades para que los fabricantes estadounidenses de fibras, textiles y prendas de vestir aumenten sus ventas e incrementen su producción, de manera que aprovechen plenamente las economías de escala y los recursos complementarios en los tres países miembros —Canadá, Estados Unidos y México— para mejorar su potencial de exportación (US-OTEXA, 1999). Para México los beneficios se tradujeron en:

- la reducción o eliminación de los derechos arancelarios;
- la reducción o eliminación de las cuotas, y
- la aplicación de normas de origen comunes (USITC, 1999, p. 30).

El TLC dispone la eliminación programada de los derechos sobre el comercio de prendas de vestir entre los miembros en artículos que se "originan" en los países miembros. En el caso de México, prácticamente todos los aranceles que los Estados Unidos imponían a las prendas que se originaban en aquel país se

Cuadro IV.4

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DE PRENDAS DE VESTIR, AÑOS SELECCIONADOS, 1992 A JUNIO DE 1999

(En millones de dólares y porcentajes)

Procedencia	1992	1995	1998	Junio de 1999
Total importaciones (en millones de dólares)	26 713	34 649	48 175	23 025
México	901	2 566	6 494	3 529
Países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe	3 228	5 433	8 270	4 125
Republica Dominicana	1 203	1 731	2 342	1 098
Costa Rica	589	757	821	396
Guatemala	451	682	1 134	555
Honduras	365	918	1 873	1 014
Jamaica	292	530	422	173
El Salvador	166	582	1 171	610
Todos los demás	22 584	26 650	33 411	15 371
Total de importaciones (porcentajes)				
México	3.4	7.4	13.5	15.3
Países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe	12.1	15.7	17.2	17.9
República Dominicana	4.5	5.0	4.9	4.8
Costa Rica	2.2	2.2	1.7	1.7
Guatemala	1.7	2.0	2.4	2.4
Honduras	1.4	2.6	3.9	4.4
Jamaica	1.1	1.5	0.9	0.8
El Salvador	0.6	1.7	2.4	2.6
Todos los demás	84.5	76.9	69.4	66.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de importaciones estadounidenses para el consumo (valores en aduana) proporcionados por la Oficina de Textiles y Prendas de Vestir de la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio.

terminaron de eliminar el 1° de enero de 1999. Los Estados Unidos suprimieron las cuotas para las prendas que se originaban en México una vez implementado el TLC y el 1° de enero del 2004 habrán culminado el mismo proceso para los artículos que no se originan en ese país. Con respecto a las normas de origen, la mayoría de las prendas de vestir están sujetas a una norma denominada "desde el hilado en adelante", según la cual todas las etapas de fabricación, incluida la formación del hilado, deben realizarse en uno de los tres países miembros, fortaleciendo así la cadena productiva norteamericana.

Los beneficios del TLC han pasado a México en forma de ciertas ventajas competitivas respecto de los países del Caribe, como el ingreso libre de impuestos de artículos producidos mediante el mecanismo de producción compartida, mientras que estos países siguen pagando derechos sobre el valor agregado fuera de los Estados Unidos (principalmente salarios) y están sujetos a ciertas cuotas. Además, los beneficios del TLC se aplican a las prendas de vestir mexicanas fabricadas mediante el mecanismo de producción compartida, aunque los artículos no cumplan con la norma de origen "desde el hilado en adelante" o sean sometidos a ciertos procesos de terminación en México después de ensamblados (como blanqueado, tintura, lavado de desgaste con piedra, con ácidos o planchado permanente —procesos que constituyen fabricación ulterior en cualquier otro país y por lo tanto descalifican a las prendas tratadas de una exención parcial de derechos, aunque contengan partes fabricadas en Estados Unidos) (*Bobbin Live*, 1999b, p. 2).

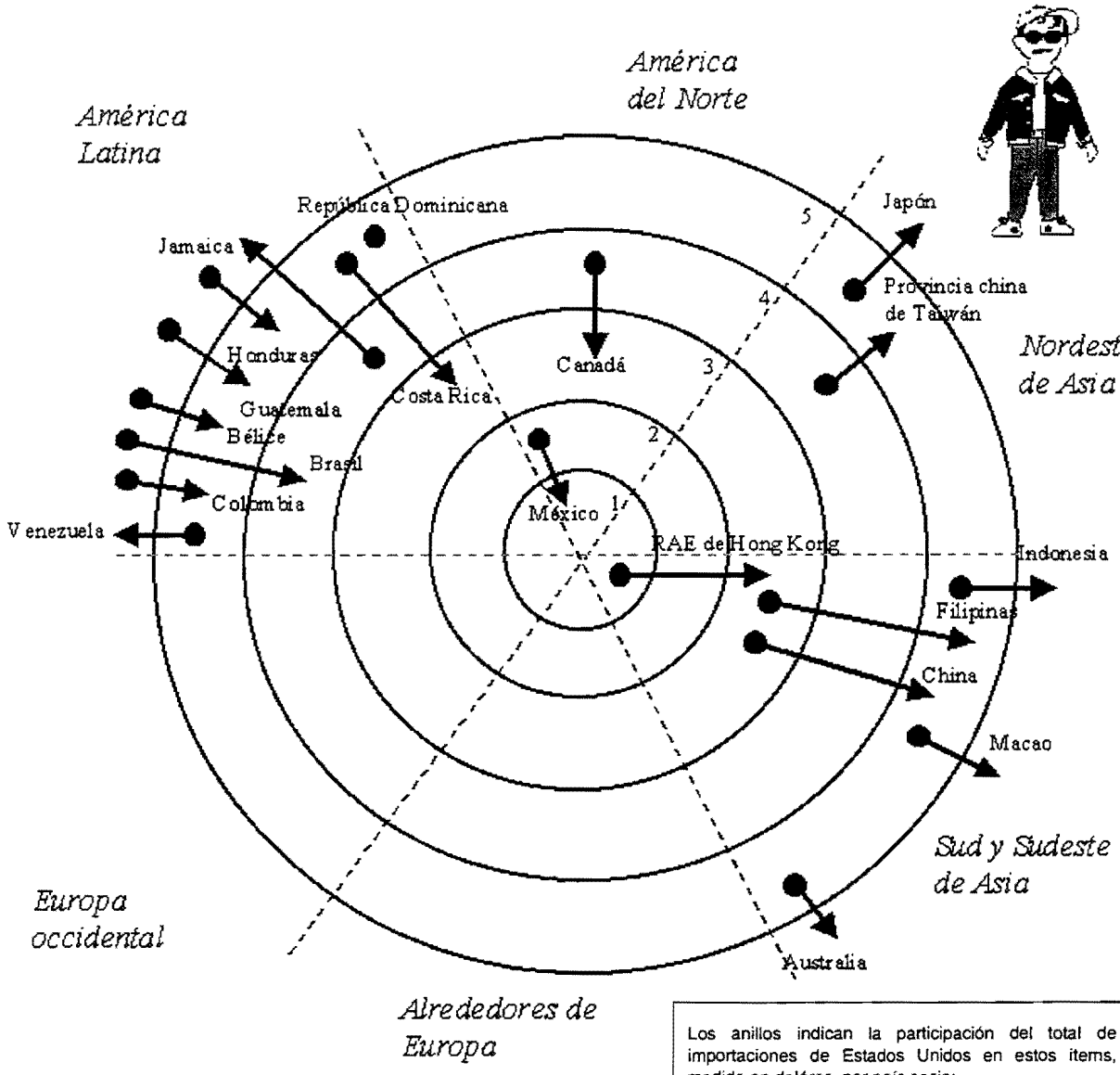
Los efectos de las preferencias que México obtuvo gracias al TLC pronto se hicieron sentir. El cierre de 250 plantas y la pérdida de 123 000 puestos de trabajo en los países de la Cuenca del Caribe se atribuyeron a las ventajas de que disfrutaba México en virtud del Tratado (Stinson, 1999). Entre 1994 y 1998, el total de las importaciones de prendas de vestir que ingresaron a los Estados Unidos y la ropa producida mediante el mecanismo de producción compartida importada de México aumentaron 307.4% y 247.1% respectivamente, en tanto las cifras correspondientes de los países del Caribe sólo subieron 84.2% y 91.6% respectivamente (Gereffi, 1999a, cuadro 2). En 1998, México incluso sobrepasó a China como principal proveedor de prendas de vestir del mercado estadounidense (véase el cuadro II.3). Es probable que este tremendo cambio haya sido aún mayor que lo que indican las cifras, ya que se sospecha que, en lo que se refiere a las prendas de vestir que los Estados Unidos importan de México, se computan cantidades considerablemente menores que las reales (USITC, 1999, pp. 1-5). El arancel estadounidense implícito aplicado a las importaciones de prendas de vestir de México bajó de 6.4% a 0.9%, en tanto el de los países de la Cuenca del Caribe sólo se redujo de 9.1% a 8.5% (Buitelaar, 1999, p. 2). Otros beneficios evidentes se refieren a la creciente especialización de la industria del vestido mexicana en la producción *integrada* de pantalones de algodón, que ha dado lugar al desarrollo de una cadena productiva con base local.

Quizás el mejor ejemplo para captar el sentido de los cambios producidos por el TLC es el caso de los pantalones vaquero (*blue jeans*). En 1998, México ya era el principal proveedor de esta clase de prendas de vestir para hombres y mujeres en el mercado norteamericano, con una participación del orden de 60% de en las importaciones de Estados Unidos (véanse los gráficos IV.2 a IV.5). Los siguientes dos casos particulares muestran en qué medida mejoró la situación competitiva de México en comparación con la de importantes proveedores de la Cuenca de Caribe, debido a la influencia de las ventajas y normas de origen del TLC.

- Las importaciones estadounidenses de pantalones vaquero para hombres y niños (partida 6203424010 del Sistema Armonizado de Aranceles) fueron muy dinámicas. Entre 1990 y 1994 crecieron de 198.7 millones a 424.3 millones de dólares, lo que significa que pasaron de 0.04% a 0.064% de las importaciones totales de Estados Unidos. Con anterioridad al TLC, tanto México como los países de la Cuenca del Caribe aumentaron su participación en este mercado. Durante ese período, México avanzó del segundo al primer anillo, ya que su participación de mercado superó el 25% en 1994. Costa Rica saltó del quinto al segundo anillo, al alcanzar una proporción superior a 6.25%. También ascendió la participación de otros países del Caribe, como Honduras, Guatemala y Belize. Estas economías latinoamericanas restaron mercado a países asiáticos como Hong Kong, China, Filipinas y Taiwán (véase el gráfico IV.2). Es entre 1995 y 1998 cuando se puede captar el impacto del TLC en la situación competitiva de los pantalones vaquero para hombre y niños en el mercado estadounidense. Las importaciones de esta prenda aumentaron de 556.9 millones de dólares a 882 millones de dólares, es decir, pasaron de 0.075% a 0.097% de las importaciones totales de Estados Unidos. Si bien México consolidó su situación como principal proveedor, en el proceso restó mercado a los países de la Cuenca del Caribe, como es el caso de

Gráfico IV.2

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES AL MERCADO ESTADOUNIDENSE DE VAQUEROS PARA HOMBRES Y NIÑOS (PARTIDA 6203424010 DE LA CLASIFICACIÓN ARMONIZADA DE ARANCELES DE LOS ESTADOS UNIDOS), DE 1990 A 1994



Los anillos indican la participación del total de importaciones de Estados Unidos en estos ítems, medido en dólares, por país socio:

1) 25%+
2) 12.5 - 24.9%
3) 6.25 - 12.4%
4) 3.125 - 6.24%
5) 1.52 - 3.124%

El valor total de importaciones de blue jeans para niño y hombre fue $198.7 millones en 1990 (0.04 % del total de importaciones de los Estados Unidos) y $424.3 millones en 1994 (0.064 %).

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional módulo para el análisisdel crecimiento del comercio internacional (MAGIC).

La posición para 1994 corresponde al lugar donde el nombre del país se encuentra ubicado; la ubicación de 1990, si es diferente, está representada por un pequeño círculo. Las flechas representan la magnitud y la dirección de cambio a través del tiempo.La participación de México se incrementó de 13.2 a 36.1% durante 1990-1994. Fuente: calculado utilizando el programa computacional MAGIC de la CEPAL – NU.

Recuadro IV.3

LA ESTRATEGIA DE UNA EMPRESA TEXTIL ESTADOUNIDENSE EN EL CONTEXTO DEL TLC: *BURLINGTON INDUSTRIES*

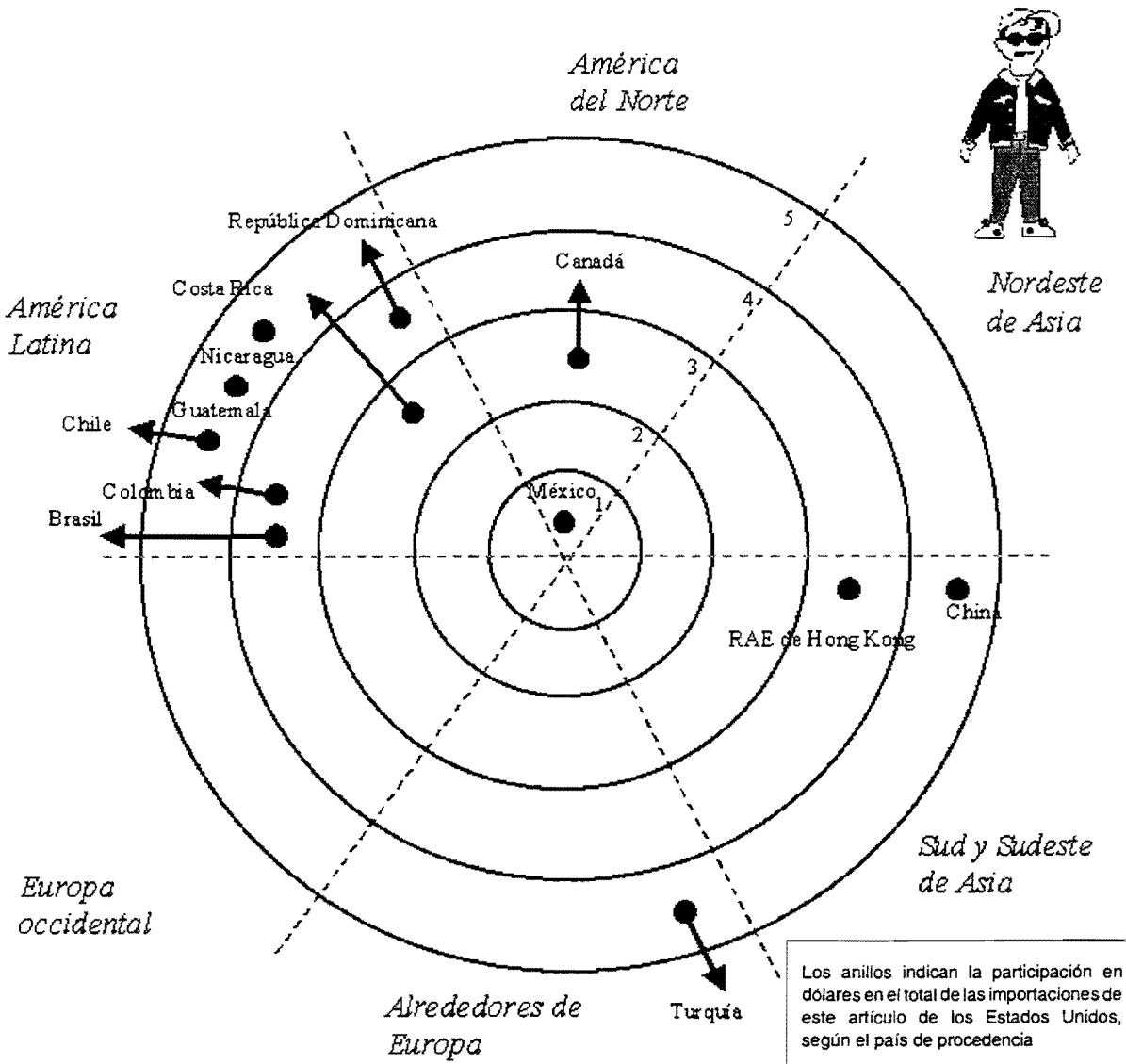
Recientemente Burlington Industries celebró su 75° aniversario como uno de los mayores fabricantes textiles del mundo (sus ventas ascendieron a 2 000 millones de dólares en 1998). Posee 29 plantas en seis estados de la Unión y fábricas en México e India. La producción de textiles para la fabricación de ropa representa el 60% de los ingresos de la empresa. Burlington se dedica a cuatro grandes categorías de productos: la tela de vaqueros, las telas sintéticas, la lana peinada y la ropa sport de algodón. Con sede en Greensboro, Carolina del Norte, la historia de Burlington tiene dos caras. Primero, es un ejemplo sobresaliente de la tendencia de la industria textil a trasladarse al extranjero. Segundo, Burlington se está diversificando para dedicarse a las prendas de vestir. Antes operaba exclusivamente como fabricante de textiles, pero ahora está aplicando una integración hacia adelante al aventurarse en el terreno de la costura y el ensamblaje de prendas de vestir. México es una zona de crecimiento clave para Burlington, que espera usar la producción mexicana para captar participación de mercado de grado intermedio que actualmente poseen empresas asiáticas. Si bien la compañía ha tenido operaciones en México durante más de 40 años, sus intereses estaban limitados a proveer textiles para el mercado nacional. En 1994 Burlington tenía sólo tres plantas en México, dos de las cuales se dedicaban a la producción de telas de algodón y sintéticas. No obstante, los despidos en las plantas estadounidenses fueron un primer indicio de que la industria textil de ese país dirigía su mirada al sur. Aun en 1996 Burlington sostenía que iba a mantener lo más importante de su producción en los Estados Unidos (Krouse, 1996), pero pronto esa estrategia empezó a cambiar. En 1997 la compañía inició una empresa conjunta con Guilford Mills, DuPont y la firma mexicana Grupo Alfa para construir "la Ciudad de la Confección", un parque industrial de 3 millones de dólares al sur de la Ciudad de México, que sirva de base para los fabricantes de ropa estadounidenses. El objetivo de este proyecto, titulado "NuStart", es promover la integración vertical de las fibras, las telas y las actividades de fabricación, utilizando la tecnología más avanzada. Los planes incluyen un centro de capacitación para trabajadores y gerentes medios que ha de construirse con el apoyo estatal y federal mexicano. En 1998 Burlington anunció que invertiría 80 millones de dólares en los próximos tres años en cinco instalaciones de confección de prendas de vestir en coordinación con su centro de servicios del vestido de México. Se prevé que en estas instalaciones se emplearán a 2 000 trabajadores y se efectuarán ventas que aportarán 225 millones de dólares anuales a las arcas de la empresa. En 1999 se preveía la apertura de tres nuevas plantas en Yecapixtla, Morelos, para producir tela de vaqueros, telas de lana peinada e hilados de algodón.

Actualmente Burlington está llevando a cabo una completa reorganización de sus operaciones de producción de telas para la confección de prendas. La capacidad de producción de sus plantas estadounidenses se reducirá 25%, al cerrarse siete plantas, mientras que su división de ropa sport ha sido absorbida por la división mundial de tela de vaqueros. La producción de ropa sport se ha trasladado a México, donde se confeccionan camisas y pantalones de hombre; algunas de las telas vienen de tejedurías mexicanas y la costura se subcontrata a fabricantes de prendas de vestir alrededor de la Ciudad de México. Esta cadena productiva de paquete completo se está adoptando asimismo en varias etapas en otras divisiones de la empresa. En 1994 Burlington comenzó a prestar asistencia a sus clientes en la producción de prendas terminadas mediante un acuerdo con los Fabricantes Internacionales de Prendas de Vestir de El Paso, Texas, para construir una planta de terminación de ropa en Chihuahua (Gereffi y Bair, 1998, p. 32). Las nuevas plantas que se instalan en México, a diferencia de sus predecesoras, están equipadas con tecnología de última generación, y las inversiones con frecuencia se traducen en programas de capacitación.

Fuente: CEPAL, sobre la base de Gary Gereffi, "The Transformation of the North American Apparel Industry: is NAFTA a Curse or a Blessing?", informe de consultor preparado para la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, mayo de 1999

Gráfico IV.3

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES AL MERCADO ESTADOUNIDENSE DE VAQUEROS PARA HOMBRES Y NIÑOS (PARTIDA 6203424010 DE LA CLASIFICACIÓN ARMONIZADA DE ARANCELES DE LOS ESTADOS UNIDOS), DE 1995 A 1998



Los anillos indican la participación en dólares en el total de las importaciones de este artículo de los Estados Unidos, según el país de procedencia

1) 25% +
2) 12.5% - 24.9%
3) 3.125% - 6.24%
4) 6.25% - 12.4%:
5) 1.52% - 3.124%

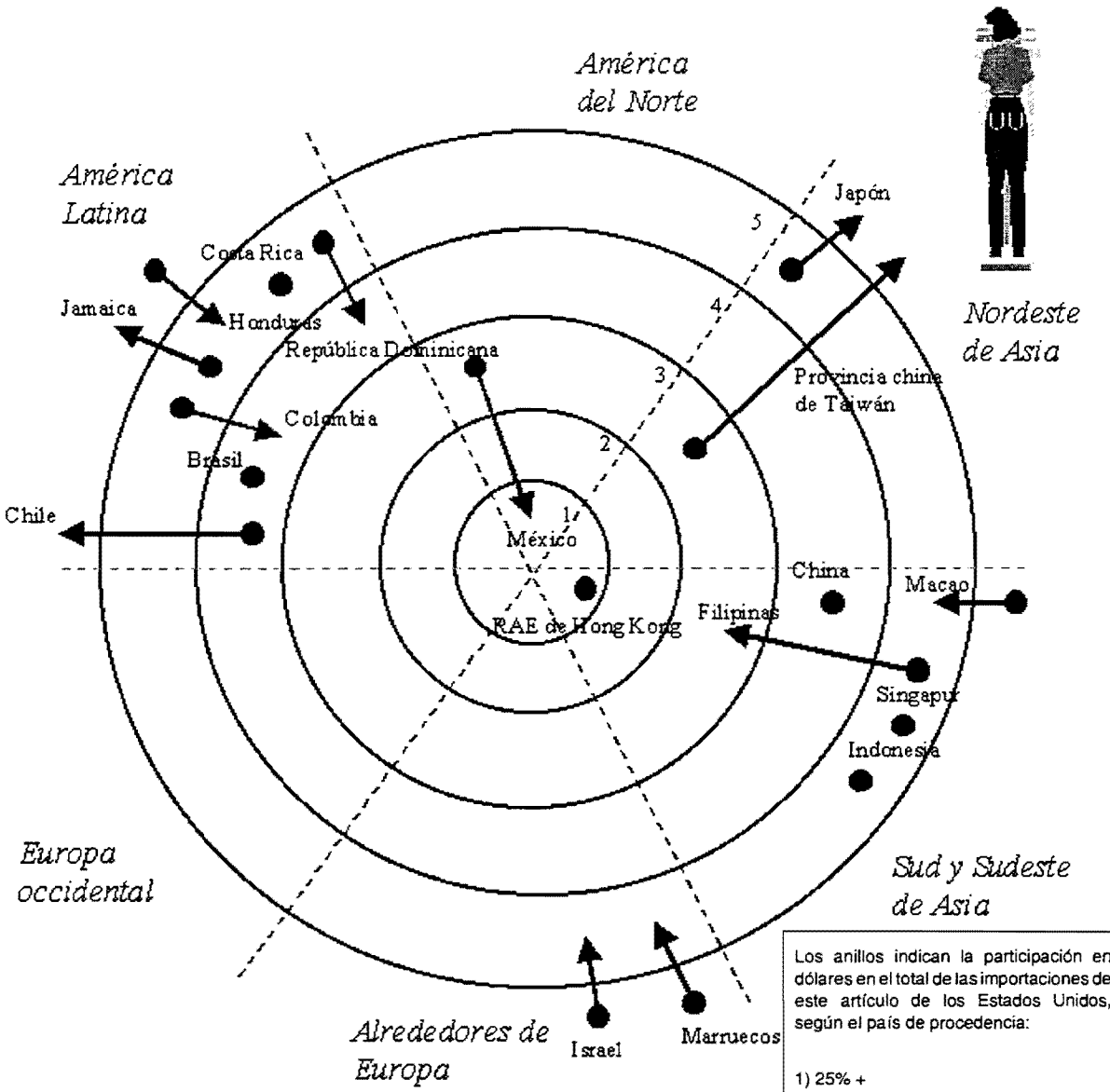
El valor total de las importaciones de vaqueros para hombres y niños ascendió a 556.97 millones de dólares en 1995 (0.075% del total de las importaciones de los Estados Unidos) y 882 millones en 1998 (0.097%).

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC).

La posición de 1998 corresponde al anillo en que se encuentra el nombre del país; la posición de 1995, si difiere, se indica con un círculo pequeño. Las flechas representan la magnitud y dirección del cambio con el tiempo. La participación de México aumentó de 44.92% a 58.1% entre 1995 y 1998.

Gráfico IV.4

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES AL MERCADO ESTADOUNIDENSE DE VAQUEROS PARA MUJERES Y NIÑAS (PARTIDA 6204624010 DE LA CLASIFICACIÓN ARMONIZADA DE ARANCELES DE LOS ESTADOS UNIDOS), DE 1990 A 1994



Los anillos indican la participación en dólares en el total de las importaciones de este artículo de los Estados Unidos, según el país de procedencia:

1) 25% +
2) 12.5% - 24.9%
3) 6.25% - 12.4%
4) 3.125% - 6.24%
5) 1.52% - 3.124%

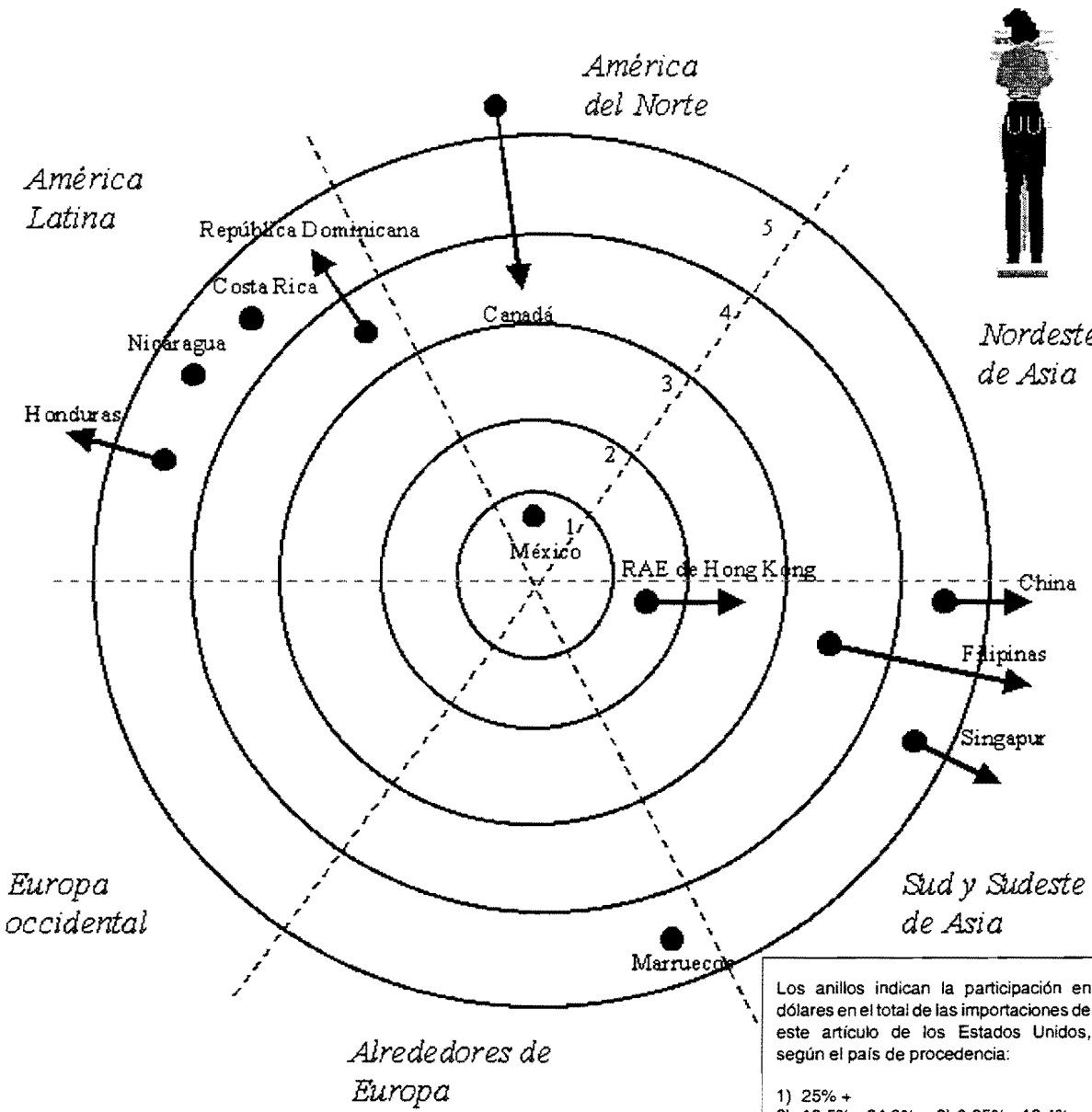
El valor total de las importaciones de vaqueros para mujeres y niñas bajó a 318 millones de dólares en 1990 (0.064% del total de las importaciones de los Estados Unidos) y 303.8 millones en 1994 (0.046%).

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC).

La posición de 1994 corresponde al anillo en que se encuentra el nombre del país; la posición de 1990, si difiere, se indica con un círculo pequeño. Las flechas representan la magnitud y dirección del cambio con el tiempo. La participación de México aumentó de 11.4% a 26.1% entre 1990 y 1994

Gráfico IV.5

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES AL MERCADO ESTADOUNIDENSE DE VAQUEROS PARA MUJERES Y NIÑAS (PARTIDA 6204624010 DE LA CLASIFICACIÓN ARMONIZADA DE ARANCELES DE LOS ESTADOS UNIDOS), DE 1995 A 1998



Los anillos indican la participación en dólares en el total de las importaciones de este artículo de los Estados Unidos, según el país de procedencia:

1) 25% +
2) 12.5% - 24.9% 3) 6.25% - 12.4%
4) 3.125% - 6.24% 5) 1.52% - 3.124%

El valor total de las importaciones de vaqueros para mujeres y niñas ascendió a 345 millones de dólares en 1995 (0.046% del total de las importaciones de los Estados Unidos) y 725.6 millones en 1998 (0.079%).

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC).

La posición de 1998 corresponde al anillo en que se encuentra el nombre del país; la posición de 1995, si difiere, se indica con un círculo pequeño. Las flechas representan la magnitud y dirección del cambio con el tiempo. La participación de México aumentó de 43.2% a 62.8% entre 1995 y 1998.

Costa Rica y República Dominicana (véase el gráfico IV.3).

- Algo similar es el caso de los pantalones vaqueros para mujeres y niñas (partida 6204624010 del Sistema Armonizado de Aranceles). Entre 1990 y 1994, las importaciones estadounidenses de esta prenda no fueron muy dinámicas, ya que disminuyeron de 318 millones de dólares a 303.8 millones de dólares, lo que representa una baja de 0.064% a 0.046% de las importaciones totales de Estados Unidos. Con anterioridad al TLC, tanto México como los países de la Cuenca del Caribe ganaron participación en este mercado. Durante ese período, México avanzó del tercer anillo al primero, dado que su participación de mercado superó el 25% en 1994; República Dominicana pasó del quinto al cuarto anillo, con una participación superior a 3.125%; y Honduras ingresó al quinto anillo. Estas economías latinoamericanas tomaron mercado de países asiáticos, como Taiwan y Japón, pero competieron duramente contra otros, como Filipinas (véase el gráfico IV.4). El impacto del TLC en la situación competitiva de los pantalones vaquero para mujeres y niñas en el mercado estadounidense se puede captar entre 1995 y 1998, período durante el cual las importaciones de esta partida crecieron de 345 millones de dólares a 725.6 millones de dólares. Esto equivale a un incremento de 0.046% a 0.079% de las importaciones totales de Estados Unidos. También en este caso México consolidó su situación como principal proveedor del mercado, en detrimento de la participación de mercado de los países de la Cuenca del Caribe, como es el caso de la República Dominicana y Honduras (véase el gráfico IV.5). México comienza a afirmarse en su papel de proveedor del mercado de América del Norte, pero siguiendo una línea intermedia entre, por un lado, el modelo de Asia oriental, en que los exportadores nacionales de las economías de reciente industrialización de esa región suministran prendas de producción de paquete completo a los compradores estadounidenses, lo que les permite dominar importantes segmentos del mercado de más valor, en especial el de la moda femenina y, por el otro, el modelo de la Cuenca del Caribe,[79] que está basado en una combinación de salarios bajos, el formato de zona de procesamiento de exportaciones, el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos y las cuotas, y en que predomina la tradicional forma de producción compartida prevista en la partida 9802 de la Clasificación Armonizada de Aranceles, mecanismo que no ofrece ninguno de los beneficios a largo plazo vinculados a las normas de origen del TLC (Mortimore, 1999b). Así, en el modelo mexicano emergente las normas de origen del TLC crean un incentivo para lograr una producción de prendas de vestir más integrada en México y son sobre todo las empresas estadounidenses (más que las mexicanas) las que compiten por estar a la cabeza en la coordinación de la opción del paquete completo.

Evidentemente, el TLC ha alterado el carácter de la competencia entre México y los países del Caribe. Si bien es cierto que los países de la Cuenca del Caribe se especializan más en las camisas de algodón, los sostenes y la ropa interior, cabe señalar que los pantalones de mezclilla siguieron siendo el principal artículo en que Costa Rica, El Salvador, Honduras y la República Dominicana *perdieron* participación en el mercado de importación de prendas de vestir estadounidense frente a México, tras la implementación del TLC (Buitelaar, 1999, p. 7). Este tipo de consecuencia produjo reclamos para obtener la "paridad con el TLC" para los países de la Cuenca del Caribe. Un beneficio de tal paridad sería que quizá dichos países establezcan una industria del vestido más especializada e integrada —y por ende más competitiva— antes que el último tramo del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido del GATT abra el mercado del vestido de los Estados Unidos a las exportaciones asiáticas más competitivas en el año 2005.

---

79 Cabe señalar que algunos países centroamericanos, como El Salvador y Honduras, exportan destacables cantidades de prendas de vestir a los Estados Unidos que se originan en maquiladoras ubicadas en sus territorios pero de propiedad asiática (especialmente de firmas con sede en la Provincia china de Taiwán y en la República de Corea). El principal beneficio para las empresas asiáticas es que les permite aprovechar las cuotas que el país anfitrión tiene en el mercado estadounidense.

D. CONCLUSIONES

Es evidente que está surgiendo un nuevo modelo de competencia en las importaciones del sector del vestido en América del Norte: el modelo mexicano. Las limitaciones y el éxito relativos de los modelos existentes de productores del ramo de Asia oriental y la Cuenca del Caribe, y del modelo emergente de México, están determinados por una serie de factores, entre los cuales se combinan los mercados internacional y nacionales, la política nacional y las nuevas estrategias empresariales. En última instancia, el éxito en la actual economía globalizada exige comprender cómo utilizar las cadenas de proveedores y las redes organizacionales a fin de penetrar los grandes mercados. De hecho, los tres modelos de competencia que hemos individualizado emplean las cadenas de proveedores y las redes organizacionales, pero de manera bastante diferente.

El *modelo de Asia oriental* se basa en las operaciones altamente exitosas de los exportadores de textiles y prendas de vestir de la Provincia china de Taiwán, la Región Administrativa Especial de Hong Kong y la República de Corea (antes provenían de Japón y actualmente de China), que han pasado por toda una secuencia de funciones exportadoras, desde el ensamblaje hasta las operaciones de paquete completo y, en algunos casos, la fabricación de marcas originales. Las economías de reciente industrialización de Asia oriental desarrollaron y perfeccionaron su capacidad de ofrecer estas operaciones en los años sesenta y setenta, estableciendo estrechos vínculos con las tiendas de menudeo y comercializadoras estadounidenses, y luego "aprendieron mirando"; así, utilizaron a estos socios foráneos como modelos para fortalecer la competencia exportadora de Asia oriental. La confianza forjada gracias a muchas y fructíferas transacciones comerciales con estos compradores estadounidenses permitió que los proveedores de las economías de reciente industrialización de Asia oriental internacionalizaran su pericia para ofrecer operaciones de paquete completo gracias a "la fabricación mediante triangulación", es decir, los fabricantes de Asia oriental pasaron a ser intermediarios entre los compradores estadounidenses y cientos de fábricas de ropa de Asia y otras regiones en desarrollo, con el fin de aprovechar los menores costos de mano de obra y las cuotas vigentes en distintas partes del mundo. La creación de estas cadenas globales de aprovisionamiento ayudó a las economías de reciente industrialización de Asia oriental a mantener su competitividad internacional cuando las condiciones económicas locales y las limitaciones por motivo de cuotas amenazaban con socavar sus relaciones bilaterales originales, que entrañaban el paquete completo. Actualmente las economías de reciente industrialización de Asia oriental están superando el papel de intermediario de varias maneras: concentrándose en productos de mayor valor y que se encuentran en las fases iniciales de la cadena de producción de ropa (por ejemplo, con la exportación de textiles y fibras, en lugar de simples prendas); moviéndose hacia las fases finales de la cadena de producción, pasando de la fabricación de paquete completo a la fabricación de marcas originales, y cambiando a nuevas líneas de producción, donde se pueda repetir el éxito en la exportación de prendas de vestir.

En sus operaciones en el país de origen, las economías de reciente industrialización de Asia oriental no empleaban las disposiciones relativas a la producción compartida establecidas en el régimen comercial estadounidense para la industria del vestido de la partida 9802 de la Clasificación Armonizada de Aranceles porque, debido a la gran distancia que los separa de los Estados Unidos, el uso de los insumos textiles de ese país era impráctico. Además, las fábricas textiles no tenían capacidad de producción ni disposición para proveer los diversos tipos de telas preferidos por los diseñadores de ropa femenina y alta costura, que habían pasado a ser la especialidad de los exportadores de Asia oriental. La combinación de ambos factores creó un nicho de paquete completo para las empresas del vestido de Asia oriental, que éstas aprovecharon hábilmente.

El *modelo mexicano* emergente (pero en absoluto consolidado) entraña una transición constante desde el ensamblaje hasta una producción más semejante al tipo de paquete completo. El factor clave en el cambio de México ha sido el TLC. Con la entrada en vigor del

Tratado en 1994 comenzaron a eliminarse las restricciones comerciales que prácticamente confinaban a México al papel de ensamblador. En efecto, el sistema de maquila condicionaba al uso de insumos estadounidenses el acceso de México al mercado de los Estados Unidos.[80] El período de 10 años de implementación progresiva del TLC permite apreciar, paso a paso, cómo cada vez más procesos de la cadena productiva del vestido (como el cortado, el lavado y la producción textil) se trasladan a México, a medida que se eliminan las restricciones arancelarias propias de cada una de estas etapas.

Sin embargo, el TLC no garantiza el éxito de México. Si bien, debido a las fuertes devaluaciones del peso de 1994-1995, el país se convirtió en un sitio de producción muy atractivo para los fabricantes de prendas de vestir estadounidenses con operaciones internacionales de subcontratación, México no cuenta con la infraestructura de industrias conexas y de apoyo necesaria para ofrecer una producción de ropa de paquete completo, al menos no a un nivel internacionalmente competitivo. Como ya se indicó, las empresas textiles y del vestido de los Estados Unidos han estado expandiendo sus inversiones en México a un ritmo acelerado y creciente. Por consiguiente, el país está ahora en mejor posición para proporcionar la cantidad y calidad de insumos necesarios para la producción de paquete completo de artículos de ropa estándar, como pantalones de mezclilla, camisas y pantalones de punto y ropa interior. No obstante, México todavía está rezagado en lo que concierne a las categorías de ropa femenina y alta costura. La solución al problema de cómo completar la transición hasta llegar al suministro de paquete completo, y cómo crear nuevos nichos de producción y comercialización, es estableciendo eslabonamientos con los tipos de grandes empresas que pueden proveer los recursos y la orientación necesarios. En otras palabras, México necesita desarrollar nuevas y mejores cadenas productivas a fin de competir con los proveedores de Asia oriental por el mercado de paquete completo estadounidense (Gereffi, 1997, pp. 16-31). Hasta entonces el modelo mexicano no se habrá consolidado.

Las empresas estadounidenses ya han manifestado gran interés en trasladar a México las piezas que faltan de la cadena productiva del vestido de América del Norte. Sin embargo, se plantea el problema real de quién habrá de controlar los nodos críticos de la cadena y cómo se manejarán las relaciones de dependencia que ello implicará. Hasta ahora es obvio que las empresas estadounidenses controlan los segmentos del diseño y la comercialización en la cadena del vestido, mientras que las mexicanas están en buena posición para mantener y coordinar la fase de producción. No obstante, los fabricantes del rubro textil de los Estados Unidos, y en menor medida los de México, están haciendo grandes esfuerzos por integrar un amplio paquete de servicios del vestido que aumentaría su ventaja frente a los contratistas menores del ramo. En el futuro próximo, es probable que México conserve una combinación de plantas maquiladoras vinculadas a fabricantes de marcas estadounidenses y una nueva serie de productores de paquete completo vinculados a comercializadoras y tiendas de menudeo de marcas privadas. A medida que México disponga de mayor cantidad de los insumos fundamentales para producir prendas de vestir, los insumos estadounidenses dejarán de ser necesarios y las tradicionales maquiladoras mexicanas serán reemplazadas por fábricas con mayor integración vertical o por conglomerados de empresas conexas que compitan mediante cadenas localizadas, como los productores de pantalones de mezclilla en Torreón (Gereffi y Bair, 1998, pp. 26-35).

El *modelo de la Cuenca del Caribe* se limita casi exclusivamente a las actividades de maquila ubicadas en zonas de procesamiento de exportaciones que operan en virtud del régimen comercial previsto en la partida arancelaria 9802. Como las economías de la Cuenca del Caribe no tienen "paridad con el TLC", están sujetas a restricciones cuantitativas, aranceles más altos y menores posibilidades de integración vertical que México. Por tal razón, este modelo ha sido comparado a un "tejido raído" (Mortimore, 1999b). Aun así, dichos países han disfrutado de considerable éxito en su papel de ensambladores de exportaciones. Algunos de ellos, como El Salvador y Honduras, continúan mejorando su posición en el mercado estadounidense del vestido, sobre todo mediante grandes maquiladoras vinculadas a las operaciones de producción compartida de destacadas empresas del ramo de Estados Unidos. Sin embargo, en varias líneas de ensamblaje importantes están perdiendo terreno frente a las empresas mexicanas, que pueden exportar artículos semejantes a los Estados Unidos a un precio más bajo y con más celeridad que sus contrapartes del

80 Cabe mencionar que el formato de maquila se acaba de extender hasta diciembre del 2001.

Recuadro IV.4

LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN COSTA RICA: ¿UN ESPECTADOR INOCENTE?

La industria del vestido en Costa Rica tuvo que afrontar un importante desafío que afectó a la relación del país con su principal socio comercial: los Estados Unidos. Uno de los aspectos más espinosos en esa relación tuvo que ver con el hecho de que el Gobierno de ese país aplicó restricciones unilaterales sobre el acceso a su mercado, en forma de cuotas y llamados a consulta. En 1994, más de la mitad de las prendas de vestir que Costa Rica exportó a los Estados Unidos estuvieron sujetas a cuotas, cifra que aumentó a más de dos tercios en 1995 como consecuencia de los llamados a consulta aplicados a la ropa interior y pijamas en la mayor parte de los países de la Cuenca del Caribe. Estas cuotas de importación, impuestas por un período de dos años por el Gobierno de los Estados Unidos, obedecían a quejas de las empresas estadounidenses del ramo en el sentido de que se estaba provocando una "disrupción del mercado" (es decir, una rápida e indebida expansión de las importaciones). Tales medidas constituyeron nuevos límites sobre las exportaciones cuya administración está a cargo del Consejo Nacional de Cuotas Textiles y Ropa Confeccionada, creado en Costa Rica en 1988. Los llamados a consulta de 1995 recayeron sobre muchas de las prendas de vestir de exportación más importantes del país (partida 352-632 del AMF, ropa interior de algodón y fibra sintética, y partida 351-651 del AMF, pijamas de algodón y fibra sintética). En el caso de la ropa interior, el límite impuesto fue de 14.4 millones de docenas, lo que representa un reto directo para la expansión futura de esta parte de la industria del vestido. Aparentemente estos llamados a consulta fueron resultado de maniobras estratégicas de parte de grandes fabricantes estadounidenses de ropa interior y de dormir. Fruit of the Loom, que no había logrado aprovechar el mecanismo de producción compartida para establecer operaciones regionales importantes de ensamblaje de ropa en la Cuenca del Caribe, utilizó el procedimiento de llamado a consulta disponible en los Estados Unidos para empañar el éxito logrado por su acérrimo competidor en este rubro, Sara Lee. Esta medida puso límites a las importaciones de Sara Lee, que crecían rápidamente y provenían de su amplia red regional de maquila en la Cuenca del Caribe (Costa Rica, El Salvador, Haití, Honduras, Jamaica, Colombia, México y República Dominicana). También dio tiempo a Fruit of the Loom a extender sus propias operaciones de maquila más allá de Jamaica y México, lo que hizo estableciendo operaciones en El Salvador (1995) y Honduras (1996). Las diferentes situaciones competitivas de estos dos grandes fabricantes estadounidenses de ropa contribuyen a explicar por qué Sara Lee apoyó firmemente la paridad con el TLC para los países de la Cuenca del Caribe y por qué Fruit of the Loom originalmente se opuso a ella.

La respuesta de Costa Rica a los llamados a consulta, a diferencia del resto de los países afectados de la Cuenca del Caribe, fue más combativa. Invocando la disciplina comercial internacional, decidió llevar el conflicto a la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde constituyó el primer caso procesado en el rubro de los textiles. En junio de 1995, Estados Unidos aplicó los límites que había amenazado imponer. En julio, el Órgano de Supervisión de los Textiles de la OMC, que tiene a su cargo las disputas en este sector durante la fase de transición de implementación del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (hacia el año 2005), votó 9-0 en el sentido de que Estados Unidos no había demostrado debidamente que las importaciones originarias de Costa Rica causaban un grave daño a su industria. Sin embargo, dicho órgano no consiguió llegar a un consenso en cuanto a si representaban una amenaza de daño. En una votación reveladora, los países en desarrollo (Brasil, India, Indonesia, Pakistán y la República de Corea) votaron que no, mientras que las economía industrializadas (Canadá, Japón, Noruega y la Unión Europea) votaron afirmativamente. Se instó a las partes a continuar las negociaciones bilaterales. Mientras Honduras llegó a un acuerdo por separado con Estados Unidos en este sentido (y logró que se cancelaran sus límites), Costa Rica notificó a la OMC en diciembre de 1995 que las negociaciones habían fracasado, solicitando la conformación formal de un panel para resolver la disputa. El objetivo de Costa Rica, aparentemente, consistía en que la OMC recomendara acceso preferencial e incondicional al mercado estadounidense para sus exportaciones de ropa interior. La decisión del panel favoreció a Costa Rica.

Costa Rica obtuvo una importante victoria simbólica en el nombre de la disciplina comercial internacional. Sin embargo, si se analiza la tendencia de la participación en el mercado de importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos, el costo que dicha victoria significó para el país fue alto. En el período comprendido entre 1995 y 1998 la participación global de

Recuadro IV.4 (conclusión)

Costa Rica en las importaciones de prendas de vestir de los Estados Unidos se desplomó de 2.2% a 1.7% y la correspondiente a las importaciones de prendas de vestir con el mecanismo de producción compartida bajó de 10.1% a 6.9% durante 1994-1997. Más precisamente, el artículo de exportación al mercado de los Estados Unidos que ocupa el cuarto lugar en importancia para Costa Rica, la ropa interior y de dormir para mujeres y niñas (partida 6108 de la Clasificación Armonizada de Aranceles) sufrió una baja en su participación en el mercado de importación estadounidense de 11.25% a 10.05% entre 1995, cuando se aplicaban los llamados a consulta, y 1998, cuando ya no estaban en vigencia. Algo similar ocurrió respecto del artículo de exportación al mercado de los Estados Unidos que ocupa el noveno lugar en importancia, los sostenes (partida 6212 de la Clasificación Armonizada de Aranceles), cuya participación en el mercado de importación estadounidense se redujo de 9.69% a 5.8% durante 1995-1998.

¿Qué enseñanza se obtiene de esta experiencia? ¿Que la industria del vestido de Costa Rica fue un espectador inocente en una disputa global entre dos gigantes del vestido de los Estados Unidos? ¿Que Costa Rica ganó la batalla en la OMC pero perdió la guerra en el mercado del vestido estadounidense? ¿Que, debido a sus precios, comparados con los de México y algunos de los sitios de ensamblaje con menores salarios de la Cuenca del Caribe, la industria del vestido costarricense se vio expulsada del mercado? Es preciso investigar más a fondo estos temas.

Fuente: CEPAL, sobre la base de Michael Mortimore y Ronney Zamora Leiva, "La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica", serie Desarrollo productivo, Nº 46 (LC/G.1979), Santiago de Chile, febrero de 1998; F. Chacón, "Comercio internacional de los textiles y el vestido: reestructuración global de las fuentes en los EE.UU. durante la década de los noventa", Proyecto del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe del Banco Interamericano de Desarrollo sobre el Impacto del TLC en Centroamérica, marzo de 1999, inédito.

Caribe. Ello quedó demostrado con el ejemplo de los pantalones de mezclilla que se analizó anteriormente. Si los países de la Cuenca del Caribe lograran aprobar un paquete de medidas para mejorar su régimen comercial en el futuro cercano, quedarían en un mayor pie de igualdad con México en términos de las condiciones regulatorias y económicas. No obstante, dichos países aún deben desarrollar cadenas productivas con tiendas de menudeo y comercializadoras estadounidenses si quieren adquirir la habilidad y los recursos necesarios para pasar a las actividades más diversificadas que supone la producción de paquete completo.

El gobierno y las principales empresas de Estados Unidos continúan definiendo la manera en que se introducen cambios en la cadena productiva regional del mercado del vestido de América del Norte (véase un ejemplo en el recuadro IV.4). Las marcas estadounidenses de alcance global dominan el sector, de manera que los fabricantes de las mismas deben estar geográficamente cerca del mercado de ese país, ya que la demanda está dirigida por los consumidores y fluctúa mucho. La fabricación masiva personalizada y los procesos de producción flexibles representan la próxima generación en el ramo manufacturero, y las empresas estadounidenses están asumiendo un papel de liderazgo al tratar de suministrar productos altamente personalizados a precios de producción masiva. Para ello es preciso integrar adecuadamente la tecnología de la información, la automatización y los sistemas de gestión de ciclos cortos, basados en equipos. Los gigantes minoristas de los Estados Unidos han elevado las exigencias de calidad para los proveedores nacionales y extranjeros con sistemas de última generación de "respuesta rápida", que plantean demandas de gestión de inventario más estrictas y mayores riesgos financieros para los productores, que deben estar en condiciones de suministrar bienes de consumo con mayor rapidez, a menores costos y de mayor variedad que antes.

La competitividad sostenida en la industria internacional del vestido entraña continuos cambios de las funciones y capacidades económicas. Constantemente ingresan nuevos exportadores a las cadenas productivas globales y regionales, lo que impulsa a las empresas existentes a recortar costos, mejorar su producción o retirarse del mercado. En otras palabras, hay que correr más rápido simplemente para mantenerse en el lugar. Para facilitar el ajuste y de hecho la supervivencia en un rubro volátil y orientado hacia las exportaciones como el del vestido, el perfeccionamiento industrial generalmente exige eslabonamientos organizacionales con los compradores y proveedores de los mercados de países desarrollados. México recurre a las cadenas productivas con las empresas estadounidenses a fin de ocupar nichos que antes han sido el bastión de los proveedores de Asia oriental, y los países de la Cuenca del Caribe intentan mantenerse a la par de México. No obstante, para dichos países, las ventajas de que disfruta México en el marco del TLC tornan mucho más difícil la tarea, sobre todo si se tiene en cuenta que se acaba el tiempo de ajuste.

Bibliografía

AAMA (American Apparel Manufacturers Association) (1999a), "1998: the year in numbers", *Apparel Industry Trends*, Arlington, Virginia, marzo.

_____ (1999b), "Momentum builds for CBI bill", *AAMA News*, N° 1-2, Arlington, Virginia, marzo-abril.

_____ (1984), "Apparel manufacturing strategies", *Apparel Industry Trends*, Arlington, Virginia.

Agosín, Manuel R. (1999), "Capital-account convertibility and multilateral investment agreements: What is the interest of developing countries?", *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, vol. 10 (UNCTAD/GDS/MDPB/5), Nueva York, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Alestra (1999), "Panorama de las telecomunicaciones en México", México, D.F., [http://att.alestra.co.mx/].

AmCham México (Cámara Americana de Comercio de México) (1999a), *Planeación de negocios, 1999. Análisis del mercado mexicano*, segunda edición, México, D.F.

_____ (1999b), *NAFTA: A View from Chamber Members*, México, D.F.

_____ (1997), *Reporte final. Grupo de trabajo para la promoción de la inversión. Realidades y percepciones sobre el clima de inversión en México*, México, D.F., junio.

América economía (1999a), "Estrategia: multilatinas vs. multinacionales", Santiago de Chile, 17 de junio.

_____ (1999b), "El fin de la fiesta", Santiago de Chile, 11 de marzo.

_____ (1999c), "De nada, Acer", Santiago de Chile, 17 de junio.

_____ (1998), "Las 500 mayores empresas de América Latina. Edición 1998-1999", Santiago de Chile, 19 de noviembre.

AmCham Bolivia (Cámara Americano-Boliviana de Comercio) (1999), "Investment Opportunities in Bolivia" [http://www.bolivianet.com/amcham/], agosto.

Arahuetes, Alfredo (1998), "España", *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA).

Argentaria (1999), *Informe anual 1998*, Madrid, Fundación Argentaria.

Arroyo Fernández, María Jesús (1998), "La liberalización de las telecomunicaciones en Europa", *Boletín económico de Información Comercial Española (ICE)*, N° 2585, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 7 al 13 de septiembre.

Aspe Armella, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Banco de España (1999), *Boletín económico*, Madrid, abril.

Banco de México (1999), *The Mexican Economy 1998*, México, D.F.

Banco Mundial (1999a), *World Development Indicators*, Washington, D.C.

_____ (1999b), *Global Development Finance (Analysis and Summary Tables) 1999*, Washington, D.C., abril.

BANCOMEXT (Banco de Comercio Exterior) (1996), *México: programa para la promoción de la industria automotriz*, México, D.F.

Bárcenas, Arturo (1999), "Las papeleras ante la globalización", *Reforma*, México, D.F., 21 de mayo.

Barja Daza, Gover (1999), "Inversión y productividad en la industria boliviana de telecomunicaciones", serie Reformas económicas, N° 16 (LC/L.1173), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

BBV (Banco Bilbao Vizcaya) (1999a), *Informe anual, 1998*, Bilbao.

_____ (1999b), *Relación con inversores*, Bilbao.

BCH (Banco Central Hispano) (1999), *Informe anual, 1999*, Madrid.

Bear, Stearns and Co. Inc. (1999), "Latin America: moderate rebound', *Global Notes*, N° 8, octubre.

Belajack, Bárbara (1999), "Calma chicha. En los puertos privados mexicanos hay actividad, pero el otorgamiento de nuevas concesiones está estancado", *Latin Trade*, abril.
Bhagwati, Jagdish (1998), "The capital myth: the difference between trade in widgets and dollars", *Foreign Affairs*, vol. 77, N° 3, mayo/junio.
BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (1999), *Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors – Update*, París, Oficina Especial en Europa, marzo.
_____ (1998), *Foreign Investment Regimes in the Americas: a Comparative Study* (FFTAA/WG3/TD/IDB/01/98), Washington D.C., Departamento de Integración y Programas Regionales, febrero.
Birnbaum, David (1993), *Importing Garments Through Hong Kong*, Hong Kong, Third Horizon Press.
Blomström, Magnus y E.N. Wolff (1989), "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico", NBER Working Paper, N° 3141, Cambridge, Massachusetts.
BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social) (1999a), *Setor elétrico, desempenho 1993/97*, Cadernos de infraestrutura, N° 11.
_____ (1999b), *Comunicações sem fio. Estrategias para a competição*, Cadernos de infraestrutura, N° 12.
_____ (1998a), *Informe infra-estrutura, 1996-1998*, varios números.
_____ (1998b), *Setor elétrico, dados e indicadores empresas e setor*, Cadernos de infraestrutura, vol. 3.
_____ (1998c), *Setor elétrico, perfil das maiores empresas*, Cadernos de infraestrutura, vol. 2, edición especial.
_____ (1998d), *Gas Statistics*, enero [http://www.eia.doe.gov/emeu/iea/tables81.htm].
_____ (1997a), "Telecomunicações", *Perfil das operadoras*, Cadernos de infraestrutura, vol. 2, edición especial.
_____ (1997b), "Telecomunicações: ranking setorial", Cadernos de infraestrutura, vol. 1, edición especial.
Bobbin Live (1999a), "Merger Mania Strengthens Retail's Power Players", [http://www.Bobbin.com/BobbinGroup/BobbinMag].
_____ (1999b), "Production Sharing Under U.S. Trade Laws", [http://www.bobbin.com].
_____ (1997), "Sara Lee Announces $1.6 Billion Restructuring Program", noviembre [http://www.bobbin.com].
Borrus, Michael (1997), "Left for dead: Asian production networks and the revival of U.S. electronics", *The China Circle: Economics and Technology in the PRC, Taiwan, and Hong Kong*, Barry Naughton (comp.), Washington, D.C., Brookings Institution Press.
Brewer, Thomas y Stephen Young (1995), "Towards a multilateral framework for foreign direct investment: issues and scenarios", *Transnational Corporations*, vol. 4, N° 1.
Brittan, Leon (1995), "Investment liberalization: the next great boost to the world economy", *Transnational Corporations*, vol. 4, N° 1, abril.
Bruton, Garry D. y Saeed Samiee (1998), "Anatomy of a failed high technology strategic alliance", *Organizational Dynamics*, vol. 27, N° 1.
BT (British Telecommunications) (1998), *BT World Communications Report 1998/99*, Londres.
Buitelaar, R. (1999), "América Central y la República Dominicana: modernización y ajuste en la maquila de confección", Washington, D.C., Proyecto BID-INTAL sobre el impacto del TLC en Centroamérica, agosto, inédito.
Burns, Richard y Scott Weeks (1998), "The man of the year: Emilio Botín", *Latin Finance*, N° 95, marzo.
Business Latin America (1999a), "Bolivia: the crooked road to reform", 17 de mayo.
_____ (1999b), "Bolivian electricity, low charge", 29 de marzo.
_____ (1999c), "Business outlook in Central America and the Caribbean", 23 de agosto.
Business Mexico (1999), "New business: gas license", vol. 9, N° 6.
Business Week (1999a), "Snapping up South America", 18 de enero.
_____ (1999b), "Taiwan. Hitting high notes in notebooks", 12 de abril.
Calderón, Alvaro (1999a), "Las renovadas estrategias de los inversionistas extranjeros en América Latina y el Caribe: La participación de la empresa española", *Síntesis*, N° 29/30, Madrid.
_____ (1999b), "Las inversiones de la empresa española en América Latina: ¿una estrategia agresiva o defensiva?", *Economía exterior*, N° 9, Madrid, Grupo Estudios de Política Exterior, julio.
Calderón, Álvaro and Ramón Casilda (1999a), "Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo", serie Desarrollo productivo, N° 59 (LC/L.1244-P), Santiago de Chile, unpublished.

_____ (1999b), "La banca española en América Latina: inversiones, estrategias y perspectivas", Santiago de Chile, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.

Calderón, Álvaro y Ziga Vodusek (1998) "Foreign direct investment in Latin America and the Caribbean: an overview", *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores,* Madrid, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA).

Calderón, Álvaro, Michael Mortimore y Wilson Peres (1996), "Mexico: foreign investment as a source of international competitiveness", *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, John Dunning y Rajneesh Narula (comps.), Routledge Studies in International Business and the World Economy, N° 3, Londres, Routledge.

_____ (1994), "Mexico's integration into the North American economy: the role of foreign investment", *Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Case of Latin America,* Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) (comp.), Madrid.

Calvo, Guillermo, Leonardo Leiderman y Carmen M. Reinhart (1996), "Inflows of capital to developing countries in the 1990s", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, N° 2.

Camacho Sandoval, Fernando (1999) "La industria automotriz en Aguascalientes (1980-1998)", *Reconversión industrial de las regiones en México,* Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel Peters (comps.), México, D.F., Editorial JUS, inédito.

Campodónico, Humberto (1998), *El régimen de contratación petrolera de América Latina en la década de los noventa* (LC/G.2025-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.12.

Cárdenas, Enrique (1987), *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, México, D.F., El Colegio de México.

Cárdenas, Isabel (1999), "Miditel. Los riesgos de una alianza", *Expansión*, México, D.F., 12 al 26 de mayo.

Carrillo, Jorge y Michael Mortimore (1998), "Competitividad de la industria de televisores en México", Revista Latino-americana de Estudios do Trabalho, año 4 N° 6, São Paulo.

Carrillo, Jorge, Michael Mortimore y Jorge Alonso Estrada (1998), "El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y de televisores", serie Desarrollo productivo, N° 50 (LC/G.1994), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Casilda Béjar, Ramón (1997), *La banca española. Análisis y evolución*, Madrid, Ediciones Pirámide.

Casilda Béjar, Ramón, Prosper Lamothe Fernández y Manuel Monjas Barroso (1997), *La banca y los mercados finacieros*, N° 166, Madrid, Editorial Alianza.

Caves, Richard E. (1971), "International corporations: the industrial economics of foreign investment", *Economica*, N° 38.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1999a), *Panorama social de América Latina, 1998* (LC/G.2050-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.4.

_____ (1999b), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1998-1999* (LC/G.2056-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.2.

_____ (1999c), *América Latina en la agenda de transformaciones estructurales de la Unión Europea*, serie Temas de coyuntura, N° 3 (LC/L.1223-P), Santiago de Chile, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de ventas: S.99.II.G.12.

_____ (1998a), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.14.

_____ (1998b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1997* (LC/G.1985-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.G.14.

_____ (1998c), "Foreign investment in Brazil and the international financial markets" (LC/BRS/DT.014), Brasilia.

Chacon, F. (1999), "Comercio internacional de los textiles y el vestido: reestructuración global de las fuentes en los EE.UU. durante la década de los noventa", Washington, D.C., Proyecto BID-INTAL sobre el impacto del TLC en Centroamérica, marzo, inédito.

Chapoy, Alma (1975), *Las empresas transnacionales, instrumento del imperialismo*, México, D.F., Editorial El Caballito.

Clegg, Jeremy y Syed Kamall (1998), "The internationalization of telecommunications services firms in the European Union", *Transnational Corporations*, vol. 7, N° 2, Ginebra, División de la Inversión, el Fomento de la Empresa y la Tecnología, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), agosto.

CNIE (Comisión Nacional de Inversión Extranjera) (1999), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-diciembre de 1998)*, México, D.F..

_____ (1988), *Informe 1983-1987*, México, D.F..

_____ (1984), *Normas para la inversión extranjera y objetivos para su promoción*, México, D.F..

CNIME (Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A.C.) (1998), *Directorio nacional de la industria maquiladora de exportación*, México, D.F..

COFETEL (Comisión Federal de Telecomunicaciones) (1999), *Telecomunicaciones en México: cambios regulatorios y nuevas oportunidades*, México, D.F., [http://cft.gov.mx/].

Computergram International (1998), "Acer Builds PC Manufacturing Plant in Mexico", N° 3394.

Conger, Lucy (1999a), "Quer crédito?. Procure alguém da família", *Gazeta Mercantil Latino-Americana*, São Paulo, 28 de junio al 4 de julio.

_____ (1999b), "Supermercados: no México, empresas diferentes se associam", *Gazeta Mercantil Latino-Americana*, São Paulo, 16 al 22 de agosto.

_____ (1999c), "Participação extranjeira no México deve crecer", *Gazeta Mercantil Latino-Americana*, São Paulo, 12 al 18 de abril.

Congreso de la República de Venezuela, Oficina de Asesoría Económica (1999), *Informe de coyuntura*, primero y segundo trimestres de 1999, Caracas.

Corani S.A. (1999), "Empresa eléctrica Corani S.A." [http://www.corani.com/].

Córdoba, José (1991), "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos*, N° 158.

De Icaza, Valdemar (1999), "Autoservicios. Cada quien su camino", *Expansión*, N° 762, 31 de marzo.

_____ (1998), "La petroquímica, ¿qué se puede esperar?", *Expansión*, 17 de junio.

De Mateo, Fernando (1999), "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", *Comercio exterior*, vol.49, N° 6, México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior, junio.

De Quesada, Julio (1999), "Megafusiones. La unión hace la fuerza", *Mundo ejecutivo*, mayo.

Dedrick, Jason y Kenneth L. Kraemer (1998), *Asia's Computer Challenge*, Nueva York, Oxford University Press.

Departamento de Comercio de Estados Unidos (1999), *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates*, Washington, D.C., Oficina de Análisis Económicos.

Dickerson, Kitty G. (1995), *Textiles and Apparel in the Global Economy*, segunda edición, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

Dinero (1998), "Brújula de la bolsa", N° 770, Madrid, 17 de diciembre.

Dirven, Matine y Ludmila Ortega (1998), El "cluster" lácteo en Chile (LC/R.1858), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

DOF (Diario Oficial de la Federación de México) (1999a), "Acuerdo por el que se establecen los límites individuales y agregados aplicables a las filiales de instituciones financieras que se establezcan al amparo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", México, D.F., 26 de enero.

_____ (1999b), "Ley de protección al ahorro bancario", México, D.F., 19 de enero.

_____ (1998a), "Reglamento de la Ley de inversión extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras", México, D.F., 8 de septiembre.

_____ (1998b), "Decreto promulgatorio del Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza para la promoción y protección recíproca de las inversiones", México, D.F., 20 de agosto.

_____ (1998c), "Decreto promulgatorio del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Argentina para la promoción y protección recíproca de las inversiones", México, D.F., 28 de agosto.

_____ (1997a), "Resolución general número 1 que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9 de la Ley de inversión extranjera", México, D.F., 19 de febrero.

_____ (1997b), "Decreto de promulgación del Acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España", México, D.F., 19 de marzo.
_____ (1996), "Decreto por el que reforman, adicionan y derogan la Ley de inversión extranjera", México, D.F., 24 de diciembre.
_____ (1993), "Ley de inversión extranjera", México, D.F., 27 diciembre.
_____ (1973), "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera", México, D.F., 9 de marzo.
Doman, Matthew (1998), "Mexico. Crying out for corporate funding", *Euromoney*, septiembre.
Doner, Richard F. (1991), *Driving a Bargain: Automobile Industrialization and Japanese Firms in Southeast Asia*, Berkeley, University of California Press.
DR-OPIN (Dominican Republic Office for the Promotion of Investment) (1999), "Facing the Global Challenge", Santo Domingo.
Dunn, Darrell (1998), "IEC building international base", *Electronic Buyers News*, 7 de noviembre.
Dunning, John (1994), "Reevaluating the benefits of foreign direct investment", *Transnationals*, vol. 3, N° 1, febrero.

Durán, Juan José (1999), *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Madrid, Centro Internacional Carlos V, Universidad Autónoma de Madrid, Ediciones Pirámide.
Durán, Juan José y M.P. Sánchez (1981), *La internacionalización de la empresa española*, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.
Dussel Peters, Enrique (1999), "Las industrias farmacéutica y farmoquímica en México y el Distrito Federal", México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, inédito.
_____ (1998), La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa (LC/R.1808), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
_____(1997), "La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)", México, D.F., Editorial JUS/UNAM.
Dussel Peters, Enrique y Clemente Ruiz Durán (1999), "North American Integration and Development: The Computer Industry", inédito.
EIA (Energy Information Administration) (1999), "International Energy Outlook, 1999", [http://www.eia.doe.gov].
Electronic Buyer News (1998), "HP's outsourcing vision", *Electronic Buyers News*, 5 de noviembre.
Endesa (1999), *Informe anual del ejercicio, 1998*, Madrid, abril.
Ernst, Dieter (1997), "From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry", BRIE Working Paper, N° 98, Berkeley, Mesa Redonda de Berkeley sobre Economía Internacional (BRIE).
Ernst, Dieter y Paolo Guerrieri (1998), "International Production Networks and Changing Trade Patterns in East Asia: The Case of the Electronics Industry", BRIE Working Paper, N° 101, Berkeley, Mesa Redonda de Berkeley sobre Economía Internacional (BRIE).
Exame (1999), "As 500 maiores empresas do Brasil", junio.
Expansión (1999a), "Las empresas más importantes de México", México, D.F., CD-ROM.
_____ (1999b), "Nissan. Entre otras: una abultada deuda de 22 000 millones de dólares contra viento y marea", México, D.F., 3 de febrero.
_____ (1999c), "Lluvia de burgers en el país del taco", México, D.F., mayo 26.
_____ (1998a), "Estrategias empresa", México, D.F., 11 de febrero.
_____ (1998b), "Informe especial", México, D.F., 21 de octubre.
_____ (1998c), "IBM, más flexible y menos arrogante", México, D.F., 22 de abril.
_____ (1998d), "Ciudad Juárez. El peso de la maquila", México, D.F., 7 de octubre.
_____ (1998e), "Emery Worldwide. Se entiende con los pesados", México, D.F., 18 de noviembre.
_____ (1996), "¿Llegó la banca extranjera?", México, D.F., 22 de mayo.
Fajznzylber, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, México, D.F., Editorial Nueva Imagen.
Falcão Filho, Aluizio (1997), "Cambio de marcha. Banco Santander no quiere comprar más. ¿Se lo permitirá el mercado?", *América economía*, Santiago de Chile, diciembre.

Ferro, Raúl (1999), "Larga distancia ¿qué larga distancia?", *América economía*, Santiago de Chile, 1 de julio.
FIAS (Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera) (1997), "Apparel production in the Caribbean, Central America and Mexico", *FDI News*, vol. 2, N° 1, octubre.
Fitzgerald, E.V.K. (1998), *The Development Implications of the Multilateral Agreement on Investment*, Oxford, Departamento de Desarrollo Internacional, Universidad de Oxford, marzo.
Flores, Leonor (1999), "Extranjeros dominan fondos de pensiones", *El financiero*, 10 de octubre.
Florida, Richard y Martin Kenney (1991), "Transplanted organizations: the transfer of Japanese industrial organization to the United States", *American Sociological Review*, vol. 56, N° 3.
FMI (Fondo Monetario Internacional) (1999), *Brazil Memorandum of Economic Policies*, marzo.
Fortune (1999), "1999 Fortune Global 500", julio.
Ganesan, A.V. (1998), "Strategic Options Available to Developing Countries with Regard to a Multilateral Agreement on Investment", UNCTAD Discussion Papers, N° 134, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), abril.
García, María Eugenia (1999), "¡Cómprenme! (por favor)", *América economía*, Santiago de Chile, 15 de julio.
Garrido, Celso (1999), "El sistema financiero mexicano a fines de los noventa: factores estructurales, crisis periódicas y desafíos para el desarrollo", documento presentado al Centro de Estudios sobre Estados Unidos y México en la conferencia "Afrontar el desarrollo: evaluación de los desafíos económicos y de la política social de México", Universidad de California, San Diego, La Jolla, 4 y 5 de junio, inédito.
_____ (1998), "El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Wilson Péres (coord.), México, D.F., Siglo XXI.
Gereffi, Gary (1999a), "The Transformation of the North American Apparel Industry: is NAFTA a Curse or a Blessing?", informe de consultor preparado para la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo.
_____ (1999b), "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain", *Journal of International Economics*, vol. 48, N° 1, junio.
_____ (1997), "Global shifts, regional response: can North America meet the full-package challenge?", *Bobbin Live*, vol. 39, N° 3, noviembre.
Gereffi, Gary y Jennifer Bair (1998), "U.S. companies eye NAFTA's prize", *Bobbin Live*, vol. 39, N° 7, marzo.
González Lara, Mauricio (1999), "Inversión extranjera. Adiós al optimismo", *Expansión*, 14 de abril.
Gonzalez, Anabel (1997), "El mecanismo establecido para agilizar la aprobación y el cumplimiento de los trámites y procedimientos seguidos en el establecimiento de Intel en Costa Rica", San José, Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE), inédito.
Graham, Edward M. y Paul R. Krugman (1991), *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington, D.C., Instituto de Economía Internacional (IIE).
Grupo Lloyd (1998), "Gas en México D.F.", *Reporte económico mexicano de Lloyd*, septiembre.
Grupo Santander (1999a), *Informe anual, 1998*, Madrid.
_____ (1999b), *Resultados de 1998 del Grupo Santander*, Madrid.
Guadarrama H., José de Jesús (1999), "Causaron baja un millón de líneas telefónicas", *El financiero*, 18 de marzo.
Guerrero M., Maurizio (1998), "Gas natural México. Pacto de muerte", *Expansión*, 21 de octubre.
Gutiérrez Santos, Luis E. (1999), "Electricidad, precios y bienestar social", *Exame*, vol. 10, N° 114.
Guzmán Reyes, Ilyana (1998), "Ajuste al impuesto de automóviles nuevos frenará venta de vehículos", *El financiero*, 29 de noviembre.
Haber, Stephen H. (1992), *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, D.F., Alianza Editorial.
Häde, Ulrich (1998), "Protection of Foreign Direct Investment in International Law", *Law and State*, vol. 58, Berlin.
Henderson, Jeffrey (1989), *The Globalisation of High Technology Production: Society, Space and Semiconductors in the Restructuring of the Modern World*, Nueva York, Routledge.
Hernández, Ulises (1999), "¿Qué rumbo tomará Celanese?", *Expansión*, 23 de junio.
Higgins, Matthew y Thomas Klitgaard (1998), "Viewing the current account deficit as a capital inflow", *Current Issues in Economics and Finance*, vol. 4, N° 13, Nueva York.

Hill, Richard Child (1989), "Comparing transnational production systems: The automobile industry in the USA and Japan", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol.13, N° 3.
Hudson, Peter (1999), "Visión costosa", *Latin Trade*, Miami, mayo.
Iberdrola (1999), *Informe anual, 1998*, Bilbao, abril.
Instituto de Finanzas Internacionales (1999), *Capital Flows to Emerging Market Economies*, Washington, D.C., enero.
IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas) (1999), "Las relaciones entre Europa y América Latina: hacia una agenda birregional para el siglo XXI", documento preparado para la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea, Rio de Janeiro, 28 y 29 de junio.
_____ (1995), "Oportunidades de inversión en Bolivia", documento de base, Madrid.
Jones, Jackie (1995), "Forces behind restructuring in U.S. apparel retailing and its effect on the U.S. apparel industry", *Industry, Trade, and Technology Review*, marzo.
Kaplinsky, Raphael (1998), "Globalization, Industrialization and Sustainable Growth: The Pursuit on the Nth Rent", Discussion Paper, N° 365, Brighton, Instituto de Estudios para el Desarrollo, Universidad de Sussex.
_____ (1993), "Export processing zones in the Dominican Republic: transforming manufactures into commodities", *World Development*, vol. 21, N° 11.
Kindleberger, Charles P. (1969), *American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*, Massachusetts, Yale University.
Kobrin, Stephen J. (1998), "The MAI and the clash of globalizations", *Reign Policy. Outsourcing War.*
KPMG Corporate Finance (1999), *Dealwatch*, septiembre.
Krouse, Peter (1996), "Caught in the middle: apparel jobs are on the move", *Greensboro News and Record*, Greensboro, 4 de febrero.
Krugman, Paul (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
Laplane, Mariano y Fernando Sarti (1999), "Investimento direto estrangeiro e o impacto na balanca comercial nos anos 90", N° 629, Brasilia, Instituto de Pesquisa Económica Aplicada, febrero.
Latin America Advisor (1999), varios números.
Latin America Retail Report (1999), varios números.
Latin America Telecom Advisor (1999), varios números.
LatinFinance (1999), "Bolivia ups and down", N° 109, septiembre.
_____ (1998), "Caribbean Survey", suplemento especial, mayo.
LatinFinance-Price Waterhouse Coopers (1999), "Latin banking guide and directory, 1999-2000", suplemento especial, *LatinFinance*, julio/agosto.
Leal, Alba (1999), "Axtel. Larga espera", *Expansión*, 26 de mayo.
Linden, Greg, Jeffrey Hart y Stefanie Lenway (1997), "Advanced Displays in Korea and Taiwan", BRIE Working Paper, N° 109, Berkeley, Mesa Redonda de Berkeley sobre Economía Internacional (BRIE).
Lloyd Group (1998), "Gas en México D.F.", *Reporte económico mexicano de Lloyd*, septiembre.
Lozano Alarcón, Javier (1999), "Las nuevas telefónicas replantean su estrategia", *El financiero*, 2 de mayo.
_____ (1998), "Las telecomunicaciones, fundamentales para el desarrollo", *El mercado de valores*, vol. 58, N° 7.
Martínez Soler, José (1998), "Telecomunicaciones: un sector en ebullición", *Economistas*, año 16, N° 77, Madrid, Colegio de Economistas de Madrid, marzo.
Martínez Staines, Javier (1998), "Sueños digitales", *Expansión*, 6 de mayo.
Máttar, Jorge y Wilson Peres (1999), "La inversión en México después de las reformas económicas", documento presentado al Centro de Estudios sobre Estados Unidos y México en la Conferencia "Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges", Universidad de California, San Diego, La Jolla, 4 y 5 de junio, inédito.
Mercosur (Mercado Común del Sur) (1998), "Bolivia Country Report on Economic Policy and Trade Practices", informe preparado por el Centro de Fiscalización Comercial, Washington, D.C..
Meyer, Lorenzo (1992), "El desarrollo de la industria petrolera en México", *Historia económica de México*, vol. 4, Enrique Cárdenas (comp.), México, D.F., Fondo Cultura Económica.
Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1999), "1998 y primer y segundo trimestre de 1999", *Estimaciones trimestrales del balance de pagos y de activos y pasivos externos*, Buenos Aires, Subsecretaría de Programación Macroeconómica, Secretaría de Programación Económica y Regional, septiembre.

Ministerio de Energía y Minas (1999), *Plan gasífero, petroquímico y petrolero, 1999*, Caracas.
Molero, José y Mikel Buesa (1992), "La expansión internacional de la empresa española. Posibilidades y limitaciones hacia Iberoamérica", *Economía industrial*, N° 283, Madrid, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, enero-febrero.
Moore, Leslie (1999), "Santander investment: radiografía de un repliegue", *América economía*, Santiago de Chile, 17 de junio.
Morales, Norberto (1998), "El pato tira a la escopeta", *Expansión*, 20 de mayo.
Moreno Brid, Juan Carlos (1999), "Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México", serie Reformas económicas, N° 47 (LC/L.1292), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
Mortimore, Michael (1999a), "Corporate Strategies for FDI in the Context of the New Economic Model", Santiago de Chile, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
_____ (1999b), "Industrialización a base de confecciones en la cuenca del Caribe: ¿un tejido raído?", *Revista de la CEPAL*, N° 67 (LC/G.2055-P), Santiago de Chile, abril.
_____ (1998a), "Corporate strategies and regional integration schemes involving developing countries: the NAFTA and MERCOSUR automobile industries", *Science, Technology and Development*, vol. 16, N° 2, Glasgow, Universidad de strathclyde, agosto.
_____ (1998b), "Mexico's TNC-centric industrialization process", *Transnational Corporations and the Global Economy*, R. Kozul-Wright y R. Routhorn (comps.), Londres, MacMillan Press Ltd.
_____ (1997a), "The Colour TV Receiver Industry in Mexico, Malaysia and Thailand", *UNCTAD Study of Industrial Restructuring and International Competitiveness*, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
_____ (1997b), "The Asian challenge to the world automotive industry", *Economía contemporánea*, N° 2, Rio de Janeiro, julio-diciembre.
_____ (1995), *Transforming Sitting Ducks into Flying Geese: The Mexican Automobile Industry*, serie Desarrollo productivo, N° 26 (LC/G.1865), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre.
Mortimore, Michael y R. Zamora (1998), "La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica", serie Desarrollo productivo, N° 46 (LC/G.1979), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), febrero.
Mortimore, Michael y Wilson Peres (1998), "Empresas transnacionales e industrialización en economías pequeñas y abiertas: Costa Rica y República Dominicana", *Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, Buenos Aires, Alianza Editorial Argentina, octubre.
Mortimore, Michael, H. Duthoo y J. A. Guerrero (1995), "Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana", serie Desarrollo productivo, N° 22 (LC/G.1866), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
Mundo Ejecutivo (1999), "Banca, ¿destinada a desaparecer?", mayo.
Munk, N. (1999), "How Levi's trashed a great American brand", *Fortune*, 12 April.
Nehme, Fabio (1998), "Building Partnerships: The Intel - Costa Rica Case Shows The Advantages of Attracting FDI through The Supply of Proper Operating Conditions Rather than Through Fenomenal Benefits", Santiago de Chile, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio, inédito.
Neider, Alison A. (1999), "Tarrant and Burlington in joint enture", *California Apparel News*, 30 de abril.
Nelson, Roy (1999), *Intel's Site Selection Decision in Latin America*, inédito.
OCDE (Organization for Economic Co-operation and Development) (1995), *"Report by the Committee on International Investment and Multinational Enterprises (CIME) and the Committee on Capital Movements and Invisible Transactions* (CMIT)", París.
OEA (Organización de los Estados Americanos) (1999), *Investment Treaties in the Western Hemisphere: A Compendium*, Washington, D.C., Unidad de Comercio.
_____ (1998), "The benefits of trade and investment liberalization", *Open Markets Matter*, París.

OETH (L'Observatoire Européen du Textile et de l'Habillement) (1995), *The EU Textile and Clothing Industry, 1993/94*, Bruselas.
Olguín, Claudia (1999), "Telefonía local. Se abre otro frente", *Expansión*, 15 de julio.
_____ (1998), "Competencia, gritos y sombrerazos", *Expansión*, 25 de marzo.
OMC (Organización Mundial de Comercio) (1995), "Trading into the future", Ginebra, Division de Información y Medios de Comunicación.
Ornelas, Raúl (1989), *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial, México 1983-1988*, México, D.F., Siglo XXI.
Otten, Adrian (1996), "Investment provisions in the agreement establishing the World Trade Organization", *Workshop on Investment Policies in Latin America and Multilateral Rules on Investment (Rio de Janeiro, 16-19 July)*, Rio de Janeiro, 19 de julio.
Oxford Analytica (1999), "Mexico/EU", *Oxford Analytica Latin America Daily Brief*, Oxford, 25 de noviembre.
PDVSA (Petróleos de Venezuela, S.A.) (1999), *Boletín* [http://www.pdvsa.com].
PEF (Poder Ejecutivo Federal) (1998), *Cuarto informe de Gobierno*, México, D.F..
Peñalosa, Eduardo (1997), "Mexico plays a key role in Daewoo's North American game plan", *Business Mexico*, vol. 8, N° 12.
Perea, Juan (1998), "El desarrollo internacional del Grupo Telefónica", *Economía exterior*, N° 7, Madrid.
Peres, Wilson (1990), *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico*, París, Centro de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
Pérez-Moreno, Lucía (1998a), "Inversión extranjera directa. Al acecho de los capitales (entrevista con Carlos García Fernández, director general de Inversión Extranjera Directa de SECOFI)", *Expansión*, 22 de abril.
_____ (1998b), "Acer Computec. Lamerse las heridas", *Expansión*, 9 de septiembre.
Petrobrás (1999), "Asociaciones", [http://www.petrobras.com.br/espanhol/oportuni/ parcer/nuevas.htm].
Piore, Michael y Clemente Ruiz Durán (1998), "Industrial development as a learning process, Mexican manufacturing and the opening to trade", *Learning, Liberalization and Economic Adjustment*, Mitsuhiro Kagami, John Hymphrey and Michael Piore (comps.), Tokio, Instituto de las Economías en Desarrollo.
PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1998), *Bolivia Country Brief*, Nueva York.
Poole, C. (1998), "Hilos de oro", *Latin Trade*, noviembre.
Pringle, Mark (1998), "Channel assembly: evolution, revolution or who cares?", *Computer Technology Review*, vol. 58, N° 1.
Raineri, Ricardo (1999), *Buscando el control corporativo: el ingreso de Endesa España a la propiedad de Enersis*, Santiago de Chile, Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas, Escuela de Ingeniería, Pontificia Universidad Católica de Chile, Ediciones Universidad S.A./M.N. Consulting Ltda., abril.
Ramírez Tamayo, Zacarías (1999a), "Cifra Wal Mart", *Expansión*, 31 de marzo.
_____ (1999b), "Volkswagen de México: el nuevo pastel americano", *Expansión*, 18 de agosto.
Reynolds, Clark (1969), *La economía mexicana: su estructura y crecimiento en el s. XX*, México, D.F..
Rico Tavera, Guadalupe (1998), "Honda. A la velocidad del mercado", *Expansión*, 29 de enero.
Rodríguez Inciarte, Matías (1998), "La expansión de las empresas españolas en Iberoamérica: el caso de la banca", *Economía exterior*, N° 7, Madrid.
Rodríguez Mendoza, Miguel, Patricia Correa y Bárbara Kotschwar (comps.) (1998), *The Andean Community and the United States: Trade and Investment Relations in the 1990's*, Washington, D.C., Organización de Estados Americanos (OEA).
Rodríguez Padilla, Víctor (1999), "Impacto de la reforma económica sobre las inversiones de la industria eléctrica en México: el regreso del capital privado como palanca de desarrollo", serie Reformas económicas, N° 18 (LC/L.1175), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
Ros, Jaime (1993), "Mercados financieros y flujos de capital en México", Working Paper, N° 201, Instituto para Estudios Internacionales Helen Kellogg.
Rudiño, Lourdes Edith (1999), "Transnacionales controlan 60% de las ventas de aguacate mexicano en Estados Unidos", *El financiero*, 31 de mayo.
Ruiz Durán, Clemente, Taeko Taniura y Enrique Dussel Peters (1997), "Changes in Industrial Organization of The Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization", *Joint Research Program Series*, N° 120, Japón, Instituto de las Economías en Desarrollo.

Salazar, José Manuel (1998), *La estrategia nacional de atracción de inversiones de Costa Rica; presentación*, San José de Costa Rica.

Salomon Smith, Barney (1999), "Update on foreign financial institutions in Latin America", *Equity Research: Latin America*, Nueva York, Investigación sobre el Capital en América Latina, marzo.

_____ (1998), *Foreign Financial Institutions in Latin America*, Nueva York, Investigación sobre el Capital en América Latina.

Schott, J. (1994), *The Uruguay Round: An Assessment*, Washington, D.C., Instituto de las Economías en Desarrollo.

Schubert, Alexander (1985), *Die Internationale*, Frankfurt, Verschuldung Surhkamp Verlag.

Schwartz, Gilson (1998), "The privatization process and foreign direct investments in Brazil: results and perspectives", *The International Spectator*, vol. 33, N° 3, julio-septiembre.

SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1999a), "Survey Questionnaire", México, D.F., inédito.

_____ (1999b), "Datos sobre IED proporcionados directamente por SECOFI en abril de 1999", México, D.F..

_____ (1994a), *Structure and Policy of Foreign direct Investment*, México, D.F., febrero.

_____ (1994b), *Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994*, México, D.F..

_____ (1990), "Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México", *Cuadernos SECOFI* (serie Jurídico), México, D.F..

Secretaría de Energía (1999a), *Propuesta de cambio estructural de la industria eléctrica en México*, México, D.F. [http://www.energia.gob.mx].

_____ (1999b), *Oportunidades de inversión en el sector eléctrico*, México, D.F. [http://www.energia.gob.mx].

Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero (1973), *La inversión extranjera en México*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Sheffer, Michael (1994), *The Changing Map of European Textiles: Production and Sourcing. Strategies of Textile and Clothing Firms*, Bruselas, Observatorio Europeo de los Textiles y el Vestuario (OETH).

Shelton, Michael and R. Wallace (1996), "World textile and apparel trade: a new era", *Industry, Trade and Technology Review*, octubre.

Sherwell, Butler (1992), "La capacidad de pago de México", *Historia económica de México*, tomo 4, Enrique Cárdenas (comp.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Shields, David (1999), "El mercado de gasolineras en México despierta interés de BP Amoco", *El financiero*, 24 de mayo.

Sibaja, Eduardo (1998), "La construcción de un conglomerado industrial de alta tecnología y el mejoramiento de la industria local", *El papel de la inversión extranjera directa en el desarrollo de Costa Rica*, Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (comp.), San José de Costa Rica.

Sobeet (Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais) (1999), *Carta da*, N° 10, Rio de Janeiro.

South Centre (1997), *Foreign Direct Investment, Development and the New Global Economic Order*, Ginebra.

Spar, Debora (1998), "Attracting High Technology Investment: Intel's Costa Rican Plant", Occasional Paper, N° 11, Washington, D.C., Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera, Banco Mundial.

Stein, Tom y Jeff Sweat (1998), "Killer supply chains", *Information Week*.

Stinson, D. (1999), "Neighborly relations", *Latin Trade*, enero

Storper, Michael (1997), *The Regional World*, Nueva York, The Guilford Press.

Sturgeon, Timothy J. (1997), "Does Manufacturing Still Matter? The Organizational Delinking of Production from Innovation.", BRIE Working Paper, N° 92B, Berkeley, Mesa Redonda de Berkeley sobre Economía Internacional (BRIE).

Sullivan, Tara (1998), "Voy de compras, ¿me acompañas?", *América economía*, Santiago de Chile, 4 de junio.

Taylor, Robert (1999), "Under pressure", *The Banker*, julio.

Telefónica (1999), *Memoria anual 1998*, Madrid.

Téllez Kuenzler, Luis (1999), "Electricidad, desarrollo y democracia", *Exame*, vol. 10, N° 114.

TELMEX (Teléfonos de México) (1999), "Telmex una empresa con historia", [http://www.telmex.net/estoes/historia/].

_____ (1998), "Form 20-F, Annual Report Pursuant to Section 13 of the Securities Exchange Act of 1934 for the Fiscal Year Ended December 31, 1997" [http://www.telmex.net].

Ten Kate, Adriaan y F. de Mateo (1989), "Apertura comercial y estructura de la protección en México", *Comercio exterior*, vol. 39, N° 4.

The Economist (1999), "The disorders of progress: a survey of Brazil", 27 de marzo.
_____ (1998a), "The sinking of the MAI", 14 de marzo.
(1998b), "The talking FDI blues", 21 de marzo.
_____ (1998c), "Capital controversies", 23 mayo.
Third World Economics, Trends and Analysis (1998), "MAI-type investment rules will impede South's development", Issue N° 194, Malasia, octubre.
TIDCO (Tourism and Industrial Development Company of Trinidad and Tobago Limited) (1999), "Trinidad and Tobago Investment Advantage", [http://www.investtnt.com/].
Tipton, Anne (1999), "Compaq is changing its business with help from latest tools and techniques", *Automatic I.D. News*, vol. 15, N° 2.
UIT (Unión Internacional de Telecomunicaciones) (1997), *World Telecommunication Development Report, 1996/97*, Ginebra, febrero.
UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1999a), *World Investment Report 1999: FDI and the Challenge of Development* (UNCTAD/WIR/1999), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.3.
_____ (1999b), *Admission and Establishment* (UNCTAD/ITE/IIT/10(Vol.II)), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.10.
_____ (1999c), *Fair and Equitable Treatment* (UNCTAD/ITE/IIT/11(Vol.III)), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.15.
_____ (1999d), *Foreign Direct Investment and Development* (UNCTAD/ITE/IIT/10(Vol.I)), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.98.II.D.15.
_____ (1999e), *Investment-Related Trade Measures* (UNCTAD/ITE/IIT/10(Vol. IV)), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D. 12.
_____ (1999f), *Most–Favoured-Nation Treatment* (UNCTAD/ITE/IIT/10(Vol.III)), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.11.
_____ (1999g), *National Treatment*, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.16.
_____ (1999h), *Scope and Definition*, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.9.
_____ (1999i), *Transfer Pricing* (UNCTAD/ITE/IIT/11(Vol.I)), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.8.
_____ (1999j), *Coping with Globalization: Transnationals, industrial restructuring and competitiveness of developing countries*, Nueva York.
_____ (1998a), *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.98.II.D.8.
_____ (1998b), *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (UNCTAD/WIR/1998), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.98.II.D.5.
_____ (1994), *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (UNCTAD/WIR/1994), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.94.II.A.14.
_____ (1991), *The impact of Trade related Investment Measures on Trade and Development*, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.91.II.A.19.
United States Department of State, Bureau of Interamerican Affairs (1997), *Background Notes: Bolivia*, Washington, D.C., enero.
United States Foreign and Commercial Service (1998), *Bolivia Country Commercial Guide*, Washington, D.C.
Uriarte, Pedro Luís (1997), *La estrategia de expansión del BBV en América Latina*, Bilbao, Banco Bilbao Vizcaya, marzo.
USITC (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos) (1999), "Industry and Trade Summary: Apparel", *USITC Publication*, N° 3169, Washington, D.C., marzo.
_____ (1998a), "Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1997", *USITC Publication*, N° 3120, Washington, D.C.
_____ (1998b), "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1994-97", *USITC Publication*, N° 3146, Washington, D.C., diciembre.
_____ (1997a), "Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1992-1995", *USITC Publication*, N° 3032, Washington, D.C., abril.
_____ (1997b), "Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1996", *USITC Publication*, N° 3051, Washington, D.C.

US-OTEXA (United States Office of Textiles and Apparel) (1999), "Textiles and Apparel in a North American Free Trade Agreement (NAFTA)", [http://www.otewa.ita.doc.gov/nafta], 24 de agosto.

Valero, Francisco (1994), "La internacionalización de la empresa bancaria española", *Economistas*, año 12, N° 62, Madrid, Colegio de Economistas de Madrid.

Veneconomía (1999), varios números, Caracas.

Vicens, L., M. Mortimore y E. Martínez (1998), "La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de la República Dominicana", serie Desarrollo productivo, N° 45 (LC/G.1973), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, febrero.

Villarreal, René (1976), *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Warnke, Jacqueline (1996) "Computer manufacturing: change and competition", *Monthly Labor Review*, agosto.

Publicaciones de la CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Revista de la C E P A L

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 subscripción anual vigentes para 1999 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 subscripción por dos años (1999-2000) son de US$ 50 para la versión español y de US$ 60 para la versión inglés.

Revista de la CEPAL, número extraordinario: *CEPAL CINCUENTA AÑOS, reflexiones sobre América Latina y el Caribe*, 1998, 376 pp.

Síntesis estudio económico de América Latina y el Caribe, 1998-1999, 1999, 34 pp.

Summary Economic Survey of Latin America and the Caribbean 1998-1999, 1999, 34 pp.

Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 1999, 110 pp.

Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, 1998, 102 pp.

Panorama Social de América Latina, 1998, 316 pp.

Social Panorama of Latin America, 1998, 316 pp.

La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 1998, 280 pp.

Foreign investment of Latin America and the Caribbean, 1998, 232 pp.

Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1998, 246 pp.

Latin America and the Caribbean in the World Economy, 1998, 240 pp.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe		***Economic Survey of Latin America and the Caribbean***	
1995-1996,	349 pp.	***1995-1996,***	335 pp.
1996-1997,	354 pp.	***1996-1997,***	335 pp.
1997-1998,	386 pp.	***1997-1998,***	360 pp.
1998-1999,	352 pp.		

(También hay ejemplares de años anteriores)

Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe / *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)*

1995,	856 pp.	*1997,*	894 pp.
1996,	866 pp. (Agotado)	*1998,*	880 pp.

(También hay ejemplares de años anteriores)

Libros de la C E P A L

1 *Manual de proyectos de desarrollo económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.

1 Manual on economic development projects, 1958, 2ª ed. 1972, 242 pp. (Agotado)

2 *América Latina en el umbral de los años ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.

3 *Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina*, 1980, 443 pp.

4 *Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú*, 1980, 265 pp.

4 Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru, 1985, 342 pp.

5 *La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.

6 *La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.

6 Women and development: guidelines for programme and project planning, 1982, 3ª ed. 1984, 123 pp.

7 *África y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.

8 *Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.
9 *La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.
10 *Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina*, 1985, 236 pp.
11 *El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano*, 1986, 216 pp.
11 ***The decade for women in Latin America and the Caribbean: background and prospects,*** 1988, 215 pp.
12 *América Latina: sistema monetario internacional y financiamiento externo*, 1986, 416 pp. (Agotado)
12 ***Latin America: international monetary system and external financing,*** 1986, 405 pp. (Agotado)
13 *Raúl Prebisch: Un aporte al estudio de su pensamiento*, 1987, 146 pp.
14 *Cooperativismo latinoamericano: antecedentes y perspectivas*, 1989, 371 pp.
15 *CEPAL, 40 años (1948-1988)*, 1988, 85 pp.
15 ***ECLAC, 40 Years (1948-1988)***, 1989, 83 pp.
16 *América Latina en la economía mundial*, 1988, 321 pp. (Agotado)
17 *Gestión para el desarrollo de cuencas de alta montaña en la zona andina*, 1988, 187 pp.
18 *Políticas macroeconómicas y brecha externa: América Latina en los años ochenta*, 1989, 201 pp.
19 *CEPAL, Bibliografía, 1948-1988*, 1989, 648 pp.
20 *Desarrollo agrícola y participación campesina*, 1989, 404 pp.
21 *Planificación y gestión del desarrollo en áreas de expansión de la frontera agropecuaria en América Latina*, 1989, 113 pp.
22 *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, 1989, 243 pp.
23 *La crisis urbana en América Latina y el Caribe: reflexiones sobre alternativas de solución*, 1990, 197 pp. (Agotado)
24 ***The environmental dimension in development planning I,*** 1991, 302 pp.
25 *Transformación productiva con equidad*, 1990, 3ª ed. 1991, 185 pp.
25 ***Changing production patterns with social equity,*** 1990, 3ª ed. 1991, 177 pp.
26 *América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*, 1990, 118 pp.
26 ***Latin America and the Caribbean: options to reduce the debt burden,*** 1990, 110 pp.
27 *Los grandes cambios y la crisis. Impacto sobre la mujer en América Latina y el Caribe*, 1991, 271 pp.
27 ***Major changes and crisis. The impact on women in Latin America and the Caribbean,*** 1992, 279 pp.
28 ***A collection of documents on economic relations between the United States and Central America, 1906-1956,*** 1991, 398 pp.
29 *Inventarios y cuentas del patrimonio natural en América Latina y el Caribe*, 1991, 335 pp.
30 *Evaluaciones del impacto ambiental en América Latina y el Caribe*, 1991, 232 pp. (Agotado)
31 *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, 1991, 146 pp. (Agotado)
31 ***Sustainable development: changing production patterns, social equity and the environment,*** 1991, 146 pp.
32 *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, 1993, 254 pp.
33 *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, 1992, 269 pp.
33 ***Education and knowledge: basic pillars of changing production patterns with social equity,*** 1993, 257 pp.
34 *Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas*, 1992, 249 pp.
35 *Población, equidad y transformación productiva*, 1993, 2ª ed. 1995, 158 pp.
35 ***Population, social equity and changing production patterns,*** 1993, 153 pp.
36 *Cambios en el perfil de las familias. La experiencia regional*, 1993, 434 pp.
37 *Familia y futuro: un programa regional en América Latina y el Caribe*, 1994, 137 pp.
37 ***Family and future. A regional programme in Latin America and the Caribbean,*** 1995, 123 pp.
38 *Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica*, 1995, 198 pp.
39 *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, 1994, 109 pp.
39 ***Open regionalism in Latin America and the Caribbean,*** 1994, 103 pp. (Agotado)
40 *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, 1995, 314 pp. (Agotado)
40 ***Policies to improve linkages with the global economy,*** 1995, 308 pp.
41 *Las relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea: el papel de los servicios exteriores*, 1996, 300 pp.
42 *Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía*, 1996, 116 pp.
42 ***Strengthening development. The interplay of macro- and microeconomics,*** 1996, 116 pp.
43 *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995*, 1996, 120 pp.
43 ***The economic experience of the last fifteen years. Latin America and the Caribbean, 1980-1995,*** 1996, 120 pp.
44 *La brecha de la equidad. América Latina, el Caribe y la cumbre social*, 1997, 218 pp.
44 ***The equity gap. Latin America, the Caribbean and the social summit,*** 1997, 219 pp.
45 *La gnieta de las drogas*, 1997, 218 pp.
46 *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, 1998, 180 pp.

47 *El pacto fiscal. Fortalezas, debilidades, desafíos*, 1998, 280 pp.

47 The Fiscal Covenant. Strenghts, weaknesses, challenges, 1998, 290 pp.

48 *Las dimensiones sociales de la integración regional en América Latina*, Rolando Franco y Armando Di Filippo, 1999, 238 pp.

49 *Teorías y metáforas sobre el desarrollo territorial*, Sergio Boisier, 1999, 128 pp.

52 *Un examen de la migración internacional en la Comunidad Andina*, 1999, 114 pp.

53 *Transformaciones recientes en el sector agropecuario brasileño*, M. Beatriz de A. David, Philippe Waniez, Violette Brustlein, Enali M. De Biaggi, Paula de Andrade Rollo y Monica dos Santos Rodrigues, 1999, 127 pp.

SERIES MONOGRÁFICAS

Cuadernos de la C E P A L

1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial* / ***Latin America: the new regional and world setting, (bilingüe),*** 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.

2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.

2 Regional appraisals of the international development strategy, 1975, 2ª ed. 1985, 82 pp.

3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.

4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.

5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.

6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 975, 2ª ed. 1984, 43 pp.

7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 106 pp.

8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 116 pp.

9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.

s/n Canada and the foreign firm, D. Pollock, 1976, 43 pp.

10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 149 pp.

11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 62 pp.

12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 85 pp.

13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2ª ed. 1985, 57 pp.

14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 46 pp.

15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2ª ed. 1984, 75 pp.

15 The water resources of Latin America. Regional report, 1977, 2ª ed. 1985, 79 pp.

16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 59 pp.

17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3ª ed. 1984, 61 pp.

17 International development strategy and establishment of a new international economic order, 1977, 3ª ed. 1985, 59 pp.

18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2ª ed. 1983, 64 pp.

19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2ª ed. 1986, 66 pp.

s/n United States – Latin American trade and financial relations: some policy recommendations, S. Weintraub, 1977, 44 pp.

20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3ª ed. 1985, 134 pp.

21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2ª ed. 1983, 124 pp.

22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2ª ed. 1984, 60 pp.

23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2ª ed. 1984, 61 pp.

24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2ª ed. 1983, 60 pp.

s/n Energy in Latin America: The Historical Record, J. Mullen, 1978, 66 pp.

25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2ª ed. 1984, 153 pp.

26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿desarrollo social o marginación?*, 1979, 2ª ed. 1984, 160 pp.

27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2ª ed. 1983, 89 pp. (Agotado)

28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa. El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 35 pp.

29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2ª ed. 1984, 61 pp.

29 Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies, 1979, 60 pp. (Agotado)

30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2ª ed. 1982, 237 pp.

31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2ª ed. 1982, 72 pp.

32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2ª ed. 1984, 90 pp.

33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina,* por A. E. Calcagno, 1980, 2ª ed. 1982, 114 pp.

34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978,* por D. Heymann, 1980, 2ª ed. 1984, 234 pp.

35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo,* por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2ª ed. 1984, 69 pp.

36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo,* por A. Saieh, 1980, 2ª ed. 1984, 82 pp.

37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta,* 1981, 146 pp.

s/n ***The economic relations of Latin America with Europe,*** 1980, 2ª ed. 1983, 156 pp.

38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura,* por J. Martin, 1981, 2ª ed. 1984, 111 pp.

39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina,* por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2ª ed. 1985, 162 pp.

40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta,* 1981, 2ª ed. 1984, 62 pp.

40 ***Regional programme of action for Latin America in the 1980s,*** 1981, 2ª ed. 1984, 57 pp.

41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica,* 1982, 246 pp.

42 *América Latina y la economía mundial del café,* 1982, 95 pp.

43 *El ciclo ganadero y la economía argentina,* 1983, 160 pp.

44 *Las encuestas de hogares en América Latina,* 1983, 122 pp.

45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe,* 1983, 100 pp.

45 ***National accounts in Latin America and the Caribbean,*** 1983, 97 pp.

46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina,* 1983, 193 pp.

47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa,* 1984, 104 pp.

48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina,* 1984, 102 pp.

49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste,* 1985, 95 pp.

49 ***The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes,*** 1985, 93 pp.

50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina,* por Hernán Santa Cruz, 1985, 77 pp.

51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón,* 1986, 233 pp.

51 ***Towards new forms of economic co-operation between Latin America and Japan,*** 1987, 245 pp.

52 *Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina,* 1986, 112 pp.

52 ***Basic oncepts of maritime transport and its present status in Latin America and the Caribbean,*** 1987, 114 pp.

53 *Encuestas de ingresos y gastos. Conceptos y métodos en la experiencia latinoamericana.* 1986, 128 pp.

54 *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento,* 1986, 123 pp.

54 ***The economic crisis: Policies for adjustment, stabilization and growth,*** 1986, 125 pp.

55 *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones,* 1987, 184 pp.

55 ***Latin American and Caribbean development: obstacles, requirements and option***s, 1987, 184 pp.

56 *Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina,* 1987, 112 pp.

57 *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia,* 1988, 112 pp.

58 *La evolución de la economía de América Latina en 1986,* 1988, 99 pp.

58 ***The evolution of the Latin American Economy in 1986,*** 1988, 95 pp.

59 ***Protectionism: regional negotiation and defence strategies,*** 1988, 261 pp.

60 *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" "casillero vacío",* por F. Fajnzylber, 1989, 2ª ed. 1990, 176 pp.

60 ***Industrialization in Latin America: from the "Black Box" to the "Empty Box",*** F. Fajnzylber, 1990, 172 pp.

61 *Hacia un desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe: restricciones y requisitos,* 1989, 94 pp.

61 ***Towards sustained development in Latin America and the Caribbean: restrictions and requisites,*** 1989, 93 pp.

62 *La evolución de la economía de América Latina en 1987,* 1989, 87 pp.

62 ***The evolution of the Latin American economy in 1987,*** 1989, 84 pp.

63 *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina,* 1990, 2ª ed. 1991, 172 pp.

64 *La industria de transporte regular internacional y la competitividad del comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe,* 1989, 132 pp.

64 ***The international common-carrier transportation industry and the competitiveness of the foreign trade of the countries of Latin America and the Caribbean,*** 1989, 116 pp.

65 *Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe*, 1991, 141 pp.

65 Structural Changes in Ports and the Competitiveness of Latin American and Caribbean Foreign Trade, 1990, 126 pp.

66 The Caribbean: one and divisible, 1993, 207 pp.

67 *La transferencia de recursos externos de América Latina en la posguerra*, 1991, 92 pp.

67 Postwar transfer of resources abroad by Latin America, 1992, 90 pp.

68 *La reestructuración de empresas públicas: el caso de los puertos de América Latina y el Caribe*, 1992, 148 pp.

68 The restructuring of public-sector enterprises: the case of Latin American and Caribbean ports, 1992, 129 pp.

69 *Las finanzas públicas de América Latina en la década de 1980*, 1993, 100 pp.

69 Public Finances in Latin America in the 1980s, 1993, 96 pp.

70 *Canales, cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación*, 1993, 183 pp.

71 *Focalización y pobreza*, 1995, 249 pp. (Agotado)

72 *Productividad de los pobres rurales y urbanos*, 1995, 318 pp. (Agotado)

73 *El gasto social en América Latina: un examen cuantitativo y cualitativo*, 1995, 167 pp. (Agotado)

74 *América Latina y el Caribe: dinámica de la población y desarrollo*, 1995, 151 pp.

75 *Crecimiento de la población y desarrollo*, 1995, 95 pp.

76 *Dinámica de la población y desarrollo económico*, 1997, 116 pp.

77 *La reforma laboral y la participación privada en los puertos del sector público*, 1996, 168 pp.

77 Labour reform and private participation in public-sector ports, 1996, 160 pp.

78 *Centroamérica y el TLC: efectos inmediatos e implicaciones futuras*, 1996, 164 pp.

79 *Ciudadanía y derechos humanos desde la perspectiva de las políticas públicas*, 1997, 124 pp.

80 *Evolución del gasto público social en América Latina: 1980-1995*, 1998, 200 pp.

81 *La apertura económica y el desarrollo agrícola en América Latina y el Caribe*, 1997, 136 pp.

82 *A dinámica do Setor Saúde no Brasil*, 1997, 220 pp.

83 *Temas y desafíos de las políticas de población en los años noventa en América Latina y el Caribe*, 1998, 268 pp.

84 *El régimen de contratación petrolera de América Latina en la década de los noventa*, 1998, 134 pp.

Cuadernos Estadísticos de la C E P A L

1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2ª ed. 1984, 66 pp.

2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2ª ed. 1984, 179 pp.

3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2ª ed. 1984, 206 pp.

4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por Nº 8)

5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2ª ed. 1984, 164 pp.

6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2ª ed. 1985, 68 pp.

7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.

8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.

9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano*, 1985, 546 pp.

10 *América Latina: balance de pagos, 1950-1984*, 1986, 357 pp.

11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.

12 *América Latina: índices de comercio exterior, 1970-1984*, 1987, 355 pp.

13 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas*, 1987, Vol. I, 675 pp; Vol. II, 675 pp.

14 *La distribución del ingreso en Colombia. Antecedentes estadísticos y características socioeconómicas de los receptores*, 1988, 156 pp.

15 *América Latina y el Caribe: series regionales de cuentas nacionales a precios constantes de 1980*, 1991, 245 pp.

16 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración*, 1991, 190 pp.

17 *Comercio intrazonal de los países de la Asociación de Integración, según capítulos de la clasificación uniforme para el comercio internacional, revisión 2*, 1992, 299 pp.

18 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 1993, 313 pp.

19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen I -Exportaciones*, 1993, 285 pp.

19 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) - Volumen II -Importaciones*, 1993, 291 pp.

20 *Dirección del comercio exterior de América Latina y el Caribe según principales productos y grupos de productos, 1970-1992*, 1994, 483 pp.
21 *Estructura del gasto de consumo de los hogares en América Latina*, 1995, 274 pp.
22 *América Latina y el Caribe: dirección del comercio exterior de los principales productos alimenticios y agrícolas según países de destino y procedencia, 1979-1993*, 1995, 224 pp.
23 *América Latina y el Caribe: series regionales y oficiales de cuentas nacionales, 1950-1994*, 1996, 130 pp.
24 *Chile: comercio exterior según grupos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Rev. 3, y países de destino y procedencia, 1990-1995*, 1996, 480 pp.
25 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 1998, 287 pp.
26 *América Latina y el Caribe: series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-1997*, 1998, 124 pp.

Estudios e Informes de la C E P A L

1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2ª ed. 1982, 126 pp.
2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2ª ed. 1982, 166 pp.
3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpreso.)
4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4ª ed. 1984, 130 pp.
5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 153 pp.
5 ***Latin American development in the 1980s,*** 1981, 2ª ed. 1982, 134 pp.
6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3ª ed. 1985, 96 pp.
6 ***Latin American development projections for the 1980s,*** 1982, 2ª ed. 1983, 89 pp.
7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 180 pp. (Agotado)
8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2ª ed. 1982, 174 pp.
9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2ª ed. 1985, 100 pp.
10 *Dinámica del subempleo en América Latina. PREALC*, 1981, 2ª ed. 1985, 101 pp.
11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1984, 178 pp.
12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2ª ed. 1985, 216 pp.
15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1985, 178 pp.
16 ***Five studies on the situation of women in Latin America,*** 1983, 2ª ed. 1984, 188 pp.
17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2ª ed. 1983, 173 pp.
19 ***Measurement of employment and income in rural areas,*** 1983, 184 pp.
20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 68 pp. (Agotado)
21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2ª ed. 1985, 134 pp.
22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
24 ***Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean,*** 1983, 236 pp.
25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990* / ***Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990*** (bilingüe), 1983, 140 pp.
26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
30 *Industrialización en Centroamérica, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.

32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
44 ***Market structure, firm size and Brazilian exports,*** 1985, 104 pp.
45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 145 pp.
48 ***Development of the mining resources of Latin America,*** 1989, 160 pp.
49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 224 pp.
50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 122 pp.
51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 90 pp.
52 ***Trade relations between Brazil and the United States,*** 1985, 148 pp. (Agotado)
53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 138 pp.
53 ***The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization,*** 1985, 135 pp.
54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 155 pp.
55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 207 pp.
56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 222 pp.
57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 227 pp.
58 *El cultivo del algodón y la soya en el Paraguay y sus derivaciones sociales*, 1986, 141 pp.
59 *Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil: un examen del papel de la política pública y de sus derivaciones económicas y sociales*, 1986, 164 pp.
60 *Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano*, 1986, 212 pp.
61 *Las empresas transnacionales en la economía del Paraguay*, 1987, 115 pp.
62 *Problemas de la industria latinoamericana en la fase crítica*, 1986, 113 pp.
63 *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*, 1987, 272 pp.
63 ***International economic relations and regional co-operation in Latin America and the Caribbean,*** 1987, 267 pp.
64 *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, 1986, 201 pp.
65 *La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras. Argentina, Brasil y México*, 1987, 177 pp.
66 *Dos estudios sobre América Latina y el Caribe y la economía internacional*, 1987, 125 pp.
67 *Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina*, 1987, 232 pp.
68 *Cooperación latinoamericana en servicios: antecedentes y perspectivas*, 1988, 155 pp.
69 *Desarrollo y transformación: estrategia para superar la pobreza*, 1988, 114 pp.
69 ***Development and change: strategies for vanquishing poverty,*** 1988, 114 pp.
70 *La evolución económica del Japón y su impacto en América Latina*, 1988, 88 pp.
70 ***The economic evolution of Japan and its impact on Latin America,*** 1990, 79 pp.
71 *La gestión de los recursos hídricos en América Latina y el Caribe*, 1989, 256 pp.
72 *La evolución del problema de la deuda externa en América Latina y el Caribe*, 1988, 77 pp.
72 ***The evolution of the external debt problem in Latin America and the Caribbean,*** 1988, 69 pp.
73 *Agricultura, comercio exterior y cooperación internacional*, 1988, 83 pp.
73 ***Agriculture, external trade and international co-operation,*** 1989, 79 pp.
74 *Reestructuración industrial y cambio tecnológico: consecuencias para América Latina*, 1989, 105 pp.
75 *El medio ambiente como factor de desarrollo*, 1989, 2ª ed. 1991, 123 pp.
76 *El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento*, 1989, 214 pp.

76 ***Transnational bank behaviour and the international debt crisis,*** 1989, 198 pp.

77 *Los recursos hídricos de América Latina y del Caribe: planificación, desastres naturales y contaminación,* 1990, 266 pp.

77 ***The water resources of Latin America and the Caribbean - Planning hazards and pollution,*** 1990, 252 pp.

78 *La apertura financiera en Chile y el comportamiento de los bancos transnacionales,* 1990, 132 pp.

79 *La industria de bienes de capital en América Latina y el Caribe: su desarrollo en un marco de cooperación regional,* 1991, 235 pp.

80 *Impacto ambiental de la contaminación hídrica producida por la Refinería Estatal Esmeraldas: análisis técnico-económico,* 1991, 189 pp.

81 *Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta,* 1991, 177 pp.

82 *América Latina y el Caribe: el manejo de la escasez de agua,* 1991, 148 pp.

83 *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas,* 1992, 191 pp.

84 *La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación,* 1993, 372 pp.

85 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). Proyectos de inversión y extrategias de las empresas transnacionales,* 1992, 257 pp.

86 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo,* 1992, 163 pp.

87 *Análisis de cadenas agroindustriales en Ecuador y Perú,* 1993, 294 pp.

88 *El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura 1962-1989,* 1993, 150 pp.

89 *El impacto económico y social de las migraciones en Centroamérica,* 1993, 78 pp.

90 *El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis,* 1993, 131 pp.

91 *Las empresas transnacionales de una economía en transición: La experiencia argentina en los años ochenta,* 1995, 193 pp.

92 *Reestructuración y desarrollo productivo: desafío y potencial para los años noventa,* 1994, 108 pp.

93 *Comercio internacional y medio ambiente. La discusión actual,* 1995, 112 pp. (Agotado)

94 *Innovación en tecnologías y sistemas de gestión ambientales en empresas líderes latinoamericanas,* 1995, 206 pp.

95 *México: la industria maquiladora,* 1996, 237 pp.

Serie INFOPLAN: Temas Especiales del Desarrollo

1 *Resúmenes de documentos sobre deuda externa,* 1986, 324 pp.

2 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo,* 1986, 189 pp.

3 *Resúmenes de documentos sobre recursos hídricos,* 1987, 290 pp.

4 *Resúmenes de documentos sobre planificación y medio ambiente,* 1987, 111 pp.

5 *Resúmenes de documentos sobre integración económica en América Latina y el Caribe,* 1987, 273 pp.

6 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo, II parte,* 1988, 146 pp.

7 *Documentos sobre privatización con énfasis en América Latina,* 1991, 82 pp.

8 *Reseñas de documentos sobre desarrollo ambientalmente sustentable,* 1992, 217 pp. (Agotado)

9 *MERCOSUR: resúmenes de documentos,* 1993, 119 pp.

10 *Políticas sociales: resúmenes de documentos,* 1995, 95 pp.

11 *Modernización del Estado: resúmenes de documentos,* 1995, 73 pp.

12 *Gestión de la información: reseñas de documentos,* 1996, 152 pp.

13 *Políticas sociales: resúmenes de documentos II,* 1997, 80 pp.

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.

Las nuevas corrientes financieras hacia América Latina: Fuentes, efectos y políticas, Ricardo Ffrench-Davis y Stephany Griffith-Jones (comp.), México, CEPAL/ Fondo de Cultura Económica, primera edición, 1995.

Hacia un nuevo modelo de organización mundial. El sector manufacturero argentino en los años noventa. Jorge Katz, Roberto Bisang, Gustavo Burachick editores, CEPAL/IDRC/Alianza Editorial, Buenos Aires, 1996.

América Latina y el Caribe quince años después. De la década perdida a la transformación económica 1980-1995, CEPAL/Fondo de Cultura Económica. Santiago, 1996.

Flujos de Capital e Inversión Productiva. Lecciones para América Latina, Ricardo Ffrench-Davis -Helmut Reisen (compiladores). CEPAL/M. Graw Hill, Santiago, 1997.

Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. América y El Caribe, CEPAL/Fondo de Cultura Económica. Santiago, 1997.

La Economía Cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL/Fondo de Cultura Económica, México, 1997.

La Igualdad de los Modernos: reflexiones acerca de la realización de los derechos económicos, sociales y culturales en América Latina, CEPAL/IIDH, Costa Rica, 1997.

Estrategias empresariales en tiempos de cambio, Bernardo Kosacoff (editor), CEPAL/Universidad Nacional de Quilmes, Argentina, 1998.

Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Wilson Peres (coord.), CEPAL/XXI Siglo veintiuno editores, Buenos Aires, 1998.

Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados, dos volúmenes, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago, 1998.

Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina, Ricardo Ffrench Davis, CEPAL/Mc Graw-Hill, Santiago, 1999.

La reforma del sistema financiero internacional: un debate en marcha, José Antonio Ocampo, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago, 1999.

La inversión en Chile ¿El fin de un ciclo de expansión?, Graciela Mouguillansky, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago, 1999.

CEPAL

9 789213 215562