

LA DÉCADA DORADA

**ECONOMÍA E INVERSIONES
ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA
1990-2000**

Ramón Casilda Béjar

LA DÉCADA DORADA
ECONOMÍA E INVERSIONES
ESPAÑOLAS
EN AMÉRICA LATINA
1990- 2000



Universidad de Alcalá

Servicio de Publicaciones
2002



*Centro Internacional
de Formación Financiera
Universidad de Alcalá*

© De cada texto su autor
© De la edición: Ramón Casilda Béjar
© Universidad de Alcalá
Servicio de Publicaciones

ISBN:84-8138-537-9
D. L.: M-54084-2002

Imprime: Nuevo Siglo, S. L.

A María una vez más, por su apoyo y comprensión a las horas y días robados por este libro.

A nuestros hijos, Ramón y Paula, que también me han animado en todo momento con su cariño.

Con todo mi amor.

*A todos aquellos,
que aman lo que hacen.*

El autor

ÍNDICE DEL LIBRO

Prólogo de Manuel Gala	19
Prólogo de Enrique García	25
Presentación del autor	29

PARTE I ECONOMÍA DE AMÉRICA LATINA PANORAMA ACTUAL Y PERSPECTIVAS

I. El pasado reciente y la evolución acontecida	45
1. El pasado reciente	45
2. La evolución acontecida	47
3. Del crecimiento hacia fuera al crecimiento hacia dentro	49
II. El Consenso de Washington. Una nueva política económica .	63
1. El Consenso de Washington	63
A. Las formulaciones del Consenso de Washington	64
B. Aplicación de las reformas económicas del Consenso de Washington	70
C. Los fallos del Consenso de Washington	72
2. Ampliar las reformas	74
3. Conclusión	82

III. Las transiciones incompletas	85
1. La transformación demográfica	85
2. La reforma del Estado	88
3. La integración económica	89
4. Reestructuración industrial	90
5. Ajustes macroeconómicos	91
6. Apertura comercial y cambiaria	92
7. Apertura arancelaria	93
8. El comercio intrarregional	95
9. Regionalismo abierto	96
IV. Desafíos para completar las reformas	99
1. Eficiencia, productividad, equidad	99
2. Política fiscal	100
3. Política monetaria	102
4. Educación y tecnología	104
5. Integración económica	106
6. Mercado de trabajo	107
7. El ambiente empresarial	108
8. Las reformas estructurales y el crecimiento	111
9. Riesgos a corto, medio y largo plazo	112
10. Desafíos para la industrialización	113
V. Panorama de la economía latinoamericana	119
1. Fondo Monetario Internacional (FMI)	119
2. Banco Mundial (BM)	122
3. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)	125
4. Evolución económica en América Latina	130
A. Efectos sobre el comercio	131
B. Efectos sobre el financiamiento	131
C. Desempeño económico interno	132
D. Inversión, inflación y empleo	133

5. CEPAL. Situación de la economía latinoamericana después del 11 de septiembre	134
A. Efecto del 11 de septiembre	135
B. Las reformas estructurales se desaceleran	137
C. Caída del comercio interregional	138
6. Vulnerabilidad de la economía latinoamericana después del 11 de septiembre	144
A. Panorama internacional	145
B. Resultados macroeconómicos	147
C. Perspectivas y desafíos de política económica	149
7. FMI revisa a la baja sus proyecciones económicas	152
A. Desaceleración mundial	153
B. Países en desarrollo y en transición	154
VI. Argentina: La primera crisis económica del siglo XXI. Lecciones para una economía global	163
VII. Los procesos de integración económica en América Latina. Del panamericanismo al ALCA. Implicaciones para la Unión Europea y España	177
1. Introducción	177
2. El ALCA. Acuerdos e implicaciones del Tratado	180
3. El ALCA y la vía rápida	187
4. Las nuevas motivaciones de EE.UU. y América Latina	188
5. El ALCA. Implicaciones para la Unión Europea	190
6. El ALCA. Implicaciones para España.	193
7. Convergencia económica e integración	196
A. El concepto de convergencia	196
B. Convergencia e integración económica	199
VIII. Conclusiones	207

PARTE II
UNA DÉCADA DE INVERSIONES ESPAÑOLAS
EN AMÉRICA LATINA (1990-2000)

I. Las inversiones españolas en América Latina	217
1. La opción latinoamericana	217
2. La economía española y el PIB	222
3. Presencia española en América Latina.	229
4. Características de la inversión extranjera directa en Latino- américa	235
5. Razones de la elección de América Latina como principal destino inversor español.	240
6. Características de la inversión española en Latinoamérica ...	243
7. España, sexto país del mundo en inversiones en el exte- rior 1999	247
8. La inversión extranjera en América Latina durante el año 2000	253
9. Factores determinantes de la inversión extranjera 1990-2000	257
10. Consolidación y expansión de la inversión española	263
II. La banca española en América Latina	271
1. La internacionalización	271
2. La expansión en América Latina.	274
3. Ventajas de la expansión latinoamericana.	277
4. Las posiciones alcanzadas	279
5. La banca española en Brasil.	286
6. La banca española en México	292
7. Citibank en México. Retorno de un líder.	299
8. Financiación empresarial de la banca extranjera en Améri- ca Latina	306
9. Una visión global: SCH y BBVA en América Latina	309
– Santander Central Hispano (SCH)	309
– Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	318
10. Las perspectivas: SCH - BBVA	327
11. SCH-BBVA. Mantiene sus ratings	334

III. La empresa española en América Latina	341
1. REPSOL YPF	341
2. TELEFÓNICA.	347
3. UNIÓN FENOSA	360
4. IBERDROLA	365
5. Otras empresas españolas en América Latina	369
IV. LATIBEX: El mercado de empresas latinoamericanas en euros	375
V. Flujos de inversión en el siglo XXI	383
VI. España y la marca país como ventaja competitiva	387
1. Marca país.....	389
2. Influencia de los estereotipos nacionales y culturales	390
3. Marca y país de origen	393
4. País de origen como ventaja competitiva	394
5. Rol del país de origen	395
6. Animosidad hacia el país de origen.....	395
7. Construcción de imagen del país de origen	396
8. Valor y percepción de la «Marca España» en América Latina ..	397
9. Evolución de la «marca España» en América Latina, paí- ses europeos y mercado USA	398
10. Casos concretos	403
11. Conclusiones	405
VII. Conclusiones	407
Apéndice I. Estrategia competitiva de las empresas españolas y sus relaciones comerciales con América Latina.....	413
Apéndice II. Una reflexión en torno a la situación actual y perspectivas de América Latina	419
Apéndice III. Argentina: Esquema de las medidas legales e impositivas durante la crisis económica	451
Post scriptum. Enrique V. Iglesias. Presidente BID	461
Bibliografía.....	465

ÍNDICE DE GRÁFICOS: PARTE I

I. Ciclo económico en América Latina 1997-2001	56
II. América Latina y el Caribe: Producto Interno Bruto	58
III. Población total y tasa de crecimiento 1950-2000	86
IV. Estructura de edades de la población 1950-2000.....	87
V. Composición del PIB del mundo y de América Latina	91
VI. La deuda de Argentina	103
VII. Evolución reciente y proyecciones del PIB y de la infla- ción en América Latina	120
VIII. Participación del PIB hemisférico, 1998	179
IX. Saldo comercial de EE.UU. con América Latina y Cari- be	188
X. Inversiones directas de EE.UU. en América Latina y el Caribe	189
XI. Intercambio comercial entre regiones	195
XII. Convergencia en el producto per cápita (coeficiente de variación). AL-7 y AL-7 y Estados Unidos.....	203

ÍNDICE DE GRÁFICOS: PARTE II

XIII. Evolución de la economía mundial y expansión españo- la en América Latina	221
XIV. Evolución del PIB en España. Cuarenta años de histo- ria económica	224
XV. El PIB mundial en el 2001	225
XVI. Renta per cápita mundial en el 2001	226
XVII. Inversión extranjera directa	232
XXVIII. Flujos mundiales de inversión extranjera directa 1991- 2000. Países desarrollados y en desarrollo	237
XIX. Inversión española en América Latina: 1985-2000	247
XX. La importancia de las adquisiciones	256
XXI. El ciclo económico. Un factor explicativo de la presen- cia española en América Latina	258
XXII. Presencia española en América Latina, 1990-2000.....	262
XXIII. Inversión extranjera directa española (1999)	265
XXIV. Inversión extranjera directa española (2000)	266

XXV.	Inversiones españolas en América Latina (1996-1999)	269
XXVI.	SCH en Latinoamérica	317
XXVII.	BBVA: Saneamientos del Grupo por la crisis argentina....	330
XXVIII.	Crisis argentina. Riesgos de contagio momentáneamente controlados	332
XXIX.	Depósitos del sistema bancario argentino	333
XXX.	Los mayores bancos privados latinoamericanos.....	337
XXXI.	SCH. Presencia en América Latina	338
XXXII.	BBVA. Presencia en América Latina	339
XXXIII.	Exploración y producción, localización geográfica de los activos	343
XXXIV.	Número de EE.SS. de Repsol YPF por países.....	344
XXXV.	Inversión financiera de Telefónica en Latinoamérica por país	349
XXXVI.	Telefónica. Líneas de negocio básicas en Latinoamérica ...	354
XXXVII.	Líneas totales en Latinoamérica por operador (millones de líneas) 355	
XXXVIII.	Cronología de las principales inversiones de Telefónica en Latinoamérica 357	
XXXIX.	El Grupo Telefónica en Latinoamérica.....	358
XL.	LATIBEX. Distribución territorial.....	376
XLI.	Las empresas españolas. Presencia en América Latina	386
XLII.	Vitalidad de la marca España en USA	400
XLIII.	Valores de la marca España en Chile	401
XLIV.	Valores de la marca España en Argentina	401
XLV.	DAFO de las inversiones españolas en América Latina..	412
XLVI.	Panorama de futuro. Inversiones españolas en América Latina. Redefinir misión y visión	412

ÍNDICE DE RECUADROS: PARTE I

I.	Desarrollo económico en América Latina. Los puntos centrales de Raúl Prebisch	59
II.	Tres crisis en menos de una década	60
III.	Posible recuperación de la economía americana tras el 11-S	143
IV.	FMI. Respuesta internacional coordinada tras los atentados terroristas del 11 de septiembre	156

V.	Flujos durante el año 2001. Impacto de los acontecimientos ocurridos en Estados Unidos	159
VI.	IED. Efectos de los acontecimientos del 11 de septiembre	161
VII.	Más allá de las fronteras: El nuevo regionalismo en América Latina	205

ÍNDICE DE RECUADROS: PARTE II

VIII.	España, país de máxima solvencia	227
IX.	El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE)	232
X.	España. El comercio exterior con América Latina	234
XI.	La inversión extranjera directa (IED). Antecedentes conceptuales	239
XII.	España: Primer inversor en Brasil (2000)	250
XIII.	Una década de inversiones españolas en América Latina: 1990-1999	260
XIV.	El boom privatizador en América Latina	267
XV.	Estrategias para lograr una dimensión óptima	285
XVI.	Citigroup en América Latina (2001)	302
XVII.	Sistema bancario y crecimiento económico	308
XXVIII.	Expansión latinoamericana del Grupo Santander Central Hispano	315
XIX.	BBVA Chile. Nuevos productos financieros	325
XX.	Chile. Nuevas prácticas bancarias	326
XXI.	Moody's rebaja la calificación de Repsol YPF	346
XXII.	Standard & Poor's rebaja la calificación a largo plazo de Telefónica	359
XXIII.	Caída de operaciones de empresas españolas en Latinoamérica	372
XXIV.	Respuesta empresarial española a la crisis argentina	373
XXV.	Las grandes empresas y bancos españoles en Argentina. Su repercusión en el mercado de valores	379
XXVI.	Impacto social de las marcas	391

INDICE DE TABLAS: PARTE I

I.	Exportaciones y tasa de crecimiento del PIB: 1900-1929 ..	49
II.	Crecimiento del PIB: Mundo y mayores regiones, 1820-1998	52
III.	América Latina. Producto Interior Bruto 1970-1999	58
IV.	América Latina: Inversión Bruta Fija 1977-1999	89
V.	Déficit global en Argentina (millones de dólares)	101
VI.	Desafíos y propuestas para una nueva década	117
VII.	Crecimiento del PIB por país	121
VIII.	América Latina y el Caribe: Principales indicadores económicos	142
IX.	El entorno externo	152
X.	Proyecciones de la economía mundial	154
XI.	IED 1998-2001 (miles de millones de dólares)	159
XII.	Mayores F&A exteriores del año 2001	161
XIII.	Convergencia entre 12 países de la CE, 1950-1990	201

ÍNDICE DE TABLAS: PARTE II

XIV.	Inversiones españolas en América Latina 1999-2000	231
XV.	Principales inversiones españolas en América Latina (1990-2000. En millones de dólares)	246
XVI.	Una década de inversiones españolas en América Latina (1990-1999)	249
XVII.	La inversión española en Brasil 1996-2000 (Datos bru- tos, en millones de euros)	253
XVIII.	Factores económicos subyacentes para la expansión	259
XIX.	Inversiones españolas directas en Latinoamérica en el período 1996-2000	265
XX.	Inversiones mundiales (año 2001)	266
XXI.	Coste aproximado de 1 punto porcentual de cuota de mer- cado bancario en 2000	277
XXII.	Los grandes bancos europeos (Capitalización bursátil) ...	284
XXIII.	Los líderes de la banca mexicana 2001	298
XXIV.	Citigroup y Banacci en América Latina (2001)	303
XXV.	Citibank, presencia en América Latina en AFP (2001) ...	305

XXVI. Principales bancos chilenos	313
XXVII. Pensiones en Latinoamérica	319
XXVIII. Depósitos bancarios.....	320
XXIX. Créditos bancarios	320
XXX. SCH. El impacto de Argentina.....	329
XXXI. Distribución de los créditos del sistema bancario argen- tino	334
XXXII. El ranting en Europa, África y Oriente Medio (2001)	336
XXXIII. Presencia global de SCH y BBVA en América Latina	337
XXXIV. Posiciones e intereses de la empresas españolas en Argen- tina (2002)	380

PROLOGO

La calidad de un libro la determina, además de su contenido, la simplicidad y elegancia en la exposición del mismo, y este libro que tengo la gran satisfacción de presentar aún estas tres cualidades. Se trata de una gran obra, centrada en la economía latinoamericana y que aborda las inversiones de bancos y empresas españolas durante lo que llama el autor, con mucho acierto, «la década dorada» (1990-1999).

En la Primera Parte, donde se realiza un amplio análisis de la economía de América Latina, el autor nos descubre matices y perspectivas novedosas. Entre ellas, cabe destacar el estudio de un punto central que «guió» a estas economías durante la mencionada década: el «Consenso de Washington»; pero además, profundiza en otros aspectos mayúsculos, como son las necesarias «reformas estructurales» que precisa la región, en aras de su modernización, crecimiento, estabilidad y equidad. Estas reformas son de vital importancia para que, de una manera definitiva, comience una larga honda de prosperidad económica y social, tan demandadas como necesarias para contrarrestar con acierto la creciente disparidad en la distribución del ingreso regional.

Todo ello contemplado en retrospectiva histórica, pues al indagar, como lo hace Ramón Casilda, en el devenir de la economía latinoamericana en el curso del pasado siglo, nos transmite lo que puede continuar siendo válido en el momento presente, como estímulo de trabajo para los empresarios, gobernantes y demás actores sociales; pero también, al colocar el estudio de lo acaecido en su contexto histórico, se comprueban sus limitaciones, errores, adversidades y malas prácticas, de todo lo cual se debe aprender para superar viejos postulados que aún no han desaparecido completamente.

En síntesis, en esta Primera Parte se aborda un recorrido histórico por el desarrollo de la economía latinoamericana, desde el modelo de crecimiento mediante sustitución de importaciones (ISI), hasta los distintos procesos de transición en el pasado reciente de América Latina, como han sido: el crecimiento hasta los años setenta, la crisis de la deuda externa de los ochenta, el Consenso de Washington, las reformas estructurales, las políticas liberalizadoras, la llegada masiva de la IED, los ajustes macroeconómicos y procesos de integración regional tales como el ALCA. Se aborda también, y desde un plano actual, el panorama de las principales economías de la región (Brasil y México), incluyendo los acontecimientos de Argentina.

Respecto a la Segunda Parte, en donde se analiza «exhaustivamente» todo lo concerniente al proceso inversor y de expansión internacional de la empresa y la banca española en América Latina, hay que resaltar que nuestro país se sitúa en un lugar privilegiado en este continente, al liderar la inversión europea, algo impensable si retrocedemos sólo una década, y más concretamente hasta el año 1986. Esta fecha representó un hito para la historia de España, al incorporarse a la CEE como miembro de pleno derecho. Por aquellos años cabe recordar que, para nuestras empresas, el problema más importante que afrontaban era el de «tamaño y competitividad», circunstancia que limitaba su presencia internacional.

La economía española, hasta la incorporación a la CEE, se había abierto tímidamente, pero a partir de este momento emprendió un rápido ritmo de apertura, en un contexto de creciente internacionalización, teniendo como referente dos proyectos centrales europeos: el inmediato Mercado Único y la futura Unión Económica y Monetaria forjada tras los acuerdos de Maastricht.

Pues bien, estos referentes, transcurridos sólo unos años, se constituirían en unos estimulantes «retos», y para vencerlos no se utilizó, como algunos autores de aquella época pensaban, las «exportaciones», consideradas como condición fundamental para que las empresas españolas mejorasen su competitividad externa.

Nos encontramos así con el gran giro estratégico de nuestras empresas, enfrentadas a las nuevas reglas del juego de la economía mundial: liberalización de los mercados, mayor peso de la iniciativa privada, disminución del sector público, amplia difusión de las tecnologías de la información y comunicación (artífices de la unificación de

los mercados financieros y de la progresión de la propia globalización). Todo ello, junto a la instauración del Euro, las situaron ante un nuevo paradigma, que además imponía alcanzar un tamaño suficiente para no ser vulnerables ante posibles «Opas» de los grandes conglomerados europeos. Ante esta especial situación, y muy conscientes de sus limitaciones, decidieron, con rapidez y firmeza, salvar estas carencias no buscando la exportación como determinante de la competitividad, sino «invirtiendo directamente en América Latina».

La historia de España, esta plagada de desencuentros y pérdidas del tren de la «modernidad». El tren de la historia pasaba y nuestro país no se enganchaba ni al vagón de cola. Pues bien, en esta ocasión, la «modernidad», entendida ésta como no quedarse atrás en cuanto a competir con éxito en un mundo sin fronteras, no pasó afortunadamente desapercibida para nuestros empresarios y responsables políticos, quienes comprendieron que esta vez no se debía dejar pasar este tren, sino todo lo contrario: España y sus empresas «no» debían ser vagón de cola, sino vagón de «vanguardia» en la nueva dinámica de la economía mundial.

Paradojas de la historia, la fortuna estaba a nuestro favor, pues bancos y empresas pasaban por momentos de gran salud financiera, saneados balances y crédito internacional. Por lo tanto, la «acción» no debía esperar. Y se comenzó de inmediato; América Latina estaba inmersa en un proceso de amplios cambios, se salía de una negra época política, donde las dictaduras, una tras otra, fueron cayendo, y con ellas llegó la instauración de la «democracia», dando paso a nuevos gobiernos que iniciaron la consolidación del Estado de Derecho, adoptando como sistema económico «la economía de mercado»; y por ende, reconociendo a la iniciativa privada y a «la empresa» como motor del desarrollo económico y social, y redefiniendo de esta manera el papel del Estado, lo cual permitió presentar un calendario de privatizaciones dentro de un contexto de medidas estructurales que liberalizaban sus respectivas economías.

Así las cosas, reconocido lo favorable del terreno y además, como certeramente dice el autor, «en retirada los mayores competidores: las empresas y bancos americanos, debido a la grave crisis de la deuda externa de los años ochenta (aún no definitivamente resuelta), se imponía ocupar lo más rápidamente posible «este estratégico terreno» para lo cual se realizaron, como se ha mencionado, las importantísimas

«inversiones directas» de bancos y empresas españoles. De esta manera se constata que, en menos de una década, lograran situarse en el liderazgo de sus respectivos sectores, y además, consiguiendo alzar la bandera de la «modernidad» como nunca antes se había conocido en la historia de España, obteniendo el reconocimiento internacional como país avanzado, comprometido con su tiempo, y que compite con éxito en el mercado más exigente del mundo: la Unión Europea.

Comparto nuevamente la opinión del autor, al expresar que, para esta tarea, se ha contado con un «aliado» excepcional: «el idioma», que viene a representar el «pegamento» que posibilita, además de un acercamiento cultural y psicológico, un sólido vehículo para transitar por todo el continente sin ninguna dificultad o muralla limitativa del avance en las transacciones económicas y comerciales. Por el contrario, la comunidad lingüística facilita algo tan fundamental en términos de «coste» empresarial como es la posibilidad de incorporar tecnología y modelos de gestión con elevados ahorros de tiempo, y la consiguiente facilidad para su adaptación y comercialización.

Si la historia, como escribió un eminente «artesano» del género, no se debe circunscribir a lo acontecido, sino más bien se ha de dedicar al estudio de lo acontecido en el contexto de lo que podía haber ocurrido, y si el análisis de estas conjeturas es siempre interesante cuando se analiza la historia de una nación, cobra entonces vital importancia, cuando se trata de examinar lo acontecido en la economía española y muy especialmente lo realizado por su trama empresarial, que España se convirtió en el mayor inversor de Europa y, en pocos años, ha llegado a desplazar a EE.UU., histórico líder inversor en la región.

Tanto del porqué y del cómo, de este «singular» proceso inversor, realizado «vertiginosamente» por las empresas y bancos españoles, es de lo que se ocupa este libro. Su contenido se analiza y expone integralmente, complementado de rigurosos datos, todos ellos procedentes de estadísticas de las fuentes más reconocidas: FMI, BM, BID, CEPAL, OCDE, EUROSTAT.

También, Ramón Casilda, como estudioso de estas nuevas realidades de la economía y la empresa española, aborda con certero planteamiento que la competitividad se ve también afectada por «factores intangibles», como elementos diferenciadores del factor «precio». Por consiguiente, la competitividad de la empresa actual se asienta fuertemente sobre activos intangibles que dan ventajas competitivas

generadoras de un alto valor añadido, como pueden ser la imagen y el valor de la marca, aspectos éstos que son examinados desde el punto de vista de lo que el autor considera la fertilización cruzada, proveniente de la empresa y la marca España.

Finalmente, convencido del «alcance» *extraordinario de estas realizaciones y pese a que en un principio tardaron en calar en la sociedad española, la propia fuerza y grandeza de lo realizado, han hecho que este acontecimiento sea recogido y seguido con inusitado interés no sólo por los círculos económicos, políticos y financieros, sino por la propia sociedad receptora, la cual, al disfrutar de mayores niveles de bienestar económico y financiero, participa directamente mediante sus inversiones bursátiles en esta «común» aventura empresarial.*

Aventura que ha transformado, corporativa y culturalmente, a nuestros bancos y empresas, enriqueciéndolas en cuanto a su amplitud de miras organizativas, extendiendo su «visión» del mundo, logrando que por derecho propio España «cuente y participe» cada vez más activamente en las instancias supranacionales y organizaciones multilaterales, y consiguiendo ser reconocida por la comunidad financiera internacional como el «puente» entre las dos orillas, Europa y América Latina, merecimientos éstos que se relacionan directamente con las importantísimas inversiones realizadas por empresas y bancos a lo largo de la bien llamada «década dorada» de los noventa.

Para concluir, permítaseme querido lector de uno y del otro lado del Atlántico, que concluya que Ramón Casilda nos transmite que el acto de crear es una forma de convivencia humana, donde la voluntad, la pasión por saber y entender nos hace sentir que esta obra es de «todos nosotros»

Manuel Gala
Rector de la Universidad de Alcalá

PRÓLOGO

En el actual contexto de la integración de Europa con América Latina, podemos afirmar con toda propiedad que España es el vaso comunicante más efectivo para acercar a ambas regiones, desarrollar redes comerciales que incrementen las exportaciones, promover inversiones directas a largo plazo y sentar las bases de una integración económica real donde ambas partes ganen. De hecho, antes de 1986 –año en que se produjo el ingreso formal de España y Portugal a la Unión Europea– era casi inexistente la relación birregional, pero paulatinamente los países ibéricos han ido impulsando los objetivos integracionistas, promoviendo oportunidades y construyendo una fructífera relación mutua.

Hoy existe un diálogo interregional fluido y provechoso especialmente en lo político y cultural, desarrollado a través de diversos foros de los que han emanado consensos respecto a valores compartidos por Europa y América Latina, entre los que destaca la estructuración de una economía mundial que promueva la sostenibilidad y la equidad. De especial importancia en este sentido es el apoyo que la UE le ha brindado a los procesos democráticos y de reformas económicas de la región, así como las dos cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno entre los países de la Unión Europea, América Latina y el Caribe, efectuadas en 1999 y 2002.

En el plano comercial, este diálogo se ha concretado tanto a nivel bilateral –a través de los convenios suscritos con Chile y México– como subregional con el Grupo de Río, la Comunidad Andina, Centroamérica y MERCOSUR que es el principal socio regional de la UE en términos de volumen de comercio e inversión. Sin embargo,

aun cuando el comercio entre ambas regiones se ha duplicado en la última década y Europa es nuestro segundo socio comercial, si tomamos en cuenta la gran apertura en materia de reducción de aranceles y de tratamiento a la inversión extranjera por parte de América Latina, encontramos que en el plano económico y comercial todavía existen numerosas asimetrías en las relaciones europeo-latinoamericanas.

En este sentido, sería beneficioso profundizar en la convergencia de esta dinámica birregional y, aún más, en un sistema internacional cimentado en normativas innovadoras que conduzcan a una real liberación del comercio mundial y a una inserción más equitativa de los países latinoamericanos en el proceso de globalización.

Siendo América Latina una región en la que existen diferencias en cuanto al desarrollo y singularidades propias de cada país, obviamente no debe ser objeto de un trato uniforme e inflexible; tampoco está aún preparada para una integración tan estructurada como la que representa la Unión Europea, con más de cuarenta años de colaboración tan estrecha que ha permitido la supresión de once monedas nacionales. Sin embargo, desde fines de la década de los ochenta y particularmente en los noventa, los países Latinoamericanos han asumido un proceso de reformas estructurales en las economías que sigue un patrón común, donde se acepta que la estabilidad macroeconómica es condición necesaria –aunque no suficiente– para alcanzar el desarrollo sostenible. Con nuevas metas y roles diferentes en los ámbitos público y privado y en el desempeño del mercado, se han logrado importantes avances que han contribuido al fortalecimiento de la institucionalidad democrática y de la gobernabilidad.

Pero no podemos desconocer que en América Latina persisten problemas centrales como la vulnerabilidad de la región a los impactos externos desfavorables, la dependencia de exportaciones basadas en materias primas, un difícil acceso a los mercados internacionales, desempleo, altos niveles de pobreza e inequidad distributiva. Además, ante los actuales desafíos que plantean la globalización y el nuevo orden económico mundial, la región no está marchando a la par con el progreso tecnológico, ni con los avances que otras regiones del planeta exhiben a nivel de comunicaciones y conocimiento.

Por tanto, uno de los retos que debe enfrentar actualmente es mejorar su posición competitiva, dar un salto cualitativo hacia procesos productivos enmarcados en una cultura de innovación permanente y

apoyada en políticas de competitividad sistémica, al tiempo de brindar mayor respaldo al buen funcionamiento de la iniciativa privada mediante reformas económicas de tercera generación y el fomento del ahorro interno.

Todos estos temas están siendo promovidos por la CAF –organismo multilateral integrado actualmente por catorce países iberoamericanos y dos caribeños–, pues la institución está apoyando plenamente los esfuerzos de sus países socios por rediseñar sus agendas en el marco de un modelo de desarrollo económicamente eficiente, socialmente equitativo y ambientalmente sostenible.

Dado el reciente ingreso de España al capital accionario de nuestra institución, creo que este país –destacado vocero de la integración europea– puede profundizar aún más su dinámica presencia en la región aprovechando las ventajas competitivas que ofrece la CAE como principal fuente de financiamiento multilateral para los países andinos. Entre las mismas destacan su identidad genuinamente latinoamericana, la atención que otorga tanto al sector público como privado, los innovativos instrumentos financieros que ofrece a sus clientes, el hecho de contar con la confianza de los gobiernos accionistas, su relevante acción catalítica para atraer recursos competitivos hacia la región y ser el principal promotor de la integración regional, especialmente a través del desarrollo de la infraestructura física y logística sostenibles.

Como veremos en este libro, las inversiones españolas en América Latina han crecido exponencialmente en los últimos años, en gran parte por su activa participación en los procesos de privatización puestos en marcha en los noventa. Destaca el que estas inversiones no han sido especulativas sino más bien se han orientado al largo plazo, así como el hecho de dirigirse al sector financiero o hacia grandes empresas de infraestructura y servicios esenciales, con énfasis en telecomunicaciones y energía. Sin embargo, aún faltan muchos campos por explorar que incluyen sectores igualmente atractivos y de grandes potencialidades, como es el caso de la pequeña y mediana empresa.

Los temas planteados en la presente edición, gracias al esfuerzo de Ramón Casilda Béjar, constituyen una importante herramienta tanto para banqueros y empresarios españoles interesados en invertir en América Latina como para especialistas que precisen de una pragmática herramienta de trabajo. Avaladas por cifras provenientes de una

exhaustiva investigación, sus páginas comprenden aspectos cruciales para la región iberoamericana, como el análisis de la inversión extranjera directa y la exploración de los factores que influyen las decisiones de inversión de las empresas foráneas, aunados a elementos prácticos como la marca país, la apertura arancelaria o los nuevos escenarios de integración –ALCA– que se visualizan en Latinoamérica.

De este modo, el lector podrá situarse en un contexto cuantitativo realista pero también motivador que, espero, contribuya a estrechar vínculos e impulsar una cooperación más dinámica entre ambas regiones, en donde España continúe ejerciendo su liderazgo y puente entre Europa y América Latina. Con su ingreso en la CAF, desde febrero de 2002, suscribiendo el 3,5 por ciento del capital de esta institución, España se convierte en el primer socio extraregional al suscribir 100 millones de dólares de capital de garantía, fortaleciendo de esta manera la presencia y el compromiso español con las Instituciones Financieras de la región andina.

Esta decisión robustece la posición española en la zona donde es el segundo inversor mundial, permitiendo una mayor participación en proyectos de integración, y desarrollo económico y social, que posibilitan además de la creación de vínculos comerciales y empresariales, un mayor bienestar y acercamiento cultural.

Enrique García
Presidente Ejecutivo
Corporación Andina de Fomento (CAF)

PRESENTACIÓN DEL AUTOR

Se puede estar de acuerdo o no con Lakatos, pero tal como Khun y Popper confirman, se dio cuenta que el grano de la ciencia nace insertado en una espiga metafísica. Sea o no metafísica, parece tarea imposible aprehender el grano sin recoger la espiga. Son estos los «estigmas» de la ciencia.

Así pues, en este libro me he dado cuenta que la tarea no sería distinta si usara señales diferentes para realizarlo. Alguien lo ha dicho con más fortuna: «aunque tuviera otro nombre, sería la misma la fragancia de la rosa».

En este libro, deseo que seamos los más en estar de acuerdo, en saber aprehender el grano y la espiga, lo uno y lo otro, esto es, la economía y la empresa, más allá de las disputas metafísicas.

También, en mi tarea he utilizado otras marcas: ilusión, voluntad, fuerza y perseverancia, junto a una determinación rigurosa por clarificar el polifacético mosaico que constituye la realidad económica de América Latina, y por otra parte, analizar el creciente protagonismo que ha adquirido como realidad relevante: la internacionalización de la banca y la empresa española, y con ello, de España, como primer inversor europeo en este Continente, que le ha posibilitado en gran medida un creciente protagonismo en la escena económica y financiera internacional, rompiendo así los moldes que le identificaban como un país poco relevante en Europa y en el mundo.

Esta dinámica empresarial, artífice de la inclusión de España como país adelantado y pujante en el contexto mundial, ha hecho posible, junto al esfuerzo de otras fuerzas institucionales y sociales, que aquel otro «corsé» estático de hace sólo unas décadas atrás, haya quedado

literalmente barrido del mapa, siendo reemplazado por el que actualmente consta: país avanzado, dinámico, moderno y plenamente integrado en la comunidad internacional.

Para llegar a estas conclusiones, que muy rápidamente he adelantado, de ninguna manera he utilizado ruidos «predeterminados». Mi búsqueda no estaba prefijada de antemano en el «mapa», sino que he logrado crear una situación de «tensión analítica» a medida que avanzaba en el complejo mosaico económico latinoamericano, a la vez que lo entrelazaba con las posiciones inversoras españolas, estableciendo de esta manera una formidable «vía» para el análisis y la comprensión de esta situación, tan inédita como peculiar para la historia de la economía y la empresa española.

Respecto a la economía latinoamericana, permítaseme desvelar que esta fragancia me viene desde la infancia, pues mi niñez transcurrió en estos ambientes: crecí en la ciudad de Montevideo. De aquello hace muchas lunas; entonces los «pesos» eran de plata, y a la República Oriental del Uruguay se la conocía precisamente como la «tacita de plata»: la «Suiza Americana».

Hacia 1860, aproximadamente cien años antes de mi llegada, la población uruguaya no superaba los 300.000 habitantes. La proporción de extranjeros era de las más elevadas de las repúblicas latinoamericanas. De acuerdo con el censo de 1860, uno de cada tres habitantes, y uno de cada dos en Montevideo, había nacido fuera del país: por lo común provenían de Italia, España, Brasil, Francia, Argentina o Gran Bretaña (probablemente en este orden).

En estos tiempos se comenzó a formar el Uruguay moderno (1870-1930). Desde entonces, la sociedad y el sistema económico se caracterizaron por no crear desigualdades y tensiones sociales extremas; en algunos aspectos, Uruguay contrastaba con la América Latina del siglo XIX y XX, caracterizada por la acentuada polarización de las clases sociales.

América Latina era próspera, siendo acuñado el término de «edad dorada» de la economía latinoamericana al período comprendido entre los años 1950 a 1973.

A nivel internacional, el intervalo de tiempo mencionado constituyó la fase expansiva de un ciclo largo de Kondratieff (exceptuando el paréntesis de la Segunda Guerra Mundial), donde la mayoría de las

economías europeas se vieron inmersas en un período de fuerte crecimiento, motivado por la aparición y generalización de innovaciones que mejoraron significativamente sus procesos productivos. Dentro de esta fase, hay que destacar especialmente los años 1951 a 1973, reconocidos generalmente también con el término de la «edad dorada» de las economías desarrolladas.

España, mientras tanto, no era una nación desarrollada. Por el contrario, era una economía cerrada, aislada, limitada fuertemente por las diferentes restricciones de la política autárquica, hasta que se diseñó el Plan de Estabilización, y con él la «liberalización» de la economía española. Este período, comprendido entre los años 1961 a 1974, también se considera, por su vigoroso desarrollo, como un período dulce de la economía española. La tasa anual media de crecimiento fue del 6,8%¹ (medido en términos del PIB).

Continuando el devenir de la economía española reciente, nos encontramos con que el período siguiente, comprendido entre 1975-1981, se caracterizó por una continuada crisis, la cual sumió a la economía española en una delicada situación, cuya tasa de crecimiento medio descendió del anterior 6,8% al 1,5%.

En la crisis internacional de los años «setenta», recordada como la del «petróleo» o crisis de la energía, como consecuencia de sus drásticas subidas, otros factores, con raíces en acontecimientos previos, fueron también importantes activadores. Entre ellos cabe destacar los problemas causados por el «sistema monetario internacional» (fin de la convertibilidad y consiguiente devaluación del dólar), lo cual evidenció las limitaciones de una organización monetaria basada en el dominio exclusivo de la moneda norteamericana, o la aparición de los primeros síntomas de agotamiento económico y descenso en las tasas de productividad.

La principal consecuencia del aumento de precio de las materias primas fue su transmisión directa a los restantes productos y también a los salarios. La inflación fue la gran protagonista, afectando rápida y negativamente a la «competitividad» de las economías desarrolladas, especialmente las de aquellas que sufrieron dichas tensiones inflacionistas.

¹ Para los datos macroeconómicos véase: Monchón, F., Ancochea, G. y Ávila, A.. *Economía española 1964-1990. Introducción al Análisis Económico*. Editorial McGraw Hill, Madrid, 1991.

Esto a su vez actuó en una doble dirección: por un lado resultó un «shock» para las economías afectadas, que se manifestó en la pérdida de poder adquisitivo de su población, pero también en una reducción de sus importaciones, lo que tendría repercusiones negativas para los países en desarrollo.

A la economía española la crisis llegó con cierto retraso. Sin embargo, dadas sus rigideces, la falta de acierto y celeridad en tomar las medidas adecuadas, los efectos del deterioro internacional tuvieron un impacto mucho mayor que en los demás países occidentales. De inmediato se hicieron notar alteraciones fundamentales directamente relacionadas con el «aumento» de los precios del petróleo, siendo las más significativas las siguientes:

- Brusco aumento del déficit exterior, dada la acusada dependencia petrolífera de la economía española. Ello se agravó además por las menores exportaciones a consecuencia de la caída de actividad en la economía mundial, lo cual provocó una contracción del comercio internacional. Además, se vieron afectados los ingresos por turismo, las inversiones extranjeras y el flujo de inmigrantes a Europa, lo cual hizo descender la entrada de remesas (divisas tan necesarias, junto al turismo y la inversión extranjera, para financiar la economía española).
- Alta reducción del nivel de actividad, consecuencia por un lado de la acusada contracción de la economía occidental, pero más todavía por la escasa capacidad de ajuste de la economía española ante los rápidos cambios de los precios energéticos, y como hemos apuntado, por los retrasos e indecisiones en la adopción de respuestas, lo que derivó en la adopción de políticas económicas inadecuadas. De inmediato se produjo un aumento del desempleo, siendo evidente que éste se resintiese dada la acusada contracción del crecimiento durante este período, que fue, recuérdese, del 1.5% frente al 6.8% (1961-1974).
- Persistente inflación. Debido a las rigideces estructurales que soportaba la economía española, la aparición de tensiones inflacionistas no es exclusivamente atribuible al incremento en los costes de la energía, sino también los elementos coyunturales y salariales que, en el marco de esta crisis, reavivaron sus tensiones, intentando cada cual, a su manera, no perder las posiciones alcanzadas, lo que propiciaba que presionaran para continuar obteniendo mejo-

ras salariales, mejores que directamente se convertían, como consecuencia de una menor actividad y productividad, en «inflación».

Pero no nos confundamos: en ese contexto económico y social, otros elementos se sumaban a la gravedad de la situación, tales como la «injusta» distribución de la renta española, la cual se situaba a una distancia considerable de la renta media comunitaria, así como el aumento constante del sector público, con la creciente demanda de recursos financieros, que restaban financiación al sector empresarial privado, tan necesitado de financiación externa -especialmente bancaria- al carecer la empresa española de una estructura financiera fuerte en recursos propios, sino todo lo contrario. Esto es, al tener un insuficiente o inadecuado capital propio, la hacía ser muy dependiente del crédito externo, fundamentalmente del bancario, lo cual achicaba su capacidad de maniobra, a la vez que restringía sus posibilidades de inversión a medio y largo plazo. Y dicha adaptación era crucial para poder adaptarse a la nueva situación en los costes de la energía, condición necesaria para competir con éxito en los mercados internacionales. Pero también necesitaba la empresa española de esas inversiones para actualizar sus equipos productivos, obsoletos por las crecientes innovaciones tecnológicas.

Las consecuencias no se hicieron esperar, pues afectó de lleno a la «competitividad» de la economía, desencadenando además, importantes aumentos de los tipos de interés nominales, que tan negativamente actuarían sobre la inversión y, consecuentemente, sobre la productividad.

Llegaron los años ochenta y con ellos, ya instaurada y asentada la democracia, permitió que España penetrara cada vez más en el ámbito comunitario. La entrada en la Comunidad Económica Europea (CEE) fue entonces su objetivo más inmediato y deseado, consiguiendo ser miembro de pleno derecho en 1986.

A partir de 1982, la economía española comenzó una nueva etapa caracterizada por un suave crecimiento del PIB, que registró durante el período comprendido entre 1982 y 1990 un aumento del 3,3%, cuando entre 1974 y 1981 había sido del 1,5%, siendo el saldo exterior constantemente positivo.

Fue realmente desde el año 1984 cuando la actividad económica inició su reactivación, alcanzando excelentes niveles, hasta llegar a en-

cabezar el crecimiento de las economías desarrolladas. Resultaron estos años, hasta el final de la década, tiempos de esplendor económico. No obstante, la economía española continuaba arrastrando viejas deficiencias estructurales, que se hacían notar respecto a las de los países del entorno comunitario.

Así las cosas, y a pesar de estos desajustes mencionados, la evolución por la que discernía mostraba signos positivos. Desafortunadamente, no se supo o quiso aprovechar este marco favorable para, definitivamente, sentar las bases pertinentes con las que iniciar la corrección de los «desequilibrios» tan perjudiciales para la economía española: inflación, tipos de interés y déficit exterior.

Precisamente estos desequilibrios crearon una situación adversa durante los últimos años de la década de los ochenta, cuando se produjeron importantes tensiones derivadas de un fuerte crecimiento de la demanda, las cuales provocaron una aparición de fuertes repuntes inflacionistas, así como de desequilibrios en la balanza por cuenta corriente, situación que motivó igualmente un fuerte aumento de precios. Ello obligó a las autoridades económicas a optar por una política de enfriamiento para tratar de frenar la importante elevación en el nivel de precios, valiéndose de la aplicación de una dura política monetaria de control de los Activos Líquidos en Manos del Público. Estas medidas colocaron a España en una situación poco favorable para competir en los mercados internacionales, pues se registraron los tipos de interés más altos del mundo occidental.

En cuanto a los aspectos económicos concernientes a la década de los años noventa, me he permitido llamarla la «década dorada para las inversiones españolas en el extranjero», al considerar este período un «hito» muy difícil de superar económica y empresarialmente, tanto por la rapidez y avidez con que se produjo, como por las importantísimas cantidades invertidas fuera de nuestras fronteras, haciendo que este despliegue de capitales resulte de lo más sorprendente a nivel internacional. Ello es así por diferentes aspectos: por tratarse de un país de bajo perfil internacional, por su escasa experiencia en el manejo de inversiones internacionales, por ser de reciente incorporación al contexto económico y financiero mundial -recuérdese que hace sólo dieciséis años que España se incorporaba como miembro de pleno derecho a la Comunidad Económica Europea (CEE)-, porque su economía no se situaba entre las más prósperas y avanzadas de Europa, como tampo-

co sus empresas se encontraban entre las más grandes y floridas del continente, situación que las situaba económica y estratégicamente a la defensiva, y además el marco de operaciones de las mismas se encontraba en mercados altamente competitivos, rodeadas de líderes y grupos empresariales situados en lo más alto del ranking mundial.

Haciendo un atajo en el camino, pues el recorrido completo se encuentra detallado en las siguientes páginas de este libro, sí es importante remarcar que la estrategia inversora latinoamericana, aplicada por las empresas y bancos españoles no era de carácter «ofensivo», en contra de lo que a priori pudiera pensarse, sino que respondía a políticas y estrategias fuertemente «defensivas». Precisamente este poderoso «ataque» inversor refuerza esta tesis, que queda perfectamente resumido utilizando el símil futbolístico tan conocido por todos nosotros: «no existe mejor defensa que un buen ataque».

Defensa ante un entorno de creciente «globalización», donde el tamaño es condición determinante –aunque no suficiente– para afrontar con «éxito» la partida competitiva global. La ausencia de esta característica fundamental en nuestras empresas y bancos, sería determinante para la expansión internacional, aunque sin duda uno de los condicionantes principales vendría directamente asociado, como dejo bien patente en el libro, por la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea y, más tarde, por la creación del Mercado Único el 1 enero de 1993. Momento este último que, como se ha podido comprobar pasada una década, ha constituido un hito en el proceso de integración de los países de la antigua CEE.

La historia, que a España le había jugado malas pasadas económicas, esta vez le beneficiaba: los tiempos se le volvían de cara, para conseguir así sortear con envidiable rapidez la falta de tamaño empresarial, que tan vulnerable le hacía ante sus competidores europeos y, por otro lado, formalizar su internacionalización, logrando su plena equiparación en los mercados internacionales, consiguiendo recorrer en unos años lo que a otros grupos extranjeros les había costado décadas y décadas.

Esta inusitada velocidad de acción, focalizada principalmente en América Latina, además de proporcionarle el tamaño y los demás puntos enunciados, les confería de entrada un protagonismo relevante en estos países, liderando mercados altamente estratégicos para las respectivas economías nacionales, por concentrarse especialmente en los sectores de

servicios. Eran justamente estos sectores, los que entraban en la política de privatizaciones que comenzaban a realizar a lo largo y ancho del continente los diferentes gobiernos, dadas las nuevas coordenadas económicas que asumía la región como consecuencia del Consenso de Washington, establecido precisamente a finales de los años ochenta, y materializado desde el comienzo de la década de los noventa.

Un dato más en esta rueda de la fortuna que giraba en beneficio de los intereses de las inversiones españolas: las empresas y bancos americanos se encontraban ausentes de esta disputa inversora, consecuencia de las adversidades y graves pérdidas que habían sufrido por la crisis de la deuda externa latinoamericana de los años ochenta. Este castigo, esta sangría en sus cuentas de resultados, les obligó a retirarse, o más bien a replegarse, con lo cual la presión en los precios, al no licitar en las privatizaciones, se hacían más asumibles, quedando igualmente aliviado el camino comercial, lo que permitía hacerse rápidamente con una importante cuota de mercado, y casi siempre con el liderazgo del sector.

Aquí me detengo, pues todos los demás avatares y estrategias desarrolladas es lo que precisamente trato en este libro, en donde, como he expresado, procuro de manera rigurosa y lo más objetiva posible, analizar y situar debidamente:

- Primero, a la economía latinoamericana en su coordenada y perspectiva histórica, desde los inicios del siglo pasado hasta su final, cuyo registro ha sido bastante pendular desde una visión económica. Confiemos que este comportamiento haya resultado pedagógico, no solo en el ámbito económico sino también en el político y social, al haber recorrido caminos tortuosos por donde no se debe nunca más transitar. Al igual que el tamaño de las empresas no es condición definitiva para competir exitosamente en los mercados internacionales, la pedagogía económica del siglo pasado no exime de volver a recorrer estos caminos de durísimas experiencias.
- Segundo, cabe preguntarse, si para la expansión de bancos y empresas españolas el mercado latinoamericano es el más «natural» para su internacionalización y asunción de riesgos. No en vano aquí han comprometido ingentes inversiones (más de 100 mil millones de Euros en el plazo de sólo una década). Piénsese y valga de referente principal, que estamos hablando de una economía como la española, en donde su PIB alcanzó los 600 mil millones de Euros (2000). Este esfuerzo, además de económico, es, téngase

muy en cuenta, una extraordinaria y compleja tarea de «gestión empresarial» la cual exige: movilizar recursos y medios para administrar estas inversiones y, a la vez, ganar cuotas de mercado, lo que exige, indudablemente, contar con excelentes «equipos humanos» en todos los niveles de la empresa. Esta importante asignación de responsabilidades hace que gravite sobre las grandes y medianas empresas españolas de reciente internacionalización, una cultura más amplia y diversa, que añade nuevas perspectivas en su visión y misión empresarial, lo cual, indudablemente, enriquece individual y colectivamente a la organización. Situación ésta de gran alcance para nuestros bancos y empresas, considerando que estas nuevas realidades ofrecen un balance altamente positivo desde las ópticas económica, comercial, tecnológica y de gestión.

Contrastar modos y capacidades directivas, ofrecer soluciones tecnológicas modernas, productos innovadores y competitivos internacionalmente, además de la consabida capacidad y fortaleza económica, conllevan no sólo un reto empresarial, sino también una prueba global, en donde España como país se sitúa para competir en cuanto a imagen y marca. Para avanzar con éxito, es fundamental que se produzca una «fertilización» cruzada entre la marca país y la empresa, mutuamente enriquecedora, pues indudablemente este beneficio común resulta extremadamente favorable para el buen desenvolvimiento de las respectivas inversiones.

Respecto a la situación actual que se vive en América Latina, y especialmente en Argentina, esta ha propiciado una honda reflexión sobre la posición y alcance de nuestras inversiones en este país, y por extensión en el continente, donde la inestabilidad económica sigue siendo una constante, condicionando muy seriamente la propia estabilidad social y política. En efecto, este período convulsivo, que ha producido serios «quebrantos» en los respectivos balances de las empresas y bancos españoles, ha situado unas nuevas coordenadas para la economía latinoamericana, llegando a abrirse paso la idea de que se debe acometer una «revisión del Consenso de Washington², bien para reformar las reformas, bien para ampliarlas.

² Véase: Casilda Béjar, Ramón, El «Consenso de Washington», Madrid, Política Exterior, núm. 86, marzo/abril de 2002.

Toda esta situación, condicionará indudablemente el nuevo modelo económico de la región, y éste a su vez condicionará las futuras inversiones extranjeras, las cuales extraerán excelentes lecciones de la experiencia española en la crisis argentina, que traspasarán la mera y evaluación económico-financiera.

Finalmente, deseo dejar constancia de mi agradecimiento a todos aquellos que me han brindado su apoyo tanto intelectual como emocional, un apoyo que tanto se agradece y que tan necesario resulta, pues hace mantener la llama de la ilusión, verdadero motor de la voluntad, que permite no cejar en el empeño de la creación, hasta que finalmente se consigue aproximar el deseo con la realidad. Este círculo se cierra con el veredicto del lector, quien, con su amplitud de criterio, evalúa el rigor y acierto de la obra.

He de decir, que cuando el libro comenzaba a formarse y se me abrían las primeras interrogantes, advertía que el panorama estaba cambiando, que se dejaba una etapa atrás en la dinámica inversora de las empresas y bancos españoles, a la vez que la economía latinoamericana comenzaba un giro discontinuo hacia una situación en principio menos favorable que en la década anterior. Aunque ya se sabe, que en el orden de la vida, como en la economía, lo importante no es cómo se empieza, sino cómo se termina.

Mi gratitud para Daniel Dilla, joven economista de talento, que de inmediato supo calibrar la iniciativa, y con su decidida disposición y voluntad de trabajo, me ayudó eficientemente a la revisión de la obra, para definitivamente completar el libro.

A Daniel Sotelsek, Profesor Titular de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Alcalá, que desde que tuvo conocimiento de mi proyecto me apoyó abiertamente, soportó mis incumplimientos en la entrega del libro y me brindó su apoyo intelectual para la elaboración de ciertos capítulos. Además, esta colaboración fructificó en la realización de otros trabajos que hemos publicado conjuntamente. Y algo fundamental, me facilitó la edición por parte del Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, en unión con la Fundación Centro Internacional de Formación Financiera (CIFF), donde recibí la buena acogida de su Director General; Antonio Peñalver.

Por consiguiente, espero haber transmitido al lector la convicción de que es posible que nuestro país, con sus respectivas empresas y bancos, ocupen un lugar preferente en el mundo económico que nos ha

tocado vivir, pues nuestras capacidades son tan potentes como dinámicas, tan creativas como rigurosas, siendo estas últimas las que más se han beneficiado y perfeccionado, como consecuencia directa del aprendizaje llevado a cabo durante este período de internacionalización, el cual, como es manifiesto, exige a directivos y equipos humanos en general, altas dosis de conocimientos, iniciativa y decisión para afrontar las dificultades, tanto las conocidas como las desconocidas, y muy especialmente por tratarse de un medio económico altamente influido por los acontecimientos exógenos.

Toda esta dinámica gira dentro de un mundo cada vez más globalizado, que marca e incide de manera inexorable sobre una realidad compleja. Esta realidad, que nos llega desde las interrelaciones económicas, financieras, comerciales y tecnológicas, atraviesa lo más hondo de nuestro vivir, de nuestra cultura, o lo que es lo mismo, las disposiciones y tradiciones históricas de cada país y sus ciudadanos. Si todas estas nuevas interrelaciones producen vientos, y éstos se dejan oír, los reconoceremos como los vientos del cambio que trazan las nuevas realidades de la economía española e internacional.

Ramón Casilda Béjar
Madrid, 12 de octubre de 2002
Día de la Hispanidad

PARTE I

ECONOMÍA DE AMÉRICA LATINA. PANORAMA ACTUAL Y PERSPECTIVAS

En las épocas de estabilidad o de bonanza, los hombres prácticos, pueden dejar de lado toda reflexión acerca de los supuestos teóricos y valorativos que orientan su acción, y sólo preocuparse por apurar la marcha.

Pero en tiempos de crisis, de cambios y de transformaciones hacia nuevas realidades, el sentido común y el realismo de esos hombres prácticos ya no son suficientes.

Estos acontecimientos imponen la necesidad de interrogarse sobre la senda elegida, y tener la entereza, si es preciso, para rectificar el rumbo.

I. EL PASADO RECIENTE Y LA EVOLUCIÓN ACONTECIDA

1. El pasado reciente

En la mañana del 9 de diciembre de 1824, dos ejércitos se enfrentaron en un pequeño valle de los Andes Peruanos. La acción militar duró apenas una hora y, a su término, las tropas patriotas conducidas por el general Antonio Sucre, habían aniquilado al ejército realista dirigido por el virrey La Serna¹. La batalla de Ayacucho, constituyó la culminación de la lucha por la independencia latinoamericana². Quince años de guerra y revolución, marcaron el fin de tres siglos de dominio imperial sobre un vasto territorio que se extendía desde Colorado y California, hasta Tierra del Fuego. Los imperios americanos de España y Portugal se derrumbaron y en su lugar surgió un complejo mosaico de naciones con una variada gama de formas políticas, incluyendo dos confederaciones, cinco repúblicas, dos repúblicas federales y un imperio³.

Sin embargo, la conquista de la independencia política no implicaba el logro de la independencia económica, pues si bien Latinoamérica rompió sus antiguos lazos con las monarquías ibéricas, no cortó sus

¹ Véase para más detalle Carlos Marichal, «Historia de la Deuda Externa de América Latina», Cap. I, *La Independencia: Plata y Préstamos*. Alianza América. Madrid, 1998.

² Una de las mejores descripciones de la batalla de Ayacucho se encuentra en John Milles, «Memoirs of General Miller in the Service of the Republic of Peru», Cap. II, 192- 208. Londres, 1829. Una excelente obra general sobre las guerras de independencia en América Latina es la de John Lynch, «The Spanish American Revolution», 1808- 1826. Traducción al castellano en Editorial Ariel. Nueva York, 1973.

³ Las dos confederaciones eran aquellas de Argentina y Gran Colombia; las cinco repúblicas eran las de Chile, Perú, Bolivia, Paraguay y Haití; las dos repúblicas federales eran las de México y de Centroamérica; el imperio era el de Brasil.

vínculos comerciales con el mundo exterior. Por el contrario, este vasto, rico y escasamente poblado subcontinente pronto atrajo la atención de los navieros, comerciantes y banqueros de Europa y los Estados Unidos. En un lapso sorprendentemente breve, los Estados de Centro y Sudamérica se hallaron inmersos en una nueva y compleja red de relaciones mercantiles y financieras que progresivamente los sujetó a la dinámica de la economía mundial y a sus consiguientes ciclos de expansión y recesión, de prosperidad y crisis.

Las noticias de Ayacucho llegaron a Inglaterra en febrero de 1825, un momento propicio, ya que acababa de iniciarse un gran auge especulativo en la Bolsa de Londres. Docenas de nuevas empresas fueron lanzadas al mercado a medida que subían las cotizaciones de las acciones, y la fiebre financiera se intensificó con el anuncio del lanzamiento de una serie de compañías para explotar las legendarias riquezas mineras de México, Perú, Colombia y Brasil. La intensa actividad bursátil, iniciada a mediados de 1824, floreció durante casi un año, ofreciendo oportunidades inusitadas a una multitud de inversores para obtener súbitas fortunas.

La manía especulativa coincidió con una fase cíclica de prosperidad de la economía británica impulsada por el rápido desarrollo de la industria textil algodonera, columna vertebral de la primitiva revolución industrial. La expansión económica fue estimulada a su vez por la introducción de nueva tecnología en otros campos: los primeros trenes de pasajeros, empresas navieras de vapores y compañías de luz y de gas.

Tales innovaciones atrajeron el interés de pequeños y grandes inversionistas de toda Inglaterra que colocaron sus capitales en los nuevos negocios, algunos sólidos, otros obviamente fraudes. Semejante frenesí hizo exclamar al conocido banquero Alexander Baring: «Parecía que la locura había hecho presa del Royal Exchange» (la Bolsa de Londres).

Aunque para nada es objeto de este libro, realizar un análisis histórico de la economía latinoamericana, consideramos que para entender la situación actual de América Latina en el ámbito económico es necesario considerar el pasado reciente y la evolución acontecida a lo largo de los últimos tiempos.

2. La evolución acontecida

Históricamente, una característica relevante del desarrollo económico latinoamericano⁴ ha sido la interacción entre las estructuras internas y externas, intensificándose notablemente durante el auge del comercio internacional de finales del siglo XIX, cuando se consolidó la estructura de la producción basada en materias primas para la exportación y la importación de manufacturas. A su vez, esta relación reforzó considerablemente los vínculos entre las economías latinoamericanas y los mercados mundiales.

La demanda de exportaciones y las entradas de capital tuvieron un impacto profundo en las diversas estructuras económicas, sociales y políticas de América Latina durante este periodo. Influyeron asimismo tanto la «lotería de los productos básicos»⁵ como el tamaño, por lo que se entiende la dimensión económica efectiva de un país en función de la población, el ingreso y la extensión territorial. La geografía, el legado político y las características sociopolíticas subyacentes fueron otros aspectos importantes

Respecto a las naciones europeas, la rápida expansión del comercio mundial también resultó una de las características de la aceleración del crecimiento económico de estos países, cuya industrialización fue intensa durante el siglo XIX. El proceso continuó durante los primeros años del siglo XX, pero sufrió una disminución notable en 1914 con el estallido de la Primera Guerra Mundial. Utilizando precios de 1990, la exportación mundial pasó de 7.300 millones de dólares en 1820, a los 56.200 millones en 1913, incrementándose notablemente hasta los 334.400 millones durante 1929. En este centro industrial europeo⁶, y su

⁴ Para un análisis histórico global puede consultarse: Rosemary Thorp, «Progreso, Pobreza y Exclusión. Una Historia Económica de América Latina en el siglo XX». Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington, 1998.

Consideramos que, por los importantes acontecimientos producidos después de esta edición, tanto en América Latina como a nivel mundial, sería muy deseable que se piense en preparar una nueva edición que abarque hasta el año 2001, comienzo real de nuevo siglo XXI.

⁵ Lo que la periferia bendijo o maldijo, más lo que permitió que el hombre introdujese: café, ganado y cereales, todo ello aportado expresamente.

⁶ El calificativo de «centro» procede de los escritos de Raúl Prebisch (Recuadro I) que significa el mundo desarrollado. Prebisch llama al resto la «periferia». Sobre sus «puntos definitivos» para comprender sus ideas relativas al Desarrollo Económico en América Latina, véase su último libro, que aglutina y depura toda su experiencia como economista y hombre público: *Capitalismo Periférico: Crisis y Transformación*. Ed. FCE, México, 1981.

prolongación hacia América del Norte y Oceanía, el comercio internacional creció más rápido que el PIB hasta 1913, cuando el comercio registró una gran desaceleración.

Uno de los rasgos más destacables durante todo este período, es la alta proporción de materias primas, como una de las constantes del comercio mundial. Hasta la Primera Guerra Mundial, otra característica notable fue el predominio de Europa Occidental, sobre todo de Gran Bretaña, aunque el equilibrio se fue desplazando gradualmente hacia Estados Unidos.

En los inicios del siglo XX el comercio internacional discurría todavía de manera esencial por canales bilaterales. Estimulado por la creciente especialización y los nuevos recursos y necesidades, el comercio se hizo cada vez más multilateral, apoyado en la disponibilidad de la libra esterlina como moneda de reserva, y la estabilidad del sistema internacional. También contribuyó a ello la estabilidad política, dada la relativa ausencia de conflictos armados y disturbios entre 1870 y 1914 que perturbaban la emergente economía internacional, siendo importante resaltar, considerando estudios recientes, que el «libre comercio» sólo recibía un apoyo entusiasta por parte de Gran Bretaña.

En el resto de Europa, y en la otra orilla del Atlántico, especialmente en Estados Unidos, las medidas de política eran proteccionistas. Con o sin protección, tanto el gobierno británico como el estadounidense, «tendieron a respaldar la expansión económica de su sector privado»⁷.

También, para América Latina, durante este período (1870-1914), la transformación económica fue de gran profundidad, pero sus efectos variaron. La experiencia de cada país dependía en gran medida de su geografía y dotación de recursos naturales (materias primas). El caso de Argentina es radicalmente distinto al de, por ejemplo, Ecuador o Haití. Los países que crecieron más rápidamente en estos años fueron en general los de mayor población: Argentina, México (hasta la revolución de 1910) y Chile. En la tabla I, se presentan las tasas de crecimiento del PIB para los países de los que se dispone de datos. Es posible que la inestabilidad política de Colombia en el siglo XIX explique un arranque

⁷ Véase Rosemary Thorp. «Progreso, Pobreza y Exclusión. Una Historia Económica de América Latina en el siglo XX». Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington D. F., 1998.

económico más tardío, aunque luego registró un crecimiento rápido. El caso de Brasil es una excepción parcial y compleja que escapa a los propósitos de este libro.

De los países pequeños, tanto Uruguay, que se benefició de la inversión extranjera al mismo tiempo que Argentina, aunque no en igual medida, como los países abiertos a la inversión de Estados Unidos en la actividad azucarera, a saber, Cuba, Puerto Rico y República Dominicana, son las excepciones a la regla. En otras palabras, el tamaño de por sí no determinó el interés del inversionista. La geografía, las relaciones y la estabilidad política también influyeron; los países que acababan de salir de las turbulencias del siglo XIX quedaron al final de la lista.

TABLA I. EXPORTACIONES Y TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB: 1900-1929
(Promedios Anuales, en Porcentajes)

País	Exportaciones	PIB
Argentina	6.4	3.8
Brasil	3.2	4.2
Chile	0.9	5.4
Colombia	9.6	4.5
Cuba	7.3	4.1
México	6.6	3.4
Perú	8.2	4.5
Venezuela	7.2	5.0

Nota: Exportaciones: Las cifras se expresan en millones de dólares de Estados Unidos, a los precios de 1970. PIB: Las cifras se expresan en millones de dólares constantes de Estados Unidos, a los precios de 1970. Fuente: Progreso, Pobreza y Exclusión. BID. 1998.

3. Del crecimiento hacia fuera al crecimiento hacia dentro

Se ha descrito habitualmente la depresión de 1929 como el momento decisivo de la transición de América Latina desde un crecimiento económico hacia fuera, basado en la exportación, hacia un desarrollo hacia dentro, sustentado en el modelo conocido como Industrialización Mediante la Sustitución de Importaciones (ISI).

Tanto los «estructuralistas»⁸, que generalmente consideran este cambio favorablemente, como los «neoliberales», consideran los años treinta como una década en la cual América Latina extravió el camino.

Es indudable que a lo largo de estos años, surgieron en muchos países nuevas fuerzas económicas, sociales y políticas, que en última instancia darían un perfil muy diferente al modelo latinoamericano de desarrollo económico.

Sin embargo, aunque el crecimiento tradicional basado en la exportación se volvió muy difícil en los años treinta, los vestigios de un compromiso con la producción de bienes primarios y con el desarrollo hacia fuera sobrevivieron en toda la región y el comercio exterior aún desempeñó un papel importante en la recuperación de la depresión. No fue sino hasta los años cuarenta y cincuenta cuando un conjunto de países latinoamericanos rechazó abiertamente el crecimiento basado en la exportación, pero incluso entonces muchos países (pequeños) se mantuvieron fieles a alguna forma de desarrollo hacia fuera.

El modelo económico de industrialización mediante la sustitución de importaciones abarcó el período comprendido entre los años 1933-1980. Estas nuevas líneas de actuación se caracterizaban por un alto proteccionismo de los productos nacionales, políticas intervencionistas de los gobiernos dentro de un marco de «Estados Empresarios», considerando al sector público como motor básico de la economía. En el seno de esta etapa nace la llamada «edad dorada» de la economía de América Latina, comprendida entre los años 1950 a 1973, que coincide con el período de posguerra, y durante la cual se mantiene un crecimiento medio del 5.33%.

A lo largo de dicho período en América Latina, los acontecimientos resultaron más prometedores que lo previsto para el sector externo: la expansión en los años cincuenta, con la recuperación europea en marcha, permitió a la región crecer y enriquecerse, convirtiéndose en suministradora de materias primas para todo el mundo, en tanto que Europa se reconstruía tras la Segunda Guerra Mundial.

⁸ A los estructuralistas, Fernando H. Cardoso (1977) les llamó liberales heterodoxos; contribuyeron con reflexiones sobre el tema de las externalidades dinámicas y los encadenamientos productivos en el proceso de inversión, tanto en las variantes de crecimiento equilibrado como desequilibrado. También dieron un gran empujón al estudio del desarrollo económico en situaciones de desequilibrio y el papel del financiamiento externo y de reformas internas.

Entre los años cincuenta y ochenta, para muchos observadores, y especialmente para la Secretaría de la Comisión Económica Para Latinoamérica y el Caribe (CEPAL), resultaba claro que la mayoría de los países de la región se enfrentaban a graves problemas estructurales relacionados con la educación, la propiedad del suelo, la falta de infraestructura de transporte, la pobreza rural y problemas afines.

Observando el período de la edad dorada, comprobamos que a lo largo de la década de los cincuenta, la expansión mundial consecuencia de la recuperación europea incrementó considerablemente la demanda de muchos productos básicos producidos en la región. Además, hay que recordar un dato que por su significado es al menos curioso y es que parte del capital asignado a las naciones europeas, mediante el Marshall se invirtió en América Latina. Los años sesenta también mostraron un vigoroso crecimiento del PIB del orden del 5.5% anual, *consiguiéndose aumentos significativos de la renta per cápita, así como en educación, salud, condiciones en el campo e infraestructuras urbanas*. Sin embargo, esta prosperidad fomentó el «ocultamiento» de muchos problemas fundamentales que, *muy desafortunadamente, hasta hoy en día, aún quedan por resolver*.

Los años setenta⁹ llegaron con una acusada inestabilidad de la economía mundial, intensificada por el primer aumento considerable del «precio» del petróleo (1973) y con ello, la necesidad del reciclaje de los abundantes recursos financieros (que aumentaron por las repetidas subidas), los cuales se dirigieron en gran medida hacia América Latina, que proporcionados a un bajo coste, supusieron un amplio endeudamiento de los diferentes países. Este masivo endeudamiento, permitió en primer lugar, aliviar las disminuidas reservas, al tiempo que les permitió llevar a cabo importantes proyectos de infraestructuras y financiar grandes planes industriales en los más variados campos, que en bastantes ocasiones resultaban de dudosa viabilidad.

⁹ Para un amplio análisis de la década de los setenta y su crisis económica, véase: La Crisis de los 70. Banco Exterior de España. Servicio de Estudios Económicos. Madrid 1978.

**TABLA II. CRECIMIENTO DEL PIB:
MUNDO Y MAYORES REGIONES, 1820-1998**
(Tasas de crecimiento anual promedio ponderado)

	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1998
Europa occidental	1.65	2.1	1.19	4.81	2.11
Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia y Canada	4.33	3.92	2.81	4.03	2.98
Japón	0.41	2.44	2.21	9.29	2.97
Asia (excepto Japón)	0.03	0.94	0.9	5.18	5.46
América Latina y el Caribe	1.37	3.48	3.43	5.33	3.02
Europa del Este y antigua Unión Soviética	1.52	2.37	1.84	4.84	- 0.56
África	0.52	1.4	2.69	4.45	2.74
Mundo	0.93	2.11	1.85	4.91	3.01

Fuente: Cálculos de la CEPAL, sobre la base de Maddison (2001)

De hecho, los flujos de capital tuvieron una influencia determinante en el desarrollo económico de los países latinoamericanos en la segunda mitad de los años setenta y posteriormente durante los primeros ochenta. La región entera experimentó impactos financieros «positivos», pero las respuestas de las políticas fueron variadas. El balance neto significó un aumento del coeficiente de formación bruta de capital durante los años setenta y comienzos de los ochenta. No obstante, una significativa revaluación del tipo de cambio a finales de ese periodo generó grandes desequilibrios internos y externos.

Definitivamente, aunque los préstamos aliviaron la restricción de divisas, también *ligaron más estrechamente las economías latinoamericanas a los mercados financieros internacionales y a las políticas monetarias y fiscales de las economías desarrolladas como nunca antes desde los años treinta*. Debido a la gran deuda externa acumulada entre 1973-1982 y a las necesidades de su servicio, la región se volvió mucho más vulnerable en dos puntos clave para la estabilidad de sus economías: *la necesidad de disponer periódicamente de nuevos préstamos y su vinculación a los cambios de los tipos de interés*.

Los años ochenta se caracterizaron por acontecimientos que resultaron muy perjudiciales para las economías latinoamericanas, destacando los cambios en la política económica de Estados Unidos. Estas adversas circunstancias influyeron directamente en una contracción del comercio internacional, importantes aumentos en la tasa de interés y el deterioro en los precios de las materias primas, lo que provocó la subsiguiente escasez generalizada de divisas. Todos estos sucesos, irremediablemente, desembocaron en la «*crisis de la deuda externa*». Concretamente cuando México, en 1982, declaró formalmente una moratoria de 90 días en los pagos de amortización de la deuda del sector público, aún cuando mantuvo el pago de intereses. Esta situación desveló con rotundidad los «problemas estructurales básicos» del desarrollo en América Latina, que habían sido «encubiertos» precisamente por el «fácil» acceso a la financiación externa. Ese acceso fácil y barato (a corto plazo) a los préstamos de la banca internacional, que erróneamente se habían supuesto permanentes, estimuló la demanda agregada por encima de la producción interna. Las necesarias reformas fiscales se postergaron y faltaron en gran medida los controles a los déficits fiscales en muchos países, muy notoriamente en Argentina, México y Venezuela. En algunos casos, como Chile, el sector privado se endeudó por encima de su capacidad de pago. Sólo unas pocas naciones, notoriamente Colombia, implantaron políticas efectivas para evitar los desequilibrios macroeconómicos inducidos por la creciente oferta de capital financiero en este período.

En síntesis, el efecto combinado de las crisis externas comercial y financiera, ocasionó un descenso del 7 por 100 en el promedio del PIB per cápita entre 1980-1981 y durante 1983-1990, un descenso del 15 por 100 en la absorción interna. Esto contrasta notoriamente con el dinamismo de los años setenta, donde el promedio anual del crecimiento del PIB era del 5.6 por 100, el consumo aumentaba en el 6.1 por 100 y la inversión crecía al 7.3 anual, frente a un crecimiento demográfico del 2.4 por 1000.

Por su parte, la CEPAL, así como el Banco Mundial, estimaron que durante los años ochenta la producción per cápita disminuyó en un 8 por ciento y durante el período 1983-1990 se obtuvo un crecimiento del «cero» por ciento, estimándose que los ingresos per cápita a finales de los ochenta fueron un 11 por ciento inferiores a los alcanzados al comenzar la década.

Estos años ochenta, serán recordados como «*la década perdida*»¹⁰. Sin embargo, diferentes análisis, desde los años «*sesenta*», venían observando varias señales de agotamiento sobre esta estrategia industrializadora. También la CEPAL, desde su informe: *Desarrollo Económico, Planeamiento y Cooperación Internacional (1961)*, advirtió sobre las «*fallas*» fundamentales del proceso de industrialización llevado a cabo en la región. Según este estudio, el desarrollo industrial realizado en América Latina adoleció de tres fallos fundamentales que debilitaron su contribución al mejoramiento del nivel de crecimiento. Éstos han sido:

- a) Toda la actividad industrializadora se ha dirigido hacia el mercado interno.
- b) La elección de las industrias se ha hecho por razones circunstanciales, más que por consideraciones de economicidad.
- c) La industrialización no ha corregido la vulnerabilidad exterior de los países latinoamericanos.

La excesiva orientación de la industria hacia el mercado interno, resultó una consecuencia de la política de desarrollo seguida en los países latinoamericanos y de la falta de estímulos nacionales para sus exportaciones industriales. Por otra parte, esta política ha sido discriminatoria en lo que se refiere a las exportaciones, ya que se subsidió la producción industrial para el consumo interno, pero no la que se podría haber destinado a la exportación. Todo esto, ha hecho que en definitiva, los esfuerzos en «*pro del desarrollo*» no hayan bastado para romper las «*rigideces*», ampliar las economías de mercado y asegurar la eficacia industrial y la redistribución de la renta. En consecuencia, *estos «fallos» apuntaban ya hacia el agotamiento del modelo de industrialización mediante la sustitución de importaciones.*

Los mencionados acontecimientos, junto con las transformaciones en la economía mundial, exigieron un cambio en el rumbo de la política de desarrollo de la región. Se comenzó pues, de manera unívoca, el abandono de un modelo de crecimiento hacia dentro, caracterizado por el proteccionismo y la fuerte intervención estatal en la economía. Los países iniciaron una transición hacia una economía más abierta, desregulada y competitiva, junto con un Estado de menor tamaño, pero más eficiente.

¹⁰ Término acuñado por la CEPAL.

Llegada la *década de los años noventa*, comienza la implementación de un «nuevo modelo» económico que estaba asentado en el llamado «*Consenso de Washington*»¹¹.

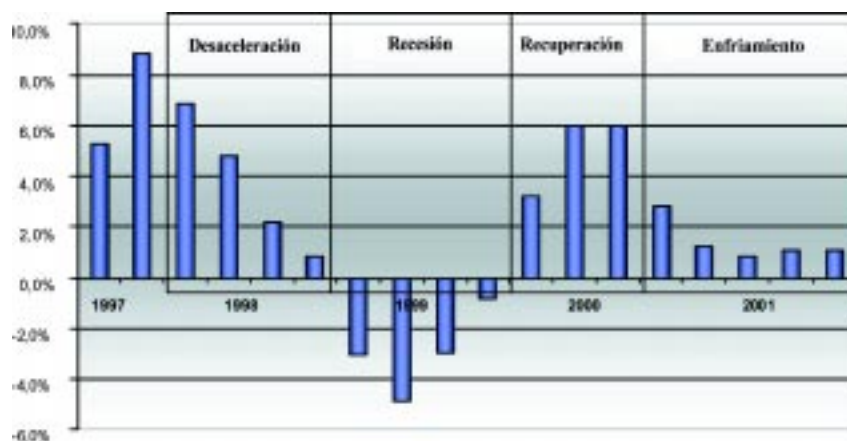
Desde este nuevo modelo comenzó la última década del siglo XX y con ella, también aparecieron las primeras señales de recuperación. La reanimación del crecimiento económico estuvo asociada con la primera entrada neta positiva de capitales procedentes del resto del mundo desde 1981, resultado de un mejor acceso a la financiación privada externa, como de un drástico descenso de los tipos de interés en el mercado estadounidense. Esto evidenció, la persistente sensibilidad de las economías latinoamericanas a los factores externos, y la posibilidad que se repita un costoso comportamiento cíclico. De hecho, un ciclo algo similar al de los años setenta se reprodujo durante el periodo comprendido entre 1990-1994, que concluyó con el llamado «efecto tequila»¹². A raíz de esto, se adoptó una política macroeconómica que no defendió el tipo de cambio y, en la cual, la inflación no era un objetivo único y prioritario. La crisis asiática¹³ y rusa de 1997-98 pusieron de nuevo en juego la capacidad de reacción de los países latinoamericanos y la fortaleza de las modalidades de transformación y expansión productiva que estaban implantando. En el Gráfico I se observa la evolución del ciclo económico en el área.

¹¹ Se analiza en el Punto II. El Consenso de Washington. Una nueva política económica.

¹² Los antecedentes de la crisis mexicana se sitúan en el periodo 1988-1993, donde el gobierno desarrolló una política económica de austeridad fiscal y monetaria. La inflación se situó por debajo del 10% durante 1993-1994, mientras que las cuentas públicas registraron un ligero superávit durante 1992 y 1993, con vuelta a un déficit moderado en 1994. La crisis se desencadenó por varios motivos entre los que destacan los diversos acontecimientos a lo largo del año 1994 que debilitaron el optimismo reinante hasta el momento. Por otra parte, del exterior llegó una de las primeras señales adversas, ya que a comienzos del año, la Reserva Federal de Estados Unidos inició un proceso de elevación de los tipos de interés, que se trasladó a todos los plazos. Finalmente, hay que señalar que a raíz de la crisis del peso mexicano, otras economías tuvieron problemas de presiones elevadas sobre sus divisas y episodios de inestabilidad financiera. Un caso importante fue el de Argentina.

¹³ Las repercusiones de la crisis asiática sobre América Latina fueron inmediatas y afectaron a los mercados financieros (con caídas generalizadas de las bolsas), hubo presiones sobre las divisas con devaluaciones en algunos casos, alzas en los tipos de interés y un deterioro de la financiación externa (si bien la inversión extranjera directa no rompió la tendencia anterior a la crisis al estar vinculada a programas de privatización y liberalización de mercados). Se generó una crisis económica con caída severa del producto per cápita y las tensiones financieras hicieron mella sobre el crecimiento económico en 1998 y 1999. Para un análisis detallado véase: *Turbulencias Financieras y Riesgos de Mercado*. Vilariño Sanz, Ángel. Editorial Pearson-Prentice-Hall. Madrid 2001.

GRÁFICO I. CICLO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA 1997-2001*
(PIB desestacionalizado, variación trimestral anualizada)



*Incluye: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela.

Fuente: BBVA.

El modesto crecimiento de los noventa, permitió elevar el ingreso promedio de los latinoamericanos sólo un 1.5% anual, menos que en los países desarrollados, donde aumentó un 2% anual, o que en algunos grupos de países de Asia, donde creció a tasas cercanas al 3.5%. Desafortunadamente, el ritmo de crecimiento del ingreso es tan lento en América Latina *que se requeriría cerca de un siglo para que la región pudiera alcanzar los niveles actuales de ingreso de los países desarrollados*. Pero América Latina no es una región uniforme, y las brechas de ingreso entre países ricos y pobres dentro de la región también están aumentando. Mientras que en los ocho países más ricos, el ingreso per cápita aumentó cerca del 2% anual en los noventa, en los ocho más pobres apenas creció un 0.7%.

Para agravar esta situación, en prácticamente todos los países la concentración del ingreso aumentó durante todos estos años, aumentando su impacto sobre la pobreza. Actualmente 170 millones de latinoamericanos (uno de cada tres), viven con menos de dos dólares diarios. Ese número sería menor en 45 millones de personas, si la distribución del ingreso se hubiera mantenido sin cambios en los noventa. Pero sería menor en 80 millones si, en adición, el ingreso per cápita hubiera creci-

do, no al ritmo de 1.5% anual, sino a la tasa del 3.5%. Datos que sin duda, representan un claro desafío para las economías de la región, las cuales, por su riqueza natural, cultural y humana, reclaman un lugar más privilegiado en el orden económico y social mundial.

Concluida la década de los noventa, donde se aprecian años muy positivos, frente a retrasos críticos, *como puede ser el caso de la República Argentina, cuyo balance ha resultado francamente «desalentador»*. El crecimiento económico medio de la región se situó, como se ha indicado, en el 1,5% anual, a pesar de haber contactado con un escenario económico mundial bastante favorable que ofrecía excelentes posibilidades de recuperación que tenían la mayoría de los países cuyas economías habían estado estancadas o en recesión durante la década anterior.

Finalmente cabe señalar que la amplia liberalización de los mercados y la privatización de las empresas públicas se extendieron en toda la región, contribuyendo a un profundo recorte del papel del Estado¹⁴. De una activa intervención en la asignación de recursos y las actividades productivas directas hasta los años setenta, el Estado pasó a centrarse en la política macroeconómica, la construcción de infraestructuras y los programas sociales. Se necesitaba un Estado con más músculo y menos grasa, cediendo su protagonismo en el desarrollo económico, reconociendo así el papel central que juega para el crecimiento la iniciativa privada, siendo la empresa motor del desarrollo económico y social.

En este nuevo acontecer económico, tuvieron vital importancia las propuestas elaboradas en el «Consenso de Washington»¹⁵, aplicadas con distinta firmeza y amplitud por cada uno de los gobiernos del continente, y que en mayor detalle a continuación expondremos.

¹⁴ Véase para más detalle Punto III, Apartado 2: La reforma del Estado.

¹⁵ Una valoración plural y rigurosa en: «La Cultura de la Estabilidad y el Consenso de Washington». Servicio de Estudios de La Caixa. Barcelona, 1998.

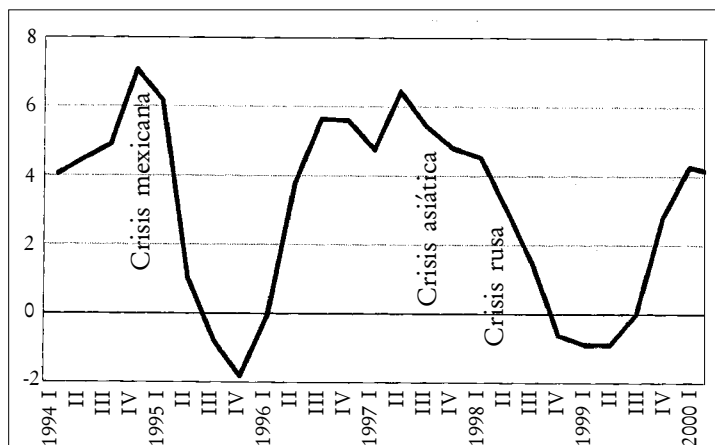
TABLA III. AMÉRICA LATINA. PRODUCTO INTERIOR BRUTO 1970-1999
(en porcentajes)

	1970-80	1981-89	1990	1991-94	1995	1996-97	1998-99
Argentina	2.8	-0.7	-0.5	8.2	-5.0	6.0	0.4
Brasil	8.6	2.3	-4.4	2.8	4.2	2.9	0.3
Chile	2.5	3.0	3.4	7.9	10.1	7.1	1.0
Colombia	5.4	3.7	3.8	4.3	6.2	2.7	-2.0
México	6.7	1.5	5.2	3.7	-6.6	6.3	4.3
Perú	3.9	-0.7	-5.4	5.3	7.7	5.0	1.9
Uruguay	3.0	0.0	0.6	5.2	-2.1	5.2	0.5
América Latina	5.6	1.3	-0.2	4.2	0.4	4.4	1.2

Fuente: Cálculos de Ricardo Ffrench-Davis sobre las bases oficiales de CEPAL.

En el siguiente Gráfico II se observa la evolución del PIB en América Latina y el Caribe, y en él se puede apreciar la repercusión de la crisis mexicana, asiática y de los atentados del 11-S. Los datos son porcentajes de variación con respecto al mismo trimestre anterior.

GRÁFICO II. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.
PRODUCTO INTERNO BRUTO*
(Porcentaje de variación con respecto al mismo trimestre del año anterior)



* Incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

RECUADRO I. DESARROLLO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA. LOS PUNTOS CENTRALES DE RAÚL PREBISCH¹⁶

Las ideas promulgadas por Raúl Prebisch, sobre las cuales trabajaba e impulsaba, junto a un grupo de jóvenes economistas, como Celso Furtado¹⁷, Víctor Urquidí, Jorge Ahumada, Juan Noyola y más tarde el español (sociólogo) José Medina Echeverría, todos ellos encuadrados en la recién creada CEPAL (1948) eran las siguientes:

1. Crítica de la teoría tradicional sobre el comercio exterior y el carácter de las relaciones centro-periferia.
2. Razón de ser de la industrialización y análisis en el ámbito latinoamericano.
3. La planificación como imperativo para el desarrollo. Examen de la experiencia regional.
4. La inversión extranjera y sus modalidades para satisfacer el crecimiento económico.
5. La integración regional y la industrialización sustitutiva de importaciones.
6. Naturaleza de la inflación latinoamericana, análisis de sus causas y de las políticas convencionales de estabilización.
7. Dimensión social del desarrollo económico, examen de los factores que lo condicionaron.
8. Cambios en la estructura del empleo y en los sectores sociales.
9. Posición de América Latina frente al comercio internacional y las economías industrializadas.
10. Los problemas del desarrollo latinoamericano y las transformaciones estructurales.

«Nadie tiene hoy la verdad revelada, señores, ni en el Norte ni en el Sur. Ambos tenemos atisbos de verdad, hemos hecho análisis, algunos de los cuales son compromisorios, pero no podemos aceptar como verdad revelada lo que se piensa en el Norte, pero no deben ser tomadas por su valor nominal. Es esencial que alguna vez, los hombres del Norte y del Sur nos

¹⁶ Raúl Prebisch. Tucumán, Argentina (1901-1986), principal impulsor del pensamiento latinoamericano autóctono sobre Desarrollo Económico. Los puntos de este recuadro, fueron posteriormente revisados a la luz de los nuevos escenarios económicos por el autor en su libro «Capitalismo Periférico: Crisis y Transformación». F.C.E. México, D.F. (1981). Estos puntos fueron presentados por Raúl Prebisch en el XXI Período de Sesiones de la CEPAL, México, 17-25 abril 1986.

¹⁷ Celso Furtado ha sido el economista más valorado por Raúl Prebisch. Considera a su obra como nutrida y vivificante.

RECUADRO I. DESARROLLO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA. LOS PUNTOS CENTRALES DE RAÚL PREBISCH (cont.)

pongamos a examinar la índole de nuestros problemas, dejando de lado los dogmas, las ideas preconcebidas, hasta llegar a cierta comunidad de puntos de vista. Porque estoy persuadido de que, habiendo los países en desarrollo logrado su industrialización, podrían tener un considerable papel dinámico en el desarrollo de las economías del hemisferio norte. Estamos desperdiciando esa oportunidad. Hay que llegar a fórmulas que no serán las del pasado, a formulas de entendimiento en las cuestiones que he mencionado y en muchas otras, como la acumulación de capital y la política de inversiones extranjeras»¹⁸. (Véase: Capitalismo periférico: crisis y transformación).

RECUADRO II. TRES CRISIS EN MENOS DE UNA DÉCADA

La crisis de finales de los noventa por la que atraviesa América Latina y el Caribe es el tercer episodio en menos de una década en donde el ritmo de crecimiento del PIB regional sufre una brusca caída, haciendo disminuir el producto por habitante. Las crisis anteriores de 1995, 1998 y 1999 fueron producto de fenómenos de origen externo, lo que coloca en el vértice de la atención el modo de transmisión de su impacto, reflejado naturalmente en las cuentas de la balanza de pagos: el comercio y las corrientes de capital. En este sentido, existen diferencias muy significativas entre las tres coyunturas. Éstas se derivan del carácter más o menos global de las crisis, que a su vez condiciona la importancia relativa del modo en que se transmite cada una de ellas, sus repercusiones e incluso las respuestas de política económica.

La crisis de 1995 no fue de carácter global. Su origen se localizó en un solo país; México y por ello su transmisión no se dio por la vía comercial, sino por la financiera. La devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994, provocó salidas de capital en varios países y la suspensión virtual del financiamiento externo voluntario. A la larga, el único país seriamente afectado, además de México, fue *Argentina*, que a su vez arras-

¹⁸ Para más detalle véase: Pioneros del desarrollo. Edición de Gerald M. Meir y Dudley Seer. Banco Mundial. Oxford University Press. Washington 1984. Tecnos, Madrid 1986.

**RECUADRO II. TRES CRISIS EN MENOS DE UNA DÉCADA
(continuación)**

tró a Uruguay. Pero el comercio aportó el mecanismo de ajuste a esa crisis, en un entorno de apreciable crecimiento mundial y de masiva ayuda financiera a México y Argentina, gracias a lo cual la crisis pudo superarse en tres trimestres.

La que se originó en Asia en la segunda mitad de 1997 presentó un carácter intermedio en cuanto a su origen y alcance. Los efectos de transmisión a través del comercio fueron considerables, pero su impacto se hizo sentir sobre todo por la vía financiera. Los primeros, se concentraron en la baja del precio de varias materias primas de importancia para la región, como el petróleo, minerales y varios productos agrícolas. Las perturbaciones financieras asiáticas se acentuaron con la moratoria y devaluación adoptadas en la *Federación de Rusia en agosto de 1998*, lo que profundizó la crisis en 1999, dejando una estela de inestabilidad financiera que perdura hasta la fecha. El rápido ritmo de crecimiento de la economía estadounidense tuvo, por el contrario, efectos comerciales positivos para México y Centroamérica, lo cual hizo que la crisis se concentrara en los países sudamericanos.

A diferencia de las anteriores, la actual es una verdadera crisis global, desencadenada por una profunda desaceleración de la economía mundial iniciada en el país con mayor influencia en la actividad económica mundial y regional. Por consiguiente, su transmisión tiene lugar fundamentalmente por medio del comercio y se manifiesta en una desaceleración o contracción de los volúmenes exportados, así como en una caída de los precios de las materias primas que afecta a todos los países.

El carácter primordialmente financiero de la transmisión de las dos primeras crisis y la situación en que se encontraban los países, embarcados en programas de estabilización con anclas cambiarias, restó margen de maniobra a las autoridades económicas. La restricción del financiamiento externo hizo inevitable enfriar la demanda, en lo que fue esencialmente una respuesta procíclica de la política económica. Debido al carácter global de la crisis actual, las medidas nacionales para mejorar la competitividad externa y reactivar la demanda interna, por deseables y necesarias que sean, no son suficientes para lograr los resultados deseados. Todo ello apunta a la necesidad de complementar las políticas nacionales con medidas en otros dos niveles, el internacional y el regional, sobre la base de una comprensión cabal de los distintos factores en juego según cada circunstancia.

Fuente: «Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2001». CEPAL. Santiago de Chile 2001.

II. EL CONSENSO DE WASHINGTON. UNA NUEVA POLÍTICA ECONÓMICA

1. El Consenso de Washington

Como se ha expuesto en el capítulo anterior, el agotamiento del modelo de ISI promulgó las bases para emprender las reformas estructurales necesarias que permitiesen cambiar el rumbo económico del continente. Al mismo tiempo que se delineaba este giro económico, algo histórico sucedió en la región entre 1982 y 1990, *una quincena de países logró realizar la transición política desde la dictadura a la democracia, adoptando todos la «economía de mercado» como modelo económico.*

América Latina, ante las nuevas realidades, tras la caída del muro de Berlín y próxima a iniciarse la década de los años noventa, *observó la necesidad de fortalecer las recientes instauradas economías de mercado, herederas de una situación de desestabilización, de excesiva protección y regulación.* Esta búsqueda de un *modelo más estable, abierto, liberalizado*, particularmente orientado a los países de *América Latina*, nace en 1989 en el llamado «*Consenso de Washington*», donde se trató de formular un listado de medidas de política económica para orientar a los gobiernos de países en desarrollo y a los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo (FMI, BM y BID)) *a la hora de valorar los avances en materia económica de los primeros al pedir ayuda a los segundos.*

El Consenso, se elaboró para encontrar soluciones útiles sobre la forma de afrontar en la región la crisis de la deuda externa, y establecer un ambiente de transparencia y estabilidad económica. En las siguientes páginas expondremos, en primer lugar, el contenido y los objetivos de dicho Consenso; a continuación, veremos los efectos de la aplicación

de dichas medidas, y después analizaremos los principales problemas que se derivaron de la puesta en práctica de estas políticas de reformas, para, finalmente, estudiar en qué medida *un «Nuevo Consenso» que reforme y amplíe dichas reformas podría mejorar la situación actual y posibilitar un crecimiento económico estable y sostenido.*

A. LAS FORMULACIONES DEL CONSENSO DE WASHINGTON

El Consenso de Washington, cuya primera formulación se debe a «John Williamson»¹⁹, se fundamenta en los diez puntos analizados a continuación.

1. *Disciplina presupuestaria*

La disciplina presupuestaria es un elemento esencial en los programas negociados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) con los miembros que desean pedirle préstamos. También tuvo notable importancia en Washington²⁰, lo cual condujo al restablecimiento de un presupuesto equilibrado mediante la aprobación de la Ley Gramm-Rudman-Hollings en 1993.

Dicha disciplina está estrechamente relacionada con la disciplina fiscal dando lugar a múltiples opiniones sobre el tema. Unos opinan que un déficit es aceptable siempre y cuando no desemboque en un incremento del ratio Deuda-PNB, otros defienden que un presupuesto equilibrado (o por lo menos un ratio Deuda-PNB que no aumente) debería ser la norma mínima a medio plazo, pero que los déficits y excedentes a corto plazo alrededor de esa norma, deberían ser bien acogidos, ya que contribuyen a la estabilización macroeconómica.

Sin embargo, y a pesar de las diferencias significativas en la interpretación de la disciplina presupuestaria en Washington, la mayoría de los miembros coincidió en que los grandes y persistentes déficits fiscales

¹⁹ John Williamson, economista inglés del Instituto de Economía Internacional y miembro del Banco Mundial cuando redactó las formulaciones del Consenso de Washington.

²⁰ Washington se refiere tanto al Congreso de Washington y a los altos cargos de la Administración, como al Washington tecnocrático de las instituciones financieras internacionales, las Agencias Económicas del gobierno norteamericano, el Consejo de la Reserva Federal y los grupos de expertos.

constituían una fuente básica de trastornos macroeconómicos en forma de inflación, desequilibrios en la balanza de pagos y evasión de capitales. No eran el resultado de ningún cálculo racional de beneficios económicos esperados, sino de una falta de valor u honestidad política para igualar el gasto público y los recursos disponibles para financiarlo.

2. Cambios en las prioridades del gasto público

Para reducir el déficit presupuestario, Washington optó por reducir los gastos más que por aumentar la recaudación tributaria. Existen tres categorías principales de gastos, esto es, las subvenciones, la educación y la sanidad, y la inversión pública. El objetivo de la reforma política respecto al gasto público fué tratar de desviar el gasto improductivo de los subsidios hacia actividades como la sanidad, la educación o las infraestructuras, para poder combatir más eficazmente la pobreza en beneficio de los menos favorecidos.

3. La reforma fiscal

De acuerdo con lo dicho en el punto anterior, y a pesar de la existencia de un importante contraste de actitudes por parte de los miembros del Consenso, la mayor recaudación fue considerada por Washington como una alternativa inferior para remediar al déficit presupuestario en comparación con la reducción del gasto público. Sin embargo, la gran mayoría coincidió en que el método más adecuado para incrementar dicha recaudación tributaria hasta un nivel mínimo considerado como necesario, consistía en tratar de instaurar una base imponible íntegra amplia a la vez que se mantenían unos tipos impositivos marginales moderados (este principio fue la base de la reforma del impuesto sobre la renta en EE.UU. en 1986).

4. Los tipos de interés

Según esta propuesta, los tipos de interés debían seguir dos principios fundamentales. En primer lugar, tenían que ser determinados por

el mercado de modo a evitar una asignación inadecuada de los recursos. En segundo lugar, debían ser positivos en términos reales para desincentivar las evasiones de capitales e incrementar el ahorro. El problema de esta medida residía en la posible contradicción de estos dos principios en época de crisis, como por ejemplo la que afectó al conjunto de América Latina a lo largo de gran parte de los años 80 y a la que ya nos hemos referido anteriormente. La razón de esta contradicción es que en época de recesión los tipos de interés determinados por el mercado tienden a ser excesivamente altos.

5. El tipo de cambio

En Washington se propuso que los tipos de cambio fueran determinados por las fuerzas del mercado, sin embargo la opinión dominante era que, más que debatir sobre la forma de determinar el tipo de cambio, resultaba más importante tratar de que éste sea competitivo. Por consiguiente, la idea de liberalización de los flujos de capital internacionales, como objetivo prioritario para un país importador de capital, es que tendría que retener el propio ahorro para la inversión nacional, fue poco aceptada.

Por otra parte, las propuestas estaban claramente orientadas hacia el exterior y hacia la expansión de las exportaciones con el fin de fomentar la recuperación de América Latina. Por consiguiente, se pensó que sería preferible lograr alcanzar un tipo de cambio real competitivo en lugar de aspirar a los llamados «tipos de cambio de equilibrio fundamental».

6. Liberalización comercial

Para Washington, otro elemento importante para una política económica orientada hacia el sector exterior era la liberalización de las importaciones. El acceso a las importaciones de factores de producción intermedios a precios competitivos se consideraba importante para la promoción de las exportaciones, mientras que una política de protección de las industrias nacionales frente a la competencia extranjera se interpretaba como creadora de distorsiones costosas que acababan penalizando las exportaciones y empobreciendo la economía nacional. Se

pensaba que lo ideal era una situación en la que el coste en recursos nacionales para generar o ahorrar una unidad de divisa fuera igual entre industrias de exportación e importación en competencia.

Con carácter general, este ideal de libertad comercial está sujeto a dos requisitos. En primer lugar, la protección sustancial de las industrias nacientes, aunque ésta deba ser estrictamente temporal, y acompañada de un arancel general moderado como mecanismo para ofrecer una tendencia hacia la diversificación de la base industrial sin amenazas de importantes costes. En segundo lugar, el establecimiento del calendario a seguir. No es de esperar que una economía muy protegida se deshaga de toda su protección sin un periodo de transición. Sin embargo, este punto quedó sin una formulación clara debido a la diferencia de opiniones entre los miembros del consenso: mientras que unos pensaban que la liberalización de las importaciones debía seguir estrictamente un calendario predeterminado, otros opinaban que dicha liberalización tenía que realizarse a un ritmo acorde con el estado de la balanza de pagos del país en cuestión.

7. Política de apertura respecto a la inversión extranjera directa

Como acabamos de exponer, la liberalización de los flujos financieros extranjeros no fue una prioridad importante en el Consenso de Washington, aunque una actitud restrictiva, limitadora de la entrada de la inversión extranjera directa (IED), fuera considerada como una insensatez. Se pensaba que dicha inversión podía aportar capital, tecnología y experiencia mediante la producción de bienes necesarios en el mercado nacional o contribuyendo a nuevas exportaciones. El que se viera reducida en algunos casos, fue debido a la existencia de un nacionalismo económico, totalmente desaprobado por Washington, salvo en excepcionales ocasiones.

Por otra parte, se pensaba que la IED podía igualmente promoverse mediante canjes de obligaciones por acciones, lo cual podía permitir además reducir la deuda. Esto generó diversas disyuntivas en torno a si había que subsidiar la IED o si la inversión subvencionada tenía que ser adicional. Sin embargo, el punto considerado más preocupante por sectores como el FMI, fueron las consecuencias que hubiera podido implicar un incremento de la expansión monetaria nacional.

8. *Política de privatizaciones*

La privatización puede ayudar a la reducción de la presión en el presupuesto del gobierno, tanto a corto plazo, gracias a los ingresos derivados de la venta de la empresa, como a largo plazo, puesto que el gobierno ya no tiene que financiar la inversión necesaria. Por otra parte, el fundamento de la idea de privatización se basa en que la industria privada está gestionada más eficientemente que las empresas estatales. Esto es debido a que los directivos tienen un interés personal directo en los beneficios de la empresa, lo cual les incentiva a alcanzar la mayor eficiencia posible para maximizar sus beneficios propios. A pesar de que esta creencia fuera durante mucho tiempo una política de fe en Washington, la privatización sólo se enfatizó a partir de 1985, tras la proclamación del *Plan Baker*, es decir, cuando recibió el impulso oficial norteamericano con el apoyo del FMI y el BM para fomentar la privatización en el mundo y particularmente en América Latina, donde, como ya se vio anteriormente, la falta de un fuerte sector privado autóctono, fomentó el desarrollo de las empresas estatales en detrimento de la privatización.

9. *Política desreguladora*

La desregulación también se consideró como un modo de fomentar la competencia, y en particular en América Latina, donde se hallaban las economías de mercado más reguladas del mundo, pero éstas estaban principalmente gestionadas por administradores mal pagados y fácilmente corruptibles. Los principales mecanismos de regulación fueron controlar los establecimientos de las nuevas compañías y de las inversiones, restringir la entrada de inversiones extranjeras y los flujos de transferencia de beneficios, controlar los precios, implantar barreras a la importación, asignar créditos de modo discriminatorio, instaurar elevados niveles de impuestos sobre la renta de las empresas, etc.

Es interesante anotar que la actividad productiva estaba regulada de varios modos, mediante la legislación vigente, por medio de decretos del gobierno, o la vía de toma de decisiones sobre casos puntuales. Esta práctica era la más difundida en latinoamérica, lo cual fomentó oportunidades de corrupción a la vez que discriminaba a las pequeñas y

medianas empresas, importantes generadoras de empleo y de estabilidad social.

10. Derechos de propiedad

A finales de la década de los 80, en América Latina, los derechos de propiedad eran muy inseguros, lo cual contrastaba con el que estuvieran tan firmemente implantados en Estados Unidos; por ello, Washington optó por implantar unos derechos firmemente establecidos y garantizados.

Múltiples autores optaron por sintetizar estas medidas, es el caso de «Stanley Fisher»²¹, que resumió las propuestas del consenso de Washington en los cuatro puntos fundamentales siguientes:

- En primer lugar, Fisher observó que dichas propuestas se centran en que no sólo se debía enfatizar la política fiscal, sino que los tipos de cambio también tenían que ser considerados como un elemento competitivo crucial, en otras palabras, notó que uno de los principales fines del consenso era alcanzar un marco económico equilibrado y estable.
- Por otra parte, las líneas generales argumentadas por Williamson indicaban que se propugnaba *un sector público eficiente y un gobierno de menor tamaño*, esto es, una reforma fiscal acompañada de revisiones del gasto público
- El tercer tema en el que Fisher resumió las propuestas del consenso es el establecimiento de *un sector privado eficiente y en expansión*. Esto implica una creciente competencia dentro del país, es decir, una orientación hacia el exterior tanto en materia de importaciones como de exportaciones.
- Finalmente, el cuarto punto enunciado por Fisher consiste en la puesta en práctica de *políticas de lucha contra la pobreza*. Éstas ya estaban adquiriendo una creciente importancia gracias a varios programas médicos y educativos, así como a los subsidios alimenticios dirigidos a grupos específicos, y que ayudaron a la reducción del número de pobres en los países beneficiarios de dichas acciones.

²¹ Stanley Fisher ha sido Primer Subdirector Gerente del FMI durante los últimos 7 años hasta el mes de agosto del 2001. Ha sido también Vicepresidente de Economía del Desarrollo y Economista Principal del Banco Mundial.

En definitiva, consideramos el Consenso de Washington como el resultado de una *profunda evolución de las ideas*, que reflejó la vigencia progresivamente generalizada de una filosofía basada en los principios fundamentales de democracia y libertad, «*dando predominio a los derechos individuales frente a los colectivos*». Adviértase que las políticas de reforma propuestas fueron aplicadas en toda América Latina en ocasiones minuciosamente, en otras parcialmente, y voluntariamente en otros países en desarrollo; sin embargo se constata, iniciado el nuevo siglo XXI, *que los resultados generalmente obtenidos han sido más bien desalentadores*.

B. APLICACIÓN DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS DEL CONSENSO DE WASHINGTON

Durante los años 90, la dirigencia tecnócrata y política de América Latina aplicó con firmeza el paquete de reformas económicas del Consenso de Washington. Los cambios de política en la región recibieron un vigoroso respaldo de las instituciones financieras internacionales, y se reforzaron con créditos «vinculados a las reformas» y condicionados a su aplicación, lo cual alimentó la esperanza de los líderes, de hacer retornar el capital privado a la región después de los desastrosos años 80 (mientras tanto las políticas económicas comunistas fracasaban estrepitosamente, y el fin de la historia parecía próximo).

Con la prudencia monetaria se redujo la inflación a un solo dígito prácticamente en todos los países. La disciplina fiscal disminuyó el promedio del déficit presupuestario del 5 por ciento del PIB al 2 por ciento aproximadamente, y redujo la deuda externa pública del 50 por ciento del PIB a menos del 20 por ciento. La apertura comercial hizo descender el promedio de aranceles desde más de 40 por ciento a casi 10 por ciento.

La liberalización financiera se produjo de un modo igualmente agresivo; se descartó el control directo de créditos, se desregularon las tasas de interés, se iniciaron regímenes de inversión extranjera directa y se suprimieron los controles de cambios y de cuentas de capital. Bancos, empresas eléctricas, de petróleo, de telecomunicaciones, las redes viales así como los servicios de agua y salud se vendieron al sector privado. En la región, fueron más de 1000 empresas estatales las privatizadas entre 1988 y 2000.

La aplicación de tales medidas varió de un país a otro, pero en términos generales, la índole y la intensidad de las reformas en América Latina en los años 90 superaron todo lo conocido hasta entonces. De ello resultó un incremento del flujo de capitales hacia el continente, 14 mil millones de dólares en 1990, frente a 86 mil millones de dólares en 1997, antes de caer hasta 47 mil millones de dólares en 1999, como secuela de la crisis financiera asiática. Otra de sus consecuencias positivas fue la expansión de los volúmenes de las exportaciones en casi todos los países.

Sin embargo, la cara adversa fueron los resultados desalentadores en términos de crecimiento económico, reducción de la pobreza, redistribución del ingreso y condiciones sociales. En los años 90, el aumento real del PIB en la región fue escaso; 1 por ciento anual durante toda la década, esto es, un porcentaje ligeramente superior a las alarmantes cifras registradas en los años 80, pero muy por debajo de las tasas del 5 por ciento, o más, que se alcanzaron en los años 60 y 70. Concretamente, el desempleo aumentó, y la pobreza siguió siendo amplia y generalizada. América Latina ingresó en el tercer milenio con más de 150 millones de personas, y más de un tercio de su población viviendo en la pobreza (con ingresos inferiores a los 2 dólares diarios) y casi 80 millones de personas padeciendo pobreza extrema, con ingresos inferiores a 1 dólar diario.

Los indicadores del desarrollo social fueron apenas más favorables. *Las tasas de mortalidad infantil, de alfabetización y de escolaridad primaria mejoraron durante los años 90.* Pero la disponibilidad de agua potable continuó siendo escasa en sectores rurales, y pobre la calidad de la educación pública. Al mismo tiempo, un importante aumento de la criminalidad y la violencia afectó la calidad de vida en toda la región.

En un país tras otro la población se desanimó, padeciendo muchas veces la denominada «*fatiga reformista*». Las encuestas de opinión pública²² a fines de los años 90, demostraron que los latinoamericanos sentían que sus economías no marchaban bien, que su calidad de vida era más baja que la de generaciones anteriores, y que la pobreza alcanzaba índices sin precedentes. La gente mostraba gran angustia acerca del empleo y los ingresos. La percepción del presente no era favorable y la del futuro aún más incierta.

²² Consúltense las encuestas realizadas a la población latinoamericana por Latinobarómetro.

Esto no es de sorprender, en razón de la «histórica inestabilidad» económica de la región, y las conmociones sociales de los años 90. Al finalizar la década, América Latina seguía mostrando mayor desigualdad que cualquier otra región del mundo en cuanto a la distribución del ingreso y de los activos (incluida la tierra). En las mismas encuestas, la población manifestaba una persistente impresión de que las sociedades de la región eran básicamente injustas como un probable reflejo de la subyacente desigualdad de oportunidades en materia de educación básica y superior, empleo y participación política .

Se suele culpar a las *reformas económicas* por el lento crecimiento y el decepcionante progreso social de los años 90. *Pero esto es difícilmente justificable*. Varios análisis minuciosos demuestran que *sin las reformas, la situación hubiera sido aún peor*. Ciertamente, el ingreso per cápita y la producción en América Latina hubiesen sido inferiores, mayor la inestabilidad, y agravadas la pobreza y la desigualdad de ingresos». De manera que debería perdurar *un importante núcleo de la sabiduría económica contenida y contrastada en el Consenso de Washington*.

El problema, es que este tipo de razonamiento por contraposición —de que sin la reforma las cosas hubiesen sido peores— resulta poco «reconfortante» para los pobres, para los crónicamente desocupados y para los numerosos ciudadanos consternados y agobiados en la región, además de ofrecer escasas perspectivas de lograr apoyo político para más reformas de la misma índole. Sin olvidar que tan importante como urgente es rescatar estas gentes al circuito formal de lo económico. *Ellos necesitan renta para acceder a los bienes y servicios, y las empresas necesitan consumidores para sus productos y servicios*.

C. LOS FALLOS DEL CONSENSO DE WASHINGTON

Así pues, los años 90 en América Latina pusieron en evidencia las importantes deficiencias del Consenso de Washington. El mismo *Williamson*, tras los resultados desalentadores de la aplicación de las medidas expuestas en su artículo²³, enumeró una amplia lista de temas excluidos, la mayoría especialmente referidos al tema de la *equidad*. «Ex-

²³ Artículo publicado en «La Cultura de la Estabilidad y el Consenso de Washington». Servicio de Estudios de la Caixa. Barcelona, 1998.

cluí deliberadamente de la lista aquello que pudiera ser, ante todo redistributivo [...] porque sentí que en el Washington de los 80 había un desprecio por preocupaciones sobre equidad».

La primera de las carencias concierne claramente el tema de la equidad como objetivo, buscado a través de la distribución de la renta. Esto no fue parte del Consenso de Washington en contraposición con la lucha contra la pobreza que sí lo fue, gracias al establecimiento de prioridades del gasto público, dirigidas en gran parte a sectores como la educación, la sanidad y a otros de gran interés para las capas más bajas de la sociedad.

Otra de las omisiones más relevantes del consenso, ha sido la *falta de una referencia directa a la estabilidad de los precios* (elemento sin embargo de máxima importancia en el Tratado de Maastricht). Sería limitar mucho su alcance si viéramos este consenso solamente como la vía de escape a la realidad económica desarrollada a partir de los años sesenta. Vocacionalmente, persigue una aspiración mucho más profunda consistente en constituirse como un elemento de estabilidad en un mundo cada vez más azotado por las crisis sistémicas.

Se excluyeron igualmente otros temas como el *crecimiento o el medio ambiente*, a la vez que el carácter de las propuestas era más bien liberalizador o anti-estatalista, además de hacer escasas referencias a la necesaria tarea gubernamental de luchar para mantener condiciones auténticas de competencia en los mercados.

Por otra parte, existe una gran variedad de opiniones acerca de cuáles han sido los verdaderos fallos de las medidas adoptadas. Hay quienes sostienen que éstas se han debido a que los diez instrumentos del *Consenso no han sido aplicados sistemáticamente, y que verdaderamente se necesitaba y necesita más de lo mismo*. Otros hacen hincapié en la combinación y el cronograma de implementación de las propuestas, llegando a posiciones irreconciliables acerca de cómo proceder. Algunos insisten, en que los problemas fundamentales vienen principalmente desde fuera, y que han minado el progreso de la región a través de lo que hoy se denomina la *globalización*.

Incluso se ha llegado a postular que la alta desigualdad del ingreso en América Latina es debida, de modo especial, a la riqueza en recursos naturales, esto es, a una especie de «fatalismo ambiental», *donde la inequidad se correspondería con la latitud, de modo que bajo una mayor riqueza ecológica, el deterioro de las opciones de desarrollo sería más importante*.

Sin embargo, participo de la idea asociada al nacimiento de un nuevo y primordial objetivo: «*mirar más allá del Consenso*», hacia un nuevo paradigma que abarque explícitamente objetivos como la equidad y la reducción de la pobreza; no como fines en sí mismos, sino como mecanismos eficaces para promover el progreso y el crecimiento sostenido. Así, las reformas de la década de los 90 no fueron la causa de las desilusiones experimentadas en América Latina, si bien, lo que sí hicieron, fue apuntar hacia una insuficiencia fundamental en el Consenso de Washington o, según la expresión de Ricardo Ffrench Davis²⁴, hacia una imperativa necesidad de «*Reformar las Reformas*» de primera generación mediante una segunda generación de reformas²⁵.

Éstas deben permitir hacer frente al continuo bombardeo de las economías latinoamericanas por las nuevas exigencias de productividad y de competencia, así como a las imperfecciones del sistema internacional, apoyándose básicamente en la capacitación y en las inversiones en el área tecnológica. Como señala Enrique V. Iglesias²⁶, la «Nueva Economía» que se está diseñando muestra importantes desigualdades en la distribución del ingreso, por el hecho de que sólo aquellos dotados de mayor educación pueden acceder a las nuevas oportunidades, generadas en mayor medida por las innovaciones tecnológicas, de modo que el primer gran paso que ha de darse, tal y como lo demuestran las actuaciones del BID, consiste en fomentar programas en educación y mejora social.

2. Ampliar las reformas

Se habla de ampliar las reformas, pero no se trata de un simple juego de palabras, sino de un imperativo primordial para el desarrollo latinoamericano que hay que basarlo en la *credibilidad, la competitividad y la estabilidad*. Así pues, a principios del siglo XXI, ha surgido un estimulante

²⁴ Ricardo Ffrench-Davis: Consultor Principal de CEPAL. Profesor de Economía en la Universidad de Chile y Ex Director de Estudios del Banco Central de Chile.

²⁵ Véase para más detalle el libro de Ricardo Ffrench-Davis: «Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina». McGraw-Hill Interamericana de Chile, Santiago de Chile, 1999.

²⁶ Enrique V. Iglesias. Ex Secretario Ejecutivo de CEPAL. Ex Ministro de Relaciones Exteriores de la República Oriental del Uruguay. Actualmente es Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con tarea pendiente hasta el 2003.

debate acerca de los «objetivos» económicos y sociales a alcanzar en América Latina. Instituciones regionales y multilaterales como CEPAL, BID y BM, así como en Universidades y algunos organismos, tanto públicos como privados de América Latina, se están realizando esfuerzos de reflexión respecto a la revisión o ampliación de las reformas del Consenso de Washington. Pero también es muy estimulante comprobar que existe una corriente de pensamiento, principalmente desde los Estados Unidos, muy concordantes con nuestras mismas inquietudes. Autores como Stiglitz, Rodrik, Wiplisz, Krugman, Sachs, y el propio Williamson, han hecho sustantivas contribuciones a la discusión, más allá de las corrientes en boga de corte neoliberal. Aunque éstas han sido entendidas parcialmente dentro del Consenso de Washington. Parcialmente porque en los hechos las reformas han tenido un sello «ideologizado», contraveniendo varios de los mismo principios que Williamson había interpretado en su famoso artículo de 1990²⁷.

La interpretación neoliberal, adoptada en las propuestas del Consenso, ha demostrado su incapacidad para resolver los problemas económicos y sociales del continente, de modo que es necesario seguir una nueva senda, basada en reducir la gran inestabilidad social que impide la confianza de los mercados financieros, inconfianza que a su vez limita las posibilidades de mejora.

Ya en las reuniones cumbre celebradas en 1994 y 1998²⁸, los Jefes de Estado, en sus declaraciones formales, decidieron incorporar como metas fundamentales *la disminución de la pobreza, la educación y el buen gobierno*. Ello supone una significativa extensión que va más allá del ajuste y el crecimiento plasmados en el Consenso de Washington y demuestra que la reducción de la pobreza y la equidad han pasado al «primer plano» en la agenda del desarrollo, desplazando así al crecimiento, aunque sin descharlo del todo.

Ffrench-Davis señala que el espíritu del Consenso de Washington buscaba obtener precios correctos y que fueran, además, *amigables* con el mercado. Sin embargo, el resultado de aplicar dichas medidas no co-

²⁷ Es el mismo Williamson quien lo destaca en su artículo «Revisión del Consenso de Washington».

²⁸ Se trata de las reuniones Cumbre de América Latina de Jefes de Estado y Presidentes de Gobierno celebradas durante junio de 1994 y octubre de 1998 en Cartagena de Indias y Oporto respectivamente.

incidió con el esperado. Algunos aspectos mejoraron: es el caso del importante crecimiento en el volumen de exportaciones, la aparición de superávits fiscales o déficit moderados durante varios años en muchos países, el fin de los procesos de hiperinflación característicos de las décadas previas y la mejora de las instituciones en términos de menos trabas administrativas e intervenciones microeconómicas.

Pero, en su opinión, las reformas adolecieron igualmente de graves y reiteradas deficiencias. Las economías del continente se hicieron mucho más vulnerables debido al fuerte crecimiento de los déficits externos. La insuficiente inversión en capital humano ha hecho necesario un importante refuerzo de los sistemas educativos, además de no haber reducido la pobreza, sino, bien al contrario, haberla acentuado.

Uno de los aspectos en el cual las reformas –según Ffrench-Davis– han exhibido su desempeño más mediocre, ha sido en el de la *insuficiente inversión y consecuentemente el pobre crecimiento*. Añade el citado economista que todos estos aspectos son esencialmente el fruto de un error cometido por el conjunto de los países de América Latina, consistente en aplicar «ingenuamente» y sin tener en suficiente consideración las diferencias entre ellos, medidas que privilegiaron el corto plazo, pensando que el mercado resolvería automáticamente todas las situaciones.

De modo que Ffrench-Davis sugiere introducir cambios en las reformas, focalizados en áreas como la educación y el poder judicial, que tiendan a preservar los aspectos positivos a la vez que corrijan los errores, en búsqueda de un mayor bienestar para la población, proponiendo mejoras en los dos puntos siguientes:

- 1º: estima que las políticas económicas deben tratar de evitar precios macroeconómicos incorrectos y promover las políticas de tipo de cambio que eliminen los valores de cotización extremos, esto es, que se ajusten de acuerdo con la tendencia de mediano plazo y no según los vaivenes del día a día o las fluctuaciones cíclicas de precios.
- 2º: apunta la necesidad de regular o controlar los movimientos de capital, persiguiendo la reducción de los múltiples shocks financieros característicos de la región. La historia de América Latina muestra períodos de gran abundancia de fondos externos seguidos de épocas de importante escasez donde se generan crisis de difícil recuperación. Los gobiernos deben tratar de evitar los efectos artificiales provocados por los volúmenes excesivos de capital, y así reducir las dimensiones de las crisis posteriores. En una

palabra, el objetivo son políticas prudentes, como las que evitaron a Chile sufrir devastadores efectos como los del tequilazo mexicano a mediados de los noventa.

Por último, el autor propone un *desarrollo sostenido* acompañado de inversiones sociales, esto es la creación de una nueva capacidad productiva, y calidad de capital y de trabajo. Es aquí donde se aprecia el carácter crucial de la educación y de la capacitación laboral, así como de la creciente preocupación por nivelar su calidad entre los distintos estratos sociales para evitar la reproducción de la pobreza y ofrecer una legítima igualdad de oportunidades. Generar mejores condiciones sociales para la población es un imperativo ético, pero también económico, que evitaría el surgimiento de tensiones y una mayor desintegración social en los distintos países latinoamericanos.

En definitiva, French Davis apunta hacia políticas macroeconómicas que generen «equilibrios sostenibles en la economía real», y políticas de desarrollo productivo consistentes con una mejor distribución de oportunidades y productividades a través de la sociedad de modo a alcanzar un «desarrollo económico con equidad».

En este contexto, José Antonio Ocampo²⁹, tras haber estudiado los retos macroeconómicos referentes al manejo de la vulnerabilidad externa y el proceso de inversión, ahorro y financiamiento, señala la importancia de actuar igualmente en el campo de la acción pública. Concretamente, estima necesario cubrir dos tareas fundamentales: en primer lugar garantizar que las pequeñas empresas y las familias pobres tengan un mayor acceso al crédito; y en segundo lugar, fomentar la disponibilidad de fondos a largo plazo para el financiamiento de la inversión. En su opinión, «las líneas de crédito a través de fondos de *segundo piso*, los subsidios a la demanda y/o a los costos de transacción, y el diseño de fondos de garantía o mecanismos de aseguramiento, son los instrumentos básicos para asegurar una adecuada cobertura de servicios financieros a las pequeñas empresas y a los hogares pobres, urbanos y rurales».

Para ello, propone que el sector público cree nuevas instituciones o instrumentos tales como fondos de pensiones, nuevos instrumentos que faciliten el financiamiento de la vivienda y la infraestructura privada,

²⁹ José Antonio Ocampo: Secretario Ejecutivo de la CEPAL y Ex Ministro de Hacienda en Colombia.

fondos o seguros de garantía, etc., además de diseñar marcos regulatorios y sistemas de incentivos apropiados, así como ofertar servicios financieros por bancos de desarrollo o fondos de capital riesgo, públicos o mixtos. José Antonio Ocampo opina que esta puede ser «la solución apropiada», siempre que se establezcan «reglas que garanticen el profesionalismo de sus actividades y se evite la interferencia política y sobre todo la tentación de convertir tales instituciones en mecanismos de canalización de subsidios», lo cual sólo puede conducir al nacimiento de nuevas crisis, como ya ocurrió en su momento.

Observamos que estas consideraciones plantean tanto una amplia gama de acciones para mejorar los niveles de ahorro e inversión y los canales de transmisión entre ambos, como algunas recomendaciones de cautela en varias áreas como las que engloban los efectos previsibles de las reformas previsionales, el impacto de reducciones en las tasas de tributación o los aumentos de las tasas de interés sobre el ahorro.

Por otra parte, en el estudio de la Comisión de la Fundación Carnegie Para la Paz internacional, personalidades de contrastada experiencia económica como Domingo Cavallo³⁰, Eduardo Aninat³¹ y Alejandro Foxley³², *priorizaron la reducción de la pobreza y de la desigualdad*, proponiendo medidas como incrementar los impuestos de los más ricos, dar reales oportunidades a las Pyme, proteger los derechos de los trabajadores, recomendar a los países industrializados que reduzcan los proteccionismos y otras medidas *de igual grado de dificultad de aplicación*.

Sin embargo, Enrique V. Iglesias, desde otra perspectiva, concede más relevancia al hecho de que desde el encuentro de Washington, se haya dado «demasiada importancia» a los problemas de tipo *macro*, aunque admite que las circunstancias lo requerían, puesto que la prioridad residía en sobrevivir al caos generado por la crisis de los 80. En su opinión, hoy en día se debería prestar más atención a aspectos más puntuales, capaces de *desarrollar el crecimiento y la estabilidad*.

El BID, como hemos adelantado, ha centrado sus actuaciones en cinco áreas que considera de vital importancia y consistentes para la *mejora*

³⁰ Domingo Cavallo. Ex Ministro de Economía de Argentina. Ex presidente del Banco Central de Argentina.

³¹ Eduardo Aninat. Ex Ministro de Hacienda de Chile. Actual Subdirector Gerente del Fondo Monetario Internacional.

³² Alejandro Foxley. Ex Ministro de Hacienda de Chile. Actual Presidente de la Comisión del Ramo en el Senado de Chile.

social; «todo lo relativo a la educación y al conocimiento, el desarrollo de la competitividad tanto a nivel macro como micro, la mejora de la eficiencia del Estado y la transparencia de los mercados, en concreto, la modernización del Estado y la reforma de la justicia, la solución del problema de la integración, y por fin el apoyo de las políticas medioambientales».

Esto es un avance hacia el proceso de cambio necesario en América Latina, aunque debe estar acompañado por políticas explícitas que permitan hacer frente a los problemas sociales, lo cual sólo es posible mediante un compromiso integral de la sociedad basado en gran parte en el tema de la educación como forma de romper el círculo vicioso de la pobreza.

Paulo Paiva³³, afirmó al respecto que la integración regional en América Latina es el mejor medio «para poder negociar con más fuerza con otras zonas geográficas» y pidió a los gobiernos latinoamericanos mayores inversiones en educación, ya que se trata de «la clave para aumentar la competitividad de un país dentro de la economía global y redistribuir la riqueza».

Aldo Solari³⁴ uno de los principales estudiosos de las relaciones entre educación, ocupación y pobreza, señala las dos bases fundamentales de política para abordar la desigualdad educativa. En primer lugar, la universalización de la educación primaria o básica: «una educación común para todos los ciudadanos es un requisito *sine-qua-non* para la creación de un punto de partida igualitario en una de las dimensiones más importantes de la vida social».

Este segundo supuesto está vinculado al anterior: «para que la educación pueda tener el efecto de producir una mayor igualdad o una menor desigualdad, si se prefiere, ella misma debe ser igualmente distribuida lo más igualmente posible».

Todo esto *demuestra que el contexto estructural de desigualdades señalado anteriormente*, limita claramente las posibilidades y potencialidades de las escuelas y de los centros educativos para crear por sí mismos igualdad donde esta no existe. Siendo obvio que, como se ha puesto de manifiesto, *la educación por sí sola no basta para superar dichas iniquidades*.

En efecto, la integración de políticas educativas con otras económicas y sociales, orientadas a atacar conjuntamente las importantes des-

³³ Paulo Paiva, Ex Ministro de Trabajo de Brasil. Actual Vicepresidente de Planificación y Administración del Banco Interamericano de Desarrollo.

³⁴ Aldo Solari fue un activo participante de la vida intelectual latinoamericana, Vicepresidente del CODICEN y director del Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Uruguay.

igualdades existentes en el continente, se deben convertir entonces en una estrategia y en una acción indispensables. Esto supone un doble imperativo: disminuir o superar las crecientes condiciones de pobreza para mayorías nacionales y tomar en cuenta las exigencias propias de los procesos de globalización y de modernización en América Latina.

Desde este contexto, Nancy Birdsally³⁵ y Augusto de la Torre³⁶ han formulado por su parte, un conjunto de 10+1 instrumentos para permitir el desarrollo de la equidad social acompañada de crecimiento, tan necesaria para América Latina y con el fin de ajustar el que denominan «Disenso de Washington» a la realidad contemporánea³⁷.

Con estos instrumentos *no pretenden formular una receta infalible y aplicable a todas las situaciones*, excepto quizás en lo que se refiere a la disciplina fiscal y la educación. Todas las opiniones convergen en que se trata de aspectos que deben ser absolutamente mejorados en toda las sociedades latinoamericanas y ello sólo puede hacerse realidad mediante ciertas reformas concretas.

Lo que sugieren es una línea de actuación sin prioridades, ni secuencias de medidas obligatorias, un conjunto de instrumentos que pueden ayudar a alcanzar una mejor situación para América Latina sin que estos sean definitivos ni mucho menos suficientes.

Su enfoque son las políticas internas al continente, aunque estiman que la responsabilidad también yace en los países industrializados, desde donde emana gran parte de la retórica sobre la reducción de la pobreza en el mundo en desarrollo, de ahí la separación de 10+1, siendo el último instrumento una clave de política económica mediante la cual los países industrializados avanzados también pueden pasar de la retórica a la acción.

Birdsally y De la Torre, opinan que ya es hora de pasar del Consenso a instrumentos concretos, a obtener respaldo político, crear instituciones, instaurar y luego redefinir, ajustar y afinar las políticas. Los instrumentos que proponen, además de tener un bajo coste, tienen mucho menos que ver con el dinero que con las reglas del juego y el liderazgo político y se resumen en los puntos siguientes:

³⁵ Nancy Birdsally, es miembro asociado en la Fundación Carnegie para la Paz Internacional y Ex Vicepresidenta del Banco Interamericano de Desarrollo.

³⁶ Augusto de la Torre es asesor financiero regional en el Banco Mundial y miembro de la Red de Reforma Económica Carnegie.

³⁷ Estas medidas están recopiladas en el Informe de la Comisión Carnegie Para la Paz Internacional y el Diálogo Interamericano. Washington, septiembre 2000.

- Disciplina fiscal basada en reglas.
- Atemperamiento de los efectos cíclicos de expansión y colapso.
- Redes de seguridad social que se activen de forma automática.
- Escuelas también para pobres.
- Gravar a los ricos y gastar más en el resto.
- Dar oportunidades a las pequeñas empresas.
- Fortalecer los derechos de los trabajadores.
- Luchar francamente contra la discriminación.
- Reparar los mercados de la tierra.
- Servicios públicos orientados al consumidor.
- Diez más uno: reducir el proteccionismo de los países ricos.

De modo que las profundas reformas económicas contenidas en el Consenso de Washington han llevado al conjunto de América Latina a una situación poco satisfactoria, donde se impone la búsqueda de nuevas opciones que garanticen un mayor crecimiento sustentable y equitativo. Siendo preciso *destacar, que las medidas incluidas en el Consenso, permitieron preservar el equilibrio macroeconómico, el control de la inflación, la mejoría del balance presupuestario y el ahorro fiscal, el crecimiento de las exportaciones y la diversificación de los países de destino, así como las privatizaciones masivas de las corporaciones públicas.*

Sin embargo, de forma general, estos equilibrios sólo pudieron alcanzarse mediante los desequilibrios en otras variables macroeconómicas o en detrimento de aspectos esenciales para lograr la equidad o la competitividad sistémica. Por todo lo cual *considero tan importante como urgente, ampliar las reformas del Consenso de Washington, perseverando el núcleo de sabiduría económica con el fin de implantar bases sólidas para la mejora de la situación económica en América Latina.* Nos encontramos ante un debate crucial, en torno al modo de mejorar la situación de las economías de mercado del continente, superando las adversidades de la década pasada. Es obvio que se necesitan reformas, pero no deben constituirse como un fin en sí mismas, sino como un medio para poder lograr un desarrollo basado en lo social y en la equidad.

Asimismo, deseo «añadir» para ser introducido en el debate, un punto que me parece *«central» para los objetivos de las reformas o de las ampliaciones del Consenso de Washington y que este tampoco introdujo,* tal vez por que en esos años no era tan determinantes como lo son actualmente. Me refiero, a la gran importancia que suponen para la sociedad en términos genera-

les y para la economía particularmente: «*Las Nuevas Tecnologías de la Comunicación y la Información*».

Nadie niega la vital importancia que ejercen estas nuevas tecnologías para el bienestar de los ciudadanos, la competitividad empresarial y por extensión, para el desarrollo económico y social de los países en desarrollo (como para los desarrollados). Así lo reconocen los líderes políticos, económicos y empresarios de la región; que la prosperidad y la competitividad durante este siglo, dependen en gran medida del *aprovechamiento integral que se haga de estas nuevas tecnologías*. Ellos entienden, que la participación en la «Sociedad de la Información y del Conocimiento», permite a los países crear riqueza mediante la adición de «valor» a los recursos locales, producir esta riqueza de una manera más sustentable y distribuirla más equitativamente.

Ahora bien, la «*brecha digital*» existente entre América Latina y los países desarrollados es amplia, pudiendo incrementarse aún más en el inmediato futuro, y en la medida que lo haga, representa una seria amenaza cada vez más difícil de superar, pues representa una creciente «pérdida» de competitividad para los países de la región frente a las economías más avanzadas, y también, respecto a otras naciones en vías de desarrollo como las asiáticas. Por consiguiente, con el fin de acortar distancias, tanto de los países como «entre» los países latinoamericanos, es extraordinariamente importante llevar a cabo acciones «efectivas», para conseguir *incorporar en el más breve plazo de tiempo posible, estas tecnologías al «nuevo modelo de desarrollo económico»*.

*Es revelador, que la arquitectura de la nueva economía mundial esté conformada por las redes digitales, como lo demuestra la economía norteamericana, con su enorme ventaja competitiva en materia de tecnología, información, y gestión del conocimiento*³⁸.

3. Conclusión

A modo de conclusión, podemos decir que las amplias reformas económicas derivadas del Consenso de Washington, aplicadas en los países de América Latina durante la década de los 90, advierten hoy una «*sensación generalizada de insatisfacción entre la población, y los actores sociales*» y se

³⁸ La Galaxia Internet. Manuel Castell, Editorial Areté. Barcelona, 2001.

impone la búsqueda de opciones que garanticen un mayor crecimiento, sustentable y con equidad. La principal razón de esta desilusión reside en que la distribución de los ingresos y las oportunidades han empeorado y al hecho, de que existe un significativo potencial de inestabilidad, como lo demuestran las crisis sucesivas.

El ambiente optimista de mediados de los 90 fue favorecido por el consenso existente para preservar el equilibrio macroeconómico, el control de la inflación, la mejora del balance presupuestario y el ahorro fiscal, el crecimiento de las exportaciones y la diversificación de los países de destino, así como las privatizaciones numerosas de las corporaciones públicas.

Sin embargo, en la mayoría de los casos, los equilibrios alcanzados se produjeron a costa de otros desequilibrios en variables macroeconómicas (particularmente referidas al sector externo) o bien descuidando aspectos esenciales para lograr la equidad o la competitividad sistémica³⁹ como la inversión en capital humano y nuevas tecnologías⁴⁰.

Éste y otros problemas determinan la necesidad de mejorar el desempeño económico, especialmente porque los respectivos países de América Latina y el Caribe tienen que enfrentar el desafío y los riesgos de la globalización con determinación, pero también con osadía. Para ello es necesario promover la inclusión social, pero aumentando la competitividad, siendo ésta la manera más eficiente para propiciar el acceso de todos a los caminos de la prosperidad.

Los caminos recorridos por los países de América Latina para diseñar sus reformas estructurales y políticas económicas han sido diversos, pero, tal y como ha señalado French-Davis, se han repetido «costosos errores», especialmente en el manejo macroeconómico; en el diseño de las reformas financieras y comerciales, y en la insuficiencia de los esfuerzos para completar mercados. El fundamento de estos errores, está básicamente en la fe extrema del neoliberalismo, en la eficiencia del sector privado tradicional y en la total desconfianza en el sector público (en general bien ganada), así como en las formas no tradicionales de organización privada. Según el postulado neoliberal, los desequilibrios no existen, salvo en el caso de que sean generados por la intervención estatal.

³⁹ Véase Casilda Béjar, R., *Nueva Economía. Nueva Competitividad*. Foro América Latina 2010.

⁴⁰ En la «Sociedad de la Información y del Conocimiento», la inversión en capital humano es el equivalente a la competitividad en términos de país.

Sin embargo, *las reformas y ampliaciones necesarias, no deben convertirse en un fin en sí mismas*, por el contrario, insistimos en que deben constituirse como un medio para el progreso, para alcanzar el desarrollo con equidad para acortar distancias con el mundo desarrollado, para no quedarse rezagada la región en la evolución de la Sociedad de la Información y el Conocimiento del siglo XXI⁴¹.

Ciertamente, el impulso de *la Sociedad de la Información y del Conocimiento disuelve códigos y empuja barreras, pero lo realmente importante es que lo generado alumbre un nuevo «hacer»*, y no se queda en una batalla generalizada, representada por un vaivén, tan creador como destructivo entre los partidarios de la globalización y sus opuestos⁴².

Desde nuestra modestia, recogemos y apoyamos estas consideraciones, las cuales entendemos que no son de ninguna manera ni definitivas, ni cerradas, sino abiertas a la discusión y al diálogo, para impulsar y dinamizar una economía de mercado superior a la derivada de la aplicación de las «reformas del Consenso de Washington».

⁴¹ Considerando que esta evolución viene determinada por el patrón tecnológico, de acuerdo con la nueva escuela «schumpeteriana», pues resulta indispensable atribuir a Schumpeter la explicación de los fenómenos de evolución estructural a largo plazo de los sistemas económicos en función del cambio tecnológico y de sus consecuencias en términos de innovación económica y por tanto social.

⁴² Véase para más detalle: Casilda Bejar, R., *Nueva Economía. Nueva Competitividad en América Latina*. PFrench-Davis, E. *Reflexión y diálogo para reformar las reformas económicas en América Latina*. Foro América Latina 2010, «Un reto de futuro». Santiago de Chile, 2002.

III. LAS TRANSICIONES INCOMPLETAS

*No hubo, ni hay un proceso único de transición en América Latina*⁴³. Fueron muchos los procesos de transición que, a pesar de tener características comunes, se diferenciaron sustancialmente entre uno y otro país, tanto por el año en que comenzaron como por el nivel de profundidad de las reformas instrumentadas. Por ejemplo, Chile inició un proceso profundo de reformas estructurales a mediados de la década de los años 80, en tanto que las reformas brasileñas sólo empezaron realmente en los primeros años de la década de los 90.

El cambio en el crecimiento y en la estructura de la población, la reforma del Estado, el comercio intrarregional, los ajustes macroeconómicos, el cambio en las políticas comerciales y la apertura comercial y financiera fueron las principales reestructuraciones ocurridas en el proceso de transición en casi todos los países de América Latina, aunque en grado y en momentos diferentes. A continuación, se analizan los aspectos más generales de este cambio.

1. La transformación demográfica

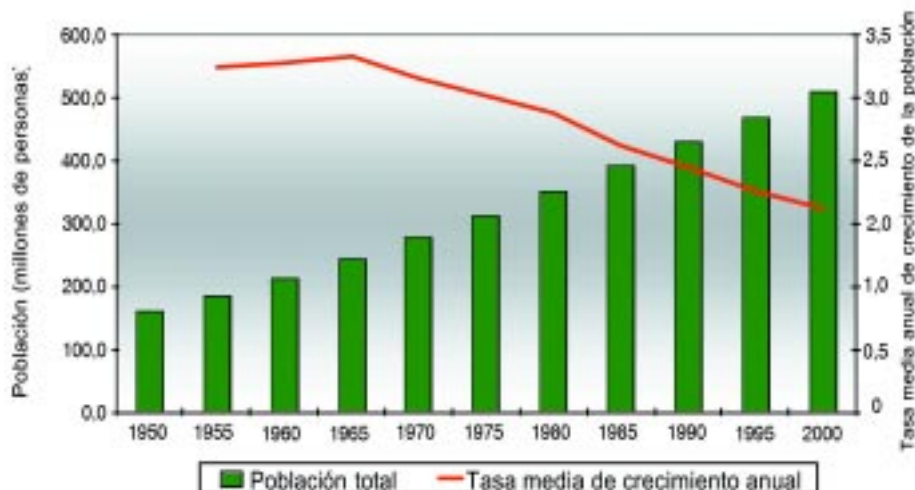
La población de América Latina se triplicó en los últimos 50 años, pasando de menos de 170 millones de habitantes en 1950 a un total calculado en más de 500 millones en el 2000⁴⁴. Sin embargo, como mues-

⁴³ Véase Paiva, P.: *Panorama Actual y Espectativas en Latinoamérica*. II Foro Europeo de Empresas Latinoamericanas; *El Mercado de Valores Latinoamericanos en Euros*. Latibex. Coordinador: Casilda Béjar, Ramón. Bolsa de Madrid. Madrid 2001.

⁴⁴ Véase «Desarrollo. Más allá de la Economía. Progreso Económico y Social en América Latina», Cap. II. Informe 2000. BID Washington.

tra el Gráfico III, la tasa de crecimiento de la población ha caído sistemáticamente desde los años 60 debido principalmente a la disminución de las tasas de fecundidad. La población de la región está creciendo actualmente a un ritmo de 1,4% al año, es decir, la mitad del crecimiento (2,8%) registrado a finales del decenio de 1950. Otro cambio importante registrado en la región fue el *aumento de la esperanza de vida al nacer, debido a una declinación sustancial de las tasas de mortalidad, especialmente la de mortalidad infantil*.

GRÁFICO III. POBLACIÓN TOTAL Y TASA DE CRECIMIENTO
1950-2000



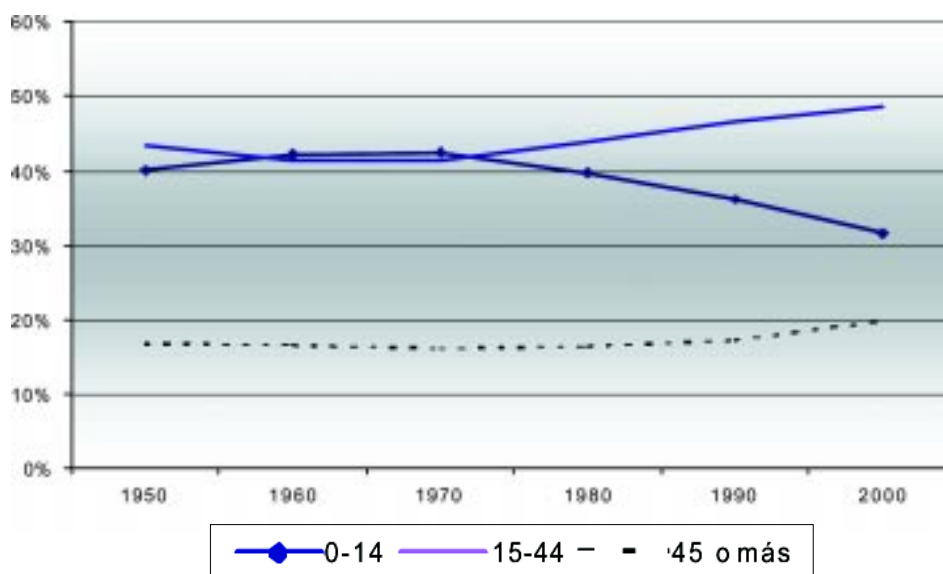
Fuente: Banco Mundial.

La conjunción de estos dos cambios ha tenido un impacto importante en la composición por edad de la población y, por consiguiente, en el crecimiento de la oferta de trabajo (aumento de la población económicamente activa) y en la generación del ahorro interno, entre otros.

En lo que se refiere a la composición por edad de la población, la participación relativa de la población joven (0-14 años), que aumentó en términos relativos hasta mediados del decenio de 1960 (casi 43% de la población en 1966), comenzó a disminuir, llegando a menos de 32% este año. Por otro lado, la participación relativa de la población de entre 15 y 44 años de edad bajó de 43,3% en 1950 a un 41% en 1966, pero volvió a aumentar desde entonces, al alcanzar casi un 49% de la pobla-

ción total. De la misma forma, la población de más de 45 años también amplió su participación relativa en el total de la población en las últimas décadas, pasando de menos de 17% en 1950 a casi 20% en el 2000. Todo ello se puede observar en el Gráfico IV.

GRÁFICO IV. ESTRUCTURA DE EDADES DE LA POBLACIÓN 1950-2000



Al mismo tiempo que crecía la participación relativa de la población en edad activa, también aumentaba la participación de las mujeres. Por ejemplo, la participación femenina en la población económicamente activa en el «gran» Buenos Aires pasó de un 32% en 1976 a un 48% en 1999, en Brasil varió del 37% en 1979 al 56% en 1999, en Colombia de un 42% a un 52% entre 1980 y 1999 y en México se incrementó del 29% en 1984 al 46% en 1999.

La combinación de más mujeres y más jóvenes en el total de la población económicamente activa es un factor que ejerce presión en el mercado de trabajo y, seguramente, tiene como resultado un impacto negativo en las tasas de desempleo y en los niveles de salario real. Para las próximas décadas, se pronostican tasas más bajas de crecimiento de la población económicamente activa. Sin embargo, el ajuste de la oferta de trabajo sólo deberá completarse durante el decenio del 2010.

2. La reforma del Estado

La reforma del Estado constituye un *área de cambios estructurales paradigmáticos en la región*. La liberalización de mercados y precios, junto al papel prominente asumido por el sector privado en el campo económico, significaron un cambio correlativo y fundamental en la dimensión y funciones del Estado. El Estado cambió su carácter de agente central y rector del funcionamiento de las economías, que lo realizaba desde la Gran Depresión, como ente subsidiario de la actividad pública. Sucesivamente, gran cantidad de empresas estatales fueron privatizadas, así como numerosos mecanismos de control y regulación desmantelados.

La reforma del Estado tuvo como objetivo generar las condiciones para lograr el equilibrio fiscal y aumentar su eficiencia y transparencia. Por ejemplo, las privatizaciones, además de posibilitar el aumento de la eficiencia en la economía, apartaron al Estado de las actividades productivas, liberando de esa manera recursos financieros y humanos que se volcaron al fin de salvaguardar bienes públicos como la educación y la salud, así como a contribuir en el equilibrio fiscal y en el aumento de las inversiones externas en la región. La participación del sector privado en la formación bruta de capital pasó de menos de 70% en el decenio de 1970, a cerca de 92% en 2000.

Hay que reconocer que estas reformas fueron impulsadas, entre otros factores, por apremios fiscales, así como es de subrayar también que la reducción drástica del gasto público condujo a un debilitamiento del Estado, incluso en el cumplimiento de funciones esenciales. Las nuevas realidades que afrontan estos países en este comienzo de siglo son diferentes a las de la crisis de los ochenta, hoy en día se requiere un Estado vigoroso y eficiente, acotado en su impunidad frente a las ineficiencias capaz de responder a las nuevas necesidades de desarrollo económico y al mejoramiento de las condiciones sociales y de funcionamiento eficiente de los mercados.

TABLA IV. AMÉRICA LATINA: INVERSIÓN BRUTA FIJA 1977-1999
(% del PIB)

Año:	% del PIB:
1977	26,1%
1979	25,8%
1981	24,2%
1983	20,2%
1985	18,8%
1987	20,0%
1989	19,1%
1991	18,5%
1993	19,8%
1995	19,5%
1997	21,2%
1999	20,1%

Fuente: CEPAL para 19 países. Cifras escalares a precios constantes de 2000.

3. La integración económica

La apertura de las economías regionales integró a América Latina de manera más profunda en la economía mundial, llevando a los productores internos a aumentar sus niveles de competitividad⁴⁵. Mientras la apertura de los mercados financieros facilitaba la entrada del capital extranjero necesario para el crecimiento de las inversiones. Por ejemplo, el aumento medio anual de las exportaciones latinoamericanas de bienes y servicios subió del 5,4% en los años ochenta al 9,8% en el período de 1990 a 1999. Mientras las inversiones extranjeras mundiales en la región se triplicaron a lo largo de los años 90, registrando un aumento considerable en el año 2000, donde el nivel logrado de Inversión Extranjera Directa (IED), alcanzó 86.000 millones de dólares⁴⁶.

⁴⁵ Véase Punto VII. Los procesos de integración económica en América Latina. Del paramericanismo al ALCA. Implicaciones para la Unión Europea y España. Especialmente, apartado 7: Convergencia Económica e Integración.

⁴⁶ Este crecimiento refleja una corrección respecto a 1999, cuando los desembolsos se vieron afectados.

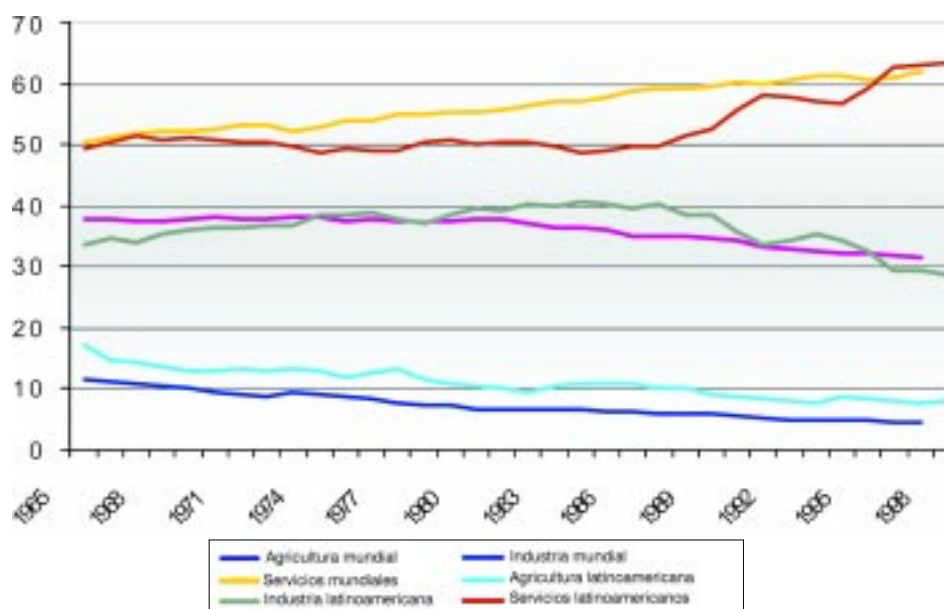
Los principales países receptores fueron Brasil (34.000 millones de dólares) y México (13.000 millones de dólares), mientras que Chile fue el país de la región que dio origen a mayores inversiones en el extranjero. Además la integración económica regional también avanzó de manera considerable en este período como lo demuestra el crecimiento del flujo de exportaciones en la región. Las exportaciones intraregionales crecieron del 11,1% de las exportaciones totales en 1985 hasta más del 21% en 1999.

4. Reestructuración industrial

La creciente y más rápida incorporación tecnológica y la reestructuración del proceso productivo, representan otros cambios importantes que se registraron en muchas de las economías latinoamericanas desde las últimas décadas. Por ejemplo, ha crecido la participación del sector de servicios, principalmente en las áreas vinculadas a la información y la tecnología en el producto interno bruto de la región. Estos cambios en la composición del PIB, tienen como resultado la creación de nuevas profesiones, fuentes de trabajo y el aumento de la demanda de otras ocupaciones ya existentes.

Los cambios en la composición del PIB ocurrieron no sólo en América Latina sino también en la economía mundial en su totalidad. Sin embargo, la región ha experimentado cambios más extremos que el resto del mundo en los últimos 20 años, lo cual es una buena señal de que Latinoamérica se suma a la corriente de industrialización, como se puede comprobar observando el siguiente Gráfico V.

GRÁFICO V. COMPOSICIÓN DEL PIB DEL MUNDO Y DE AMÉRICA LATINA



Fuente: Banco Mundial.

Nota: Las líneas, leídas de arriba abajo en su extremo derecho, representan los siguientes componentes del PIB: Servicios latinoamericanos, Servicios mundiales, Industria mundial, Industria latinoamericana, Agricultura latinoamericana, Agricultura mundial.

También es importante tener en cuenta que el mayor nivel de integración en la economía mundial, principalmente como consecuencia de la integración regional, dio como resultado la redistribución espacial de algunas actividades. Esta es llevada a cabo entre países, con la producción de ciertos bienes que varían de un país a otro, además de dentro del mismo país como, por ejemplo, la transferencia de algunas actividades productivas desde el centro de Brasil al sur del país con la instrumentación del Mercosur.

5. Ajustes macroeconómicos

Como se ha señalado, la crisis económica que se generalizó en la región como consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, se

caracterizó por crecientes déficit fiscales, hiperinflación y desequilibrios de las cuentas externas, lo cual exigió grandes esfuerzos de ajuste macroeconómico en las últimas dos décadas, y especialmente a lo largo de los años 90. Las reformas institucionales, las privatizaciones, las políticas fiscales restrictivas y las políticas monetarias y cambiarias enfocadas a la búsqueda de la estabilidad monetaria tuvieron grandes efectos en el desempeño de la economía. Además, la exposición de las economías de la región a la volatilidad de los mercados financieros internacionales, provocó una tendencia a mayores fluctuaciones en las tasas de crecimiento económico. Por otra parte, el crecimiento bajo e inestable, muchas veces con tasas negativas, ha fomentado el incremento observado en las tasas de desempleo abierto, y en el empleo informal de baja productividad y remuneración.

América Latina se encontraba en plena fase de aplicación de cambios estructurales, integrándose rápidamente en la economía mundial y llevando a cabo ajustes macroeconómicos, cuando la economía de la región se vio afectada por la crisis financiera internacional iniciada en Asia (1997), y que se propagó posteriormente a otros lugares del mundo. Muchos cambios, como las privatizaciones, quedaron inconcluso; el crecimiento económico se vio interrumpido por un incremento significativo del desempleo y se restringió el acceso a los mercados financieros internacionales a la vez que se encarecía el crédito dada la propensión del riesgo país. Una de entre las diversas consecuencias negativas de esta crisis financiera, fue la relativa paralización y en algunas circunstancias incluso retroceso, del proceso de integración regional.

6. Apertura comercial y cambiaria

Mención especial merece el capítulo referente a la apertura comercial y cambiaria, que refleja uno de los cambios que más nítidamente se han producido en el modelo de desarrollo de la región.

Entre 1985 y 1995 la mayor parte de los países efectuaron vastas y profundas reformas de liberalización comercial y cambiaria. Los promedios arancelarios disminuyeron del 45% al 11%, y se eliminaron gran parte de las restricciones no arancelarias que restringían las importaciones como fijación de precios mínimos, licencias y cuotas.

Los países de la región emprendieron la liberalización comercial en función de decisiones unilaterales, salvo las medidas liberalizadoras negociadas multilateralmente en el contexto de la Ronda Uruguay y de los acuerdos de libre comercio regional. Estos últimos proliferaron en los años noventa, dando origen a un rápido crecimiento del comercio intrarregional (siendo el ejemplo Mercosur), el cual se convirtió en trampolín para expandir las exportaciones no tradicionales.

La liberalización del mercado cambiario constituyó el complemento natural de la reforma comercial. Actualmente, la gran mayoría de países han liberalizado el movimiento de capitales con el exterior, el tipo de cambio flexible pasó a ser el sistema predominante en la mayor parte de estos, ya sea mediante un régimen de tasas flotantes dentro de unas bandas acotadas por la autoridad monetaria o bien con tasas fluctuantes, independientemente de dicha autoridad.

Las reformas realizadas aceleraron, el comercio exterior, registrándose un crecimiento de éste en la década de los 90, siendo mayor la expansión de las importaciones que de las exportaciones. Mientras, el coeficiente de las exportaciones sobre el PIB, aumentó del 15% a comienzos de los noventa, al 22% a finales del período, mientras que la proporción de importaciones se incrementó del 13% al 24% en ese mismo plazo de tiempo.

7. Apertura arancelaria

El compromiso de la región con la apertura comercial fue puesto a prueba durante la crisis financiera de 1998, sin que se observara ningún cambio significativo de tendencia, a pesar del desencadenamiento de varios conflictos comerciales localizados (principalmente entre Argentina y Brasil, como consecuencia de la devaluación brasileña).

Esta no originó la elevación de los gravámenes, ni la imposición de fuertes barreras no arancelarias, si bien las importaciones se vieron a menudo afectadas por las limitaciones de financiamiento, la lenta tramitación de las licencias y por las diversas prácticas de imposición de trabas administrativas y aduaneras en las fronteras. Asimismo, se intensificaron las medidas de protección contingente, como el antidumping, los derechos compensatorios por aplicación de subsidios o las salvaguardias.

Por otra parte, el mecanismo de examen de las políticas comerciales de la OMC, es una importante fuente de información sobre la evolución reciente de las prácticas comerciales vigentes en América Latina y el Caribe. Las políticas comerciales de los mayores exportadores tales como Canadá, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea son supervisadas cada dos años, mientras que las de los demás 16 grandes exportadores se analizan cada cuatro años, siendo realizada la examinación del resto de los países cada seis años. En lo que respecta al continente latinoamericano, tan sólo Brasil y México tenían que rendir cuentas cada cuatro años, siendo la frecuencia para los demás países de seis años.

Respecto al mundo en desarrollo, los países de América Latina y el Caribe eran los que menores aranceles poseen. En efecto, exceptuando un reducido grupo de países o territorios con altos ingresos y características particulares, como Hong Kong, Singapur o Chipre, los aranceles consolidados latinoamericanos y caribeños se acercaban a los de Asia y el Pacífico. Sin embargo, los aplicados eran inferiores en más de un 30% a los de esta última región. Por tanto, la diferencia entre el arancel efectivamente aplicado y el consolidado en la OMC es considerablemente mayor en América Latina y el Caribe que en la zona de Asia y el Pacífico.

Los países de la región consolidaron sus líneas arancelarias en una franja bastante estrecha, con un promedio del 38%, y únicamente tres países tenían un promedio igual o superior al 40%: Bolivia (40%), Colombia (52%) y República Dominicana (40%). El nivel consolidado de América Latina y el Caribe era significativamente inferior al promedio del conjunto de los países en desarrollo, que equivalía al 49%. Esta área se caracteriza por un nivel de protección arancelaria moderado y más homogéneo que el de otras regiones.

También, junto con la reducción y la racionalización de las estructuras arancelarias, los gobiernos eliminaron la mayor parte de las medidas no arancelarias, tales como licencias previas, licencias no automáticas, restricciones de control de cambios, prohibiciones sobre las importaciones, cuotas y contingentes de importación. De modo que los precios mínimos y los gravámenes variables sólo persisten en sistemas de protección de la agricultura nacional o subregional, o para la aplicación de medidas antidumping y compensatorias, mientras que los contingentes de importación muchas veces forman parte de acuerdos de li-

bre comercio, donde confieren cierta protección a los productos más sensibles.

Casi todos los países de la región son miembros de esquemas subregionales de integración, y es en el marco de estos proyectos de constitución de uniones aduaneras donde han llevado a cabo la racionalización de sus estructuras arancelarias, además de la liberalización de la mayor parte de su intercambio mutuo.

8. El comercio intrarregional

Cabe destacar el papel significativo que durante la década de los años noventa ha jugado el comercio intrarregional. A las ventajas que ello implicaba para el comercio exterior y la eficiencia productiva, se suma el hecho de que se trataba de un pilar básico para actividades manufactureras de mayor contenido tecnológico y creador de empleos de mayor calidad.

Sin embargo, también ha contribuido a poner en evidencia las debilidades de los mercados internos en los distintos países latinoamericanos, donde la expansión del empleo se ha basado en trabajos de baja productividad e ingresos. Además, los esquemas de política monetaria han priorizado el mantenimiento del tipo de cambio y a la estabilidad de precios, por lo que se han mantenido altos tipos de interés. También se ha observado la vulnerabilidad de la balanza de pagos en estos países, donde los niveles de endeudamiento externo venían creciendo aceleradamente desde el segundo quinquenio de los pasados años noventa.

Estas políticas recesivas, añadidas a la disminución de ingresos procedentes de las exportaciones de materias primas se tradujeron en una caída acelerada de los ingresos fiscales. Concretamente, durante 1999, la situación de las finanzas públicas se deterioró y la aspiración de lograr un equilibrio fiscal se desvaneció.

Consecuentemente, en la mayoría de países fue necesario abandonar la defensa del tipo de cambio y en muchos de ellos se sucedieron devaluaciones. El escaso impacto inflacionario de estas últimas puso en evidencia la profundidad de la recesión del mercado interno y el carácter deflacionario del escenario internacional.

De este modo, los países de la zona comenzaron el nuevo siglo, con la necesidad de revisar algunos principios de su modelo de desarrollo y

de política macroeconómica. A esto habría que añadir, las no demasiado buenas perspectivas que se vienen produciendo en el escenario mundial, cuando comenzó la desaceleración de la economía de EE.UU., agravada tras los trágicos sucesos del 11 de septiembre⁴⁷. Asimismo, la acen tuada liberalización financiera y la globalización de los mercados, junto al esquema de una sola economía global, hace más necesario revisar la arquitectura del sistema financiero internacional.

9. Regionalismo abierto

La expresión «regionalismo abierto», califica las acciones que apuntan a incrementar la interdependencia entre los países de una zona determinada, en el marco de una tendencia hacia el libre flujo de comercio, capital, trabajo y conocimiento. La noción de «regionalismo abierto» se transfirió posteriormente a los análisis relativos a la creación del espacio único europeo, así como de otros posibles bloques regionales; después, en forma más reciente, fue adoptada como marco normativo para abordar la integración regional en América Latina.

No obstante, la expresión «regionalismo abierto» tiene acepciones distintas en América Latina y en la zona de Asia y el Pacífico, dado que entre uno y otro regionalismo hay más diferencias que semejanzas, a causa de las distintas características y la distinta evolución histórica de estas dos grandes regiones. América Latina es un conjunto más homogéneo, desde el punto de vista lingüístico, cultural y económico, que el vasto y difuso conglomerado de países que constituyen la región de Asia y el Pacífico. Históricamente, las relaciones económicas entre los países de esta última zona, han sido más intensas que entre las naciones latinoamericanas.

En ésta última, los conceptos de regionalismo abierto y nuevo regionalismo se emplean indistintamente para describir un movimiento caracterizado por la liberalización generalizada del comercio de bienes y servicios y de los movimientos de capital, junto con la armonización de los regímenes regulatorios nacionales.

⁴⁵ Véanse: Las instituciones internacionales ante la globalización. Varela Parache, Félix y Manuel. Revista Información Comercial Española (ICE), nº 799. Madrid, abril-mayo 2002.

En 1994 la CEPAL contribuyó al debate sobre la dinámica de los movimientos de integración regional con un documento en que proponía el «regionalismo abierto», como un modelo estilizado para caracterizar la tendencia prevaleciente en América Latina al final de la Ronda Uruguay, tendencia en que se conjugaban los acuerdos subregionales de liberalización con la apertura unilateral y el avance hacia la integración hemisférica.

Un referente básico, para los procesos de integración regional, ha sido el modelo de integración federativo europeo, que ha transitado desde la formación de los mercados nacionales hasta la creación de un espacio único y de una Unión Económica y Monetaria, mediante el establecimiento de reglas, políticas e instituciones comunes.

En América Latina, este proceso, basado generalmente en acuerdos políticos intergubernamentales, evolucionó hacia una integración mayormente de facto, merced a vínculos comerciales y de inversión entre empresas. Se puede medir cuán cerca o cuán lejos está el regionalismo del proceso multilateral por medio de dos parámetros:

- La profundidad del proceso, es decir, la extensión y la amplitud de las normas acordadas entre los miembros del grupo.
- La capacidad de incorporar nuevos miembros. Los conceptos de regionalismo profundo y regionalismo abierto reflejan los desafíos que se plantean a los países para lograr una mejor inserción internacional.

El primero se refiere al grado de soberanía en materia de política económica que los gobiernos están dispuestos a sacrificar, en aras de la armonización de las políticas nacionales, en el plano regional y multilateral. El segundo apunta al tipo de relaciones que deben establecerse con los países no pertenecientes a los acuerdos preferenciales.

El modelo normativo de regionalismo abierto propuesto desde la CEPAL, exige que la interdependencia creciente que se da en el ámbito regional, resultado de las acciones orientadas hacia la reducción de las barreras al comercio y a las inversiones, debe estar asociada a un aumento de la competitividad global de las exportaciones regionales.

La promoción de la competitividad no depende únicamente de la liberalización comercial, sino de un conjunto de factores que contribuyen a aumentar la competitividad sistémica de un país, factores entre los cuales han de figurar una red adecuada de infraestructuras físicas, meca-

nismos de capacitación de la mano de obra, un sistema financiero eficiente y un sistema de innovación en un marco de políticas macroeconómicas sanas, dinámicas y eficientes.

En el ámbito regional, la competitividad sistémica está supeditada a la articulación y armonización de las políticas nacionales de los países miembros, en áreas como transporte, telecomunicaciones, energía y creación y difusión de tecnologías.

IV. DESAFÍOS PARA COMPLETAR LAS REFORMAS

El gran desafío al que se enfrenta América Latina, es complementar la transición en la estrategia general de desarrollo interrumpida por la crisis financiera asiática (1998), conciliando la eficiencia económica con mayor justicia social. En una palabra, es necesaria una profunda redistribución de las rentas. La continuidad en la coordinación de políticas micro y macroeconómicas puede y debe propiciar las condiciones básicas para un crecimiento económico sustentable a largo plazo. La priorización de las inversiones y un esfuerzo social conjunto de incorporación de una gran parte de la población actualmente marginada del proceso productivo, igualmente pueden y deben dar como resultado una mejor distribución del ingreso y una reducción de la pobreza en la región. *El crecimiento con mayor justicia es un problema antiguo que exige soluciones nuevas y creativas.* A continuación, destacamos *algunos de los puntos centrales* en los que se debe profundizar para completar las reformas⁴⁸ necesarias para enfrentar con éxito un crecimiento económica sostenido.

1. Eficiencia, productividad, equidad

Un aspecto fundamental para conseguir alcanzar estas aspiraciones en el nuevo contexto económico internacional, pasa necesariamente por la coordinación de las políticas micro y macroeconómicas como pieza fundamental para conseguir los avances de eficiencia necesarios, con el fin de aumentar los niveles de competitividad de las economías regiona-

⁴⁸ Prácticamente paralizadas como consecuencia del adverso entorno internacional, muy especialmente tras los trágicos atentados ocurridos el 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos.

les en el proceso de globalización económica donde se encuentran insertadas actualmente la economía mundial.

La equidad como objetivo, medido principalmente a través de la distribución de la renta, no es, como se ha expuesto, parte integrante del Consenso de Washington. Lo es, por el contrario, la lucha contra la pobreza mediante el establecimiento de las prioridades de gasto público hacia sectores como educación, sanidad y otros de interés para las capas más pobres de la sociedad.

El hecho de que dicho Consenso estuviera pensado para América Latina y que en ésta, la lucha directa contra la pobreza sea ya una prioridad (claramente aceptada por el Banco Mundial y el BID), explicaría que la equidad, como movimiento más amplio a favor de una mejor distribución de la renta, no figure en el Consenso. Sin embargo, es razonable pensar que la lucha directa contra la pobreza y las políticas de fomento de una mejor distribución de la renta son dos frentes de una misma batalla y, por tanto, la omisión de uno de ellos –la equidad– en el mencionado Consenso no hace sino debilitarlo y generar ambigüedades interpretativas.

En este contexto de lucha contra la pobreza hay que resaltar el hecho de que *España haya comprometido hasta el momento más de 1.000 millones de dólares* en el programa de cancelación de la deuda de los países más pobres de esta región, facilitando con ello los programas de reducción de la pobreza y condonación de la deuda.

2. Política fiscal

Dentro del contexto macroeconómico, es fundamental la continuidad de políticas monetarias y cambiarias realistas y transparentes con el fin de reducir los niveles de incertidumbre relacionados con la estabilidad económica, creando incentivos a la inversión a largo plazo. Sin embargo, la política fiscal tal vez mantenga el papel más destacado en la reanudación del crecimiento económico y en los avances de la eficiencia del Estado y de la economía de manera general. Una reducción sistemática de los déficit fiscales mediante la aplicación de leyes de responsabilidad fiscal, aunque pueda tener un efecto negativo y transitorio en el crecimiento económico a corto plazo, tiene dos impactos importantes y con certeza más duraderos a largo plazo. Primero, reduce la necesidad

de financiamiento del gobierno lo cual tiene como resultado una menor competencia que plantea el Estado por el ahorro privado con posible reducción de los tipos de interés y aumento de la inversión privada. Segundo, aumenta el nivel de confianza del inversionista interno y externo, en cuanto a que la política fiscal no tendrá como resultado inflación o aumento excesivo de la carga tributaria en el futuro.

Según diversos estudios, un mejor contexto económico y un tono más austero de la política fiscal ayudaron a la región a reducir su déficit fiscal promedio al 2,4% del PIB en 2000, después de que éste hubiese alcanzado en 1999 el nivel más alto de los últimos diez años (3% del PIB). Elementos exógenos, como la mejora del precio del petróleo y otros cíclicos, como el mayor dinamismo de las economías ayudaron a las políticas de ajuste para superar la brecha fiscal, si bien la mejoría no aconteció en todos los países, como es el caso evidente de Argentina. (Veáse Tabla V).

TABLA V. DÉFICIT GLOBAL EN ARGENTINA (millones de dólares)

	1991	1994	1996	2000	2001*	2002*
Gasto primario	34.886	66.174	63.916	68.895	68.895	68.895
Ingresos	34.042	61.537	67.541	66.699	66.699	68.534
Déficit primario	824	4.636	1.375	2.199	2.196	361
Intereses	4.800	4.788	11.502	13.573	13.573	15.887
Déficit global	5.624	9.424	12.877	15.759	15.769	16.248
(en % del PIB)	3,2	3,7	4,5	4,5	5,6	5,6

* Estimación

Fuente: Secretaría de Finanzas del Gobierno Argentino (2001)

Precisamente, la notable recuperación de los ingresos públicos se dio, especialmente, en los principales países exportadores de petróleo (Colombia, Ecuador, México y Venezuela), favorecidos por los mayores precios internacionales del crudo. La mayor actividad económica y el aumento del consumo redundaron en una recuperación de los ingresos indirectos. La reactivación económica también tuvo efectos favorables sobre la tributación directa, complementando la lucha contra la evasión de impuestos. Además, durante el año 2000, se produjo una desaceleración de los gastos públicos, motivada por los límites formales

que los gobiernos se impusieron, lo que sacrificó inversiones de capital. Las menores tasas de interés internas y la relativa estabilidad del tipo de cambio de las monedas de la región, contribuyeron a reducir el peso de la deuda dentro los gastos corrientes.

3. Política monetaria

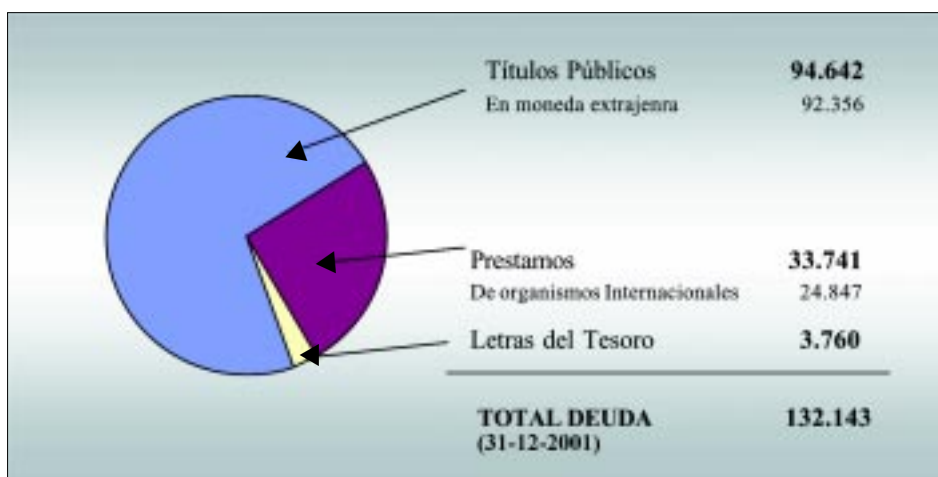
La tendencia a una cierta normalización de los mercados financieros internacionales percibida desde finales de 1999, permitió durante el 2000, apoyar una política más expansiva en los países que habían sufrido una recesión el año anterior y deseaban complementar la reactivación con un nivel adecuado de liquidez.

En efecto, la tasa anual de liquidez real del sistema, que había decaído durante la recesión de 1999, se recuperó parcialmente de esta pérdida en el ejercicio 2000. La capacidad de flexibilizar la oferta monetaria es, en buena medida, condicionada por la situación de liquidez externa. Países que continuaron enfrentándose a fuertes restricciones externas no pudieron suavizar su política monetaria, como sucedió en *Argentina*⁴⁹.

⁴⁹ Desafortunadamente, esta situación se agravó muy considerablemente, al declarar el ex presidente Adolfo Rodríguez Saá unilateralmente la moratoria de pagos de la deuda externa Argentina el 23-12-2001.

El presidente argentino Eduardo Duhalde al reemplazar al anterior mandatario (Adolfo Rodríguez Saá) el 2 de enero de 2002, confirmó esta medida de suspender los pagos de la deuda externa. Argentina entra oficialmente en suspensión de pagos el 3 de enero de 2002, al no cumplir con el vencimiento de un bono por 28 millones de dólares. El día 4 de enero de 2002, se produjo el segundo incumplimiento al vencer un eurobono de 63 millones de dólares.

GRÁFICO VI. LA DEUDA DE ARGENTINA (millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Finanzas del Gobierno Argentino, junio 2002.

Otros factores externos, como el aumento de precios del petróleo (2000), alzas de interés en EE.UU. dificultaron el manejo de la política macroeconómica, obligando a las instituciones emisoras de los países afectados a adoptar políticas más cautelosas de las inicialmente previstas.

Los mercados cambiarios de la región registraron menos volatilidad en el año 2000, tras los ajustes que sufrieron algunas monedas y las modificaciones de regímenes cambiarios de 1999. Continuó predominando una tendencia a la devaluación real (1,5% en promedio), aunque más leve que en 1999 (4%) y se generaron períodos de nerviosismo vinculados a las sucesivas alzas de las tasas de interés internacionales y a una mayor percepción de riesgo en relación con la deuda soberana. Hay que indicar, en este sentido, que en el 2000 dos países adoptaron esquemas de dolarización, consecuencia de la debilidad de sus respectivas monedas: Ecuador y El Salvador.

Como reflejo de los cambios en la política monetaria, la tasa de interés real se redujo en un grupo amplio de países, continuando con la tendencia perceptible desde el segundo semestre de 1999. El margen de intermediación, que se había ampliado considerablemente durante 1998 y 1999, no mostró variaciones. A pesar de esta rebaja en los tipos de

interés, la oferta crediticia permaneció estancada, sin que se produjera una reactivación del crédito. Influyeron en ello una disminución en la demanda de financiamiento por parte del sector público, debido a la reducción de su déficit fiscal y también la atonía de la inversión interna, tanto de empresas como de particulares.

La atonía del crédito al sector privado se explica por el pesimismo de las expectativas, pero también por la situación, todavía frágil del sistema bancario en muchos países de la región. A raíz del aumento de la cartera morosa en el bienio 1998-99, los bancos adoptaron una política crediticia prudente durante el 2000.

4. Educación y tecnología

Es importante resaltar que, dentro de una perspectiva de equilibrio presupuestario, el Estado deberá continuar privilegiando las inversiones en las áreas de la *educación* básica con un doble objetivo: aumentar el capital humano regional y contribuir así a un aumento de la productividad. La paradoja de las caídas de productividad en medio del progreso tecnológico mundial se explica en parte por las diferencias de educación, ya que la capacidad de innovación tecnológica y de asimilación de nuevas tecnologías está medida por los conocimientos y la capacidad de aprendizaje de empleados y trabajadores. Esta ausencia de sistemas adecuados de formación y de reasignación de los trabajadores conlleva la sub-utilización del capital humano con el serio gravamen para la productividad y competitividad de las empresas. Es por tanto apremiante, intensificar las inversiones públicas en la mejora de los sistemas educativos, configurando la educación como elemento central para conseguir mayores capacidades productivas y competitivas; y, simultáneamente, contribuir también a través de la educación a reducir la pobreza y generar una mejor distribución del ingreso.

La *tecnología* es otro sector prioritario de la inversión pública, *habida cuenta de la creciente brecha tecnológica que existe entre las economías avanzadas de América Latina y los países más desarrollados. La región continúa en posición de desigualdad, cuando se le compara con los avances que se registran en otros países en desarrollo de Asia.* En una nueva economía informatizada, interconectada y globalizada, la posición competitiva de una economía depende y dependerá de manera creciente de su capacidad para generar y absorber

tecnologías que se renuevan a una velocidad cada vez mayor, *teniendo como activo más importante la educación, valor supremo en la Sociedad de la Información y del Conocimiento.*

Para competir con éxito, la evolución constante de las tecnologías de información, está poniendo a prueba la capacidad de innovación de todos los países de la región. Las nuevas tecnologías traen la promesa de una mayor productividad derivada de la reducción de los costes de información y de transacción en todo tipo de sectores. Pero en América Latina, solo una de cada 30 personas tiene acceso a Internet, mientras que en Estados Unidos esa relación es de uno de cada tres, y solamente hay tres servidores de Internet por cada 10.000 habitantes, frente a 173 en los países desarrollados (2000). Por supuesto, el acceso a Internet puede verse limitado por la cobertura de los servicios telefónicos, pero ésta es sólo una de las restricciones para poder extraer los beneficios de esa nueva tecnología.

El hecho de que la informática se encuentre aún en su etapa de difusión, ofrece la oportunidad de comprobar la relevancia de estas variables y de comprender de forma más general, las causas del atraso tecnológico de la región. *Subsidiar los ordenadores o la creación de puntos de conexión de Internet no apunta en solucionar este atraso.*

La práctica de la innovación tecnológica, ocurre en contextos institucionales específicos, que no se reflejan adecuadamente en variables como las recién consideradas, en donde también hay campos intensos y extensos para la acción del gobierno. Estudios recientes sobre la innovación de la región demuestran que los gastos de investigación y desarrollo (I+D) en América Latina son muy limitados, el personal dedicado a estas actividades es escaso y se encuentra subutilizado, mientras que las vinculaciones entre las empresas y los centros de investigación son incipientes y los flujos de información son débiles.

En cada una de estas áreas, es necesario que existan incentivos atractivos que prendan y hagan posible mejorar el ambiente de innovación tecnológica. Los países en desarrollo deben permanecer abiertos al comercio y a la inversión extranjera directa, a fin de recibir las últimas innovaciones y procesos tecnológicos. Los países que no se mantengan a la par del progreso técnico corren el riesgo de quedar marginados, indicador fundamental y altamente estratégico, siendo la incorporación de *Internet* en el comercio regional e internacional que cobra cada vez más importancia. Los países en desarrollo, tienen ante sí la difícil tarea de

hacer realidad la promesa de Internet; como *impulsor del crecimiento económico*; y al mismo tiempo, deben impedir que se profundice la brecha digital⁵⁰.

5. Integración económica

La continuidad de una política comercial abierta y el fortalecimiento del proceso de integración económica regional son dos principios básicos en la búsqueda del mejoramiento de los niveles de competitividad de los países de la región⁵¹.

Los avances potenciales de la integración económica a través de la instrumentación de los diferentes acuerdos de libre comercio, unión aduanera y mercado común existentes en América Latina son enormes. La ampliación de estos acuerdos, sea a través de la incorporación de países como Bolivia y Chile al Mercosur o a través de la negociación de nuevos acuerdos entre grupos de países como Mercosur y la Comunidad Andina, tiene como resultado mercados regionales más extensos, con mejores oportunidades de ganancias generadas por economías de escala para las empresas en cualquiera de los países participantes.

En el ámbito comercial, el uso de medidas proteccionistas disminuyó en el año 2000, y continuó igualmente el descenso en las tasas arancelarias. Dentro del Mercosur, se inició un proceso destinado a fomentar la coordinación macroeconómica, con el objetivo de fortalecer la integración económica y disminuir la vulnerabilidad de los países miembros a los vaivenes del mercado internacional.

El proceso de creciente integración económica regional⁵², exigirá algo más que una simple reducción o eliminación de protecciones tarifarias y no tarifarias. Por ejemplo, la armonización de las políticas macroeconómicas es de extrema importancia para que la región avance hacia los niveles siguientes del libre comercio y reduzca los efectos negativos a corto plazo de los «shocks» económicos externos. La integración física

⁵⁰ Según «Global Economic prospects 2001». Informe Banco Mundial. Washington 2001.

⁵¹ Véase Punto VII. Los procesos de integración económica en América Latina. Del paramericanismo al ALCA. Implicaciones para la Unión Europea y España.

⁵² Argentina condiciona fuertemente un proceso de integración económica tan exitoso como Mercosur hasta afirmarse que su crisis lo ha hecho desaparecer.

a través de proyectos de infraestructura del transporte, las comunicaciones y la energía y una mayor integración de los mercados financieros son otros ejemplos de las medidas más complejas que la región ha discutido recientemente, y que deberá poner en práctica en un futuro próximo.

6. Mercado de trabajo

En contra de la creencia común, América Latina no tiene abundancia de trabajo sin cualificación, lo que implicaría concentrarse en la producción de bienes intensivos en mano de obra no especializada, y donde la competitividad internacional depende ante todo del costo de la mano de obra. Sin embargo, no ha alcanzado una estructura educativa comparable a la de los países líderes del Sudeste Asiático o los desarrollados, donde la producción está orientada a actividades intensivas en conocimiento y desarrollo tecnológico. El grueso de la fuerza de trabajo en América Latina cuenta con educación primaria (completa o incompleta) y algunos países cuentan con proporciones respetables de trabajadores con estudios universitarios. Esta posición implica el riesgo de no poder competir frente a regiones de menor educación en la producción de bienes intensivos en mano de obra no calificada, pero ofrece la oportunidad de lograr mejoras más rápidas de productividad y de penetrar algunos segmentos de los mercados de bienes de contenido tecnológico medio o alto, como ya lo han conseguido México, Brasil y últimamente con bastante intensidad, Costa Rica.

Ningún sector productivo, puede pretender que su competitividad se base en reducir el bienestar de sus trabajadores. Incluso en los sectores más intensivos en mano de obra, la posibilidad de competir y expandirse no depende del salario de los trabajadores, sino de los costos laborales unitarios, *es decir la combinación del costo efectivo por trabajador y la productividad del trabajo*. En muchos países de América Latina, es posible reducir el costo efectivo por trabajador sin sacrificar el bienestar de los trabajadores, porque la legislación contempla excesivos beneficios obligatorios que son costosos para las empresas pero de escasa utilidad para los propios trabajadores.

Contra la productividad del trabajo atentan el retraso educativo de muchos países latinoamericanos, las deficiencias de los sistemas de ca-

pacitación y la calidad de las relaciones laborales. La prioridad fundamental debe ser la universalización de la educación secundaria mediante una mezcla de incentivos de oferta y demanda. Una mejor educación es esencial para mejorar las posibilidades futuras de los sistemas de capacitación laboral. Pero en la mayoría de los países, estos requieren aún un profundo rediseño institucional para que puedan responder a las necesidades de las empresas y contribuyan a elevar las posibilidades de empleo y la productividad de los trabajadores.

Una mayor participación del sector privado, la separación de funciones de regulación y previsión, junto a la competencia por los fondos públicos son algunos de los elementos del éxito de los nuevos sistemas de formación profesional de algunos países. En todo este contexto, sin dudas las políticas públicas pueden mejorar las relaciones laborales propiciando mecanismos de diálogo.

En definitiva, *lo que se impone es completar la transición hacia un mercado de trabajo más flexible y dinámico*, mediante la modernización de la legislación laboral que privilegie la creación de nuevos empleos para reducir de esta manera las altas tasas de desempleo que se presentan actualmente en la región. El crecimiento más acelerado de la oferta de trabajo, debido al crecimiento de la población económicamente activa, sólo volverá a sus patrones normales en la década del 2010, como se indicó anteriormente (transformación demográfica). Por lo tanto, el mayor crecimiento de la demanda de trabajo también es una cuestión prioritaria para hacer frente a este fenómeno demográfico. Una mayor modernización del mercado de trabajo, con miras a ampliar su eficiencia si no es una condición suficiente es, con certeza, una condición necesaria para lograr este objetivo.

7. El ambiente empresarial

Fuentes de información sobre la calidad del ambiente en los negocios, como es el *Business Environment Survey*, producido conjuntamente por el Banco Mundial y el BID con base de opiniones de empresarios, presentan un panorama preocupante.

Los obstáculos para el desarrollo de las empresas que se citan con mayor frecuencia en América Latina tienen que ver con el ambiente económico e institucional, problemas a los cuales los empresarios latinoamericanos asignan una gravedad mucho mayor que los de otras regiones del mundo. *En particular, los*

empresarios latinoamericanos destacan como grandes obstáculos la falta de crédito, el exceso de regulaciones e impuestos y la inestabilidad de las políticas.

En el mundo empresarial, reciben gran atención las comparaciones de tamaño de las grandes firmas de cada país y de cada sector, porque reflejan en una forma sencilla la capacidad de crecimiento de unas empresas frente a otras. No es sorprendente que cuanto mayor es el tamaño de una economía, más grandes son sus empresas. Sin embargo, las grandes compañías de América Latina son mucho más pequeñas de lo que podría esperarse para el tamaño de las economías. Las grandes firmas de Brasil o de México son más pequeñas que las de Taiwán, país cuya estrategia empresarial se asocia con la pequeña y mediana empresa. El reducido tamaño de las empresas latinoamericanas no es el resultado de una estrategia semejante, sino el producto de la deficiente provisión de recursos productivos claves, *como son el crédito o la infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones*. Estas deficiencias, representan barreras aún mayores para el desarrollo de las empresas medianas y pequeñas dado que cuentan con menos vinculaciones a los mercados financieros nacionales o externos, y que tienen menor escala para sufragar inversiones que les ayuden a compensar las deficiencias de las infraestructuras públicas.

Dentro de este contexto, los últimos años han suscitado un gran interés entre los gobiernos y los sectores privados por identificar políticas que ayuden a mejorar la «competitividad», esto es, *la calidad del ambiente para la inversión y para el aumento de la productividad en un medio de estabilidad macroeconómica y de integración a la economía internacional*.

El indicador de competitividad más difundido internacionalmente es el producido por el *World Economic Forum*, que ofrece una evaluación del ambiente empresarial que busca evitar estas confusiones. En su versión del 2001, que incluye 20 economías latinoamericanas, nueve de ellas consideradas por primera vez, la competitividad se evalúa con base en la calidad del ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y la capacidad tecnológica de los países. Según este indicador, la mayoría de las economías latinoamericanas se ubican en posiciones muy bajas. Sólo Chile y Costa Rica están en posiciones por encima de la media, mientras que *7 de las 11 últimas posiciones mundiales las ocupan países latinoamericanos*.

Puesto que las posiciones en el índice de competitividad tienden a

reflejar el nivel de desarrollo de los países, estos resultados no deben ser sorprendentes. Sin embargo, para el nivel de ingreso de sus economías, *9 de los 20 países latinoamericanos tienen indicadores de competitividad muy inferiores de lo que cabría esperar*. Esto es preocupante en la medida de que el potencial de crecimiento futuro depende no tanto de las posiciones absolutas en el índice, como de qué tan favorables sean las condiciones de competitividad del país en relación con su nivel de ingreso. En efecto, naciones que ofrecen un ambiente macroeconómico e institucional y unas capacidades tecnológicas comparativamente altas para su nivel de ingreso, están en capacidad de crecer en forma más acelerada. Muchos de los países latinoamericanos carecen de estas condiciones.

En principio, el crecimiento económico tiene dos fuentes principales: El ritmo al que se acumulan maquinaria, educación y otros factores productivos, y la productividad con la que se utilizan esos factores. En ambos aspectos, como ya hemos puesto de manifiesto en anteriores epígrafes, las economías latinoamericanas tienen serias deficiencias. *La región tiene las tasas más bajas de inversión en maquinaria y equipo de todas las grandes regiones mundiales*. Aunque ha dejado de ser una zona de trabajo no calificado, los niveles de educación están creciendo a un ritmo mucho más lento que en regiones más educadas, como el Sudeste Asiático, o que otras con menores niveles de educación, como el Medio Oriente u otras regiones de Asia.

Con el ritmo de acumulación de los factores productivos, América Latina podría aspirar a crecer tan sólo 4% anual a comienzos del siglo XXI. Pero lo más grave es que el crecimiento en la última década fue aún inferior, debido a que las caídas de productividad sustrajeron 0.6 puntos a ese modesto potencial. Ello contrasta con los países desarrollados, donde los aumentos de productividad aportaron 0.6 puntos al crecimiento. Por consiguiente, las crecientes brechas de ingreso entre América Latina y los países desarrollados son resultados de crecientes distanciamientos de productividad. Lo mismo puede decirse dentro de América Latina entre sus respectivos países.

Los únicos países donde la productividad total de los factores aumentó en los noventa fueron Brasil, Chile, México y Uruguay, que se encuentran entre los más desarrollados. Algunos de las naciones más pobres de la región, como son Haití, Honduras o Nicaragua, tuvieron pérdidas severas de productividad, que la supusieron más de un punto de cre-

cimiento anual en los noventa. Puede resultar paradójico, que en un periodo de mejoras tecnológicas tan importantes como fue la década de los noventa, se hayan registrado caídas en la productividad de los países pobres.

8. Las reformas estructurales y el crecimiento

Desde el punto de vista microeconómico se necesitan la consolidación y la profundización de las reformas estructurales para aumentar la eficiencia del mercado. Entre otras reformas, es importante hacer hincapié en la importancia de que se apliquen incentivos reales para el aumento del ahorro interno y su inversión productiva. Para lo cual, se impone solidificar el sistema financiero para que éste actúe de manera eficiente en la captación de ahorros internos y externos y en la distribución de estos recursos al sector privado en la forma de inversiones sólidas, productivas y rentables.

Otro capítulo trascendente es el de las privatizaciones, las cuales, tras recuperarse la actividad económica, recobraron el impulso que tenían antes de la crisis (1998-99). Los ingresos recaudados en la región por este concepto superaron los 15.000 millones de dólares durante el 2000, lo que supone unos 3.000 millones más que el año anterior. La situación de los diversos países volvió a ser muy heterogénea ya que el 80% de esa cifra correspondió a Brasil. En este proceso, las multinacionales europeas y, de un modo destacado, *las empresas españolas, han jugado un papel preponderante*⁵³.

Para la CEPAL, *las reformas estructurales han tenido aún escaso efecto sobre el crecimiento, el empleo y la equidad a nivel agregado*, aunque la liberalización comercial y la privatización han resultado decisivas para impulsar la reestructuración de mercados, lo que se tradujo en el ingreso de nuevas empresas e inversiones. La competencia que generaron los nuevos actores del mercado interno, provocó fuertes procesos de modernización en sectores como el de las telecomunicaciones. En otros ámbitos (agricultura o manufacturas), las reformas propiciaron la especialización y aumen-

⁵³ Se analiza con más detalle en la Parte II. Una década de inversiones Españolas en América Latina (1990-2000).

taron la eficiencia. Las grandes empresas encabezaron las inversiones y la incorporación de nuevas tecnologías, así como de organización.

La vulnerabilidad externa, la creciente globalización y la liberalización comercial y financiera, reclaman que las soluciones sean más complejas e imaginativas. Se demandan nuevas reformas y es necesario aplicar políticas de competitividad y de promoción de la inversión para aumentar el crecimiento, poner en marcha agresivas políticas sociales y mejorar la estabilidad macroeconómica.

También será preciso mejorar las relaciones entre los sectores público y privado conducentes a reforzar las acciones encaminadas a *solventar el problema de la vulnerabilidad externa*. Sin duda, tareas que necesitan continuidad, rigor en su aplicación y tiempo para su adaptación. Todo lo cual, habilita la posibilidad de revisar el Consenso de Washington, para consensuar los nuevos puntos, para adaptarlo según las nuevas realidades de la economía latinoamericana en el contexto económico global del siglo XXI.

9. Riesgos a corto, medio y largo plazo

Las reformas aplicadas en la región, así como la necesidad de consolidar y fortalecer este proceso de transición en el futuro, presentan riesgos que se deben analizar y resolver.

En el corto y medio plazo, uno de los riesgos más evidentes de la mayor inserción de los países latinoamericanos en la economía mundial, lo constituye la mayor vulnerabilidad ante las crisis internacionales. Sin embargo, el fortalecimiento de los sistemas financieros nacionales asociado a una política macroeconómica sólida podrá, si no evitar completamente los peligros del contagio, reducir los impactos negativos que éstos conlleven.

En el largo plazo, el riesgo está vinculado a la *exclusión social y la concentración del ingreso*. Antes que nada, es importante resaltar que el crecimiento económico mundial sustentable es condición necesaria, aunque no suficiente, para la reducción de la pobreza y para una mayor justicia social en la región. El retorno a tasas más altas de crecimiento *está vinculado a una aceleración de los niveles de inversión*, que a su vez depende del aumento del ahorro interno y de las condiciones «favorables» para la captación del ahorro externo. No obstante, el crecimiento por sí

solo no tendrá necesariamente como resultado una mejor distribución del ingreso y una reducción de los niveles de pobreza en la región. Las políticas más agresivas de «bienestar social», que tienen un impacto paliativo y transitorio en los efectos negativos de la extrema desigualdad económica en la región, no son medidas efectivas para la solución del problema a largo plazo. La incorporación a la economía formal de grandes segmentos sociales actualmente marginados representa un gran desafío que enfrenta la región. Las políticas de generación de empleos, de mejoramiento cualitativo de la mano de obra, de inversiones sustanciales en la educación, principalmente la educación básica, secundaria y formación profesional, el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, destacando la labor del microcrédito como elemento impulsor de iniciativas «empresariales personales», que cumplen con la función de incorporar a la economía formal, como decíamos, de segmentos sociales excluidos, son algunos pasos iniciales en esta buena dirección.

Una legislación sólida y bien instrumentada, que reduzca y elimine los circuitos y procesos administrativos en la creación de empresas, con una información precisa y actualizada, junto a una cultura de gestión empresarial transparente y veraz en los balances, serían sin dudas altos estímulos para potenciar este proceso de incorporar al sistema económico no sólo aquellos segmentos empresariales que operan en la «economía informal», sino también, y muy especialmente, permitirían dinamizar e introducir eficiencia en las pequeñas y medianas empresas, que en la región son parte fundamental de sus respectivas economías nacionales a la hora de la creación de empleo, aumentar las exportaciones y dar salida a *generaciones de jóvenes emprendedores tanto en la economía tradicional como en el sector de la «nueva economía»*.

10. Desafíos para la industrialización

En la industria se alberga la fuerza que más dinamismo le imprime al desarrollo económico. Todas las naciones que gozan de un alto nivel de desarrollo han pertenecido al mundo industrializado. Y por el contrario, los países sin industria, o con una actividad fabril insuficiente, sufren las penurias que son el rasgo común de las regiones subdesarrolladas. La experiencia confirma la validez de ambas premisas, y de ellas se

desprende, como una suerte de silogismo, esta conclusión terminante: *sin el desarrollo industrial no es posible el desarrollo económico.*

En efecto, la industria se halla presente en todo cuanto contribuye a generar el progreso de la economía, y éstas son las principales razones que justifican sobradamente la conveniencia de promover la industrialización como objetivo del más alto interés nacional para América Latina.

En los tiempos actuales⁵⁴, la industrialización es, para los países avanzados, un reto más que superado. El estudio de la industrialización ha dejado de ser una preocupación corriente para convertirse en una ocupación de los historiadores de la economía.

Sin embargo, no debemos olvidar que hacia 1800 la punta de lanza de la modernidad económica era la revolución industrial y que todo el siglo XIX fue el siglo de la industrialización. No se puede interpretar nada de esa centuria sin considerar el impacto de la primera revolución industrial inglesa y los esfuerzos del resto del mundo –muy especialmente de la Europa occidental– por imitar el ejemplo británico. Es lo que conocemos como la función de los recursos naturales disponibles (la disponibilidad de carbón y hierro), de los recursos humanos (la alfabetización de las poblaciones), y de las políticas desplegadas, desde las de cambio institucional (liquidación del Antiguo Régimen e instauración de marcos legales liberales) hasta las comerciales (proteccionismo o librecomercio). En 1900, los cambios en la industria seguían siendo el motor de la economía, de hecho, se ha hablado, con plena propiedad, de una segunda revolución industrial.

Desde finales del siglo XIX hasta finales del tercer cuarto del siglo XX, la difusión de la segunda industrialización ha seguido dominando la agenda de todas las potencias y de los países que aspiraban a contar en la sociedad internacional. A diferencia de la primera revolución industrial, la segunda tuvo sus orígenes en Alemania y en los Estados Unidos. Por los avatares políticos del siglo XX, fueron los Estados Unidos los que acabaron convirtiéndose en el foco innovador y difusor de la segunda industrialización. Todavía en los años cincuenta y sesenta, y hasta la crisis del petróleo, la industria seguía siendo sinónimo de progreso económico. En la actualidad se puede y debe hablar de una tercera revolución,

⁵⁴ Véase para más detalle: Cameron, A., *La industrialización: Perspectivas temporales y espaciales*. Fundación Juan March, 2001 y Simón Teltel y Larri, E. Westplal, *Compiladores: Cambio Tecnológico y Desarrollo Industrial*. Fondo de Cultura Económica. México 1994.

pero ya no se la puede adjetivar de industrial, sino de tecnológica, donde la materia prima es el conocimiento y la información.

Aunque, *para los países en desarrollo, a pesar de la gran contracción de la industria, la industrialización sigue estando a la orden del día en los países más pobres*. Los economistas, incluso, han rescatado el concepto de industrialización para subrayar en qué consiste salir de la pobreza. Mientras que el concepto de desarrollo económico se operativiza, al referirlo a los países más atrasados del mundo, *como un salto industrializador*. En efecto, sólo es entre los países menos desarrollados, es donde observamos movimientos enérgicos en la dirección de la industrialización. En la última década, y atendiendo a los datos recopilados por las Naciones Unidas y ampliamente reproducidos por el Banco Mundial, el valor añadido de la industria manufacturera sólo gana importancia en el PIB de países como Arabia Saudí, Bangladesh, Burkina Faso, China, Corea del Sur, *Costa Rica, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eritrea, Finlandia, Honduras, Hungría, Indonesia, Jordania, Laos, Malasia, Isla Mauricio, Mozambique, Namibia, Nepal, Sanegal, Sri Lanka, Tailandia, Túnez, Uganda y Yemen*.

Ciertamente hay algún país avanzado como Finlandia, algún país como Arabia Saudí y algún país medio avanzado como Hungría y la República de Corea. Pero, en conjunto, se trata de países pobres que están tratando de dejar de serlo: como algunos pequeños países de América Latina. Muy pocos alcanzan en 1999 una especialización manufacturera superior al treinta por ciento del PIB: sólo China (38%) y Corea, Malasia y Tailandia, los tres con el 32%. Estos cuatro son los únicos países donde la industrialización se está produciendo ante nuestros ojos y donde ha llegado a proporciones equivalentes a las que había alcanzado en los países más desarrollados en el cénit de su industrialización.

En los países de población creciente y con capacidades sociales suficientes para acoger nuevas iniciativas industriales, bien vengán de dentro, bien, como es más habitual, de fuera, se ha producido un fuerte movimiento industrializador. En los países europeos y, en general, en los países donde los salarios eran altos, el efecto ha sido muy claro: contracción o cierre progresivo de los establecimientos industriales. El proceso ha sido poderoso en su dirección e intensidad, pues al cabo de una generación se ha comprobado cómo el grueso de las actividades industriales de los países más avanzados, no podían soportar la compe-

tencia de los productos procedentes de los países en vías de industrialización, aunque esta provenga especialmente del sudeste asiático y Extremo Oriente, *no de América Latina*. Primero fueron las manufacturas textiles, luego los productos de la industria pesada (elaboración de metales y productos para la construcción), más tarde la fabricación y montaje de manufacturas complejas, comenzando con los electrodomésticos y acabando con los buques y los vehículos automóviles; más tarde, los artículos electrónicos e informáticos. El proceso no ha acabado, está en cambio continuo, pero con vitalidad.

En segundo lugar, va a seguir la competencia entre países en vías de industrialización por captar una parte, tan grande como sea posible, de la demanda de trabajo inducida por la deslocalización industrial occidental. Cada vez hay más candidatos, aunque también es verdad que cada vez son más pobres. Por la enormidad de su población, por la velocidad de los incrementos absolutos de la misma y por la decisión de sus políticas industrializadoras, el Extremo Oriente tiene las de ganar. ¿Ganar respecto a quién? Respecto a América Latina. La ventaja que lleva el Extremo y, en menor medida, el Medio Oriente (la India) es muy grande, y es una combinación de capital humano, políticas públicas, capacidades sociales y diseño autónomo de objetivos nacionales. Todos ellos van en la dirección de apoyar la industrialización como palanca de crecimiento. Siendo China la más avanzada en el proceso industrializador, representando actualmente el país con la proporción más alta de PIB procedente de la industria manufacturera. También es el que goza de un crecimiento más rápido, y que cuenta con una masa más espectacular de paro encubierto agrario, que tiende a desplazarse aceleradamente hacia destinos urbanos e industriales.

El despliegue industrial del mundo en vías de desarrollo da una respuesta contundente a las dudas sobre la sostenibilidad del crecimiento del sector de servicios; estando claro que aún le queda mucho trecho por recorrer.

Sin duda, el desafío de América Latina, continúa siendo en gran medida un desafío industrial y por extensión para los países con zonas o regiones muy industrializadas, como es el caso del Estado de Sao Paulo, que fuertemente establecida su industrialización debe emprender y consolidar la otra revolución: *las nuevas tecnologías que conforman regiones y empresas más avanzadas dando origen a nuevos desafíos competitivos en la sociedad de la información y del conocimiento.*

TABLA VI. DESAFÍOS Y PROPUESTAS PARA UNA NUEVA DÉCADA

Dimensión	Aspectos	Desafíos	Propuestas
ECONÓMICO	Consolidar dinámica exportadora. Elevar el ahorro interno. Consolidar la IED. Potenciar la Marca País. Intensificar I + D	Economías de escala y aprendizaje vs. Rendimientos decrecientes. Estabilidad vs. Vulnerabilidad. Aumentar productividad Nuevos mercados internacionales	Políticas de desarrollo productivo intensas en innovación, en procesos, tecnología y creación de redes comerciales internacionales. Políticas de estímulo al ahorro familiar e inversión empresarial (Pyme). Seguridad jurídica de los contratos. Derechos de propiedad. Dinamizar actividades promocionales internacionales
AMBIENTAL	Defensa de la calidad de vida. Preservar y ampliar capital natural ecosistémico. Crecimiento y concentración de actividad socioeconómica vs. Descongestión y descontaminación.	Fomento producción no contaminante. Administración ecosistemas. Nuevas leyes ambientales. Desarrollo económico sostenible.	Ordenamiento territorial. Reestructuración del transporte público y privado. Descontaminación aire, agua, suelo. Nuevo mapa ambiental regional Políticas proactivas de cambio cultural e institucional.
CULTURAL	Solidaridad. Diversidad. Aumentar continuidad y calidad de la educación en todos los niveles. Primaria, secundaria, universitaria y formación profesional.	Individualismo vs. Comunidad. Nuevos hábitos de consumo Consumismo homogenizador vs. Diversidad. Innovación y potenciación de nuevos sistemas educativos.	Políticas para estimular y fortalecer instituciones civiles y comunitarias en todas las dimensiones. Apoyo prioritario actividades socioculturales marginadas por el mercado y a grupos sociales discriminados. Apoyo a la Sociedad de la Información y del Conocimiento. Crear estructuras y redes de telecomunicaciones.
POLÍTICA	Nuevo rol del Estado. Nuevo rol de la sociedad civil. Nuevo rol de las Relaciones Institucionales	Debilitamiento vs. Fortalecimiento. Ausencia o Debilidad vs. Creación y fortalecimiento de instituciones no estatales y para estatales.	Pacto fiscal en función de nuevas tareas del Estado. Descentralización y participación administrativa. Políticas para la creación y fortalecimiento de instituciones y organizaciones civiles que proporcionen bienes en áreas económicas, sociales, culturales y ambientales.
SOCIAL	Ampliar oportunidades de trabajo. Ampliar, mejorar y facilitar acceso a servicios sociales.	Creación vs. Desplazamiento de oportunidades de trabajo. Nuevos mecanismos de financiación empresarial y social. Privatización vs. Servicio público.	Políticas de reconversión productiva, reasignación geográfica, promoción Pyme, educación, formación técnica y empresarial

Fuente: Foro América Latina 2010. Osvaldo Sunkel, Universidad de Chile y elaboración propia.

V. PANORAMA DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA

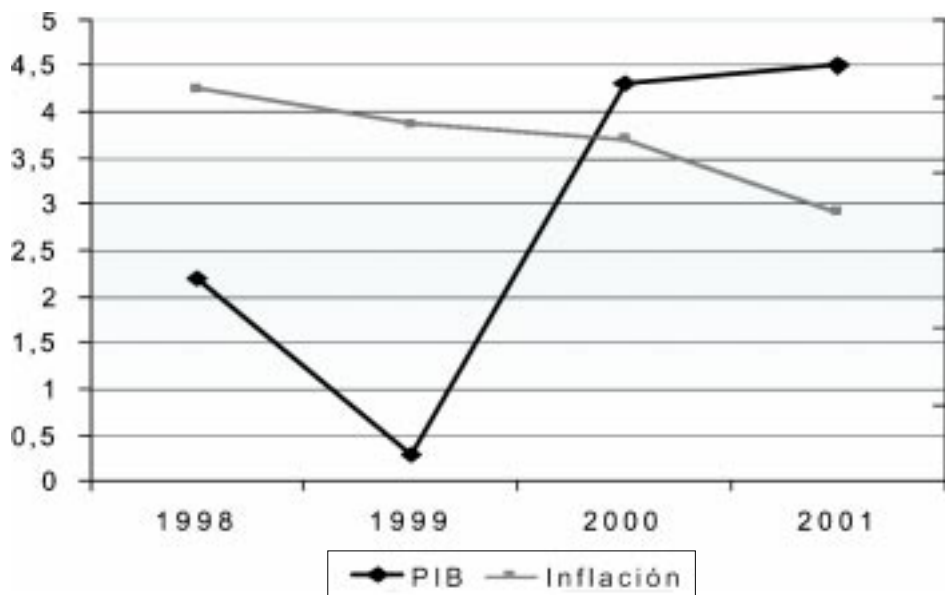
1. Fondo Monetario Internacional (FMI)⁵⁵

El Fondo Monetario Internacional (FMI) *preveía un aumento promedio de alrededor del 4,3% para el 2000 y del 4,5% en el 2001*. Además, la austeridad fiscal y monetaria, en gran parte de los países, ha tenido como resultado una inflación decreciente en la región, como lo muestra el Gráfico VIII.

Esta austeridad fiscal, junto al favorable contexto económico internacional, posibilitaron una rebaja de déficit fiscal al situarlo en el 2,4% del PIB, frente al 3% del año anterior.

Casi todos los países flexibilizaron sus políticas monetarias para lograr una más rápida reactivación económica, reduciendo sus déficits fiscales, aunque encontraron un escollo en el aumento de los precios del petróleo, los países no productores influyendo de esta manera en el crecimiento de la inflación.

⁵⁵Datos y previsiones realizados con anterioridad a los atentados del 11 de septiembre de 2001.

GRÁFICO VII. EVOLUCIÓN RECIENTE Y PROYECCIONES DEL PIB Y DE LA INFLACIÓN EN AMÉRICA LATINA

Este crecimiento económico durante el año 2000 y su continuación proyectada hacia el 2001 presentaban variaciones sustanciales entre los países. La Tabla VII muestra, por ejemplo, que las tasas de crecimiento en 1999 variaron del positivo 8,3% en la República Dominicana al negativo 7,3% en Ecuador. De la misma forma, las tasas varían para el 2000, y la expectativa es que de los 11 países incluidos en la lista hayan tenido un desempeño económico mejor durante el 2000 que el registrado en 1999.

TABLA VII. CRECIMIENTO DEL PIB POR PAÍS

País	1998	1999	2000
Ecuador	0,4	-7,3	0,5
Venezuela	-0,1	-7,2	2,5
Colombia	0,5	-4,5	3
Uruguay	4,6	-3,2	2
Argentina	3,9	-3,1	1,7
Chile	3,4	-1,1	6
América Latina	2,2	0,3	4,3
Brasil	-0,1	0,9	4
Guatemala	5,1	3,5	3,6
México	4,9	3,5	6,5
Perú	0,3	3,8	4
Rep. Dominicana	7,3	8,3	8,4

Fuente: Fondo Monetario Internacional 2000

Un aspecto importante en la reanudación del crecimiento durante el año 2000, ha sido un mejor desempeño de las exportaciones, con aumentos próximos al 15%. Entre otros motivos, la recuperación de las exportaciones se produjo a raíz de una subida parcial de los precios de las materias primas de exportación, la recuperación de las economías asiáticas, la reactivación del crecimiento económico europeo, la continuidad del crecimiento de la economía de Estados Unidos y las políticas cambiarias más realistas en la mayoría de los países latinoamericanos.

En resumen, existen condiciones internas y externas favorables a la continuidad del crecimiento económico en los próximos años. Como factores internos, se pueden destacar un mayor equilibrio fiscal con menores déficit presupuestarios, una tendencia a la baja en los tipos de interés y un aumento del ahorro, lo cual se refleja en mayores inversiones, una inflación decreciente y la disponibilidad de mano de obra que se puede absorber sin presiones inflacionarias.

Por lo que se refiere a las condiciones externas, cabe resaltar la reanudación del crecimiento en las economías de Asia y Europa y de la economía de Estados Unidos (si bien con una desaceleración progresi-

va, especialmente durante los últimos meses del año 2000 y los primeros del 2001), la mejora en los precios de los productos de exportación, mercados de capital más estables y una reducción referida a la evaluación de riesgos vinculados a muchos países de la región, lo cual tiene como consecuencia disminuir los costos del uso de financiamiento externo.

A pesar de las perspectivas positivas, existen riesgos de corto y mediano plazo que, si se concretan, podrían afectar negativamente la capacidad de recuperación y crecimiento de las economías de América Latina. Por ejemplo, los países en su mayoría son importadores de petróleo y sus economías se verán afectadas si el precio del petróleo aumenta nuevamente (como ha sido la tónica durante el 2000) y se mantiene por mucho tiempo más. Otro riesgo, que tiene sin embargo menos probabilidades de hacerse realidad, sería el de una caída acentuada de las tasas actuales de crecimiento de la economía de Estados Unidos, lo cual traería como consecuencia una retracción del crecimiento de las exportaciones de la región hacia ese país (probablemente México puede ser el país más afectado). También una nueva perturbación financiera externa, podría afectar la reanudación del crecimiento, habida cuenta de que se precisarían nuevos ajustes de corto plazo.

2. Banco Mundial (BM)⁵⁶

Las perspectivas económicas del Banco Mundial, analizadas en su informe «*Global Economic Prospects 2001*», pronostican un decenio de crecimiento moderado y sostenido en el contexto económico internacional, con un incremento previsto del 4,1% del PIB en el año 2001 y un potencial para duplicar el crecimiento per cápita de la pasada década, gracias a la estabilización de los mercados financieros internacionales y al florecimiento del comercio mundial. Para América Latina, el pronóstico de crecimiento del PIB es del 4,1% en el año 2001 y del 4,3% en el 2002, mientras que el crecimiento per cápita en los próximos diez años se estima entre el 3 y 3,3%, el doble del experimentado en la pasada década.

⁵⁶ Datos y previsiones realizados con anterioridad a los atentados del 11 de septiembre de 2001.

Las previsiones económicas a largo plazo, según indica el informe, están sustentadas en la tendencia hacia la aplicación de políticas de mercado en las economías más grandes, la posibilidad de aprovechar los avances tecnológicos y el incremento de la inversión extranjera directa. No obstante, estas economías en desarrollo continuarán enfrentándose a serios peligros en los años venideros, en especial, la posibilidad de una mayor inestabilidad de los mercados financieros, una abrupta desaceleración del crecimiento estadounidense, cambios bruscos en los precios del petróleo y pérdida del impulso al proceso de reformas internas.

Se ha experimentado una mejora sostenida de indicadores macroeconómicos tales como inflación, desempleo, capital humano, flujos de inversión y tasas de cambio. La inflación declinó del 24% al 6% en promedio durante la última década, a excepción de Ecuador. El desempleo cayó y los salarios reales aumentaron en Brasil, Chile y México, en comparación con las tasas promedio de 1999, pero el desempleo sigue siendo alto en Argentina y Colombia. En cuanto a la inversión real experimentó un incremento del 2%, sustentado en sólidos flujos de inversión extranjera directa, los cuales subieron del 1% a casi el 4%, mientras que la apertura e integración hicieron que el flujo comercial se duplicara en los últimos diez años.

Aunque en términos reales las tasas de cambio se han apreciado en el año 2000, todavía son lo suficientemente bajas para facilitar el rápido crecimiento de las exportaciones en países como Brasil, Chile, Colombia y Perú, produciendo una mejora en la balanza comercial de la mayoría de los países, incluidos los importadores de petróleo. En el informe se refleja que las exportaciones de mercancías, en términos de dólares, han experimentado una fuerte recuperación desde la fuerte bajada de 1998 en las economías más grandes de la región, con un crecimiento de más del 17% entre el período de enero a junio del 2000 y el de 1999, a excepción de México, donde crecieron un 25%.

La pujanza del comercio internacional ha sido un motor fundamental en la recuperación económica de la región. En efecto, el comercio se aproximó al 51% en proporción al PIB, durante el período de 1998 al 2000, en comparación al 26,7% que representó en el período de 1988 a 1990.

También se señala en el documento que los flujos de capital privado cayeron en forma dramática y Argentina resultó particularmente afectada, dado que coincidieron con un fuerte ajuste fiscal y una crisis polí-

tica que debilitó la confianza de los inversionistas, demorando la recuperación económica.

La consolidación de la recuperación entre 2001 y 2002 es esperada, dado que el ajuste en Brasil ha sido muy considerable y los nuevos gobiernos de Argentina y México parecen estar dispuestos a embarcarse en un camino de reformas en profundidad. Se espera que las condiciones mundiales sigan apoyando el crecimiento de la región⁵⁷, con un incremento del comercio mundial por encima del promedio; una recuperación gradual de los precios de productos básicos no petroleros, un precio del petróleo a la baja pero aún moderadamente alto y un modesto incremento de los flujos de capital privado. Los fuertes flujos de Inversión Extranjera Directa de los últimos años en áreas como telecomunicaciones, servicios de utilidad pública y puertos habrán de producir dividendos durante la presente década.

Mención especial requiere el último apartado de este informe que trata del comercio electrónico⁵⁸ y su repercusión sobre el desarrollo y la competitividad de estos países. En él se describe a *Internet* como la nueva representación de la globalización, la cual fomentará la eficiencia y mejorará la integración de los mercados nacionales e internacionales, especialmente en los países que se encuentren en situación más desventajosa por tener escaso acceso a la información. Bien es cierto que sobre los países que no pueden acceder a ella de manera eficaz se cierne el peligro de marginación económica.

El documento señala que bajará el coste de acceso a los mercados de los países industriales, de modo que el comercio podrá generar importantes ingresos. Las empresas de los países en desarrollo que vendan productos diferenciados, con gran intensidad de mano de obra, experimentarán una mayor demanda.

Sin embargo, como el acceso a *Internet* varía enormemente de un país a otro, existe el grave peligro de que los países donde no se implante eficazmente queden aislados económicamente. En los Estados Unidos, más del 30% de la población dispone de acceso en línea, frente a sólo el

⁵⁷ Condiciones que se volvieron adversas para el comercio y crecimiento de la región, desde los precios de las materias primas, hasta un descenso importante de la IED.

⁵⁸ Para aprovechar los beneficios del comercio electrónico, se requieren políticas innovadoras capaces de capitalizar estas oportunidades; mayor coordinación regional, una economía abierta que promueva la competencia, la difusión de las nuevas tecnologías y de *Internet*, así como nuevas infraestructuras particularmente en el sector de las telecomunicaciones.

0,6% en los países en desarrollo. Aunque durante los próximos diez años, el uso de Internet en estos países, aumentará proporcionalmente con mayor velocidad que en los países avanzados.

Es probable que el acceso a Internet por habitante siga siendo limitado, especialmente en los países más pobres. Quizá las empresas de los países en desarrollo aumenten notablemente el uso de Internet, pero en los países más pobres la competitividad podrá verse perjudicada por la falta tanto del capital humano como de los servicios complementarios, necesarios para una eficaz participación en el comercio electrónico.

El informe concluye sosteniendo que «los países en desarrollo deben permanecer abiertos al comercio y a la inversión extranjera directa, a fin de recibir las últimas innovaciones tecnológicas. Los países que no se mantengan a la par del progreso técnico corren el riesgo de quedar marginados, pues la función de Internet en el comercio mundial cobra cada vez más importancia. Los países en desarrollo tienen ante sí la difícil doble tarea de hacer realidad la promesa de Internet; impulsar el crecimiento económico; y al mismo tiempo, deben impedir que se profundice la brecha digital⁵⁹».

3. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)⁶⁰

Según el «*Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2000*», publicado por este organismo, el PIB de la región se expandió a una tasa media anual del 4% durante el año 2000, lo que permitirá concluir la década de 1990 con una tasa media anual del 3,3%. La recuperación del 2000, contrasta con el prácticamente nulo crecimiento de 1999 (0,3%) y la modesta expansión de 1998 (2,3%), aunque estará por debajo del registrado durante 1997 (5,3%). Por su parte, el producto por habitante aumentó un 2,4%, con lo que se acumularía un incremento de casi un 7% en los noventa.

Este crecimiento se basó, principalmente, en el auge de las exportaciones, si bien el consumo y la inversión también tuvieron una contri-

⁵⁹ Véase para más detalle: Casilda, R., *La nueva economía después del 11 de septiembre*, Cuadernos Prospectia, enero 2002. Madrid,

⁶⁰ Datos y previsiones realizados con anterioridad a los atentados del 11 de septiembre de 2001.

bución positiva. No obstante, parte del incremento de la demanda global se basó en el comercio exterior, debido al incremento de las importaciones.

La situación económica adversa por la que atravesaba la región desde finales de 1997 no se ha disipado totalmente, puesto que para la mayoría de los países persisten las restricciones de financiamiento externo. Los países exportadores de petróleo se han visto favorecidos por la notable alza de los precios en el mercado internacional, mientras que los no exportadores debieron afrontar un deterioro en la relación de intercambio, lo que dificultó la reactivación.

La economía internacional –siempre un factor clave para la región– registró tendencias contradictorias en el 2000. El alto crecimiento mundial favoreció las exportaciones de la región y el comercio intrarregional repuntó sustancialmente. Sin embargo, las tendencias en los precios fueron dispares: el petróleo se incrementó un 60% y los minerales subieron un 8%, mientras determinados productos agrícolas sufrieron caídas de precios.

Dado el tamaño de sus economías, la fuerte expansión de México (7%) y el crecimiento más moderado de Brasil (4%) explican la reactivación de la economía regional, ya que los restantes países, en conjunto, sólo crecieron un 2,2%.

En este sentido, es muy interesante analizar el impacto que esta desaceleración económica ha tenido sobre toda la región de América Latina. Puesto que EE.UU. constituye el mayor mercado de exportación, el impacto comercial ha sido considerable.

No hay que olvidar tampoco que sus flujos de inversión extranjera directa se vieron mermados por el deterioro de la rentabilidad empresarial. Esta desaceleración aportan sin embargo efectos positivos: una relajación de la política monetaria es buena para las economías de la zona y, como consecuencia, implica un aumento de liquidez en los mercados internacionales que reducirá el coste de la financiación exterior. El país más afectado por el «aterrizaje suave» estadounidense es México, si bien su economía continuó creciendo por encima de la media en la zona tras el 2000.

Respecto a la inversión, ésta repuntó en el 2000, tras haber experimentado una importante caída durante 1999, generándose un aumento en la inversión bruta fija del 4,2% y del 5,5% en la inversión total, cercana al promedio del 5% registrado en los años noventa. Sin embargo,

el nivel de la inversión total en el 2000, un 21,8% del PIB, se encuentra por debajo del nivel de 1998 (23,9%). El ahorro interno se ha incrementado y se observa una declinación del ahorro externo al 2,5% del PIB regional.

Hay que señalar que la tasa de inflación media para la zona ha sido de un 9% en el año 2000, ligeramente inferior a los tres años precedentes. También es destacable que 17 de los 22 países analizados registrasen inflaciones de un solo dígito (el contrapunto estuvo en Ecuador, donde la tasa alcanzó un valor del 97%, superando el 60% registrado en 1999). Los ajustes cambiarios experimentados por varios países de la región en los últimos dos años no tuvieron mayor efecto sobre la inflación, a pesar de la recuperación productiva de este año. Argentina, por el contrario, obtuvo un nuevo descenso de los precios al consumo.

El informe destaca que la recuperación económica no se ha reflejado en una mejora de las variables laborales. La tasa de empleo mostró un leve aumento (del 52,7% al 53% en una decena de países), siendo el más bajo de los últimos diez años si exceptuamos el ejercicio anterior. Además, como la reactivación fue acompañada de un incremento en la oferta laboral, el desempleo no cedió y se mantuvo en un nivel casi idéntico al registrado el año anterior (8,6% en 2000 frente al 8,7% en 1999). Otras causas añadidas fueron la contracción del crecimiento en los sectores intensivos en capital y las medidas tomadas por las empresas para incrementar la productividad. Asimismo, es importante resaltar que, en la mayoría de los países, los salarios medios reales tampoco mejoraron significativamente. La media de 10 países analizados arroja un incremento del 1,5% en los salarios reales.

Se puede establecer una distinción de tres grupos en lo que respecta al comportamiento de las economías en términos de empleo y salarios. El primero de ellos está formado por países donde un crecimiento elevado tuvo efectos muy favorables en los indicadores laborales (dentro de él se encontrarían México, Brasil, Nicaragua y República Dominicana). Un segundo grupo abarca un conjunto de países que mejoraron sus cifras macroeconómicas sin que esto tuviera un marcado efecto positivo en el empleo (Chile, Venezuela, Colombia, Perú y Ecuador forman parte de él). En este grupo, la demanda laboral se mantuvo débil por una combinación de factores: la concentración del crecimiento económico en sectores poco intensivos en mano de obra y la debilidad de sectores que contratan muchos trabajadores, unido a la reacción de

muchas empresas, frente a condiciones competitivas adversas, de mejorar su productividad mediante recortes de plantilla. El tercer grupo lo integran naciones con un débil crecimiento económico, lo que incidió en un descenso de ocupación y un aumento de la tasa de desempleo, unido a un estancamiento de los salarios (lo constituyen Argentina, Uruguay, Bolivia, Paraguay y Costa Rica).

Otro capítulo importante es el referido al sector externo. En este aspecto, se ha producido un aumento en las exportaciones de más de un 20% durante el 2000 (17% si se excluye Venezuela), lo que constituye el ritmo más alto del último lustro. En la mayoría de países se alcanzaron crecimientos de dos dígitos, sobresaliendo Venezuela con un 60% y México con más de un 20%.

Cada uno de los países recibió influencias diversas. Aparte de factores específicos de cada uno de ellos, las principales se vinculan a las condiciones de la demanda externa. En primer lugar, la situación de los mercados externos de bienes fue favorable, manteniendo la economía mundial una tendencia expansiva, superior a la de la región. También aumentaron los valores unitarios de las exportaciones, lo cual se reflejó significativamente en el caso del petróleo en países como Colombia, Ecuador y Venezuela. En estos países, la relación real de intercambio mejoró, mientras en los importadores de crudo ésta empeoró (a excepción de Chile). Además, la reactivación de la zona estimuló los intercambios intrarregionales, que recuperaron el dinamismo perdido en el bienio 1998-1999.

En el lado de las importaciones, éstas crecieron en casi todos los países, consiguiéndose un crecimiento superior al 17% en el conjunto de la región. Esto se logró más por la expansión de volúmenes importados (12%) que por un aumento de los precios (5%), correspondiendo los mayores aumentos a Venezuela (30%) y México (21%). El alza en el precio del petróleo encareció las compras de los países importadores netos, que son la mayoría. Los valores unitarios de las importaciones subieron en todos los países.

No obstante, las compras de bienes de capital cayeron en un número apreciable de países, que coinciden con los que presentan reducciones o incrementos moderados de la inversión interna como Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay.

Tras la crisis, el apartado de financiamiento externo, América Latina inició un ciclo de contracción, observándose episodios de volatilidad

asociados a la evolución de los mercados financieros internacionales, y continuó existiendo la percepción de riesgo en la realización de inversiones en la región.

En un año en el que hubo menor liquidez en los mercados internacionales, el ingreso de capitales netos ascendió a 52.000 millones de dólares, superando los 40.000 millones de 1999, aunque no alcanzó las cifras de 1997 y 1998, cuando se alcanzaron 85.000 y 70.000 millones, respectivamente. Los préstamos bancarios y las inversiones en bolsas locales contribuyeron escasamente al total de entradas de capital. El flujo más dinámico correspondió a la Inversión Extranjera Directa, que por quinto año consecutivo contribuyó a financiar el déficit de la cuenta corriente en la balanza de pagos, el cual cayó del 3,1% del PIB en 1999 al 2,5% en el 2000. Por países, Venezuela registró grandes salidas de capital mientras que otras naciones (salvo Ecuador y Paraguay) siguieron registrando entradas positivas. Los aumentos producidos en Brasil compensaron, con creces, las menores entradas de capital hacia Argentina. Una parte muy destacada de estos ingresos responde a operaciones realizadas por la banca internacional en entidades de América Latinas destacando la adquisición del brasileño Banespa por el SCH y la realizada por BBVA comprando el Bancomer mexicano representan los principales ejemplos del año 2000.

Cabe destacar, con respecto a la deuda externa, que ésta disminuyó aunque levemente, por primera vez desde 1988, situándose en algo más de 750.000 millones de dólares. Merced a dicha evolución y al aumento de las ventas externas, los coeficientes entre la deuda y las exportaciones de bienes y servicios mejoraron en el año 2000; el ratio pasó de un 217% en 1999 al 180% en 2000.

Una mayoría de países enmarcó en el 2000 su política macroeconómica definida por el deseo de flexibilizar la política monetaria para reactivar la economía, la voluntad de reducir los déficits fiscales y la necesidad de responder a los vaivenes de los mercados financieros internacionales. Este marco se vio dificultado por el aumento de precio de los combustibles y su impacto sobre la inflación.

Un mejor contexto económico y la austeridad de la política fiscal ayudaron a disminuir el déficit fiscal al 2,4% del PIB, tras alcanzar en 1999 su nivel más alto de la última década, un 3%. En los países exportadores de petróleo hubo una destacada recuperación de los ingresos públicos

y la mayor actividad económica y la recuperación del consumo permitieron incrementar los ingresos indirectos.

Los menores tipos de interés y una mayor estabilidad del tipo de cambio contribuyeron a reducir el peso de la deuda. En lo que respecta a los mercados cambiarios, éstos siguieron reacomodándose en el 2000, aunque con mayor tranquilidad. Se registró una menor volatilidad y se mantuvo la tendencia a la devaluación real (1,5% de promedio). Algunos países optaron por la «dolarización» (casos de Ecuador y El Salvador) para solventar sus problemas cambiarios.

La tendencia hacia una normalización de los mercados financieros internacionales desde finales de 1999, permitió a los gobiernos apoyar una política monetaria menos austera. Sin embargo, los países con fuertes restricciones externas no pudieron suavizar su política monetaria.

4. Evolución económica en América Latina⁶¹

América Latina se enfrentó durante el 2001 a un escenario externo más adverso que el percibido a finales del 2000. Debido a condiciones externas mucho menos favorables que las previstas originalmente y a situaciones internas adversas (problemas de abastecimiento de energía eléctrica en Brasil, demandas internas débiles y problemas políticos en otros países como Argentina para finalmente situarse en un 0,5%⁶²) siendo probable que el año 2001 resulte decepcionante para América Latina. *Se esperaba para 2001 una expansión del PIB del 2%, tras las diversas revisiones a la baja realizada lo que supone la mitad del crecimiento logrado en el año 2000.*

Esta tasa de crecimiento está acompañada de un sostenido descenso de la inflación (el promedio regional del primer semestre se redujo a menos del 8%) y de un estancamiento del elevado desempleo (equivalente a alrededor del 8,5% de la fuerza de trabajo de la región). Además, se prevé una expansión del déficit en cuenta corriente, que ascendería a 58.000 millones de dólares (3% del PIB), después de haber alcanzado los 47.000 millones el año 2000 (2,5% del PIB) debido a la disminución del excedente venezolano a consecuencia del descenso en los precios del petróleo.

⁶¹ Datos y previsiones realizados con anterioridad a los atentados del 11 de septiembre.

⁶² El crecimiento del PIB se situó en un 0,5%.

A continuación, analizaremos los puntos más sensibles y que inciden negativamente sobre el desenvolvimiento económico en toda la región.

A. EFECTOS SOBRE EL COMERCIO

El ritmo de expansión del comercio se ha reducido casi a la mitad con respecto al 2000. El crecimiento de las importaciones pasaría del 13,5% al 7% y el de las exportaciones del 9% al 5% (observándose durante el primer semestre una contracción más en las exportaciones). Para América Latina en su conjunto, el mercado norteamericano representa más de la mitad de sus exportaciones (cifras muy influidas por el comercio de México, origen de la mitad de las exportaciones latinoamericanas) y la desaceleración norteamericana ya comienza a dejarse notar: las proyecciones para el comercio de aquella zona muestran un fuerte descenso respecto a las tasas de 2000 (las exportaciones de bienes crecieron en torno al 5,5% frente a casi 20% del año anterior, mientras que las importaciones lo harán en torno al 7,5% comparando con el 16,4% del año 2000). Incide en estas menores tasas la fuerte disminución del volumen de las exportaciones manufactureras de México, Centroamérica y República Dominicana hacia Estados Unidos. También afecta considerablemente el menor valor de las exportaciones petroleras de la región, que repercutirá en varios países del Grupo Andino, México y Argentina. Igualmente, los países de la Comunidad Andina y Chile deberían verse afectados por el menor precio de los minerales.

Las cifras sobre el comercio latinoamericano a comienzos del siglo XXI ratifican estas tendencias. Durante el 2001, el valor de las exportaciones totales se han contraído en Costa Rica, Ecuador, Colombia y El Salvador, se ha estancado en Chile y se ha desacelerado fuertemente en México; en cambio, seguían creciendo considerablemente en Brasil, mientras que en Argentina lo hicieron bien durante el primer semestre, al igual que Uruguay.

B. EFECTOS SOBRE EL FINANCIAMIENTO

A comienzos del año 2001 se pensaba, a raíz del plan de financiamiento multilateral aprobado para Argentina y las reducciones

de las tasas de interés en los Estados Unidos, que el déficit de la cuenta corriente previsto para la región en 2001 se podría financiar con capitales autónomos. Los dos primeros meses mostraban una continuación de la tendencia de leve recuperación de las reservas internacionales de la región, que alcanzaron 164.000 millones de dólares (el nivel más alto registrado desde la declaración de la moratoria rusa).

Sin embargo, transcurrido el primer semestre, al deterioro del entorno económico internacional se agregó la delicada situación en Argentina para aumentar la incertidumbre de los inversionistas extranjeros, lo que atenuó la entrada de capitales en la región y abrió la posibilidad de un registro significativamente inferior en el año. El nivel de reservas sufrió en marzo y abril sucesivas caídas concentradas en Argentina.

En el año 2000, entraron en la región 52.000 millones de dólares en términos netos, cifra superior a la de 1999, aunque por debajo de las registradas en años anteriores. Excluidas las inversiones extranjeras directas (IED), las cuales ascendieron a 57.000 millones de dólares, las entradas fueron negativas. En 2001 se registró una contracción de las inversiones extranjeras directas, al igual que sucedió el año anterior. Otro tipo de capitales parecían poder compensar esa reducción, como por ejemplo las emisiones de bonos. Respondiendo a la mejora de las condiciones, las colocaciones aumentaron considerablemente a principios de 2001, tras un cuarto trimestre de 2000 con escasa actividad. Sin embargo, la tendencia del agregado regional ha sido a la baja durante los cuatro primeros meses del 2001 y el monto total de este período, inferior a 13.900 millones de dólares, está lejos de los 17.000 millones emitidos en igual período del 2000. Esta diferencia es atribuible, sobre todo, a la contracción de las colocaciones argentinas. Las cifras disponibles para las demás entradas de capital en la región muestran una reducción de los capitales accionarios, mientras que es notable la bajada de los créditos bancarios.

C. DESEMPEÑO ECONÓMICO INTERNO

Después de la satisfactoria recuperación de las economías de América Latina en el año 2000, la expansión del nivel de actividad se redujo en el 2001. El producto del conjunto de la región preveía un incremento del 2%, para situarse el PIB por habitante en un 0,5%. En particular,

destaca el desempeño adverso de las mayores economías de la región. La tasa de crecimiento de México, que alcanzó el 7% en el 2000, se reduciría a una tercera parte debido al fin del ciclo expansivo estadounidense, al que destina la mayor parte de sus exportaciones. En Brasil, una severa crisis en el abastecimiento de energía eléctrica, sumado al deterioro del entorno exterior, ha propiciado un frenazo en su crecimiento, y en Argentina la situación económica es muy preocupante, al desaparecer el financiamiento externo y no conseguir reducir el déficit fiscal.

También se ha frenado la reactivación económica en Chile, pese a las medidas adoptadas para reducir las tasas de interés y disponer de un tipo de cambio muy favorable para las exportaciones. En Perú ha habido un fuerte descenso de la inversión y un deficiente nivel de actividad, Uruguay sigue sumido en una recesión y en Bolivia y Paraguay el crecimiento ha sido modesto debido a problemas políticos.

Los países que presentaron las mejores perspectivas de crecimiento en el año 2001 son la República Dominicana, Ecuador (que afianzaría su proceso de recuperación iniciado en el año 2000 con la dolarización de la economía), y Venezuela, mientras que los países de Centroamérica mostrarán crecimientos inferiores a los generados en los últimos años.

D. INVERSIÓN, INFLACIÓN Y EMPLEO

La expansión de la inversión bruta total en el año 2000 no se ha podido repetir en el 2001. La importante bajada de las corrientes de capital hacia varios países de la región, a raíz de las expectativas poco favorables de los inversionistas internacionales, han impedido alcanzar los niveles de inversión precedentes. Uno de los países más sensibles a esta disminución ha sido México, que en el año 2000 registró un incremento del 9% y que finalmente ha sufrido un retroceso del 16%. Chile y Brasil mostraron en el primer trimestre un aumento importante de la inversión aunque esta situación se revirtió a partir del segundo, mientras Argentina, Perú y Uruguay continuaron registrando caídas en los niveles de inversión al igual que en años anteriores. Por último, Colombia y Venezuela han mostrado favorables perspectivas, y se espera una mejora de la inversión en ambos países.

En cuanto a la inflación se refiere, en la primera mitad de 2001 el ritmo inflacionario de la zona en su conjunto volvió a tener un leve

descenso, ubicándose la tasa por debajo del 8% para el conjunto de la región. Esta moderada cifra se explica por la estabilidad del tipo de cambio en la mayoría de países y el fin de la escalada en el precio del petróleo, junto a políticas monetarias prudentes y situaciones recesivas de algunos países. En el segundo semestre las previsiones se han presentado más desfavorables en vista del alza en el tipo de cambio que se ha registrado en algunos países.

Entre los países con buenas cifras se encuentran Ecuador, cuya inflación ha disminuido notablemente en el primer semestre, México, Nicaragua y Paraguay. Argentina muestra signos de deflación debido a su especial coyuntura económica y Brasil es la nación en la que se ha producido un elevado incremento en este primer semestre.

Por lo que respecta al empleo, la mejoría de la situación laboral a nivel regional, observado el año 2000 en lo que a generación de empleo se refiere, tiende a frenarse y a revertirse, debido a la desaceleración de la actividad económica en el 2001. La tasa de ocupación bajó al 52,6% durante el primer semestre en ocho países, comparado con el 52,9% del mismo período en el año anterior. A ello contribuyó la caída de este indicador en las economías más grandes de la región, Brasil y México, disminuyendo también en Chile, y manteniéndose constante en Argentina, Colombia y Venezuela.

Cabe esperar que en el año en su conjunto, la caída en la tasa de ocupación sea aún más marcada. De esta manera, las proyecciones regionales apuntan a un mantenimiento de la tasa anual de desempleo en el 8,5%.

5. CEPAL. Situación de la economía latinoamericana después del 11 de septiembre⁶³

Según el «*Balance Provisional Para la Economía Latinoamericana 2001*» de la CEPAL, el nivel de actividad de las economías de América Latina y el Caribe creció escasamente en el 2001, con lo que se trunca la satisfactoria recuperación iniciada en 2000. A pesar de los excelentes augurios del FMI⁶⁴ que preveía un 4,5% en el aumento del PIB. Este deterioro se

⁶³ Para más detalle: *Balance preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. 2001*. Santiago de Chile. CEPAL, 2001.

⁶⁴ Véase: Punto V, Apartado 7. FMI revisa a la baja sus proyecciones económicas.

fue manifestando a lo largo del año, dada la disminución del crecimiento económico mundial y el agravamiento de la crisis en Argentina hasta desembocar en la suspensión de pagos⁶⁵. En el primer semestre el producto aumentó 1.5%, pero en el segundo disminuyó un 0.8%. El producto para el conjunto de la región se incrementó un 0.5%, mientras que por habitante declinó un 1%. Por su parte, el ingreso nacional no varió, en vista de la disminución de la relación de intercambio y el aumento en el pago neto de factores al exterior.

A. EFECTO DEL 11 DE SEPTIEMBRE

Los crueles ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, además de las importantes pérdidas humanas y materiales que causaron en Estados Unidos, tuvieron fuertes repercusiones en la coyuntura económica y en las expectativas de largo plazo en la región.

La tragedia del 11 de septiembre, agudizó los síntomas de recesión perceptibles en los principales países industrializados desde finales del 2000 o comienzos de 2001. En los primeros días de septiembre, todavía se esperaba una recuperación de la economía norteamericana para el año 2002 (2.7%, según la información de «Consensus Economics»). En octubre, las esperanzas de esa rápida salida de la recesión en Estados Unidos se habían esfumado, debido al fuerte deterioro de las expectativas de los consumidores e inversionistas, y los analistas ya no esperaban un crecimiento mucho mejor en el 2002 que el previsto para 2001 (1.2% y 1.1%, respectivamente, según la misma fuente). También se acentuó el pesimismo en las economías de Japón y Europa. Por lo tanto, el bienio 2001-2002 sería, según los analistas, el de peor desempeño de los últimos 30 años en materia de crecimiento mundial.

Estas perspectivas y su efecto en el comercio internacional afectaron las cotizaciones de los bienes primarios. La tendencia afectó también las cotizaciones de otras materias primas, que descendieron notablemente.

⁶⁵ Adolfo Rodríguez Saá, presidente de la República de Argentina, declaró el 23 de diciembre del 2001 la mayor suspensión de pagos registrada nunca en la economía internacional. La deuda pública argentina se situaba en 132.143 millones de dólares. Esta es una muy importante cifra, pues prácticamente equivale a lo que el país es capaz de producir en un año. Por otra parte, el riesgo país también registró máximos históricos pues alcanzó la impresionante cifra de 5.150 puntos.

Las repercusiones comerciales de estos hechos se reflejaron con mayor fuerza en México, Centroamérica y el Caribe, economías estrechamente vinculadas a la coyuntura en América del Norte, ya sea por su especialización en exportaciones de manufacturas producidas en industrias maquiladoras (en particular las de alta tecnología en Costa Rica y México, más sensibles al ciclo económico), por el desarrollo de actividades turísticas, o por la importancia de las remesas familiares que envían los trabajadores que han emigrado. En las islas del Caribe, donde el turismo internacional es un sector de actividad muy importante, los ingresos descendieron notablemente entre 20% y 60% en octubre. La tasa de ocupación en Jamaica fue de sólo 11% y en Cuba se cerraron un tercio de las habitaciones de hoteles. El transporte aéreo también se vio muy afectado, tanto por las cancelaciones de reservas y de vuelos como por el alza de los costos vinculados con los mayores gastos por adopción de medidas de seguridad y primas de seguro.

Las consecuencias financieras para las economías emergentes constituyeron otro tema de preocupación en América Latina, región muy vulnerable al ciclo financiero. Luego de los atentados, los mercados financieros se desplomaron en las principales plazas internacionales. La aversión al riesgo aumentó, observándose un alza en los márgenes exigidos para los papeles financieros considerados de baja calidad. En el Sur del continente, esta mayor cautela vino a complicar la ya muy compleja situación en Argentina, y agudizó especialmente el contagio de la economía vecina (Uruguay).

A comienzos de diciembre, sin embargo, los efectos más inmediatos de los eventos del 11 de septiembre se habían moderado. La favorable evolución del contexto geopolítico y la ejecución coordinada de políticas macroeconómicas contracíclicas en las economías industrializadas facilitaron un descenso de las tasas de interés internacionales. Los mercados financieros recuperaron los niveles previos a la crisis y los precios de las materias primas parecían haber tocado fondo. Gracias al mejor entorno internacional y a campañas de promoción comercial en América del Norte y en Europa, las perspectivas del sector turismo también estaban mejorando en México y el Caribe.

Al concluir el año, el mayor impacto económico directo sobre la región sería el retraso de dos a tres trimestres en el repunte de la economía norteamericana, retraso que limitó las perspectivas de una rápida recuperación en la región. Todavía es prematuro analizar las

implicaciones de más largo plazo para América Latina, pero parece indudable que persistirán en el tiempo.

La mayor incertidumbre con respecto al futuro político y económico global⁶⁶ podría afectar los flujos de inversión financiera y directa hacia economías emergentes. Esto constituye una llamada de atención para las autoridades económicas latinoamericanas, que deben fortalecer la capacidad interna de financiamiento de la inversión. La comunidad internacional no debería desaprovechar las señales de mayor solidaridad Norte-Sur que surgieron luego de los atentados, y que permitieron incorporar, en mayor medida, el punto de vista de los países en desarrollo en la agenda de las negociaciones comerciales. A su vez, estas nuevas perspectivas deberían permitir acelerar la reforma de la arquitectura financiera internacional.

B. LAS REFORMAS ESTRUCTURALES SE DESACELERAN

El proceso de privatizaciones continuó la tendencia declinante, principalmente por el agotamiento natural del proceso. En gran parte de los países se está instrumentando el procedimiento de concesiones, lo que promete dar nuevo impulso a la cooperación de los sectores público y privado. A su vez, continuaron los esfuerzos para promover una mayor competencia interna.

El año 2001 fue prolífico en propuestas legislativas⁶⁷ de reformas tributarias, que se promulgaron en Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Perú y República Dominicana, y aún están en discusión en México y Panamá.

En el área financiera se adoptaron medidas para evitar transacciones de origen ilícito en varios países del Caribe, se profundizó la supervisión bancaria en algunos países, y se adoptaron disposiciones para ampliar el mercado de capitales en otros. Contrariando la tendencia de los últimos años, Argentina y Venezuela adoptaron medidas de control sobre el movimiento de capitales.

⁶⁶ «Hemos entrado en el tercer milenio cruzando un umbral de fuego», Declaración de Kofi Anan, Secretario General de las Naciones Unidas, en el discurso pronunciado en la ceremonia de entrega del Premio Nobel de la Paz (10 de diciembre de 2001).

⁶⁷ Véase Apéndice III. Argentina: Esquema de las medidas legales e impositivas durante la crisis económica.

La integración regional mostró resultados divergentes. En algunas agrupaciones se avanzó en el marco normativo sobre la coordinación de políticas macroeconómicas. Sin embargo, en el Mercosur se recrudecieron las controversias comerciales. Las diferencias sustanciales en los regímenes cambiarios de los dos socios más grandes, sin mecanismos que regularan formas aceptables de compensación para situaciones de desequilibrio, constituyeron trabas sustantivas para el desarrollo del acuerdo.

C. CAÍDA DEL COMERCIO INTERREGIONAL

El comercio entre las Américas cayó casi cuatro por ciento en el 2001 con respecto al año anterior⁶⁸. Este descenso pone fin a una década de expansión en el intercambio comercial en el hemisferio occidental, que durante ese período aumentó a más del doble de la tasa de crecimiento de las exportaciones a otras regiones del mundo.

Las exportaciones de las Américas al resto del mundo bajaron un dos por ciento en el 2001⁶⁹. El comercio interamericano se vio afectado por la desaceleración en la actividad económica mundial, y particularmente por la abrupta caída sufrida en los Estados Unidos. Las exportaciones de algunos países latinoamericanos sufrieron por los descensos en los precios de materias primas, como el petróleo y el café. Por ello, tras la fuerte pero breve recuperación del 2000, este año las exportaciones latinoamericanas habrían bajado casi tres por ciento.

La caída fue especialmente abrupta en algunos países andinos y centroamericanos. En términos regionales, sin embargo, la caída de cuatro por ciento en las exportaciones mexicanas fue el factor más relevante para el desempeño de la región debido al peso de México en el comercio exterior latinoamericano.

La desaceleración del crecimiento económico también afectó al comercio entre países latinoamericanos, que creció sólo uno por ciento

⁶⁸ Según los datos preliminares difundidos por el Banco Interamericano de Desarrollo, 17 de diciembre 2001.

⁶⁹ Según la Nota Periódica sobre Integración y Comercio en las Américas publicada por el Departamento de Integración y Programas Regionales del BID. Washington. Diciembre 2001.

en el 2001, tras haberse expandido 20 por ciento el año anterior. No obstante, en algunos casos el comercio con otros países de la región ayudó a compensar las caídas en las exportaciones a otras regiones. Así sucedió con la Comunidad Andina⁷⁰ y América Central⁷¹, a diferencia del Mercosur⁷² y el TLCAN⁷³.

El Mercosur sufrió una fuerte caída en el comercio entre los países miembros, tras haberse expandido a una tasa promedio del 16 por ciento durante la década pasada, esos intercambios decrecieron un 10 por ciento en el 2001.

Las exportaciones brasileñas mermaron en ese sentido, principalmente por la recesión argentina. En cambio, las exportaciones globales del Mercosur tuvieron un mejor desempeño gracias a un robusto crecimiento en las exportaciones a terceros países. Mercosur probablemente se vio beneficiado por su menor dependencia del mercado estadounidense y la depreciación de algunas de sus monedas nacionales. Por el efecto combinado de estos factores, las exportaciones entre países del Mercosur representaron sólo 18 por ciento de sus exportaciones totales, contra un máximo de 25 por ciento en 1998.

El comercio del TLCAN con el resto del mundo, que bajó un dos por ciento en el 2001, también se vio menos perjudicado que el comercio entre países socios del tratado, que cayó un cinco por ciento.

En contraste, todos los países andinos salvo Venezuela registraron un fuerte crecimiento en su comercio entre países socios, mientras que varios de ellos sufrieron descensos en sus exportaciones totales. Algo similar ocurrió en la mayoría de los países centroamericanos.

Entre los países latinoamericanos, Venezuela y Costa Rica registraron las mayores caídas en sus exportaciones. Venezuela se vio perjudicada por la baja en los precios del petróleo; Costa Rica sintió el efecto de una contracción en la demanda estadounidense de productos de alta tecnología, como los microprocesadores, y el desmoronamiento de los precios del café. A pesar de una fuerte caída en sus ventas al resto del

⁷⁰ Incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

⁷¹ Incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

⁷² Incluye a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

⁷³ Incluye a Canadá, Estados Unidos y México.

Mercosur, Brasil pudo aumentar sus exportaciones globales un siete por ciento en el 2001⁷⁴.

Consecuentemente, existe todavía muchas incertidumbres respecto de la esperada reactivación de las economías de América Latina y el Caribe en 2002. Las perspectivas de la economía internacional siguen siendo poco alentadoras, debido a los problemas por los que atraviesan los Estados Unidos⁷⁵, a lo que se agrega el menor crecimiento de las economías europeas y la agudización de la crisis japonesa. Pese al fuerte descenso de las tasas internacionales de interés, no hay señal de retorno de capitales a países en vías de desarrollo, debido a la alta percepción de riesgo que subsiste. La inversión extranjera directa, principal mecanismo de transferencia de capitales al mundo en desarrollo en los años noventa, atraviesa un período de retracción.

La coyuntura norteamericana afectaría en particular a México, Centroamérica y el Caribe, cuyo comercio con Estados Unidos seguirá presentando un ritmo lento. No obstante, se espera una modesta reactivación en México y en Costa Rica. En América del Sur, es probable que Brasil mejore moderadamente su desempeño, gracias al buen comportamiento de las exportaciones y a una reactivación de la demanda interna, si la situación cambiaria permite la adopción de una política monetaria menos restrictiva. Durante el 2002 tendrá un efecto trascendental para la economía brasileña el giro que den los comicios presidenciales, a celebrar en septiembre de este año. Los países del Cono Sur en conjunto registrarían una nueva caída en el producto, pero ello se explica básicamente por Argentina, cuyas perspectivas son poco alenta-

⁷⁴ Adviértase, que en la mayoría de los casos, los cálculos se basaron en datos comprendidos en el período enero-septiembre del 2001. Aunque se realizaron esfuerzos para reflejar las posibles consecuencias para el comercio tras los trágicos atentados del 11 de septiembre, la falta de estadísticas para el último trimestre del año complica la evaluación del impacto económico de esos eventos. Por ello, el cálculo de una caída de tres por ciento en las exportaciones globales de las Américas podría resultar optimista. Por otra parte, no incluye al comercio de servicios, que ha padecido grandes perjuicios, particularmente en países caribeños y centroamericanos que dependen del turismo para generar ingresos de divisas.

⁷⁵ The Conference Board –véase Recuadro III- en sus datos referidos al «Índice de Confianza del Consumidor» de diciembre 2001, indica un repunte de la confianza del ciudadano americano respecto al consumo. El índice mensual alcanzó en diciembre 93,7% puntos, que es la primera subida desde el mes de junio. La cifra es aún baja en términos relativos, pero pone fin a un desplome que en noviembre llegó hasta un 84,9. La cifra inicial fue de 82,2 y los expertos estimaban para diciembre un índice de 83,8%, por lo que han sido los primeros sorprendidos por la recuperación del ánimo.

doras, ya que se prevé que volverá a registrarse una contracción del nivel de actividad.

En cambio, Chile continuará mostrando un crecimiento moderado y Uruguay tendrá un resultado menos adverso que en el 2001. La Comunidad Andina continuará incrementando, aunque levemente, su expansión del nivel de actividad. La reactivación de Perú se verá impulsada por a puesta en marcha de un gran proyecto minero y la normalización de la situación interna; mientras Venezuela seguirá creciendo moderadamente, Colombia tendría un desempeño un poco más favorable que en 2001, y Ecuador continuaría su recuperación, aunque a un ritmo más lento. Con todo, para el conjunto de la región, se espera un crecimiento de apenas 1.1% en el 2002⁷⁶. Aunque queda por despejar la evolución que tomará la economía americana, los datos de finales del 2001 ofrecían cierta dosis de «optimismo» (véase Recuadro III). En la siguiente Tabla VIII observamos la evolución de los principales indicadores económicos en América Latina y el Caribe durante 1999, 2000 y 2001.

⁷⁶ «Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2001», CEPAL. Santiago de Chile. Diciembre 2001.

**TABLA VIII. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS**

Actividad económica y precios	1999	2000	2001
	Tasas de variación anual		
Producto interior bruto	0,4	4,1	0,5
Producto interior bruto por habitante	-1,2	2,5	-1,0
Precios al consumidor	9,5	8,7	7,0
Relación del intercambio	0,4	5,9	-3,7
	Porcentajes		
Desempleo urbano abierto	8,8	8,4	8,4
Resultado fiscal /PIB	-3,1	-2,7	-3,1
Sector externo	Miles de millones de dólares		
Exportación de bienes y servicios	341,0	405,7	391,4
Importación de bienes y servicios	362,7	419,1	413,7
Balanza de bienes	-6,2	4,2	-2,2
Balanza de servicios	-15,6	-17,5	-20,0
Saldo de renta de factores	-52,2	-52,3	-53,4
Saldo en cuenta corriente	-55,1	-45,7	-52,8
Cuenta de capital y financiera	43,3	67,0	32,7
Balanza global	-11,8	20,5	-20,1
Transferencias netas de recursos	-3,1	1,0	-3,4

Fuente: CEPAL 2001

RECUADRO III. POSIBLE RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA AMERICANA TRAS EL 11-S

Los consumidores americanos recuperan paulatinamente su confianza y lo están haciendo con fuerza en el mes de diciembre, al registrar la mayor subida desde febrero de 1998, esperándose que esta tendencia continúe y cierre la caída que se venía registrando desde junio de 2001 antes de los atentados del 11 de septiembre.

*The Conference Board*⁷⁷, responsable de los estudios mensuales de los «Índices de Confianza del Consumidor», apunta que éstos ya no están en niveles de recesión y la tendencia al alza indica que la economía puede haber tocado fondo y que es probable una recuperación para finales del año 2002. En los seis primeros meses, afortunadamente, la economía americana evolucionó favorablemente, hasta el punto que se advierte un sostenimiento en la recuperación y con ello una salida de la crisis, entrando en un periodo de crecimiento aunque con reducción del empleo. Los analistas han estimado un crecimiento eufórico del PIB para el primer trimestre del 2002 en torno al 5% ó 6%. Este sentimiento de mayor seguridad económica explica el alza del 6.4% en las ventas de las viviendas nuevas, hasta las 934.000 entregas de llaves, y de segunda mano en un 0.6%, hasta los 5.21 millones a lo largo del mes de noviembre (2001).

El índice de confianza del mes de diciembre se sitúa en el nivel 93,7, muy superior al 84,9 registrado en el mes de noviembre. Las señales de reactivación también se dejaron sentir en la industria. El indicador de la Asociación Nacional de Gestores de Compras de Chicago, que mide la evolución del sector manufacturero de Chicago, mejoró sensiblemente, desde el nivel 41.1 de noviembre al 41.4 en diciembre, si bien se mantiene por debajo de la frontera de los 50 puntos que delimita los periodos de actividad de los de contracción. Los analistas aseguran que este índice está preparado para traspasar el punto de inflexión debido a la paulatina reducción de los inventarios. También los bienes duraderos, que excluyen el material aeronáutico y equipamientos del transporte, repuntaron en noviembre un 1.1%, el segundo incremento mensual consecutivo.

En efecto, nuevamente en marzo de 2002 el índice de confianza ha saltado desde el 95 registrado en febrero hasta el 110.2, el mayor incremento mensual en once años. El gasto de los consumidores, del que dependen

⁷⁷ The Conference Board es una prestigiosa institución privada de EE.UU., presidida por Lord Marshall, Presidente de British Airways. Además de estos Índices de Confianza del Consumidor, también elabora los «Índices Económicos Avanzados». The Conference Board está presente en España, al estar ubicado en Madrid el Consejo Ueuropa-América Latina de Economía y Finanzas.

RECUADRO III. POSIBLE RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA AMERICANA TRAS EL 11-S (Continuación)

dos tercios de la economía norteamericana, subió un 6.1%, vigorosamente empujado por un 39.4% de incremento en los dólares dedicados a bienes duraderos, en particular vehículos.

Han sido argumentos de peso en esta euforia consumista la devolución de impuestos, la renegociación a la baja de las hipotecas y el relativamente bajo coste de la energía. En cuanto a los datos sobre índice de precios, el IPC subió un 0.8% en el cuarto trimestre, lo que dejó la tasa anual para el año 2001 en el 1.9% frente al 2.7% de 2000.

Fuente: Elaboración propia

6. Vulnerabilidad de la economía latinoamericana después del 11 de septiembre⁷⁸

El *Informe Económico del BID*, presentado durante su 43 Reunión de la Asamblea de Gobernadores 2002, celebrada en la ciudad de Fortaleza (Brasil), es un referente para el análisis, pues transcurrido el impacto económico y emocional del 11 de septiembre, fijaba con claridad las ambivalencias o, si se desea, incertidumbres que acechan a la región. Ciertamente recoge un pesimismo, en parte producto de la situación internacional, que ha golpeado, como en anteriores crisis, al conjunto de las economías latinoamericanas. Ello demuestra una vez más que la vulnerabilidad y dependencia económica y financiera siguen tan presentes, como lo atestiguan aquellos amortiguadores diseñados para salvaguardarse ante los dolorosos y desastabilizadores impactos externos que no ha funcionado.

El desempeño económico de América Latina y el Caribe desde 1997 comprende tres fases definidas por sucesos externos. La crisis de las economías emergentes de Asia a mediados de 1997 marcó el comienzo de una fase de desaceleración. La crisis rusa, un año más tarde, precipitó a toda la zona en una recesión, que culminó con el inicio de una fase de recuperación a mediados de 1999. Esta fase, impulsada por

⁷⁸ Para más detalle: Informe Anual 2001. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington 2002.

el dinamismo de Estados Unidos, llegó a su fin hacia mediados del 2000. Desde entonces, la actividad económica de América Latina y el Caribe ha estado estancada (véase Recuadro II: Tres crisis en menos de una década).

América Latina, en razón del prolongado estancamiento y las difíciles perspectivas para 2002, está entrando en uno de sus períodos más críticos en varias décadas. Muchas de las economías de la región carecen de margen de maniobra fiscal. La estabilidad de los gobiernos nacionales y la pronta recuperación del crecimiento mundial son factores decisivos para salir de la recesión. Se ha de evitar que esta situación conduzca a un retroceso en los logros de la estabilidad macroeconómica y las reformas estructurales de la última década.

A continuación se analizan los aspectos clave para la economía de América Latina el 11 de septiembre.

A. PANORAMA INTERNACIONAL

Desde mediados de 1997, América Latina y el Caribe han sufrido una serie de choques externos adversos. A partir de la crisis de Asia, los precios de los productos de exportación y los términos de intercambio se han deteriorado de manera significativa. Los precios de los productos básicos, excluido el petróleo, han caído cerca del 26% desde el segundo semestre de 1997. Los términos de intercambio para algunos países no exportadores de petróleo, como Chile o Perú, han caído en un 20%.

Hasta fines del 2000, los países exportadores de petróleo venían beneficiándose de los altos precios del crudo, pero desde entonces el petróleo también ha entrado en esta tendencia descendente, que se agudizó después de los sucesos del 11 de septiembre.

La actividad económica en Estados Unidos, Europa y Japón se ha estado tambaleando desde mediados del 2000. El crecimiento de las siete economías avanzadas más grandes del mundo cayó del 3,8% en el 2000 a niveles cercanos al 1% en 2001, y presentará un repunte que las situará apenas en torno a un 2% en 2002. En consecuencia, la demanda de productos latinoamericanos de exportación ha bajado y se prevé que continuará careciendo de dinamismo.

En tanto que los términos de intercambio se han deteriorado y el mundo ha entrado en una fase recesiva (dependiendo de la celeridad de

recuperación de la economía americana), el acceso al financiamiento se ha visto fuertemente restringido. Los problemas que han acosado a las economías emergentes, desde la crisis rusa de mediados de 1998, han causado un incremento importante y persistente en el costo del financiamiento internacional para los países en desarrollo, y para América Latina en particular. Los márgenes entre dicho costo y el rendimiento de los títulos del Tesoro de Estados Unidos pasaron de 260 puntos básicos en el trimestre anterior a la crisis asiática a más de 800 puntos básicos en el último trimestre de 2001. Es importante señalar, sin embargo, que especialmente desde principios de 2001 los mercados han mostrado una creciente capacidad de diferenciación en la percepción de riesgo entre los países latinoamericanos, a juzgar por los márgenes de la deuda de cada país.

El fuerte incremento en el costo del financiamiento ha estado asociado a una reducción de los flujos de capitales hacia la región. Las entradas de capitales a las siete economías más grandes de América Latina (que representan el 90% del PIB regional) cayeron del US\$100.000 millones en el año 1998 a US\$58.000 millones en el año 2001. Los flujos de cartera desaparecieron casi por completo: durante el mismo período cayeron de US\$49.000 millones a sólo US\$1.000 millones, lo cual implica una importante recomposición de las fuentes de financiamiento. Actualmente, la inversión extranjera directa es actualmente la única fuente importante de capital externo en la región, pero incluso ésta ha empezado a contraerse, siguiendo el esquema observado en otros períodos de desaceleración de las grandes economías. De US\$72.000 millones en 1999 cayó a los US\$57.000 millones en 2001. Esta tendencia ha sido muy clara en Brasil, donde la inversión extranjera directa pasó de US\$33.000 millones en el 2000 a una cifra inferior a los US\$20.000 millones en 2001.

La reducción de los flujos de capitales ha afectado prácticamente a toda la región, incluidos países con bases macroeconómicas sólidas y una trayectoria de reformas estructurales profundas, como Chile, donde cayeron de un monto equivalente al 7% del PIB a mediados de 1998 a sólo el 1% en 2001. La reducción de las entradas de capitales superó el 6% del PIB en Venezuela y Perú, mientras que en Argentina fue cercana al 5% y en Colombia fue el 3,5% del PIB. El único país que no se ha visto afectado por una contracción fuerte de los flujos de capitales es México, aunque ello no ha evitado el impacto de la desaceleración de Estados Unidos en su economía.

La fuerte disminución de las tasas de interés de los recursos de la Reserva Federal de Estados Unidos durante 2001 no ha bastado para recuperar los flujos financieros hacia la región. A diferencia del pasado, esta reducción de tasas de interés no ha conducido a menores costos del financiamiento externo, debido a que solo en parte se ha reflejado en mejores tasas de interés de largo plazo y a que este efecto ha sido contrarrestado por la percepción de mayores riesgos, especialmente para los países latinoamericanos.

En resumen, la región se enfrenta actualmente a una coyuntura internacional adversa: los términos de intercambio se han deteriorado, el comercio mundial ha perdido dinamismo y la afluencia de capitales hacia la región se ha reducido drásticamente.

B. RESULTADOS MACROECONÓMICOS

A partir de la crisis asiática de mediados de 1997, el crecimiento económico en América Latina empezó a perder fuerza, y a raíz de la crisis rusa, se volvió negativo entre el tercer trimestre de 1998 y el segundo trimestre de 1999. Siguió entonces un período de fuerte recuperación, aunque de corta duración, propiciado en gran parte por el dinamismo de Estados Unidos. Las caídas en los términos de intercambio, la desaceleración del comercio mundial y el deterioro de las condiciones financieras internacionales pusieron fin a la recuperación económica que ocurrió entre mediados de 1999 y el primer trimestre del 2000. Desde entonces, las tasas de crecimiento han sido moderadas y han tendido a debilitarse aún más a medida que la situación externa se fue tornando más adversa. Para 2001 se prevé un crecimiento del orden del 1% para América Latina y el Caribe en conjunto. En Argentina el crecimiento sufrió una caída de no menos del 2%, y en México fue prácticamente nulo. La mayoría de los demás países tuvieron tasas de crecimiento positivas pero moderadas, incluso en Chile, donde se prevé que no llegará al 4%. Varios países de América Central y el Caribe fueron afectados por desastres naturales recientes y por caídas en el turismo y la maquila. Unos de los pocos países con buen crecimiento en el curso del año fue Ecuador, que estaba recuperándose de la profunda recesión de 1999 y donde el retorno de la estabilidad macroeconómica y la expansión de las actividades petroleras han dado nuevo aliento a la economía.

La inversión ha sido el componente de la demanda más afectado por los vaivenes de la situación económica. A partir de la recesión de 1998-1999, sufrió una caída del orden del 15% en promedio, de la cual sólo en mínima parte logró reponerse durante la fase de recuperación. Desde comienzos del 2000, la inversión ha estado prácticamente estancada. El consumo sufrió un revés menos severo durante la recesión, pero el consumo per cápita en la región en conjunto se encuentra actualmente, en promedio, por debajo del niveles de mediados de 1998.

Durante las fases de desaceleración y recesión de mediados de 1997 a mediados de 1999, en la mayoría de las economías de América Latina el saldo fiscal se deterioró. En consecuencia, la deuda pública aumentó. En seis de las mayores economías de la región (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y México), el déficit fiscal promedio pasó del 0,9% del PIB en el segundo trimestre de 1997 al 3,7% en el último trimestre de 1999, y el nivel de deuda pública se elevó del 27% al 35% del PIB. A partir de entonces, pese a la situación de estancamiento o recesión de estas seis economías, el déficit fiscal promedio se ha reducido al 2,7% del PIB y la deuda pública ha aumentado solo al 37%. Para el conjunto de las economías de la región, el déficit del gobierno central se ha reducido del 4,4% del PIB en 1999 al 3,2% en 2001.

En otras palabras, a pesar del notable deterioro reciente del ambiente externo y el debilitamiento de la demanda interna, los gobiernos de la región han mantenido políticas austeras en el frente fiscal. Entre las grandes economías, sólo Brasil tuvo en 2001 un déficit mucho mayor que el año anterior, pero no debido a un aumento de gastos, sino al encarecimiento de servicios de la deuda como consecuencia del aumento de las tasas de interés y la devaluación del real. Los gobiernos de la región no han recurrido a políticas fiscales para contrarrestar la caída en la actividad productiva debido a que las restricciones financieras se han agravado y en varios países la deuda ya es elevada, especialmente si se compara con las recaudaciones tributarias.

Las restricciones para acceder a los mercados de capitales internacionales, ha impedido que la mayoría de países mantengan mayores déficit externos, como sería deseable para no tener que reducir aun más el gasto interno en un período de disminución de los ingresos de exportación. Antes bien, la cuenta corriente de la balanza de pagos en los siete países más grandes de la región (los seis antedichos y Venezuela), que habían llegado a tener un déficit promedio equivalente al 5% del PIB en el ter-

cer trimestre de 1998, llegaron prácticamente a una situación de equilibrio en el primer trimestre de 2001 y para el año completo registró un déficit que no excedió del 1% del PIB. Para todos los países de la región, el déficit promedio de la cuenta corriente pasó del 4,5% del PIB en 1998 al 3,3 en 2001.

Debido al reducido margen de ajuste en los saldos fiscales o exteriores, para preservar la estabilidad macroeconómica los países han tenido que recurrir a alguna combinación de aumentos del tipo de cambio y las tasas de interés. En Brasil y Chile, el tipo de cambio tuvo ajustes de importancia a lo largo del año, mientras que en Argentina el peso del ajuste recayó en las tasas de interés.

C. PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS DE POLÍTICA ECONÓMICA⁷⁹

Las perspectivas de crecimiento para América Latina y el Caribe en 2002 son algo más positivas que las de 2001, pero hay amplio margen para mejoras. Aunque no se espera recesión en ningún país de la región, con la excepción de Argentina, las tasas de crecimiento previstas en la mayoría de los casos son inferiores al 4% y para la región en conjunto no llegan al 2%.

En estas circunstancias nada halagüeñas, son muchos los motivos de preocupación. El más acuciante es la situación en Argentina. Durante el primer semestre del año 2000, el consenso de los mercados era que el crecimiento en 2001 sería del 4% ó 5%. Los márgenes sobre la deuda no llegaban a los 600 centésimos de punto porcentual y el país gozaba de una buena calificación de riesgo. Posteriormente, el crecimiento pasó a ser negativo y los márgenes sobre la deuda alcanzaron niveles sin precedentes, precipitando la mayor cesación de pagos de la historia y la caída del gobierno.

En retrospectiva, el cambio en la opinión de los mercados sobre Argentina no deja de ser sorprendente. Es cierto que una serie de perturbaciones desfavorables afectaron a Argentina en este período, entre ellas la devaluación del real brasileño, la caída de los precios de las ex-

⁷⁹ Para más detalle puede consultarse el trabajo de Casilda Béjar, R. y Sotelsek Salem, D., «Una reflexión en torno a la situación y perspectivas de América Latina». Revista Información Comercial Española (ICE), n° 799. Ministerio de Economía. Madrid, abril-mayo 2002.

portaciones, el fortalecimiento del dólar y diversos sucesos políticos que dificultaron la adopción de medidas de ajuste y redujeron la confianza internacional. Esta serie de perturbaciones crearon un clima de duda sobre la sostenibilidad fiscal, debido al alto costo de la deuda pública y al monto elevado del financiamiento público.

Sin embargo, Argentina logró uno de los ajustes fiscales y macroeconómicos más impresionantes que sea posible imaginar históricamente, con recortes profundos en los salarios públicos y en los programas de seguridad social. Además, introdujo medidas creativas y valientes para mejorar la estructura de la deuda y reducir los desequilibrios comerciales externos, y en dos ocasiones en un período de un año recibió apoyo del Fondo Monetario Internacional.

Pero la confianza internacional no se ha recuperado y las tasas de interés se han mantenido muy altas, atrapando a Argentina en un círculo vicioso donde los ajustes fiscales necesarios para dar cabida a la carga de la deuda reducen las perspectivas de crecimiento y minan aún más la confianza. Después de varias rondas de ajustes fiscales, las autoridades han llegado al convencimiento de que no será posible restablecer el crecimiento y la confianza sin algún tipo de reducción o reestructuración de la deuda, que disminuya así la carga fiscal en el futuro. El gobierno trató de tomar medidas de ese tipo con miras a una reestructuración voluntaria que no pusiera en peligro el acceso futuro al país al financiamiento externo. A fin de evitar la retirada masiva de haberes bancarios y un movimiento especulativo extraordinario contra la moneda, las autoridades económicas congelaron los depósitos, lo cual socavó aun más la confianza y agravó la recesión.

La prolongada crisis de Argentina no ha dado origen a una situación de contagio generalizado en América Latina, como podría haberse temido. De hecho, los mercados han sido capaces de discernir de forma efectiva la situación de los distintos países, varios de los cuales recientemente colocaron títulos en los mercados internacionales.

Otro motivo de preocupación es el futuro de la estabilidad macroeconómica en América Latina. A pesar de las difíciles circunstancias por las que han pasado los países durante la última década, en todo momento los gobiernos han mantenido su compromiso con la disciplina macroeconómica. De hecho, y a pesar de las complicadas circunstancias, las tasas de inflación han continuado descendiendo en la mayoría de

países. Seis de las siete mayores economías de la región tienen tasas de inflación inferiores al 10% y no hay temor de que las tendencias sean muy diferentes en 2002. Es preciso recordar que en los últimos años, aun en los países donde ha habido importantes devaluaciones de los tipos de cambio, la inflación se ha mantenido bajo control. Por ejemplo, Colombia en 1998 y Brasil en 1999 lograron ajustes considerables del tipo de cambio real sin que ello implicara un aumento en las tendencias de inflación de mediano plazo. El manejo de la situación actual en la mayoría de los países muestra un fuerte compromiso con la estabilidad macroeconómica.

El tercer tema de gran preocupación para la región es el futuro de las reformas estructurales. ¿Habrá un retroceso en la modernización de las economías y un retorno a las viejas políticas de control e intervención estatal? Las tendencias de la última década indican que este temor es improbable. De hecho, los momentos de mayor reforma han sido casi sin excepción momentos de crisis, y el proceso de reforma se ha seguido su curso en la mayoría de los países.

Sin embargo, no se puede negar que en toda la región reina un ambiente de descontento con la situación económica y de insatisfacción con los resultados de algunas de las reformas económicas. La probabilidad de una reversión de la política será menor en la medida en que se pueda encontrar rápidamente una solución duradera a la situación de Argentina, de forma que pueda evitarse el contagio de otros países. También será menor la probabilidad de un retroceso en la medida en que la economía de Estados Unidos empiece a recuperarse, lo cual se prevé que ocurrirá a más tardar a mediados de 2002, y en la medida en que se abran nuevas oportunidades de exportación para los países latinoamericanos, de forma que se amplíe el horizonte para la inversión y haya un rápido retorno del crecimiento.

No hay ninguna duda de que América Latina se encuentran en una encrucijada. La situación económica a comienzos del siglo XXI, como los datos han confirmado, se ha comportado con claros indicios de debilidad. La mayoría de los gobiernos se han comprometido a mantener la estabilidad macroeconómica de manera suficientemente amplia para enfrentarse a una desaceleración económica prolongada. De hecho, la mayoría de los países ya se han visto obligados a reducir o postergar sus programas de gastos, a pesar de la creciente demanda popular y la

situación de descontento. En estas circunstancias, la evolución del ambiente económico internacional y el liderazgo y credibilidad de los gobiernos serán decisivos para sortear la encrucijada, que una vez estén ante sus propias capacidades. En la siguiente Tabla IX se observan distintos indicadores para los años 2000 y 2001.

TABLA IX. EL ENTORNO EXTERNO (Porcentajes)

	2000	2001
Crecimiento de la productividad		
Países desarrollados	3,9	1,1
Países en desarrollo	5,8	4,0
Crecimiento del volumen de importaciones		
Países desarrollados	11,8	-1,0
Países en desarrollo	16,4	3,5
Tasas de interés a corto plazo		
Dólar de Estados Unidos	6,0	3,5
Euro	4,6	4,1
Yen	0,2	0,0
Precios de productos (Cambio porcentual)		
Petróleo	56,9	-14,0
Alimentos*	-0,5	2,9
Bebidas*	-16,6	-18,3
Metales*	12,1	-8,2

* Los cálculos se basan en datos hasta octubre de 2001.

Fuente: FMI, Perspectivas de la economía mundial, diciembre de 2001.

7. FMI revisa a la baja sus proyecciones económicas

Desde que se publicó la edición de mayo de 2001 de: «Perspectivas de la Economía Mundial», se ha deteriorado el panorama para el período 2001-02 y han aumentado los riesgos de que los resultados sean más desfavorables que los proyectados debido a los atentados terroristas del 11 de septiembre en Estados Unidos. Posteriormente, el FMI revisó a la baja las proyecciones de crecimiento para casi todas las regiones como

reflejo de distintos factores, entre los que destacan: repercusiones de la desaceleración mundial más graves de las previstas, el retraso de la recuperación de Estados Unidos, el aumento más débil de la demanda interna y de confianza en Europa, las perspectivas de un período de crecimiento más lento en Japón, dado que este país sigue emprendiendo reformas estructurales (aunque esto tendrá beneficios considerables en el mediano plazo), la continua contracción del gasto en tecnología de la información, que afecta en particular a Asia, y el deterioro de las condiciones de financiamiento en los mercados emergentes, sobre todo en América Latina⁸⁰.

A. DESACELERACIÓN MUNDIAL

El aumento del PIB se está desacelerando en casi todas las regiones del mundo y al mismo tiempo se observa una aguda reducción del crecimiento del comercio exterior. Ante esta situación, muchos países –especialmente Estados Unidos– han adoptado medidas macroeconómicas más expansivas, siendo las más recientes las de mediados de septiembre tras la ofensiva terrorista. Esto, aunado a la disminución paulatina de los precios del petróleo y de otras conmociones que contribuyeron a la desaceleración económica, ayudaría a sustentar la actividad económica y la confianza en el futuro. No obstante, persisten grandes incertidumbres y riesgos porque esta fase descendente del ciclo vuelve al mundo más vulnerable ante nuevos imprevistos, y persiste el riesgo significativo de una desaceleración más profunda y prolongada.

Las nuevas proyecciones de *Perspectivas de la Economía Mundial* –que se establecen utilizando ponderaciones de la paridad de poder adquisitivo– indican un crecimiento mundial del 2.6% en 2001 (véase *Tabla X*) 0.6 puntos porcentuales más bajo de lo que se preveía en la edición de mayo de 2001, e inferior en más de 2 puntos porcentuales al ritmo excepcionalmente rápido que caracterizó al año 2000. Se proyecta un crecimiento del 1.3% en Estados Unidos, 0.2 puntos porcentuales menos que en la edición de mayo de 2001, y se espera que la actividad

⁸⁰ Véase para más detalle: FMI. Torsten Slok. Finanzas y Desarrollo. Washington, diciembre 2001.

económica comience a repuntar moderadamente en el futuro a medida que comiencen a sentirse los efectos de la flexibilización adoptada previamente. Se han deteriorado más significativamente las perspectivas para los demás países industrializados. En la zona del euro se han reducido 0.6 puntos porcentuales las proyecciones de crecimiento, ubicándose en el 2001 en 1.8% debido a una acusada contracción del aumento de la demanda interna, sobre todo en Alemania, y las repercusiones más fuertes de lo previsto de la desaceleración mundial. Lo que más sorprende es que las perspectivas para Japón continúan siendo sombrías.

TABLA X. PROYECCIONES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

			Proyecciones Actuales		Diferencia con las proyecciones de mayo de 2001 ¹	
	1999	2000	2001	2002	2001	2002
Producto Mundial	3.6	4.7	2.6	3.5	-0.6	-0.4
Economías avanzadas	3.4	3.8	1.3	2.1	-0.6	-0.6
Países en desarrollo	3.9	5.8	4.3	5.3	-0.7	-0.3
Países en transición	3.6	6.3	4.0	4.1	-	-0.1

¹ Cifras actualizadas utilizando ponderaciones del poder adquisitivo que se resumen en el cuadro A del apéndice estadístico de Perspectivas de la Economía Mundial. Fondo Monetario Internacional, Washington, octubre de 2001.

B. PAÍSES EN DESARROLLO Y EN TRANSICIÓN

Se han deteriorado también las perspectivas para la mayoría de los países en desarrollo y en transición. El crecimiento fue revisado a la baja de forma acusada en América Latina, cuya actividad económica ha sufrido nuevamente los efectos nocivos de las dificultades económicas, así como los vaivenes políticos de Argentina y otras peculiaridades, como la crisis de energía en Brasil. Se han desacelerado asimismo las entradas de capital en la mayoría de los países –con excepción de México–, lo cual inquieta dadas las cuantiosas necesidades de financiamiento externo de

la región. En cuanto a las economías emergentes de Asia, si bien el crecimiento de China mantiene su capacidad de recuperación, muchos países han sido golpeados duramente por la desaceleración del crecimiento mundial y el giro desfavorable que ha tomado el ciclo del sector electrónico, cuyo impacto fue exacerbado por los vínculos comerciales intrarregionales y lo sucedido en Japón. Las perspectivas de crecimiento se debilitaron moderadamente también en el Oriente Medio, debido a la baja de los precios del petróleo y a los recortes de la producción, además de la crisis que está padeciendo Turquía. El crecimiento proyectado en África se redujo, pero aún se espera que sea más alto que en el 2000, gracias a las mejores condiciones climáticas y la disminución de los problemas de seguridad en varios países. En cambio, las perspectivas para las economías en transición permanecieron prácticamente iguales.

En consecuencia para América Latina, el ataque terrorista ha contribuido a aumentar la incertidumbre y la aversión al riesgo de los inversores, en un momento donde ya había preocupación por la desaceleración de la economía mundial, el deterioro de los fundamentos en los mercados de los países emergentes y la capacidad crediticia en determinados países en desarrollo.

En América Latina, los sucesos ocurridos en septiembre están afectando la esfera real y financiera de estas economías. Las expectativas sobre la duración transitoria de estos hechos dependen, por un lado, de la eficacia de las medidas de política económica que cada país pueda implementar con el fin de atender sus propios desequilibrios. Y por otro lado, en gran medida del impacto esperado a corto plazo de las medidas fiscales y monetarias expansivas que están implementando EE.UU. y los países industrializados para atenuar la situación actual de declive y estimular la reactivación económica.

Lo paradójico de esta situación es que, tras el atentado terrorista, se reproduce una situación asimétrica entre las políticas de los países desarrollados y las políticas de los países emergentes. Mientras los países desarrollados están aplicando políticas monetarias y fiscales expansivas para amortiguar la profundización del declive económico, los países emergentes como Argentina se ven en la obligación de poner en marcha políticas monetarias y fiscales restrictivas en un contexto de recesión económica.

RECUADRO IV. FMI. RESPUESTA INTERNACIONAL COORDINADA TRAS LOS ATENTADOS TERRORISTAS DEL 11 DE SEPTIEMBRE⁸¹

El papel del FMI

Los ataques terroristas del 11 de septiembre en Estados Unidos hacen necesaria una respuesta internacional coordinada que permita hacer frente a las vulnerabilidades de la economía mundial y los nuevos riesgos previsibles, teniendo en cuenta que «en el futuro inmediato será necesario enmarcar las políticas económicas en un entorno de incertidumbre inusualmente pronunciada»⁸².

En la presente coyuntura, el FMI puede adoptar varias medidas concretas para ayudar a los países miembros, siendo entre otras:

- En las economías avanzadas recae la responsabilidad clave de aplicar políticas macroeconómicas y financieras que respalden el pronto restablecimiento de un crecimiento económico sostenible y una situación financiera sólida. Las medidas que ya se han adoptado para dar una orientación más expansiva a la política monetaria en estos países fueron una reacción apropiada y bien recibida; si fuera necesario, estos países deberán aprovechar las posibilidades de una mayor flexibilización. Deberá permitirse el funcionamiento de los estabilizadores automáticos como primer paso, pero también podría justificarse cierta flexibilidad discrecional en el ámbito fiscal, aunque en función de las necesidades del país en el mediano plazo. La aceleración de las reformas estructurales necesarias para fortalecer el potencial de crecimiento de los países a mediano plazo, sería sumamente útil para ayudar a restablecer la confianza.
- Las economías de mercados emergentes son vulnerables ante las interrupciones de los flujos financieros privados, de modo que es imperativo adoptar políticas económicas bien concebidas. El FMI, por su parte, puede: 1) alentar a los países que cumplan los requisitos pertinentes, a que consideren la posibilidad de solicitar líneas de crédito contingente (servicio precautorio que tiene por objeto ayudar a los países miembros con políticas y sistemas financieros vigorosos a resistir el contagio de las perturbaciones que alteran los mercados de capital); 2) estudiar la posibilidad de adoptar nuevos

⁸¹ Véase para más detalle: FMI. Finanzas y Desarrollo. Washington, diciembre 2001.

⁸² Según lo expresó Horst Köhler, Director Gerente del FMI.

**RECUADRO IV. FMI. RESPUESTA INTERNACIONAL
COORDINADA TRAS LOS ATENTADOS TERRORISTAS
DEL 11 DE SEPTIEMBRE (Continuación)**

programas respaldados por el servicio de complementación de reservas o acuerdos de derecho de giro, y 3) considerar las posibilidad de ampliar el acceso a sus recursos o modificar las etapas de dicho acceso para los países que tengan acuerdos vigentes con el FMI.

- El FMI está dispuesto a ayudar a los países en desarrollo mediante la aprobación de nuevos acuerdos de derecho de giro, o bien ampliando o modificando las etapas de los acuerdos en curso, además de prestar asistencia a los países que reciben ingresos de exportaciones insuficientes por medio del Servicio de Financiamiento Compensatorio (SFC).
- En el caso de los países de bajo ingreso que estén aplicando un programa trienal de reforma estructural, o puedan llegar rápidamente a un acuerdo en este sentido, el FMI estaría dispuesto a ofrecer recursos adicionales de carácter concesionario a través del Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (SCLP). Los países miembros que no estén en situación de considerar un programa trienal, podrían optar por un acuerdo de derecho de giro. Por otra parte, el FMI alentará a los países miembros a que soliciten recursos adicionales en condiciones concesionarias de fuentes oficiales y traten de promover una reacción positiva de los acreedores cuando sea necesario, inclusive en el marco de la Iniciativa Para los Países Pobres Muy Endeudados (PPME).

Considerando que las políticas y los instrumentos financieros del FMI parecen adecuados, el FMI estaría dispuesto sin embargo a ajustar sus políticas si fuera necesario. Asimismo, los acontecimientos recientes no deberán obstaculizar el respaldo del FMI a los países de bajo ingreso en las circunstancias inmediatas⁸³.

Respuesta a nivel mundial

- «La respuesta del FMI debe formar parte de una reacción concertada de la comunidad internacional», en la que tendría que participar toda una gama de instituciones.

⁸³ Siempre según Horst Köhler.

**RECUADRO IV. FMI. RESPUESTA INTERNACIONAL
COORDINADA TRAS LOS ATENTADOS TERRORISTAS
DEL 11 DE SEPTIEMBRE (Continuación)**

- La participación de los bancos multilaterales de desarrollo será esencial como fuente de asesoramiento adicional. Además, algunos países podrán necesitar financiamiento adicional para proyectos y programas y respaldo presupuestario. Por este motivo, los directivos del FMI, el Banco Mundial y los bancos regionales de desarrollo decidieron dar una respuesta coordinada frente a los hechos.
- Se requerirá la colaboración de las entidades de crédito a la exportación en el continuo suministro de financiamiento para el comercio exterior.
- Es necesario que participe el Club de París, integrado por gobiernos de los países industriales acreedores, para reprogramar las obligaciones de algunos países miembros frente a acreedores oficiales.
- La reinserción de los mercados de capitales privados será clave para acelerar la recuperación. El Grupo Consultivo Sobre los Mercados de Capital, cuyo propósito es fortalecer el diálogo entre los acreedores privados y oficiales, es un importante vehículo de acceso al sector privado.
- Reviste decisiva importancia, para fortalecer la confianza, la iniciación de una nueva ronda de negociaciones comerciales. Es igualmente importante no dejar que pierdan impulso diversas iniciativas de países industriales tendentes a ampliar el acceso de los países más pobres a sus mercados.
- Debe recibir pleno respaldo la labor encaminada a una enérgica aplicación de programas de lucha contra el lavado de dinero. En concierto con otras instituciones, el FMI está reforzando aun más el papel que cumple en esta tarea.

Por todo lo cual, la comunidad internacional deberá reunirse «para orientar este programa coordinado de respuesta frente al deterioro de la situación mundial». Por ello, reiteró su respaldo a la celebración, lo antes posible, de las reuniones del Comité Monetario y Financiero Internacional y del Comité para el Desarrollo⁸⁴.

⁸⁴ Posteriormente se acordó celebrar esta reunión en Ottawa, los días 17 y 18 de noviembre de 2001.

**RECUADRO V. FLUJOS DURANTE EL AÑO 2001.
IMPACTO DE LOS ACONTECIMIENTOS
OCURRIDOS EN ESTADOS UNIDOS**

Las estimaciones de la UNCTAD, calculadas para el comunicado del «*World Investment Report 2001: Promoting Linkages*», precisamente antes de los trágicos acontecimientos ocurridos en Estados Unidos el 11 de septiembre 2001, pronosticaron que los flujos mundiales de IED se reducirían probablemente hasta 760 mil millones de dólares, esto es, un 40 % durante el año 2001. Esta caída de la IED ha sido la primera desde 1991 y la mayor de las últimas tres décadas. Se esperaba que los flujos de IED se redujesen en los países industrializados de 1 billón de dólares en el año 2000, a una estimación de 510 mil millones en el 2001, esto es un 49%. Para los países en vía de desarrollo, se estimó que estos flujos se reducirían en un 6%, de 240 a 225 mil millones de dólares. Se esperaba un descenso de los ingresos de IED especialmente en América Latina y Asia, mientras que en Europa Central y del Este se consideró que permanecerían estables, en torno a un nivel de 27 mil millones de dólares durante el año 2001. Todo ello puede apreciarse en la siguiente Tabla XI.

TABLA XI. IED 1998-2001 (miles de millones de dólares)

Región	1998	1999	2000	2001
Mundo	693	1075	1271	760
Países Industrializados ^a	483	830	1005	510
Países en Vía de Desarrollo	188	222	240	225
África ^b	8	9	8	10
América Latina y el Caribe	83	110	86	80
Asia y Pacífico	96	100	144	125
Asia (Sur, Este y Sureste)	86	96	137	120
Europa Central y del Este	21	23	25	25
Incluyendo los países de la antigua Yugoslavia	22	25	27	27

^b Incluyendo los países de la antigua Yugoslavia.

^c Si se incluye África del Sur, las cifras son 8 en 1998, 10 en 1999, 9 en el 2000 y 11 en el 2001.

Fuente: UNCTAD, FDI/TNC database.

**RECUADRO V. FLUJOS DURANTE EL AÑO 2001.
IMPACTO DE LOS ACONTECIMIENTOS
OCURRIDOS EN ESTADOS UNIDOS (Continuación)**

Advertimos que esta caída prevista por la UNCTAD *no tiene en cuenta los atentados del 11 de septiembre de 2001*, sino que se debe básicamente a una importante disminución del nivel de fusiones y adquisiciones (F&A) exteriores, lo cual lleva consigo una reducción del volumen de IED. La caída de las F&A (tanto de las exteriores como de las nacionales) se deriva de la ralentización de la economía mundial. Los precios de las acciones, por ejemplo, que en el año 2000 financiaban cerca de un 56% de las F&A exteriores, cayeron de modo significativo. También influyó el adormecimiento de los procesos de consolidación de algunas empresas a través de las F&A (por ejemplo en telecomunicaciones y automóviles). El valor de las exteriores, relativo a los meses comprendidos entre enero y septiembre del 2001, permaneció en torno a 400.000 millones de dólares, esto es, aproximadamente un tercio del valor total alcanzado en el año 2000. El número de transacciones superiores a 1.000 millones, para el mismo período fue de 75 con un valor de 253 mil millones, o lo que es lo mismo, un 40% del total y un 30% del total de dichas transacciones durante el año 2000. El valor total de las F&A a nivel mundial (tanto de las exteriores como de las domésticas) durante el año 2001 fue de 1.5 billones de dólares: la mitad del valor alcanzando para el mismo período del año 2000 (véase Tabla XII).

**RECUADRO V. FLUJOS DURANTE EL AÑO 2001.
IMPACTO DE LOS ACONTECIMIENTOS
OCURRIDOS EN ESTADOS UNIDOS (Continuación)**

TABLA XII. MAYORES F&A EXTERIORES DEL AÑO 2001

País receptor	Compañía adquirida	Compañía compradora	País de origen	Valor ^A
Estados Unidos	VoiceStreamWireless Corp.	Deutch Telekom AG	Alemania	24.6
Alemania	Viag Interkom GmbH Co.	British Telecommunications Plc.	Reino Unido	13.8
México	Banamex	City Group	Estados Unidos	12.5
Estados Unidos	Powertel	Deutsche Telekom AG	Alemania	12.3
Reino Unido	Billington Plc	BHP Ltd	Australia	11.5
Estados Unidos	AXA Financial Inc.	AXA Group (AXA-UAP)	Francia	11.2
Africa del Sur	De Beers Consolidated Mines	DB Investment	Reino Unido	11.1
Estados Unidos	Ralston Purina Group	Nestlé	Suiza	10.4
Estados Unidos	CIT Group Inc.	Tyco International Ltd	Bermuda	10.2
Estados Unidos	AT&T Wireless Group	NTT DoCoMo Inc.	Japón	9.8
Reino Unido	PowerGen Plc.	E.ON AG	Alemania	7.3
Alemania	Knoll AG (BASF AG)	Abbott Laboratories	Estados Unidos	6.9
Reino Unido	GKN PLC-Support Services	Brambles Industries Ltd.	Australia	5.8
Estados Unidos	Harcourt General Inc.	Reed Elsevier Plc.	Reino Unido	5.6
Japón	Japan Telecom Co. Ltd.	Vodafone Group Plc.	Reino Unido	5.5
Reino Unido	Lasmo Plc.	Eni spA	Italia	4.1

^b Miles de millones de dólares

Fuente: UNCTAD

**RECUADRO VI. IED. EFECTOS DE LOS
ACONTECIMIENTOS DEL 11 DE SEPTIEMBRE**

IED. Determinantes Económicos

Comprobada la importante influencia que pueden tener sobre algunos de los principales determinantes de los flujos de IED los trágicos acontecimientos ocurridos el pasado *11 de septiembre del 2001*, es de esperar que se acentúe la recesión de estas inversiones durante el año 2002.

Considerando la diversidad de los posibles impactos de estos elementos, es interesante distinguir entre, *por una parte los determinantes económicos y por otra, los relativos a las regulaciones y las facilidades empresariales*. El objetivo de estas consideraciones es identificar los factores que podrían influenciar el desarrollo de los flujos de IED.

**RECUADRO VI. IED. EFECTOS DE LOS
ACONTECIMIENTOS DEL 11 DE SEPTIEMBRE (Continuación)**

Suponiendo las condiciones específicas de cada compañía, el determinante más importante relativo a los flujos de IED es el *tamaño del mercado*, así como el crecimiento de los distintos países en lo relativo a las potenciales inversiones de las empresas multinacionales.

Debido a la reducción de la demanda de algunas de las mayores economías del mundo, estas variables ya han tenido negativos impactos sobre la IED. Además, si tenemos en cuenta que estos sucesos de Estados Unidos acentuarán la ralentización de la economía, podemos deducir que la caída de los flujos de IED será aún mayor.

Sin embargo, en lo que se refiere a muchos otros determinantes, como la calidad en las infraestructuras, las disponibilidades y capacidades tecnológicas, en los países receptores tienen pocas probabilidades de verse directamente afectados por dichos acontecimientos.

El mayor grado de incertidumbre creado por los atentados, *particularmente debido al mayor riesgo político* (riesgo asociado a la guerra y al terrorismo), podría inducir a algunas compañías a adoptar posturas del tipo «wait and see» (esperar y observar) y a suspender algunas inversiones planificadas hasta poder entender mejor qué camino tomará la economía mundial y el impacto a largo plazo que podrían tener los acontecimientos de Estados Unidos.

Sin embargo, el nivel de crecimiento económico puede variar considerablemente dependiendo del país que se trate, mientras que las empresas podrían continuar su expansión en los mercados que siguen creciendo a un buen ritmo o con un gran potencial para hacerlo.

Por otra parte, una mayor ralentización de la economía mundial, podría tener efectos sobre las F&A exteriores por varios motivos; entre ellos cabe destacar el que las compañías estén condicionadas o necesiten fusionarse por diversas razones. En definitiva, en el corto plazo la actividad de las F&A debería verse frenada aún más de los que se había previsto hasta el momento.

La acentuación en el desaceleramiento de la economía mundial añade presiones competitivas a muchas industrias, obligando a diversas compañías a tomar medidas para mejorar su eficiencia en costes. Enfrentadas a una competición basada en los precios, algunas multinacionales podrían decidir trasladar parte de sus actividades a países con menores costes de producción lo cual implicaría una redistribución de los flujos de IED hacia los países en vía de desarrollo.

Fuente: UNCTAD

VI. ARGENTINA. LA PRIMERA CRISIS ECONÓMICA DEL SIGLO XXI. LECCIONES PARA UNA ECONOMÍA GLOBAL⁸⁵

Argentina, hace aproximadamente una década, se veía abatida por una incontrolada inflación que se situaba nada menos que en el 3.000 por ciento. Esta situación le situaba en una profunda recesión, soportando fuertes desequilibrios internos y externos, lo cual era especialmente grave por hallarse en un período en que deseaba superar anteriores tiempos sombríos de la dictadura militar.

Para lograrlo, el entonces ministro de economía Domingo Cavallo diseñó en enero de 1991 una medida audaz: la Ley de Convertibilidad, que ligaba el peso argentino al dólar americano en un régimen de igualdad. El objetivo central que perseguía era erradicar radicalmente el proceso inflacionario, para retomar la senda de la estabilidad y el crecimiento económico. Los resultados no se hicieron esperar y fueron realmente extraordinarios, pues en un corto espacio de tiempo se logró contener la inflación, crecer al 5 por ciento, recuperar la credibilidad internacional y atraer nuevamente importantes flujos de capitales externos.

Desafortunadamente, transcurrida una década, la situación se ha vuelto extremadamente preocupante, pues lo que inicialmente se situaba en un problema económico, se ha extendido peligrosamente hasta transformarse en un muy serio y complicado problema social.

Argentina está viviendo el proceso de empobrecimiento más rápido de una sociedad en tiempos de paz. el PIB cayó casi un 4% en 1999, rompiendo así una tendencia creciente iniciada en 1995, se recuperó hasta el 1% durante el 2000, para bajar hasta el 5% en 2001, y se estima que disminuirá hasta el 12% en el año 2002. A su vez, la caída de la ren-

⁸⁵ Este capítulo ha sido redactado conjuntamente con Daniel Sotelsek, Profesor de Fundamentos de Análisis Económico. Universidad de Alcalá.

ta per cápita durante este período recesivo (los últimos cuatro años) se ha situado en un promedio del 28%, mientras que el desempleo lo ha hecho en el 30%. El índice de pobreza se ha situado durante el 2002 en el 40%. Sin duda, estas cifras nos sitúan en la peor recesión desde 1914, siendo más grave que la de los años treinta.

Cronológicamente la difícil situación económica argentina arranca de la crisis financiera internacional que sacudió a los mercados a finales de los años noventa. En un principio, ésta pareció quedar despejada al recibir un auxilio financiero en diciembre de 2000 por valor de 39.800 millones de dólares, de los cuales 14.000 procedían del acuerdo del FMI, en el marco de un programa de ajuste económico y asistencia financiera promovido por éste. España contribuyó a esta iniciativa con una cantidad de 1.000 millones de dólares para garantizar la línea de financiación. De esta manera se evitó la suspensión de pagos de una deuda externa de 126.000 millones. Con datos a junio de 2002, la deuda argentina se descomponía sectorialmente en título públicos en moneda extranjera (con un 75%) y préstamos de organismos internacionales (alrededor de un 25%).

Las discusiones sobre las causas de la crisis económica actual, que golpea como nunca a Argentina, son muchas, intensas y bastante duras en sus juicios, aunque en ocasiones hasta resultan exculpatorias.

Unos directamente culpan a la Ley de Convertibilidad como causante directo de una debacle anunciada. Otros, que fueron los malos manejos de las cuentas públicas; los demás, que el excesivo endeudamiento exigen ajustes fiscales que reducen las perspectivas de crecimiento. Mientras que otros achacan la falta de actuación de los organismos multilaterales, particularmente del Fondo Monetario Internacional (FMI), lo que llevó al país a esta situación caótica.

Tampoco faltan opiniones de corte exculpatorio, que argumentan a favor del buen hacer y desempeño argentino en línea con lo que se comprometió a realizar, según las reformas suscitadas como consecuencia del Consenso de Washington⁸⁵: reforma fiscal, disciplina presupuestaria,

⁸⁵ Nuevamente expresamos que el Consenso de Washington es considerado como el resultado de una profunda evolución de las ideas, que reflejó la vigencia progresivamente generalizada de una filosofía basada en los principios fundamentales de «democracia y libertad», dando predominio a los derechos individuales frente a los colectivos. Adviértase que las políticas de reforma propuestas fueron aplicadas en ocasiones minuciosamente, en otras parcialmente en toda Latinoamérica y voluntariamente en países en desarrollo. Sin embargo, iniciado el nuevo siglo veintiuno, los resultados obtenidos globalmente en América Latina han sido más bien desalentadores. Para más detalle véase: Casilda, R., *El Consenso de Washington*. Madrid, Revista Política Exterior, n° 86, Madrid, 2002.

liberación comercial, desregulación, privatizaciones (aunque no todos los países aplicaron estas medidas con igual transparencia, intensidad y rigor), por lo cual -argumentan-, que toda esta situación arranca desde la aplicación de estos puntos.

En alguna medida todos tienen su parte de razón, si bien los argumentos que desean hacer prevalecer para exculparse -preferentemente en los demás, en los de fuera-, no tienen la consistencia que poseen los puntos que a continuación se exponen. Aunque, estamos de acuerdo, ha sido una conjunción de factores lo que hizo estallar la mayor crisis económica, social y tal vez política de la historia Argentina.

Al igual que sucediera con la crisis de la deuda externa en los años ochenta, también de esta crisis se desprenden varias lecciones que otros países en desarrollo deberían tener muy en cuenta para no incurrir en esta situación. A continuación se exponen algunos de los puntos que considero más importantes, es decir, las «lecciones más visibles», siendo éstas abiertas a la reflexión.

La primera y más visible es que, a pesar de todo: *la «teoría económica» funciona*. Lo demuestra que la combinación de déficits fiscales crecientes, causados por malos manejos administrativos y exceso de burocracia -cuando no por una abierta corrupción-, una tasa de cambio fija, que restringía la política monetaria, encadenando las reservas internacionales del país con su circulante interno, provocando una falta de financiación tanto para el gobierno como para el sector privado, dibujaban un panorama insostenible, que suponía una pérdida de confianza en el contexto internacional, todo lo cual condujo irremediablemente a una situación explosiva: *la quiebra*.

La segunda lección, altamente importante: *demuestra que en una economía global prima la confianza internacional*. Mirando en retrospectiva, el cambio de opinión en los mercados financieros internacionales sobre Argentina no deja de ser sorprendente.

Cierto que una serie de perturbaciones desfavorables conmovieron al país durante este período, entre otras: el contagio de la crisis asiática y rusa, el descenso de la materias primas, la devaluación del Real brasileño, la caída de la demanda exterior y la continuada apreciación del dólar.

Recordemos que durante el primer semestre del 2000, el consenso de los mercados era que el crecimiento en el 2001 sería del 4% ó 5%. Los márgenes sobre la deuda se situaban en los 500 puntos básicos, en tan-

to que el país gozaba de una buena calificación de riesgo. Iniciado el año 2001, el crecimiento empezó a ser negativo y los márgenes sobre la deuda alcanzaron niveles sin precedentes, disparando los «spreads» que llegaron a rebasar los 900 puntos básicos, mientras que el riesgo país se situaban en cotas insospechadas. Así las cosas, la credibilidad internacional, tenía como parámetros centrales, la evolución fiscal que debía hacer frente al alto costo de la deuda y el monto elevado del financiamiento del sector público.

La tercera lección, confirma: *que funciona la «teoría económica»*. Nos dice que no se pueden mantener políticas contrapuestas. Sin dudas, factores externos como los señalados, no llegan por sí solos a explicar en su totalidad el excepcional deterioro de la economía Argentina, pues otros países de su entorno, con problemas similares han sido capaces de hacer frente a esta situación. Existen por tanto, razones de indudable peso interno, que certeramente explican cómo se llegó a tamaña situación.

En efecto, el punto álgido del problema, se encuentra en la propia situación interna, reconocida en el mantenimiento a ultranza de la política monetaria, que generaba altas incompatibilidades con una política presupuestaria fuertemente expansiva, como lo demuestra que durante este período el gasto público se incrementó en un 150%, cuando el PIB nominal lo hizo en un 40%, lo cual provocaba que las tasas de interés continuaran muy altas, atrapando inexorablemente al país en un trágico círculo, donde los ajustes fiscales necesarios para el pago de la deuda externa reducían las perspectivas de crecimiento, lo cual hacía retroceder rápidamente la confianza de los mercados e inversores internacionales. Para contrarrestarla, se acometieron rápidas reformas, realizando ajustes macroeconómicos y fiscales, aplicando a su vez, recortes desconocidos en los salarios públicos y la seguridad social. A estas decisiones, le acompañaban fuertes medidas para mejorar la estructura de la deuda y reducir los desequilibrios fiscales hasta situarlos en 6.500 millones de dólares (2001), desafortunadamente no se vieron cumplidos, pues solo durante el primer trimestre se situó en 4.000 millones de dólares.

Todos estos desconocidos cambios, obedecían a que se deseaba cumplir con los acuerdos negociados con el FMI, pues era decisivo que esta institución le liberase definitivamente parte de los fondos negociados en octubre del 2001, que le precedían a los pactados en diciembre del 2000 por valor de 39.800 millones de dólares (España contribuyó con 1000 millones para garantizar esta línea de financiación). Pero no se cumplió

con lo establecido, especialmente debido a que el «puzzle» presupuestario de las provincias no se recomponía ante las nuevas realidades que el FMI reclamaba, que las cuentas de éstas se rebajasen entre un 50-60% su déficit fiscal. Por su parte, las autoridades provinciales, reiteraban que ese recorte no será posible si antes no llegan los desembolsos. En el año 2002 las provincias se han comprometido a reducir sus déficits fiscales un 60% hasta 2000 millones de pesos (715 millones de dólares) respecto al desequilibrio del 2001, cuando la economía nacional cumplió su tercer año consecutivo sin crecimiento.

Mientras tanto, se había llegado al convencimiento de que no sería posible restablecer la «confianza» sin algún tipo de reestructuración o reducción de la deuda, con el fin de aligerar el desequilibrio fiscal en el futuro y de esta manera, liberar recursos para financiar el crecimiento (verdadera solución para salir de la crisis). Para conseguirlo, el gobierno puso en marcha medidas de este tipo, con miras a una reestructuración voluntaria que no pusiera en peligro el acceso futuro del país al financiamiento externo. Pero nuevamente las cuentas no salían, los acontecimientos se precipitaban, y la credibilidad externa e interna se situaba bajo mínimos. La dificultad de combatir el déficit fiscal se comprende al conocer que la evasión impositiva se remonta a los orígenes de la Dirección General de Impuestos. Estudios sobre la materia en la década de los cincuenta establecían una evasión del 60% en el antiguo impuesto a los réditos, actual impuesto a las ganancias. Para el año 2001 se estimó una evasión de 20.000 millones de dólares, el 8% del PIB, cantidad que será más elevada incluso en el 2001. En Argentina el número de contribuyentes es muy reducido, existiendo una evasión casi total en el impuesto a los bienes personales, y las provincias no tienen sistema tributario, sin que casi ninguna provincia llegue al 20% de sus recursos con recaudación propia. Por ello la nación aporta más del 60% del gasto provincial a través de recursos generados vía coparticipación y aportaciones del Tesoro.

Ante este incierto como desolador panorama, los ahorradores deseaban recuperar sus depósitos bancarios, pues sentían muy próxima, como solución para romper este trágico círculo, el abandono del Plan de Convertibilidad, lo que traería consigo la «temida» devaluación. Con el fin de evitar la retirada masiva de depósitos, haberes y movimientos especulativos contra la moneda nacional, las autoridades decidieron según el plan esbozado por el ministro de economía Domingo Cavallo

jugar su última carta: la congelación de los depósitos, «el corralito», medida que provocó de inmediato un bronco rechazo y una agresiva desconfianza que definitivamente agravó la situación, la convivencia y las expectativas de romper el trágico círculo que comprimía el crecimiento por cuarto año consecutivo, siendo algo verdaderamente curioso que desde que comenzaron los problemas (2000), tanto el gobierno actual como los anteriores no definieron una estrategia productiva y exportadora que fuese el verdadero motor que impulsase la reactivación económica. Y todo ello con la prima negativa por la desconfianza internacional decisiva en una economía global, pero todavía más, en un país tan dependiente del financiamiento externo.

La cuarta y bien reconocida es: la debilidad del sistema político e institucional argentino, cuya descomposición y corrosión provienen de antiguo, aunque en estos momentos tan críticos su papel sea determinante para hallar una solución a la crisis. Políticamente el anterior presidente Fernando De la Rúa, junto a su ministro de economía Domingo Cavallo y ahora sus respectivos sucesores; Eduardo Duhalde y Jorge Remes, todos ellos de larga trayectoria política, no contaban entre sus planes que el FMI y la comunidad financiera internacional, optaran por el camino que han tomado; «no realizar nuevos desembolsos», pues consideran que serían «dilapidados» como anteriores créditos, que se aplicaban para tapar reiterados incumplimientos, consecuencia de una economía con escaso control y baja solvencia. Anne Krueger (Subdirectora del FMI) así lo ha expresado: «no se tiene intención de conceder préstamos si existe el riesgo de que se malgaste el dinero».

Respecto al orden institucional, la actitud del gobierno ha sido, de manera reiterada, la de no respetar la seguridad jurídica, estos es, el incumplimiento de los contratos en el tráfico jurídico y en última instancia al propio Estado de Derecho.

Las quinta, aunque no menos importante, no es menos visible: se constata el «endurecimiento» de la política de intervención económica llevada a cabo por Estados Unidos en otros países del mundo. Contrario a lo que ocurría durante el gobierno de Bill Clinton, el Secretario del Tesoro; Paúl O'Neill y su Subsecretario para Asuntos Internacionales; John Taylor, han sido claros en sus planteamientos, al decir que ni el gobierno de Estados Unidos ni el Fondo Monetario Internacional, intervendrán en economías extranjeras a menos que exista un riesgo real para el sector financiero norteamericano. Es probable, que les queda en la memoria

histórica el alto precio que sufrieron los bancos de su país, como consecuencia de la crisis de la deuda externa latinoamericana durante los años ochenta. Por ello, consideraron que Argentina no representaba un riesgo a pesar de sus 138 mil millones de dólares de deuda externa.

Sin embargo es bien cierto, que ningún país del mundo ha salido de las recesiones o crisis sin contar con el apoyo del FMI, como lo demuestran los casos más recientes de México y Rusia.

Por otro lado, la sexta lección, realmente novedosa, apunta a que: *se nota una mayor amplitud de miras de los inversionistas norteamericanos respecto a la región*. América Latina, ya no es vista como «el continente debajo de Río Grande». Durante la crisis asiática y rusa, el mercado de capitales internacionales se cerró para nuevas emisiones soberanas, acontecimiento que no ha sucedido con la crisis Argentina. Unas semanas después de la explosión en este país austral, México colocó 1.500 millones de dólares en el mercado norteamericano, y Brasil hizo lo propio con 1.250 millones. Adicionalmente, también las tasas de interés reflejan una diferenciación, pues México pago por sus bonos el 7,76 por ciento, mientras que Brasil lo hizo al 12,5. Esto da prueba, que los mercados han sido capaces de discernir de forma efectiva la situación de los distintos países. A su vez, el efecto contagio no ha dado origen a una situación de contagio generalizado en la región. Tampoco se percibe, que esto vaya a suceder para la segunda (México), ni para la primera economía del continente (Brasil), que a su vez, esta apuntalada por el préstamo aprobado de 15.000 mil millones de dólares por el FMI –septiembre del 2001–, de los cuales se liberarán los primeros 5.000 millones para contribuir a sus elecciones generales -octubre del 2002- y puede, aunque no se diga, para solventar un posible contagio argentino. Insistiendo que aún no ha «desaparecido» este riesgo, pues si bien los fundamentos de la economía brasileña son sólidos, existe una gran diferencia entre la situación fiscal e inflacionaria de ambos países, también es cierto que la interdependencia es realmente alta. Argentina, téngase en cuenta que es el segundo socio comercial de Brasil después de Estados Unidos. Además, es su principal proveedor de petróleo y trigo, productos esenciales para el desarrollo económico y el consumo popular. Únase el gran problema de los empresarios brasileños, como es el «impago» de las importantes exportaciones realizadas, debido a la lógica escasez de divisas. Hasta la fecha, se han contabilizado impagados próximos a los 600 millones de dólares, que representan un 16% de los vencimientos de las deudas corpora-

tivas que se aproximan a los 3.500 millones de dólares, entre el período comprendido entre diciembre de 2001 a marzo del 2002, previéndose que puede llegar a finales de año a los 5.862 millones de dólares, según estudios de la Fundación Capital.

Mientras tanto, el riesgo país de Brasil ha aumentado con rapidez, situándose en 732 puntos sobre los intereses pagados por el Tesoro norteamericano; este comportamiento ha afectado «sensiblemente» –por el momento– a la cotización de la deuda externa brasileña. El C-Bond, por ejemplo, que es el bono más negociado, se vio afectado, cayendo de inmediato un 0,97 % (26-3-2002).

Las perspectivas de la dinámica economía brasileña, cuya característica es la gran cultura y capacidad exportadora, arrojan un saldo realmente positivo, como puede ser la adopción de un nuevo modelo energético y el fin de del período de sequía, lo cual ha acabado con la crítica situación energética que junto a la aprobación de la Ley de Responsabilidad Fiscal, ha permitido alcanzar un superávit primario en enero del 2002, unido al seguimiento de un esquema de inflación por objetivos, con una tasa prevista por debajo del 5% para 2002. En cuanto al crecimiento económico, se espera conseguir un aumento superior al del 3% del PIB en el segundo semestre, finalizando el año con una tasa del 2%. Ayuda en este buen clima, que el tipo de cambio permanezca estable, siendo previsible una progresiva rebaja de las tasas de interés, algo que introduce estabilidad y buenas dosis de optimismo a la primera economía del continente, la cual aporta el 50 por ciento del total del PIB regional.

Desde la séptima lección, observamos: *las paradojas de la globalización*. Curiosamente, podemos comprobar que las economías se están volviendo cada vez más «dependientes de sí mismas» y esto les supone un creciente y constante esfuerzo por poner orden en sus cuentas públicas. A falta de un prestamista de última instancia en el mercado internacional, la disciplinas monetaria y fiscal se han vuelto –ya lo eran– cada vez más importantes. Y los gobiernos, por la misma fuerza de los hechos tienen que ser cada vez más responsables, por supuesto, mucho más de lo que lo fueron sucesivamente en Argentina. Esperando que asuman esta lección en toda su amplitud, con toda la carga de responsabilidad que conlleva y no parcialmente, al descargar en las empresas y bancos extranjeros los males patrios.

Permítase que la octava lección *trate de las empresas y bancos españoles*, los cuales han registrado una actividad prácticamente plana durante el pri-

mer trimestre, y seguramente también lo será durante el resto del ejercicio. El tiempo reforzará aún más, el buen comportamiento registrado durante estos turbulentos tiempos, de su plena disposición de colaboración con los sucesivos gobiernos –recientemente han participado en el plan de rescate del Banco Galicia, primer banco privado argentino adquiriendo deuda de esta entidad–. También vienen colaborando activamente con el Banco Central Argentino (BCA), para lograr estabilizar el peso frente al dólar. En tanto que las empresas, se encuentran en la misma buena disposición, colaborando estrechamente con las autoridades económicas, cumpliendo aquellas medidas extraordinarias que le vienen siendo impuestas, como los pagos de los tributos por adelantado y los impuestos especiales a la exportación, o la revisión de los contratos de servicios. Bancos y empresas, vienen contribuyendo a las arcas públicas desde los inicios de esta crisis, cuando el entonces Presidente y ministro de Economía; De la Rúa y Cavallo, les explicaron la situación que se encontraba la crisis económica, y el plan que diseñaron; «déficit cero»: «ante la absoluta imposibilidad de que el Estado entre en cesación de pagos y el peso se devalúe respecto al dólar». Entonces, SCH y BBVA aportaron 58.3 y 50.3 millones de dólares respectivamente; Repsol hacía lo propio con 150 millones, Telefónica 100 y Endesa 25.

El total de la inversión española en Argentina supera los 25.000 mil millones de dólares. Las pérdidas registradas durante el 2001 ascienden a 8.000 mil millones y parece que el ejercicio 2002 no presentará mejoras, sino más bien empeorará. Solo hay que tener en cuenta, que durante los primeros tres primeros meses del 2000, el peso se ha devaluado en un 70%. Lo cual significa, que al estar las tarifas anteriormente expresadas en dólares, con la Ley del Congreso argentino se congelaron y se pasaron a pesos por seis meses, desde el 1 de enero hasta el 30 de junio 2002.

Esta nueva regla del juego ha incidido de manera sumamente negativa, como es notorio, para el comportamiento de bancos y empresas en el Mercado de Valores español, que durante el primer trimestre del 2002, han registrado unas pérdidas de 3.000 millones de euros, según la cotización del índice de la Bolsa de Madrid IBEX 35, siendo este indicador el que peores resultados a obtenido internacionalmente, como consecuencia directa del desplome del peso argentino, que de continuar, obligarían a realizar nuevamente dotaciones extraordinarias superiores a las realizadas para el ejercicio anterior que finalmente se realizaron.

En definitiva, demuestran que están seriamente comprometidos con la recuperación del país, encajando con altura de miras, las sucesivas reformas jurídicas, financieras, tributarias y comerciales.

Nos referimos en la novena lección: *las reformas hay que cumplirlas*. Argentina durante el 2001, logró uno de los ajustes fiscales y macroeconómicos más impresionantes que se haya realizado, con recortes profundos en los salarios públicos, las pensiones y en los programas de la seguridad social. Además se le acompañó con medidas creativas y valientes para mejorar la estructura de la deuda externa y reducir los desequilibrios comerciales externos, consiguiendo en dos ocasiones durante este mismo año recibir el apoyo del Fondo Monetario Internacional.

Pero después de toda esta gama de medidas, disputas y tensiones, nos encontramos que es previsible una caída del PIB hasta el 14%, la inflación puede que se aproxime al 50% y el tipo de cambio del peso se encuentra entre el 78-80% habiéndose fijado oficialmente a 3,90 pesos por dólar (25-3-02) para bajar hasta los 2,90, después del acuerdo entre el BCA y nueve bancos, entre los que se encuentran los dos españoles (28-03-02). Esta relación cambiaría, realmente es el termómetro económico del país, pues depende donde se establezca finalmente el tipo de cambio y se pueda presentar un déficit menor, más realista con las circunstancias, para que se pueda hablar de un freno en el deterioro, para dar paso al restablecimiento de la actividad económica en todas sus dimensiones. Eso sí, siempre y cuando se consiga que el FMI acceda a desembolsar los primeros 9.000 mil millones de dólares –puede que se produzca hacia finales de abril o primeros de mayo⁸⁷-. La ayuda por parte del FMI, se halla en una crítica situación, pues el cambio de filosofía es evidente. Su Subdirectora General, Anne Krueger, lo ha señalado muy claramente: «No podemos inyectar nuevos fondos, en algo que no tenemos la esperanza de que pueda resultar una promesa de crecimiento y vuelta a la normalidad, sin que se realicen los cambios señalados por el FMI». Los cambios son: incluir políticas fiscales y monetarias sostenibles, un régimen de cambio que funcione, nuevas ley de bancarrota y de subversión económica, junto a restricciones importantes en los presupuestos de las provincias (60%), junto al levantamiento de las restricciones bancarias existentes actualmente (en parte las restricciones que mantenía el corralito ya se han realizado). De producirse este acuerdo, inme-

⁸⁷ Este apartado se escribe a mediados del mes de abril de 2002.

diatamente se abriría la puerta a otras instituciones como el Banco Mundial así como a diversas organizaciones internacionales.

Seguramente la lección undécima es la más difícil: las «soluciones». Éstas son sin dudas complejas, pero posibles. Una de las que más fuerza está tomando para la solución a la crisis es hartamente conocida. Me refiero a la clásica, es decir, como consecuencia directa de la devaluación del peso, las exportaciones argentinas ganarán competitividad, la cual permitirá impulsar esta parte más dinámica de la economía que a su vez trasladará esta capacidad productiva a los demás sectores. Con el saldo comercial favorable positivo, podría levantarse la suspensión de pagos de la deuda externa, se recupere la confianza de los mercados y *con ello, comience realmente a funcionar el aparato productivo, que es lo realmente importante y que tan descuidado ha estado en los sucesivos planes del gobierno.*

Pero es trascendental que no gane otra vez la partida la «inflación». Comienzan a darse señales de serias posibilidades de que surja un proceso hiperinflacionario. La depreciación del peso, como consecuencia de la fuerte y sostenida demanda de dólares, ha alcanzado por el momento el 70%, que es uno de los mayores desplomes históricos. Esta devaluación puede ser aún mayor, pues un aumento del déficit provocaría aumentar la emisión de dinero, teniendo en cuenta que hasta la fecha ya se ha emitido el 75% de lo programado para este año. Pero además, la salida de depósitos bancarios se está acelerando, alcanzando los 3.000 mil millones de pesos por mes, dada la flexibilización del «corralito». Esto directamente incide sobre la devaluación del peso, pues los ahorradores demandan dólares presionando el tipo de cambio al alza. A su vez, a los bancos, dadas las faltas de garantías y pérdida de confianza se les dificulta captar este exceso de liquidez, pues las expectativas inflacionarias, nuevamente, hacen que la demanda de pesos baje y baje, para que suba y suba la demanda de dólares. Este proceso que va dibujándose en nada favorece para lograr la pronta ayuda del FMI, que representa, sin duda, la solución más efectiva a corto plazo y que permitiría frenar la emisión monetaria, pudiéndose entonces neutralizar este proceso inflacionario, rompiendo así de manera definitiva el nudo gordiano o círculo trágico que atenaza la economía de este país.

Otra de las posibles soluciones, ante la falta de logros, es nuevamente regresar al camino de la dolarización de la economía como único camino posible, para evitar la hiperinflación. *Verdaderamente sería una solución bastante disparatada.*

Sean las soluciones que sean, éstas han de ser rápidas, pues toda situación tiene un límite y aunque este no se encuentra de antemano fijado, sí es cierto que el hecho «imprevisible» no está de ninguna manera escrito en ninguna parte y éste puede surgir en cualquier momento. La situación es ciertamente lo más parecida a una bomba de efectos impredecibles dadas las acusadas carencias sociales que se encuentra soportando un país, que ha sido el más europeo de la región por sus valores culturales, bienestar económico y riqueza naturales.

Seguramente quedarán más lecciones; para las instituciones multilaterales, los inversores extranjeros, la comunidad financiera internacional, la dirigencia y los ciudadanos en general. «Argentina, necesita urgentemente un gran acuerdo, pacto, consenso o unidad de acción» para el dictamen de salvación, pues es patente que se desea, cual ave de Fénix, que a partir de las cenizas, de haber tocado un insospechado fondo, se pueda rehacer el país. Todos desean contar con una economía más ordenada y equitativa, incentivar el consumo, las inversiones nacionales y extranjeras, contar con empresas competitivas, evitar las repetidas crisis sistémicas del sistema financiero y definitivamente, buscar la fiabilidad y control de las cuentas nacionales, en una palabra; una economía sólida, solvente, dinámica, eficiente y equitativa.

Finalmente, *una lección singular, la renovación político-institucional*. Si no se cuenta con una «nueva clase política», no será posible la construcción de lo expuesto anteriormente, pues lo nuevo no puede nacer de lo mismo. Para los empresarios, para la dirigencia, queda el gran desafío de «crear riqueza» desde sus capacidades emprendedoras, de innovación y recta gestión. En cuanto a los trabajadores, queda algo bastante «trascendente»: la responsabilidad de encarar los sacrificios que hay que asumir en beneficio de las siguientes generaciones, sus hijos. Y en general, dirigentes y dirigidos, deben comenzar dando pequeños pasos, para lograr los «grandes cambios que muy conscientemente» es el deseo común de los argentinos. Pero eso sí, tiene que arraigarse el concepto de trabajo como arma fundamental para reestablecer el crecimiento económico, y reestablecer ante todo su «propia» confianza en sí mismos, pues deben ser conscientes de que ellos mismos son los únicos «responsables de su suerte».

Y es que en este mundo global, todos somos parte del todo, y cuanto más fuerte sea nuestro país, por nosotros mismos, desde nuestro propio trabajo, más fuerte seremos en el todo. Compartimos la propues-

ta que realiza Julio Moyano, editor del libro: «La Economía Argentina. Sus Hacedores, Empresas E Instituciones»; «... una frase que podemos hacer nuestra los argentinos y los extranjeros que creemos en la construcción de un país mejor, pertenece al gran argentino que fue Juan Bautista Alberdi: *La edad de oro de la Argentina no está en el pasado sino en el futuro*».

VII. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA. DEL PANAMERICANISMO AL ALCA. IMPLICACIONES PARA LA UNIÓN EUROPEA Y ESPAÑA

1. Introducción⁸⁸

Dentro de la actual dinámica económica integradora y globalizadora, que persigue una supresión de las barreras arancelarias y una mayor facilidad para los acuerdos y transacciones comerciales entre países, cuyos ejemplos más destacados son la Unión Europea, Mercosur y Nafta, se enmarca el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Pero los antecedentes de este proyecto se remontan muchos años atrás. Se encontrarían en los comienzos del «Panamericanismo». Una fuente de información, de secular objetividad y veracidad, define aquel término, dentro de los panismos: «No puede considerarse un movimiento propiamente dicho. La conferencia de 1890 creó la Unión Panamericana, con sede en Washington. El órgano directivo de la Unión estaba compuesto por el Secretario de Estado de los Estados Unidos y los representantes de todos los países iberoamericanos (...). El Panamericanismo careció siempre de ideología. Para unos, no fue sino una pantalla del imperialismo; para otros, la expresión de una comunidad internacional basada en unos intereses comunes»⁸⁹.

El afán moral de exportar el modelo socio-económico y político de Estados Unidos, acabaría confundándose rápidamente con una clara vocación de expansionismo territorial y de hegemonismo económico.

⁸⁸ Este capítulo ha sido elaborado conjuntamente con Daniel Sotelsek, Profesor de Fundamentos de Economía. Universidad de Alcalá.

⁸⁹ Enciclopedia de las Ciencias Sociales (1975). Vol. VII, pág. 549. Madrid.

Ya en 1881, el secretario de Estado, John Baine, lanzaba la idea de una Conferencia Panamericana ya que, opinaba, «las cosas habían madurado y se acercaba el momento en que Estados Unidos podría desplazar a Europa en el comercio con América». De esta manera, todo quedaba listo para la Primera Conferencia que se celebraría en 1889. El autor español Camilo Barcia Tréllez escribiría años más tarde al respecto: «El panamericanismo nace en Washington, es fomentado desde Washington y en un principio acogido con frialdad no exenta de desconfianza por parte de la América Ibérica. Su fin no es anexionista; persigue otra realización: asegurar el predominio industrial de los Estados Unidos en el Nuevo Mundo»⁹⁰. Otro estudioso español, Fernández Shaw, bastante tiempo después comentó: «El panamericanismo a partir de la II Conferencia Internacional Americana (México, 1902), no es sino la adaptación de la política exterior de los Estados Unidos a las necesidades del momento» (La Organización de Estados Americanos, Madrid, 1963, pág. 66).

Pero volviendo a la Primera Conferencia Panamericana, además de fijar mecanismos de recurso al arbitraje como medio de solución pacífica de conflictos interamericanos, supuso la creación de la Unión Internacional de Repúblicas Americanas, con sede en Washington y que luego tomaría el nombre de Unión Panamericana. Por tanto, fue en 1890, en Washington, durante la Primera Conferencia Interamericana, cuando la Casa Blanca formuló su primera propuesta de una zona de libre comercio hemisférica, que luego archivó durante un siglo hasta que George Bush la volvió a plantear en 1990. La guerra hispano-norteamericana de 1898 interrumpió el desarrollo de ese proceso, y lo reemplazó por una actitud impositiva que, para buscar aliados en su penetración económica, no dudó en apoyar gobiernos no democráticos.

Esa política contribuyó decisivamente al surgimiento del anti-imperialismo latinoamericano, que alcanzó su apogeo en la revolución cubana de 1959 y sus secuelas guerrilleras continentales a lo largo de la Guerra Fría. El fin de ese conflicto, como lo han demostrado las cumbres de las Américas de Miami (1994), Santiago de Chile (1998) y Quebec (2001), ha disipado en gran parte esa atmósfera de desconfianza mutua. En sus primeros cien días al frente de la Casa Blanca, George W. Bush ha recibido a los presidentes de Canadá, México, Colombia, Brasil, Chile

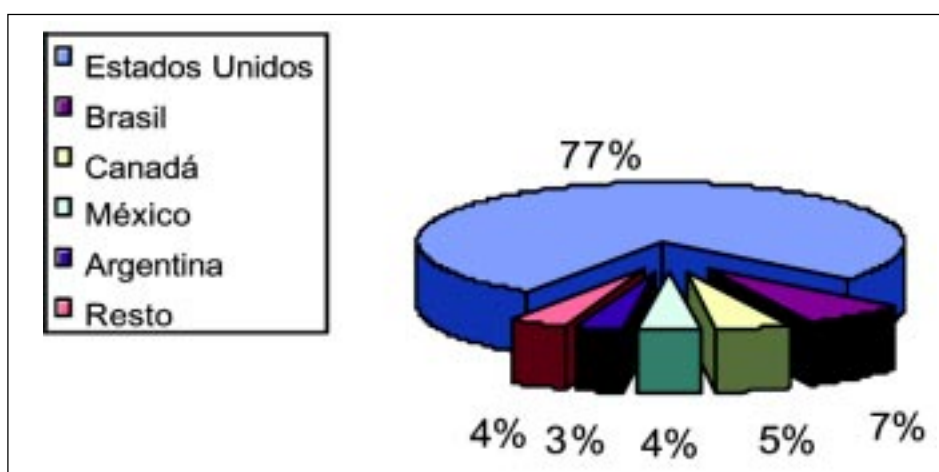
⁹⁰ Tréllez, C. *La política exterior norteamericana de la postguerra*, Valladolid, p. 20.

y Argentina, en una clara demostración del interés que concede su administración a los asuntos hemisféricos. Entre sus primeras visitas al exterior destacan las que se han dirigido a México y Canadá.

La idea fuerza es crear desde Alaska a Tierra del Fuego una zona donde circulen libremente «capitales y mercancías». El ALCA comprendería las economías de los 34 países del continente americano (todos, excepto Cuba) para crear el mayor área de libre comercio del mundo. Entre los rasgos más significativos se puede mencionar:

- 780 millones de personas.
- 20 % del comercio mundial.
- 40 % del PIB mundial.
- El PIB del ALCA es mayor en un 30 % al de la UE.

GRÁFICO VIII. PARTICIPACIÓN DEL PIB HEMISFÉRICO, 1998



Fuente: CEI 2000.

El proyecto tiene una clara impronta anglosajona. No pretende, en un principio, crear ningún tipo de integración política, social, humana o institucional como sucede con la Unión Europea (si bien en sus comienzos fue la creación de la CECA, que únicamente cubría los aspectos comerciales y de materias primas). Se trata, tan sólo, de eliminar barreras arancelarias y trabas burocráticas al intercambio de inversio-

nes y productos, algo que ya tienen México, EE.UU. y Canadá con el Tratado de Libre Comercio (TLC) y que se ha traducido en un sólido crecimiento del país azteca.

No obstante, las negociaciones para que el ALCA sea una realidad se presentan complicadas. Así, las potencias económicas del Norte (EE.UU. y Canadá) exigen el cumplimiento de normas laborales, medioambientales y sanitarias que suponen, de hecho, altas barreras para la comercialización de los productos de los países menos desarrollados. Por su parte, los países del Sur, con Brasil a la cabeza, tratan de proteger sus mercados e industrias con altos aranceles y subvenciones que les otorguen una clara ventaja frente a otros países de su entorno.

El gran interrogante reside en saber cómo se podrá articular un mercado integrado por 34 países con importantes desigualdades económicas, sociales y políticas. Baste decir que tan sólo EE.UU. y Canadá acaparan el 82% del PIB regional y, por tanto, sólo un 18% del mismo se lo reparten entre los 32 países restantes. Otro dato más: la renta por habitante de los estadounidenses es de 34.091 dólares, en agudísimo contraste con los 465 dólares de Nicaragua o los 209 dólares de Haití. Una asociación basada en un modelo ultraliberal, en el que no se prevén fondos estructurales, ni políticas sociales mínimas ni otros instrumentos que apoyen a los sectores, regiones o países más atrasados, lo cual puede convertirse en una barrera importante para un correcto funcionamiento del ALCA.

2. El ALCA. Acuerdos e implicaciones del Tratado

Los antecedentes más recientes de las negociaciones para la conformación del ALCA puede encontrarse, como ya se ha mencionado, en la propuesta realizada por el presidente de los EE.UU. George Bush, en junio del 1990, tendiente a la conformación de una zona de libre comercio hemisférica a través de un compromiso marco inicial y, posteriormente, la celebración de distintos acuerdos de índole bilateral o sub-regional, que en una etapa final podrían consolidarse en un único convenio.

Uno de los puntos significativos de aquella primera idea era el compromiso en materia de inversiones, incluyendo la creación de un fondo multilateral para promover las mismas en la región, de manera tal que

la liberalización comercial pudiera venir acompañada de una apertura a las inversiones directas que permitieran un aumento en la productividad.

Si bien, como veremos seguidamente, los acuerdos en el marco del ALCA han ido avanzando de una forma adecuada, también es cierto que la mayoría de ellos ha dejado de lado una de las ideas fuerza de las primeras negociaciones: la contribución activa del gobierno de los EE.UU para reducir el problema de la deuda externa latinoamericana, a través de mecanismos generados con la colaboración de los organismos financieros internacionales, y las ayudas para iniciar las reformas estructurales pendientes.

Antes de iniciar el análisis de los acuerdos conseguidos en la III Cumbre de las Américas, conviene echar un vistazo a las reuniones y los logros obtenidos en las cumbres previas⁹¹. Los esfuerzos se inician en diciembre de 1994 durante la celebración de la I Cumbre de las Américas, en la que se acordó establecer una zona de libre comercio y donde se fija el año 2005 como fecha límite para concluir las negociaciones.

Tras la I Cumbre, los ministros de 34 países se han reunido 4 veces: la primera vez fue en junio de 1995 en Denver (EE.UU.), la segunda en Cartagena (Colombia), la tercera en mayo de 1997 en Belo Horizonte (Brasil) y una cuarta en marzo de 1998 en San José (Costa Rica). En la tercera de estas reuniones se creó un Comité Preparatorio integrado por los 34 viceministros responsables del área de comercio, con el fin de intensificar esfuerzos y transformar los grupos de trabajo en grupos de negociación. Estos grupos impulsaron los siguientes temas: establecimiento de un régimen común de inversiones, compras del sector público, política de competencia, agricultura, acceso a mercados, servicios, subsidios, antidumping y derechos compensatorios. Además, se acordó crear un sitio en Internet para publicar todos los documentos públicos del proceso del ALCA. Por último, en la cuarta reunión, los ministros solicitaron que las negociaciones fueran relanzadas durante la II Cumbre de las Américas, a realizarse en Santiago de Chile en mayo de 1998. Se reiteró el compromiso de que el ALCA tome en cuenta la agenda eco-

⁹¹ En este contexto, es importante mencionar el acuerdo de Rose Garden de 1991, que se firma tres meses después de la constitución formal del Mercosur (Tratado de Asunción) y es el primero que se realiza con un tercer país (EE.UU.), bajo el formato «4+1». El objetivo del mismo, era constituir un foro de consultas recíprocas sobre liberación comercial e identificación de oportunidades de inversión. En la agenda contenía una acción inmediata que consistía en cooperar para el éxito de la Ronda Uruguay.

nómica y social acordada en la Cumbre de Miami y de conseguir progresos concretos en el año 2000 (como la adopción de medidas específicas antes de final del siglo que faciliten el comercio).

La III Cumbre de las Américas, desarrollada entre el 20 y el 22 de Abril del año 2001 en la ciudad de Quebec, ha ratificado el compromiso suscrito por parte de los 34 países del continente americano (todos, excepto Cuba) de crear un área de libre comercio para toda la región en el año 2005.

Hay que señalar que la primera condición para el éxito de las negociaciones es la autorización para promover nuevos acuerdos comerciales (el antiguo fast track o vía rápida) que el presidente de EE.UU., George Bush, se ha comprometido en Quebec a conseguir antes de final de año. En este sentido, es necesario indicar que la última vez que el Congreso concedió esta autorización fue a George Bush padre, lo que permitió firmar el Tratado de Libre Comercio con México y Canadá. Los países latinoamericanos lo exigen para evitar que las Cámaras estadounidenses puedan modificar sustancialmente los acuerdos alcanzados con el Gobierno Bush.

A pesar de este requisito, la Cumbre canadiense concluyó con la aprobación del libre comercio continental, comprometiéndose la totalidad de países a finalizar las negociaciones del ALCA antes del mes de enero del año 2005 con la intención de hacerlo efectivo en diciembre de ese mismo año. Este proceso de liberalización comercial está pensado que sea desarrollado por la Organización de Estados Americanos (OEA) o, incluso, el propio Banco Interamericano de Desarrollo (BID). De hecho, el BID ha anunciado, durante el transcurso de las reuniones en Quebec, que prestará 40.000 millones de dólares (7,38 billones de pesetas) a Latinoamérica y el Caribe en los próximos cinco años para que lleven a cabo proyectos en el ámbito de la democracia, la integración, el desarrollo sostenible, la igualdad social y el acceso a la tecnología.

En el desarrollo de esta Cumbre, los negociadores se han encontrado con un importante y trascendental cambio en la posición que, hasta ahora, venía manteniendo el coloso americano y que pretendía que el Tratado de Libre Comercio fuera efectivo en 2003, frente a la postura que defendían los países iberoamericanos de formalizar el acuerdo para su puesta en marcha en el año 2005. Evitar una posible unión de los países iberoamericanos que pudiera perjudicar a EE.UU. estaría en la

base de ese cambio de opinión por parte de la Administración Bush. El principal país que se ha opuesto a la fecha estadounidense ha sido Brasil, que considera que el ALCA sólo tendrá éxito si consigue eliminar las barreras no arancelarias de EE.UU.

Además, los brasileños consideran que será difícil construir este mercado en paridad cuando una parte está en inferioridad extrema en términos de productividad y competitividad (un ejemplo de ello: entre 1994 y 1997, las exportaciones brasileñas hacia Estados Unidos crecieron sólo un 5%, mientras que las importaciones provenientes de ese mismo país eran del 116%).

Los mandatarios de todos los países americanos han aprobado en el desarrollo de estas reuniones una medida, la llamada «cláusula democrática», propuesta por Argentina, y según la cual serán apartados del ALCA todos aquellos países que se alejen de la senda democrática (estos países tendrán, además, negado el acceso a los préstamos del Banco Interamericano de Desarrollo). No obstante, en la declaración final, se admite que la percepción exacta de la palabra democracia no es la misma en todo el continente y el máximo dirigente venezolano, Hugo Chávez, si bien firmó dicha declaración, dejó constancia de su rechazo a la inclusión obligatoria de dicha cláusula, manifestando igualmente discrepancias respecto a la fecha de entrada en vigor del acuerdo en el año 2005.

En la Cumbre, los 34 Jefes de Estado y de Gobierno han asumido el compromiso de garantizar la democracia e impulsar el desarrollo social de sus pueblos, así como fortalecer el Estado de Derecho como condiciones esenciales para participar en el proyecto ALCA.

Entre los acuerdos alcanzados en Quebec figura, además, un pacto que concede a la Organización de Estados Americanos (OEA) la responsabilidad del desarrollo político del continente y, dentro de este organismo, los ministros de Exteriores prepararán una Carta Democrática Interamericana.

Definitivamente, se estableció un calendario que incluya los siguientes pasos: en mayo de 2002 deberán comenzar las negociaciones sobre los asuntos más importantes: aranceles, barreras no arancelarias, subsidios a las exportaciones agrícolas; el 1 de enero de 2005 se prevé concluir las negociaciones sobre el tratado y éste deberá entrar en vigor lo más rápidamente posible, pero no más allá del 31 de diciembre de 2005, por lo que el proyecto tiene que ser una realidad a partir de 2006.

En lo que respecta, genéricamente, al Tratado, Washington está dispuesto a negociar las inquietudes de Brasil, país que ha manifestado que mantendrá sus reticencias al acuerdo si EE.UU. no abre más su mercado. El Gobierno brasileño teme que el ALCA le haga perder el peso económico que, en los últimos años, ha venido teniendo en la región y México tampoco ve con buenos ojos el acuerdo que supone la extensión a todo el continente del Tratado de Libre Comercio (TLC) que, desde 1994, mantiene con EE.UU. y Canadá. La Administración mexicana, por medio de su presidente, Vicente Fox, propuso, además, establecer, a semejanza europea, criterios de convergencia nominal para medir los avances de los países más atrasados y la creación de un fondo de cohesión social que ayude a estas economías, destinando un porcentaje de los gastos de defensa a estas ayudas, aunque EE.UU. y Canadá ya han expresado su negativa al respecto. Latinoamérica exigió a EE.UU. que considere el ALCA como algo más que un mero espacio comercial.

Volviendo a la posición brasileña, en palabras de su presidente, Henrique Fernando Cardoso, el ALCA es una «opción, mientras que Mercosur es un destino», que Brasilia no cesa de apuntalar, ante la dificultad de abrirse al mercado estadounidense. Además, Brasil también confía en el acuerdo de integración entre el Mercosur y la Unión Europea para equilibrar las relaciones y la ampliación de los mercados asiáticos. Incluso este país consiguió en agosto de 2000, reunir a los doce presidentes sudamericanos para hacer del sur del continente un bloque integrado física y comercialmente frente a la pujanza del norte y equilibrar la relación de fuerzas. Brasil constituye un mercado muy deseado por las potencias del norte (no olvidemos que este país es la novena potencia económica mundial con un PIB de unos 500.000 millones de dólares y 170 millones de consumidores, mantiene un 50% de su comercio exterior con el hemisferio, donde sitúa el 70% de sus productos manufacturados). No obstante, Brasil valora la presión que ese proceso puede ejercer sobre la Unión Europea para que realice mayores concesiones en las actuales negociaciones para alcanzar un acuerdo comercial con Mercosur. A Brasilia le ha salido un país aliado, Venezuela, que ha solicitado su ingreso en Mercosur, pues aprecia que la apertura de mercados del continente beneficia muy claramente a Estados Unidos.

A pesar de sus reticencias, Brasil sabe que ambos bloques no son excluyentes –México cuenta con un acuerdo comercial con la UE, además del que le vincula con EE.UU. y Canadá– y que, si el ALCA fracasa

sa, Washington cerrará acuerdos bilaterales con cualquier país dispuesto a ello. Argentina y Uruguay ya han mostrado su interés en esta posibilidad, por lo que jugar varias cartas simultáneas será la táctica habitual en adelante. El propio ministro de Exteriores brasileño, Celso Lafer, reconoció que Brasil corre el riesgo de perder sus relaciones comerciales con sus vecinos si queda aislado.

En el otro lado de la balanza, se encuentran los países que más firmemente apoyan esta área de libre comercio, EE.UU., Chile y Argentina. El Gobierno de G. Bush recogió el testigo de la Administración Clinton, que ya propuso el ALCA en la primera Cumbre de las Américas en 1994 y los gobiernos argentino y chileno apoyaban su puesta en marcha en el año 2003, si bien, también entonces, la firme oposición brasileña convenció a los partidarios del proyecto de que éste no se haría realidad antes del 2005.

Habría que referirse, además, a los obstáculos de carácter estructural y que arrojan algunos interrogantes sobre el ALCA. Entre éstos, destacan el todavía alto grado de proteccionismo de esas economías. En relación con esto, en EE.UU. existen fuertes intereses económicos en algunos sectores productivos (por ejemplo, agricultura, ganadería o industria del acero), contrarios a una liberalización comercial. Los argumentos esgrimidos ante la opinión pública para su rechazo son los efectos negativos que se pueden generar en ámbitos como el medio ambiente, la protección laboral o los derechos de propiedad intelectual. Otro sector clave y conflictivo para el ALCA es el agrícola, uno de los problemas de más difícil solución debido a los intereses antagónicos entre EE.UU. y otros importantes productores agrícolas y ganaderos de la región, en especial los integrantes de Mercosur. Éstos últimos se quejan de que los norteamericanos mantienen aranceles muy elevados y cuotas que traban la importación de sus productos, de las barreras no arancelarias existentes y de su régimen de subsidios. Para algunos países no se puede hablar de liberalización comercial mientras EE.UU. mantenga lo que consideran políticas proteccionistas.

La gigantesca disparidad económica entre EE.UU. y los otros 33 socios potenciales aparece como otro handicap de complicada resolución. Para equilibrar estas diferencias tan marcadas, países como México o Ecuador han propuesto durante el desarrollo de la cumbre la necesidad urgente de encontrar medidas que ayuden a solucionar los problemas de subdesarrollo de la región y apoyen a las economías más débiles.

Otros obstáculos que será necesario superar para llevar a buen puerto el tratado son la fuerte oposición a la globalización entre las opiniones públicas, y la inexistencia de proyectos para crear instituciones panamericanas que, como las de la Unión Europea, regulen posibles excesos en los intercambios comerciales, financieros, derechos humanos, medio ambiente y derechos laborales.

La entrada de América en la modernidad del siglo XXI requiere pasos previos hacia la cohesión latinoamericana. El problema, quizá más acuciante, sea la recuperación de Mercosur, lastrado por la crisis argentina. Las dificultades económicas de Argentina hicieron que el entonces Ministro de Economía argentino, Domingo Cavallo, de incluir el euro en el sistema de paridad peso-dólar y su decisión unilateral de subir aranceles comerciales no sólo dañan (en principio) la unión aduanera, sino que dejan fuera de juego a Brasil en su papel de contrapeso frente a Washington y, en concreto, en su petición de que Estados Unidos modere sus normas antidumping y abra su sector agrícola a la competencia. En definitiva, parece certero advertir, haciéndonos eco de los estudios, análisis y consideraciones de los diferentes organismos internacionales como el BID y el BM que este mercado continental no puede fructificar sin equilibrio social en un área donde más de la tercera parte de los consumidores perviven bajo el umbral de la pobreza.

Por último, es importante destacar que la evolución de las negociaciones estuvo marcada durante la segunda mitad de los 90 por un contexto global y regional muy particular. Desde el punto de vista global, se pueden mencionar algunos acontecimientos que condicionaron la evolución de ALCA: a) culmina la Ronda Uruguay y se crea la OMC después de muchos años de negociación, lo cual implica un avance en el proceso de liberalización comercial a nivel mundial, b) la economía norteamericana inicia un ciclo expansivo, que viene acompañado de una abundante oferta de capitales que financia el crecimiento acelerado de las economías en desarrollo, c) se amplía el grupo de países emergentes que se ven favorecidos por las nuevas corrientes de inversión, en el caso de América Latina: México, Argentina y Perú se van incorporando al grupo –hasta entonces compuesto por los «tigres» asiáticos y Chile–, d) el tránsito al capitalismo de los países de Europa del Este resulta más complicado de lo previsto inicialmente, disminuyendo las perspectivas de que los mismos generaran un boom económico. Este fenómeno se interpreta de forma positiva ya que Europa no desplaza

sus inversiones y permite complementar la estrategia de integración de América Latina.

Desde una perspectiva regional, a mediados de los 90 América Latina recuperaba la senda del crecimiento, de la mano de la estabilidad macroeconómica, la apertura comercial y el auge de las inversiones extranjeras directas, logrando aliviar el peso de la deuda externa, como consecuencia del plan Brady y la caída de las tasas de interés internacionales. Entre los hechos más significativos podemos mencionar: a) la incorporación de México al acuerdo de libre comercio EEUU-Canadá (conformándose el NAFTA), en un contexto en el cual se verifica una mayor disposición de los EEUU para encarar acuerdos comerciales preferenciales, b) el NAFTA permite un marco de discusión sobre algunos temas esenciales para EEUU y que no habían sido incorporados con éxito en la Ronda Uruguay (propiedad intelectual y servicios) c) el fortalecimiento del MERCOSUR como proceso de integración genera una mayor predisposición de los EEUU para ampliar el NAFTA hacia otros países de la región.

3. El ALCA y la vía rápida

Como ya se mencionó, una de las condiciones previas para que el Tratado del ALCA se materialice en la práctica es que la Administración norteamericana consiga la autorización conocida como *fast track* que le permita negociar acuerdos internacionales de comercio por la vía rápida.

En mayo de 2002 el Senado norteamericano, controlado por la oposición demócrata, alcanzó un principio de acuerdo por el que se concede a la Casa Blanca la Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority), denominada comúnmente vía rápida (*fast track*).

El acuerdo llegó tras un proceso de negociaciones no exento de problemas. La oposición demócrata exigió cláusulas de protección contra importaciones consideradas desleales. Tras superarse este obstáculo, y consiguiendo además que en el acuerdo se incluyeran mayores ayudas públicas por el desempleo derivado de la competencia internacional, el grupo demócrata ha dado la autorización mencionada.

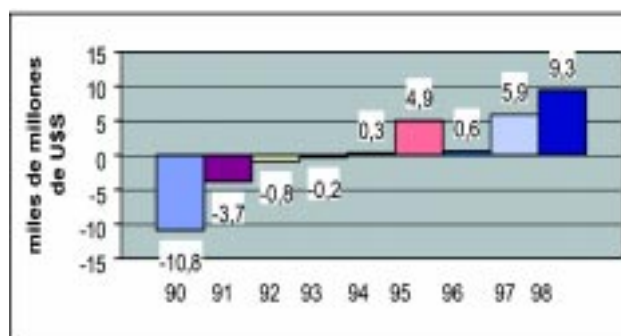
Si el principio de acuerdo deviene en una autorización final del Senado, permitirá que la Administración Bush negocie acuerdos comerciales sin la autorización del legislativo.

4. Las nuevas motivaciones de EE.UU. y América Latina

América Latina es un mercado de gran dinamismo para los EEUU y uno de los pocos con los que registra un balance comercial con saldo positivo, y se ha transformado de manera creciente en un importante destino de IED norteamericana. Debido a los temas pendientes de la Ronda Uruguay (servicios, propiedad intelectual, compras públicas) hay un mayor interés por lograr avances a escala hemisférica. Por último, la negociaciones del ALCA permitirían contrarrestar efectos de desvío comercial que podrían ocasionar los nuevos acuerdos regionales intralatinoamericanos o las negociaciones en curso con la UE (UE/Mercosur).

Como resultado del proceso de apertura comercial llevado con decisión por los países latinoamericanos durante los años 90, los EEUU han podido incrementar fuertemente sus exportaciones a la región, las cuales crecieron entre 1990 y 1998 a una tasa de casi el 12% anual acumulado. Por otra parte, el saldo de la balanza comercial de los EE.UU. con Latinoamérica y el Caribe ha mejorado sustancialmente durante los años recientes, observándose una reversión favorable de más de veinte mil millones de dólares, tal y como se aprecia en el Gráfico IX.

GRÁFICO IX. SALDO COMERCIAL DE EE.UU. CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

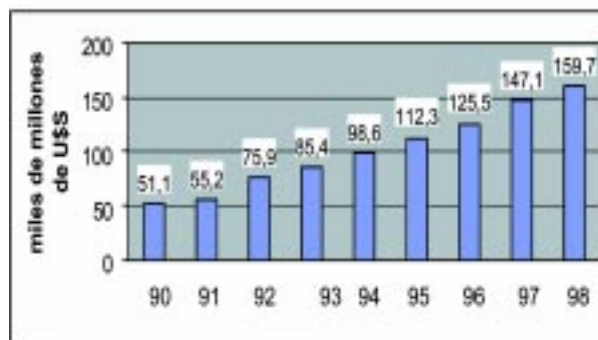


Fuente: CEI, según datos del FMI 2000.

Entre las principales motivaciones de América Latina, se encuentra la posibilidad de un mayor acceso al mercado norteamericano, y la cons-

trucción de un ambiente favorable al incremento del flujo de inversiones extranjeras. En el caso de las inversiones directas americanas en América Latina y Caribe, éstas se han multiplicado por tres en los últimos nueve años (véase Gráfico X). Para algunos países del MERCOSUR, o el caso de Chile, la ventaja viene dada por la posibilidad de ejecutar en paralelo distintos acuerdos de acceso preferencial (Mercosur, acuerdo con la UE, y obviamente, ALCA) lo cual consolida los procesos de liberalización comercial y financieros emprendidos año atrás.

GRÁFICO X. INVERSIONES DIRECTAS DE EE.UU. EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



Fuente: CEI según datos del FMI 2000.

Teniendo en cuenta las ventajas e inconvenientes que la negociación e implementación del ALCA impone a los procesos en marcha de integración en América Latina (especialmente el caso del MERCOSUR) podemos mencionar los siguientes: En primer lugar, la posibilidad de eliminar o disminuir subsidios agrícolas y restricciones que distorsionan el comercio de productos agropecuarios en el hemisferio y la eliminación de barreras no arancelarias que no favorecen las preferencias arancelarias contenidas en el Sistema General de Preferencias. En segundo lugar, crear una suerte de «lock-in» sobre los procesos de apertura comercial unilateral e impulsar un mayor ritmo en la profundización de la integración intrarregional. Por último, la posición negociadora ante

otros importantes socios comerciales como la UE se ve favorecida. Sin embargo, estos desafíos tiene algunos inconvenientes que se deben tener en cuenta, como son por ejemplo la incorporación de temas nuevos en la negociación (servicios y compras públicas). Otro punto a tener en cuenta es que, medidos los niveles relativos de protección actualmente vigentes en la región, las ventajas estrictamente arancelarias a otorgar a los EE.UU. serían mayores a las que se recibirían de este país.

5. El ALCA. Implicaciones para la Unión Europea

La institucionalización del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), supone una seria amenaza para el mercado europeo. La Unión Europea corre el peligro de perder gran parte de los espacios ganados en los mercados iberoamericanos frente al «impulso» de Estados Unidos en el acuerdo del ALCA. Ante esta tesitura, la UE deberá evitar que sus empresas accedan a esos mercados en condiciones de desventaja respecto a las estadounidenses y, para ello, deberán concluir con la mayor urgencia las negociaciones entabladas con Mercosur, Pacto Andino y Centroamérica.

La UE es el principal socio comercial de Mercosur: de las 25 mayores compañías extranjeras que operan en la región, 14 son europeas y 11 norteamericanas, si bien en el conjunto de la región, durante 1999, los países de la UE compraron sólo el 14.4% de las exportaciones latinoamericanas, frente al 47.7% de EE.UU. El comercio entre la UE y América Latina, aunque se multiplicó por diez en los años noventa, no alcanza al que mantiene con Suiza, mientras que para EE.UU. supone un 22% del total (sin México, esa cifra es del 8%, lo que indica su potencial de crecimiento). La Administración Bush anticipa que, con un ALCA en pleno funcionamiento en el 2010, sus exportaciones al área superarán a las que dirige a la UE, especialmente en maquinaria, servicios financieros y productos electrónicos.

Las exportaciones latinoamericanas –principalmente bienes de consumo tales como minerales, textiles, acero, alimentos y madera, pero también automóviles– aumentarían según el BID un 6% adicional cada año, mientras que el PIB regional lo haría en un 1.5%. El año pasado, las exportaciones latinoamericanas crecieron un 23% debido a los crecientes intercambios interregionales. Los ejemplos de Chile, que duplicó su PIB

en los años 90 con el mercado más abierto de la región (un 60% de su PIB corresponde al comercio exterior), y México, que ha triplicado sus exportaciones desde 1994 (88% de ellas a Estados Unidos), han convertido a la mayoría de gobiernos latinoamericanos al libre comercio. Según la OMC, gracias a las rondas de liberalización las exportaciones representan a comienzos del siglo XXI el 26.4% del PIB global, en comparación al 8% de 1950.

Hay que señalar que la idea de firmar acuerdos de libre comercio entre la Unión Europea y los países latinoamericanos económicamente más avanzados surgió en diciembre de 1995 con la firma de un acuerdo de cooperación interregional entre la UE y el Mercosur. Un año después, la UE formuló la misma oferta a Chile y en 1998 empezó a negociar un acuerdo de libre comercio con México (ambos ya firmados). Pese al ligero aumento de los intercambios en 1998, con menos del 15%, México continúa teniendo una participación pequeña en el conjunto del comercio europeo-iberoamericano. Debido a su creciente concentración en el mercado norteamericano, las exportaciones mexicanas a la UE han caído drásticamente (del 13.3% en 1990 al 3.6% en 1997), junto con las importaciones de productos europeos (del 17.4% en 1990 al 9% en 1997). Este marcado declive en los flujos revela una clara desviación del comercio por el «efecto NAFTA». Recuperar posiciones europeas en el mercado mexicano, fue la principal motivación del viejo continente para firmar un acuerdo de libre comercio con México.

Después del éxito de la firma del Acuerdo de Libre Comercio con México en julio de 2000 (que se pondrá en marcha en 2007), la UE no ha conseguido avances significativos en sus negociaciones con los demás países de la región, debido fundamentalmente al obstáculo que representan las diferencias en los sectores agrícolas y de materias primas. Un acuerdo de libre comercio entre la UE y Mercosur tendría la particularidad de ser el primero del mundo entre dos uniones aduaneras. El Mercosur es el principal socio de la UE en América Latina (en 1998 representó más de la mitad de los flujos comerciales birregionales y de la IED europea en la región). Por su parte la UE aporta más de una cuarta parte de las exportaciones e importaciones del Mercosur, perfilándose como su socio comercial e inversor principal. A pesar de ello, las reuniones celebradas han concluido con escasos resultados.

Hay que valorar que las negociaciones de la UE no se centran, exclusivamente, en la desgravación arancelaria sino que buscan también

una mayor implicación en el desarrollo tecnológico, de infraestructuras y del capital humano, factores éstos determinantes para el desarrollo económico social y competitivo de América Latina.

Los pasos dados en la Cumbre de Quebec reflejan que la globalización va de la mano de la regionalización. Ello no significa que Europa deba tener recelo ante el ALCA, todo lo contrario, pues puede favorecer la apertura comercial no sólo de las Américas, sino de una Europa aún demasiado cerrada sobre sí misma. Este proyecto no tiene que ahuyentar a las empresas europeas de América Latina y puede facilitar una competencia transatlántica que ofrezca una oportunidad de colaboración cruzada entre ambas regiones. En este sentido, el comisario europeo de Comercio, Pascal Lamy, reconoció que los Quince deberán estar vigilantes ante aquella área de libre comercio, pero que las posiciones conseguidas allí no tienen razón para desaparecer, y recordó las negociaciones que se mantienen con Mercosur y Chile, indicando que Mercosur pretende conservar un equilibrio entre Europa y EEUU, especialmente en el sector agrícola.

Consideramos que sería conveniente que se modificara el mandato de negociación de la Unión Europea, que supedita los acuerdos al término de una nueva ronda de la OMC, ya que no es probable que terminen las negociaciones antes de 2004, fecha quizá demasiado lejana para tratar de consolidar la posición en la región. (Europa debería tener en cuenta que, tras la integración de México en el Tratado de Libre Comercio, las empresas europeas perdieron casi la mitad de su presencia en el mercado mexicano).

En todo caso, la UE cuenta con algunas ventajas importantes en su pugna comercial con EEUU sobre América Latina: el legado histórico y cultural; su modelo de integración regional, que pretende ser algo más que una zona de libre comercio; su modelo social y el propio interés de los países iberoamericanos de equilibrar sus acuerdos regionales con acuerdos extracontinentales.

Es evidente que el Viejo Continente no puede ignorar este proceso, ya que la Unión Europea, con España a la cabeza, constituye el principal inversor en América Latina y, por tanto, se verán afectadas profundamente las relaciones con la región en un futuro próximo. Por ello, la presidencia de la UE asumida por España desde enero de 2002 brinda una inmejorable oportunidad para acelerar estos acuerdos y fortalecer la cooperación en el ámbito macroeconómico por parte de la UE, uno

de los aspectos fundamentales para la estabilidad de la zona, y la integración económica y estabilidad monetaria.

6. El ALCA. Implicaciones para España

El ALCA puede anticiparse si definitivamente entra en funcionamiento en el 2005, golpeando con fuerza a los tratados de la UE-México y UE-Chile. Con relación a este segundo tratado, hay que destacar su culminación durante la II Cumbre Unión Europea, América Latina y Caribe, celebrada en Madrid a mediados de mayo de 2002, con motivo del semestre de la Presidencia comunitaria española. Durante esta II Cumbre, continuación de la celebrada tres años atrás en Río de Janeiro, se cerraron definitivamente las negociaciones entre la Unión Europea y Chile. El Acuerdo de Asociación entre Europa y Chile, crea una ambiciosa zona de libre comercio (ZLC), y vuelve a poner de manifiesto el compromiso e interés de la Unión Europea por Latinoamérica.

Pero la Cumbre sirvió además para adelantar el proceso de asociación birregional. Se fijaron las líneas básicas para que, a partir del 2004, se abran las vías de negociación necesarias para alcanzar un acuerdo definitivo de carácter bilateral, basado en el libre comercio. Igualmente, los Quince hicieron hincapié en el necesario impulso institucional que el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) debe hacer para asociarse con fuerza en la Unión Europea. Mercosur representa para la Unión Europea la mitad de su comercio con América Latina, y a su vez para el Mercosur la Unión es su principal socio comercial. Las exportaciones europeas a la región pasaron de 17.000 millones de euros durante 1990 a 54.500 millones en el año 2000. Mientras que las importaciones ascendieron de 27.000 a 48.800 millones, de los cuales más de un 20% correspondieron a productos agrícolas.

La aceleración en el crecimiento de las exportaciones es fundamental para que Mercosur consolide su proceso de integración regional y de modernización. Lógicamente ello será un aliciente para atraer nueva inversión europea. Actualmente la UE es el principal inversor en la zona (38.000 millones de euros en 2000), y aporta el 60% de la ayuda mundial en Latinoamérica.

Sin embargo, este camino de negociaciones UE-Mercosur no estará exento de dificultades. La velocidad para superar los obstáculos vendrá

determinado por el dinamismo del proceso ALCA, cuyo objetivo es llegar a una zona de libre cambio de las Américas, tal y como hemos mencionado con anterioridad. Igualmente, el acuerdo entre Chile y la Unión Europea estimulará el proceso UE-Mercosur.

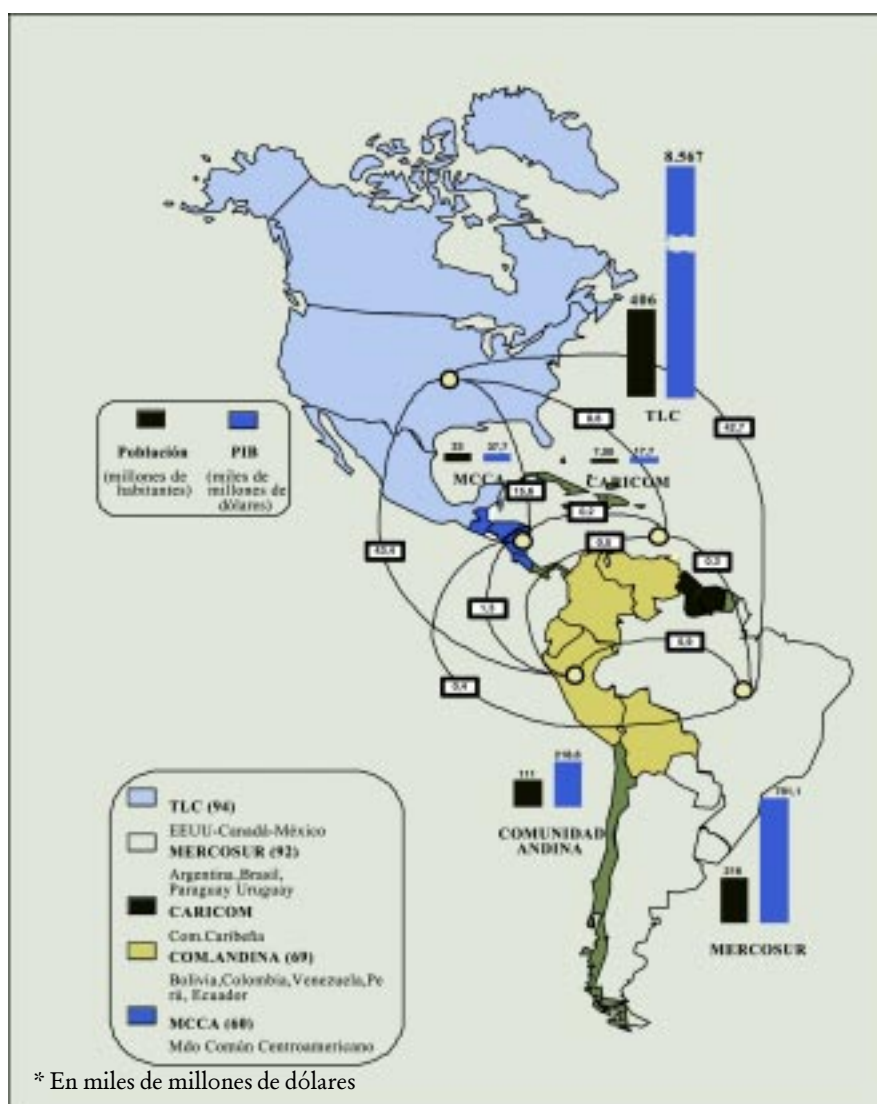
Todos estos procesos de negociación comercial, que estimulan la integración tanto regional como birregional, la competitividad y la apertura de mercados, se encuadran, sin duda, dentro del proceso ascendente de «globalización». Efectivamente, la economía es global, el juego es abierto, las posibilidades son múltiples, sólo falta ajustar las estrategias de expansión y esperar el momento adecuado. Nuestras empresas lo saben, por pasiva y por activa, en sus planes cuentan con estas posibilidades. Tengamos en cuenta que la expansión de nuestros bancos y empresas fue más defensiva que ofensiva: necesitaban crecer, robustecerse ante la instauración del Euro, del Mercado Único, pues los grandes grupos europeos tienen la capacidad financiera y de gestión para hacerse con las empresas españolas. Queda la incógnita de si a nuestras empresas les han permitido alcanzar este liderazgo regional en sus respectivos sectores. Cabe preguntarse: ¿cuál será el siguiente paso?: fusiones amistosas, Opas hostiles, cruce de participaciones, todo ello conducente a lograr un tamaño aún mayor para hacer frente a los grandes grupos y corporaciones europeas y americanas. Pero... ¿serán estas uniones de igual a igual o simplemente se les pagará a las empresas españolas una «prima» por su buen trabajo y nuestras multinacionales financieras, eléctricas, energéticas y de comunicaciones serán llanamente absorbidas?

Como podemos comprobar, las hipótesis que se abren ante nuestro horizonte son múltiples. El ALCA representa desde este punto de vista una amenaza para nuestras posiciones. Ahora bien, la moneda siempre tiene dos caras, esto es, la y nos queda por evaluar la otra: la cara positiva.

Esta versión optimista, propiciaría aún más las oportunidades de crecimiento y expansión internacional de las empresas españolas. Se trata de que el ALCA, al entrar en funcionamiento hacia el 2005, otorga un plazo suficiente para que nuestras empresas afiancen sus posiciones en los respectivos mercados latinoamericanos. Razón suficiente para que puedan constituir grandes grupos «euroamericanos», conservando su liderazgo pero robusteciéndose en sus negocios e incluso viéndolos ampliados hacia otros sectores de la «nueva economía». Las reglas comerciales y financieras del ALCA nos serán muy favorables pues las oportunidades no se ceñirían únicamente a la América Hispana, sino

que se expandiría hacia el Norte, aplicándose el ALCA en toda su intensidad comercial: desde Alaska a Tierra del Fuego, ganando en tamaño, población e ingresos, especialmente esto último por parte del mercado de EEUU, que está «hispanizándose» paulatinamente.

GRÁFICO XI. INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE REGIONES*



Fuente: datos del BID y elaboración propia 2000.

7. Convergencia Económica e Integración

Si bien es cierto que un análisis sobre el ALCA debe descansar en una descripción detallada de los acontecimientos y cuestiones relacionadas con las características económicas de los países involucrados, también resulta oportuno avanzar en algunas líneas finalistas del análisis y, en ese sentido, resulta necesario hacer una reflexión sobre la posibilidad de que un esquema de esta naturaleza logre consolidar un proceso de convergencia económica real⁹² que implique una mejora en el bienestar de las sociedades más atrasadas sin impedir el crecimiento de los países más adelantados.

A. EL CONCEPTO DE CONVERGENCIA

La convergencia, especialmente entre las economías desarrolladas, ha provocado un auge de literatura tendente a mostrar el acortamiento de las distancias entre los países. Si bien los instrumentos parecen novedosos, es bueno recordar que la preocupación sobre este tema ya había sido descubierta por autores que se preguntaban por qué algunos países toman la delantera y terminan siendo alcanzados por otros que venían más retrasados. Una de las respuestas bastante obvia era que los países atrasados requerían de un menor esfuerzo para incorporar la tecnología moderna si eran capaces de imitar a las naciones que se habían industrializado, argumentos que representan la base de la hipótesis de acercamiento (catching-up). En este contexto, se puede situar la teoría de Gerschenkron como una idea precursora de la convergencia, y algunas versiones modificadas, como el precedente más cercano de la actual hipótesis de convergencia.

Dejando de lado los antecedentes históricos, se puede considerar que el interés actual por la convergencia tiene su origen en la discusión sobre dos familias de modelos de crecimiento económico. El primero de ellos (modelos neoclásicos de crecimiento), postula que los países pobres tienen una ventaja sobre el resto ya que crecen más deprisa que los países ricos, lo cual no asegura la completa igualdad pero sí, al me-

⁹² El concepto de convergencia real se utiliza para diferenciarlo del proceso de convergencia nominal, que normalmente está referido a niveles de precio, tipo de interés, etc.

nos, una tendencia hacia la estabilización a largo plazo. El segundo grupo (modelos endógenos), por el contrario, afirma que el conjunto de países ricos crece más deprisa y por lo tanto el grado de desigualdad es cada vez mayor.

Las implicaciones políticas también son muy diferentes: en el caso del modelo neoclásico (representante de la primera familia) el equilibrio es estable y eficiente mientras que en los modelos endógenos (representante de la segunda familia) la existencia de externalidades pueden justificar diversas formas de intervención pública.

En los años noventa la evidencia empírica intentaba, por todos los medios a su alcance, consolidar las teorías que iban apareciendo en la literatura del crecimiento y especialmente las relacionadas con la nueva teoría del crecimiento endógeno. Al analizar los datos en una amplia muestra de países, se constataba que había existido un incremento de la desigualdad internacional y que había, a su vez, un cierto grado de convergencia en las economías desarrolladas.

Un estudio sobre crecimiento económico realizado por Heston y Summers con datos de 1960-1985 sobre 130 países demostraba que no se cumplía la hipótesis de convergencia neoclásica ni la tendencia hacia una reducción de la dispersión de renta per cápita entre grupos de economías. Esto estaba en consonancia con lo expresado por Baumol, quien había llevado a cabo estudios similares sobre crecimiento, convergencia y bienestar, y había llegado a la misma conclusión, estos es, la inexistencia de convergencia entre países y regiones. La diferencia con los estudios de Heston y Summers fue que en el caso de Baumol, con muestras pequeñas y homogéneas, había indicios de convergencia entre las economías mientras que al ampliar dicha muestra la divergencia económica entre países (regiones) con un grado de desarrollo distinto era la regla general.

Los resultados obtenidos en algunos períodos excepcionales, como la expansión de posguerra o la depresión que siguió a 1973, mostraban que para el período 1960-1985, el ritmo de crecimiento de los países ricos había sido superior al de los países pobres⁹³.

Esto confirmaba la existencia de dos hechos estilizados no contemplados anteriormente: el primero se refiere a que la desigualdad interna-

⁹³ Véase: De la Fuente, A., *Notas sobre la economía del crecimiento, II: ¿Convergencia?*. Instituto de Análisis Económico. Universidad Autónoma, Barcelona, 2000.

cional no se reduce entre los países ricos y los pobres con el paso del tiempo, y el segundo era que la tendencia secular de la tasa de crecimiento era creciente

En este sentido, se pueden definir tres conceptos de convergencia según sea el tipo de interrogante⁹⁴:

- Primer concepto: ¿La dispersión de la renta, medida por ejemplo a través de la desviación estándar de la renta Y_{it} , tiende a reducirse con el paso del tiempo? La respuesta a esta pregunta se denominó la convergencia sigma (σ).
- Segundo concepto: ¿Las regiones más pobres tienden a alcanzar a las regiones más ricas a lo largo del tiempo? La respuesta a este interrogante se denominó la convergencia beta (β) absoluta.
- Tercer concepto: ¿La renta relativa de una región tiende a estabilizarse con el paso del tiempo? La respuesta en este caso se denominó la convergencia beta (β) condicional.

Las tres nociones de convergencia están relacionadas entre sí pero no son equivalentes; por el contrario, expresan cómo se puede observar respuestas a preguntas diferentes. En términos de la ecuación de convergencia⁹⁵ existe convergencia absoluta si β está entre 0 y 1 y el vector X es igual para todos los territorios, lo cual implica que en el largo plazo el nivel de renta per cápita será igual para todos los países (teniendo en cuenta las perturbaciones que producen efectos transitorios). En cambio, la convergencia será condicional cuando sólo se cumple que β está entre 0 y 1, o sea, que cada región tenderá a converger a su propio estado estacionario los cuales, seguramente, diferirán entre sí.

Sin embargo, el hecho de que exista algún tipo de convergencia β absoluta o condicional es sólo una condición necesaria pero no suficiente para la existencia de convergencia σ (cuando la renta per cápita converge a una distribución con varianza constante), la cual depende en últi-

⁹⁴ Para un análisis detallado de los tres tipos de convergencia véase: Barro R. J. y Sala i Martin, X. *Convergence*. Journal of Political Economy Vol. 100, 2.

⁹⁵ La ecuación de convergencia se puede definir de la siguiente forma: $\gamma_{it} = X_i - \gamma q_i$ donde: γ_{it} es la tasa de crecimiento de la renta per cápita en el país (i) en un momento (t), q_i indica el nivel de renta inicial, X_i es el vector de variables condicionantes y β la velocidad de convergencia. Para un desarrollo en profundidad de estos temas véase: Mancha, T. y Sotelsek, D. (2001). *Convergencia Económica e Integración: La experiencia en Europa y en América Latina*. Ed. Pirámide.

ma instancia del valor de β (el cual debe ser positivo), de la varianza de las perturbaciones y de la dispersión de las características.

En el camino al estado estacionario, la desviación estándar podría aumentar o disminuir dependiendo de la relación entre los valores iniciales y estacionarios, o sea, que un aumento de la dispersión no implica un sistema inestable.

B. CONVERGENCIA E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Si bien la noción de convergencia incluye una serie de análisis que pueden afectar el camino del crecimiento en los distintos países (regiones) la cuestión de fondo que nos ocupa en este capítulo tiene que ver con la influencia que tiene la integración económica sobre la noción de convergencia.

En términos generales, la teoría de la integración económica considera la formación de un gran mercado común como un proceso que va unido de manera indisoluble con el crecimiento económico. Si este proceso tiende a profundizarse a través de la integración monetaria y política, su vinculación con el crecimiento económico se relaciona directamente con la idea de convergencia económica entre los países y las regiones.

Sin embargo, el proceso de integración implica algunos problemas: en primer lugar, debe considerarse el impacto diferencial de los procesos de integración sobre los sectores económicos y sobre las distintas regiones. En segundo lugar, la integración necesita de un esfuerzo considerable de armonización de las instituciones y de las políticas. Problemas que posiblemente pueden posponer uno de los objetivos esenciales del proceso de integración: aumentar el nivel de vida de los ciudadanos miembros del bloque y mejorar, a través de los procesos de cohesión social, las disparidades existentes en los niveles de vida de la población.

Es esto último lo que creemos que aún falta por preguntarse en el proceso de constitución del ALCA es: ¿el ALCA va a generar un proceso de convergencia económica entre los países?, ¿existe un mecanismo de compensación para aquellas regiones que se vean perjudicadas por el proceso de integración? Al fin y al cabo la constitución de un área de libre comercio sólo tiene sentido en la medida que apoye los procesos de convergencia, y por tanto de mejora en el bienestar social.

Un buen ejemplo para entender la relación entre convergencia e integración es el caso de la Unión Europea (UE). En este sentido, es necesario preguntarse (y lo mismo debería incorporarse a la discusión del ALCA): ¿la integración económica permite, a través de sus mecanismos internos, que los países más atrasados alcancen a los países más adelantados, y que la dispersión de la renta per cápita en el bloque tienda a reducirse con el paso del tiempo? (en definitiva, si se cumple la convergencia sigma y beta).

Analizando la experiencia de crecimiento (medida a través de la renta per cápita con precios y tipos de cambio constantes) de 12 países que conformaban la Comunidad Europea (CE) durante el período 1950-1990, Walz (1999)⁹⁶, utilizando los datos de Summers y Heston, establece que existe un claro período de β convergencia entre los países, pero la regresión muestra que a partir de 1970 esta convergencia es cada vez menos significativa. La misma muestra ampliada para todos los países de la OCDE arroja resultados similares, con la cual no existe estabilidad del coeficiente de convergencia.

El estudio intenta estimar el impacto de la integración sobre la velocidad de convergencia introduciendo una variable dummy (pertenecer o no a la CE). Los resultados, como se puede observar en la tabla 1, rechazan la hipótesis de que la integración fomenta la convergencia, pues a medida que el proceso avanza el valor de β disminuye. Estos resultados tienen implicaciones muy importantes para la política de integración, ya que si las diferencias de ingresos entre los países miembros crecen será mayor el esfuerzo de transferencias a realizar a medida que se profundice en el proceso de integración. Por otra parte, la ampliación de la CE a los países más pobres debería analizarse con cierta precaución, por lo menos desde el punto de vista de la convergencia económica.

Otra perspectiva que se debe incluir, es el impacto de la integración económica sobre las distintas regiones. En el caso de la Unión Europea las disparidades regionales son un tema de constante debate. De las estimaciones que se puedan obtener sobre los procesos de convergencia (absoluta o condicional) o divergencia regional depende una parte muy importante de la política comunitaria.

⁹⁶ Walz, U. *Dynamics of regional Integration*, 1999, Ed. Physica Verlag.

TABLA XIII. CONVERGENCIA ENTRE 12 PAÍSES DE LA CE, 1950-1990

Período	β	R ²	Probabilidad (F-Standard.)
1950-1990	1,65 (3,69)	0.7	0.0004
1950-1975	2,55 (4,49)	0.78	0.00009
1960-1990	1,50 (4,47)	0.74	0.0002
1970-1990	0,77 (1,59)	0.15	0.11
1975-1990	-0,03 (-0,07)	0.95	
Todos los países			
1950-1970	1,47 (7,56)	0.63	
1950-1970	2,06 (5,42)	0.65	
1970-1990	0,71 (1,66)	0.10	
1980-1990	-0,38 (-0,57)	0.001	
Todos los países (Dummy)			
1950-1970	2,18 (4,45)	0.65	
1970-1980	1,78 (2,80)	0.32	
1975-1990	-0,22 (-0,55)	0.01	

Fuente: Walz, U. (1999)

Varios trabajos han probado la existencia de un proceso de convergencia (catch-up) en las regiones europeas durante el período 50-70, aunque existen serios problemas estadísticos aún por resolver y muchos resultados tienen que ver con el tipo de datos utilizados, con la selección de la muestra⁹⁶.

⁹⁶ Para un análisis detallado de los resultados véase: Cuadrado Roura, J. R. *Convergencia regional en la Unión Europea*, 1999. Trabajo presentado en el Seminario de Integración Económica y Convergencia. Buenos Aires, 1999.

Walz intenta medir la disparidad regional considerando el período 1980-1995 y teniendo en cuenta los datos estadísticos de la UE y la división de las regiones en dos submuestras: N1 y N2 (incluyen 71 y 183 regiones respectivamente). El proceso fue el siguiente: en primer lugar se estimó la ecuación de convergencia para las dos submuestras, en segundo lugar se introdujeron dummies de países y otras variables estructurales, en tercer lugar se dividieron las respectivas muestras en regiones del norte y del sur de Europa y se repitió el procedimiento de estimación. Los resultados fueron los siguientes: a) Los coeficientes de convergencia eran pocos significativos y sólo para N2 se obtenía un valor de β igual al 1%. B) Al agregar las dummies de países (se intentaba incluir las diferencias en los niveles de ingreso en el estado estacionario de cada país), los resultados eran menos satisfactorios desde el punto de vista de la convergencia. C) En el tercer paso se introdujeron más variables explicativas que intentaban recoger las diferencias en las estructuras industriales, pero otra vez los resultados eran muy similares.

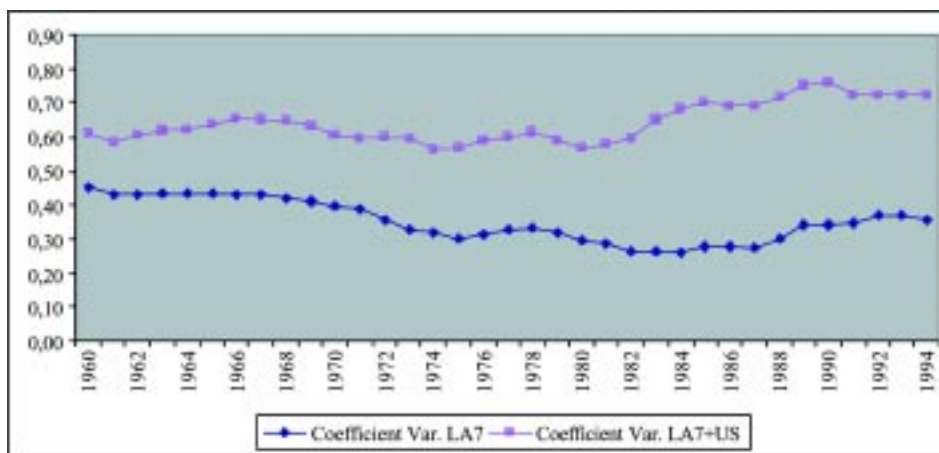
Nuevamente, estos resultados ponían en tela de juicio que los procesos de integración ayudan a disminuir las disparidades regionales: justamente en el período de mayor profundidad de la integración los coeficientes de convergencias son muy poco alentadores, ya que ni siquiera se cumple con la regla del 2% propuesta por Sala i Martín. Por último, se volvió a realizar el ejercicio dividiendo la submuestras en lo que eran las regiones del Norte y del Sur. Con estos cambios los resultados fueron muy diferentes: a) el valor del coeficiente β depende del nivel de desagregación regional. B) El proceso de convergencia es mucho mayor en las regiones del Sur que en las del Norte y esto es más evidente en la N2 que en N1, pero en el mejor de los casos el coeficiente no supera el 1%.

De esta forma, dejar de lado los efectos que el crecimiento económico produce sobre las regiones y los países, puede ser una buena explicación de porqué el impacto de las políticas de integración regional sobre el bienestar ha sido escaso. Quizás el esfuerzo por entender en qué se diferencian las regiones, y cuán lejos están de su estado estacionario, resulta urgente para definir hasta qué punto la hipótesis de Krugman respecto a que la integración profundiza las diferencias en la especialización regional se cumple.

Cuando trasladamos el análisis a la zona de influencia del ALCA no queda más remedio que fijarse en el comportamiento de los países de América Latina y EEUU y en este sentido, nos encontramos con los

siguientes resultados. En el Gráfico XII (Elías, 2001)⁹⁸ se presenta la conducta de la convergencia tipo sigma (utilizando el coeficiente de variación a través de los países durante el período 60-94). La línea más alta incluye 7 países de América Latina (AL-7: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela) y Estados Unidos (el cual es utilizado también como país de referencia). La línea de más abajo incluye solamente los AL-7. Puede verse que mientras esta última muestra algún grado de convergencia (o sea entre los países latinoamericanos), la primera registra divergencia (los AL-7 alejándose en promedio cada vez más de los Estados Unidos), lo cual podría indicar que los procesos de integración (sub-regional) en marcha ayudan a la convergencia intra-regional, mientras que a la hora de analizar la vinculación con EEUU la cuestión es más dudosa ya que las diferencias se incrementan.

GRÁFICO XII. CONVERGENCIA EN EL PRODUCTO PER CÁPITA (COEFICIENTE DE VARIACIÓN). AL-7 Y AL-7 Y ESTADOS UNIDOS



De todas formas, el estudio de Elías profundiza en el análisis de las variables e identifica ciertas diferencias a la hora de desagregar la conducta del insumo total, que es el agregado de los insumos trabajo y ca-

⁹⁸ En Mancha, T y Sotelsek, D., *Convergencia Económica e Integración: la experiencia económica en Europa y América Latina*, 2001, Ed. Pirámide. Cap. 3.

pital, y de la productividad que es el relativo del producto con respecto al insumo total. En los países AL-7 puede notarse una fuerte convergencia en el insumo total y divergencia en la productividad (ocurriendo convergencia en el primer sub-período). Cuando se incluye Estados Unidos el insumo total muestra una muy pequeña convergencia.

Como conclusión se puede decir que, analizando la realidad de América Latina, se produce un proceso de convergencia en el producto per cápita en el período 1960-75, pero no más adelante. Los AL-7 y Estados Unidos presentan divergencia en toda la serie; es decir, la convergencia se da entre los AL-7, habiendo divergencia de ellos con respecto a Estados Unidos. Por último, hay que matizar que la convergencia del producto per cápita entre los AL-7 se debe básicamente a la convergencia en el insumo total y no a la productividad, y dicha convergencia en insumo total se debió a la convergencia fuerte en el insumo trabajo que compensó la divergencia en el insumo capital.

Todo lo anterior tiene la intención de introducir en el marco del ALCA algunos aspectos del análisis económico que deben complementarse con los aspectos políticos-administrativos y de coyuntura. En definitiva, el proceso de negociación no sólo debe tener un éxito en cuanto a la constitución formal a la hora de establecer un área de libre comercio en América, sino ser capaz de demostrar que fomentará un proceso de convergencia real entre los países y las regiones, especialmente de los países de América Latina con EEUU y Canadá; de otra forma el proceso puede estar destinado al fracaso en términos de mejora del bienestar.

RECUADRO VII. MÁS ALLÁ DE LAS FRONTERAS: EL NUEVO REGIONALISMO EN AMÉRICA LATINA

Desde la independencia, la integración regional ha surgido repetidas veces de una forma u otra en las agendas de los países de América Latina y el Caribe. Las iniciativas han variado en sus objetivos: desde ambiciosas uniones políticas hasta simples acuerdos de libre comercio de bienes. Sin embargo, aunque los esfuerzos para «unirnos» con los vecinos parecen ser una característica definitoria de nuestra historia, la meta nos ha sido esquiva. Una y otra vez, las iniciativas regionales han fracasado a causa de factores tales como conflictos políticos y militares, la distribución desigual de los beneficios entre los socios, un diseño e implementación inadecuados, la inestabilidad y las crisis macroeconómicas, o los obstáculos de la naturaleza.

Después del decepcionante desempeño de las primeras iniciativas de integración económica de posguerra, el casi colapso del comercio regional durante la crisis de los ochenta y el paso a una estrategia de desarrollo basada en la economía de mercado, la integración económica regional parecía haberse convertido en una reliquia del pasado. No obstante, para sorpresa de muchos, las propuestas de integración regional reaparecieron en los noventa, en formas nuevas y más robustas.

El regionalismo de los noventa surgió como un componente integral del proceso de reforma estructural en América Latina y el Caribe, como complemento y refuerzo de las políticas de modernización seguidas unilateralmente, o adoptadas como parte de la participación de la región en la liberalización multilateral a partir de la Ronda Uruguay. Las reformas estructurales han cambiado la cara de la política de desarrollo y las iniciativas regionales diseñadas para apoyarla. En realidad, la integración regional de los noventa se ha diferenciado de un modo tan drástico de la primera experiencia de posguerra, que algunos analistas han acuñado la expresión «nuevo regionalismo» para referirse a ella.

El nuevo regionalismo aparece como resultado de condiciones más favorables en diferentes frentes. La mayor apertura externa y el mayor énfasis en el mercado han generado nuevas oportunidades de comercio e inversión con el mundo y han brindado incentivos para adoptar nuevos enfoques regionales en las relaciones comerciales. La mejor gestión macroeconómica ha hecho que nuestras economías sean más resistentes. La democracia ha fomentado la participación social, pacificado las fronteras y aumentado la disposición a cooperar e integrarse con otros países, incluyendo las democracias industrializadas del norte que también, cada vez más, están buscando socios regionales en el sur. Mientras tanto, el lanzamiento en Doha de nuevas negociaciones de la OMC es una indicación de que las

ECUADRO VII. MÁS ALLÁ DE LAS FRONTERAS: EL NUEVO REGIONALISMO EN AMÉRICA LATINA (Continuación)

iniciativas regionales estarán acompañadas de reglas multilaterales más firmes. En este nuevo escenario, la integración regional puede crear un ambiente que permita profundizar las reformas de liberalización, alentando la transformación productiva y fortaleciendo la cooperación, lo que puede generar de forma más rápida beneficios netos para todos.

Durante la década de los noventa, la integración regional ha progresado en varios frentes. El acceso de bienes en los mercados subregionales se ha liberalizado sustancialmente. La cooperación funcional en áreas como la infraestructura regional, la seguridad y la protección de la democracia no tiene precedentes históricos. Más aún, la integración regional y la cooperación económica con países industrializados del norte –algo políticamente inconcebible hace apenas 15 años– están ahora avanzando en múltiples frentes que abarcan los principales mercados regionales del mundo.

Sin embargo, quedan aún muchos desafíos. Las iniciativas paralelas para profundizar la integración en las subregiones, ampliar su alcance para incluir la integración con países industrializados y vincular esto con las sinergias potenciales de las negociaciones multilaterales en Ginebra plantean importantes cuestiones estratégicas para nuestros países y sus potenciales socios industrializados. Aquellos acuerdos subregionales que cuenten con el liderazgo político y la relevancia económica necesarios deberían redoblar los esfuerzos para avanzar en sus objetivos de mercado común; o en ausencia de estas condiciones considerar alternativas más limitadas pero también valiosas, como preservar y perfeccionar las áreas de libre comercio. Al mismo tiempo, la región debería explotar plenamente las nuevas oportunidades para apoyar la reforma estructural y el desarrollo, integrándose con las regiones industrializadas más importantes, así como con el mundo entero bajo el paraguas de la Agenda de Desarrollo de Doha. En la búsqueda de estas metas, los países tienen que tener en cuenta la creciente demanda de participación de la sociedad civil, y desarrollar mecanismos para asegurar que los frutos del regionalismo y de la globalización sean distribuidos de un modo más equitativo. Mientras tanto, los países industrializados tienen la responsabilidad de brindar acceso al mercado o sectores sumamente protegidos donde la región tiene una ventaja comparativa, facilitar acuerdos sostenibles apoyando el fortalecimiento de la capacidad institucional en áreas relacionadas con el comercio y otorgar especial atención a los problemas específicos de las economías pequeñas en la liberalización regional y multilateral.

Enrique V. Iglesias

Fuente: Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 2002. BID.

VIII. CONCLUSIONES

Pronosticar la evolución de cualquier economía ha sido siempre tarea arriesgada, porque los mecanismos económicos responden no sólo a realidades presentes, sino también a expectativas futuras, que pueden o no materializarse; prever el comportamiento, no de una economía, sino concretamente la economía de América Latina, resulta muchísimo más difícil, porque los supuestos de partida son múltiples, así como sus efectos recíprocos. Supuestos y efectos que pueden cumplirse o no, provocar los impactos esperados o bien efectos no deseados. Hacer previsiones en las inciertas circunstancias actuales sobre esta economía, caracterizada por su vulnerabilidad, resulta ser un ejercicio realmente arriesgado y plagado de incógnitas, algunas pesimistas, otras más optimistas. No obstante, hacemos con nuestra mejor intención este ejercicio.

Se podría decir que, con anterioridad a los sucesos del 11 de septiembre, la reanudación del crecimiento en América Latina (2001), se estaba produciendo en condiciones más favorables y con características que enmarcaban un crecimiento más sustentable a largo plazo. Desde la perspectiva macroeconómica, el mantenimiento de las políticas monetarias firmes en la mayoría de los países, tendría como resultado un mayor equilibrio de las tasas cambiarias, después de las fuertes devaluaciones de comienzos de 1999. También se mantenía un buen control de las tasas de inflación, con perspectivas de que permaneciesen en un solo dígito y con tendencia a la baja si el precio del petróleo descendiera en el 2001 de sus altos niveles.

Los cambios en la función del Estado asociados con las inversiones para aumentar la eficiencia fiscal, tanto en lo que se refiere a la recaudación tributaria como al mayor control y transparencia en los gastos del

gobierno, tuvieron como consecuencia menores déficit fiscales en muchos países de la región. Además, el carácter estructural de estos cambios sugería la fuerte posibilidad de lograr un equilibrio presupuestario en el largo plazo, condición fundamental para el aumento de la credibilidad de los gobiernos de la región y la mejora en el nivel de confianza de parte de los inversionistas.

Las reformas estructurales, con el fortalecimiento del sector privado y una menor intervención del Estado en la economía, dieron paso a un mejor funcionamiento de los mecanismos del mercado. Además, durante los últimos años se ha venido registrando un cambio en la percepción del papel de los sectores público y privado, los cuales ya no se consideran como competidores entre sí, sino como agentes que se complementan, como socios en el desarrollo económico y social.

América Latina es una región habitada por más de 500 millones de personas a comienzos del siglo XXI, y cuenta con un Producto Interno Bruto de aproximadamente dos billones de dólares. Las oportunidades de inversión son muchas en un mercado de esta magnitud y con una gran potencialidad de expansión. La mayor integración económica entre las diferentes economías de la zona ofrece a los inversionistas una posibilidad de ganancias sustanciales generadas por economías de escala, dado el acceso que los productores tendrían a un mercado ampliado.

En otras palabras, la inversión en un país específico abre las puertas a los mercados de otros países de la zona. Adicionalmente, la región tiene como aliado comercial natural a Estados Unidos por afinidad continental, y a Europa por afinidad histórica, aunque, como es de manifiesto para todos, durante la última década del siglo XX, *España se ha situado a la cabeza de las inversiones europeas*, afianzando su liderazgo durante los tres últimos años, consiguiendo desplazar durante dos años consecutivos (1999-2000) como primer inversor mundial en la región a Estados Unidos.

Iniciada la primera década del siglo XXI, los puntos básicos a destacar para conseguir afianzar el interés en América Latina son:

- Existe un consenso generalizado de que las economías de la región deben crecer más rápidamente e incrementar su productividad para mejorar su integración en el mercado mundial con exportaciones de calidad.
- Respecto al diseño de políticas, hay que evitar recomendaciones generales ya que lo que funciona en un país puede no hacerlo en otro.

Será necesario prever las posibles consecuencias antes de adoptar decisiones irreversibles.

- Resulta fundamental promover más inversión interna y, para aumentar la competitividad, se deberán corregir los fallos existentes en la operativa de los mercados. Se asignará como prioridad la creación de empleos y la disminución de la desigualdad, puesto que el crecimiento, por sí sólo, es insuficiente para lograr esos objetivos. Especial atención merecen las pequeñas y medianas empresas, generadoras de la mayor parte de los puestos de trabajo creados, en lo que respecta a la adaptación y acceso a las nuevas tecnologías, a la financiación y mejora de su gestión. Ello exige apoyos públicos y privados para fortalecer el tejido empresarial más importante de la región.
- En cuanto a los mercados laborales, éstos ya han alcanzado mayor flexibilización, por lo que habrá que centrarse en mejorar sus avances y funcionamiento. En materia social, el gasto deberá aumentar y ser más eficiente para, entre otras cosas, superar la brecha educacional existente (una mano de obra no cualificada se debe a muchos años de educación inadecuada). La competitividad y el progreso social no deben lograrse a costa de la estabilidad macroeconómica alcanzada, y sí provocarlo como consecuencia de sus grados de conocimientos (los activos más importantes de la nueva economía).
- Fortalecer la capacidad de acción de los gobiernos, impulsando la cooperación entre los sectores público y privado, a la vez que estimular una gestión más eficiente de las relaciones económicas internacionales.

A tal respecto, hacemos mención de la intervención llevada a cabo por *Enrique V. Iglesias*⁹⁹ en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre «Comercio y Desarrollo» (Bangkok, febrero de 2000), en donde abordó temas de indudable interés para el conjunto de la economía de América Latina, los cuales destacamos.

Resaltó la necesidad de dar respuestas adecuadas a la globalización y establecer normas que ayuden a hacerla más equitativa. A este respecto, comentó la experiencia histórica de América Latina. Recordó que durante la década de los años 50, Raúl Prebisch y los economistas de la

⁹⁹ Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, denunciaron la desigualdad existente en la relación entre el centro y la periferia de la economía mundial, reclamaron reformas estructurales y apoyaron las estrategias de sustitución de importaciones. Dichas ideas han dado forma a la arquitectura general de los organismos de las Naciones Unidas dedicados a cuestiones económicas y sociales y dieron lugar al establecimiento de la UNCTAD.

Señaló que la «década perdida» se inició a mediados de los años setenta con la primera crisis del petróleo y se vio afectada por factores internacionales, entre los que merecen destacarse la inflación e inestabilidad económica. A escala nacional, durante ese período se observaron desequilibrios fiscales, políticas monetarias permisivas y una pérdida de competitividad en los mercados mundiales. Se prestó demasiada atención a las magnitudes nominales de la distribución de ingresos, y poca a la educación, salud y servicios sociales.

Durante la década de los 90 se volvió a la ortodoxia, al «Consenso de Washington». Se controló la inflación, se llevaron a cabo reformas fiscales y se revitalizó el proceso de integración regional, recuperándose el crecimiento a una tasa del 4%. Actualmente, los gobiernos deben hacer frente a los retos de la globalización, para lo cual se requiere un paradigma de desarrollo distinto. A pesar del desarrollo económico, el crecimiento continúa siendo volátil, la distribución de los ingresos desequilibrada y el desempleo sigue siendo causa de exclusión social. Las reformas han sido insuficientes y no han logrado resolver todos los problemas estructurales.

Los principales temas a abordar son la vulnerabilidad macroeconómica y la social. La primera supondrá doblar¹⁰⁰ la tasa de crecimiento de la región, reducir su volatilidad, aumentar el ahorro interno para reducir la dependencia de capitales extranjeros y diversificar sus exportaciones. Con respecto a la vulnerabilidad social, a pesar de los altos niveles de gasto social registrados, uno de cada tres latinoamericanos vive en la pobreza, por lo que deberán ser más eficaces los programas sociales aplicados.

Para promover el crecimiento del ahorro interno deben reformarse los sistemas de seguridad social, el sistema bancario y los mercados de valores. Para aumentar la competitividad de las exportaciones deberá tratarse el problema de los «costes nacionales», que implicará mejorar

¹⁰⁰ Se refiere a doblar el crecimiento del 4% durante el 2000.

la infraestructura e ineficiencias del sector público (aligeradas durante los últimos años).

América Latina no puede quedarse atrás en la nueva sociedad de la información y del conocimiento, si quiere penetrar realmente en la senda del crecimiento y competir con éxito en los mercados mundiales. Es necesario asumir la herencia histórica de la región, pero no para quedarse anclado en ella, todo lo contrario: lo que el pasado económico de América Latina nos enseña ha de servir como punto de partida para adoptar estrategias de modernización institucional y económica.

Una de las lecciones más recientes que ha aprendido América Latina es que los vaivenes políticos son la raíz de problemas económicos, cuando hasta ahora se había producido el proceso contrario. Por ello, el crecimiento ha de apoyarse más que nunca en consensos nacionales sobre aspectos políticos básicos, para poder afrontar con éxito medidas políticas, económicas e institucionales sostenibles en el largo plazo.

Democracias estables que garanticen el pluralismo político y la participación, marcos regulatorios que doten de profundidad a los sistemas financieros, o políticas de incentivos a la innovación, son aspectos esenciales para impulsar la competitividad de los sectores productivos. Las instituciones han de ser el garante de los intereses colectivos, el canalizador de los indicadores para superar los fallos estructurales de los mercados libres.

En esta nueva base del crecimiento tienen un papel fundamental no sólo las políticas domésticas, como garantes del pluralismo y la estabilidad, sino también, y en un mundo cada vez más globalizado, los organismos de cooperación internacional. Especialmente los del sistema interamericano, y muy particularmente el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), como instituciones multilaterales que deben contribuir en la importante tarea de conseguir que la región incremente sus tasas de productividad, dentro de entornos de estabilidad tanto política como social, capaces de proporcionar mayores cotas de bienestar.

PARTE II

UNA DÉCADA DE INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA (1990-2000)

España, durante los últimos veinte años y especialmente en la última década del pasado siglo, ha realizado loablemente la mayor transformación económica de los últimos tiempos; consecuencia de su apertura al exterior y muy significativamente, como producto de su internacionalización empresarial en América Latina.

La dirección de la flecha apunta a la plena modernización e inserción del país en el contexto económico internacional. Por consiguiente, las exigencias determinan que para continuar con éxito compitiendo en un mundo globalizado, es esencial afianzar estas posiciones mediante la extensión y diversificación de la internacionalización: invirtiendo, participando y liderando proyectos empresariales de alcance global.

I. LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA

1. La opción latinoamericana

En su memoria sobre qué colonias debían ser retenidas por España y cuáles deberían abandonarse, el conde de Aranda argüía que la isla de Cuba debería seguir siendo parte del Imperio. Aunque, como opina Arthur Whitaker, la Memoria de Aranda haya sido menos cierta de lo que se piensa, la realidad le dio la razón.

En términos de historia económica comparada, Cuba era diferente (también lo fue para los pioneros independentistas de principio del siglo XIX¹). La importancia en términos absolutos de Cuba como comprador y vendedor en el mercado internacional eran únicos en América Latina².

Durante estos años de «crisis coloniales», hacia finales de siglo (1898), podemos leer que España «es un país dominado por el capital extranjero, que depende cada vez más estrechamente de las grandes potencias para asegurar su equilibrio económico. Desde hace mucho tiempo ya no es más que una potencia de segundo orden. Sin embargo, y contra toda evidencia, sigue manteniendo el mito imperial. De donde el desarrollo del *americanismo*, que no hay que confundir con las preocupaciones cubanas. La pérdida de Cuba en 1898 no es más que un episodio

¹ Una de las notas más destacadas de la historia hispanoamericana del siglo XIX, fue la ausencia de Cuba de los pioneros independentistas. Un conjunto de circunstancias especiales mantuvieron una difícil y peculiar «lealtad» cubana a la metrópoli en un marco comercial y político que ha llamado la constante atención de los historiadores.

² Véase para más detalle Leandro Prados de la Escosura y Samuel Amaral: *El Caso Cubano: Exportaciones e Independencia*, Cap. III. Así como Pedro Fraile Balbín, Richard Salvuucci y Linda K. Salvuucc, *La Independencia Americana: Consecuencias Económicas*, Alianza Universidad Alianza Editorial. Madrid. 1993.

particularmente doloroso de una descolonización comenzada mucho tiempo antes. Sin embargo, los militares españoles sufren profundamente la humillación de la derrota.

El fracaso de 1898, sin embargo, no se ha traducido en un repliegue de España hacia Europa, sino todo lo contrario. Los *regeneracionistas* insisten en recordar la misión de España: tanto si ejerce como no una dominación colonial, su vocación es transmitir y perpetuar una civilización superior. Más allá de las guerras fratricidas y de los abandonos militares, existe una comunidad de lengua y de cultura que une las dos *Españas* de los dos lados del Atlántico.

El Imperio se ha fraccionado, pero la unidad *iberoamericana* permanece. Quizás es el sueño de una élite intelectual, pero también es un sentimiento profundamente experimentado por la masa española. El mantenimiento de las misiones religiosas allende los mares recuerda la unidad cristiana que es uno de los componentes esenciales de esta comunidad de cultura. Las migraciones hacia la América española nunca han sido tan numerosas como en estos años finales de siglo XIX³.

Pues bien, paradójicas de la historia, *un siglo después del repliegue definitivo de España al perder nuestra última colonia; Cuba*, se vuelve a este continente que de ninguna manera a nadie nos es ajeno: *América Latina*. Ahora con otras coordenadas, ideas, perspectivas e ilusiones, que confieren a las *empresas españolas que se han internacionalizado durante la Adécada inversora dorada* a lo largo y ancho del continente con los vientos de la globalización, *perspectivas impensables hace tan solo una década*.

Cierto, una realidad recorre intensamente el mundo; *la globalización*. España no es ajena a este movimiento, sino todo lo contrario, se ha incorporado en tiempo y espíritu, logrando de esta manera, no perder el tren de la historia y sintonizar con las coordenadas competitivas de la economía global: *tamaño y dimensión internacional*.

Seramente decididas a ser parte activa y protagonistas de primer nivel en esta economía, que definitivamente se dirige hacia la configuración de un único espacio para competir, *el mundo*, nuestras empresas han elegido *aquél que le resulta más próximo en lo cultural, en lo psicológico, en lo afec-*

³ Véase para más detalle. Historia de la España Contemporánea. Desde 1868 hasta nuestros días. Capítulo V. Las Crisis Coloniales y la «reacción nacional». La generación de 1898. Mantenimiento o renovación del mito colonial. E. Témine, Al Broder, G. Chastagnaret. Editorial Ariel (cuarta edición). Ariel Historia. Barcelona, 1991.

tivo: América Latina. Estos referentes, sin duda, los considero vectores determinantes de esta expansión, pero adviértase, que la extraordinaria posición alcanzada en este continente ha sido posible gracias a nuestro venturoso aliado; «el idioma⁴», que nos confiere toda la proximidad y vinculaciones con el mundo latinoamericano. En la articulación de estos factores precisamente reside nuestra permanente ventaja comparativa, que nos otorga un valor considerable respecto a los competidores, y es que esta perenne proximidad, producto de más de cinco siglos de historia compartida, no se improvisa, ni mucho menos se adquiere en los mercados internacionales.

Reconocido el terreno, listos los medios humanos, financieros y técnicos, la estrategia se pone en marcha, destacando algo tan fundamental como importante: desde los inicios, este accionar se ha planeado para el largo plazo, no para recoger los dividendos de coyunturas económicas favorables, característica de los capitales cortoplacistas o golondrina, que con las primeras dificultades «emigran». La apuesta es tan seria como importante, dadas las cuantiosas cantidades comprometidas en los diferentes países y sectores, lo cual, significa, expresar la confianza en todo el continente y compartir con los respectivos países las venturas económicas y sociales.

Piénsese, además, que estas altas inversiones se realizan desde unas empresas que operan en un país de economía media alta, de reciente aprendizaje en la internacionalización empresarial y en el manejo de inversiones directas, lo cual tiene un doble significado: riesgo y valor, que conlleva, tal como expresaba The Washington Post (febrero 2000) un gran arrojo y seguridad en la partida que están protagonizando las empresas españolas en América Latina.

La nave empresarial está en marcha, su rigor en el planteamiento, su acierto en las inversiones y su destreza en competir internacionalmente

⁴ La llegada de un nuevo milenio ha confirmado que la organización supranacional, global, parece una obvia clave para el futuro. Sin embargo, algunos tal vez consideren que la nacionalidad es un concepto desfasado. No obstante, la nacionalidad fue el motor del progreso en Inglaterra durante los siglos que siguieron al año 1000. El impactante sermón del arzobispo Wulfstan a sus paisanos era a la vez un lamento cargado de siniestras implicaciones y una llamada al sentido nacional de Inglaterra. La geografía supuso un factor vital, y el idioma otro, pues aunque la democracia, la tecnología y la empresa económica inglesas lograrían numerosas conquistas en el curso de los siguientes mil años, fueron la fuerza y la flexibilidad de la lengua inglesa las que alcanzaron las conquistas más universales. Véase para más detalle. El Año 1000. Formas de vida y temores ante el cambio de milenio. Robert Lacey y Danny Danziger. Ediciones B. Barcelona, 1999.

elevan a nuestras compañías a la cúspide de la economía latinoamericana y, por extensión, en el amplio contexto internacional, pues otras geografías reclaman su atención: *el mundo es cada vez más un solo mercado global*.

América Latina es una gran región del mundo, no sólo por su extensión y por su población, sino por el singular papel económico que desempeña, particularmente relevante en los últimos tiempos. Por ello, nadie en España puede sentirse indiferente ante este continente, no sólo físico sino también cultural, ni nuestra aproximación a los asuntos de los países que conforman esta vasta área puede ser tampoco neutral⁵.

Ilustres latinoamericanos han hablado de que su continente es un «*crisol de razas*». Trasladando la imagen, también podría decirse que América Latina es el «*crisol de la economía mundial*». Fue la pieza esencial y necesaria del origen de las formas modernas de la economía en Europa y ha seguido siendo un elemento básico para el desarrollo de la economía internacional. En este sentido, España puede jugar un papel tan relevante como dinámico *en aproximar América Latina al contexto económico y financiero europeo*. Pero, indudablemente, no podemos ni debemos sobreestimar la capacidad de la economía española ni de España como país en el contexto europeo e internacional.

Sí es evidente que existen intereses afines, unos derivados de la común civilización, y otros derivados de la experiencia afín; pues se da la paradoja de que España, que antaño fue metrópoli y «centro» de ese continente, en su historia reciente, ha pasado por problemas en gran parte cercanos a los que viene sufriendo. En el siguiente Gráfico XIII se aprecia la evolución reciente (desde 1960 hasta hoy) de la economía mundial, y la situación en cada uno de los períodos de la expansión española en América Latina, y estas experiencias es evidente que nos acercan. También España –como todos los países, incluso los desarrollados– tiene una interdependencia económica que, aunque no es comparable con la de América Latina por condiciones históricas, económicas y geográficas diferentes, facilita también una mutua comprensión. Todo ello permite, dando fin a la retórica del pasado, que se establezcan las bases de una cooperación, relaciones económicas y comerciales, que fortalezcan nuestros históricos lazos *cuya semilla está aún por dar, sin lugar a dudas, sus mejores frutos*.

⁵ Véase, para un análisis completo realizado desde el contexto de los años setenta: Economía Latinoamericana. Banco Exterior de España. Servicio de Estudios Económicos. Madrid, 1979.

GRÁFICO XIII. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y EXPANSIÓN ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA

Mundo	Dominio EE.UU.	Japón líder inversor Expansión Internacional	Liberalización Globalización	Crisis Rusa y Asiática Nueva Economía
Europa	Desafío Americano	Consolidación Unión europea	Revisión EB* Tercera Vía. Euro	Caída de Monopolios F&A* Concentración
España	Pocos Recursos Empresas no competitivas	Entrada UE Atrae inversionistas	Mayores recursos Internacionalización Inversión exterior	Privatizaciones Empresas competitivas
América Latina	Economía Cerrada Conflictos SP*/Modelo ISI	Economía Protegida Crisis Deuda Externa	Economía de Mercado Liberalización/Privatizaciones	Ciclo: Crecimiento-IED Crisis-Ajustes
Competidores	Muy Fuertes	Golpeados por crisis Deuda Externa	Temerosos y Replegados	Cautelosos y poco agresivos - Condicionados
Empresas Españolas	Lazos personales y culturales	Mercados poco atractivos Inestabilidad SP*	Internacionalización Aposta por América Latina	Período de expansión Liderazgo/Nuevos riesgos
	60s/70s	80s	Comienzos 90s	Fines 90s/2000

* EB: Estado de Bienestar
 * F&A: Fusiones y Adquisiciones
 * SP: Socio-Políticos

2. La economía española y el PIB

Por primera vez en la historia económica de España, durante el año 2001, el Producto Interior Bruto (PIB), ha pasado la *barrera de los 100 billones de pesetas* o 600 mil millones de euros (Gráfico XV). Esta cifra, la sitúa como *la octava potencia mundial dentro de los países desarrollados*, mientras que la renta per cápita de sus ciudadanos, alcanza el puesto número 26 en términos de poder de compra, que es el mejor instrumento para medir la capacidad real de gasto (Gráfico XVI).

España aporta el 1.75% de lo que se produce cada año en el mundo, muy lejos del líder indiscutible, Estados Unidos, cuyo peso en la capacidad de generar riqueza es enorme, nada menos que el 21.66% del PIB mundial en términos de poder de compra (datos del FMI correspondientes a 1998). Comparando estas magnitudes con EE.UU., comprobamos el enorme esfuerzo inversor y *lo mucho que está en juego local y globalmente para nuestro país*, al situarnos (como se verá más adelante) como *primer inversor mundial en América Latina durante los años 1999-2000*, y europeo durante la década pasada 1990-2000. Es como si la economía y las empresas españolas *hubiesen avanzado en la historia inversora mundial con botas de setenta y siete leguas*.

Para situar la gran importancia que adquiere para la economía española haber traspasado la barrera de los 600 mil millones de euros (el año 2001 se cerrará con un PIB próximo a los 637 mil millones) hay que tener en cuenta que hace tan sólo 40 años, la riqueza generada por España representaba 719.000 millones de pesetas (4.331 millones de euros), lo que supone que el PIB nominal (con inflación) se ha multiplicado casi por 14 en un período de tiempo tan corto.

El enorme desarrollo que se ha dado en la riqueza nacional es consecuencia de factores como el crecimiento de la población activa pero, sobre todo, por el aumento de la productividad del factor trabajo. La población total en 1960 era de 30 millones de personas, pasando en el 2000, según las últimas cifras del Instituto Nacional de Estadística (INE), por primera vez, la barrera de los 40 millones de españoles. De esta cifra, 16,94 millones componen la población activa⁶ (ocupados y parados), lo que supone cuatro millones más que en 1970.

⁶ Datos correspondientes al año 2000. Instituto Nacional de Estadística (INE).

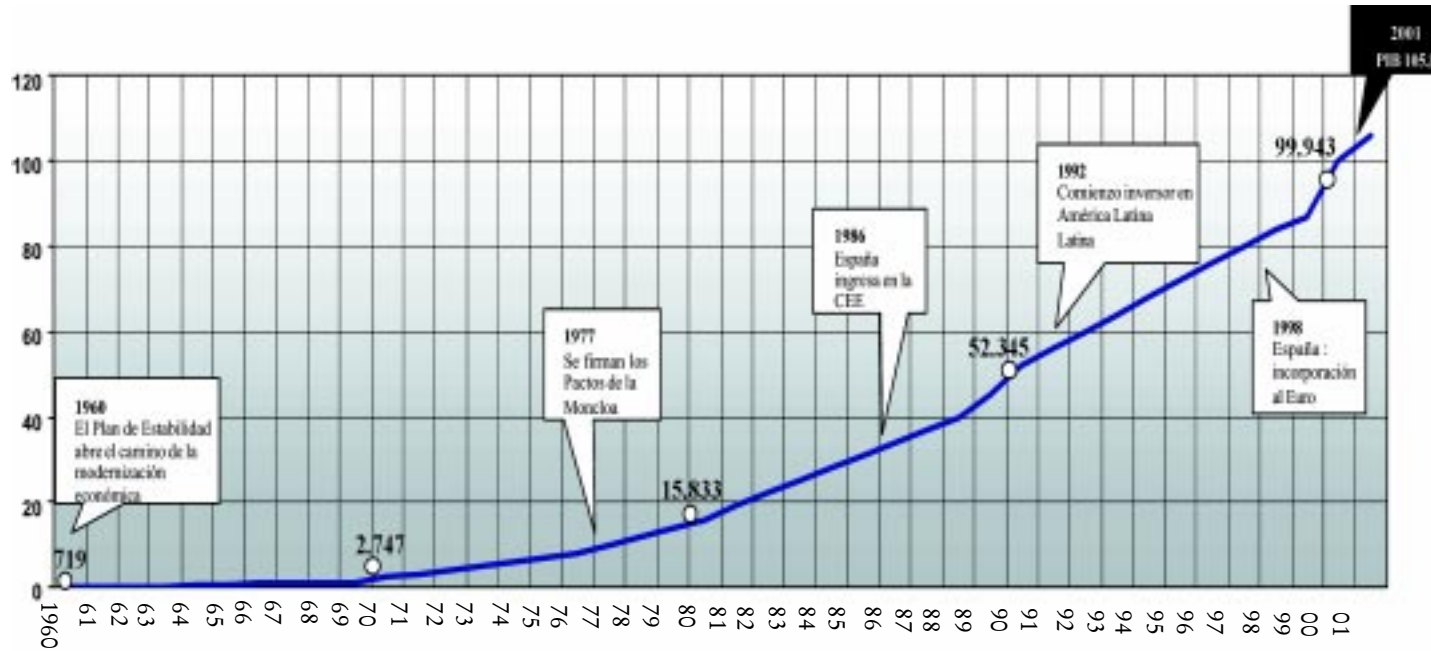
La productividad, del mismo modo, ha avanzado notablemente debido a las nuevas técnicas de producción, la incorporación sistemática de las nuevas tecnologías y la organización más eficiente en términos económicos del factor trabajo. Respecto a la productividad por persona ocupada, ésta ha pasado de 1,4 millones de pesetas durante 1970 a 4,25 millones en 2000, lo que significa multiplicar casi por tres el valor de lo producido por un mismo trabajador en menos de 30 años. Este aumento productivo ha sido especialmente relevante en sectores como el agrícola, que pese a tener actualmente casi la cuarta parte de los ocupados en 1970 (un millón frente a 3,7 millones), aumentó su capacidad de crear riqueza debido a la mecanización que han sufrido las tareas agrícolas. La productividad por ocupado en el campo español se ha multiplicado por 5,3 veces en los últimos 30 años, pasando de 383.800 pesetas a los 2,09 millones del año 2000.

El aumento del PIB, también tiene mucho que ver con el enorme esfuerzo inversor que se ha hecho durante los últimos 40 años, a lo que ha ayudado, sin duda, el aumento de la inversión pública en infraestructuras, lo cual, en parte, explica el fuerte crecimiento de la deuda del Estado. Se da la circunstancia de que en el año 2000, también por primera vez, el endeudamiento público ha roto la barrera de los 50 billones de pesetas. Su ascenso ha sido espectacular en los últimos 10 años, ya que si en 1990 la deuda del Estado en circulación equivalía a 19.240 billones, 10 años más tarde la cifra asciende a 50.580 billones de pesetas.

Ciertamente, el aumento del PIB durante estos años se ha producido en un contexto de cambios radicales en su composición. El sector servicios, por ejemplo, representaba en 1970 el 46% del PIB, 20 puntos menos de lo que pondera actualmente (ha sido este sector en donde se han realizado los grandes desembolsos en América Latina).

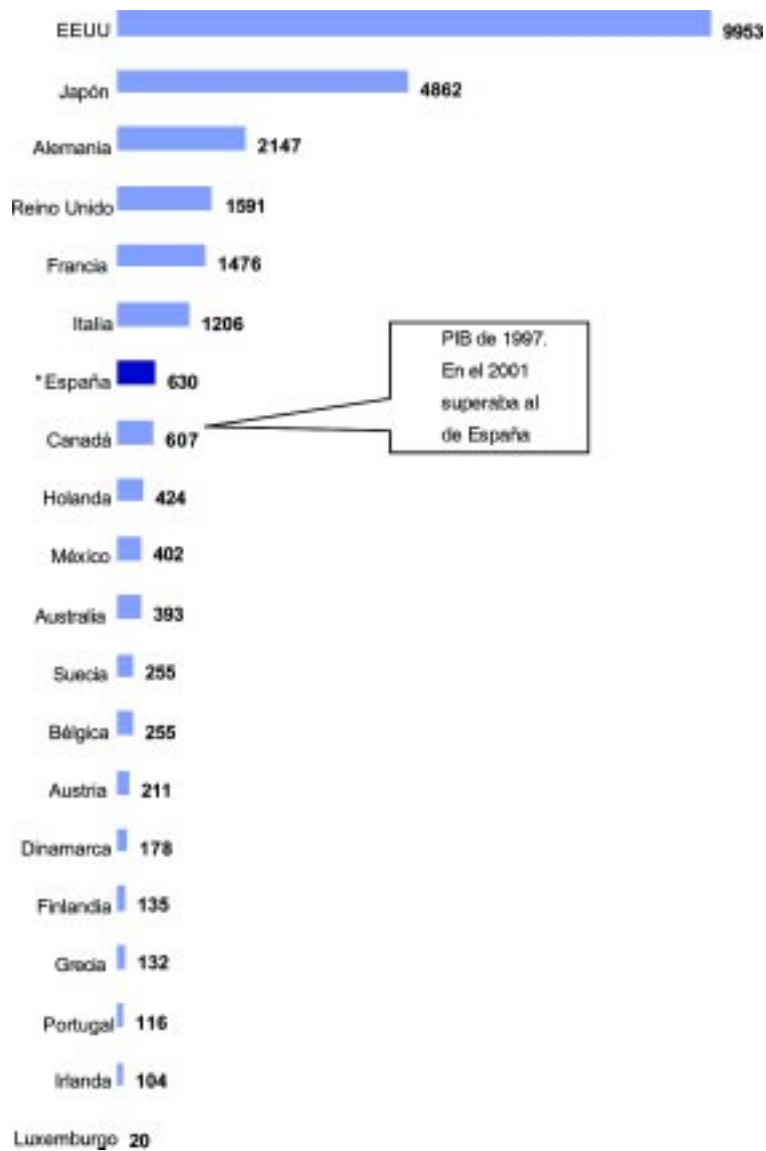
Situada la economía española, en sus grandes cifras, con su vector más destacado como es el PIB, se podrá comprobar, a lo largo de estas páginas, *lo importante y trascendente de la posición en términos económicos y empresariales que España ha tomado en América Latina.*

GRÁFICO XIV. EVOLUCIÓN DEL PIB EN ESPAÑA. CUARENTA AÑOS DE HISTORIA ECONÓMICA
 PIB en moneda nacional a precios corrientes. Billones de pesetas



Fuente: Comisión Europea y OCDE.

GRÁFICO XV. EL PIB MUNDIAL EN EL 2001



* Previsión de la Comisión Europea
 Fuente: Comisión Europea y OCDE.
 Cifras en miles de millones de euros.

GRÁFICO XVI. RENTA PER CÁPITA MUNDIAL en el 2001



* En dólares según paridad de poder de compra, 1008.

Fuente: Comisión Europea y OCDE.

RECUADRO VIII. ESPAÑA, PAÍS DE MÁXIMA SOLVENCIA

España ya pertenece al selecto club de los países más solventes del mundo, entre los que figuran EEUU y Alemania, tras la decisión de la Agencia de Calificación Moody's de conceder a la deuda pública española la máxima nota: Aaa.

Esta nueva situación no sólo supone una gran carga simbólica; también tiene trascendencia práctica. Las consecuencias inmediatas son un fortalecimiento de la confianza de los mercados, un mayor prestigio económico internacional, y, sobre todo, un abaratamiento de los intereses para el erario público. Aunque a corto plazo sus efectos serán más bien marginales –el diferencial de la deuda a diez años con Alemania, hasta hace poco, eran 25 puntos básicos–, se ha estrechado hasta menos de 17 (enero del año 2002), a largo plazo generará importantes ahorros para el Estado y las empresas públicas. En conjunto, puede entenderse que esta calificación es un respaldo a la sólida trayectoria de la economía española en el último lustro, que actualmente ofrece uno de los cuadros económicos más saneados de Europa. En particular, Moody's hace hincapié en dos puntos: el buen comportamiento de las finanzas públicas y las mejores perspectivas de inflación. No cabe duda de que el Gobierno ha saneado las cuentas públicas hasta el punto de que España es el primer país grande de la zona del euro en alcanzar el equilibrio presupuestario, como ha sucedido en 2001.

Junto a ello, la aprobación de la Ley de Estabilidad Financiera, que permitirá la utilización más eficiente de los fondos públicos, evitando que no se repitan la «fácil» utilización de estos como se manejaron durante primera mitad de los noventa, uniéndose la negativa del Ejecutivo a combatir la actual crisis internacional recurriendo al gasto público. Por ello, la economía española se encuentra en una excelente disposición para reducir la deuda pública, que se situaba en el 60 por ciento del PIB en 2001. Moody's, también resalta que el fuerte repunte de la inflación durante los últimos dos años (2000-2001), responde al «shock» típico de los países que históricamente han tenido tipos de interés muy altos, que a su vez registran un fuerte crecimiento del crédito y la demanda interna. Cabe recordar que la economía española lleva durante los últimos años, creciendo por encima de la media europea y tiene todos los visos de seguir haciéndolo.

España, con un sistema productivo más flexible que los tiempos pasados –aunque obviamente queda mucho por hacer– y con la cuentas saneadas, está en una buena posición para afrontar la crisis internacio-

**RECUADRO VIII. ESPAÑA, PAÍS DE MÁXIMA SOLVENCIA
(Continuación)**

nal. Además, pertenecer al restringido club de los países más solventes del mundo acerca España a los países del G-7.

Por su parte, la Agencia Fitch, ha reafirmado igualmente los ratings de España a largo plazo de divisas y moneda local, situando en AA+, y el de corto plazo, que permanece en F1+, debido a la gradual reducción de la deuda y a la «competente» gestión de las finanzas públicas. Destaca que durante el año 2001 continuó la consolidación fiscal, lo que permitió un presupuesto equilibrado y una reducción de la deuda equivalente a casi el 3% del PIB. No obstante la Administración española «debería ser capaz de equilibrar los presupuestos del 2003», ayudada por la Ley de Estabilidad Presupuestaria. También pone de manifiesto el retraso en las reducciones de impuestos prometidas por el Gobierno, una situación similar a la de otros países europeos, aunque en España los ingresos públicos ascienden al 39% del PIB, una cifra por debajo de la media del 45% de la Eurozona.

A pesar de los cambios positivos, la agencia considera que la economía española es «menos competitiva» que la de muchos de sus socios europeos, debido a la superior tasa de inflación y un déficit de cuenta corriente que es «significativamente superior» a la media comunitaria.

Sobre este particular el, Informe 2001 sobre la Libertad Económica en el Mundo, que analiza las economías e instituciones de un total de 123 países, destaca en este ranking, que España ocupa el puesto 29 en el mundo y el 13 en la UE, teniendo detrás tan sólo a Francia (7.5) y Grecia (7.3). El primer puesto lo vuelva a ocupar Hong Kong (9.4), seguido de Singapur (9.3), Nueva Zelanda (8.9) y el Reino Unido (8.8), que se ha situado en la edición de este año por delante de los Estados Unidos (8.7), que pasa a la quinta posición⁷.

Finalmente la Agencia Standard & Poors, indica que los ratings de los reinos soberanos han reflejado una evolución positiva en 2001. La calificación del Reino de España se sitúa en el AA+, encontrándose a la cabeza de los ratings en Europa. No obstante, en el largo plazo, considera que debido al envejecimiento de la población y el sistema de las pensiones, pueden tener un impacto negativo en esta calificación.

Fuente: Las propias Agencias y elaboración propia.

⁷ El Índice de Libertad Económica en el mundo es un proyecto que lidera el Fraser Institute de Canadá y que publica en España el Círculo de Empresarios.

3. Presencia española en América Latina

Como hemos puesto de manifiesto en la primera parte de este trabajo, los grandes cambios estructurales que han atravesado las economías latinoamericanas (apertura, liberalización y desregularización), renovaron el ámbito de los negocios en el continente, facilitando el acceso a los inversionistas extranjeros. Durante la pasada década, los flujos de inversión extranjera directa (IED)⁸ hacia América Latina y el Caribe registraron un crecimiento sin precedentes, pasando de los 9.200 millones de dólares de 1990 a los casi 100.000 de 1999. Esto ha significado que más del 65% del actual acervo de IED durante el siglo XX se haya acumulado durante la década de los noventa.

En efecto, durante esa década la inversión extranjera directa ha manifestado un impresionante dinamismo, tanto a nivel internacional como en Latinoamérica. México, el primer receptor de IED en importancia durante 1990-1995, ha sido desplazado desde entonces por Brasil, donde la IED aumentó de niveles inferiores al 1% del PIB durante la década de los ochenta hasta situarse en el 3% del PIB durante la década de los noventa. Su impacto no sólo ha sido considerable desde una perspectiva macroeconómica, sino que también ha permitido la generación de una nueva estructura productiva y de organización industrial, paralelo a un significativo proceso de modernización económica. El caso de México, además, es particularmente interesante debido a que el destino de la inversión extranjera hasta 1993 se había concentrado en la compra de activos estatales durante su proceso de privatización.

Posteriormente, y con elevados montos, la IED ha cobrado una nueva modalidad, y se ha orientado de manera creciente a la adquisición y fusión de empresas, así como a la creación de nuevos activos y participación en las privatizaciones de bancos (2000), como fueron la adjudicación de Bancomer y Serfin, segundo y tercer banco mexicano respectivamente a los bancos españoles BBVA y SCH, así como Banespa, tercer banco brasileño, al SCH.

En la práctica, las inversiones extranjeras directas presentes en la región se han renovado casi totalmente. Este fenómeno ha estado domi-

⁸ Véase Recuadro XI. La inversión extranjera directa (IED). Antecedentes conceptuales.

nado por *cambios trascendentales en el origen, destino y estrategias de los inversionistas extranjeros, destacando los siguientes puntos*⁹:

- El dominio generalizado de las empresas estadounidenses ha sido neutralizado por la masiva llegada de firmas europeas, *principalmente de España*, Reino Unido, Francia y los Países Bajos.
- Telecomunicaciones, energía y especialmente finanzas han sido los sectores elegidos por las empresas españolas para situarse en la región, en muchos casos por primera vez.
- A pesar de que el interés de los inversionistas extranjeros se concentró en las mayores economías de la región, se aprecia un incremento gradual de la atención por los países más pequeños, pero Brasil por sus privatizaciones de banca y telecomunicaciones, y México, por sus cambios en sectores como el bancario y comercial, como el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (véase Recuadro IX. «El Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea»), son los más dinámicos a la hora de recibir las grandes inversiones, especialmente por parte de bancos y empresas españolas con la crisis argentina, México se hace más atractivo para los inversionistas españolas.
- La compra de activos existentes, ha sido la modalidad más utilizada por los inversionistas extranjeros para entrar o expandir su presencia en la región. Primero, a través de los masivos programas de privatizaciones y, posteriormente, mediante la adquisición de firmas privadas locales.

Ante este nuevo panorama, las empresas españolas se han convertido en actores principales. De una presencia casi inexistente a principios de la pasada década, España se ha convertido al final de la misma, en el segundo inversionista de la región (sólo superado por Estados Unidos) y el primero de origen europeo, constituyendo más del 60% del total de su inversión extranjera. Verdaderamente esta ha sido una década prodigiosa, o dicho de otra manera: «una década dorada».

La inversión directa española en el exterior ha pasado de representar el 0,9% del PIB, durante 1996, al 9,6% del Producto Interior Bruto en

⁹ Véase para más detalle R. Casilda Béjar, P. Lamothe Fernández y M. Monjas Barroso, «La Banca y los Mercados Financieros», Cap. 13, Estrategias Competitivas para la Banca Española. Alianza Editorial. Madrid, 1997.

2000. Desde 1997, esta inversión supera a las que realizan otras naciones en España, de manera que nuestro país se ha convertido en *exportador neto de capitales* por este concepto frente al resto del mundo, como se aprecia en el Gráfico XVII. En la siguiente Tabla XIV se observan los diferentes destinos de las empresas españolas en América Latina.

TABLA XIV. INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA
1999-2000

Sectores de destino	Inversiones españolas	Inversiones % S/ Total ID hacia AL
Telecomunicaciones	20.078	68
Petróleo y gas	13.158	88
Servicios financieros	8.129	34
Energía eléctrica	1.857	15
Esparcimiento	1.200	41
Hoteles	400	30
Manufacturas	65	111
Total	45.473	47

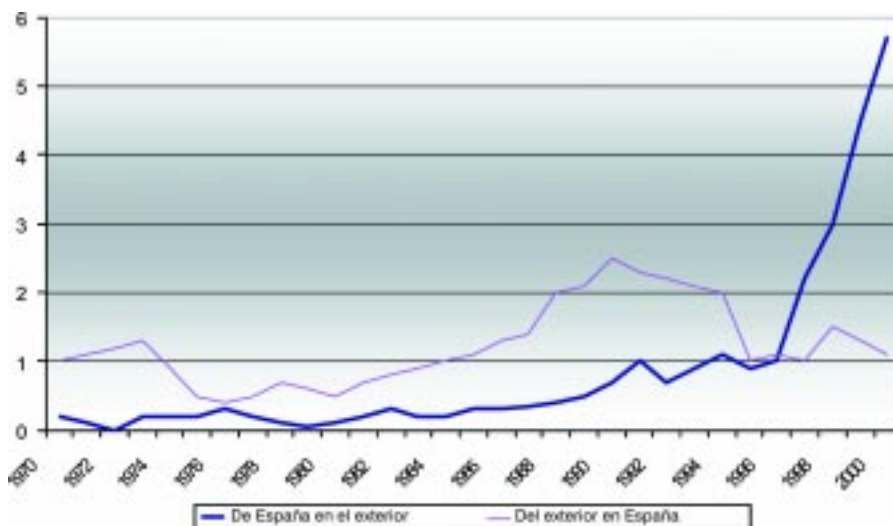
Datos en miles de millones de dólares

Fuente: BBVA y elaboración propia.

Este cambio significa un claro exponente de *la renovación en su conjunto de la economía española*: Instituciones, empresas, tecnología, infraestructuras, financiación y una liberalización sectorial, posibilitan iniciar este ascendente impulso de buscar nuevas oportunidades ante el influjo de la globalización económica¹⁰, la cual, como hemos indicado, requiere para competir con éxito: *tamaño y dimensión internacional*.

¹⁰ Según el Fondo Monetario Internacional, tal y como se recoge en la edición del World Economic Outlook de mayo de 1997, se define la globalización como la «acelerada integración mundial de las economías a través de la producción, el comercio, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales».

GRÁFICO XVII. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(Porcentaje del PIB)



Fuente: BBVA, Madrid 2001.

RECUADRO IX. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA (TLCUE)

Las negociaciones comerciales con la Unión Europea, se habían visto ensombrecidas durante 1999 debido al incremento arancelario por parte de México contra países con los que no existía acuerdo de libre comercio como medida para compensar la caída de los ingresos petroleros. Estas medidas afectaron directamente a las importaciones de la UE. No obstante, en marzo de 2000 ambas partes firmaron el TLCUE, el cual entró en vigor el primero de julio de 2000. Las negociaciones con la UE –el segundo socio comercial e inversor– se iniciaron en 1998 e incluyen una serie de aspectos.

En materia de IED y de flujos de capitales el tratado se basará en la Ley de Inversión Extranjera de 1993 y no requerirá de cambios en la misma en ningún sector. Mientras que la desgravación arancelaria para los productos industriales mexicanos concluye en 2003, lo hace en el 2007 para los productos europeos. De manera inmediata el 82% de los productos industriales mexicanos se desgravarán y el restante en el 2003, mientras que el 47,6% de los bienes europeos importados entrarán libres de arancel a

**RECUADRO IX. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
MÉXICO-UNIÓN EUROPEA (TLCUE) (Continuación)**

México de inmediato, un 5,1% lo hará adicionalmente en el 2003, otro 5,6% en el 2005 y el restante 41,7% en el 2007.

En el caso de los productos agrícolas procedentes de México los plazos de desgravación definitiva son de 10 años, aunque se especificaron cuotas de importación y una lista de «productos sensibles» que no fueron incluidos en el TLCUE (maíz, frijol, trigo, entre otros) y que serían renegociados en el 2003. Así, el 58,165 de los productos procedentes de México se liberalizarán inmediatamente, el 10,04% en el 2003, el 5,3% en el 2008 y el 0,64% en el 2010. Por parte de los productos procedentes de la UE, se liberalizarán en forma inmediata el 10,26% en el 2003 y el 7,85% en el 2008. En el caso de los productos pesqueros el 98% de las exportaciones mexicanas y el 68% de las exportaciones de la UE no gravarán arancel en el 2003. El TLCUE presenta una serie de reglas de origen –el punto de mayor dificultad en rubros como el sector automotriz, textil y plásticos, entre otros– en las que destaca aquellos plenamente obtenidos en sus respectivos territorios, los elaborados con insumos originarios, o no originarios de ambos, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente. En el caso de los automóviles, por ejemplo, al inicio de TLCUE los productos beneficiados deberán tener un mínimo de 45% de contenido zonal y del 60% a partir del 2005, con un crecimiento gradual para el período.

Al igual que el TLCAN, el TLCUE considera mecanismos de solución de controversias. Ante los logros alcanzados, también han surgido una serie de controversias. Por un lado, empresarios y cámaras de comercio han criticado la rápida desgravación en sectores específicos, particularmente en el industrial. Por otro lado, también se ha planteado que la participación de organizaciones e instituciones no-gubernamentales, incluso directamente afectadas por el TLCUE, ha sido mínima y con bajo poder de injerencia en las negociaciones.

Fuente: Elaboración propia.

**RECUADRO X. ESPAÑA. EL COMERCIO EXTERIOR
CON AMÉRICA LATINA**

Durante el año 2000, la mejora de las expectativas de las principales economías del área latinoamericana, tuvo su reflejo en un elevado incremento de las exportaciones españolas a la zona y en el intenso aumento de las importaciones procedentes de la misma, con la consecuente disminución del superávit comercial que España mantiene con relación a dicha área.

Las exportaciones a América Latina durante el 2000 experimentaron un intenso crecimiento en términos nominales con respecto al ejercicio precedente (18,0% frente a 2,2%). No obstante, este avance fue inferior al registrado por el conjunto de las ventas españolas al exterior durante el periodo (19,1%), lo cual implica una ligera pérdida en la participación de las exportaciones españolas al área sobre el total.

Los principales destinos de nuestras exportaciones fueron México (1,2% del total de exportaciones españolas), Brasil (1,0%), Argentina (0,8%) y Cuba (0,5%). El comportamiento de las ventas a los mencionados países durante el ejercicio del 2000 ha sido diverso, conjugando el intenso dinamismo de las dirigidas a México (crecimiento interanual del 31,7%) y en menor medida Cuba (10,1%), con la atonía manifestada en Argentina (0,3%, aunque creciente frente al -16,7% de 1999) y, especialmente adverso Brasil (-4,8%).

En cualquier caso, tomando en consideración los 19 países más importantes, únicamente para 4 de ellos se han reducido las exportaciones españolas en el año 2000, en contraposición con los 10 casos del ejercicio de 1999. De este modo, los mayores ritmos de crecimiento de las ventas españolas a Latinoamérica se han registrado en los intercambios con la República Dominicana (81,4%), Honduras (68,6%), El Salvador (55,0%), Costa Rica (53,0%) y Venezuela (52,2%).

Las importaciones españolas con origen en Latinoamérica, se han incrementado intensamente durante el año 2000, con tasas nominales de crecimiento del 30,0% para el conjunto del área (21,5% en 1999). El hecho de que tales ritmos de avance sean superiores a los registrados para el conjunto de compras españolas al exterior, determina un mayor peso de las importaciones procedentes de América Latina sobre el total, hasta representar el 4,1% de las mismas.

Al igual que sucede en el capítulo de exportaciones, los principales países de origen de las importaciones españolas fueron México (1,0% del total de importaciones españolas), Brasil (0,8%) y Argentina (0,7%), con un dispar comportamiento durante este período.

**RECUADRO X. ESPAÑA. EL COMERCIO EXTERIOR
CON AMÉRICA LATINA (Continuación)**

Así, frente al dinamismo de las compras desde México (tasa de crecimiento interanual del 83,7%, en contraposición con el 13,9% de 1999), la moderación fue la tónica dominante en las importaciones desde Argentina (15,2%, frente al 22,9%) y, especialmente, Brasil (4,7% frente a 10,2%), reflejo de la debilidad de la actividad en ambos países. Con relación al resto de países de la zona, se ha producido una mejora en las compras españolas, al registrarse únicamente ritmos de crecimiento negativos en tres casos, frente a los ocho constatados en 1999.

Como consecuencia de la mayor fortaleza de los flujos de importación sobre los de exportaciones al área de América Latina, el saldo comercial, pese registrar superávit, ha experimentado un leve retroceso, tendencia manifestada asimismo en anteriores ejercicios.

De este modo, si en 1998 España mantenía un superávit con respecto a 15 de los 19 países objeto de estudio, esta proporción se reduce a 10 sobre 19 en el año 2000, circunstancia reflejada igualmente en la caída de la tasa de cobertura con el conjunto de Latinoamérica desde el 144,0% de 1998 hasta el 109,9% del ejercicio del 2000.

En idéntico sentido, es importante destacar que España registra déficit en los intercambios comerciales respecto a los tres países con los cuales los flujos de inversión son más intensos (Argentina, México y Brasil), obteniéndose tasas de cobertura en dichos casos del 79,9, el 89,4 y 92,9% respectivamente.

Fuente: Secretario de Estado de Comercio y elaboración propia. Madrid 2001.

4. Características de la inversión extranjera directa en Latinoamérica

Los volúmenes de inversión, que durante los últimos tiempos han llegado a la región, tienen su origen en los países desarrollados. Esto es así, porque la mayor parte de los flujos netos de inversión extranjera directa en los años recientes nacieron en estos países.

De estas naciones, el *Reino Unido* superó a los Estados Unidos como principal país inversor mundial en 2000, generando inversiones directas equivalentes a casi 200.000 millones de dólares. Ese mismo año, *Estados Unidos* fue el segundo mayor inversionista global, al originar flujos de IED por unos 150.000 millones de dólares, seguido de *Francia*, con una

cantidad cercana a los 108.000 millones. Otros inversionistas importantes de la Unión Europea fueron *Alemania*, con unos 50.000 millones de dólares, los Países Bajos con casi 46.000 millones y *España con, aproximadamente, 35.000 millones de dólares*. Fuera de Europa, *Japón*¹¹ alcanzó los 23.000 millones de dólares.

Sin embargo, al analizar las zonas de destino de estas inversiones, se aprecia una gran concentración dentro del mundo desarrollado. Así, Estados Unidos continuó siendo el mayor receptor global en 2000, seguido de cerca por Alemania, con inversiones estimadas en torno a los 250.000 millones de dólares en ambos casos. Detrás aparece el Reino Unido, que atrajo flujos por valor de 106.000 millones de dólares, Bélgica y Luxemburgo recibieron, en conjunto, 42.000 millones de dólares, Francia y los Países Bajos atrajeron 39.000 millones de dólares cada uno y España y Suecia en torno a los 25.000 millones de dólares respectivamente.

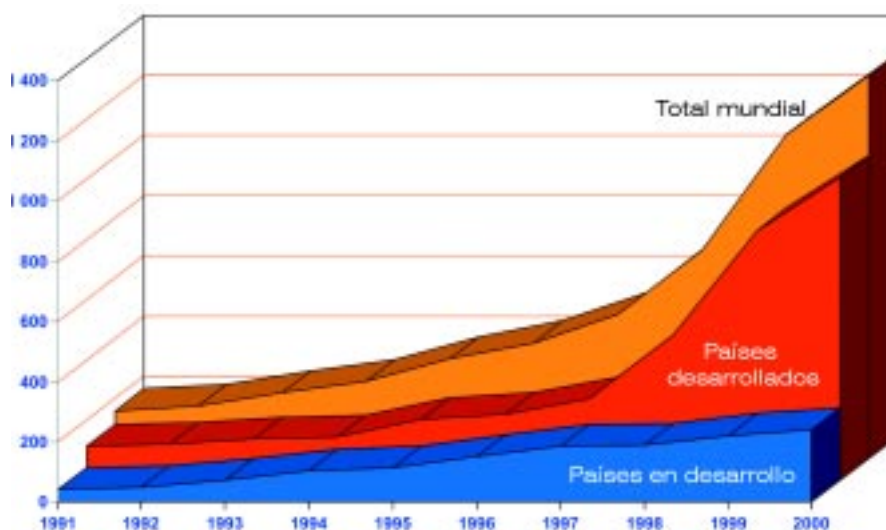
En el siguiente Gráfico XVIII se aprecia cómo durante la última década se ha abierto la brecha entre flujos de IED hacia países desarrollados, donde el crecimiento es casi exponencial, y flujos de IED hacia países en desarrollo, con una tendencia al alza mucho más moderada.

Por su parte, los países en desarrollo recibieron durante el 2000 un total estimado de casi 200.000 millones de dólares en inversiones extranjeras directas, cantidad similar a la de 1999. Los países asiáticos, especialmente China, y los latinoamericanos, destacado como principales receptores Brasil y México, concentraron casi el 95% de los flujos de IED hacia las regiones en desarrollo, y se encuentran, por tanto, entre los más favorecidos. En cuanto a los principales sectores de destino, han sido el de reestructuración de servicios en el caso brasileño y los sectores manufacturero y de adquisición de servicios financieros en México. La inestabilidad política y económica existente en algunos países andinos, como Colombia y Perú, explica la baja participación de los mismos en la recepción de IED.

Tras triplicarse entre 1994 y 1999, los flujos anuales de IED hacia América Latina y el Caribe, sin embargo, cambiaron de tendencia durante el primer año de la nueva década. De este modo, los volúmenes de IED que llegaron a la región alcanzaron los 86.000 millones de dólares

¹¹ Es muy significativo que Japón, primera potencia industrial durante la década de los ochenta y segunda en los noventa, sea el gran ausente en IED en América Latina.

**GRÁFICO XVIII. FLUJOS MUNDIALES DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 1991-2000
PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO
(USD\$ Miles de millones)**



Fuente: Naciones Unidas, UNCTAD.

en el año 2000, lo que representa una caída de más del 22% con respecto a los casi 100.000 millones recibidos durante 1999. A pesar de la caída anual, los flujos que han entrado en la región durante el 2000 han triplicado, con suficiencia, el promedio de los recibidos en el período 1990-94. Además, si del total de recursos entrantes en 1999, se descuentan los correspondientes a tres operaciones muy relevantes (la adquisición de YPF en Argentina por Repsol y las compras de Endesa Chile y Enersis en Chile por Endesa España) la diferencia prácticamente desaparece.

Hay que tener en cuenta, respecto a la distribución de los flujos inversores, que los países más beneficiados, como ya hemos indicado, han sido Brasil y México, los cuales concentraron, en conjunto, casi dos terceras partes del total. En concreto, durante el 2000, México fue destinatario de 13.000 millones de dólares, algo inferior al del 20% registrado en el año 1999.

A su vez, Brasil recibió 34.000 millones de dólares en el 2000, lo que le convirtió, por quinto año consecutivo, en el mayor receptor

de IED de América Latina y el Caribe, con un 45% de los flujos totales del 2000.

En marcado contraste con los casos de México y Brasil, el primer año de la nueva década trajo una caída en los flujos de IED hacia el resto del continente. Los flujos de IED estimados hacia el conjunto de América del Sur, excluyendo Brasil, se redujeron un 30% en el año 2000 con respecto a su nivel de 1999. Esta caída se puede explicar por el efecto de la adquisición de YPF en Argentina y de Endesa Chile y Enersis en Chile, sin las cuales los flujos de 1999 hubieran sido inferiores a los producidos en el 2000 en la región. En Argentina, las inversiones alcanzaron alrededor de 12.000 millones de dólares, una disminución de casi un 50% con respecto a los de 1999. Por su parte, Chile obtuvo 3.676 millones de dólares, con una disminución del 60% en relación a 1999.

Más al norte, los países de la Comunidad Andina de Naciones (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) recibieron IED en torno a los 8.000 millones de dólares, cifra superior en un 12% a la de 1999, aunque inferior en un 14% al promedio anual del período 1995-1999. Este total subregional, sin embargo, también esconde diferencias nacionales muy significativas. Respecto a la distribución de los flujos, llama la atención la posición de Venezuela, que incrementó su participación una tercera parte del total considerando el quinquenio 1995-1999. Países como Colombia y Perú experimentaron fuertes reducciones en sus niveles absolutos y relativos de IED durante los últimos años, mientras Bolivia y Ecuador atrajeron en los últimos dos años cantidades similares o levemente superiores a los del quinquenio 1995-1999. La abrupta caída de la IED en algunos países de la Comunidad Andina de Naciones en el trienio 1998-2000 responde, en gran medida, a la incertidumbre vinculada a la inestabilidad política, económica e institucional a la que han estado sujetos estos países.

**RECUADRO XI. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.
ANTECEDENTES CONCEPTUALES**

Los flujos de inversión extranjera –tanto de cartera como directa– pueden ser significativos desde varias perspectivas. Desde una perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos, los flujos de inversión extranjera pueden ser relevantes para permitir un déficit en la cuenta corriente o incluso para realizar el servicio de la deuda externa, entre otros casos. La inversión extranjera puede entonces fungir como una importante palanca de financiamiento externo para la respectiva economía¹².

Es importante considerar en este contexto que, independientemente de la forma específica de la inversión extranjera –sea directa o de cartera en su diferentes modalidades– siempre y por definición requerirá de un servicio al exterior que varía temporalmente, ya sea de ganancias, dividendos y/o de abruptas salidas de inversión extranjera de cartera, entre otros.

Por otro lado, la inversión extranjera, y particularmente la directa, tiene igualmente un impacto a nivel de empresa y de organización industrial a nivel local, regional y nacional. Esta puede tener un efecto positivo en la eficiencia y productividad de las respectivas empresas, así como en el entorno socioeconómico local, regional y nacional. La implantación de nuevas tecnologías, procesos y estándares, formas de organización, de vinculación intra e interempresa, de comercio intra e interindustrial, así como la integración en y de una red económica y social, pueden llevar a impactos que no necesariamente se vislumbran desde una perspectiva macroeconómica. Los potenciales efectos en torno al proceso de aprendizaje, economías de escala y de economías de alcance (*economics of scope*) han sido destacados por múltiples autores y organizaciones internacionales.

Es relevante señalar que la inversión extranjera no puede sólo considerarse desde la perspectiva de las unidades económicas receptoras. Por el contrario, estos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas multinacionales y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y distribución global, entre otras razones.

¹² Existe un importante y aún inconcluso debate al respecto. Mientras que para un grupo de autores la inversión extranjera es resultado de los flujos de bienes y servicios –con lo cual se asume que los flujos de capital se ajustan en forma «automática» al superávit o déficit en cuenta corriente, para otros autores la inversión extranjera no presenta este «automatismo» y se rige bajo principios propios que van mucho más allá de los flujos comerciales y de servicios.

**RECUADRO XI. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.
ANTECEDENTES CONCEPTUALES (Continuación)**

De igual forma es importante destacar que la inversión extranjera, en sus diferentes modalidades, depende esencialmente de aspectos históricos y temporales. Así, la funcionalidad de la misma puede variar significativamente según las características específicas, tanto de las unidades receptores como de las fuentes de la IED, incluyendo aspectos macroeconómicos, institucionales, de organización industrial y sociales, entre otros.

Los argumentos anteriores llevan a que, en general, la IED, particularmente debido su mayor permanencia en las economías receptoras y su impacto directo en el sector productivo, sea de mayor interés para los países en vías de desarrollo y permitan, concretamente en el caso de América Latina, destacar flujos de IED según las principales estrategias empresariales corporativas.

Fuente: UNCTAD. Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD. 2000.

5. Razones de la elección de América Latina como principal destino inversor español

Las razones de por qué América Latina como centro casi exclusivo de los flujos de capital español, son muy variadas, y unas y otras están frecuentemente ligadas. En su conjunto, lograron que, durante la década de los noventa (especialmente en su segunda mitad), los *países emergentes* de América latina se configurasen como un excelente destino para los capitales españoles, ayudado por un clima económico internacional favorable, y sin olvidar la ventaja competitiva derivada de una comunidad cultural compartida.

Uno de los grandes determinantes de la opción estratégica latinoamericana, y que no ha perdido fuerza en ninguno de estos años, es su calificativo como región *emergente*. El potencial de fuerte desarrollo poblacional es una solución al embudo demográfico que sufre nuestro país¹³. Al enorme crecimiento poblacional previsto en América Latina

¹³ Mientras que en España el crecimiento poblacional estimado hasta el año 2050 es de 800.000 personas, para la población latinoamericana se calcula un aumento, hasta ese mismo año, de 200.000.000 de personas.

hay que añadir el también aumento de los *stocks* de capital y de productividad totales, cuyos índices, actualmente en niveles muy bajos, permiten grandes mejoras. La posibilidad de concluir exitosamente reformas estructurales futuras, es, indudablemente, un incentivo inversor muy destacado, así como las posibilidades generales de crecimiento¹⁴, pese a la desigualdad, también creciente, del mismo.

Existen otros factores que han perdido fuerza como motivos de atracción de capitales, pero que en su momento contribuyeron a la salida de flujos españoles hacia la región. Entre estos determinantes coyunturales cabe resaltar, por encima de todos, el *cambio de políticas en las economías domésticas* durante los años noventa. Ejemplo paradigmático de estos cambios fue Argentina, que merece ser analizado con minuciosidad (Parte I, Punto VI), dado que fue una de las principales afluencias de capital extranjero durante los noventa.

Argentina fue el país en ir más lejos a la hora de aplicar políticas habituales en el resto de países latinoamericanos durante esos años¹⁵, y especialmente en la reducción del papel del Estado en el ámbito productivo y de provisión de servicios. Junto a la privatización de empresas, principalmente las del sector servicios, y dentro de un marco de políticas de liberalización comercial y financiera, se llevó a cabo la desregulación de mercados estratégicos y la implantación de planes de incentivos para la localización nacional. Ello favoreció la llegada de capitales extranjeros, especialmente españoles, que aprovecharon la compra de empresas a precios bajos, con rentabilidades crecientes e importantes márgenes para el desarrollo de su tamaño empresarial, lo cual favoreció la constitución de posiciones muy fuertes para nuestras empresas en muy poco tiempo, y con ello la posibilidad de una fácil defensa ante ofertas públicas de adquisición hostiles.

En síntesis, algunas economías latinoamericanas, y especialmente la argentina, se convirtieron, de una forma veloz, en las más transnacionalizadas del mundo, gracias a medidas de corte liberalizador,

¹⁴ La estimación de crecimiento del PIB real (en %) en el año 2003 para la zona de la Unión Europea es de sólo el 1,7%, mientras que para los siete países más destacados de América Latina (México, Chile, Perú, Argentina, Brasil, Colombia y Venezuela) es de 2,5%. (Fuente: Servicio de Estudios BBVA).

¹⁵ Carlos S. Menem, Presidente del Gobierno Argentino (1989-1999) permitió el libre acceso del capital extranjero a la totalidad de las actividades económicas, incluidos los servicios públicos y las actividades extractivas.

y dentro de condicionantes políticos y económicos estables. Las empresas españolas fueron agentes más dinámicos no sólo a la hora de su volumen de inversión, sino también para la reestructuración de las economías domésticas, dada su necesidad de apoyo mutuo.

A la política de privatizaciones le siguió, desde aproximadamente 1995, el auge de las fusiones y adquisiciones de empresas. Una vez que las empresas estatales habían pasado a manos privadas, las compañías españolas se decantaron principalmente por la compra de empresas para materializar sus inversiones en el exterior¹⁶. En una u otra fase, se observa que las empresas españolas optan mayoritariamente por explotar sus negocios conservando la propiedad de los mismos.

Como tercer motivo impulsor, y el primero si atendemos a un orden cronológico de la inversión, nos encontramos con razones cuyo origen está en las propias empresas que inician su apertura comercial. Pese a que se trataba de un hecho sin precedentes, y por lo tanto de difícil estimación, es evidente que la internacionalización de nuestras empresas no hubiera sido posible si éstas no contaran con *activos*, tanto tangibles como intangibles, capaces de ser explotados de forma notable fuera de los mercados nacionales.

Y en esa capacidad de salida al exterior hay que señalar razones macroeconómicas locales, y como hemos señalado, especialmente la propia *liberalización de nuestra economía*, la cual facilitó la posibilidad de una presencia internacional. Muchas veces se olvida el importante papel de los logros macroeconómicos de los años noventa; los procesos de liberalización de numerosos sectores productivos en los países latinoamericanos no bastaban para atraer la inversión, sino que era necesario además contar con sólidas empresas multinacionales, muchas de las cuales habían operado durante largos años en España al abrigo de las competencias extranjera, y por lo tanto buenas conocedoras del *know-how* ante situaciones de apertura en sectores como telecomunicaciones y energía.

¹⁶ Según la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía Español, el capital invertido desde mediados hasta finales de la década se concentró en la compra de empresas; pero a finales de la década, muy especialmente desde 1999, nuestras empresas buscan como objetivo el fortalecimiento de sus posiciones en el extranjero, optando para ello por las ampliaciones de capital en las filiales exteriores. Así, en el año 2000 se observa un cambio de tendencia, y el capital invertido en ampliaciones de la cifra de capital, un 56% del total, supera por primera vez al montante inversor destinado a la compra de empresas.

Otro determinante, también de origen local, lo encontramos en el *alto grado de maduración* de sectores españoles tales como el financiero¹⁷ o el de las telecomunicaciones. Este factor coyuntural, en el sentido de que, al comienzo de la fase inversora, ésta perseguía en los mercados exteriores un recurso de carácter complementario, cuando las ventas no se comportaban adecuadamente en el mercado nacional. Sin embargo, y desde finales de los noventa, la razón determinante está en la necesidad de un gran tamaño empresarial como garantía de la supervivencia en mercados cada vez más competitivos. El mercado exterior no es una válvula de escape, sino una estructura necesaria para la vigencia empresarial dentro y fuera de las fronteras.

En quinto lugar, y como en toda inversión internacional, la posibilidad de construir estructuras empresariales diversificadas geográficamente suponen un fuerte atractivo para la salida al exterior de los capitales. Pero en el caso latinoamericano esta capacidad de atracción es aún mayor, gracias a que a la diversificación geográfica se añade la diversificación cíclica¹⁸. Desde 1985, y durante toda la década de los noventa, los ciclos económicos de América Latina y España han estado negativamente correlacionados.

Finalmente, y no menos importante, son todos los elementos que hacen de América Latina una comunidad cultural próxima, y muchas veces compartida, con la española. La existencia de lazos culturales y lingüísticos comunes facilita una enorme ventaja competitiva, ya que permite la transferencia de conocimientos y la implantación de plataformas tecnológicas comunes de manera rápida y eficiente.

6. Características de la inversión española en Latinoamérica

Durante al menos las dos últimas décadas, la economía española viene registrando un proceso de crecimiento, transformación productiva

¹⁷ Actualmente, el grado de bancarización español se encuentra entre el 95% y 98%, mientras que en América Latina se sitúa entre el 30 y 35%, lo que da idea de su gran margen de crecimiento económico potencial. El coste aproximado de un punto porcentual de cuota de mercado bancario en el año 2000 fue de 2.550 millones de euros, frente a 825 de Brasil o 450 de México (Fuente: Servicio de Estudios BBVA).

¹⁸ Ante situaciones de crisis en América Latina, los inversores de estos países buscan como *activos refugio* los títulos de Deuda Pública norteamericana, y es de sobra conocido el efecto de empuje o retroceso que, sobre las economías de la Unión Europea, tiene la estadounidense.

y tecnológica, basado en la incorporación deliberada y sistémica del progreso técnico. Esta transformación se ha visto apoyada por una gestión y organización empresarial que se ha modernizado año tras año, incorporando, entre sus nuevos paradigmas, *la internacionalización como señal inequívoca de nuestras empresas*, que al acrecentar su competitividad, logran una verdadera inserción en la economía internacional.

Esta inserción dinámica en el mercado mundial, actúa como catalizador de su expansión, *adquiriendo estos aspectos una especial relevancia dentro de los mercados latinoamericanos*, donde, como venimos expresando, se han conseguido cotas de inversión verdaderamente significativas, con presencia en prácticamente todos los sectores de actividad: destacando especialmente los de industria, energía, banca, telecomunicaciones, infraestructuras, y más importante aún: la capacidad competitiva está resultando ser de primer nivel, por lo cual es de preveer que estas inversiones, además de permanecer, se incrementarán, salvando situaciones de corto plazo (como es el caso argentino).

Las grandes inversiones españolas en América Latina, se iniciaron a principio de los años noventa con la presencia de *Telefónica e Iberia* en los procesos regionales de privatización. Posteriormente se potenciaron con el ingreso de *Endesa, Iberdrola y Repsol* a mediados de la década de los años noventa, y adoptaron dimensiones realmente significativas con la estrategia de adquisiciones iniciada por las entidades bancarias a partir de 1995¹⁹. En términos agregados, *el sector bancario ha sido un destacado inversionista directo español en el exterior*, superado por las grandes inversiones de las empresas de telecomunicaciones y energía. En efecto, la participación de Telefónica en la privatización del Sistema Telebras a mediados de 1998 (Brasil) y la toma de control y gestión de Repsol y Endesa en las mayores empresas energéticas privadas de Argentina y Chile respectivamente, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y Enersis a principios de 1999, han sido las más importantes operaciones no financieras realizadas hasta el momento (véase Tabla XV).

Por lo cual América Latina, es el principal destino de la inversión directa española. Ello pone de manifiesto la madurez y el desarrollo del mercado español, así como el impulso de la iniciativa empresarial en nuestro país, que decididamente se ha lanzado a la búsqueda de nuevas oportunidades comerciales.

¹⁹ SCH estaba presente, pues el Banco Santander comenzó sus actividades en la zona en el año 1943.

En cuanto a los bancos SCH y BBVA, han invertido más de 18.000 millones de dólares en su proceso de expansión latinoamericano durante el período 1990-2000 (véase Tabla XV). Banco Santander y Banco Central Hispano (actualmente SCH), junto con el BBVA, han visto en la región una oportunidad única para alcanzar una dimensión que les permita competir más eficientemente en los exigentes mercados financieros internacionales, y de este modo mantener su identidad, defenderse de una posible adquisición hostil de un competidor, y utilizar su dimensión y dominio del mercado latinoamericano ante *posibles operaciones de alianzas o fusiones transeuropeas*.

Hay que resaltar que España se convirtió en el segundo inversionista en América Latina y el primero de origen europeo, liderando por primera vez durante el año 1999 las IED, con un volumen de 25.000 millones de dólares (véase Gráfico XIX), sobrepasando a los EE.UU.

Una característica fundamental, que a lo largo de este libro defendemos, es que el área geográfica latinoamericana es determinante por lo que se refiere a la rapidez para decidir y realizar las inversiones debido a la mínima *distancia cultural existente*.

Esta proximidad cultural, es clave para los mecanismos que básicamente disponen las empresas multinacionales españolas para controlar la actuación de sus filiales; como son la centralización y la formalización.

La centralización se refiere al grado en que decisiones tales como la introducción de nuevos productos, el cambio en el diseño de los productos o los cambios en el proceso de producción, se adoptan en la central. Por su parte, la formalización depende de la existencia de un conjunto bien definido de reglas y procedimientos que regulen las tareas y la manera de actuar ante distintas situaciones. Este mecanismo limita la autonomía de la filial en la toma de decisiones, pero también disminuye la involucración directa de la central en las filiales, dado que se reemplaza el control directo por reglas y procedimientos.

Ahora bien, cuando existe una gran distancia cultural entre la central y la filial, esos dos mecanismos de control no son eficaces, dado que representan una especie de camisa de fuerza que impide a la filial enfrentarse a la complejidad política, legal, económica o cultural de su entorno²⁰.

²⁰ Véase: Jaime Donache Pérez y José Pla Barber. *La selección de directivos en las multinacionales. Un análisis desde la lógica de la teoría de la internacionalización*. Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa, nº 12. Civitas, Madrid, 2002.

Dentro de esta problemática de control en unidades muy distantes culturalmente podemos plantear las opciones de reclutamiento. La diferencia cultural entre la matriz y la filial incrementa las asimetrías de información y el potencial de oportunismo, lo que, en caso de reclutar directivos locales, la empresa tendría que incurrir en mayores costes de selección, formación (por ejemplo, enviando tales directivos a la matriz para que mejore la comunicación entre ambas unidades) y evaluación. Por el contrario, los mayores costes salariales de enviar un directivo «de confianza» que actúe como intérprete y asegure que los intereses de la matriz en la filial pueden compensar aquellos en los que tendría que incurrir la compañía para superar la posibilidad de oportunismo y la selección adversa. Dado que cuanto mayor sea la distancia cultural entre la matriz y la filial mayores son los costes de emplear directivos locales, proponemos la siguiente hipótesis: *A mayor distancia cultural, mayor el uso de expatriados, con lo cual se reafirma la ventaja competitiva que nos proporciona una vez más el idioma.*

TABLA XV. PRINCIPALES INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA (1990-2000. En millones de dólares)

SECTOR	EMPRESA	INVERSIÓN
Banca	SCH*	14.280
	BBVA*	9.500
Telecomunicaciones	Telefónica*	32.000
Energía	Endesa	10.000
	Repsol-YPF	20.000
	Iberdrola	2.840
	Unión Fenosa	1.000

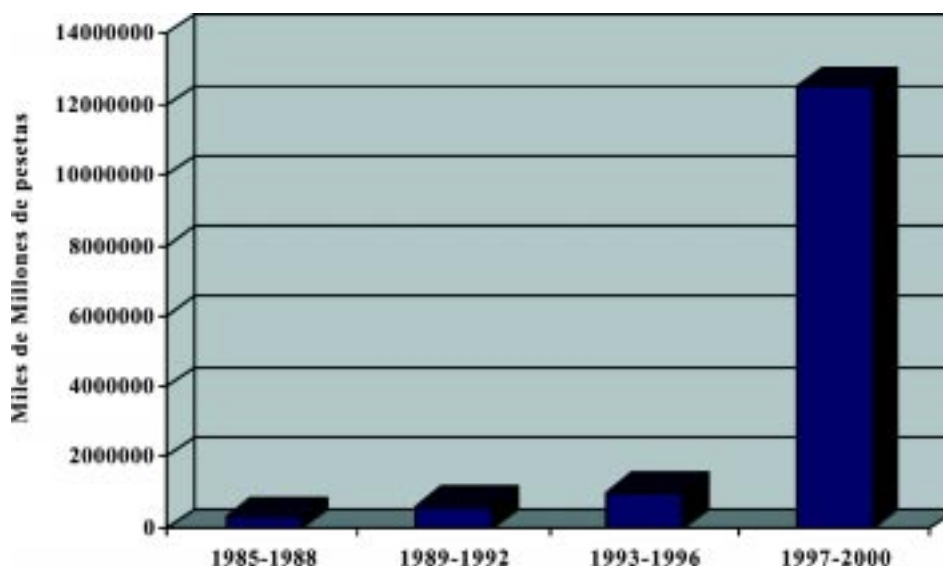
* SCH: Año 2000. Compra de Banespa, tercer banco público brasileño, por un importe de 3.990 millones de dólares y la adquisición de Serfin tercer banco mexicano por 1.560 millones de dólares.

* BBVA: Año 2000. Compra de Bancomer, segundo banco mexicano, en 2.470 millones de dólares.

* TELEFÓNICA: Operación Verónica: Compra total de las operaciones de Argentina, Brasil, Chile y Perú por un importe de 20.000 millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO XIX. INVERSIÓN ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA: 1985-2000



Fuente: OCDE, Registro de Inversiones (2000)

7. España, sexto país del mundo en inversiones en el exterior 1999

A principios de los años noventa, la inversión directa en España (tanto la recibida como la emitida), no alcanzaba el 3% del PIB. A finales de la década, estos flujos representaron casi el 10% del PIB. En muy pocos años se produjo un cambio de enorme trascendencia económica, fiel reflejo de la creciente capacidad competitiva de las empresas españolas en los mercados internacionales.

Superada la recesión económica española de 1993, los flujos de inversión directa emitida no dejaron de crecer en toda la década pasando de 1.043 millones de dólares (1993) a 4.163 (1994). En el año 1997 se produjo otro hecho de singular importancia: la inversión directa emitida supera a la recibida, y con ello nuestro país se convierte, por primera vez en un *exportador neto de capitales*, situándose en 5.653 millones de dólares.

Todo lo anterior repercutió positivamente en el crecimiento y papel de España como protagonista de los flujos de salida de capital mundiales. Mientras que en 1995 nuestro país alcanza un 1,15% sobre el total

de IDE mundial, en el 2000 este valor se había multiplicado por cuatro (4,67%).

Según el Informe de la UNCTAD 2001²¹, *España se convirtió durante 1999 en el sexto país del mundo que más invirtió en el extranjero, con 43.000 millones de dólares*, siendo el primero Inglaterra, que con 206.000 millones de dólares se situó por delante de Estados Unidos, cuya IED era de 136.220 millones.

Esta clasificación se mantuvo durante el año 2000, situándose la IED española en 54.000 millones, la del Reino Unido en 250.000 millones y la de Estados Unidos en 139.000 millones de dólares. De estas inversiones, *más del 60% se dirigieron a América Latina* debido al fuerte desembolso realizado por las empresas españolas que se han movilizad o aprovechando la continuidad privatizadora en el continente.

La cuarta parte de las inversiones que recibió la región durante el año 1999 fueron realizadas por empresas españolas en su totalidad. La principal inversión en este periodo fue la compra por Repsol de la petrolera argentina YPF, que se elevó a 3.2 billones de pesetas. La segunda inversión más importante se realizó en el sector financiero y la protagonizaron SCH y BBVA en México, ascendiendo a más de 900.000 millones de pesetas. En tercer lugar se encuentra el sector de las telecomunicaciones, donde se encuadra Telefónica, que supera el billón de pesetas, mientras que en el sector de agua, luz y electricidad, donde se agrupan Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa y Aguas de Barcelona, invirtieron 400.000 millones.

Por el contrario, durante 1999 *España recibió inversiones extranjeras directas*, por un total de 1.460.000 millones de pesetas (380.000 millones de pesetas menos que el año anterior), que la sitúa en el undécimo puesto del mundo como país receptor. El principal inversor en España es el Reino Unido, que aportó el 8%, seguido de Luxemburgo con el 6,5%, Francia con el 5,3% y Alemania con el 4,7%.

Estas inversiones se han dirigido, fundamentalmente, al sector manufacturero, que representa el 40% del total recibido, seguido de la banca con el 8%, telecomunicaciones 8% y el comercio 7%. La atracción de esta inversión extranjera obedece a las ventajas de la localización y al fuerte crecimiento de la demanda interna (España ha sido el país de la UE que más crecimiento obtuvo en 1999).

²¹ Véase para más detalle, Informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. UNCTAD 2001. Ginebra.

Destaca durante el año 2000 la compra de la compañía de servicios de Internet *Lycos* por la filial de *Telefónica*, *Terra Networks*, por importe de 12.500 millones de dólares, permite situar a Estados Unidos como el primer destino del capital español durante este ejercicio, algo singular y a tener en cuenta en cuanto a posibles operaciones en el mercado americano. El valor total de las operaciones internacionales de fusión y adquisición de empresa (F&A) durante el 2000, alcanzaron los 643.000 millones de dólares (unos 1.157 billones de pesetas).

Las inversiones extranjeras realizadas por las empresas a escala mundial se elevaron a 190 mil millones de dólares. General Electric, encabeza la lista de las 100 primeras empresas del mundo clasificadas por sus activos en el extranjero, seguida de General Motors y de Shell. El país más activo de Europa en la IED durante 1999 fue el Reino Unido, cuyas empresas realizaron el 39% de las inversiones llevadas a cabo por la UE.

En la siguiente Tabla XVI se observan los diferentes destinos geográficos de las inversiones españolas en América Latina. Puede apreciarse el crecimiento exponencial de las mismas en Argentina, el fuerte y reciente impulso de las mismas en Chile o la caída en países como Perú o Puerto Rico.

TABLA XVI. UNA DÉCADA DE INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA (1) (1990-1999)

Inversión directa (Millones de dólares)	1990	1995	1999
Argentina	136	919	16.378
Brasil	79	108	733
Chile	22	57	3.682
Colombia	3	24	455
México	82	242	321
Perú	2	309	142
Puerto Rico	111	458	312
Venezuela	15	5	307
Centros financieros	776	2.566	2.229
Total	1,226	4.688	25.000

(1) Excluye compra de Banamex por BBVA y de Banespa y Serfin por SCH.

(2) Incluye Panamá, Puerto Rico y otros centros del Caribe.

Fuente: CEPAL, 2000.

RECUADRO XII. ESPAÑA: PRIMER INVERSOR EN BRASIL (2000)

El navegante español Vicente Yáñez Pinzón, que acompañó a Cristóbal Colón en su primer viaje a América en 1492, descubrió Brasil ocho años más tarde, pero después de conocer la desembocadura del río Amazonas, siguió su camino. Estas tierras fueron conquistadas finalmente por el portugués Pedro Álvares Cabral. Actualmente, transcurridos unos 500 años, los empresarios españoles no quieren pasar de largo ante la oportunidad de participar activamente en la economía brasileña.

España encabeza la clasificación de inversores extranjeros en este gigantesco país, el quinto mayor del mundo en población (166 millones de habitantes) y en territorio (17 veces mayor al español). El industrial Estado de Sao Paulo produce un tercio de la economía brasileña. Los desembolsos durante el año 2000 ascendieron a 8.544 millones de dólares.

Estados Unidos lideraba esta clasificación, antes de que el SCH ganara la subasta del Banco de Estado de São Paulo (Banespa) con una oferta de 3.990 millones de dólares.

Esta operación situó a España en el primer lugar de la inversión extranjera, posición que había ocupado con 5.120 millones en 1998. Aquel año, se vendieron las compañías de telefonía de los Estados de São Paulo, Río de Janeiro y Espírito Santo a Telefónica. En 1999, España había destinado 5.702 millones al mayor socio de Mercosur, pero ocupó el segundo puesto, detrás de EE.UU.

Brasil, una de las diez mayores economías del mundo, con una vez y media el PIB de España, recibió de nuestro país inversiones de casi 5.000 millones de dólares durante el 2000, lo que supone el 23,6% de las provenientes del exterior (en estas cifras y porcentajes, no se incluye la operación de compra de Banespa por parte del SCH). En ese mismo período, Estados Unidos desembolsó 4.493 millones. Detrás figuran un conjunto de paraísos fiscales (Islas Caimán, Vírgenes, Bahamas y Bermudas), Francia y Portugal.

El nacimiento de Mercosur (1991), la apertura y la estabilidad económicas de los noventa, y sobre todo el proceso de privatizaciones iniciado en el primer gobierno del presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-1999) atrajeron a las empresas españolas, en especial las de servicios. La compra de antiguos monopolios estatales les permitió ingresar en sectores sin competencia.

La siderúrgica Sidenor se hizo con la local Aços Villares. La Agencia Nacional de Energía Eléctrica otorgó a un consorcio integrado por la

**RECUADRO XII. ESPAÑA: PRIMER INVERSOR EN BRASIL
(2000) (Continuación)**

española Eptisa la concesión para construir y explotar la fábrica hidroeléctrica de Murta, Estado de Minas Gerais. Endesa también está presente en este país, e Iberdrola se radicó en el negocio del gas y el petróleo, especialmente en el estado de Pernambuco (Salvador de Bahía), en donde es el líder eléctrico.

España, que hace cinco años ocupaba el decimotercer puesto en la clasificación de inversores extranjeros, destinó a Brasil unos 20.488 millones de dólares entre 1996 y 2000, según el censo de capitales del exterior del Banco Central. Sólo lo sobrepasa EEUU, con 23.914 millones.

Las empresas españolas concretaron en Brasil unas 35 operaciones desde 1997 hasta el 2000. Entre 1994 y 1996 sólo se habían realizado tres. De aquellos 35 negocios, el 38% corresponde al sector de telecomunicaciones, Internet, publicidad y editorial, el 22% al financiero y el 20% al energético.

TELEFÓNICA

La inversión total en Brasil ascendía a finales de 2001, a 25.000 millones de euros. Dispone de 12,5 millones de clientes de telefonía fija y 6 millones de telefonía móvil, con una cuota de mercado del 25% e implantación de varias filiales.

REPSOL YPF

Posee negocios en las actividades de explotación, refino y distribución. Dispone del 10% del campo Albacora Leste, con unas reservas estimadas de 1.300 millones de barriles y el 30% de la refinería Manginhos, en Río de Janeiro, donde también controla 420 estaciones de servicio.

SANTANDER CENTRAL HISPANO

La compra de Banespa supuso un incremento de activos de hasta 24.482 millones de euros, una capacidad crediticia de 4.754 millones y unos depósitos de 6.777 millones. Posee 963 sucursales, con 20.565 empleados y una cuota de mercado del 6%.

**RECUADRO XII. ESPAÑA: PRIMER INVERSOR EN BRASIL
(2000) (Continuación)****BBVA**

Los activos suman 5.025 millones de euros, gestiona créditos por valor de 2.134 millones y dispone de depósitos de 1.704 millones, con 478 sucursales que dan trabajo a 4.898 empleados. Su cuota de mercado es del 1,6%.

ENDESA

Está asentada en los estados de Fortaleza con plantas de generación eléctrica y de Río a través del negocio de distribución. Sus inversiones alcanzan los 667 millones de euros con una cartera de clientes de 3,62 millones de personas.

IBERDROLA

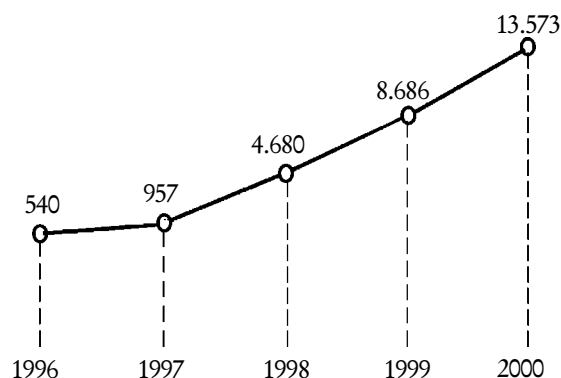
Brasil representa el 7,1% del beneficio total del grupo y aporta el 1% de los beneficios. Opera en Bahía, Pernambuco y Río Grande do Norte con unos activos de 1.700 millones de euros, seis millones de clientes y una facturación en 2001 de 1.306 millones de euros. Tiene previsto invertir 1.100 millones entre 2002 y 2006.

GAS NATURAL

Presente en Río y Sao Paulo con 600.000 clientes y ventas de 19.516 millones de termias.

AGBAR

Participación del 50% en Aguas de Guariroba y del 55% en Iteuve do Brasil. Dispone de 17.665 clientes. El Grupo Agbar tiene previsto realizar inversiones entre 2002 y 2006 por valor de 39.518 millones de euros.

**RECUADRO XII. ESPAÑA: PRIMER INVERSOR EN BRASIL
(2000) (Continuación)**
**TABLA XVII. LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN BRASIL 1996-2000
(DATOS BRUTOS, EN MILLONES DE EUROS)**


Fuente: Sociedad Brasileña de Estudios y Empresas Transnacionales (Sobeet, 2001)

8. La inversión extranjera en América Latina durante el año 2000

Tras triplicarse en la segunda mitad de los noventa, los flujos anuales de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe, experimentaron una caída en el primer año del nuevo siglo. Los 74.000 millones de dólares que ingresaron representan una disminución de más de un 20% con respecto a los 93.000 millones de dólares registrados en 1999²².

El informe de la CEPAL sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, indaga en las transformaciones generadas en la capacidad competitiva de la región como resultado de los fuertes flujos de IED durante los noventa y descubre dos mundos distintos. En México y la cuenca del Caribe, la estrategia de las multinacionales manufactureras se orientó a buscar eficiencia integrando las facilidades productivas locales a sus sistemas regionales de producción. El resultado fue un incremento de la competitividad internacional en industrias dinámicas del comercio mundial, tales como la automotriz y la electrónica.

²² Véase, para más detalle: Informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Septiembre de 2001. Ginebra.

En América del Sur, en cambio, se dirigió hacia actividades tradicionales que buscan recursos naturales o producen manufacturas para los mercados locales y, en consecuencia, la IED no generó mejoramientos significativos en la competitividad internacional de los países.

Otro hecho muy destacado es que, durante los años 1999-2000, la economía global se caracterizó por una fuerte ola de fusiones y adquisiciones que se concentró en los países desarrollados, y de la cual América Latina no permaneció ajena. Los recursos destinados a fusiones y adquisiciones de empresas privadas durante el período 1999-2000 fueron principalmente a servicios, con una participación algo menor del sector primario y una muy baja del sector manufacturero.

Entre las principales adquisiciones está la llamada «Operación Verónica», mediante la cual Telefónica de España aumentó su participación hasta cerca del 100% en sus filiales de Argentina, Brasil, Chile y Perú. En el sector financiero destacaron las operaciones de bancos españoles en Argentina, Brasil, Chile y México. En el sector eléctrico también se realizaron importantes compras: de Endesa España en Chile y de la estadounidense AES Corporation en Argentina, Brasil, Chile y Venezuela. En el sector energético, los recursos se concentraron en la adquisición en 1999 por parte de Repsol de las acciones de YPF.

El informe de la CEPAL presenta dudas respecto de los potenciales efectos *que el actual proceso de fusiones y adquisiciones tendrá sobre una mejoría en la competitividad internacional de la región* y considera preocupante la casi nula incidencia del sector manufacturero en el proceso. Recomienda asimismo a los países de la región buscar y atraer activamente a las empresas transnacionales que potencien las industrias más dinámicas en el comercio internacional.

Según el informe UNCTAD 2000²³, una serie de países receptores de inversión extranjera directa, *en sus ambientes económicos, políticos y en los medios de comunicación*, existe la preocupación de que la entrada de esta inversión extranjera para absorber una empresa nacional no resulte beneficiosa, *sino claramente perjudicial* para el desarrollo económico del país receptor que la entrada de una inversión extranjera para establecer nuevas instalaciones productivas.

En el centro de esta preocupación, subyace la idea de que la adquisición de empresas nacionales por empresas extranjeras *no aumenta la capaci-*

²³ Véase para más detalle, Informe UNCTAD 2000.

dad productiva del país, sino que supone simplemente una transferencia de propiedad y control de manos nacionales a manos extranjeras. Esta transferencia suele ir acompañada del despido de trabajadores o del cierre de alguna actividad de producción o funcional (por ejemplo, actividades de I+D), además de implicar que deberá pagarse al nuevo propietario en divisas

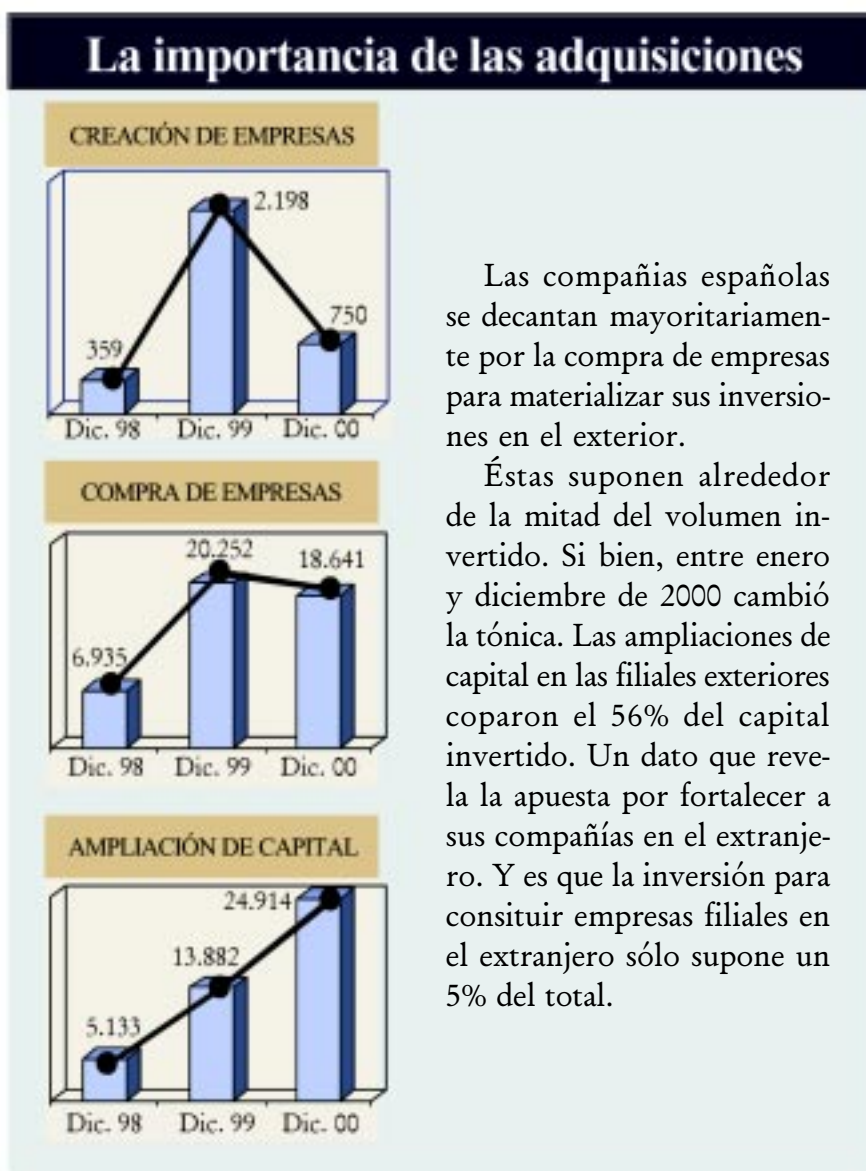
Si las empresas adquirientes son grandes multinacionales, pueden perfectamente llegar a dominar el mercado interior. Además, las fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas pueden utilizarse deliberadamente para reducir la competencia en el mercado interior. Pueden hacer caer bajo el control del capital extranjero empresas estratégicas o incluso sectores enteros (incluidos sectores clave como el de la banca), lo que es una amenaza para el desarrollo de la capacidad empresarial y la capacidad tecnológica del país receptor.

La preocupación por los efectos de las FAS transfronterizas en desarrollo de la economía del país receptor, surge incluso cuando la fusión o adquisición da buenos resultados desde el punto de vista empresarial. Pero también suscita preocupación la posibilidad de que la fusión o adquisición no llegue a dar buenos resultados. La mitad de todas las FAS no llegaron a dar los resultados que esperaban de ellas las empresas matrices, resultados que, por lo general, se miden en términos de creación de valor para los accionistas. Por otra parte, incluso cuando la fusión o adquisición da buenos resultados, no significa forzosamente que vaya a tener un efecto favorable en desarrollo del país receptor. Esto se aplica tanto a las IED en fusiones y adquisiciones, como las IED en nuevas instalaciones. La razón principal es que los *objetivos comerciales de las empresas multinacionales y los objetivos de desarrollo de las economías receptoras no coinciden necesariamente*.

Considerar estas preocupaciones es muy loable, adviértase que vivimos a nivel global estos acontecimientos, y muy posiblemente estas actitudes sean corregidas por una consideración de las empresas sobre las IED, como también lo será el propio sistema de relaciones económicas internacionales, que nunca ha sido estático, sino dinámico y sujeto a cambios. Estas mejoras en los objetivos compartidos entre las empresas y los países receptores, se dejó notar tras los sucesos del 11 de septiembre que afectarán, condicionarán e impulsarán una nueva percepción del desarrollo económico en el futuro, y consecuentemente del compromiso de la IED.

En el Gráfico XX se aprecian las tres modalidades para materializar inversiones en el exterior, así como la importancia de cada una de ellas en el total del capital invertido por las empresas españolas en el exterior.

GRÁFICO XX. LA IMPORTANCIA DE LAS ADQUISICIONES



Las compañías españolas se decantan mayoritariamente por la compra de empresas para materializar sus inversiones en el exterior.

Éstas suponen alrededor de la mitad del volumen invertido. Si bien, entre enero y diciembre de 2000 cambió la tónica. Las ampliaciones de capital en las filiales exteriores coparon el 56% del capital invertido. Un dato que revela la apuesta por fortalecer a sus compañías en el extranjero. Y es que la inversión para constituir empresas filiales en el extranjero sólo supone un 5% del total.

fuente: Secretaría de Estado de Comercio y elaboración propia.

9. Factores determinantes de la inversión extranjera 1990-2000

Si España destaca en su determinación inversora frente al líder histórico en la región; Estados Unidos, es necesario señalar que existen *diferencias asimétricas y estratégicas clave*. Por lo general, *la inversión estadounidense se centra en el sector de los bienes comercializables como automóviles o industria electrónica*, mientras que la inversión española se orienta mucho más hacia los servicios: banca, telecomunicaciones, y energía (electricidad, gas y petróleo). En general, *las empresas norteamericanas optan por utilizar su marca global y sus operaciones las plantean unilateralmente, es decir no cuentan con socios locales. Todo lo contrario del caso español, que prefiere combinar su marca propia junto a la local, penetrando generalmente en estos mercados de la mano de las empresas nacionales*. Este enfoque diferencial, responde a la disparidad de objetivos que persiguen ambos países. En Estados Unidos, se pretende mejorar la productividad nacional. Para ello, se trata de localizar la producción en aquellos países donde los recursos productivos son más baratos con el objetivo final de exportarlos. Mientras, las empresas españolas, pretenden hacer del continente una extensión del mercado nacional, vendiendo en estos países los mismos productos que se comercializan en España, con las adaptaciones pertinentes. *Ser global y local a un tiempo, es el reto de las empresas españolas que se establecen en la región*.

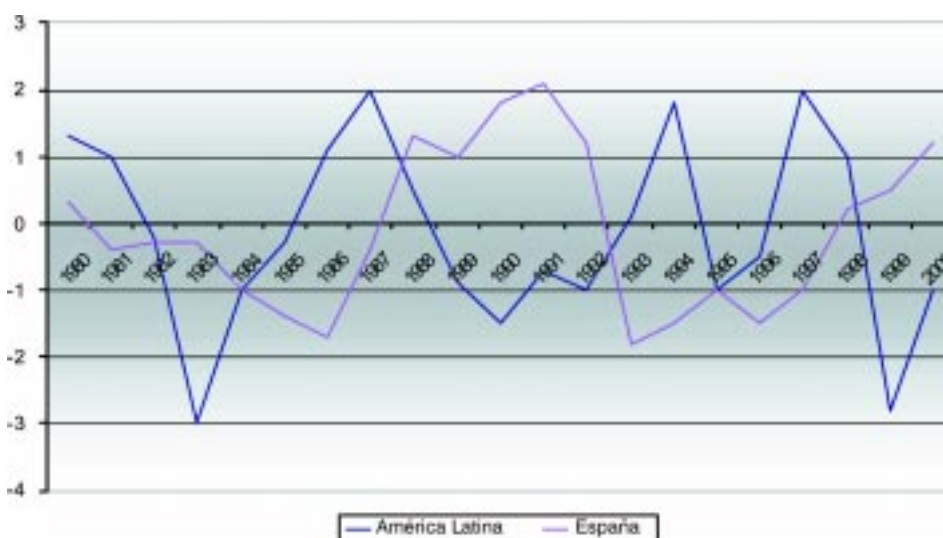
En cuanto a la firme decisión inversora por parte de la empresa española, podemos argumentar como dato importante para explicar este fenómeno, el elevado potencial de estos mercados. Como hemos señalado, el aumento estimado de la población en la región durante las próximas cinco décadas se sitúa en torno al 0,8% anual, mientras que en Europa la población está disminuyendo, lo que limita el desarrollo de los mercados del viejo continente.

Algunos ejemplos pueden ilustrar con más claridad el potencial de desarrollo de la región; mientras que en Alemania o Francia existen en torno a 57 líneas telefónicas fijas por cada 100 habitantes, en países como México o Brasil no llegan a 15, para Francia el consumo de energía eléctrica per cápita se eleva a 6.000 kilovatios hora, en México y Brasil dicha cifra no supera los 2.000. En tanto que en España, el grado de bancarización se encuentra entre el 95 y 98%, la media en América Latina se sitúa en el 30-35%.

Entre los factores determinantes que animan y hacen posible a las empresas españolas invertir en la zona, está la posibilidad de diversifica-

ción cíclica que ofrece la región. Los ciclos económicos entre América Latina y España han estado negativamente correlacionados en los últimos 15 años, mientras que la correlación cíclica de la economía española con la de los países de la Unión Europea ha sido positiva y creciente en el tiempo.

GRÁFICO XXI. EL CICLO ECONÓMICO. UN FACTOR EXPLICATIVO DE LA PRESENCIA ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA



Fuente: BBVA. Madrid 2001.

Además, las valoraciones bursátiles suelen ser inferiores en las compañías latinoamericanas que en las europeas, lo que permite conseguir una cuota de mercado relevante a un menor coste y en un período de tiempo inferior.

Otro factor, es que los gestores de las empresas españolas están, en gran medida, acostumbrados a operar y hacer negocios en entornos volátiles. Hace diez o quince años, *los fundamentos de la economía española no eran tan diferentes de los actualmente existentes en América Latina* (Tabla XVIII).

TABLA XVIII.
FACTORES ECONÓMICOS SUBYACENTES PARA LA EXPANSIÓN
(En porcentajes)

	España (media) 1980-1995	América Latina (media) 1996-2000
Inflación	7.9	11.3
Depreciación	5.0	7.9
Crecimiento	2.5	3.1
Crecimiento máximo	5.6	5.5
Crecimiento mínimo	-1.2	0.0

Fuente: BBVA. Madrid 2001.

La inflación media en España en el período 1980-1995 fue de casi el 8%, con una depreciación promedio de la peseta del 5% y un crecimiento económico medio del 2,5%. En el período 1997-2000, la inflación media en América Latina ha sido del 10%, con una depreciación cambiaria promedio del 8% y un crecimiento económico del 2,5%. Desde 1996 la situación macroeconómica en España es un ejemplo de que, con las políticas económicas adecuadas, es posible reducir de manera drástica el riesgo país, lo que, posiblemente, sucederá en los próximos años en aquella región, beneficiando a las empresas que hayan sabido anticiparse tomando posiciones en el momento adecuado.

Por último, pero no menos importante en esta larga lista de razones que llevan a las empresas españolas hacia estos mercados, no puedo dejar de insistir, en *el idioma y los lazos culturales que confieren una «proximidad psico-social»*²⁴ determinante para el buen entendimiento humano y empresarial.

Para las grandes empresas españolas, así como para las medianas, *compartir la misma lengua permite enormes ganancias de eficiencia al poder rea-*

²⁴ En la encuesta realizada por ESADE (2000), un 96,5% de los encuestados afirma que el idioma es la principal ventaja competitiva de España. La segunda, con un 78,4%, es la afinidad cultural. La relación económica de España con América Latina, se valora de forma positiva de manera rotunda (98,8%), ya que representa un incremento del mercado y del propio negocio. Del mismo modo, también se valoran positivamente (91,6%) estas relaciones para la propia Latinoamérica, pues representan una importante fuente de desarrollo económico (motivo dado por un 11,5% de los encuestados) y una buena manera de aproximarse comercialmente al resto de Europa. Véase Apéndice I. Estrategia competitiva de las empresas y sus relaciones comerciales con América Latina.

lizar las transferencias del conocimiento de una manera más sencilla dentro de la organización, o la instalación de plataformas tecnológicas comunes, aspecto este último muy destacado en el sector bancario.

Los distintos argumentos expuestos (aunque seguramente no estén todos) y otras características geográficas y ambientales, hacen que América Latina sea un excelente destino para el establecimiento de cualquier empresa española. Estas importantes ventajas comparativas, les hacen estar particularmente bien posicionadas para establecerse con éxito en los países latinoamericanos.

RECUADRO XIII. UNA DÉCADA DE INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA: 1990-1999

La inversión extranjera directa en América Latina durante la década de los 90 se caracterizó por el fuerte aumento de las adquisiciones de empresas privadas por parte de multinacionales españolas. Ocho grandes compañías –Telefónica, Endesa, Repsol, Iberdrola, Gas Natural, Santander Central Hispano, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y Unión Fenosa– protagonizaron durante esta década su internacionalización, teniendo como referente principal este continente. El Informe Mundial de Inversiones 2000 de la UNCTAD, destaca que durante 1999 se realizaron el 40% de las inversiones totales de Endesa y el 30% de las de Telefónica, SCH y BBVA.

Entre 1990-2000, estas ocho empresas invirtieron en la región más de 85.000 millones de dólares, especialmente en el sector servicios. A la cabeza de éstas se sitúan: Telefónica, Repsol, Endesa, SCH y BBVA. Esto convierte a España en el primer país inversor de la UE y segundo a nivel mundial detrás de EE.UU. La operación de fusión y adquisición más grande realizada por una compañía española en América Latina hasta el año 1999, fue la compra por parte de Repsol del gigante argentino YPF por 15.200 millones de dólares. Con esta adquisición, Repsol se convirtió en la compañía más grande en la industria petrolífera argentina, preparándose para su expansión por toda la zona, especialmente en países como Brasil, Chile y México, con inversiones previstas por 7.000 millones de dólares hasta el año 2002.

La tercera operación más importante fue la adquisición que hizo Endesa España de la mayoría del holding eléctrico chileno Enersis por 3.500 millones de dólares. La entrada de Endesa en la región comenzó en 1992 en la Argentina y se ha extendido posteriormente a Brasil,

RECUADRO XIII. UNA DÉCADA DE INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA: 1990-1999 (Continuación)

Colombia, Chile, República Dominicana, Perú y Venezuela, en la mayoría de los casos, a través de operaciones de privatización. De esta forma, la compañía española se convirtió en el operador de electricidad más importante de la zona, con inversiones por 8.000 millones de dólares, 25 millones de clientes y fuertes planes de reestructuración y consolidación de sus filiales regionales para mejorar su competitividad.

La estrategia de Telefónica es parecida, ya que su primera incursión se produjo en 1990 en Argentina y Chile, y posteriormente continuó su expansión hacia Brasil, El Salvador, Guatemala, Perú, Puerto Rico y Venezuela. En 1999 registraba inversiones acumuladas por 12.000 millones de dólares y una base de clientes de 50 millones.

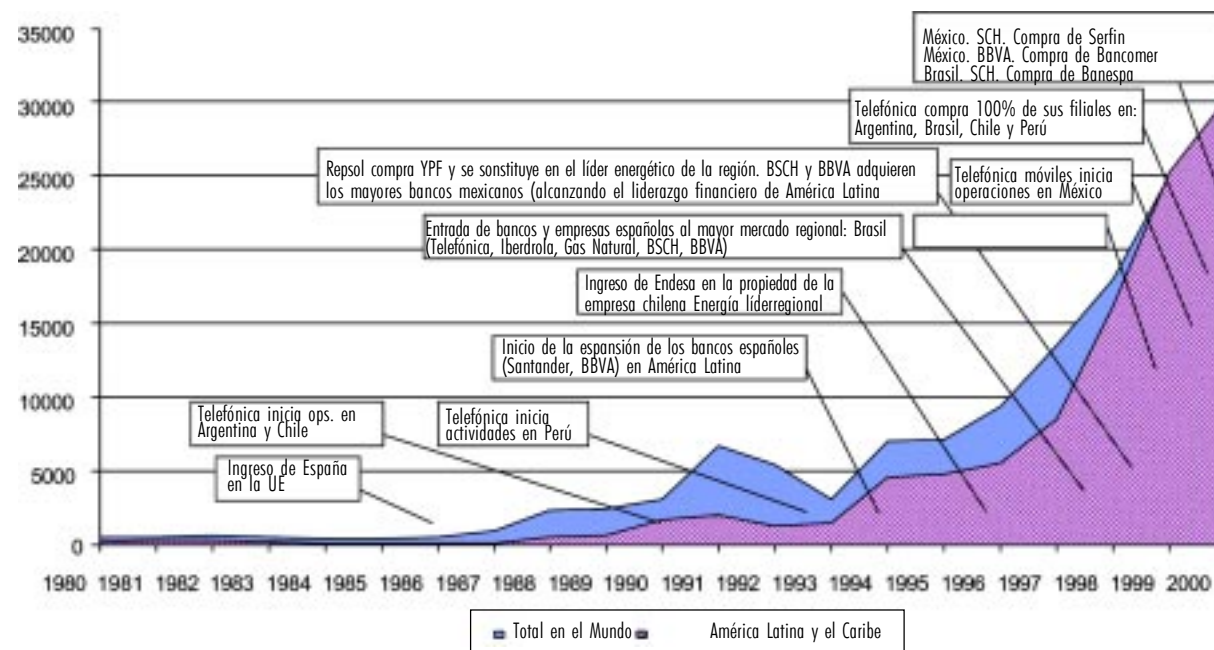
Durante 1999, Telefónica registró las mayores ventas consolidadas en la región y la estrategia de la compañía pasa ahora por su consolidación y expansión hacia nuevos negocios.

El año 2000 permitió a Telefónica convertirse en el mayor inversor y líder indiscutible del negocio de telefonía fija en la región sudamericana, gracias a la emisión de una oferta pública de adquisiciones sin precedentes, conocida bajo el nombre de «Operación Verónica» y que permitió incrementar de modo significativo las participaciones de la empresa en las principales operadoras: Telefónica de Argentina, Telesp (Brasil), Telefónica del Perú y Tele Sudeste (Chile). Los planes de expansión de Telefónica en los próximos años incluyen inversiones sustanciales en telefonía fija y móvil, así como en televisión por cable e Internet.

En cuanto a las inversiones bancarias protagonizadas por el SCH y BBVA, ambas entidades son los líderes de la región, ocupando respectivamente el primer y segundo puesto (véase Punto II. La banca española en América Latina).

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO XXII. PRESENCIA ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA 1990-2000
(miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL. Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de datos provenientes de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores (DGEITE) del Ministerio de Economía y Hacienda de España.

Véase para más detalle, Estrategias inversoras de los bancos españoles en América Latina, Casilda Béjar, Ramón y Calderón, Álvaro, Revista Bolsa de Madrid, n.º 86. Madrid, marzo 2000. Revista de la Cepal, n.º 70, Santiago de Chile 1999.

10. Consolidación y expansión de la inversión española

Las estrategias inversoras de las grandes compañías españolas pretenden que nuestro país mantenga su hegemonía como primer inversor extranjero en la región al menos durante los próximos tres años: 2000-2003²⁵. En los gráficos se aprecia la creciente importancia de América Latina como destino inversor, y en la Tabla XIX se recoge la desagregación por países de dichas inversiones.

El año 1999 consolidó a España como el primer inversor mundial en este continente y el 2000 lo reafirmó. Las estrategias diseñadas por las cinco grandes multinacionales españolas (Telefónica, Repsol, Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa) persiguen estrategias que se han visto afectadas por la crisis argentina que nuestro país mantenga su liderazgo como principal origen de las inversiones extranjeras en la región.

Telefónica invertirá cerca de 6.600 millones de euros en Brasil durante el período 2000-2003. El lanzamiento simultáneo de su operador de Internet, Terra Networks, en la mayoría de los países de la región durante 1999, completado durante el 2000, demuestra la competitividad lograda con sus operaciones regionales combinadas. Terra se ha convertido en el líder de los proveedores de Internet en América Latina, y los planes de expansión de Telefónica en los el 2002 incluyen inversiones sustanciales en telefonía fija y móvil, así como en televisión por cable e Internet.

La eléctrica Endesa²⁶, destinará 2.200 millones de euros en Argentina durante el período 2000-2008, que servirán para la construcción de parques eólicos. Iberdrola, tiene un plan de inversiones directas que alcanza los 2.800 millones de euros durante el período 2002-2004, dedicando 630 millones de euros a México, convirtiéndose así dicho país en el destino más destacado. Unión Fenosa, con una creciente participación en países como Colombia, República Dominicana, México y Uruguay, inyectará unos desembolsos próximos a los 1.110 millones de euros.

Igualmente se deben tener presentes las interesantes perspectivas que abre el *Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México*, (véase el

¹⁸ Esta previsión se ha alterado muy considerablemente por la situación económica de Argentina, y su posible final, además de los posibles impactos o contagios a otros países latinoamericanos.

¹⁹ Estas inversiones se paralizaron durante la crisis argentina.

recuadro IX), que ha comenzado a potenciar aún más, el interés de las compañías españolas por este país, que constata cómo la banca española «participa activamente en el proceso de fortalecimiento y capitalización del sector bancario mexicano». Este punto recuerda las operaciones respectivas del BBVA cuando aprobó un paquete adicional de inversiones por 3.100 millones de dólares para expandir su presencia en México, al adquirir el 40% de Bancomer (segundo banco mexicano); y del SCH, que adquirió el 100% del tercer banco de este país, Banco Serfin, por 1.560 millones de dólares.

En el año 2000, las compras realizadas por SCH en México (Banco Serfin 1.560 millones de dólares) y en Brasil (Banco Banespa, por 3.990 millones) han totalizado 5.550 millones de dólares. BBVA, por su parte, invirtió en México por la compra de Bancomer 2.470 millones de dólares. Con estas tres operaciones, cuyo importe se eleva a 8.020 millones de dólares, se superaron las inversiones bancarias del año 1999. En el ámbito no bancario, consideramos como la operación más importante la realizada por Telefónica, al adquirir sus filiales en Argentina, Brasil, Chile y Perú por 20.000 millones de dólares, más el desembolso de Terra al comprar la compañía de Internet Lycos por 12.500 millones de dólares, se ha conseguido que las inversiones totales del 2000 puedan marcar un hito histórico.

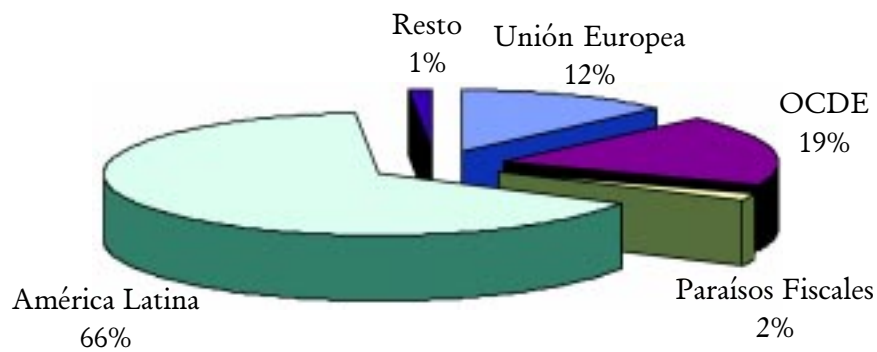
En cuanto a la operación de alto valor estratégico y económico realizada por SCH en Brasil, al comprar el tercer banco público (Banespa), *le permite situarse en el tercer mayor banco privado y el quinto de Brasil*. Se trata del último movimiento (por el momento) de los bancos españoles para reforzar su presencia en el continente, *donde SCH se convierte en el primer banco latinoamericano, con casi el 11% de la cuota de depósitos, por delante del BBVA, que cuenta con el 10,2%*, mientras que para créditos se sitúan en ambos casos en el 10%. El número de oficinas para SCH es de 4.864 y para BBVA 4.491. (Véase para más detalle el Punto II. La banca española en América Latina).

**TABLA XIX. INVERSIONES ESPAÑOLAS DIRECTAS
EN LATINOAMÉRICA EN EL PERÍODO 1996-2000
(millones de pesetas)**

País	1996-2000
Argentina	3.962.465
Brasil	4.736.853
Chile	2.026.466
Colombia	573.355
Cuba	96.841
Ecuador	16.336
México	694.458
Uruguay	34.282
Venezuela	279.860
Total	12.370.916

Fuente: Dirección General de Inversiones. Ministerio de Economía. Madrid, 2001.

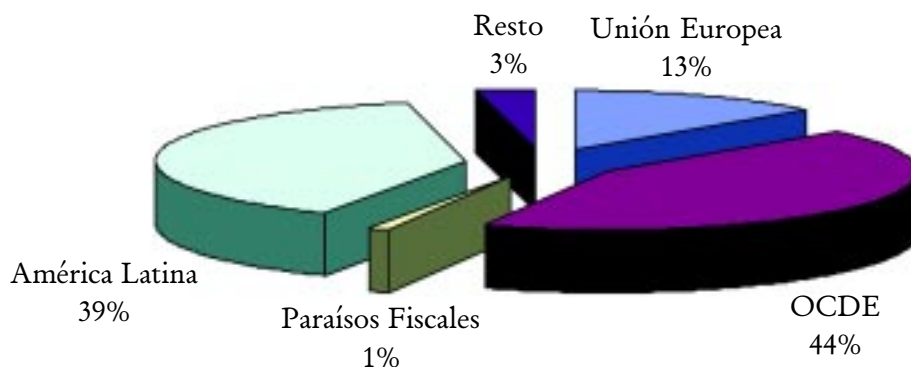
GRÁFICO XXIII. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESPAÑOLA (1999)



Nota: México se ha incluido en su área geográfica y sus datos no se reflejan en la OCDE.

Fuente: Registro de inversiones Españolas en el Exterior.

GRÁFICO XXIV. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESPAÑOLA (2000)



Nota: México se ha incluido en su área geográfica y sus datos no se reflejan en la OCDE. Incluye en la OCDE, la inversión realizada en EE.UU de Terra, al adquirir Lycos por 12.500 millones de dólares.

Fuente: Registro de inversiones Españolas en el Exterior. Madrid, 2001.

El considerable agravamiento de la situación económica en Argentina, las posibilidades de contagio a sus vecinos, como lo sucedido en el caso de Uruguay, unido todo a la espera de que se despeje la situación en Brasil, producida más por el lado político (elecciones generales del 6 de octubre de 2002) que por los fundamentos económicos, junto a la desaceleración de la economía mexicana, perjudicada en gran medida por la caída y no recuperación de la economía americana, ha determinado que la inversión española y la del resto del mundo se haya frenado radicalmente durante el 2002 y sus perspectivas no sean tan optimas como en los últimos años. Prueba de ello, queda demostrado en la siguiente Tabla XX.

TABLA XX. INVERSIONES MUNDIALES (AÑO 2001)

Inversión española en el extranjero	27.805 (-49%)
Inversión extranjera en España	21.781 (-40%)
Inversión extranjera en el mundo	735.000 (-51%)
Fusiones y adquisiciones en el mundo	222.000 (-40%)
Inversión extranjera en Latinoamérica	85.000 (-11%)

(En millones de dólares)

Fuente: Registro de inversiones Españolas en el Exterior. Madrid, 2001.

RECUADRO XIV. EL BOOM PRIVATIZADOR EN AMÉRICA LATINA

Fue un verdadero *boom*. El proceso de privatización en América Latina en las últimas dos décadas mostró un notable dinamismo, no obstante su desigual desempeño en los distintos países de la región. Las 396 ventas y transferencias al sector privado en América Latina que sucedieron entre 1986 y 1999 representan más de la mitad del valor de todas las privatizaciones que se realizaron en los países en vías de desarrollo en el mundo entero.

¿Y cuánto de grande fue ese *boom*? El estudio del BID calculó el valor acumulativo de las privatizaciones como proporción del PIB, para así tener un indicador del esfuerzo que hicieron los países en esta materia. Lora encontró que las privatizaciones acumulativas superaron el 10% del PIB en tres países y el 5% en seis países.

Un examen de la composición de las privatizaciones en la región durante la década de los 90 revela que el 57% de ellas tuvo lugar en los sectores de servicios públicos, en los cuales no existía una tradición que permitiera la participación privada y en donde abunda la oportunidad de mejorar la productividad y la eficiencia. Un 11% corresponde a la venta de entidades bancarias y de servicios afines. El 32% restante abarca una amplia gama de diversas operaciones. Cabe mencionar que son marcadas las diferencias en la composición de las privatizaciones sectoriales en los países. Así pues, en la República Dominicana, Colombia, El Salvador, Argentina y Bolivia, más de la mitad de las privatizaciones tuvo lugar en el sector de energía eléctrica, mientras que en Venezuela, Uruguay y México casi no hubo privatizaciones en ese sector. El sector de mayor impacto en Guatemala, Panamá, Perú y Venezuela fue el de las telecomunicaciones, mientras que en México y Uruguay fue el financiero.

¿Cuál ha sido el impacto más inmediato y visible de estas operaciones? Sin duda, uno de los afectados más tangibles de la privatización ha sido el aumento de la inversión extranjera en la región. Hasta fines de los 80 muchos países ponían trabas al ingreso de capitales extranjeros a diversos sectores. Estas restricciones fueron desmanteladas al mismo tiempo que se abrieron nuevas oportunidades para la inversión por medio de las privatizaciones. Así, la inversión extranjera destinada a las privatizaciones representó el 36% de la inversión extranjera directa en los años noventa. Las privatizaciones pueden haber inducido otras inversiones extranjeras destinadas a capitalizar las empresas privatizadas o

**RECUADRO XIV. EL BOOM PRIVATIZADOR
EN AMÉRICA LATINA (Continuación)**

el desarrollo de actividades complementarias. Al respecto, el estudio de Lora calcula que, en el período 1986-1999, cada dólar invertido en la privatización generó US\$1,16 adicionales de inversión extranjera directa.

Sin embargo, aún cuando los latinoamericanos consideran que la inversión es fundamental para el desarrollo de las economías, muestran un rechazo cada vez mayor hacia las privatizaciones. Los resultados del Latinobarómetro, una encuesta realizada simultáneamente en 17 países de la región, muestran que entre 2000 y 2001 el porcentaje de latinoamericanos que consideraban que las privatizaciones no beneficiaron a sus países pasó del 57% al 64%. En otras palabras, la mayoría de los latinoamericanos ven el *boom* como un fracaso. Como estas cifras demuestran, aparentemente hay una brecha entre la percepción y la realidad. Una mejor comunicación de los beneficios de la privatización podría estrechar una brecha.

Fuente: América Latina. Políticas Económicas, volumen 18. Departamento de Investigación. BID, Washington, 2002.

GRÁFICO XXV. INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA* (1996-1999)



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

* Este gráfico refleja la posición que ocupa España como inversor extranjero durante el período considerado y el % respecto a la inversión extranjera total

II. LA BANCA ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA

1. La internacionalización

Podemos comenzar precisando el significado que en el sector financiero tiene el término «internacionalización». Desde nuestro punto de vista, el proceso de internacionalización financiera es aquel por el que los agentes e instituciones, que conforman el sistema financiero de un país, se ven obligados, si quieren defender su posición competitiva, a superar los límites nacionales para buscar mercados a escala mundial²⁷.

La internacionalización de las finanzas de un país es un tema claramente relacionado con lo que se ha dado en llamar «mundialización» o «globalización» de los mercados financieros. De hecho, ambos términos, internacionalización y globalización, son usados, muy a menudo, en la literatura financiera como sinónimos.

La integración a escala internacional de nuestro sistema financiero es un hecho inevitable tras la apertura exterior de la economía española. Una economía en desarrollo necesita altos niveles de financiación, cubiertos insuficientemente con el ahorro nacional, que a su vez busca en el exterior mejores oportunidades de rentabilidad, riesgo y diversificación.

Las dos últimas décadas han significado para las finanzas españolas un importante cambio desde la óptica internacional. El Sistema Finan-

²⁷ Está generalmente aceptado que fueron los bancos británicos los que iniciaron el proceso de internacionalización del capital financiero, y que la competencia y rivalidad entre ellos y los norteamericanos explica los avances en la multinacionalización de la banca hasta mediados de la década de los sesenta. La internacionalización de la banca fue anterior a la de las empresas industriales: en 1914 había 2091 sucursales de bancos británicos en todo el mundo bajo el control de 36 sociedades, si se añaden a esta lista los 3538 bancos coloniales, resulta evidente que el Reino Unido era el único país que disponía de una red bancaria en todo el mundo.

ciero Español está a la altura, tanto en desarrollo estructural como organizativo, de los sistemas más avanzados, contando con un elevado nivel de competencia, posibilitando a los inversores españoles tener ante sí un amplio abanico de posibilidades; desde los mercados domésticos, pasando por los mercados internacionales y los euromercados.

No hay que olvidar que la integración de España en la CEE en 1986, como impulsor en el proceso de internacionalización de nuestro sistema financiero, así como en la fase expansiva de crecimiento de la economía. La adaptación de la legislación española a las Directivas de la Comunidad y la participación activa en el proyecto de Unión Europea han sido fundamentales para la integración de las finanzas españolas, primero a escala europea y posteriormente a escala mundial.

Por todo lo cual, la expansión internacional de la banca española ha sido propiciada por la integración en la Comunidad Europea y la creación del Mercado Único, y posteriormente de la moneda única *-Euro-*, lo cual creó una influencia de efecto inmediato, como se puede comprobar por el despliegue de las inversiones en América Latina. Además, en este nuevo contexto europeo, se comenzaron también a tejer alianzas y acuerdos de colaboración con entidades fundamentalmente comunitarias, las cuales, aunque no han sido todo lo importantes que se esperaba, auguran un futuro en donde, con el euro ya asentado, *se producirán nuevas operaciones, ambiciosas y de gran tamaño.*

Este proceso de internacionalización de la banca española tomó una particular y singular fuerza desde los inicios de la década de los noventa. A ello contribuyó el irse despejando «favorablemente» un número de variables e incógnitas que presionaban sobre el futuro de la actividad bancaria más tradicional, como era *la banca al por menor.*

Por consiguiente, el fenómeno de la internacionalización no resulta un hecho aislado; por el contrario, forma parte de un creciente proceso de globalización en la industria de los servicios financieros, proceso al que España no puede sustraerse. La proyección de la actividad financiera apunta, a un escenario de globalización de los mercados, con una tenue diferenciación entre los domésticos y los internacionales. En unos y otros concurrirán conglomerados o grupos financieros, con filiales para ofertas específicas, e incluso, con entramados de empresas de otros sectores, así como de otros bancos e instituciones con especialización geográfica. Este fenómeno se ha apoyado en dos factores:

- De una parte: la banca de los países industrializados tiene exceso de capital y está sometida a intensas presiones para reducir costes de estructura y afrontar la reducción de márgenes en sus mercados, la mayoría de ellos maduros y con poca capacidad de crecimiento.
- Por otra: la banca de los países en desarrollo está necesitada de capital, de gestión, de recursos humanos y de tecnología para hacer frente a una extensa demanda de servicios financieros, que se ofrecen con márgenes muy amplios.

La «conjunción» de estos dos elementos, alimenta el proceso de expansión internacional, que ni está limitado a la banca española, ni ha llegado a su fin, sino que forma parte del proceso de crecimiento económico en un mundo sin fronteras financieras. A su vez, este proceso creciente de internacionalización global que vive la banca española está orientado por los siguientes vectores básicos:

- La consabida búsqueda de dimensión, que tiene que ver con la búsqueda de mayor eficiencia y de competitividad global.
- El acercamiento a mercados expansivos, con el correlativo desplazamiento (menor inversión) de los mercados maduros, como evidentemente es el mercado español.
- La explotación global de recursos, capacidades financieras, organizativas y tecnológicas.
- La diversificación adecuada del riesgo con la rentabilidad²⁸.
- Esta creciente presencia en el exterior obliga a tener muy claros los criterios sobre los cuales se apoya esta expansión internacional, como los siguientes:
- La aproximación a Europa, con mercados maduros y posibilidades de adquisiciones escasas y de alto precio, requiere fórmulas que se apartan de lo convencional.
- Una expansión internacional, ni se improvisa ni se puede hacer precipitadamente.

Realizadas estas consideraciones, entendemos que las oportunidades para un crecimiento rentable, se encuentran en una expansión interna-

²⁸ Esta consideración ha tomado gran importancia a tenor de la crisis en Argentina, donde la banca española asumió importantes inversiones que ineludiblemente conllevan sus correspondientes riesgos.

cional «prudente» de sus actividades, de modo que se alcance el tamaño suficiente para competir globalmente, *distribuyendo más adecuadamente los riesgos y disponiendo de una mayor flexibilidad para manejar el binomio riesgo-rentabilidad, esencial en el actual panorama bancario latinoamericano e internacional*, tanto que hay afirmaciones de que las grandes fusiones protagonizadas por ambos bancos (Santander y BCH, BBV y Argentinaria), tuvieron un gran impulso por la necesidad de diluir el riesgo asumido, excesivamente concentrado en una sólo región (América Latina).

2. La expansión en América Latina²⁹

Como hemos puesto de manifiesto, consideramos a América Latina como una gran región del mundo, no sólo por su extensión geográfica y su población, sino principalmente por el papel que juega, particularmente relevante en los últimos tiempos. Nadie en España puede sentirse indiferente ante este continente no sólo físico y económico, sino también cultural.

Para justificar la expansión de la banca española en el continente latinoamericano, consideramos, fundamentalmente, los siguientes puntos:

- Por idioma y cultura, que es un factor limitativo en otros escenarios, y que aquí propicia la transferencia no sólo de capital y gestión, sino de capacidades básicas de gestión y organización.
- Por la estructura de mercado, la baja dimensión actual y el potencial de crecimiento les hace especialmente idóneos.
- Por oportunidad de los ciclos económicos y por el proceso de consolidación y liberalización del sector financiero.
- Por la poca competencia inversora, especialmente de la banca americana, lo que hizo a los precios, en términos generales, asumibles.
- Por la importancia estratégica del área para la banca española de cara al futuro, para establecer alianzas, acuerdos, compras o fusiones, con bancos europeos o americanos.
- Por el grado de bancarización bajo de la economía. Este ratio no supera como media el 30-35%, y la penetración de los servicios bancarios entre la población es aún muy limitada, según los países

²⁹ Para más detalle véase obra citada *La Banca y los Mercados Financieros*. Punto 5.4.1. Justificación de la expansión en América Latina.

y la tipología de clientes, como podría ser en España hace diez, quince, veinte o treinta años.

- Por la consabida debilidad del negocio tradicional y el estrechamiento de márgenes, han llevado a buscar fuentes de beneficio en estos mercados latinoamericanos.

El principal argumento que ha conducido al sector bancario a realizar estas cuantiosas inversiones, ha sido, como hemos expuesto, *el alto grado de maduración* alcanzado por la banca española en nuestro país, en donde la gran bancarización de la población mayor de 18 años, el creciente poder negociador de los clientes, fruto de su mayor cultura financiera, nuevos hábitos de consumo y nuevas pautas socioculturales, *hacen que la lucha comercial sea agresiva y constante*. Esta situación, que no decrece, sino por el contrario aumenta notablemente, tanto directa como indirectamente, conlleva una disminución en los márgenes financieros obtenidos por las entidades que operan en el mercado español. Esta profunda transformación que ha sufrido la actividad bancaria durante las dos últimas décadas, unido a la entrada de nuestro país en la Unión Europea y la posterior adopción de la Unión Económica y Monetaria con la entrada en vigor del Euro, han propiciado un incremento extremo de la rivalidad en el sector, que junto a la liberalización del mismo, hicieron que su internacionalización fuese su principal arma para crecer y aumentar su negocio.

La situación inversa ocurría en los países latinoamericanos, donde el nivel de bancarización, por el contrario de lo que sucede en nuestro país, era muy bajo y el sistema financiero carecía de un alto grado de modernización y eficiencia. Además, la liberalización creciente de este sector, ofrecía amplias oportunidades de hacer negocios ya que los márgenes de intermediación eran altos y, por consiguiente, las rentabilidades a obtener eran muy superiores a las españolas.

A todo esto, como hemos indicado, *habría que añadir la gran proximidad cultural, escasa «distancia» o «barrera psicológica» existente entre estos países y España*, lo que ha allanado considerablemente el camino, unido a la importancia estratégica de esta zona geográfica de cara a establecer futuras alianzas y/o acuerdos con otros bancos europeos y americanos.

En cuanto a este despliegue de la banca española, una cuestión interesante de este proceso de expansión es la *adopción de distintas estrategias de penetración*, las cuales están condicionadas por las diferentes barreras de

entrada, las legislaciones de los distintos países, así como las propias estrategias corporativas. Así pues, nos encontramos con *las diferentes fórmulas con que los bancos han llevando a cabo estas operaciones*. Fundamentalmente las entidades españolas están utilizando tres modelos³⁰:

- El basado en la adquisición mayoritaria (en algunos casos 100%) de las entidades latinoamericanas, con propiedad y gestión españolas *que representa el modelo Santander*.
- El basado en la alianza continental a través de la constitución de un holding inversor, es el *modelo elegido del BCH* asociado al grupo chileno Lucsik.
- El basado en acuerdos con socios locales, que supone el establecimiento de paquetes de control mayoritarios, con gestión 100% de la entidad española; es el *modelo adoptado por BBV*.

Cada uno de estos modelos presenta ventajas e inconvenientes. Obviamente cada entidad apostará por el suyo, pero, en cualquier caso, los tres demuestran la vitalidad de las entidades financieras españolas (que es lo verdaderamente importante)³¹.

Evidentemente, el *continente latinoamericano tiene riesgos*, algunos derivados del propio interés que el área despierta entre los inversores extranjeros, otros provenientes de una estructura sociopolítica no definitivamente consolidada y otros ligados a la propia estructura económica de esos países.

Por estos motivos y otros, Latinoamérica es y seguirá siendo el punto de referencia central para la banca española. En términos generales, y pese a que el atractivo de los distintos países es muy diverso, todo el continente presenta un gran potencial de negocio desde el punto de vista financiero. Si en España el 98% de las personas mayores de dieciocho años tiene relaciones bancarias, en Latinoamérica este ratio no supera el 30%-35% de media. Es decir, que en el negocio de banca al por menor, o minorista, todavía hay un extenso terreno por recorrer en aquel continente.

Lo mismo puede decirse de *la gestión de fondos de pensiones privados* (así como para los fondos de inversión). Ahora estos productos en clara

³⁰ Se incluyen los modelos iniciales antes de las fusiones que darían lugar al SCH y BBVA.

³¹ Para más detalle véase obra citada. La Banca y los Mercados Financieros. Punto 5.4.3. La dinámica inversora.

ascendencia mueven en la zona unos 20 mil millones de dólares, esperando que se multiplique por seis en los próximos quince años. Es este contexto hay que encuadrar las políticas expansivas de las diferentes entidades, eso sí, *asociada a los consabidos «riesgos» económicos y financieros que presenta la región.*

TABLA XXI. COSTE APROXIMADO DE 1 PUNTO PORCENTUAL DE CUOTA DE MERCADO BANCARIO EN 2000

País	Millones de Euros
Reino Unido	2.000-2500
Francia	1.400
España	1.000
Brasil	400
México	250
Chile	100
Argentina	65

Fuente: Merrill Lynch. Madrid 2001.

3. Ventajas de la expansión latinoamericana

La decidida apuesta que la banca española está realizando hay que valorarla muy favorablemente³². Ahora bien, este positivo vigor empresarial que representa la banca, debe tener, además, efectos beneficiosos directos, e indirectos, para el conjunto de la economía española fundamentados en tres puntos:

- La expansión de la banca debería servir de apoyo a la internacionalización particularmente de las pequeñas y medianas empresas españolas, referente tan trascendente para nuestro tejido empresarial y consecuentemente para la economía española.

³² Esta aseveración es correcta para el período analizado 1990-2000. En el 2002, dada la situación de alta incertidumbre vivida en la economía de Argentina, entre otros países, todo es posible en el futuro. No obstante, la banca española por su saber hacer y entender sus compromisos, actuará con la prudencia e idoneidad que aconsejen siempre los delicados momentos.

- Facilitar el acceso a nuevos productos y mercados a sus clientes, a los que a su vez proporcionará un mayor respaldo y cobertura.
- La influencia política española, que no puede verse sino ligada a los intereses económicos, es de prever que aumentará considerablemente.

A su vez, esta dinámica conlleva diferentes movimientos que seguramente modificarán estas instituciones, como pueden ser:

- La internacionalización de la banca española, plantea un singular reto de integración cultural, de gestión y también de responsabilidad social.
- Exigirá ajustes organizativos, adaptación al cambio de manera permanente, primando los organigramas flexibles.
- Será aún más necesario contar con amplios equipos de profesionales, dispuestos a enfrentarse a los diferentes retos culturales, organizativos y de gestión global.
- Demandará una mayor implicación del Consejo de Administración y la alta dirección de cada institución para conocer, evaluar y decidir su evolución estratégica, dadas las altas interrelaciones organizativas y mercantiles.

De tal manera, consideramos que ha sido realmente un momento idóneo de la banca para reforzar con éxito sus posiciones de liderazgo y ello basado en cuatro puntos centrales: *nivel de capitalización, rentabilidad, capacidad de gestión y tecnología.*

Ante esta continuada escalada de los dos grandes bancos españoles en el continente latinoamericano, que les sitúan en una posición privilegiada de liderazgo, *habrá que esperar un tiempo para verificar su consolidación y la certeza de sus planteamientos estratégicos, planteamientos que se enmarcan más allá del estricto negocio bancario, para adentrarse en el negocio global financiero.*

Resulta significativo comprobar, que la disputa por el liderazgo se reproduce también en el continente latinoamericano. Siendo el SCH quien acumula más experiencia, pues lleva casi cincuenta años en esta región (por parte del Santander).

Respecto a los riesgos latentes de la expansión internacional, vienen preocupando desde sus comienzos. Eran significativas las palabras del Ex Gobernador del Banco de España, Luis Ángel Rojo, con motivo de la presentación del Informe Anual sobre la economía española de 1995, donde ya advirtió

que «estas prospecciones son legítimas en sí, pero indudablemente entrañan riesgos y requieren por parte de las entidades un análisis riguroso y prudente de sus estrategias».

Por su parte *el Gobernador del Banco de España Jaime Caruana*, con motivo de la crisis de Argentina, y especialmente refiriéndose a cómo están gestionando el riesgo ambos bancos (SCH-BBVA), expresaba su convencimiento de que ambas instituciones «*están gestionando debidamente el impacto de la crisis*. Les hemos solicitado que gestionen bien los riesgos y que hagan las provisiones correspondientes, y creo que eso es exactamente lo que están haciendo»³³.

En cuanto a las ventajas que se ciernen para los dos grandes, hay que tener muy presente que su capacidad y su confianza no es ciega ni voluntarista, sino que se fundamenta, en sus experiencias por lo realizado con éxito durante las últimas décadas cuando la economía española se caracterizaba por ser un modelo cerrado y regulado, lo que significó pasar de una banca amparada en altos márgenes y escasa capacidad competitiva, hacia otra con márgenes más bajos y estructura de negocio muy distintas, en consonancia a los de los países europeos con sistemas financieros avanzados. Afortunadamente, en la actualidad, el sistema bancario español es uno de los más sólidos y competitivos del mundo, encontrándose por lo tanto preparado para operar en condiciones similares a las entidades internacionales más eficientes, cuya ley de actuación se concentra en conseguir resultados satisfactorios para sus accionistas, proporcionando un considerable valor añadido a sus clientes y a las economías de los países donde realizan su actividad.

4. Las posiciones alcanzadas

SCH ha invertido 14.280 millones de dólares. BBVA, por su parte, 9.500 millones, según sus respectivos Informes Anuales del 2001, totalizan unas inversiones de 23.780 millones de dólares durante la década 1990-2000. Entre 1996 y 2000, la participación de los bancos extranjeros en los depósitos totales aumentó del 16% al 48%, mientras que más del 70% de los préstamos, el 80% del patrimonio de los sistemas banca-

³³ Declaraciones del Gobernador. *Expansión*. Madrid, 22 de enero de 2002.

rios de las siete mayores economías regionales, es controlado en algún grado por entidades extranjeras (contando con las adquisición del Banespa por parte del SCH en Brasil). Sólo los dos bancos españoles y el Citibank están presentes en estos siete mercados.

A comienzos del siglo XXI las entidades españolas controlan más del 60 por ciento de los activos de los 20 mayores bancos extranjeros, lo que significa que por sí solos superan a los estadounidenses, líderes históricos del sector en la región.

En América Latina, nuestros bancos, más que cumplir con el papel tradicional de acompañar a las empresas en su proceso de internacionalización (proveyéndolas de financiación y servicios financieros), han desarrollado una estrategia de expansión en su actividad principal: banca al por menor o comercial (familias y Pyme), intentando además estar presente en el mayor número de mercados financieros posibles como: fondos de inversión, de pensiones, leasing, factoring y seguros.

El resultado más evidente ha sido el fortalecimiento de los sistemas financieros locales, que enfrentados a crisis financieras internacionales de gran magnitud, han tenido una reacción más consistente que en el pasado (como es el caso de la crisis Argentina, y donde los bancos españoles tienen un papel destacado en el fortalecimiento del sistema financiero).

Tras más de diez años de un amplio y extenso proceso de liberalización y desregulación financiera, el panorama regional de los mercados bancarios, de seguros y de los fondos de pensiones se ha visto enormemente modificado por la mayoritaria presencia de entidades extranjeras. Esta posición dominante de la banca internacional ha dado lugar a fuertes polémicas. 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 dinámica *expansión de la banca española* en las principales áreas del negocio bancario y financiero latinoamericano³⁴. En este contexto, medidas tomadas por las autoridades económicas para garantizar la libre competencia han llevado a entidades como el SCH a desprenderse de sus participaciones en bancos de la región (Banco Santiago en Chile) o en el caso de la compra de Bancomer por BBVA, donde

³⁴ Véase: Riesgos para la banca española en Latinoamérica. Ramón Casilda Béjar. El País. Madrid, 6-1-2002.

sectores interesados esgrimían la fuerte concentración que se produciría, perjudicando al consumidor y anulando la competencia en algunas zonas de México. Aunque, paradójicamente, la fuerza para adjudicarse Bancomer resultó de la garantía financiera y de gestión que aporta como banco internacional BBVA.

A su vez, hay que destacar que ambas entidades realizan una dura competencia regional, la cual gira entorno a las posiciones similares de liderazgo de banca minorista en la mayoría de los países. Además, fortalecidos por sus respectivas fusiones, comenzaron un activo proceso de diversificación, combinando las inversiones en banca con aquellas destinadas a los otros mercados financieros, y muy especialmente a su participación en la administración de fondos de pensiones en donde BBVA es el líder regional, y más recientemente hacia la salud privada, las telecomunicaciones y los servicios.

Respecto a la dinámica comercial, estos bancos comenzaron precisamente al final de la década, «singulares» ajustes, teniendo presente la disminución de los márgenes de beneficio como resultado de la alta competencia tanto por parte de los bancos extranjeros, como la de los locales, que espoleados por sus competidores más directos –la banca española– han modificado y rediseñado sus organizaciones para ofrecer mejores servicios y precios. Esta situación y la mayor vulnerabilidad externa relativa de estos países (inestabilidad financiera y desaceleración económica), han provocado la necesidad de realizar activos programas de saneamiento y mejoras comerciales en cada uno de sus bancos, dotándolos de nuevos productos y servicios, tanto de pasivo como de activo, siendo esta oferta comercial mayoritariamente una réplica con adaptación local a la existente en el mercado español, reforzándola también con la incorporación de avanzadas plataformas tecnológicas.

Desde la perspectiva competitiva, el ingreso de los bancos extranjeros, y en particular de las entidades españolas, ha tenido un impacto positivo en la dinamización y modernización de los sistemas bancarios nacionales, algo tan fundamental para el desarrollo económico y empresarial. En términos generales han introducido nuevos productos, gestión y tecnologías de última generación que han incrementado los niveles de competencia con efectos directos sobre el acceso y valor del crédito, movilizándolo igualmente el ahorro, lo cual ha dado mayor fortaleza y estabilidad a los mercados locales.

Esta actividad por el liderazgo que mantienen férreamente ambos bancos no deja de ser testimonio únicamente en América Latina; por el contrario, precisamente por ser «global», lo es también en los mercados europeos. *BBVA logró el primer puesto en la zona euro por capitalización bursátil*³⁵. *En total la capitalización de la entidad ascendió a 47.298 millones de euros (7,869 billones de pesetas). El BBVA arrebató así el primer puesto al banco alemán Deutsche Bank, que en diciembre de 2001, cerró con un valor en Bolsa de 46.767 millones de euros (7,781 millones de pesetas). Le seguía en el tercer puesto, Santander Central Hispano con 46.436 millones de euros (7,726 billones de pesetas).*

Sin embargo, la Bolsa de Madrid cotiza a la baja situaciones de inestabilidad, como la crisis Argentina, los bancos españoles están viéndose sometidos a presiones por ambos lados: los de allí y los de aquí, que inciden negativamente en su cotización bursátil.

Su situación recuerda a la que le tocó vivir al británico HSBC con los acontecimientos que sacudieron especialmente a los llamados «tigres asiáticos», o a los bancos alemanes en Rusia, cuando la crisis de 1998.

Durante noviembre y diciembre de 2001 los dos grandes de la banca española se disputaban, junto a *Deutsche Bank* y *BNP*, el liderazgo del sector financiero de la zona euro. Posteriormente las diferencias entre los cuatro grandes bancos se han acentuado, ya que la crisis argentina ha golpeado con más fuerza a los bancos españoles (ver Tabla XXI). El motivo son las adversas recomendaciones que se han realizado por distintas firmas de bolsa sobre los dos bancos españoles por el riesgo que supone Argentina. Aunque muy probablemente lo peor ya ha pasado³⁶, porque está provisionada toda la inversión en este país, si bien todavía persiste el riesgo de la cartera de deuda en las filiales argentinas de BBVA y SCH, por ser los mayores tenedores de deuda estatal y del sector público (los grandes bancos argentinos tienen un 30% de las emisiones públicas). No hay que olvidar que la *crisis rusa* se solucionó con una quita de 33%, mientras que la de *Ecuador* se resolvió con un impago del 40%. La crisis argentina es de más calado, porque el Estado debe 133.000 millones de dólares, frente a los 30.000 de Rusia y los 5.700 de Ecuador.

³⁵ Se produjo en la Bolsa de Madrid el 5 de diciembre, 2001.

³⁶ Aunque aún falta por descontar la incertidumbre de las elecciones presidenciales, prevista para mayo del 2002.

De todas maneras, haciendo un análisis flexible de la situación, independientemente al desenlace final de la crisis Argentina, puede comprobarse, que las posiciones bancarias europeas son muy similares, por ello posiblemente, estas cambien especialmente con la plena instauración del Euro y los respectivos movimientos no se descartan «a medio plazo»; alianzas, fusiones y adquisiciones, las cuales serán parte del reacomodo o nueva configuración de la banca europea, tendente a formar lo que por el momento no existe en Europa: «una verdadera banca panaeuropea³⁷».

Llegados a este punto, lo que seguramente no cambiará, es la intensa competencia de nuestros dos excelentes bancos, lo que les hace «ser» cada vez más globales, cada vez más eficientes. Un lujo para la economía española y europea.

En la siguiente Tabla XXII se recoge la capitalización bursátil de los distintos bancos europeos, distinguiendo tres grupos: la Unión Europea, banca inglesa y banca suiza.

³⁷ Resulta paradójico comprobar que precisamente el único banco que cuenta y opera con una marca única en Europa, con presencia en todos los países, es Citibank.

**TABLA XXII. LOS GRANDES BANCOS EUROPEOS
(CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL)**

LA BANCA EUROPEA (en miles de millones de euros)	Dic. 01	Ene. 02
Deutsche Bank	45	47.8
BNP	43	47.6
SCH	43	43.1
BBVA	43	42.8
ABN AMOR	27	31.4
Société Générale ²⁶	29.5	13.5
Unicredito	21	23
HypoVereinsbank	19	19.4
Intesa	18	18.9
San Paolo	17	15.8
Credit Lyonnais	13	13.2
Commerzbank	10	10.2
INGLESES (en miles de libras)		
HSBC	78	73.6
Lloyds	40	42.5
Barclays	34	37.4
RBS	46	37.3
SUIZOS (en miles de millones de francos)		
UBS	106	110.1
Credit Suisse	77	83.7

Fuente: Eurostat 2002.

LOGRAR UNA DIMENSIÓN ÓPTIMA³⁸

ALIANZAS

- VENTAJAS

- Menos complicadas que las fusiones y adquisiciones.
- Si no funcionan, son fáciles de deshacer.

- INCONVENIENTES

- Inestabilidad.
- Difícil control de implicaciones colaterales no previstas.
- Reequilibrio de fuerzas. Tensiones.

FUSIONES Y ADQUISICIONES

- VENTAJAS

- Producen economías de escala.
- Generan mayor confianza en el cliente y en el mercado.
- Ocasión para reasignar recursos más eficientemente.
- Oportunidad para reforzar recursos propios y aflorar plusvalías.

- INCONVENIENTES

- Riesgo de oligopolio.
- Ficciones por incompatibilidades.
- Duplicidad de procedimientos.
- Duplicidad informática.
- Conflictos culturales.

Fuente: La Banca y los Mercados Financieros

³⁸ Para más detalle véase: La Banca y Los Mercados Financieros. Estrategias de Crecimiento. Capítulo 13, Punto 5.2.

5. La banca española en Brasil

ECONOMÍA DE BRASIL

Durante el siglo XX, Brasil ha pasado de ser un país eminentemente agrícola, muy dependiente de sus exportaciones de café, a tener una industria extensa y diversificada. No obstante iniciado el siglo XXI, el sector primario en Brasil sigue teniendo una importancia fundamental, gracias a que mantiene una importante riqueza de recursos naturales, lo que le otorga una ventaja comparativa frente a otras economías.

El proceso de industrialización en Brasil se inicia hacia 1930, mediante una política basada en la sustitución de importaciones y en la intervención del Estado. Esta política tuvo como consecuencia un rápido crecimiento de la economía pero, en el lado negativo, una desigual concentración espacial de recursos y población.

Tras una etapa de crecimiento acelerado, Brasil sufre dos crisis importantes, en 1973 y en el trienio 1981-1983. En 1994, y después de varios intentos, se pone en marcha, impulsado por el entonces Ministro de Hacienda, Fernando Henrique Cardoso, el *Plan Real*. Se trataba de una estrategia basada en políticas de contención, importantes rebajas arancelarias, y la creación de una nueva moneda, el *Real*, que inicialmente cotizaba a la par con el dólar bajo un régimen de tipo de cambio fijo. El *Plan Real*, si bien permitió la disminución de las tasas de inflación (de un 2.500% en 1993 a un 2,48% en 1998), no tuvo efectos significativos sobre el crecimiento. Es más, el problema del desempleo siguió latente, y en cuanto a la reducción de la pobreza y de las desigualdades sociales, hubo diferentes opiniones.

En el año 2000, la economía brasileña experimentó un crecimiento significativo, recuperación motivada fundamentalmente por el dinamismo de las exportaciones y el fuerte crecimiento en la oferta de crédito. Igualmente, la demanda interna se aceleró, gracias al empuje de la inversión y el consumo privado. Ello permitió alcanzar unas tasas de crecimiento superiores al 4%.

La UE fue en el 2000 el primer socio comercial de Brasil, representando el 25% de las ventas de este país, por delante de los países del Mercosur, con un 14%, y de Estados Unidos en particular. Ello se debió, de manera esencial, a la ganancia de competitividad derivada de la devaluación del año anterior (1999).

En cuanto a la política fiscal desarrollada durante el 2000, se consiguió reducir el déficit público de un 10% del PIB, registrado en 1999, a un 4,6% en el 2000. Las dos explicaciones básicas de esta reducción fueron el aumento del superávit primario (hasta un 3,6% del PIB), y los menores pagos de intereses, gracias a la disminución de tipos, del 19% a principios del 2000 hasta un 15,75% a finales.

Respecto al año 2001, se produjeron una sucesión de choques negativos, tanto en la oferta como en la demanda agregada, que frustraron las expectativas favorables de la economía producidas durante el año anterior. Estos choques redujeron el ritmo de crecimiento, ampliaron el desequilibrio de las cuentas públicas, contrajeron los flujos de capitales externos y aumentaron la volatilidad en el mercado de cambio.

La tasa de variación del PIB fue de apenas un 1,7%, frente al casi 4,5% alcanzado en el 2000. La inflación se aceleró, superando la meta del 6% fijada por el Banco Central. El déficit público se incrementó de un 4,5% a un 8% en el 2001. El financiamiento externo se contrajo, con una caída del 34% en el ingreso neto de capitales autónomos, y la dinámica de la inversión extranjera directa en el país se redujo igualmente.

Los acontecimientos del 11-S y el deterioro en el cuadro argentino recudrecieron aún más las variables económicas brasileñas durante el 2001. El tipo de cambio, tras los atentados terroristas, sufrió un incremento adicional de un 10%, ascendiendo el aumento acumulado durante el año al 44%. El Banco Central, con el objetivo de frenar las alzas en los tipos de interés, vendió casi 10 miles de millones de dólares en títulos indizados a la variación cambiaria, lo cual suscitó un severo impacto sobre la situación fiscal. Sin embargo, ello no impidió el incremento en los tipos nominales, lo cual explica el aumento en el déficit nominal. Al crecimiento de los intereses afectó también la devaluación acontecida durante el 2001, dado que una parte muy importante de la deuda pública estaba denominada en moneda extranjera. En consecuencia de todo ello, el déficit de la deuda pública neta respecto al PIB llegó a alcanzar el 54,8%.

Dentro de este complejo cuadro macroeconómico, la evolución de la actividad, analizada a nivel sectorial, fue muy diversa. El dinamismo agropecuario (5,5% de crecimiento medido durante el 2001), contrasta con el estancamiento de la industria manufacturera, quedando los servicios en una posición intermedia (2,8%). Dentro de las manufacturas, la producción de bienes de capital aumentó casi en un 13%, mientras que

las restantes producciones se debatían entre el estancamiento o incluso retrocedían (-1,8% en bienes de consumo duraderos).

Observando la evolución económica del 2001, cabe destacar el estallido a finales de abril de una grave crisis energética, motivada por una fuerte sequía. Ello afectó profundamente al país, dado que más de un 90% de su oferta es de origen hidroeléctrico. La referida crisis exigió la implantación, por el Gobierno de Cardoso, de un plan de racionamiento de energía de hasta un 20%. Las consecuencias fueron especialmente graves para las industrias intensivas en el uso de la electricidad, y más aún aquellas situadas en las regiones sudeste y noreste del país, donde la insuficiencia en los niveles de lluvia fue mayor.

En materia de transacciones económicas, el 2001 fue un año de problemas en el acceso al financiamiento externo, dentro de un marco internacional deteriorado. Las restricciones de acceso al crédito fueron acompañadas de una reducción en las inversiones extranjeras directas, las cuales sufrieron un importante retroceso durante gran parte del año. No obstante, Brasil fue durante el 2001 el tercer país en desarrollo en recepción de IED, sólo superado por China y México. En línea con la tendencia iniciada a comienzos de la década de los noventa, el sector servicios continuó siendo el principal receptor.

El año 2002 significa para Brasil regresar a la senda del crecimiento, presentado un desempeño económico que le acerca a los valores observados durante el 2000. La estabilidad de sus políticas monetaria y fiscal ha llevado a un espectacular incremento de los impuestos recaudados (un 20% más que en el 2001), y a una destacada divergencia de su *spread* (o riesgo-país) con relación a Argentina. Ello evidencia que los temores a un contagio de la crisis en el país austral durante el 2001 no se hicieron realidad, pese a la fuerte caída que se produjo de las exportaciones brasileñas a Argentina durante el 2001 (1.000 millones de dólares menos que en el 2000). En definitiva, la percepción de solvencia del gobierno brasileño para pagar su deuda del 2002, ha frenado los efectos del contagio por la quiebra de la convertibilidad de su país vecino Argentina.

Como aspecto negativo durante el 2002, sigue presentando unos valores de *riesgo-país* demasiado elevados. La evolución de esta variable es crucial para el buen desempeño macroeconómico de cualquier país, dado que refleja el coste de endeudamiento del Gobierno, situación ésta que puede provocar fenómenos imprevistos.

A pesar de todas estas incertidumbres, el déficit en cuenta corriente se situaba en 27.000 millones de dólares y presenta una paulatina disminución durante el 2002, lo cual es positivo, pues rebaja las necesidades de financiación, y al mismo tiempo contribuye a la estabilización del tipo de cambio. También incide favorablemente, el superávit comercial, que se espera sea de 9.500 millones de dólares, y que para las condiciones de inestabilidad es alentador, siendo la proyección para el 2003 de 15.000 millones.

Sin embargo es preciso destacar que la evolución del Real ha sido negativa, devaluándose en lo que va de año (octubre 2002) un 40%, llegando a cambiarse cuatro reales por dólar.

Todas estas variables, más las altas incertidumbres directamente derivadas de las elecciones generales de octubre, producen efectos negativos que los mercados financieros penalizan haciendo subir hasta cotas no conocidas el riesgo país.

No obstante, y pese a tratarse de un año electoral, la calificadora de riesgos Moody's ha elevado la perspectiva de la deuda pública brasileña de estable a positiva (junio 2002). Ello demuestra que, con independencia del candidato que triunfe, existen sólidas perspectivas de que no se entorpecerá el proceso de reformas estructurales que el gobierno viene llevando a cabo³⁹.

LA BANCA ESPAÑOLA EN BRASIL

Brasil culminó el año 2000 con una operación de dimensiones no conocidas en su sistema financiero. En la subasta celebrada en noviembre de 2000, SCH adquirió el 33% del capital social del Banco do Estado de Sao Paulo (Banespa) pagando en efectivo de 3.990 millones de dólares, obteniendo así el 60% de las acciones con derecho a voto. El proceso que terminó con esta subasta comenzó en mayo de 2000, con el anuncio de la privatización y sufrió reiterados retrasos debido a problemas de transparencia detectados por las autoridades regulatorias y a acciones judiciales de los sindicatos.

³⁹ Para más detalle véase: Ramón Casilda Béjar, *Brasil y la Nueva Arquitectura Financiera Internacional*. Revista Económica Exterior, nº 22, Madrid, octubre 2002.

SCH ganó la licitación con una oferta muy agresiva, que triplicó la segunda opción y superaba en cinco veces el valor contable de las acciones. Para la materialización de la operación, el banco español contó con el apoyo financiero de su socio estratégico, Royal Bank of Scotland, que suscribió acciones del SCH por valor de 400 millones de dólares. Esta adquisición, inicio de una estrategia más sólida de penetración en el mercado brasileño por parte del SCH, se complementó en diciembre de 2000 con una oferta pública de compra sobre la totalidad del capital de Banespa en manos de accionistas minoritarios.

La operación tuvo algunas características novedosas respecto a operaciones anteriores del banco en la región. Por una parte, la participación en la privatización de Banespa, constituye la única adjudicación de una entidad financiera local realizada a través de este mecanismo por parte del SCH, que tradicionalmente había penetrado en la región a través de fusiones y adquisiciones privadas, continuando la estrategia que había mantenido anteriormente el Banco Santander. Esta operación, ratifica el interés por los mercados más grandes de la región. El principal interés, en el caso de Brasil, está en su gran tamaño (casi cuatro veces el mercado español), que supone un 40% del negocio bancario de América Latina y tiene un alto potencial de crecimiento; en el año 2000, sólo el 50% de la población mayor de 18 años tenía cuenta corriente (frente al 95% existente en España) y existían 19.400 habitantes por cursal, por los 1.100 de España.

Además, el sistema financiero brasileño posee características interesantes dado el gran tamaño de sus instituciones, sus extensas redes de distribución, sus operaciones relativamente diversificadas dentro del negocio de la banca privada, una alta rentabilidad y elevadas tasas de capitalización. Así, el fortalecimiento del SCH en Brasil (que tan sólo mantenía presencia a través del Banco Santander de Brasil desde 1997) forma parte de su estrategia de crear valor para los accionistas manteniendo en todos sus bancos niveles elevados de fortaleza patrimonial y liquidez. Esta compra le ha convertido en la tercera entidad financiera privada del país, con 30.000 millones de dólares en activos, 6.700 millones de dólares en depósitos, 3.125 en inversión crediticia y 3.820 en fondos administrados, a la vez que le permite consolidar su destacada posición regional.

La fuerte expansión del grupo Santander le ha generado unos fondos de comercio (diferencia entre el precio que ha pagado y el valor

patrimonial de la empresa que compra) por importe de 9.869 millones de euros (1,64 billones de pesetas), de los que 2.360 millones corresponden a la compra del banco brasileño Banespa. La legislación española obliga a amortizar con cargo a la cuenta de resultados estos fondos. Se da la circunstancia de que en EE.UU., desde enero del 2002, las empresas no deben amortizar fondos de comercio generados en compras mientras no haya pérdida real⁴⁰.

La positiva evolución de Banco Santander Brasil, junto a la incorporación de los resultados de Meridional y los de Banespa (2000), determinan que la cuenta de resultados del país ofrezca incrementos del 45,4% en el margen de explotación y del 239,8% en el beneficio neto atribuido, que se sitúa en 240 millones de dólares. Los objetivos a medio plazo de la entidad en Banespa serán obtener un beneficio neto de 800 millones de dólares en 2003, el crecimiento de los depósitos a través de una gestión activa de productos tradicionales y otros nuevos, junto con una mejora de la eficiencia.

Respecto al *BBVA Brasil* (antiguo Excel Económico), ha duplicado sobradamente en tan solo seis meses su cuota en el mercado de los depósitos bancarios del gigante latinoamericano. La filial brasileña del BBVA pasó de un 0.7% del total de los depósitos al cierre de 2000, al 1.8% a finales del primer semestre del año 2001. La evolución del BBVA Brasil en sus tres años de vida está resultando bastante espectacular. Así por ejemplo, la base de clientes ha crecido en este período un 53%. De septiembre de 2000 al mismo del 2001, el crédito a particulares ha aumentado casi un 78%, los depósitos un 49% y las comisiones un 22%. El único e importante desencuentro del BBVA Brasil ha sido el descenso de la rentabilidad: en 1999 fue del 28.5%, el 9.3% un año más tarde y hasta junio 2001 descendió hasta el 3.7% anual.

La posición del grupo en Brasil es la menos «brillante» del continente ya que, al cierre del 2000, ocupaba el duodécimo puesto del ranking tanto por créditos como por depósitos.

Por otra parte, cabe destacar la notable recuperación de la actividad crediticia, logrando un crecimiento del 143% en este ámbito, la evolución de los recursos gestionados, cuyo crecimiento ha sido superior al

⁴⁰ Si pagan 1.000 por una empresa, y el valor patrimonial de la misma es 500, no tienen que provisionar 500 más con cargo a resultados, mientras la situación real de la compañía no se deteriore de manera que sus activos valgan menos de los 1.000 pagados.

40% en el año y el mayor número de oficinas totales elevado a 410, tras la apertura de 200 nuevas sucursales.

Además, el intenso crecimiento del negocio de BBVA Brasil se ha traducido en un aumento del margen financiero del 34%; sin embargo, el beneficio neto de 27 millones de dólares, ha descendido respecto al ejercicio anterior a causa de los elevados ingresos obtenidos en 1999 por el proceso de devaluación del real.

6. La Banca Española en México

ECONOMÍA DE MÉXICO

México ha experimentado durante el siglo XX una profunda internacionalización de su economía. En un período muy breve ha pasado del viejo modelo de sustitución de importaciones, caracterizado por una política de carácter proteccionista y regulador, a un modelo exportador de bienes manufacturados.

Pese a que la consecuencia lógica de una apertura es el fortalecimiento del sector exportador, el balance ha sido muy desigual. La economía mexicana arrastra viejos fallos estructurales, como son la falta de un proyecto industrial, tecnológico y social insertado en esta nueva realidad mundial. La ausencia de una estrategia a largo plazo, que implique un esfuerzo sostenido y conjunto del Estado y el sector privado, ha supuesto que la internacionalización haya aumentado los márgenes de crecimiento, pero también la declinación de la economía mexicana. Los ciclos de desarrollo ofrecen una espectacular evolución de las variables macroeconómicas. Estas tendencias alcistas, sin embargo, son rápidamente frenadas por profundas recesiones, de las cuales la economía mexicana se recupera de manera igualmente rápida al estar tan vinculada a la economía de EE.UU.

Los beneficios de la apertura en México han recaído precisamente en los sectores más modernos, que eran aquellos que tenían contacto con los mercados internacionales antes de la internacionalización. La ausencia de una política de exportaciones, ha impedido el efecto modernizador en vastos sectores de la manufactura, quedando la economía mexicana sujeta a los vaivenes de la coyuntura. Esta falta tan destacada es más apreciable para el caso de pequeñas y medianas empresas, donde el sec-

tor exportador ha tenido muy poco arrastre, dada la necesidad de incentivos a estas empresas para el despigue hacia nuevos mercados. Toda esta situación se observa en que el crecimiento de las exportaciones es más destacado en aquellos años siguientes a una crisis de la economía y su correspondiente devaluación, lo que explica la existencia de fallos que inhiben la expansión del sector exportador.

El fruto más visible de la vocación internacional mexicana lo reflejan los acuerdos alcanzados. Participa en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), primer mercado comercial en el mundo. Igualmente, tiene celebrados tratados de libre comercio con Chile (desde 1992), con Canadá y Estados Unidos a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1994), más conocido con las siglas en inglés NAFTA (*North America Free Trade Agreement*), con Colombia y Venezuela (1994), Costa Rica (1994), Bolivia (1995), Nicaragua (1997) e Israel (2000). México es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), mediante el que se otorgan preferencias arancelarias para ciertos productos entre los países integrantes (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela). Finalmente, cabe mencionar el progreso dado a las negociaciones para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y que supondrá la constitución de la mayor zona de libre comercio del mundo, con un mercado de casi ochocientos millones de personas.

Junto a la internacionalización de la economía, el rasgo más destacado en la progresión mexicana de finales del siglo XX es la evolución de su sistema financiero. Hasta los años setenta, la estrategia básica en los movimientos financieros mundiales era el *reciclaje* de los dólares obtenidos por venta de petróleo (los llamados *petrodólares*) en las economías de América Latina, entre ellas México, y otros países. Desde entonces y hasta la década de los noventa, la movilización de los recursos financieros internacionales se dirigió principalmente hacia la búsqueda de ganancias en los llamados *mercados emergentes*.

En los años noventa, una serie de factores llevaron a un fuerte endeudamiento externo del sector privado mexicano. Por parte del Estado, se llevó a cabo una política de reducción del papel del Gobierno, como parte de una estrategia destinada a reducir la emigración de capitales fuera del país, pero ello obligó a buscar recursos al exterior. En segundo lugar, el clima de desregulación del mercado nacional mexicano, y la

compras por nuevos grupos privados de bancos nacionales, aceleró la necesidad de nuevos recursos para sanear las finanzas. Tales recursos eran buscados en el exterior, dado la existencia de un tipo de cambio relativamente fijo hasta mediados de la década, y el elevado coste del dinero en el mercado interno durante los noventa. En tercer lugar, el mencionado fenómeno de apertura al exterior, tanto regional como internacional, llevó también a la necesidad de un mayor financiamiento externo, para enfrentarse a una nueva competencia internacional. Finalmente, como cuarto factor del mayor endeudamiento, encontramos que los vencimientos para el pago de estos capitales están asociados con la renovación del poder ejecutivo. Ello significa que ha existido y existe una asociación clara entre el sistema político y los niveles crecientes de endeudamiento.

Toda esa dependencia monetaria externa explica un rasgo clave para entender la economía mexicana del último tercio del siglo XX, como es la elevada cuantía de recursos que salen del país para el pago a los capitales extranjeros. Atendiendo a las cifras, durante el período comprendido entre 1970-2000 se pagaron unos 350.000 millones de dólares, de los cuales casi la mitad se concentraron en la década de los noventa. Dentro de los componentes de esa deuda, mientras que el principal (o deuda propiamente dicha), ha crecido linealmente, el pago de la misma (o su amortización), lo ha hecho geométricamente.

Estas abruptas salidas de capital han provocado grandes quebrantos en las finanzas mexicanas, reduciendo el volumen de reservas internacionales, y preparan el terreno para nuevos ciclos de endeudamiento. La economía mexicana se encuentra dentro de una línea donde, por un lado, se introducen enormes cantidades de recursos externos, pero que, por el otro, ve salir mayores cantidades hacia los mercados foráneos de capital.

De todas maneras, junto a Chile es el país más estable del continente. Si bien, comparativamente, México cuenta con distorsiones económicas menos graves que las sufridas por sus vecinos, aunque tiene por delante un largo camino hacia la seguridad jurídica y el crecimiento sostenido, hacia la creación de riqueza y la reducción de las abismales desigualdades sociales. Durante el 2001, el PIB se contrajo un 0,3% y el 2002 cerrará previsiblemente con un aumento del 1-1,2%.

Los riesgos a que está sujeto el escenario base, delineado para el 2002 y 2003, son sustancialmente mayores que los anteriores ejercicios, pues el limitado incremento del comercio mundial y las tensiones políticas internas, que obstaculizan la aprobación parlamentaria de las reformas estructurales, entre ellas la apertura del sector eléctrico, que reduzcan la dependencia de los ingresos petroleros, junto a la próxima reforma fiscal para el año 2003, permitirá fortalecer su economía interna y potenciar considerablemente sus finanzas públicas. En consecuencia los riesgos apuntados, de concretarse disminuirían el flujo de inversiones e induciría a una mayor inflación y volatilidad en las tasas de interés. A diferencia de otras economías, la argentina entre ellas, México aplicó un tipo de cambio flexible que le permite un mayor margen de maniobra en su política monetaria. Y entre otras divergencias de método, México se diferencia con Brasil, según datos oficiales, en que su deuda, aun siendo elevada, representa el 36% del PIB y la brasileña supera el 60%. Las reservas mexicanas en divisas superan los 40.000 millones de dólares y las disponibilidades son, por tanto, otras, pese a una deuda externa de 74.285 millones de dólares, cuya servidumbre se llevará este año cerca de 3.000 millones.

LA BANCA ESPAÑOLA EN MÉXICO

México experimentó cambios de gran alcance en sus sistema bancario durante el 2000, logrando las entidades españolas participaciones importantes en la banca mexicana. Esto fue también posible gracias a las profundas transformaciones sufridas por este país, en particular, los efectos de la crisis financiera de 1994 y los cambios regulatorios que la siguieron fueron fundamentales para crear las condiciones que posibilitaron esta penetración de la banca extranjera.

Tras la crisis, los bancos mexicanos se encontraron con que no podían recuperar gran parte de su cartera de créditos y esto supuso un alza de las tasas de interés. La gravedad de la situación obligó a las autoridades a intervenir algunas entidades con problemas y a introducir cambios regulatorios, con el objetivo de permitir la capitalización del sector con participación extranjera. En la primera etapa, a partir de 1995, las operaciones se realizaban sobre bancos pequeños y medianos muy

descapitalizados. En esta fase, que se prolongó hasta 1998, entraron al mercado mexicano el BBV, Banco Santander y el BCH.

El comienzo de una segunda etapa más profunda en este proceso se inicia en enero de 1999, cuando se eliminan definitivamente las restricciones que persistían para la participación de capital extranjero en la banca. No obstante, fue en el año 2000 cuando tanto BBVA como SCH, consolidados tras sus respectivas fusiones, aumentaron notablemente su presencia en la banca mexicana con importantes operaciones.

La primera de estas megaoperaciones comenzó a gestarse a fines de 1999, cuando el Instituto de Protección del Ahorro Bancario (IPAB) inició la venta del Grupo Serfin, tras haberse hecho previamente con el control de las acciones debido a la delicada situación financiera que la institución presentaba. El 100% de las acciones del *Grupo Serfin* fueron adjudicadas en mayo del 2000, al SCH por 1.560 millones de dólares.

Un mes más tarde, en junio de 2000, se concretó la segunda gran operación, cuando Bancomer aceptó una propuesta del BBVA para fusionarse. El montante global de esta operación alcanzó los 2.470 millones de dólares. El Grupo Bancomer, por su parte, había acordado recientemente la compra del Banco Promex por 209 millones de dólares, sumando los activos de este banco a la fusión. La institución resultante, *el grupo financiero BBVA Bancomer*, pasó a ser el líder del mercado mexicano, con unos activos totales equivalentes a más de una cuarta parte del total del sistema bancario⁴¹. Desde que el banco español se hizo con su control en el verano de 2000, BBVA Bancomer ha duplicado su valor bursátil. Tras esta evolución, el primer banco mexicano por activos también ha pasado a ser el primero latinoamericano por capitalización bursátil, seguido por el brasileño Itaú. En abril de 2002, el Gobierno mexicano autorizó al BBVA la adquisición de hasta el 65% de su filial Bancomer, mediante la licitación del 12,07% de las acciones de este último que aún poseía el Gobierno mexicano. Se trata de una operación clara y transparente, como han recalado sus dos órganos supervisores: la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México y el Banco de España.

La situación de las dos grandes instituciones españolas tras estas importantes adquisiciones es dispar. El BBVA comenzó su asociación con

⁴¹ Posteriormente con la llegada de Citibank pasó al segundo puesto como grupo financiero. Véase Punto II, Apartado 7. Citibank en México. Retorno de un líder.

Bancomer de manera agresiva, proponiendo duplicar las utilidades en los próximos tres años con un intenso programa de racionalización de activos y de expansión en el área de pensiones y comercio electrónico. Además, se ha planteado una fuerte estrategia de expansión al mercado hispano de Estados Unidos, negocio del cual espera obtener el 15% de sus utilidades totales. BBVA Bancomer, se sitúa como el grupo financiero líder en México, ocupando el primer puesto del *ránking* en todos los segmentos de negocio, con participaciones de mercado cercanas al 30%, más de 9 millones de clientes y una red comercial de 2.346 oficinas. Como datos complementarios, hay que decir que el margen financiero se incrementó más de un 12%, los ingresos totales lo hicieron en porcentaje superior al 30% y el beneficio neto obtenido en México (con la aportación de Bancomer sólo desde su incorporación a los estados consolidados del grupo) asciende a 117.5 millones de dólares.

Por lo que respecta al SCH, está realizando un intenso trabajo de recuperación de imagen de Serfin, institución que resultó muy desprestigiada tras la crisis. Además, se ha marcado una estrategia de expansión de sucursales, personal y productos. SCH se sitúa en el tercer grupo financiero mexicano, aunque a cierta distancia de los dos grandes líderes del sector, Banamex-Citibank y BBVA Bancomer. SCH presenta cuotas del 13% en depósitos, 10% en fondos de inversión, 8,8% en fondos de pensiones y 9,9% en créditos.

Recientemente, y para reforzar su presencia en el mercado mexicano, SCH compró a BCP la participación del 13,3% que dicho banco portugués tenía en el capital del banco mexicano Bital; la operación, que representa un capital del 8,276%, permite a SCH controlar el 30% de los derechos de voto de Bital. Si bien esta compra no supone más peso en la gestión, ya que para ello el banco español tendría que negociar un aumento de su participación con el grupo Prime. Esta adquisición supone para Santander un empujón definitivo a la hora de acercarse a BBVA Bancomer y Banamex-Citibank. Bital resulta muy complementario con Serfin y Santander Mexicano, ya que tiene una red de sucursales muy extendidas por todo el país.

El aumento en la participación del Santander Central Hispano en el banco mexicano Bital hasta el 30% está lejos de ser un movimiento peligroso para el BBVA Bancomer como líder bancario del país. Por el contrario, precisamente la compra del 15% que ha realizado el SCH por 85 millones de dólares tiene una consideración positiva, ya que supone

la «consolidación de Bital» pues «realmente hacía falta capitalizarlo», y esto es bueno para México y bueno para el sistema bancario.

En el año 2000, el Grupo Santander Mexicano (sin Serfin) ha enfocado su gestión hacia el desarrollo y fidelización de su base de clientela y la diversificación de sus negocios. El margen de explotación se ha incrementado en un 20,7% en relación a 1999 y su beneficio neto atribuido se ha situado en 134 millones de dólares, con un aumento del 164%. Este crecimiento ha estado favorecido por el incremento de la participación del Grupo desde un 83,9% a un 98,6% a lo largo de 2000. Por su parte, Serfin ha obtenido un beneficio neto atribuido de 100 millones de dólares que ha consolidado en el SCH. En el 2001 Santander obtuvo en México un beneficio de 583,4 millones de euros, de los que 360,7 correspondieron a Serfin y 222,7 a Santander Mexicano. El grupo ha especializado sus filiales: Serfin se dedica sobre todo a banca minorista y Santander Mexicano a banca universal, aunque se han integrado áreas como banca corporativa, tesorería, renta variable, gestión de fondos y seguros.

En la siguiente Tabla XXIII aparecen recogidos los cinco líderes de la banca mexicana, con datos actualizados a diciembre de 2001.

TABLA XXIII.
LOS LÍDERES DE LA BANCA MEXICANA 2001

	Activos	Créditos	Depósitos	Sucursales	Empleados
Banamex-Citibank	25,98	24,49	25,38	1.560	29.000
BBVA Bancomer	25,54	27,51	25,73	1.803	27.934
Serfin-Santander	14,36	14,12	14,82	925	11.078
Bital	7,5	6,63	7,76	1.359	14.917
Banorte	6,00	8,56	6,21	462	8.497
Scotiabank	4,89	5,22	5,14	361	6.317

Fuente: CNBV.

En este contexto, las instituciones nacionales, medianas y pequeñas, que no establezcan alianzas entre ellas o con bancos trasnacionales seguramente tenderán a ser absorbidas y habrá que ver, además, el papel

que desempeñan algunas entidades extranjeras, en particular, los bancos estadounidenses, cuya presencia, con excepción de la reciente incorporación del histórico Citibank, es aún reducida, teniendo en cuenta su proximidad geográfica y los estrechos vínculos entre las dos economías generados por el Tratado de Libre Comercio (TLC).

Una consideración importante para el sistema bancario es que, a corto plazo, la aportación de capital vinculada a la IED ha traído importantes beneficios. En el caso de Bancomer, el montante derivado de la fusión con BBVA permitirá a la entidad cumplir con las normas de suficiencia de capital. Más complicado en el corto plazo, sin embargo, se observa el panorama del crédito en el país. Si bien, la mayor competencia ha dado argumentos para que se liberalice y reactive levemente el crédito de consumo. El crédito a los sectores productivos ha seguido estancado, y las tasas de interés siguen siendo muy altas, situación que tras los atentados del 11 de septiembre, por la incertidumbre internacional, pero muy especialmente por el enfriamiento de la economía americana, no ayuda a mejorar esta situación⁴².

Por último, habría que señalar que las autoridades invirtieron casi 100.000 millones de dólares para sanear el sector bancario durante la segunda mitad de los noventa (la mayor crisis bancaria latinoamericana del siglo XX), logrando el equilibrio financiero. Realizadas las privatizaciones, el sector se «enfrenta al mercado» para demostrar que es capaz de servir a las necesidades de financiamiento de los sectores productivos del país, expandiendo los volúmenes de crédito, y reduciendo las tasas de interés a niveles más cercanos al coste de captación de los mismos. Si esto no sucediese, habrá una legítima preocupación respecto a los beneficios para el país de la reciente inversión extranjera en la banca.

7. Citibank en México. Retorno de un líder

Es conocido que, desde una óptica financiera, México depende básicamente de Estados Unidos, lo cual es debido en gran medida y entre

⁴² En principio según diversos estudios, la recuperación de la economía americana, tras los ataques terroristas del 11-S será rápida. Las previsiones más realistas de crecimiento del PIB para el 2002 hablan de valores en torno al 1%-1,2%.

otras cosas a que Europa, durante la Primera Guerra Mundial, cesara de realizar inversiones directas en América Latina. Este hecho, incentivó a la banca americana para expandirse en todo el continente y particularmente en México. Además, hasta 1914 los bancos estadounidenses habían tenido prohibido por ley invertir en filiales extranjeras. Así, en 1919, el National Citibank, primer banco multinacional de Estados Unidos, tenía 42 sucursales en 9 repúblicas latinoamericanas, siendo en México el primer y más importante banco extranjero.

Transcurridos los años, Citibank consiguió una gran presencia y liderazgo regional. Fueron los años ochenta del pasado siglo los que le afectaron claramente, como consecuencia de la «crisis» de la deuda externa, debido a su gran exposición como primera institución prestamista privada del continente. Ante estas duras adversidades financieras, el volumen de su negocio se contrajo notoriamente, dando lugar a una crítica situación por *los impagos de la deuda externa*.

Su repliegue de la región no se hizo esperar, y así durante esta década de los ochenta, cedió el «terreno» ocupado y prácticamente abandonó Latinoamérica. Esta situación favoreció notablemente la presencia de la banca española, favoreciendo su despliegue inversor como ya se ha puesto de manifiesto.

Iniciado el nuevo siglo, Citibank decide volver a los mercados latinoamericanos, y lo hace precisamente en el mes de mayo de 2001, cuando la mayor firma mundial de servicios financieros, City Group, decide adquirir el segundo banco mexicano, *Banamex-Accival (Banacci)*, desembolsando la importante cantidad de 12.360 millones de dólares, cifra record hasta ese momento. De esta manera se produjo el retorno de un líder histórico en la región y en México: Citibank.

Los mercados clave para toda estrategia en América Latina son México, Brasil y Chile. Pues bien, el gigante estadounidense City Group ha perfilado el siguiente plan estratégico en América Latina: inmediatamente después de comprar el 100% de Banamex, junto con el 52% de Banamex-Aegón, ha adquirido el 100% de la casa de Bolsa Acciones y Valores de México y el 100% de California Commerce Bank. Todo ello le ha convertido en el primer grupo financiero del país (arrebátandose al BBVA Bancomer). Su objetivo prioritario es entrar en el negocio al por menor de los dos principales bancos españoles y, su meta final, la consecución de *la hegemonía financiera en el continente*. Por tanto, la competencia se aviva, y los dos bancos españoles se enfrentan a un serio com-

petidor cuya estrategia amenaza sus posiciones de privilegio a lo largo y ancho del continente.

Esta ofensiva de City Group no es fruto de la casualidad, sino que ha venido favorecida por la política emprendida desde la Administración Bush, la cual, ha puesto su punto de mira en América Latina. Por los cambios en los mercados después de la década de los ochenta, Citibank encontraba dificultades para penetrar en la región debido, además del repliegue económico, a la imagen de rechazo que la comunidad hispana había acumulado hacia su poderoso vecino del norte, por lo que, hasta ahora, dicha zona había estado más receptiva a la entrada de capitales españoles.

Para Estados Unidos, conseguir una zona de libre comercio en los principales mercados del continente con la instauración del ALCA⁴³, antes de que lo logre Europa, constituye una de sus tácticas para recuperar las posiciones e influencias perdidas en América Latina.

En el caso concreto de City Group, este cuenta con una doble vía para ganar mercado al SCH y al BBVA. La primera es utilizar la marca Banamex, hispana al 100%, para operar con ella en toda América Latina, empezando por los principales mercados. La segunda, será entrar directamente, en los países motores del subcontinente mediante la adquisición de bancos, bien por intercambios de capital o acudiendo a las subastas y concursos que se planteen como consecuencia de nuevas privatizaciones. De hecho, City Group fue un firme candidato a la adquisición de Banespa. No obstante, los 12.360 millones de en que se valoró Banamex (importe cuyo 50% fue desembolsado en efectivo), han constituido una operación sin precedentes en los mercados latinoamericanos, posiblemente por largo tiempo no superada.

⁴³ Véase para más detalle en este libro: Parte I, punto VII, Apartados 5 y 6. El ALCA. Implicaciones para la Unión Europea y para España respectivamente.

**RECUADRO XVI.
CITIGROUP EN AMÉRICA LATINA (2001)
(cifras más significativas)**

- Más de 4.400 millones de dólares de presupuesto y 956 millones de beneficios en el 2000.
- 33.318 Empleados.
- 50.000 millones de dólares en acciones.
- Presente en 24 países y más de 10 millones de cuentas.
- Más de 6 millones de clientes bancarios, 7 millones de participantes de pensiones, unos 12.000 clientes corporativos y 4.100 clientes de banca privada.
- Más de 2.900 puntos de distribución y recogida.
- 822 cajeros automáticos propios y 17.590 compartidos.
- 103.000 usuarios individuales de acceso directo.
- Acciones en gestión:
 - 20.000 millones de dólares de negocios de banca privada.
 - 14.900 millones de dólares en gestión de las acciones de Citi Group.
 - 14.000 millones en servicios de jubilación.
- Acciones bajo custodia: 3,4 billones de dólares.
- 17% de las acciones de los fondos de pensiones bajo gestión.
- 15% de las acciones de todos los participantes en Fondos de Pensiones de América Latina.
- Clasificación en el mercado de accionistas en el año 2000:
 - Prestamos corporativos: n° 1
 - F&A: n° 5
 - Deuda: n° 2
 - Acciones: n° 2

Completa gama de servicios financieros

- | | |
|------------------------------------|----------------------------|
| - Banca corporativa | - E-Business |
| - Servicios de tesorería | - Banca de inversiones |
| - Banca de consumidores | - Tarjetas de crédito |
| - Banca privada | - Gestión de acciones |
| - Servicios de jubilación | - Finanzas del consumidor |
| - Servicios y finanzas de comercio | - Participaciones privadas |
| - Gestión de pagos | - Fiduciario y fideicomiso |

Fuente: Citigroup 2002

TABLA XXIV. CITIGROUP Y BANACCI EN AMÉRICA LATINA (2001)

	Citi Group	Citi Group & Banacci
Prepuestado	4.400 millones de dólares	8.000 millones de dólares
Ganancias	956 millones de dólares	1.886 millones de dólares
Empleados	29.000	58.000
Acciones	50.000 millones de dólares	85.200 millones de dólares
Presencia	24 países	24 países
Cuentas	10 millones	19 millones
Clientes	6 millones de clientes bancarios, 7 millones de participantes de pensiones, 4.100 clientes bancarios privados	11 millones de clientes bancarios, 903 millones de participantes de pensiones, 7.100 clientes bancarios privados
Oficinas (excluyendo los cajeros automáticos)	2.900	4.322
Cajeros automáticos	822 propios 17.590 compartidos	4.722 propios 17.590 compartidos
Banca electrónica	103.000	603.000

Fuente: CitiGroup 2002

En cuanto a su presencia en otros países, destaca entre sus actividades los mercados de previsión social. El mercado de seguridad social más importante del continente es Brasil (80.000 millones de dólares), consistente exclusivamente en fondos de tipo corporativo. Sin embargo, cuentan con un problema serio de cobertura, ya que la mayoría de la población no se afilia a través de una empresa y el sistema público no ha logrado incorporarla. No se trata de un mercado masivo, sino que es grande debido a su población, pero Brasil aún no ha atacado el tema de fondo, esto es, de cómo va a lidiar con el tema de financiamiento de la población. En ese país, Citi Group es el operador más grande, participando con servicios a empleados de empresas privadas.

En el mercado previsional chileno, tan importante como dinámico, Citi Group está presente a través de AFP Habitat, con un 40% de la propiedad. No se trata de la más grande, puesto que otras administradoras tienen más activos o clientes, pero es, sin duda, un líder indiscutible del mercado regional.

El caso argentino es distinto, pues junto con Colombia y Perú, fue uno de los primeros países que privatizó su seguridad social después de Chile. Argentina tiene un serio problema contingente derivado de la crisis política y económica que vive cíclicamente esta nación. El problema de recaudación a nivel nacional que sufre, está golpeando muy fuerte a las AFJP, lo cual junto con las medidas de las autoridades de bajar la cotización previsional para aumentar el consumo, provoca que la industria esté bajo mucha presión. Esto hace que sea un camino difícil de revertir que perjudicará al sistema en su totalidad, pues si se ahorra menos, necesariamente la población deberá acudir al ahorro voluntario para poder tener una jubilación digna. Pese a todo esto, la idea de salir del mercado no ha sido planteada por el grupo, que está buscando la forma de quedarse a pesar de que el panorama sea muy complicado.

En otros países como Ecuador, el Congreso aprobó un proyecto por el cual se ha dado la posibilidad de participación al sector privado, en cuanto que Nicaragua y República Dominicana han implementado su ley. En el caso de Venezuela, también ha cambiado el sistema, con una ley aprobada en la administración anterior, pero que está a la espera del establecimiento de un organismo regulador.

Citi Group, tiene un gran interés en fomentar las reformas a la seguridad social en países que ya empiezan a preocuparse por el financiamiento privado para sus habitantes. Dada la presencia del grupo en 102 países y su estrecha relación con los gobiernos de varias naciones emergentes –en las cuales el sector privado es muy pequeño–, ha surgido casi naturalmente la idea de traspasar la experiencia de la entidad en el campo previsional a toda América Latina⁴⁴.

Citibank, además, cuenta con posiciones muy importantes en el área financiera, destacando su control del 21% de los Fondos de Pensiones de toda América Latina –unos 20.000 millones de dólares–, que son administrados por empresas pertenecientes o relacionadas con Citi Group, no obstante, su meta es la de lograr ser el número uno en tamaño, a pesar de que ocupe el segundo puesto después del BBVA en este dinámico mercado previsional, señal inequívoca de sus deseos por recuperar su presencia e histórico liderazgo regional.

En la Tabla XXV se recogen las diferentes compañías en que Citibank tiene presencia en el mercado de fondos de pensiones latinoamericano,

⁴⁴ Entrevista a Ricardo Zabala, El Diario, Santiago de Chile, 26 de Noviembre 2001.

un mercado en el que el Grupo ha alcanzado una posición muy destacada.

TABLA XXV. CITIBANK, PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA EN AFP. (2001)

País	Compañía	Propiedad %	Activos (millones de dólares)
Fondos de pensión obligatorios			
Argentina	Siembra (a)	100	4.063
Chile	Habitat	40	7.365
Colombia	Colfondos	80	697
Costa Rica	Confía San José	50	1
El Salvador	Confía	94	360
México	Banamex Aegon	52	3.553
México	Garante (b)	100	2.038
Perú	Profuturo	42	502
Uruguay	Unión Capital	33	169
Subtotal	-	-	18.748
Fondos voluntarios de pensión y cesantía			
Colombia	Colfondos	80	181
Costa Rica	Confía San José	50	7
Rep. Dominicana	Siembra35	12	
Panamá	Profuturo	33	149
Paraguay	Garantía	50	98
Compañías de Seguro			
Argentina	Siembra Retiro (a)	100	726
Argentina	Siembra Vida (a)	100	7
Subtotal		-	1.181
TOTAL			19.929

(a) Parte del Grupo Siembra

(b) En proceso de fusión con Banamex Aegeon

Fuente: Citigroup 2002

8. Financiación empresarial de la banca extranjera en América Latina

Desde los primeros años de la década pasada, las pequeñas y medianas empresas, adquirirían un papel *central como creadoras de empleo, fomento de las exportaciones y estabilizadoras sociales*. Para ello, en creciente medida, se pusieron a su disposición fórmulas variadas privadas y públicas, así como grandes desembolsos de las instituciones multilaterales para el desarrollo: BM, BID y CAF para atender sus demandas «crecientes» de financiación, punto este identificado como esencial para que *estas empresas se desarrollen, crezcan y compitan*.

Recientemente y como consecuencia de la crisis Argentina, se han hecho sentir diversas opiniones sobre este «peculiar» tema de las Pyme y su financiación. En este sentido, el economista y premio Nobel J. Stiglitz, decía que una de las causas del bajo crecimiento de Argentina obedecía a que la banca extranjera no había concedido financiación suficiente a las pequeñas y medianas empresas. Por tanto –según Stiglitz–, no parece conveniente que un «sistema financiero nacional» esté controlado por bancos extranjeros y, en caso de que lo sea, es necesario que los Gobiernos creen salvaguardias *para fomentar* que la banca extranjera brinde crédito a las empresas nacionales. A este respecto pueden hacerse varias matizaciones.

En primer lugar, una gestión bancaria rigurosa exige que la política de concesión de créditos siga unos criterios adecuados de valoración de riesgos. Estos criterios han de ser aplicables siempre con independencia de la nacionalidad del capital del banco y del país en el que opere. Cuando una delicada situación macroeconómica conlleva un deterioro de la solvencia de las familias y de las empresas, la tarea de un buen gestor es restringir *la oferta de crédito, exigiendo las garantías adecuadas*. De hecho, un elevado número de experiencias, acaecidas tanto en economías desarrolladas como en emergentes, han servido para documentar que las fuertes expansiones de crédito en presencia de desequilibrios macroeconómicos causan severas crisis bancarias⁴⁵ que elevan el coste de las crisis económicas

En segundo lugar, existe la evidencia que *indica que* la presencia de las entidades extranjeras en América Latina haya tenido un impacto ne-

⁴⁵ Véase: Crédito Extranjero en Latinoamérica. Carmen Hernansanz. El País Negocios. Madrid, 20 de enero de 2002.

gativo sobre la disponibilidad del crédito. Según un estudio de la Reserva Federal de Nueva York, durante el periodo 1997-2000 el crecimiento del crédito concedido por bancos extranjeros superó al de los bancos privados nacionales en los casos de Chile, Colombia y también Argentina. En este último país, los datos del Banco Central señalan que entre junio de 1998 y junio de 2000 el crédito a las Pyme del conjunto del sistema financiero argentino cayó un 4%, frente a un incremento del 1.2% en los bancos minoristas extranjeros locales y un 40% en las sucursales de los bancos extranjeros. Por lo cual, es cierto que en los sistemas bancarios latinoamericanos existen deficiencias que dificultan el desarrollo *de los procesos de financiación* necesarios para fomentar el crecimiento económico sostenido. Avanzar en la consecución de un marco estable y de mecanismos para asegurar su cumplimiento es fundamental para que el sistema financiero funcione eficientemente. Sin embargo, *compartimos la idea* de que este tipo de decisiones no deben estar condicionadas por la nacionalidad de las entidades que operan en el mercado, *sino que más bien siempre se debe actuar con una eficiente y recta administración de los depósitos y ahorros que les son confiados*⁴⁶.

⁴⁶ Las crisis bancarias se producen tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo, pero en América Latina duran más, afectan a un mayor segmento de la industria bancaria y resultan más costosas para el público. Un grupo de distinguidos funcionarios gubernamentales, académicos y banqueros examinan las principales causas de tales crisis, la forma en que los gobiernos pueden manejarlas en forma más efectiva, y cómo pueden prevenirse. Esta recopilación la realizaron el Ex Economista Jefe del BID; Ricardo Hausmann y Liliana Rojas; Ex Asesora Principal de la Oficina del Economista Jefe del BID. Véase *Las crisis bancarias en América Latina*. BID-FCE. Washington, 1996.

RECUADRO XVII. SISTEMA BANCARIO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

«Está materializándose una nueva cultura de sistemas financieros y estructuras bancarias: una cultura de estabilidad, competencia, apertura y flexibilidad.

Las autoridades bancarias deben comprender plenamente las implicaciones que tienen las políticas económicas sobre los sistemas bancarios nacionales eficientes y bien administrados. Por nuestra parte, debemos comprender que podemos ganar la batalla al nivel macroeconómico pero perderla al nivel microeconómico, a menos que contemos con mecanismos reglamentarios eficientes que nos permitan limitar las crisis, o aún mejor, prevenirlas».

Enrique V. Iglesias. Presidente Banco Interamericano de Desarrollo.

«Debemos prepararnos para enfrentar los difíciles e importantes desafíos que nos depara el futuro. Para mantener su acceso a los mercados internacionales de capital, los países latinoamericanos deben restablecer y sostener su estabilidad macroeconómica y esforzarse más por lograr la liberalización del mercado financiero. También deben procurar establecer y mantener un sistema bancario sólido y, en general, sistemas financieros sólidos. Este volumen confirma la relación básica que existe entre estos objetivos.

La experiencia de Argentina durante 1995 puede resultar aleccionadora para otros mercados emergentes, en particular con respecto al papel de la reglamentación bancaria y los mecanismos para resolver los problemas de los bancos en dificultades».

*Pablo Guidotti. Secretario de Hacienda.
Ministerio de Economía y Obras Públicas. Argentina.*

«Si los países latinoamericanos han de asignar recursos eficientemente y superar las presiones relacionadas con la plena participación en los mercados internacionales de capital...tendrán que fortalecer sus sistemas bancarios y darles una base sólida».

Michael Camdessus. Director Gerente, Fondo Monetario Internacional.

«¡Los banqueros! siempre están a la vanguardia, anticipándose a los acontecimientos, tanto durante la expansión eufórica como durante la retirada caótica más allá de la curva durante las euforias financieras y las caóticas contracciones. En consecuencia, deben verse contrarrestados por instituciones más escépticas y más conservadoras. Este es el papel apro-

RECUADRO XVII. SISTEMA BANCARIO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO (Continuación)

piado de los dirigentes de la banca cenral, que por lo tanto, lamento decirlo, deben ser personas conservadoras, incluso aburridas».

Eduardo Aninat, Ministro de Hacienda, Chile

«Los tiempos han cambiado. La salud del sector bancario ha asumido un papel más prominente en la filosofía del desarrollo económico y de las finanzas internacionales. Ello se debe en parte a la sucesión de crisis bancarias que han estallado en Estado Unidos, Europa, Japón y en varios países latinoamericanos»

Paul Volcker, Presidente Grupo de los Treinta

«¿En qué medida el banco central debe revelar las normas que se propone aplicar para manejar una crisis bancaria?... Me gusta la expresión 'ambigüedad constructiva'. Los banqueros deben saber que las autoridades pueden dejar que el banco quiebre... Al mismo tiempo, sin embargo, es necesario mantener cierto margen de maniobra para hacer frente a circunstancias extremas».

Roque Fernández, Ex ministro de Economía y Servicios Públicos. Argentina

Fuente: Obra citada. Las Crisis Bancarias en América Latina. Washington, 1996..

9. Una Visión Global: SCH y BBVA en América Latina

Aceptada la alta importancia que este área geográfica ha cobrado para ambas entidades en sus *líneas de negocio, tamaño y estrategia*, a continuación vamos a discernir más detalladamente sobre sus planes y actuaciones en la región.

SANTANDER CENTRAL HISPANO (SCH)

Banco Santander, desde la década de los cincuenta, se anticipa en su proceso de expansión internacional, especialmente en América Latina, cuando en 1951 inaugura sus oficinas de representación de La Habana y México. En Argentina, durante 1963, fundó su primer banco en el extranjero. Durante la década de los setenta, el Santander continuó su

expansión internacional instalando sucursales en diversos países de Europa y América Latina especialmente.

Conviene señalar que SCH⁴⁷ ha invertido hasta el año 2000⁴⁸ 14.280 millones de dólares, básicamente en los países más relevantes de América Latina. Según los objetivos del *Proyecto América*, estas inversiones han permitido avanzar en todas las metas establecidas en dicho proyecto.

Aparte de las importantes compras ya mencionadas (México y Brasil), en Venezuela se hizo efectiva la compra del 93% del Banco Caracas, alcanzando la posición de primer grupo financiero. En Argentina, tras fusionarse Banco Río de la Plata y Banco Tornquist, se lanzó con éxito una OPA sobre la entidad resultante, operación que permitió alcanzar el 79,8% del que es segundo banco privado del país (el primero es el Banco Galicia, del cual SCH tiene un 10 por ciento)⁴⁹.

Otro de los objetivos en la zona ha sido reforzar el negocio de gestión de activos. Con esta finalidad se adquirieron diferentes gestoras de fondos de pensiones y fondos de inversión. Concretamente: Colmena y Davivir (Colombia), Unión (Perú), Previnter (Argentina) y el negocio de Merrill Lynch en Puerto Rico. Todas estas inversiones han consolidado a SCH como *la primera franquicia de servicios financieros de América Latina*, con una actividad concentrada en un 93% en los cinco mayores países que representan el 84% del PIB de la región (Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú).

América Latina es una de las fuentes más importantes de ganancias de SCH, con una aportación en el año 2000 de 1.100 millones de dólares de beneficio neto atribuido⁵⁰. La estrategia de la entidad, concretada en el *Proyecto América*, tiene como ejes centrales la mejora en la rentabilidad, el avance en la eficiencia y el aumento de cuota de mercado. En todos se han logrado notables avances, destacando los siguientes:

- La rentabilidad sobre recursos propios se ha situado en un 20%, un avance de 3,9 puntos sobre la alcanzada al finalizar 1999 y de 6,2 considerando los dos años en vigencia del Proyecto América.
- La eficiencia mejora 21 puntos básicos a lo largo de 2000, situándose en 56,11% al finalizar el año. Considerando los dos años del

⁴⁷ En base a los datos contenidos en el Informe Anual 2000 y 2001 de SCH.

⁴⁸ En el 2001 esta cifra alcanzó los 15.500 millones de dólares.

⁴⁹ Esta participación correspondía al Banco Central Hispano y fue materializada en 1998.

⁵⁰ Durante el año 2001 se elevó hasta 1.700 millones de dólares.

Proyecto, la mejora ha sido de 830 puntos básicos. Tras el ejercicio 2001, y pese a las dificultades en distintas economías iberoamericanas, el ratio de eficiencia se ha situado en el 53,48%, 213 puntos básicos mejor que los del año 2000.

- Por último, la cuota ponderada en negocios con clientes se ha incrementado en 200 puntos básicos (270 si se consideran los dos años del Proyecto América) hasta situarse en el entorno del 10%.

Entre las operaciones más significativas del año 2000 se encuentran las realizadas en Brasil, país cuya economía representa un 35% del PIB latinoamericano. En ese país, el grupo cuenta con 573 oficinas (la mayor parte en el Estado de Sao Paulo, el cual concentra el 45% de los depósitos brasileños) y casi tres millones de clientes, lo que la convierte en la tercera entidad privada del país, con unas cuotas del 7,1% en activos, 5,6% en depósitos, 3,9% en créditos y 4,3% en fondos de inversión para el conjunto del país.

En lo que a beneficios se refiere, en el año 2000, como se ha indicado, este ha alcanzado los 1.096,4 millones de euros (182.426 millones de pesetas), duplicando el obtenido durante 1999. Sin considerar las incorporaciones de las entidades anteriormente mencionadas, el crecimiento del beneficio neto habría sido del 65%. Además, el total de recursos gestionados ha crecido en un 59% y los depósitos lo han hecho en un 64,3%, incrementándose la inversión crediticia en un 47,7%.

SCH cuenta con 21 millones de clientes y con una red de 4.638 oficinas en los catorce países de América Latina. A continuación, se ofrecen las características más destacadas de cada uno de los países donde tiene presencia:

ARGENTINA

Los resultados mostraron en el 2000 un fuerte crecimiento del margen de explotación (+62,5%), alcanzándose un beneficio neto atribuido de 215,2 millones de euros, 2,6 veces el obtenido en 1999. Los indicadores de ROE y eficiencia se sitúan en 23,2% y 45%, mejorando en 11,6 y 6,7 puntos porcentuales las cifras de 1999.

Durante el ejercicio 2001, y como respuesta a la crisis en este país, se constituyó un fondo de 1.287 millones de euros, de los que 1.187 bus-

can cubrir el valor total de la inversión, según libros, en Barco Río, una vez cargado contra reservas el impacto de la devaluación del peso frente al dólar por 398 millones de euros.

CHILE

Gestiona los dos mayores bancos del país: Banco Santiago y Banco Santander Chile. A través de ambas instituciones, ostenta cuotas del 26,8% en depósitos y del 27,6% en créditos en el año 2000. Banco Santander Chile, el mayor y más diversificado grupo financiero del país, ha conseguido incrementar su beneficio neto un 39,2% hasta alcanzar 189,5 millones de euros, con un ROE del 19% y una eficiencia del 46,5%. Por su parte, Banco Santiago ha elevado su beneficio neto hasta los 81,5 millones de euros, mientras su eficiencia operativa es de un 47,6 % y el ROE un 22,2%.

En el transcurso del 2001, Chile ha confirmado su destacado papel en su contribución al beneficio neto en la región. Las cuotas de créditos y depósitos de ambas instituciones han mantenido unos valores muy semejantes a los del año 2000, pero los ratios de eficiencia, tanto de Banco Santiago (45,4%) y Santander Chile (44,5%) han mejorado. Como también han evolucionado positivamente el beneficio neto atribuido de ambas instituciones, alcanzando un total de 290,2 millones de euros, frente a los 271 millones en el 2000.

Como aspecto más significativo del 2002, hay que destacar la fusión por el Grupo, en el mes de abril, de sus dos filiales en este país: Banco Santiago y Santander Chile. En el primero, poseía una participación del 78,9%, gracias a la adquisición de un 34,45% del capital poco antes de la citada fusión, mientras que su participación en Santander Chile alcanzaba el 86,3%. Esta operación responde a una estrategia de simplificación y abaratamiento de procesos operativos, y ha permitido al banco español asegurarse el primer puesto en el sistema bancario del país.

TABLA XXVI. PRINCIPALES BANCOS CHILENOS

	Activos	Créditos	Depósitos	Sucursales
Banco Santiago	10.300	7.500	7.600	161
Banco Santander Chile	8.900	5.300	5.800	179
Santander Chile + Santiago	19.200	12.800	13.400	340
Banco de Chile	12.600	8.600	9.700	281
Banco de Crédito	6.300	4.200	4.460	140
BBVA BHIF	3.800	2.700	2.500	79

Fuente: Informe Anual 2001, Santander Central Hispano.

PERÚ

Las fuertes provisiones llevadas a cabo en el 2000 condujeron a una pérdida en el resultado neto del grupo en este país de 28,8 millones de euros, ocupando la cuarta posición en el sistema financiero peruano, con cuotas del 6,2% en depósitos, 8,8% en créditos y 23,7% en fondos de inversión. A lo largo del 2000, SCH ha llevado a cabo una estrategia de adecuación a las circunstancias del entorno reduciendo significativamente la cartera crediticia, desarrollando un modelo comercial más enfocado hacia la rentabilización de la clientela y redimensionando sus estructuras para compensar, vía costes, la reducción de ingresos. En el año 2001, y en contraste con la pérdida del ejercicio anterior, el Grupo obtuvo un beneficio neto atribuido de 6,5 millones de euros.

VENEZUELA

Banco de Venezuela obtuvo un beneficio neto atribuido de 115,1 millones de euros en el 2000, un 1,5% más que en 1999. La presión de los márgenes en el sistema financiero venezolano le ha conducido a una ligera reducción del margen de intermediación, que el banco ha compensado a través del desarrollo de las comisiones, las cuales crecen un 48,6%

y la reducción de los costes (-0,2%). Con ello, su eficiencia se mantiene en el entorno al 51% y su ROE alcanza un 43,1%.

Durante el ejercicio 2001 ha continuado la evolución favorable del Grupo en Venezuela, pese a que continúan los efectos del estrechamiento en los márgenes dentro del sistema financiero de este país. Gracias a la gestión integrada de los dos bancos (Banco de Venezuela y Banco Caracas), con la consiguiente sinergia y ahorro en costes, el beneficio neto atribuido conjunto de los dos bancos en el 2001 ha sido de 136,1 millones de euros, lo que significa una evolución de más de un 18% respecto al año anterior.

Respecto al ámbito de la gestión de activos, al haber conseguido fortalecer su posición, SCH ha desarrollado una doble estrategia en la zona: por un lado, los fondos de pensiones, como instrumento canalizador del ahorro del mercado masivo y, por otro, los fondos de inversión para segmentos más específicos de la clientela.

En lo que respecta a los fondos de pensiones, se ha llevado a cabo un importante esfuerzo inversor. Para el nuevo siglo el banco busca como prioridad mejorar la eficiencia (en el 2000 se situaba en el 49%) y aprovechar comercialmente su base de 6,6 millones de clientes y unos 7.000 empleados comerciales.

En cuanto a los fondos de inversión, SCH ha cerrado el 2000 con unos resultados muy positivos. El volumen gestionado (12.213 millones de euros) supera en un 107% al del ejercicio 1999, consiguiéndose este aumento por el desarrollo de las gestoras existentes y por la incorporación de las nuevas (básicamente provenientes de Serfin, Bozano y Banespa) que aportan 5.485 millones de euros.

Por todas estas actuaciones, la revista especializada en banca internacional *The Banker*, que destaca a los mejores bancos de inversión y a aquellas entidades líderes en la aplicación de las nuevas tecnologías al negocio financiero, *premió al SCH como mejor banco de América Latina durante el año 1999*. A su vez, la fuerte inversión en capital, recursos humanos y tecnología llevada a cabo durante los últimos años, le ha permitido ser también reconocido como la entidad más dinámica en la gestión e innovación, *siendo premiado por la revista Euromoney en calidad de mejor banco extranjero en la región durante el año 2000*.

RECUADRO XVIII. EXPANSIÓN LATINOAMERICANA DEL GRUPO SANTANDER CENTRAL HISPANO

SCH ha apostado fuertemente por todas las oportunidades bancarias existentes en Latinoamérica, una vez que el mercado bancario español y europeo ofrecen pocas oportunidades de crecimiento.

El banco español se encuentra posicionado en los sistemas financieros de doce países latinoamericanos (México, Perú, Brasil, Bolivia, Chile, Argentina, Colombia, Panamá, Puerto Rico, Venezuela, Paraguay y Uruguay). No sólo es el primer grupo financiero en España, sino también en América Latina, donde sus inversiones totales superan los cien mil millones de dólares en activos.

Brasil es el país latinoamericano que más contribuye al beneficio global del SCH en dicho continente, con un 38%. En este país el grupo español controla el 98,3% de los derechos de voto y el 97,1% del capital económico de Banespa (Banco del Estado de Sao Paulo), tercer banco privado nacional. La inversión total de SCH en Banespa asciende a más de cinco mil millones de dólares, lo que demuestra la confianza del Grupo en el mercado brasileño, y en el futuro de Banespa dentro del Estado de Sao Paulo, como motor de crecimiento de la primera economía latinoamericana. No en vano Banespa es para SCH una franquicia que atiende a más de tres millones de clientes en la región más próspera y dinámica de la economía brasileña.

En Argentina, SCH, si bien no ejercitó la opción de compra «no negociable» sobre el 18.54% del Banco Río de la Plata, se hizo con tal porcentaje por medio de la fórmula de comprar acciones propias en el mercado. Dada la crisis en el país, la operación le brindó un ahorro considerable, evaluándose la compra en unos 248 millones de dólares. El pago de la misma se realizó mediante la entrega a Merrill Lynch, propietario de dicha participación, de 30,24 millones de acciones propias, equivalentes a un 0.65% del capital del SCH. Con esta transacción la entidad tiene el control del Río de la Plata, contando SCH un 79,2% del banco argentino. Banco Río es uno de los primeros bancos argentinos en términos de rentabilidad, calidad de cartera y patrimonio neto. En la actualidad los planes del grupo español para Argentina están en espera de acontecimientos. En México, SCH ha elevado en abril de 2002 del 8,3% al 30% su participación en el grupo financiero Bital, cuarto banco del sistema financiero mexicano, con activos por valor de 17.403 millones de euros. No hay que olvidar la adquisición durante el ejercicio 2001 del Grupo Serfin. México es para SCH un mercado clave desde el punto de vista estratégico. En este país, es el tercer grupo financiero, con un beneficio

RECUADRO XVIII. EXPANSIÓN LATINOAMERICANA DEL GRUPO SANTANDER CENTRAL HISPANO (Continuación)

2001 de 583 millones de euros (361 de Serfin y 222 millones de Santander mexicano). Ello significa que México, país donde SCH ha invertido un 20% aproximadamente de la inversión total de la región, contribuye con casi una tercera parte al beneficio de Latinoamérica (que fue de 1.688,2 millones de euros, en el 2001).

En Chile, SCH fusionó en abril de 2002 sus dos filiales chilenas, Banco Santiago y Santander Chile. Esta integración, fundamental para competir en una economía internacionalizada, se produce inmediatamente después de que la entidad española adquiriera el 34,45% del capital de Banco Santiago, alcanzando su participación en el mismo un 78,95%. Del Santander Chile el banco posee un 86,3%. La fusión de sus dos filiales chilenas ha consolidado a SCH en el primer puesto del sistema bancario del país, país que aporta a la matriz un 17% del beneficio global de SCH en América Latina.

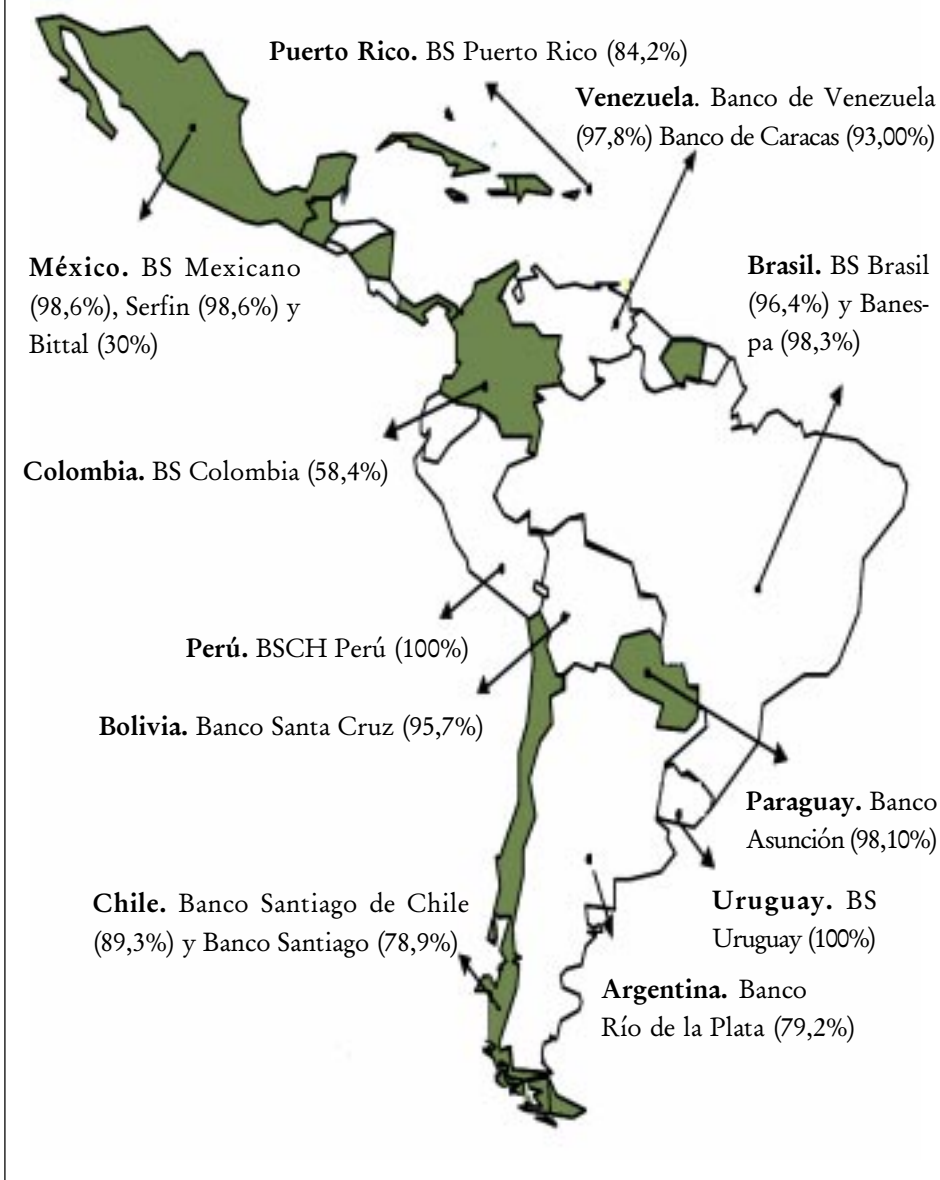
Toda esta destacada inversión en América Latina ha llevado al Grupo Santander Central Hispano a convertirse en la primera franquicia de servicios financieros en Latinoamérica, con una presencia operativa en doce países que suponen el 98% del PIB de la región, y una cuota media de mercado ponderada en torno al 11%. Seis bancos filiales del Grupo se encuentran situados entre los 25 bancos mejor capitalizados de América Latina⁵¹. SCH obtiene un 33% del beneficio neto atribuible a la región.

En el siguiente Gráfico XXVI se observa la distribución geográfica del Grupo SCH en América Latina. Se puede comprobar que la estrategia inversora del banco español se basa en el control de participaciones mayoritarias en sus filiales. Cabe mencionar que esta estrategia inversora tan destacada tiene una vocación de largo plazo. Así, la crisis económica argentina, con el colapso del sistema financiero, no ha hecho dar marcha atrás a las inversiones del banco, con la confianza en la recuperación del país. El Grupo Santander realizó en sus cuentas de 2001 una dotación especial de 1.287 millones de euros para cubrir el 100% del impacto de la devaluación del peso en la inversión en Banco Río de la Plata. En total el valor teórico de la inversión es de 700 millones de euros, tras haber llevado 398 millones contra reservas. En cuanto a la situación en Venezuela, no es comparable a la crisis argentina, ya que el sistema financiero del país permite una libre flotación de su moneda, el bolívar, lo cual permite un blindaje ante la depreciación de la divisa.

⁵¹ Véase: revista *The Banker*. Agosto de 2001.

RECUADRO XVIII. EXPANSIÓN LATINOAMERICANA DEL GRUPO SANTANDER CENTRAL HISPANO (Continuación)

GRÁFICO XXVI. SCH EN LATINOAMÉRICA



Fuente: Informe Anual 2001 de Santander Central Hispano.

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (BBVA)⁵²

El Grupo BBVA está presente en catorce países latinoamericanos: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela. La inversión global del Grupo en estos países totaliza, a fecha de 2001, 9.500 millones de dólares.

El banco inició su andadura en la región en el año 1995, gracias a los procesos de desregulación y privatización llevados a cabo por entonces en muchas economías. Los flujos de inversión se intensificaron en el período 1995-1998, para consolidarse en los comienzos del nuevo siglo XXI, a través de políticas de gestión de costes, aprovechamiento de sinergias y mejora de los ratios de eficiencia, todo ello bajo el lema de *presencia local, visión global*.

La fuerte expansión latinoamericana ha supuesto para BBVA situarse sólidamente en la región, con una cuota de mercado bancario del 11,7% para el año 2000, y un liderazgo en el negocio de pensiones, con una cuota, para el período mencionado, cercana al 30%, muy por encima de otros bancos. No obstante, y pese a los indudables éxitos logrados, la rapidez de este proceso inversor, así como la cercanía al mismo, impiden elaborar un juicio más clarificador.

En cuanto al análisis de los datos más significativos de los bancos del Grupo en Latinoamérica, éstos suponen un 36,5% de los activos del Grupo en el 2001. Al término del 2001, el Grupo gestiona una base de 23 millones de clientes, operando a través de una red de más de 4.000 oficinas y 64.835 empleados. La respuesta al difícil ejercicio económico del 2001, especialmente en Argentina, demuestra la vocación de permanencia de estas inversiones.

Las líneas de actividad del Grupo en Latinoamérica no se han centrado únicamente en el negocio bancario tradicional, sino que se han orientado además hacia la gestión de pensiones. En esta área BBVA tiene una posición muy destacada, superando de forma abultada a sus competidores.

⁵² En base a los datos contenidos en el informe anual 2000 y 2001 de BBVA.

TABLA XXVII. PENSIONES EN LATINOAMÉRICA

País	Cuota de Mercado	Posición
Argentina	19.5	2 ^a
Bolivia	100	1 ^a
Chile	31.8	1 ^a
Colombia	24.6	1 ^a
Ecuador	10.3	2 ^a
El Salvador	52.1	1 ^a
México	22.8	1 ^a
Panamá	25	1 ^a
Perú	25.2	3 ^a
Total	28.2	1^a

Fuente: BBVA 2000.

Los recursos en balance se duplican holgadamente por la incorporación de Bancomer, pero incluso excluyendo la aportación mexicana, se produce un aumento cercano al 18%.

La operación de Bancomer arrancó en el año 2002 con la toma de control de la entidad. Dado el papel decisivo de México para BBVA, el interés por dicho banco es prioritario, y así, a mediados del año 2002, y gracias a un desembolso de 165 millones de euros, la entidad ha elevado su participación en BBVA hasta el 54%.

Los mencionados incrementos colocan a BBVA con una cuota de mercado cercana al 10%, situándose como segundo grupo bancario de la zona. Las ganancias de cuota han sido generalizadas en todos los mercados y representan una media de 73 puntos básicos (casi 200 puntos básicos si se excluye Brasil), lo que da muestra de la pujanza de la actividad bancaria de BBVA América., tal y como recoge la siguiente Tabla XXVIII.

TABLA XXVIII. DEPÓSITOS BANCARIOS

País	Cuota de mercado	Posición
Argentina	6.2	2 ^a
Brasil	1.4	11 ^a
Colombia	6.8	4 ^a
Chile	5.7	6 ^a
México	26.2	2 ^a
Panamá	6.3	5 ^a
Paraguay	6.2	8 ^a
Perú	15.3	3 ^a
Puerto Rico	9.4	4 ^a
Uruguay	5.7	6 ^a
Venezuela	16.7	1 ^a
Total	8.7	2 ^a
Total (sin Brasil)	12.2	1 ^a

Fuente: BBVA 2000.

TABLA XXIX. CRÉDITOS BANCARIOS

País	Cuota de mercado	Posición
Argentina	8.5	2 ^a
Brasil	1.3	9 ^a
Colombia	7.1	3 ^a
Chile	5.3	6 ^a
México	28.1	1 ^a
Panamá	5.0	5 ^a
Paraguay	5.1	70 ^a
Perú	20.2	2 ^a
Puerto Rico	8.5	5 ^a
Uruguay	4.9	6 ^a
Venezuela	16.2	1 ^a
Total	11.3	1 ^a
Total (sin Brasil)	15.2	1 ^a

Fuente: BBVA 2000.

En cuanto al crédito a clientes, éste ha mostrado una progresión del 22,7%, lo que supone 26,4 millones de euros adicionales. La inversión crediticia del BBVA en América Latina ha aumentado 16 millardos de euros en el año 2000, fuertemente impulsada por la incorporación de Bancomer, sin cuya consideración el incremento promedio será del 21%. Las cuotas por créditos bancarios son las siguientes:

BBVA cuenta con 23 millones de clientes en los catorce países, con una red de 4.738 oficinas. A continuación se incorporan los datos más destacados y su evolución en los principales países de la región:

ARGENTINA

En el país austral el Grupo BBVA controla el Banco Francés en un 68% (en el momento anterior al estallido de la crisis), segundo mayor banco del país en el año 2001, así como el Grupo Consolidar en el mercado previsional, ocupando una posición de liderazgo en dicho sector desde finales de la década de los noventa.

Desde el año 1997, y consecuencia de la continuada crisis por la que atraviesa el país, ha llevado a situaciones de falta de liquidez, volatilidad creciente de capitales, suspensión total de la operativa de créditos y caída en los rendimientos de los diferentes activos. La División del Grupo en Argentina ha apoyado en todo momento el desempeño de las autoridades, dada la necesidad que todo grupo financiero tiene de instituciones sólidas como puente para la aplicación de sus estrategias.

La gestión de la crisis se ha centrado en la cobertura de riesgos mediante dotación de provisiones y la reducción de riesgos, con el objetivo de evitar elevadas tasas de morosidad.

En resumen, el final de la agitada década de los noventa, plagada de reformas estructurales en Argentina, y con unos años finales de debacle económica, han demostrado los acertados logros alcanzados durante esta década, a saber, bases extensas de clientes, ventajas competitivas y negocios diversificados, lo que ha permitido afrontar mejor la crisis. Ésta ha afectado a la capitalización bursátil del Grupo, aunque en menor medida que al SCH. Y no hay que olvidar que la situación que atraviesa Argentina es el resultado de una crisis no exclusivamente económica, sino también política, social, e incluso cultural.

BRASIL

En Brasil el banco español tiene su presencia a través del BBV Brasil, fruto de la adquisición del control del Banco Excel Económico desde agosto de 1998. BBV Brasil ha experimentado un fuerte crecimiento en su volumen de negocio a finales de la década de los noventa, mediante acertadas políticas de captación de recursos de clientes, y e igualmente cabe mencionar el vigoroso aumento en su número de oficinas.

Tanto el crecimiento de los clientes como el de los márgenes de rentabilidad han sido rasgos distintivos para los dos bancos españoles en el primer año del nuevo milenio, con la clara excepción de Argentina. Brasil es, junto a Argentina y México, una de las principales economías de América Latina.

Durante el 2001, seis de los diez bancos con mayores utilidades netas fueron brasileños.

El Banco de Brasil es la institución financiera de mayor tamaño de América Latina, pero su participación en el sistema financiero del país durante el 2001 sólo alcanzó el 15%, lo que revela la fragmentación del mercado bancario latinoamericano entre grandes y reducidos grupos con mercados más amplios, pero con sectores atomizados, con menor tamaño.

CHILE

BBVA Banco BHIF es el banco a través del cual el Grupo BBVA opera en el país chileno. La crisis económica latinoamericana, con su epicentro en Argentina, ha afectado al desempeño de la economía chilena durante finales de los noventa. Los problemas en el país austral, unidos a la volatilidad en las tasas de interés reales, han supuesto una contracción en las estimaciones de crecimiento para la filial chilena del Grupo español.

No obstante, BBVA Banco BHIF ha demostrado una tendencia de rendimiento creciente durante la década de los noventa. A finales de la misma cabe mencionar el debate sobre la necesidad de autorizar el pago de intereses en cuenta corriente, a través de su producto estrella, la «Cuenta Libretón». Ello demuestra el compromiso del Grupo con la liberalización y el aumento de la competencia en aquellos mercados donde opera.

COLOMBIA

Colombia, al igual que Brasil o Argentina, se caracteriza por tener un sector bancario claramente diferenciado. Por un lado, un reducido grupo de liderazgo –sean grupos nacionales o extranjeros–, y por otro un nutrido grupo de instituciones medianas. La economía colombiana está fuertemente vinculada con los Estados Unidos, al ser el país norteamericano su principal socio comercial, y tratarse la colombiana una economía de mercado carácter exterior, centrándose en las exportaciones de café y petróleo, y de productos como cuero, maderas o llantas hacia otros mercados andinos.

En este país BBVA opera bajo la denominación de BBVA Banco Ganadero, institución de la que posee una destacadísima participación a finales del 2000, lo que demuestra una estrategia de internacionalización basada en el poder de la marca nacional. La OPA que realizó el BBVA para lograr el control total de Banco Ganadero, efectuada a principios del año 2001, fue simultánea a su operación análoga sobre el argentino Banco Francés.

Dentro de las actividades de BBVA Banco Ganadero es el mercado de seguros el más rentable, ocupando una posición de liderazgo. Todo ello ha permitido que la posición del Grupo español en el país mejore notoriamente durante el 2001, recuperándose de un período previo muy negativo.

MÉXICO

En México encuentra el Grupo BBVA, a través de BBVA Bancomer, un mercado expansivo y rentable, que le proporciona una gran parte de los beneficios de la región. BBVA Bancomer contribuyó al resultado del Grupo con un beneficio atribuido de casi 60 millones de euros en el 2001. BBVA Bancomer es el segundo banco más importante de la región, después del anteriormente mencionado Banco do Brasil. BBVA Bancomer cuenta con más de nueve millones de clientes (2001), y lidera los seguros provisionales y de pensiones. Una de las razones de este éxito radica en los paralelismos bancarios entre los mercados español y mexicano, ya que este último se ha liberalizado profundamente durante los

noventa, pese a inestabilidades políticas y económicas como el efecto tequila en el año 1995.

Dejando a Argentina a un lado en el análisis, el posicionamiento inversor de grupos financieros internacionales en México, como en el resto de la región latinoamericana, han logrado que las crisis financieras sistémicas de sus economías sean rescoldos del pasado.

Junto con Perú, México es el país para BBVA más consolidado: en el 2001 sus dos bancos de mayor tamaño ostentaban, casi la mitad de los activos financieros del sistema. Ello no debe dar la impresión de ser un mercado estable, ya que las presiones y alta competencia por mayores cuotas están presentes con sus rivales (SCH y Vital, Citibank y su histórica adquisición de Banamex en el 2001).

México representa para BBVA la mitad de toda la inversión del Grupo en América Latina. La bancarización del país ronda el 30% y el crédito al consumo se sitúa en torno al 15% comparado con el 60% en Chile o el 100% en países de la UE. Las hipotecas representan solamente el 5% del PIB, cuando en España alcanzan el 50%.

En suma, y pese a la necesidad de una mayor seguridad jurídica, México es el país clave para la estrategia del Grupo en Latinoamérica. Sólo con Banconer, el BBVA obtuvo, hasta septiembre del 2002, 341 millones de euros, lo que supone 2,23 veces más que todos los demás bancos latinoamericanos, y entre un 15 y 20% de los beneficios del BBVA.

**RECUADRO XIX. BBVA. CHILE.
NUEVOS PRODUCTOS FINANCIEROS**

En cuanto a la política del BBVA en América Latina, y consciente de las realidades del mercado, así como de su dinámica y consistencia, BBVA Banco BHIF ha aprovechado para innovar financieramente, introduciendo nuevos productos financieros con el objeto de favorecer y estipular el ahorro chileno.

En agosto de 2001, el BBVA Banco BHIF lanzó su producto estrella en España, el Libretón, que, al igual que en nuestro país, permite remunerar por los saldos mantenidos en cuentas corrientes, práctica inusual, al estar prohibida por ley en Chile. A los pocos días la entidad debió retirar el producto, y el Banco Central adujo que se estudiaría la posibilidad de levantar la prohibición y así abrir este nuevo negocio a la industria financiera en su conjunto.

El banco desestimó que el pago por intereses a las cuentas corrientes contribuya a un alejamiento de los clientes del sistema. Por el contrario, un servicio de este tipo debería facilitar la masiva bancarización a través del surgimiento de medios de pago alternativos.

Asimismo, esta iniciativa debería ayudar a abrir y transparentar el sistema, pues el pago de intereses en cuentas corrientes funciona en muchísimos otros países y en consecuencia, según el banco, se debería respetar la opinión de los consumidores, quienes se han mostrado favorables a esta iniciativa.

BBVA Banco BHIF obtuvo un respaldo, tanto de las instituciones públicas involucradas en el tema, es decir, el Banco Central y la superintendencia de Bancos, así como del propio gremio que reúne a las entidades financieras del país.

**RECUADRO XX. CHILE.
NUEVAS PRÁCTICAS BANCARIAS**

En el marco de la aprobada Ley de Reforma al Mercado de Capitales, aprobada el 26 de noviembre del 2001, los bancos quedaron autorizados para vender seguros estandarizados (simples o masivos) directamente, es decir, sin tener que realizar estas operaciones a través de empresas filiales.

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) y la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), dictaron una norma conjunta relativa a la contratación de seguros a través de bancos y sociedades financieras. La SBIF señaló que la ampliación de los canales de comercialización de las compañías de seguros a través de los bancos, tiene por objetivo maximizar el contacto con el público y abrir nuevas posibilidades de negocio al mercado asegurador.

Asimismo, está en línea con las flexibilizaciones introducidas en el funcionamiento de las empresas, que buscan mayor libertad a los bancos para comercializar los llamados «productos no tradicionales» como leasing, factoring y seguros.

La Asociación de Bancos, valoró la disposición, por considerar que introduce un importante grado de competitividad en el mercado de los seguros generales, permitiendo una significativa reducción de los precios de estos productos, junto a un aumento de la calidad de los mismos, lo cual traerá claros beneficios para los clientes.

Además, la industria bancaria cuenta con todos los atributos necesarios para intermediar productos como los seguros, destacando entre dichos atributos su tecnología, *Know How* y redes de distribución. Esta iniciativa busca maximizar las redes de distribución y permite diferenciar aquellos seguros que necesitan una asesoría especializada, además de estar en línea con el objetivo de lograr que más personas tengan acceso a los productos bancarios en las mejores condiciones de calidad y precio.

Esta nueva práctica bancaria, permitirá una mayor oferta financiera, tanto para particulares como para la financiación empresarial mediante los productos no tradicionales bancarios –leasing, factoring– estimulará la competencia, la bajada de precios y abrirá nuevos cauces para otros productos y fuentes de financiación.

Fuente: Elaboración propia

10. Las perspectivas: SCH-BBVA

SCH y BBVA, las dos instituciones financieras más importantes de España, han competido vigorosamente estos dos últimos años por activos bancarios en Brasil y México, cuyas industrias y empresas experimentan procesos muy fluidos de cambio. En consecuencia, casi un 80% de los recursos involucrados en fusiones, adquisiciones y privatizaciones bancarias en América Latina en el bienio 1999-2000 se concentró en estos dos países, con una participación considerable de las instituciones españolas.

Sin embargo, en lo que respecta a las perspectivas más inmediatas, hay que destacar que SCH y BBVA han reducido sus inversiones en la zona durante el ejercicio 2001 (previéndose que esta situación continuará durante el 2002). Así, los grandes bancos han decidido tomarse un respiro tras las billonarias sumas destinadas en los últimos ejercicios.

Las inversiones comprometidas o realizadas en el año 2001 se sitúan entorno a los 1.500 millones de euros, en contraposición a los 9.000 millones desembolsados para el 2000. Gran parte de esta cuantía, corresponde a la inversión que el BBVA ha realizado en la entidad mexicana Bancomer, con vistas a incrementar su participación accionarial y que se situó en 1.130 millones de euros. A mediados del 2002, la participación del BBVA en el mexicano Bancomer era del 51%, haciendo así más presión a Citibank en su rivalidad sobre los mercados mexicanos. Aparte de esa inversión, BBVA ha desembolsado cerca de 50 millones de euros por el 10% del colombiano Banco Ganadero, con lo que ya pasa a controlar un 95,16% de la firma, mientras el SCH no ha realizado ninguna inversión de relevancia en el año 2001, aunque finalmente ejercitó la compra del 18,5% del Banco Río de Plata que estaba bajo el control de Merrill Lynch, por el que ha pagado 287 millones de euros.

Entre los factores que han contribuido a invertir la evolución inversora, se encuentran la compleja situación económica por la que atraviesan muchos países, que aconseja a las entidades *no asumir mayores riesgos en una región en la que ya están muy expuestas, junto a la necesidad de consolidar los bancos filiales*. Por estos motivos, BBVA retiró la OPA lanzada en enero 2000 sobre el Banco Francés argentino del que controla el 68,2⁵³. También SCH, descartó en el mes de junio hacerse con

⁴⁴ Esta operación se reanuda en cuanto se den las condiciones oportunas.

el 35,4% de su filial Banco Santiago de Chile, número uno del país en el período 2000-2001⁵⁴.

Por consiguiente, se puede decir en términos generales, que tras la compra por parte del SCH del tercer banco mexicano Serfin, junto a la adquisición del tercer banco público brasileño. Banespa, y la realizada por BBVA al adquirir el mexicano Bancomer, que al fusionarlo con Probursa, se ha situado como segundo grupo financiero de México; *que esta primera etapa de la expansión internacional de las grandes entidades financieras españolas en la región ha terminado por el momento.*

Respecto a la situación de los dos grandes bancos en Argentina siguen confiando en los sucesivos anuncios de los Gobiernos de este país, respecto a un plan económico definitivo viable para decidir su futuro⁵⁵.

Para paliar la caótica situación, el Santander Central Hispano ha realizado unas provisiones de 1.287 millones de euros, que cubren la totalidad del valor contable y fondo de comercio en el Banco Río, incluida la compra a Merrill Lynch del 18,5%. Para SCH, a pesar de la convulsión Argentina, los objetivos previstos para la región han sido alcanzados, al lograr unos beneficios para el 2001⁵⁶ de 1.510 millones de dólares.

Destaca el hecho de que el 71% de estos procede de dos países; Brasil y México, que han «compensado el efecto Argentina», cuyo impacto para el SCH se recoge en la Tabla XXX.

En Brasil, SCH mejoró un 16% la cuenta de Banespa sobre lo presupuestado y logró 664 millones de euros de beneficios, con un retorno cercano al 9%. Además, el ratio de eficiencia alcanzó el 49.1% gracias a la disminución y reorganización.

En México, igualmente Serfin se comportó muy positivamente, logrando alcanzar el objetivo de 583 millones de dólares, cifra superior en un 27% de lo previsto. Igualmente en este caso el margen de gastos sobre los beneficios también cayó hasta situarse en el 48.5%. En el conjunto de la región, este ratio se sitúa cerca del 49.5%, 11.9 puntos porcentuales menos que en 1998.

⁵⁴ En los primeros meses del 2002, Santander Central Hispano fusionó sus filiales Banco de Santiago y Santander Chile. La entidad resultante de la operación se ha convertido en líder del ránking bancario de Chile. Véase Recuadro XVIII. Expansión latinoamericana del Grupo Santander Central Hispano.

⁵⁵ Para la información más actualizada sobre Argentina véase el Apéndice II y III de este libro.

⁵⁶ Tienen por objetivo para el 2002, aumentar los beneficios en un 10% hasta situarlos en 1.860 millones de dólares

Al comienzo de 2002, SCH tenía en Latinoamérica una cuota del 10.5% en créditos y del 10.3% en recursos. Controlaba el 13.9% de las pensiones, el 8.2% de los fondos de inversión y el 10.4% de los depósitos.

TABLA XXX. SCH. EL IMPACTO DE ARGENTINA

IMPACTO DEVALUACIÓN EN EL VALOR EN LIBROS DEL BANCO RÍO (Datos en millones de euros)				
	(%)	VTC	Fondo de Comercio	Total Coste Consolidado
Participación	80.3	967	245	1.212
Efecto devaluación*	-	-398	-	-398
Subtotal	-	569	245	814
Opción	18.5	131	242	373

El fondo especial de 1.287 millones de euros cubre la totalidad del valor contable y fondo de comercio del Banco Río

* Contra reservas

Fuente: SCH.

BBVA continúa su apuesta Argentina, y para hacer frente a la situación ha realizado un fuerte saneamiento que alcanza los 1.889 millones de euros, que se contabilizan contra patrimonio y resultados con el fin de cubrir toda la inversión realizada en aquel país a través del Banco Francés, la gestora de pensiones Consolidar y las empresas participadas. Se confía que con estas medidas, el banco funcione durante el 2002 sin la necesidad de ser recapitalizado (de lo contrario la situación de permanencia se puede ver seriamente afectada).

El criterio utilizado para ese saneamiento es llevar contra su patrimonio el efecto de la devaluación del peso frente al dólar y el resto contra resultados. En total, BBVA ha dotado 535 millones de euros contra recursos propios y otros 1.354 millones contra resultados (véase Gráfico XXVII). El efecto de esta segunda provisión al beneficio atribuido ha sido de 743 millones de euros, mientras que Argentina ha contribuido al beneficio final con unas pérdidas de 218 millones de euros. Por todo lo cual, el impacto total que han tenido que soportar; SCH, BBVA se eleva a 3574 millones de euros.

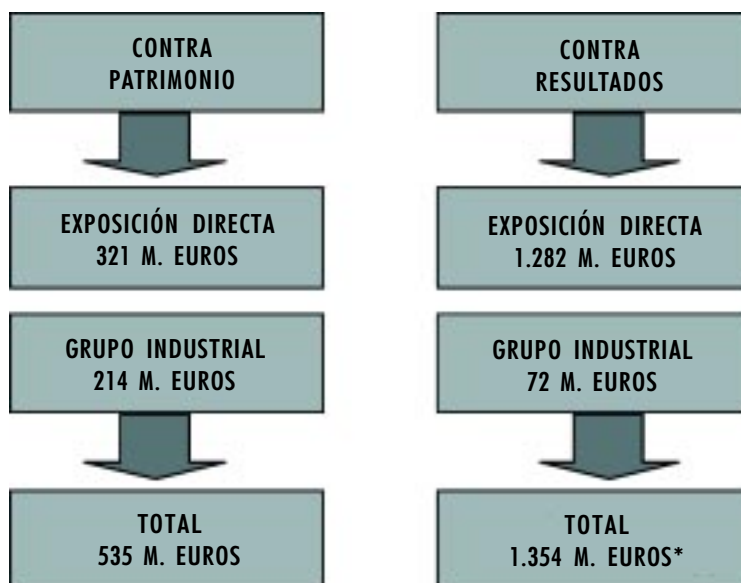
BBVA contabilizó un beneficio en América Latina de 446 millones de euros, un 5.7% menos que el ejercicio anterior debido a los sanea-

mientos de Argentina. Sin ellos, hubiera alcanzado un atribuido de 972 millones de euros. Para 2002, se estima alcanzar una cifra máxima de 850 millones.

Entre sus planes para ampliar sus actividades, el grupo impulsará la inversión crediticia en el mexicano Bancomer, su franquicia más importante, tras un año de reducción de costes y crecimiento de márgenes. En el año 2001, los beneficios procedentes de la entidad azteca supusieron casi el 90% del total de los resultados del BBVA en Latinoamérica. BBVA, concluyó en octubre de 2001 la integración de las redes en este país, obteniendo un beneficio atribuido de 397 millones de euros. Bancomer continuando con su plan de saneamiento y reestructuración, de empleados durante el 2002.

Ha sido precisamente el efecto Argentina, quien ha malogrado el objetivo del 24% de beneficio que se fijó en el «Programa Crea», para posteriormente revisarlo tras comenzar la crisis argentina en octubre de 2001. Finalmente se situó en el 6%, porcentaje muy inferior respecto al primero. En el Gráfico XXVII se pueden observar las dos medidas adoptadas por el Banco contra la crisis.

GRÁFICO XXVII. BBVA: SANEAMIENTOS DEL GRUPO POR LA CRISIS DE ARGENTINA



Fuente: BBVA 2002.

En cuanto a la posible «contaminación», en contra de lo que se pregonaba en las anteriores, de momento, la crisis argentina, no ha cruzado las fronteras como puede observarse en el Gráfico XXVIII. El resto de la región, todavía no parece contagiada y, como sucede a las empresas españolas, las importantes multinacionales americanas presentes allí esperan acontecimientos antes de actuar.

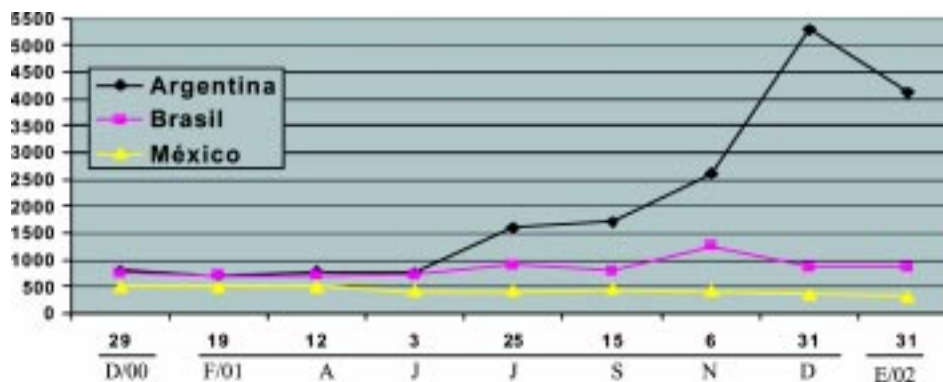
México *está* (todo lo parece indicar) fuera de alcance, máximo cuando es considerado desde «enero 2002» como país no emergente, obteniendo la calificación para su deuda de BBB. Es por ello, y por las posibilidades de expansión de este país, que México sea un objetivo prioritario para BBVA.

Chile es el otro país, cuyas deudas tienen al igual que México, grado de inversión, lo cual significa que son confiables en su capacidad de pago. Aunque es de esperar, que se produzca una invasión de productos argentinos, como una caída de su turismo. Mientras que Brasil, tampoco se ha visto afectado –tiene elecciones presidenciales en el 2002– por la devaluación del peso argentino, hasta el punto que octubre de 2001 el PIB creció el 1.7% y para el 2002 se confía que llegue el 2.5% por la mejora de sus exportaciones y recuperación de la demanda interna⁵⁷. Además, no le ha supuesto la crisis argentina problemas para obtener financiación de los mercados internacionales. Concretamente, en enero 2002, consiguió 1.250 millones de dólares, 250 millones más de lo previsto.

El país relativamente más contagiado ha sido Uruguay, que ya ha realizado ajustes fiscales, siendo además perjudicado por un menor turismo argentino (posteriormente sufriría un serio contagio).

⁵⁷ CEPAL advierte de que la evolución brasileña depende de una bajada del tipo de interés, que sólo será posible si el real se mantiene estable. Por otra parte, el sector turístico dejará de percibir 156 millones de dólares de los viajeros argentinos. UBS Warburg pronostica que Brasil crecerá el 2.5% en 2002 y el real terminará el año a 2.60 unidades por dólar, siempre y cuando no se agrave la crisis argentina y no gane las elecciones presidenciales de octubre de 2002 el candidato de la izquierda Luiz Inacio Lula da Silva.

GRÁFICO XXVIII. CRISIS ARGENTINA.
RIESGOS DE CONTAGIO MOMENTÁNEAMENTE CONTROLADOS



Fuente: Cepal 2002.

Es de esperar pues, siguiendo la doctrina aplicada por los bancos españoles de actuar con prudencia y visión de conjunto, sin olvidar la máxima eficiencia para los accionistas, que las consecuencias de la situación en el país austral y en otros países sean bastante asumibles.

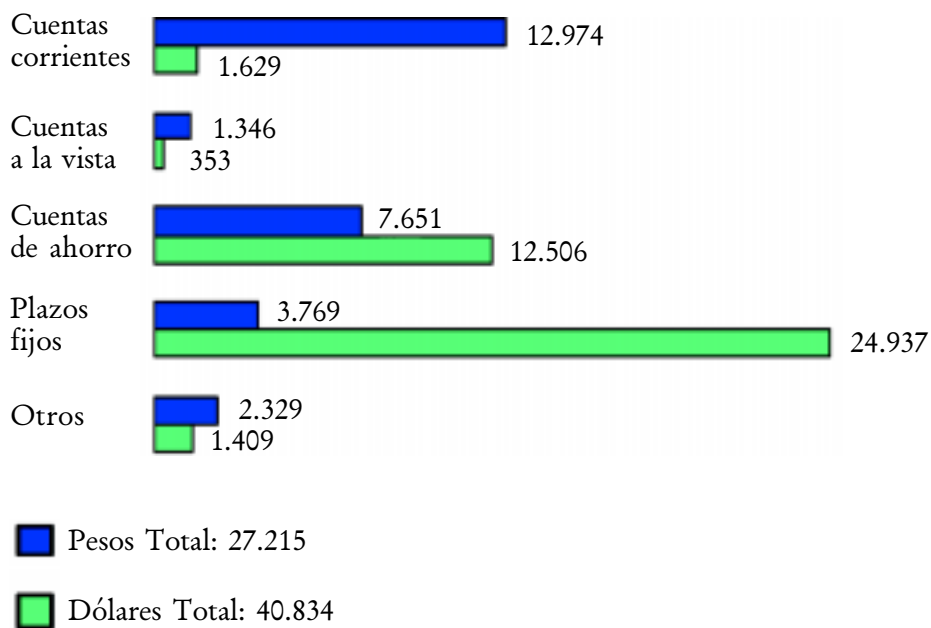
Sin duda que, aquello de actuación global y pensamiento local, pasa a considerarse como vector clave en la estrategia que SCH-BBVA aplican desde sus posiciones consolidadas en los mercados globales. Su tamaño y eficiencia respectivamente, serán condiciones que prevalecerán ante esta situación, para conseguir salir aún más fortalecidos y mejor posicionados en esta batalla internacional que no acaba más que comenzar.

Finalmente, señalar que estas estrategias inversoras, deben tener como guía el tiempo, que en estos casos se contempla a largo plazo, como indicador de la incansable y permanente búsqueda del rendimiento excepcional en la creación de valor para clientes, accionistas y empleados. En otras palabras: la estrategia⁵⁸ no es fácil. Es un mapa de carreteras constantemente actualizado, que incluye múltiples oportunidades y desafíos para obtener y crear un crecimiento rentable y sostenible.

⁵⁸ Según un gran banquero español, líder en América Latina, existen únicamente dos clases de estrategias bancarias: las prudentes y las malas.

Este pensamiento, que encaja con la dimensión operativa de BBVA y SCH, será el que le permita continuar avanzando en su mejora de competitividad, eficiencia y excelencia, propia de estos dos grandes líderes mundiales.

GRÁFICO XXIX. DEPÓSITOS DEL SISTEMA BANCARIO ARGENTINO



Fuente: Ministerio de Economía Argentino, 2002.

**TABLA XXXI. DISTRIBUCIÓN DE LOS CRÉDITOS
DEL SISTEMA BANCARIO ARGENTINO**

Préstamos	Millones de pesos	Millones de dólares
Adelantos en cta. corriente	1.623	887
Otros adelantos	504	1.765
Documentos a sola firma	1.778	9.507
Documentos descontados	959	238
Documentos comprados	427	494
Hipotecarios	8.726	7.151
Prendarios	1.589	1.991
Personales	3.896	717
Tarjetas de créditos	2.535	921
Créditos documentados	8	182
Otros préstamos	2.013	22.866
Varios	68	127
TOTAL	26.126	48.846

Fuente: Ministerio de Economía de Argentina (marzo, 2002)

11. SCH-BBVA. Mantienen sus Ranting

La agencia de calificación Standard&Poors (SPP), considera que la inconsistencia en el crecimiento de la economía mundial, unido a mayores tasas de morosidad en general, provocarán un mayor endeudamiento de las empresas durante el 2002, pues necesitarán contar con una financiación más agresiva. Este hecho podría provocar una revisión a la baja de los rating de los bancos.

De hecho, durante el 2001, las entidades bancarias se sirvieron de la deuda para financiarse, lo que ocasionó una reducción de la calificación crediticia de 39 instituciones, frente a una revisión al alza de 25 bancos sobre un total de 498 ranting a bancos (Véase Tabla XXXII). No obstante, S & P considera que el sector bancario no tendrá movimientos dramáticos en sus calificaciones crediticias, ya que la volatilidad actual está compensada con la mejora de la eficiencia bancaria.

La firma destaca que las dos principales entidades españolas, SCH y BBVA, registrarán significativas pérdidas en sus filiales argentina, aunque sus provisiones las cubren totalmente (2002).

Razón por la cual «su ranting no cambiará» por el momento. «Sólo una situación extremadamente negativa o el contagio de Argentina a Brasil o México obligaría a S&P a modificar a la baja sus ranting». Añadiendo que ante un mayor deterioro de la situación, los bancos podrían decidir salir de Argentina.

Para la agencia, España tiene un sistema financiero sólido y de las 15 entidades que analiza, todas tienen una perspectiva estable, a excepción del SCH y Caja Madrid, que la tienen negativa.

SCH es la entidad española que más vulnerable se presenta ante situaciones de deterioro económico, tras su cuantiosa inversión para la adquisición de Banespa en Brasil. BBVA mantiene una perspectiva estable «ya que más de la mitad de sus inversiones en la región están en México». Además, «BBVA siempre ha sido conservador en la colocación de su capital».

S&P considera que Caja Madrid ha dado un vuelco a su perfil de financiación, que incrementa el riesgo de su crédito. «Si continúa esta estrategia, orientándose hacia negocios arriesgados, crecerá la presión de su rating». S&P reafirmó las calificaciones de la Caja en el largo plazo (AA+) y en el corto (A-1+).

Por otro lado, durante el 2001 se registraron dos récords negativos; tanto en las rebajas de rating como en el incumplimiento de pagos, una tendencia *que se mantendrá este año 2002. Este hecho* obedece a un ciclo de desaceleración económica, que se prolongará *al menos durante el primer semestre del 2002, dependiendo de la recuperación de la economía americana*⁴⁹, año en el que las emisiones de deuda crecerán considerablemente. En la siguiente Tabla XXXII se observa el ranting en Europa, África y Oriente Medio en 2001.

⁴⁹ La economía de Estados Unidos creció un 1,7% en el cuarto trimestre del año 2001, según los datos definitivos del período del Departamento de Comercio. El producto interior bruto (PIB) creció el 1,2% marcado por una suave recesión y los traumáticos ataques del 11 de septiembre. La tendencia al alza del PIB al cerrar el año hace pensar que durante el 2002 se puede estar produciendo una recuperación sostenida, sino surgen nuevas complicaciones (guerra con Irak).

**TABLA XXXII. EL RANTING EN EUROPA,
ÁFRICA Y ORIENTE MEDIO (2001)**

	Nuevos Ranting	Subida de las calificaciones	Bajada de las calificaciones	Total ranting 2001
Instituciones Financieras	33	25	39	498
Misiones estructuradas	542	18	32	1.370
Gobiernos regionales	22	11	51	42
Industria	90	36	118	552
Aseguradoras	106	28	69	732
Países soberanos	2	12	3	49
TOTAL	795	130	266	3.343

Fuente: Standard & Poors.

Sin embargo un estudio realizado por el banco de inversión Fox-Pitt Keltoy del grupo Swiss Re, destaca que la banca española, a pesar de su exposición en Latinoamérica, figura entre los primeros puestos de Europa en los rankings por rentabilidad, solvencia y eficiencia, situándose entre los más fiables y saneados. Destaca el informe que «figuran entre los menos arriesgados por sus altos ratios de capitalización, calidad de los activos y provisiones», aspecto este último en el que sobresalen, incluso sobre la solvente banca británica, que tiene niveles de cobertura de morosidad más bajas, aunque justificadas por el elevado peso de los créditos hipotecarios en su cartera crediticia. Estos créditos tienen más garantía y no requieren igual nivel de cobertura. Por presentar las mejores cifras, destaca en primer lugar Popular y Bankinter, seguido de Northern Rock, Alliance & Leicester, Danske, Erste, Dexia, CBG, Baer y Anglo Irish. Otra vez los peor parados del análisis son los italianos Banca di Roma, Monte dei Paschi, Banca Nazionale del Lavoro (BNL), IntesaBCI y, como novedad, el francés Credit Lyonnais.

En la siguiente Tabla XXXII podemos observar distintos parámetros sobre la presencia en América Latina de BBVA y SCH en el 2000. Mientras que el Gráfico XXX recoge el ranking de mayores bancos latinoamericanos.

**TABLA XXXIII. PRESENCIA GLOBAL DE SCH Y BBVA
EN AMERICA LATINA (2000)**

	Activos (mill. De dólares)	Cuota Créditos (%)	Número de oficinas	Número de empleados
BBVA	108.667	10	4.491	66.938
SCH	95.443	9,9	4.864	72.314

Fuente: Las propias entidades (2001).

**GRÁFICO XXX. LOS MAYORES BANCOS PRIVADOS
LATINOAMERICANOS
(Capitalización en millones de dólares
a 28 de febrero de 2002)**

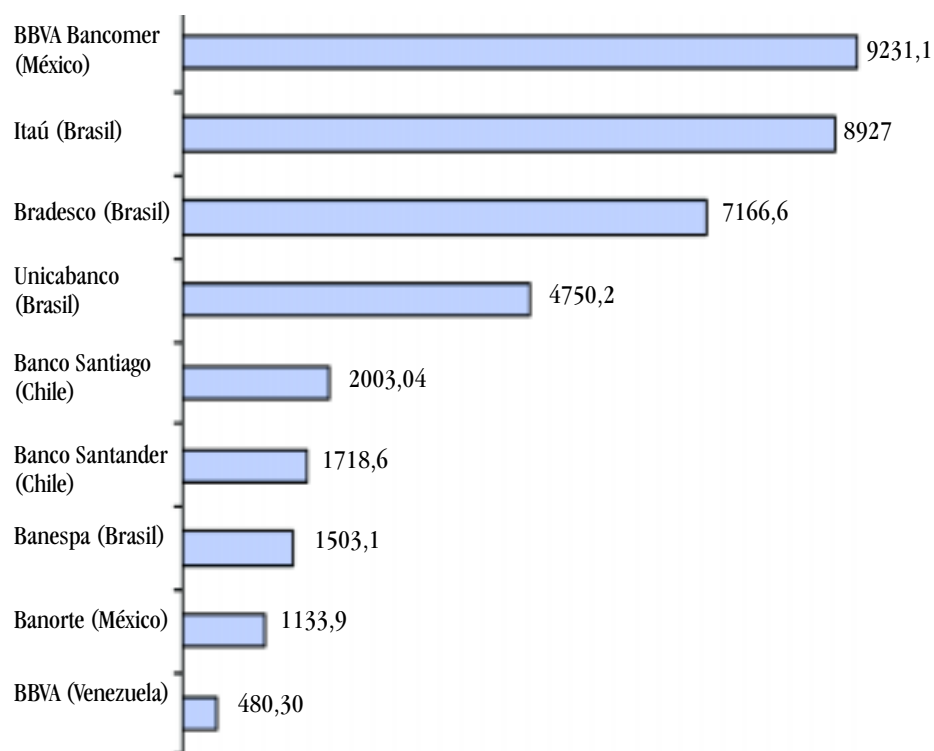
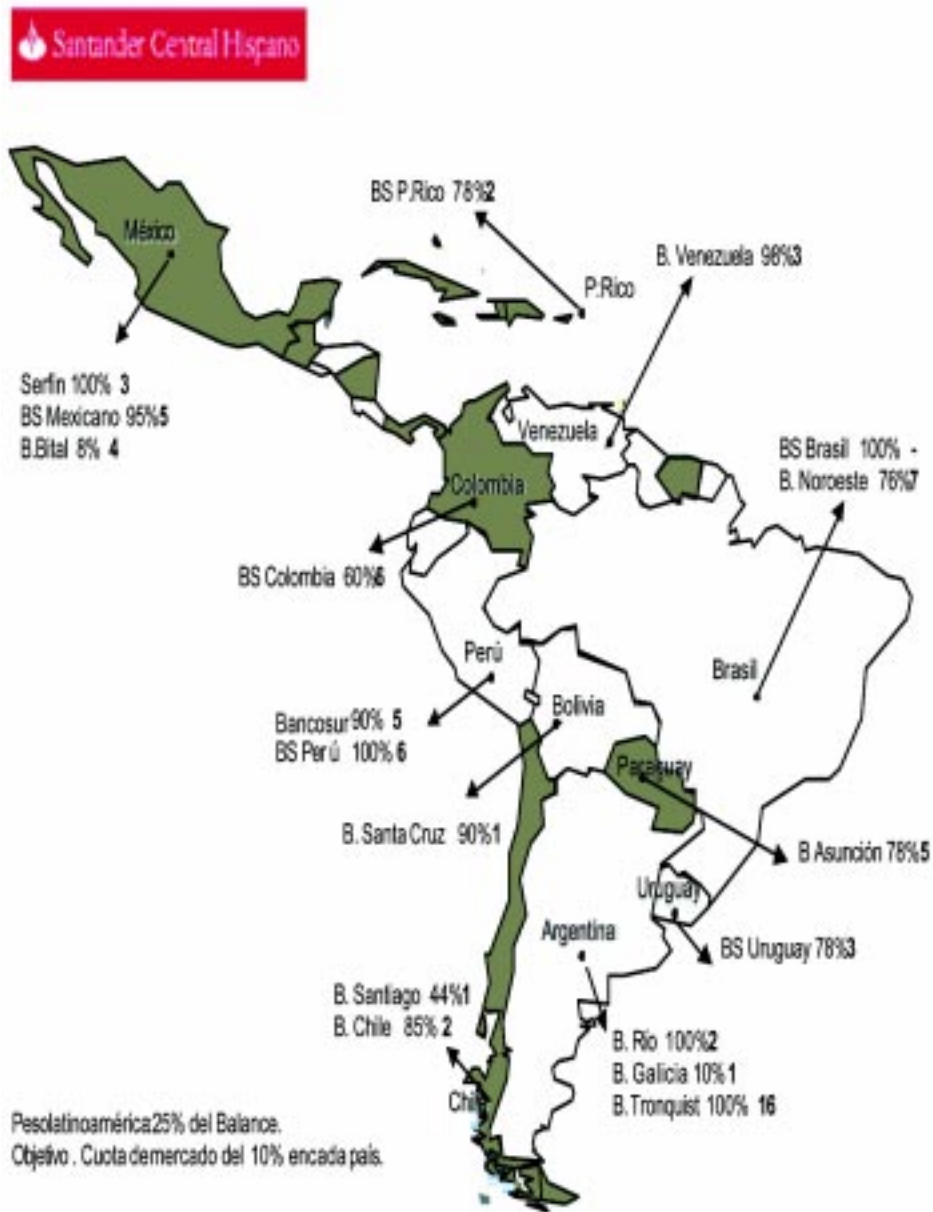
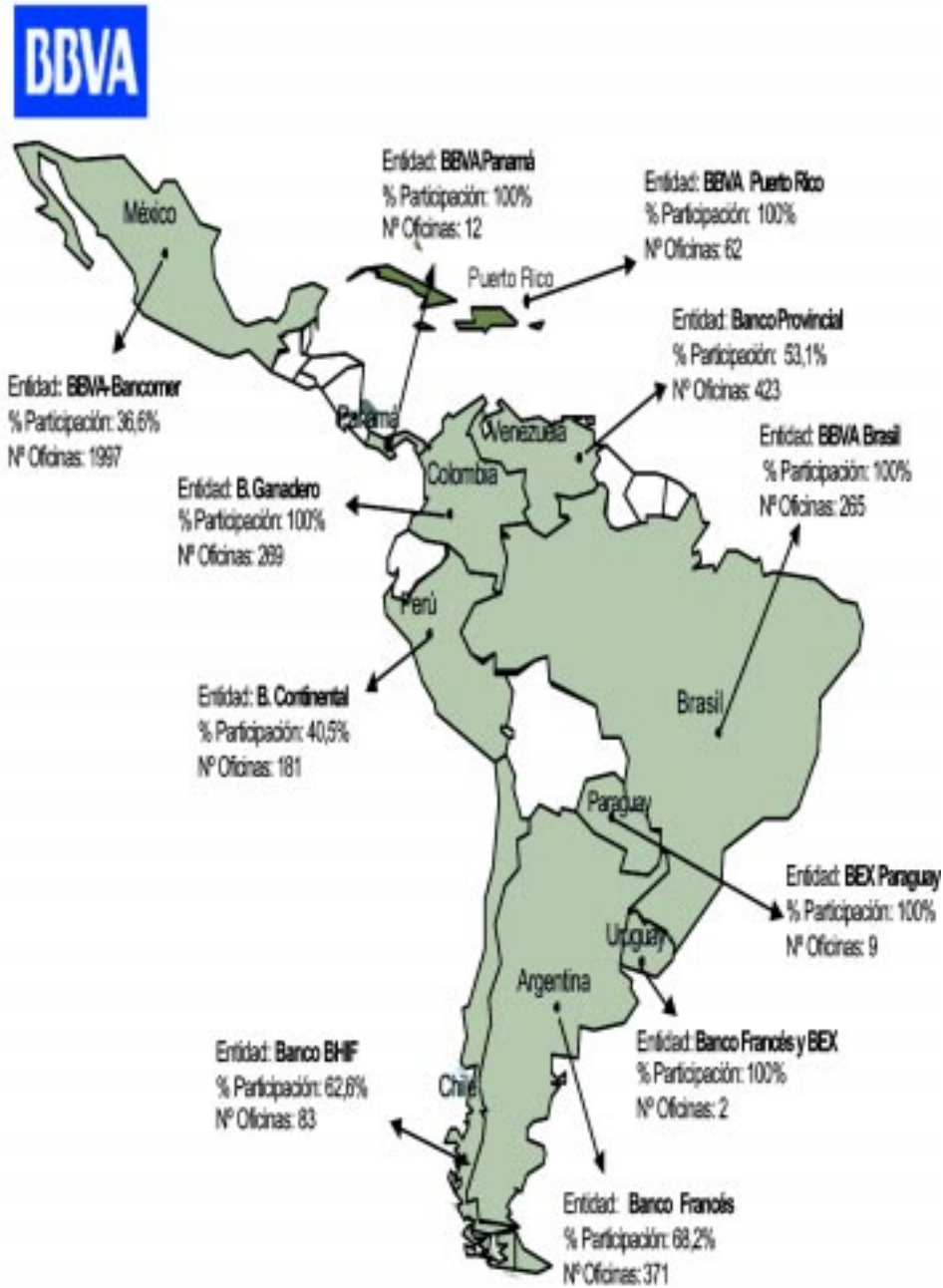


GRÁFICO XXXI. SCH. PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA*



* Año 2000.

GRÁFICO XXXII. BBVA. PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA*



* Año 2000.

III. LA EMPRESA ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA⁶⁰

1. REPSOL YPF⁶¹

En 1986 se crea REPSOL, con un único accionista, INH, organismo público nacido cinco años antes, y que incorporaba las participaciones estatales en compañías del sector de los combustibles. La privatización de REPSOL se inicia en 1989, con una oferta pública de venta de un 26% de sus acciones, y este proceso culminará en 1997. Dos años más tarde, en 1998, REPSOL da un paso de gigante para convertirse en una multinacional, al adquirir la compañía petrolera argentina YPF, cuyo proceso privatizador se había iniciado en 1998. Durante el 2000 se concluye exitosamente el proceso de integración de REPSOL YPF. La adquisición de la petrolera austral supone la adaptación a un entorno en creciente competitividad, pero también supone un importante aumento en el nivel del endeudamiento financiero, hasta alcanzar un nivel de deuda sobre capitalización del 73%. Este ratio se ha ido aligerando en los siguientes años, a consecuencia de políticas de saneamiento y ajustes financieros.

El proceso de internacionalización de REPSOL se inicia gracias a la desregulación en el mercado español de combustibles, y en este proceso se distinguen dos orientaciones: una inicial, tímida, con destino a países europeos cercanos (Francia, Portugal, Reino Unido), hasta el año 1994

⁶⁰ Para más detalle y una directa descripción de la internacionalización de la empresa española puede verse: Casilda Béjar, Ramón (Coordinador). *Las Multinacionales españolas*. Revista ICE. Nº 779. Ministerio de Economía. Madrid. Junio-Julio 2002.

⁶¹ La principal fuente para la elaboración de este apartado ha sido el Informe Anual 2001 de REPSOL YPF.

aproximadamente. Y desde el año 1996, con la adquisición de Astra en Argentina, una clara vocación inversora hacia el continente latinoamericano, constituyéndose la expansión en esta región un objetivo estratégico.

Las razones de esta nueva orientación son diversas, tales como la experiencia positiva previa de otras empresas españolas (industriales y bancarias principalmente) en la región o las facilidades para la gestión derivadas de factores culturales, históricos y legislativos. Pero la clave hay que encontrarla en la situación de estos países en los noventa, calificados entonces como *países emergentes*, y que ofrecían atractivas oportunidades de inversión, con mercados de fuerte crecimiento energético e inicio de procesos de privatización, todo ello dentro de un profundo cambio en el modelo económico. En definitiva, frente a un mercado español ya saturado, Latinoamérica ofrecía a mediados de los noventa interesantes posibilidades de crecimiento. Ello explica datos tales como el de que, del total de inversión en desarrollo del 2001 (1.288 millones de euros), casi un 80% se concentrara en Argentina (57%), Venezuela (15%) y Bolivia (7%), mientras que en España este porcentaje sólo alcanzara el 4%.

En el Gráfico XXXIII se observa el número de estaciones de servicio (EE.SS.) de REPSOL YPF durante el año 2000, y en donde llama la atención que una tercera parte de las mismas radican en Argentina, país donde REPSOL llevó a cabo una acertada integración con YPF, compañía petrolera pública hasta el año 1999.

Geográficamente, REPSOL YPF se encuentra en los siguientes mercados latinoamericanos: Bolivia, Argentina, Perú, Venezuela, Colombia, México, Trinidad y Tobago, Chile, Cuba, Ecuador y Brasil. La estrategia de penetración varía según el país de que se trate, aunque encontramos rasgos distintivos. Se observa que el primer paso en la internacionalización de REPSOL YPF consiste en la integración de las empresas adquiridas, así como en la asociación con socios locales e internacionales, con el objetivo de minimizar la exposición al riesgo. Y que una vez asentadas las posiciones en distintos países, se persigue la creación de redes integradas de gas por áreas geográficas, lo cual permite llegar con importantes ventajas a diferentes mercados. Esta estrategia bifásica tiene su base en el gas natural, combustible sobre el que gira la producción eléctrica a comienzos del nuevo milenio.

GRÁFICO XXXIII. EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN,
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS ACTIVOS*

* Año 2000.

REPSOL YPF es, a 31 de diciembre de 2001, la primera compañía privada en producción de petróleo y gas en Latinoamérica. Analizando la región en cifras, y comparándola con los totales de la empresa, para un mejor análisis de la expansión latinoamericana, nos encontramos que las inversiones en el continente en los años 2001 y 2000 fueron de 2.584 y 3.713 millones de euros respectivamente. En el año 2001 las actividades de REPSOL YPF en Latinoamérica han supuesto el 53,5% de los activos del grupo, el 27,8% de los ingresos de explotación y el 48,1% del resultado operativo. A efectos comparativos, el valor de estas mismas magnitudes durante el 2000 fueron 56,7%, 28% y 53,4% respectivamente. En el siguiente Gráfico XXXIV puede observarse la distribución geográfica mundial de los activos de REPSOL YPF, y vuelve a comprobarse que las principales cuencas y mercados se hallan en Latinoamérica.

GRÁFICO XXXIV. NÚMERO DE EE.SS. DE REPSOL YPF
POR PAÍSES*



* Año 2000.

Estudiando la situación latinoamericana de REPSOL YPF país por país, nos encontramos con que analizar REPSOL YPF en Latinoamérica significa centrarse casi exclusivamente en Argentina, país, donde el valor de sus activos totales casi iguala a los situados en España (20.544 millones de euros en el país austral frente a 20.933 en España para el 2001), y en donde el valor de las inversiones durante el 2000 (2.209 millones de euros) superó las destinadas a nuestro país (2.134 millones), pero también a las destinadas al resto de Europa (36 millones), resto de Latinoamérica (1.504 millones), Norte de África y Medio Oriente (95 millones), y también al Lejano Oriente (13 millones):

Al igual que en Bolivia, la compañía cuenta con una posición de liderazgo en las reservas de gas natural para el nuevo milenio en Argentina. El papel estratégico de este dato es indudable, así como las excelentes perspectivas de crecimiento que se estiman en el país austral; perspectivas que se basan en mayores cuotas de productividad, en la maduración de los negocios y en la mayor integración de las distintas actividades.

No obstante lo anterior, el año 2001 ha sido muy adverso para todas las empresas españolas en Argentina, pero muy especialmente para REPSOL YPF, debido a la fuerte intensidad inversora en este país, y a la escasa flexibilidad financiera de un negocio con altísimos costes fijos. Durante este año la situación política trajo muy malas noticias para la empresa española, como por ejemplo la derogación del régimen de convertibilidad del peso argentino con el dólar estadounidense, la pesificación de las tarifas anteriormente dolarizadas o el establecimiento de impuestos a la exportación de crudo y productos refinados. Todo ello llevó a la necesidad de realizar saneamientos por valor de 1.450 millones de euros durante el 2001, con cargo a la reserva de conversión, y provocando una reducción en el beneficio neto del 2001 de casi un 60% (57,8%), en relación al del ejercicio precedente.

Pese a estos datos tan poco optimistas para abrir un nuevo siglo, REPSOL YPF plantea una estrategia de permanencia en Latinoamérica, consciente de que desde un primer momento, y exceptuando situaciones puntuales, tales posiciones han contribuido con resultados positivos. La construcción de una nueva planta durante el 2001 en Plaza Huincul (Argentina) durante el 2001, centrada en el gas natural como materia prima básica, refuerza la idea de que este combustible generará toda la producción eléctrica futura, y de que será Argentina el país desde el cual REPSOL YPF, y mediante una red integrada, buscará las oportunidades de crecimiento que se presenten en Brasil (búsqueda de alianzas con Petrobras, la petrolera mayor de América Latina), como en otras áreas de Latinoamérica, costa del Pacífico y Estados Unidos. Se trata de un crecimiento centrado en la necesidad de una fuerte base clientes y tamaño, que en otro caso le proporciona Argentina.

**RECUADRO XXI. MOODY'S REBAJA
LA CALIFICACION DE REPSOL YPF**

REPSOL ha sido la empresa española más perjudicada por la crisis económica argentina. Aunque aún está por definir cómo se aplicará el impuesto a las compañías petroleras, la petrolera ha realizado provisiones de 2.738 millones de euros, de los que 1.450 millones han sido con cargo a reservas, con el objetivo de proteger a sus filiales argentinas.

Del importe provisionado, 821 millones de euros han ido destinados al Gobierno argentino para el pago del impuesto creado sobre las exportaciones de crudo y 189 millones de euros tienen como fin el saneamiento de los gastos financieros de la deuda, dado el incremento del valor de ésta en dólares. No hay que olvidar que a raíz de la devaluación del peso argentino éste pasó de una relación igualitaria con el dólar a valer un 41,2% menos. El resto del importe provisionado tiene como objetivo proteger a las filiales argentinas durante los momentos más difíciles derivados de la crisis.

El beneficio neto de la petrolífera en el 2001 fue de 1025 millones de euros, un 58% menos que el valor alcanzado en el ejercicio precedente. Este resultado de la petrolera está en línea con el obtenido en 1999 (1021 millones de euros), precisamente el año de la adquisición de la petrolera argentina YPF.

Así las cosas, la agencia estadounidense de calificación de solvencia Moody's rebajó (febrero 2002) la nota de REPSOL YPF por su exposición en Argentina. Moody's puso bajo vigilancia a Repsol y anunció que nuevamente revisaba a la baja la calificación de solvencia de la petrolera a mediados de diciembre pasado. La agencia también rebajó a la filial estadounidense de YPF, Maxus Oil.

Por su parte la también agencia estadounidense de calificación de riesgo, Standard and Poor's, directamente rebajó la nota de la compañía debido a las deudas de YPF. También, la agencia europea Fitch IBCA puso en revisión a la baja a REPSOL YPF.

Fuentes: Informe Anual 2001 de REPSOL YPF y elaboración propia.

2. TELEFÓNICA⁶²

Las OPAs de Telefónica, S.A. en América Latina, lanzadas el 12 de enero de 2000 y concluidas a lo largo del mes de julio, junto con la compra de la participación del socio argentino CEI (cerradas en diciembre de 2000), permitieron aumentar significativamente las participaciones en las principales operadoras: Telefónica de Argentina (del 28.8% al 97.9%), Telesp (en Brasil, del 17.5% al 86.6%), Telefónica del Perú (del 40% al 97.9%) y CTC (en Chile, del 17.6% al 75.6%), a través de una oferta pública de adquisición de acciones sin precedentes. La operación, conocida por el nombre de «Operación Verónica», abrió la puerta al proceso de articulación del Grupo por líneas de Negocios de ámbito global al permitir la reordenación de los activos por negocios en lugar de por países.

Dicha operación, así como la consiguiente segregación por líneas de negocio llevada a cabo por Telefónica S.A. en el año 2000, la convirtieron en el mayor inversor de la región Latinoamericana, con vocación de permanencia a largo plazo, y líder indiscutible del negocio de telefonía fija con más de 45 millones de líneas gestionadas⁶³, de las cuales casi 25 proceden de países distintos de España. La gestión integrada de los negocios de telefonía fija ha significado la captación de importantes sinergias y economías de escala para el grupo. De los buenos resultados en el proceso de internacionalización del Grupo Telefónica, hablan los siguientes datos: más de la mitad de los 78 millones de clientes de Telefónica se encuentran fuera de España, y la contribución de los ingresos internacionales sobre los totales en el ejercicio 2001 alcanzó el 47%.

A lo largo del año 2000, la fuerte expansión de las operaciones en Brasil ha permitido compensar los efectos recesivos registrados en Argentina y Perú y el impacto negativo del nuevo decreto tarifario de Chile. En el 2000, Telefónica Latinoamericana contaba con un total de 22 millones de líneas en servicio (de las que gestionaba directamente 19.3 millones) lo que supone una tasa de crecimiento interanual del 15%.

⁶² La fuente para la realización de este apartado ha sido «Informe Anual 2001» de Telefónica S.A.

⁶³ Telefónica no está solamente presente en América Latina a través de la telefonía fija, sino que también lo está mediante otras líneas de negocio: Telefónica Móviles (telefonía móvil), Terra (acceso y contenidos en Internet), Admira (media), Atento (call centers), Emergia (transmisión de datos) o TPI (Páginas Amarillas).

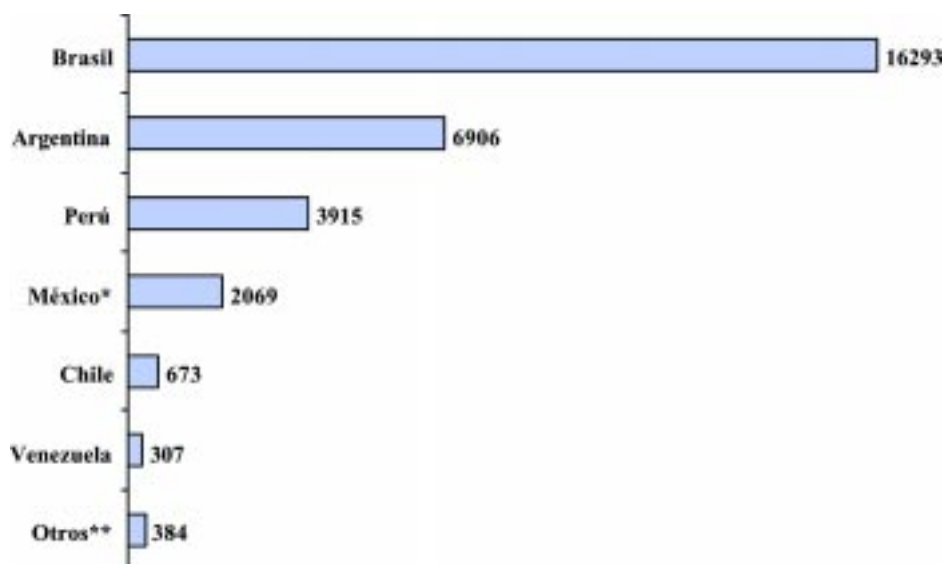
Por otra parte, el EBITDA⁶⁴ generado por el Grupo Telefónica Latinoamericana superaba los 5.300 millones de euros y ascendió a más del 45% del EBITDA total. En el ejercicio 2001, sin embargo, el EBITDA descendió a 5.163 millones de euros, el equivalente a un 43,1% del total.

Junto a la rentabilidad económica, Telefónica también está preocupada por el bienestar y desarrollo de los países en los que está presente, tratando de devolver a la sociedad parte de lo que recibe de ella contando con sus importantes Fundaciones en cada uno de los países que está presente. En definitiva, Telefónica ha contribuido decisivamente a la modernización de las telecomunicaciones y a la extensión masiva del servicio telefónico en los países en que se ha implantado.

Antes de analizar la situación del Grupo en cada una de sus posiciones latinoamericanas, es interesante conocer el volumen de inversión financiera total que Telefónica ha desembolsado en cada uno de ellos (Gráfico XXXV). Desde que la empresa española inició su expansión en la región, y hasta el 2001, el total invertido sobrepasa los 30.000 millones de dólares USA, siendo destacado el período inversor comprendido entre 1998 y 2001, en el cual se concentran más de dos tercios de la cantidad anterior (no hay que olvidar que el año 2000 fue la fecha de la llamada Operación Verónica).

⁶⁴ El EBITDA se define como el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

GRÁFICO XXXV. INVERSIÓN FINANCIERA DE TELEFÓNICA EN LATINOAMÉRICA POR PAÍS



*No incluye la adquisición del 65% de Pegaso (México).

** Incluye la inversión en Puerto Rico, Guatemala, El Salvador, Colombia y Uruguay.

BRASIL

Telesp, operadora de telefonía en el estado de São Paulo, cerró el año 2000 con un total de 10,596 millones de líneas en servicio, lo que supone un incremento del 28% con respecto al cierre de 1999. El ritmo mensual se situó en 215.000 altas/mes, reduciéndose un 53% la lista de espera. La red alcanzó una digitalización del 94% y una productividad total de 790 líneas por empleado, constituyéndose como una de las operadoras más eficientes del mundo. Destaca el agresivo plan de instalación de ADSL en São Paulo, con un número de líneas ADSL previstas cercano a los países europeos como España o Gran Bretaña.

En octubre de 2000 se vendió la participación de Telesp en Ceterp Celular a Telesp Celular, cuyo principal accionista es Portugal Telecom. Asimismo, Telefónica Internacional y Portugal Telecom intercambiaron sus respectivas participaciones en SPT y Portelecom, ha permitido incrementar la participación de Telefónica Internacional en Telesp en 407

puntos. La anticipación del cumplimiento de metas por Telesp en São Paulo, a finales de 2001, permitirá al Grupo Telefónica optar a la prestación de todos los servicios de telecomunicaciones sin limitaciones territoriales. El potencial de mercado al que accedería Telefónica sería equivalente a lo que representa el actual negocio de telefonía en el Estado de São Paulo.

Por otra parte, la Agencia Nacional de Telecomunicaciones de Brasil (Anatel) ha autorizado a la filial brasileña del grupo español Telefónica la compra de acciones que tenía Iberdrola en distintas operadoras de telefonía brasileñas. El coste de la operación (con datos de marzo del 2002), asciende a 344,3 millones de euros que pagará cediendo a la eléctrica 19,13 millones de acciones propias. Telefónica adquirirá el 7% de TBS Calular Participaçòes, el 7% de Sudestecel Participaçòes, el 62,02% de Iberoleste Participaçòes, el 3,38% de Tele Leste Celular y el 3,48% de SP Telecomunicações Holding.

En septiembre del 2001 Telefónica Brasil logró eliminar las listas de espera de clientes, con un crecimiento interanual del 28%, dos años antes de lo previsto. Por tal motivo, y tal y como se ha indicado, se ha permitido tanto a Telesp como al resto de empresas del Grupo, operar a escala nacional.

ARGENTINA

Telefónica Argentina (TASA) cerró el 2000 con una base de servicio de 4,327 millones de líneas, lo que supuso un crecimiento del 7.1%, con un importante aumento del tráfico local por línea gracias al desarrollo de Internet.

Las cuotas de mercado de TASA de telefonía local, larga distancia nacional y larga distancia internacional ascendían en el 2000 al 52%, 41%, 47%, telecomunicaciones en el país. En noviembre 2000 se produjo la liberalización total del mercado con reducción del 50% de los precios de interconexión y la introducción del discado directo para la competencia en larga distancia, si bien este último no se hará efectivo hasta finales de 2001. En el ejercicio 2000, TASA incrementó la productividad un 12%.

La situación especialmente crítica que ha sufrido Argentina durante el ejercicio 2001 ha provocado la nueva valoración de los activos y pa-

sivos del Grupo en el país austral a un tipo de cambio de cierre de 1,5149 pesos por euro. El impacto de la crisis argentina ha sido de 1.424 millones de euros en los fondos propios consolidados adjuntos, y de 369 millones de euros sobre la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta. Todo ello sin contar el impacto adicional derivado de la incertidumbre económica, dado que cualquier tipo de cambio escogido adolece necesariamente, por la inestabilidad económica del país, de poco representativo. Además, y debido a un reciente cambio legislativo, el Grupo debe de negociar con el gobierno una nueva tarifa que determinará los fondos de flujos futuros. Pese a este entorno desfavorable, Telefónica ha salido fortalecida de la crisis demostrando un compromiso de continuidad en Argentina e Iberoamérica, y consiguiendo un EBITDA de 1523 millones de euros.

CHILE

Telefónica CTC Chile ha conseguido cerrar el año 2001 con unos resultados muy positivos. El decreto tarifario de 1999 había provocado cuantiosas pérdidas. Sin embargo, durante el 2000, gracias a unas drásticas medidas de control de gastos, unida a una agresiva campaña de publicidad para recuperar cuota de mercado a larga distancia, dando como resultado una ganancia de 2,3 puntos porcentuales, han permitido una vuelta a los beneficios. Se ha incrementado la productividad de la empresa y CTC Chile ha contribuido al EBITDA con 601 millones de euros.

PERÚ

Telefónica Perú cerró el ejercicio con más de 1.7 millones de líneas gracias, a la comercialización de innovadores productos prepago adaptados al mercado peruano, fundamentalmente dirigidos a capas de población de renta baja. El grado de digitalización alcanzó el 96% y el de vacantes se redujo en 2 puntos. La apertura del mercado en noviembre de 1999 no ha tenido un impacto significativo en pérdida de cuota de mercado de larga distancia nacional, que se mantiene en torno al 96%. Durante junio del 2001 se aprobó el nuevo Decreto Tarifario, con una

reducción de los precios de interconexión del 42%. Para el 2002 se han presupuestado 280 millones de euros (250 millones de dólares) para inversiones. El 18% de estos recursos se utilizarán para la ampliación de Telefónica Móvil de Perú, del sector de la telefonía celular. La decisión de destinar estos recursos al sector de los móviles se debe a que en el año 2001 la operadora italiana Telecom Italia Mobile (TIM) entró en el mercado de Perú que, gracias a ello, experimentó un importante crecimiento. Telefónica de Perú y TIM comienzan este año la batalla para la captación de nuevos usuarios. Por otro lado Telefónica Perú vendió recientemente el 100% del negocio Páginas Amarillas de la nación andina a TPI Perú, el principal editor de directorios del país andino. La operación ha supuesto unos ingresos de 35 millones de euros (31 millones de dólares).

Durante el año 2000, la empresa ha realizado un esfuerzo de contención de gastos que le ha permitido mantener el margen de EBITDA en un 69%, así como incrementar el ratio de líneas por empleado hasta 516 líneas en servicio/empleado. En el 2001 Telefónica del Perú ha incrementado notablemente el volumen de líneas prepago, hasta constituir el 32% de las líneas de servicio, lo que ha permitido una reducción de los gastos por incobrables y de personal.

PUERTO RICO

TLD, operadora de larga distancia de Puerto Rico, llevó a cabo a lo largo del 2000 una reestructuración, que se materializó en una reducción del 21% de la plantilla. En el 2001, TLD entró en beneficios, cerrando dicho ejercicio con 13 millones de euros de EBITDA, lo que supone un crecimiento del 269%.

Los objetivos globales de Telefónica Latinoamericana para el 2002 giran entorno a consolidar Brasil como base del crecimiento de futuro para Telefónica Latinoamericana. Un paso hacia ello ha sido el adelanto del cumplimiento de las metas de Telesp de diciembre de 2003 a diciembre 2001⁶⁵. Defender la rentabilidad de TASA y Telefónica del Perú

⁶⁵ La multinacional española presentó a Anatel las credenciales de cumplimiento de objetivos que originariamente estaban previstas para 2003. Por esta razón puede empezar a prestar sus servicios en todo el país que cuenta con más de 170 millones de habitantes, sin tener que adquirir nuevas concesiones.

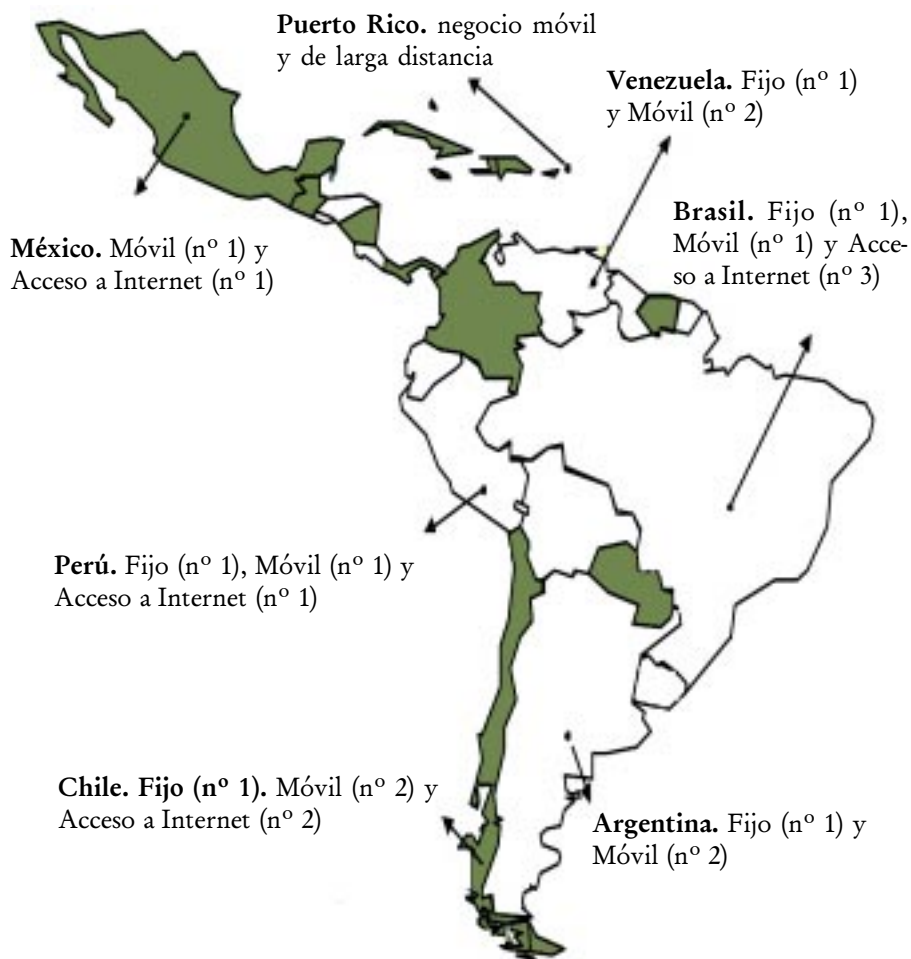
en el nuevo entorno competitivo y regulatorio: Minimizar el impacto negativo del Decreto Tarifario en Telefónica Chile (CTC⁶⁶), capturar sinergias tras la materialización de la Operación Verónica mediante la utilización de Centros de Servicios Compartidos, desarrollo de Centros de Competencia, adopción de sistemas de información comunes y cambio de los procesos de producción, que permitirán incrementar la eficiencia y reducir costes, se profundizará en el desarrollo de proyectos comunes (expansión del ancho de banda...), productos regionales, iniciativas e-business y financiación centralizada desde Telefónica Latinoamericana.

También hay que destacar que Telefónica a partir del 2002 expandirá sus negocios de telefonía, tanto fija como móvil, en todo el territorio de Brasil, de modo que está en situación de iniciar sus proyectos de expansión.

El segundo gran objetivo de Telefónica para el 2002 está en extender, a escala regional, el negocio de banda ancha mediante ADSL. Por otra parte, Telefónica Data, una empresa del Grupo Telefónica, protagonizará el primer experimento de E-Government en Argentina. La compañía que se dedica a la transmisión de voz y datos, instalación de redes, acceso a Internet y soluciones vía satélite, por todo lo cual proporcionará al Municipio de General Pueyrredón (Buenos Aires) los instrumentos informáticos para el desarrollo del proyecto de gobierno electrónico, el primero que se realiza en el país. La firma española se ha encargado del diseño e implementación de una red de interconexión de voz y datos entre el municipio y sus entes descentralizados. Ello mejora las webs de la Administración y facilita la interconexión entre los ciudadanos y el Gobierno municipal a través de la implantación de nuevos puentes públicos de acceso a la red. Telefónica Data cuenta con más de 70.000 clientes en 15 países de América Latina y Europa y en el ejercicio de 2000 obtuvo unos ingresos de 1.400 millones de dólares (1.512 millones de euros).

En resumen, el Grupo Telefónica tiene presencia no sólo en negocios de telefonía fija, móviles y acceso a Internet, sino también en mercados de datos, media, guías y call centers. En el siguiente Gráfico XXXVI se observa el ranking que ocupa Telefónica en sus seis mercados latinoamericanos más destacados con relación a las tres líneas de negocio básicas.

⁶⁶ Durante marzo de 2002, CTC demandó al Gobierno de Chile por este Decreto Tarifario que le ha supuesto unas pérdidas de 250 millones de dólares.

GRÁFICO XXXVI. TELEFÓNICA. LÍNEAS DE NEGOCIO BÁSICAS EN LATINOAMÉRICA

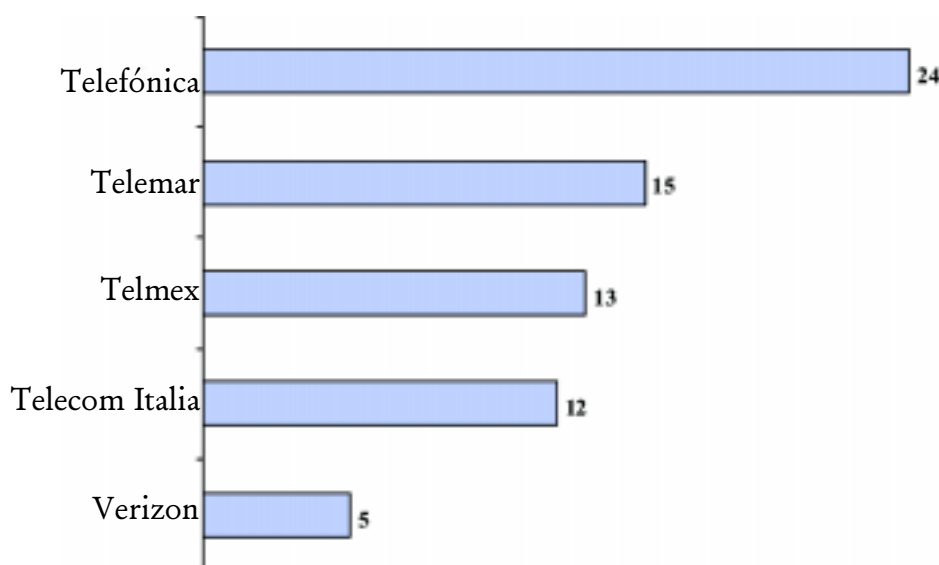
Fuente: Informe Anual 2001 y elaboración propia.

Como puede observarse en el Gráfico XXXVI, el Grupo cuenta con una posición de liderazgo en la región dentro del mercado de telefonía fija. Telefónica Latinoamericana alcanzó un resultado neto en telefonía fija en el año 2001 de 1275 millones de euros, cifra por primera vez superior al beneficio neto de Telefónica en España, que ascendió a 1078 millones de euros aproximadamente.

La estrategia de Telefónica Latinoamericana tras la Operación Verónica ha consistido en capturar las sinergias derivadas de la misma, mediante proyectos encaminados a homogeneizar los procesos internos, la eliminación de actividades duplicadas, la reducción progresiva de gastos operativos y, en definitiva, el aprovechamiento de las economías de escala.

En el Gráfico XXXVII se observa la posición de liderazgo del Grupo en el mercado de telefonía fija, representado las líneas en Latinoamérica un 54% del total de las mismas, con un crecimiento durante el ejercicio 2001 del 88%.

GRÁFICO XXXVII. LÍNEAS TOTALES EN LATINOAMÉRICA
POR OPERADOR (Millones de líneas)



Fuente: Informe Anual 2001 Telefónica

Para concluir la presencia del Grupo Telefónica en Latinoamérica, se recogen seguidamente dos Gráficos donde se sintetiza la cronología inversora de la empresa española en la región (Gráfico XXXVIII) y la posición del Grupo en Latinoamérica (Gráfico XXXIX).

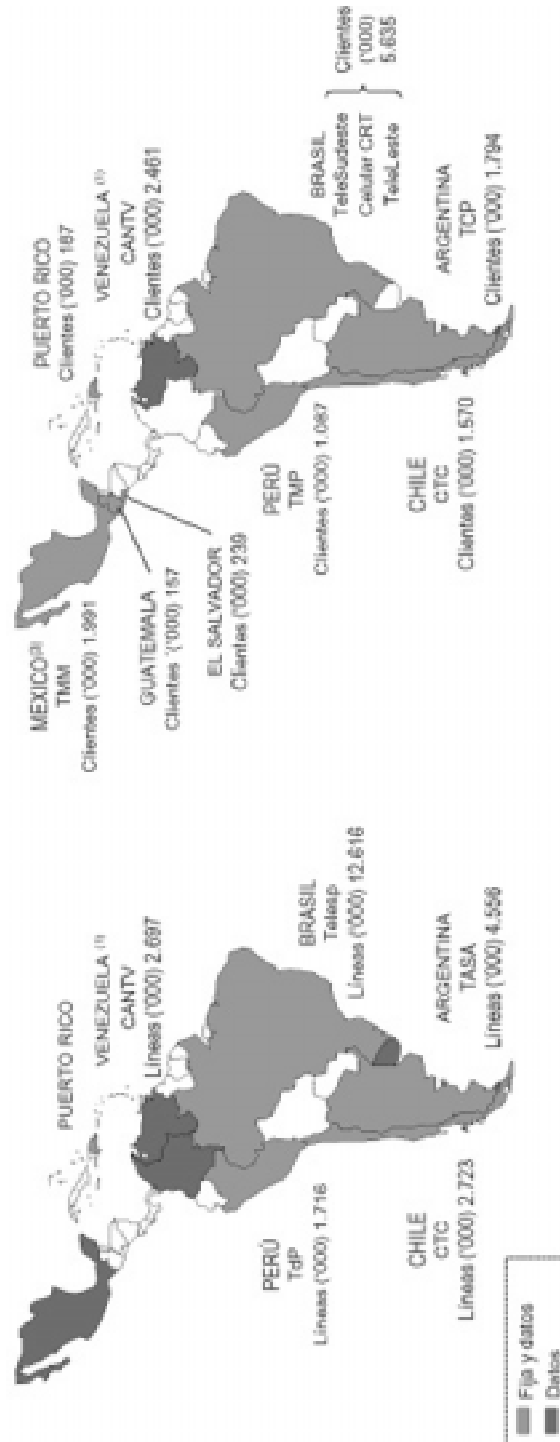
Es interesante añadir a este último Gráfico, y con relación a estrategias futuras, las perspectivas de negocio que ofrece el mercado de telecomunicaciones mexicano. México representa casi el 30% del PIB latinoamericano (según datos a diciembre de 2001), mientras que los ingresos de Telefónica por servicios de telecomunicaciones en ese país sólo alcanzan el 20% del total. En el resto de países donde Telefónica opera, la balanza entre proporción del PIB global e ingresos por servicios está casi equilibrada (así ocurre en Chile, Colombia, Venezuela o Argentina). Todo ello significa que la dirección de los futuros capitales hacia la región irán encaminados a incrementar el peso de México como baza fundamental para la expansión latinoamericana de Telefónica.

**GRÁFICO XXXVIII. CRONOLOGÍA DE LAS PRINCIPALES
INVERSIONES DE TELEFÓNICA EN LATINOAMERICA**

1990-97
<p>CTC (Chile) TASA (Argentina) Td (Perú) CRT (Brasil) CANTV (Venezuela) TLD (Puerto Rico)</p>
1998
<p>Telesp (Brasil) Telesudeste (Brasil) Teleleste (Brasil) Telesp celular (Brasil) Telefónica (El Salvador)</p>
1999
<p>Atento (Argentina, Brasil, Perú, Centroamérica) Data (Colombia, Brasil) Norcel y Cedetel Terra (Brasil, México, Chile, Argentina, Perú y Centroamérica) TLG (Guatemala)</p>
2000
<p>Operación Verónica (Telesp. Tasa, TdP y Telesudeste) Media (ATCO Argentina) Atento (Chile, Colombia y P. Rico) Data (México) Terra (Colombia, Venezuela)</p>
2001
<p>Móviles México (Bajacel, Movitel) Atento (México y Argentina)</p>
2002
<p>Móviles México (Pegaso)</p>

Fuente: Telefónica 2002

GRÁFICO XXXIX. EL GRUPO TELEFÓNICA EN LATINOAMÉRICA



(1) Telefónica no consolida CANTV (Venezuela). Tiene una participación del 6,9%
 (2) Ingresos y EBITDA de las empresas consolidadas
 (3) Se incluyen los clientes de Pagaso (Clientes: 778.000); Telefónica no los incluye como gestionados

Fuente: Telefónica

RECUADRO XXII. STANDARD & POOR'S REBAJA LA CALIFICACION A LARGO PLAZO DE TELEFONICA

El grupo Telefónica, una de las grandes operadoras europeas, junto a Vodafone, que menor nivel de endeudamiento mantiene, sufría una rebaja en la *calificación de su deuda a largo plazo por parte de la agencia Standard & Poor's, que lo modificó de «A + negativo» a «A estable»*. El motivo: el alto nivel de exposición del grupo español en América Latina, que aporta el 45% del Ebitda (beneficio antes de intereses, impuestos, amortizaciones y depreciaciones), así como las inversiones acometidas y futuras en la tercera generación de telefonía móvil (UMTS).

Telefónica no ha desarrollado ningún plan drástico de reducción de su endeudamiento, salvo la venta de activos por valor de entre 3.000 millones y 5.000 millones de euros anunciada en noviembre del año 2001, cuando la compañía contaba con un nivel de deuda neta de 31.244 millones de euros (5,2 billones de pesetas).

En América Latina, donde Argentina aporta más del 11% de Ebitda total del grupo y Brasil el 23%, Telefónica se enfrenta actualmente a dos problemas de diversa índole. Por un lado, la crisis argentina, país en suspensión de pagos. Por otro lado la depreciación del real brasileño, que ya ha venido afectando a los resultados del grupo español por haber perdido un 20% del valor que tenía en enero de 2000.

Sin embargo, pese a que casi la mitad de la rentabilidad operativa de Telefónica dependa de sus inversiones del otro lado del Atlántico, de la importancia de Argentina y de la depreciación del real, en Standard & Poor's consideran que el crecimiento del negocio en Brasil, capaz de neutralizar la situación de la moneda, permite pese a la rebaja del rating considerarse estable la nueva calificación.

Por tales *circunstancias* la capacidad de endeudamiento de Telefónica sufría esta nueva calificación, como reacción directa a la situación en Argentina. Telefónica ha sido sensible a estos acontecimientos como las demás empresas con deuda en el exterior en *selected default*, o suspensión de pagos selectiva, pues no puede atender a los vencimientos de su deuda fuera del país sin el permiso correspondiente de las autoridades bancarias argentinas.

Fuente: Standard & Poor's, 2002.

3. UNIÓN FENOSA⁶⁷

El crecimiento internacional es un punto central en la estrategia de Unión Fenosa, especialmente en lo que se refiere al mercado latinoamericano. Con este objetivo, se está desarrollando la constitución de Unión Eléctrica Latinoamericana, que agrupará a todas las inversiones en producción, transporte y distribución de electricidad que el grupo está realizando en esta región. El objetivo para el año 2005, es alcanzar en este mercado una capacidad de generación de 5.500 MW y más de siete millones de clientes. La integración de estas actividades permitirá una gestión más rentable y racional, y el aprovechamiento de importantes sinergias en aprovisionamiento, recursos financieros y aplicaciones tecnológicas.

Unión Fenosa ha consolidado su posición en el exterior y ha logrado desplegar en Latinoamérica un volumen de negocio que, en algunas actividades, ya ha alcanzado un tamaño equivalente o superior a las que actualmente tiene España. Todo un reto a los efectos organizativos, financieros y en definitiva de eficiencia. El total invertido por la eléctrica española en Latinoamérica a 31 de diciembre de 2001 es de 2046 millones de euros, cifra que sólo incluye el *equity* y préstamos a las compañías.

MÉXICO

La generación de energía eléctrica en México es insuficiente para atender el aumento de demanda que se está produciendo en ese país. El gobierno mexicano, a través de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), ha acometido diversos proyectos para resolver esa situación entre los que destaca la licitación de nuevas centrales de ciclo combinado, tres de las cuales han sido adjudicadas a Unión Fenosa.

En 1999, se consiguió la adjudicación de la central de Hermosillo, con capacidad de 250 MW, que fue la primera central de ciclo combinado del Grupo Unión Fenosa en México.

⁶⁷ En base a los datos recogidos en el Informe Anual 2000 de Unión Fenosa.

Posteriormente, Unión Fenosa se adjudicó la construcción y mantenimiento de la central de Naco-Nogales (290 MW). Incluyó un contrato para la venta de energía exclusiva a la CFE por un periodo de 25 años, en la modalidad de productor externo de energía. Tanto para la central de Hermosillo como para la de Naco-Nogales se firmó un contrato de suministro de gas con la empresa norteamericana El Paso que asegura el abastecimiento de combustible durante 25 años. Las obras de la central de Naco-Nogales han comenzado en marzo de 2001 y su entrada en operación comercial tendrá lugar en abril del año 2003. También, se adjudicó la tercera central en México, Tuxpan, formada por dos grupos con un total de 1.000 MW. Esta central empleará una tecnología avanzada Mitsubishi-Westinghouse con refrigeración de ciclo abierto con agua de mar. La duración de la construcción será de 2 años con fecha de inicio en abril 2001 y una fecha de operación comercial en mayo el año 2003. La construcción de estas tres centrales ha convertido a Unión Fenosa en el mayor productor de energía eléctrica, no nacional en México con 1.550 MW de capacidad instalada.

Adicionalmente, el Grupo Unión Fenosa participa en el Grupo Aeroportuario del Pacífico. Esta empresa gestiona doce aeropuertos con un tráfico de más de 15 millones de pasajeros anuales y un crecimiento anual próximo al 17%.

REPÚBLICA DOMINICANA

Unión Fenosa es propietaria del 50% del capital y responsable de la gestión de las empresas distribuidoras Edenorte y Edesur. Cuentan con más de 677.000 clientes y suministran electricidad a una extensión aproximada de 36.000 km².

Durante el año 2000, se llevó a cabo la construcción de dos centrales de generación: Palamara, con una potencia de 103 MW, se inauguró el 16 octubre 2000. La central de La Vega, con una potencia nominal de 88 MW, se inauguró en el mes de diciembre del 2000.

La nueva generación de Unión Fenosa en la República Dominicana ha logrado reducir notablemente las restricciones del suministro y la escalada de precios de las tarifas eléctricas. Además, ha contribuido a aumentar el suministro a las distribuidoras de Unión Fenosa Edenorte y Edesur, que no podían hacer frente a la demanda de energía.

COLOMBIA

En diciembre de 2000, Unión Fenosa se adjudicó en un concurso internacional el 64,2% de la Empresa de Energía del Pacífico S.A. (EPSA), dedicada a la generación, distribución y comercialización de electricidad. Igualmente, ha adquirido el 70.3% de la empresa Electrocosta y el 69.2 de Electricaribe, dedicadas a la distribución y comercialización de electricidad. El conjunto de las dos empresas cubre el 12% del territorio, siendo las empresas eléctricas con mayor área de suministro. Su número de clientes es superior a 1.2 millones, equivalente al 15% del sector, y el número de habitantes que se benefician de los servicios de estas dos empresas es de 8.5 millones, equivalentes a 21% de la población colombiana. En el año 2000, Electrocosta y Electricaribe lograron unas ventas de 310 millones de dólares y la energía facturada a sus clientes finales de 5.131 millones kWh.

EPSA opera al sudoeste de Colombia, cerca de la costa del Pacífico y atiende un área de 22.142 km². Posee, además, dos centrales térmicas y nueve centrales hidroeléctricas, con una potencia total disponible de 1.038 MW y una producción anual de 3.408 millones de kWh. Su mercado de distribución está constituido por 329.000 clientes a los cuales, en el último año, ha facturado 1.571 millones de kWh.

NICARAGUA

En septiembre de 2000, culminó el proceso de privatización de las empresas distribuidoras Disnorte y Dissur que fueron adjudicadas a Unión Fenosa que en octubre tomó el control de estas empresas. Disnorte y Dissur cubren algo más del 40% del territorio nicaragüense, su actividad se extiende sobre 52.325 km² y suministran energía a casi cuatro millones de habitantes prácticamente el 90% de la población.

El mercado eléctrico privado en Nicaragua es de reciente creación y tiene favorables perspectivas de crecimiento. Unión Fenosa está participando en el grupo de expertos que asesora en la elaboración de las normas y reglamentos que van a regir el mercado y está aportando en ese país su experiencia y conocimiento de los mercados eléctricos.

GUATEMALA

Unión Fenosa firmó, en mayo de 1999, el contrato para la adquisición de un 80% del capital de las compañías de distribución, Distribuidora de Occidente (Deocsa) y Distribuidora de Oriente (Deorsa). Esa participación se ha ampliado en 2000 hasta el 85%. Los mercados de ambas empresas cubren una extensión de 102.000 km² y gestionan actualmente más de un millón de clientes, con una energía facturada a diciembre de 2000 de 1.316 millones de kWh. El Gobierno guatemalteco, a través del Instituto Nacional de Electrificación (INDE), ha diseñado un ambicioso Plan de Electrificación Rural, que será financiado mediante un fondo al cual se ha destinado la inversión de Unión Fenosa, junto con lo aportado por el INDE. Durante el año 2000 se ha conseguido dar servicio eléctrico a 88.488 nuevos clientes.

COSTA RICA

En el mes de julio 2000, Unión Fenosa hizo efectiva su entrada en el mercado de generación en Costa Rica mediante un contrato BOT (Built, Operate and Transfer), con el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), para la construcción del proyecto hidroeléctrico «La Joya», cuya capacidad instalada prevista es de 50 MW.

Se prevé que, tras la realización de diversos estudios topográficos, geotécnicos y de impacto ambiental se firme a finales del año 2001 un contrato de venta de energía en exclusiva con el ICE, para una duración de 20 años, incluyendo en el mismo la construcción de la central que se estima en tres años, aproximadamente. Se prevé que a finales del año 2004 se inicien la operación comercial de la planta.

PANAMÁ

Unión Fenosa adquirió, en 1998, el 51% de dos compañías distribuidoras de Panamá: Distribuidora Eléctrica de Metro Oeste (Edemet) y Distribuidora Eléctrica de Chiriquí (Edechí). Con estas dos empresas, Unión Fenosa conseguía la distribución del 70% del suministro eléctrico del país con alrededor de 330.000 clientes. Las ventas tota-

les, del ejercicio 2000, han sido de 2.214 millones de kWh, facturando una cifra superior a los 270 millones de dólares. Desde la toma de control de Edemet y Edechi, Unión Fenosa ha invertido 40,87 millones en la mejora de las instalaciones de distribución y aumento de calidad del suministro.

URUGUAY

Este país es un gran referente para la expansión llevada a cabo en la región. A principios de los años noventa, Unión Fenosa comenzó sus actividades en América Latina por medio de su empresa consultora Acción y Consultoría Externa (ACEX) centrando sus operaciones en la empresa eléctrica pública uruguaya; Usinas y Teléfonos del Estado (UTE). Afianzada su presencia en el país, se constituyó en una gran base de operaciones para todo el continente.

Después de una incesante actividad consultora durante toda la década de los noventa, se diversificó realizando importantes inversiones en proyectos energéticos, como es el contrato de concesión, que se realizó entre el Ministerio de Energía e Industria de la República Oriental de Uruguay y la Sociedad Concesionaria CONECTA, constituida por ANCAP en un 45%, Unión Fenosa un 39.7% y Sempra con un 15,3%, para la construcción de las redes de Gas Natural (GN) y Gas Licuado del Petróleo para todo el país excepto Montevideo. ANCAP es la empresa estatal uruguaya de hidrocarburos y Sempra Energy, empresa de electricidad y gas norteamericana con gran experiencia en el sector, con la que Unión Fenosa tiene firmado un contrato para operar la empresa concesionaria CONECTA.

En tiempo récord de cinco meses se ha puesto en operación la red de distribución de gas para servir a la ciudad de Paysandú, primera ciudad de Uruguay con suministro de gas natural. Durante el 2000 se construyeron más de 83 km. de red y en la actualidad más de 3.500 clientes pueden disfrutar de las ventajas de este combustible.

BOLIVIA

Unión Fenosa participa en el 68.69% de la empresa Transportadora de Electricidad. TDE, de Bolivia. Opera la red troncal de transporte de

electricidad de ese país con responsabilidad sobre el intercambio energético entre los principales generadores y consumidores y consumidores del sistema boliviano. TDE cuenta en la actualidad con 2.000 km. de líneas y 19 subinstalaciones de transformación y es la primera compañía del sector eléctrico en Latinoamérica en obtener la certificación de su sistema de calidad.

TDE está desarrollando un programa de extensión y ampliación de la capacidad de su red, especialmente en el sur y este del país. Está previsto que este proyecto llegue a alcanzar 1.100 km. de nuevas líneas de alta tensión y las subestaciones asociadas.

Todo esto justifica el que Unión Fenosa se sienta optimista en lo que se refiere a su situación; constata que se están alcanzando los objetivos que se ha fijado, se está incrementando el valor de todas las actividades de negocio y además, se están desarrollando los proyectos de forma ordenada, coherente y con bastante rapidez. Todo esto le permite subir paso a paso los escalones hacia su meta de lograr, en un periodo de tiempo relativamente corto, la construcción de una compañía de mayor tamaño, lo cual implica un notable crecimiento en América Latina.

4. IBERDROLA

Iberdrola al acometer su proceso de internacionalización, persigue el crecimiento en nuevos mercados, que le proporcionen un desarrollo sostenible a medio plazo en ingresos y beneficios. Junto con las oportunidades que existen en el mercado español (el mayor de Europa en crecimiento de la demanda), América Latina aparece como una región atractiva para alcanzar estos objetivos a largo plazo.

Durante el período 1997-2001, la pieza clave creada por el Grupo para su internacionalización, fue la creación de la empresa Iberdrola Energía (IBERENER), a través de la cual se llevaron a cabo la mayor parte de las actividades transnacionales. Desde esta compañía se centralizaban y coordinaban todos los servicios y actividades necesarias para la implantación en Latinoamérica

La integración en un ámbito internacional minimiza los riesgos, no exclusivamente económicos, sino también regulatorios, de la actividad de la empresa, centrada en la generación, distribución y comercialización de electricidad. En este proceso de expansión se han elegido aquellas ac-

tividades donde se puedan aplicar sus conocimientos y habilidades adquiridas, para la obtención de sinergias y valor.

La estimación de variables macroeconómicas, la elección, en su caso, de socios locales, la financiación de la inversión y el plan de negocio, son los factores clave de análisis de Iberdrola en su proceso de salida hacia nuevas áreas geográficas. Dentro de los determinantes de la elección de América Latina como destino inversor, encontramos los siguientes:

a) En primer lugar, la resolución de la moratoria nuclear supuso un notable saneamiento de la estructura financiera de la empresa, lo cual permitió volver a unos niveles de endeudamiento adecuados, así como la consideración de posibles nuevas inversiones y oportunidades en el exterior.

b) En segundo lugar, Iberdrola es una empresa líder a nivel mundial en el sector energético, con una acreditada eficiencia operativa, y con presencia en todo tipo de combustibles en generación (hidráulica, gas, carbón, nuclear), así como una destacada presencia en el negocio de distribución. Ello le facilitó dar el salto hacia nuevos mercados

c) En tercer lugar, la nueva dinámica globalizadora de la economía presenta oportunidades de inversión y penetración en nuevos mercados. Los continuos procesos de concentración en otros sectores anticipan procesos similares en el mercado eléctrico, de hecho confirmados por la importante actividad de concentración doméstica e internacional de empresas alemanas, norteamericanas y francesas, entre otras.

En definitiva, el proceso globalizador determina que, sin olvidar las oportunidades que existen en el mercado español (el mayor de Europa en crecimiento de la demanda), la identificación de nuevas áreas de inversión, las cuales permitan alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible en ingresos y beneficios a largo plazo, se conviertan en una necesidad ineludible.

A continuación se describe la presencia de Iberdrola en la región.

BRASIL

La inversión acumulada en Brasil alcanza una cantidad cercana a 2.000 millones de euros (incluyendo fondos propios y deuda). Las privatizaciones de empresas de distribución y generación brasileñas permitieron la entrada en un mercado de 170 millones de habitantes.

Iberdrola comenzó sus operaciones en 1997 asociándose con Banco do Brasil y PREVI (asociación de importantes instituciones financieras

locales) para formar el holding Guaraniana de cara a las privatizaciones que estaban teniendo lugar. Ese mismo año se adjudicó la primera distribuidora, Coelba (710 MM Eur) con más de 3,1 millones de clientes, en el estado de Bahía. Posteriormente se adjudicó Cosern (145 MM Eur) con aproximadamente 900.000 clientes y en el año 2000 Celpe (419 MM Eur) con 2 millones de clientes, llegando a ser así el mayor grupo privado del país en número de clientes.

Posteriormente Iberdrola consideró necesario integrarse verticalmente, minimizando de ese modo el riesgo regulatorio, por lo que comenzó a desarrollar el negocio de generación mediante la implantación de las plantas de la hidroeléctrica de Itapebí (su construcción comenzó en 1999) y las termoeléctricas de Termopernambuco y TermoAçu (340 MW como capacidad total de las plantas.). La construcción de estas dos últimas centrales se inició en el año 2001.

En el año 2004 Iberdrola dispondrá de una capacidad instalada de 1.810 MW en Brasil. Con datos a fecha de finales del 2002, Iberdrola es operador de las distribuidoras de energía eléctrica Coelba, Celpe y Cosern en las que participa a través del Consorcio Guaraniana, siendo el mayor distribuidor eléctrico de la zona Nordeste de Brasil con seis millones de clientes, que representan una cuota de 40,32% del mercado regional y del 6,52% del total del país, y un total de 5.711 empleados.

MÉXICO

La estrategia de Iberdrola para su entrada en México estuvo basada en las condiciones del país, tanto su situación geográfica próxima a EE.UU., como sus condiciones macroeconómicas, su bajo riesgo político y social y su pertenencia a la alianza de libre mercado NAFTA, junto con EE.UU. y Canadá.

En México la demanda de energía está en crecimiento y la capacidad actual no cubre las necesidades esperadas. Iberdrola se ha posicionado como principal generador independiente del país. Con esta estrategia consigue estar presente como operador importante en el desarrollo del sector eléctrico de este país, donde los contratos de las eléctricas con el gobierno son muy atractivos para las empresas privadas..

En 1999 el Grupo Iberdrola se adjudicó la construcción de la central de Ciclo Combinado de Monterrey, dando su primer paso en el sector

de generación eléctrica. Durante el ejercicio 2000 y siguientes, el Grupo Iberdrola continuó adjudicándose proyectos de generación eléctrica: ampliación de la central de Monterrey (750 + 250 MW), construcción de una central de ciclo combinado en Altamira con un total de 1.036 MW instalados en el Estado de Tamaulipas, proyectos de cogeneración con las empresas Femsa y Titan (37 MW), líderes del sector alimentación y papel en México, planta de cogeneración de Enertek (120 MW). En el año 2003 la capacidad instalada de Iberdrola en México será de 2.193 MW.

Para la gestión de estos negocios se han creado dos plataformas desde donde se controlan los negocios en los distintos países. Las plataformas de Sudamérica y de México se gestionan independientemente y reciben apoyo centralizado en servicio o actividades necesariamente corporativas.

Desde la Plataforma de Sudamérica se gestionan los negocios de Brasil, Chile y Bolivia, siendo Brasil el país de mayor importancia y desde la Plataforma de México se gestionan los negocios de México y Guatemala.

Como línea general de gestión de los proyectos, Iberdrola controla la operación de las plantas, de esa forma le permite el traspaso de conocimientos adquiridos y aprovechamiento de sinergias, así como la réplica de estructuras y ahorro de costes.

Iberdrola ha concluido que, en su salida al exterior, influyen factores que deben ser analizados con anterioridad a la toma de decisiones:

a) La situación macroeconómica y regulatoria de cada país es un factor decisivo. La dinámica de los agentes principales del sector ha impulsado a Iberdrola a expandirse en los mercados donde concurrían condiciones macroeconómicas y regulatorias favorables. Adicionalmente la diversificación en riesgo regulatorio permite diluir el impacto de cambios en la jurisdicción de uno de los países, obteniendo así una mayor estabilidad en sus proyecciones económicas.

b) Socios locales. Iberdrola ha realizado su expansión en Brasil de la mano de socios locales, lo que ha facilitado el desarrollo adecuado del plan de negocio y financiero. La incorporación de ejecutivos locales en las subsidiarias creadas en los nuevos mercados, muestra un nuevo ejemplo de integración personal y profesional del equipo humano del Grupo Iberdrola. En el caso de México, al ser licitaciones, no ha necesitado socios o alianzas locales para su desarrollo en el país.

c) La financiación de proyectos internacionales, es un factor fundamental si dichos proyectos están en mercados en desarrollo. La finan-

ciación en moneda local actúa como cobertura del riesgo de fluctuaciones o de incluso devaluaciones del valor de la moneda del país, aunque existe el riesgo de una minoración del valor de los recursos propios para la empresa matriz.

Otros métodos de cobertura de tipo de cambio, pueden considerarse útiles para reducir riesgos de fluctuaciones en países con economías emergentes. La utilización de métodos de financiación con generación propia de caja, como el *project finance*, serían los métodos óptimos para conseguir una financiación sin riesgo, o con riesgo muy limitado.

Iberdrola mantiene estas políticas en sus inversiones en Brasil y México, teniendo en Brasil la mayor parte de la deuda con financiación local y financiando los proyectos de generación, tanto de México como en Brasil, en la medida de lo posible, mediante *project finance*.

El «mix» mercado emergentes-mercados desarrollados ha de estar compensado. La diversificación de riesgos tales como el regulatorio, macroeconómico, político y social debe combinar la rentabilidad potencial con la gestión del riesgo e incertidumbres existentes.

5. Otras empresas españolas en América Latina

A. CAMPOFRÍO

Campofrío es la marca líder del mercado cárnico en el sector español. Fundada en Burgos en 1952, inició un proceso de fuerte implicación internacional en los años noventa, con la implementación de una planta de producción en Moscú, proceso que le ha llevado a contar con participaciones en sociedades radicadas en Estados Unidos, Argentina, República Dominicana, Filipinas, Portugal, Francia, Polonia, Rusia y Rumanía entre otros.

En relación a sus inversiones en América Latina, Campofrío no ha quedado indemne de los numerosos avatares que ha deparado la crisis argentina, país en donde contaba con una participación del 40% en el grupo cárnico local Campoaustral S.A. Mientras el Fondo Monetario Internacional negocia en Buenos Aires nuevos programas económicos para el país, muchos inversores internacionales han decidido dar marcha atrás, y éste es el caso que nos ocupa.

Campofrío, ha comenzado un proceso de desinversión en mercados que «en su momento podían representar oportunidades», refiriéndose concretamente a Filipinas, República Dominicana y Argentina, país este último en el que ya no concentrará más recursos. La empresa ha decidido los mejores momentos para proceder a la desinversión, dentro de una situación general mítica en Argentina, donde las compañías están en una posición de desventaja con la situación tanto económica como política.

Consecuencia directa de esta situación es el abandono del grupo de los mercados de República Dominicana y Argentina, concretamente en relación con sus sociedades participadas Agrocarne (en República Dominicana) y Campoaustral (en Argentina), para afianzar sus inversiones en los países del Este (Rusia, Rumanía y, recientemente, Polonia).

Campoaustral, empresa frigorífica argentina dedicada a la producción, entre otros productos, de jamón serrano, jamón y pavo, fue creada en 1994 como parte de la estrategia de Campofrío para expandirse en Sudamérica. Sin embargo, la situación argentina provocó que Campoaustral arrastrara resultados negativos desde 1999; en el año 2000 sus pérdidas alcanzaron los 3,4 millones de dólares, casi el doble de las registradas en el año anterior. Razón por la cual el grupo ha decidido provisionar la totalidad del coste de su participación (un 40% a finales del 2001), estimando un riesgo en la filial de aproximadamente 10,8 millones de euros, y abandonar dicho mercado.

En cuanto a Agrocarne, sociedad participada por Campofrío en República Dominicana, con unas pérdidas acumuladas entre 2000 y 2001 de tres millones de euros, el grupo español ha decidido igualmente contabilizar una provisión en el balance de 2001 de 2,275 millones de euros, con el fin de que el valor neto contable de la inversión refleje su «valor estimado de venta».

En resumen, la crisis argentina ha supuesto dos repercusiones centrales en la empresa española. Por un lado la compañía ha reordenado sus actividades industriales, desinvirtiendo en Argentina, Filipinas y República Dominicana, y afianzado su posición en Europa, especialmente en Polonia, donde su presencia en grupos cárnicos locales es la más importante realizada hasta la fecha por una empresa española. Por otro lado Campofrío ha registrado unos resultados espectacularmente inferiores. A cierre del 2001, los resultados netos consolidados del grupo habían descendido de 25 a 19 millones de euros, consecuencia fundamental de las provisiones hechas en Argentina y República Dominicana.

B. GRUPO DRAGADOS

Dragados y Construcciones se fundó como una empresa de obras marítimas en 1941. Desde entonces ha sido la empresa líder en España en construcción de puertos. En 1965 inicia su expansión internacional con la construcción de una presa en Turquía, pero será en los años noventa cuando experimente un fuerte proceso de internalización, tan intenso como rápido, proceso que ha supuesto que el 25% de sus ventas tengan como destinatarios los mercados internacionales.

Como aspectos significativos, que reflejan la vocación transnacional del Grupo, caben destacar acontecimientos tales como la construcción del gasoducto Bolivia-Brasil, tercera línea de transporte de hidrocarburos más importante del mundo, la gestión de los servicios de recogida y limpieza en la ciudad de Buenos Aires, o la concesión de la gestión y mantenimiento de la autopista de acceso a la capital argentina.

En relación a Latinoamérica, los acontecimientos derivados de la crisis argentina han llevado, como a otras empresas españolas, a tener que provisionar contra resultados; en el caso de la constructora, el importe de las mismas durante el 2001, ha sido de 38 millones de euros, considerando una paridad de 1,7 pesos por dólar. Durante el primer trimestre de 2002 la débil actividad argentina ha paralizado los beneficios de la constructora, cayendo un 2,6%, hasta 39,4 millones de euros.

Pese a que se trata de una de las compañías españolas menos afectadas por la situación en el país austral, el Grupo Dragados ha decidido frenar su desarrollo latinoamericano y orientarse hacia el norte de Europa, aunque sin renunciar a las posiciones adquiridas en América Latina.

Las razones de esta nueva estrategia no hay que buscarlas en un desvío inversor de latinoamérica hacia Europa, pues el grupo Dragados lleva más de treinta años en estos mercados, y aunque el riesgo de invertir en la zona ciertamente ha crecido, no va a significar un paso atrás en sus posiciones latinoamericanas.

RECUADRO XXIII. CAÍDA DE OPERACIONES DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN LATINOAMÉRICA

Durante el ejercicio 2001, el volumen de operaciones de fusión y adquisición por parte de empresas españolas en el continente fue de 3.459 millones de euros. En el ejercicio 2000 ese mismo dato había ascendido a 34.038 millones de euros, lo que significa un descenso del 90%.

En cuanto al número de operaciones de fusión y adquisición, mientras que en el 2000 fueron 88, en el 2001 cayeron hasta un total de 47, lo que significa un descenso significativamente menor que el anterior, de casi el 50%, frente al 90% de volumen. Es decir, además de menos operaciones, el importe de éstas ha caído de forma brusca.

Haciendo un análisis geográfico de las operaciones en el 2001, han sido Argentina y México los países que han recibido un mayor número de operaciones, igualándose en 11. Brasil, por el contrario, es el país que más se ha resentido de las menores inversiones de empresas españolas. Durante el ejercicio 2000 recibió 24 operaciones de esta índole, mientras que en el 2001 éstas se vieron reducidas a tan sólo cinco.

Los factores explicativos de esta abultada reducción son varios pero están claramente relacionados. La economía española es la principal inversora en Latinoamérica, a través generalmente de grandes empresas, y ha sido precisamente el segmento de éstas donde más han caído los movimientos de fusiones y adquisiciones.

Además, la crisis argentina ha retraído aún más la tendencia de menor salida a otros mercados, circunstancia que ha provocado a su vez una caída de los beneficios de las compañías españolas que podrían haber tenido como destino precisamente a Latinoamérica.

Por otro lado existió un claro temor de contagio en todo el Cono Sur, contagio que, si bien fue moderado⁶⁸, abundó en el retraimiento de las inversiones del empresariado español en Latinoamérica.

En definitiva, se ha producido una situación de círculo vicioso donde uno de los principales destinos era, al mismo tiempo, causante de quebranto para los capitales que podrían destinarse. Todo ello ha supuesto una parada en seco de las empresas españolas en su apuesta por compañías allende los mares.

Fuente: Atlas Capital, 2002.

⁶⁸ Véase el Gráfico XXVIII. Crisis argentina. Riesgos de contagio momentáneamente controlados.

**RECUADRO XXIV. RESPUESTA EMPRESARIAL ESPAÑOLA
A LA CRISIS ARGENTINA****REPSOL YPF**

Ha sido la petrolera española la empresa más castigada por la crisis argentina, debiendo realizar provisiones por importe de 2738 millones de euros, de los que 1450 millones de euros han sido con cargo a reservas durante el año 2001. En el primer trimestre de 2002 la situación no ha mejorado, y las pérdidas de la petrolera argentina YPF, controlada por el grupo hispano-argentino Repsol YPF, ascendieron a 629,14 millones de euros. Sólomente en Argentina, Repsol YPF tiene invertidos 17.000 millones de euros, el 42% de sus activos, y las perspectivas para el 2002 no son demasiado favorables. La estrategia seguida para aguantar la crisis se ha basado en una reducción de las inversiones. La posibilidad de abandonar el mercado austral no cabe, dado que Repsol es una empresa hispano-argentina desde la compra de YPF.

BBVA

BBVA ha cargado contra resultados 1354 millones de euros, y contra reservas 535 millones de euros más por la crisis argentina. La exposición directa del grupo incluye el valor teórico contable del 68,3% en Banco Francés y de la gestora de pensiones Consolidar, así como los fondos de comercio pendientes de amortizar (123 millones de euros) y los 170 millones de euros de deuda subordinada de su filial Banco Francés.

SCH

SCH realizó en sus cuentas de 2001 una dotación especial de 1287 millones de euros para cubrirse en un 100% del impacto de la devaluación del peso argentino en el Banco Río de la Plata. En total el valor teórico de la inversión es de 700 millones de euros, tras haber llevado 398 contra reservas.

TELEFÓNICA

El impacto de la crisis del país austral en el Grupo alcanzó los 369 millones de euros. Por otro lado, Telefónica redujo el valor de sus reservas en el balance en 1.424 millones de euros, cifra que incluye el impacto de todas las filiales.

**RECUADRO XXIV. RESPUESTA EMPRESARIAL ESPAÑOLA
A LA CRISIS ARGENTINA (Continuación)****ENDESA**

La devaluación del peso ha supuesto una reducción del resultado de 84 millones de euros; además Endesa ha cargado, por el mismo motivo, 356 millones de euros contra reservas.

El grupo eléctrico español lleva invertidos en Latinoamérica 6.700 millones de euros. De este montante total, 4.700 corresponden al período 1998-2001.

AGBAR

La empresa ha provisionado 67,2 millones de euros por el incremento de la deuda en dólares y resultados extraordinarios por la cancelación de fondos de comercio sobre las filiales por importe de 35,3 millones de euros. Además, ha reducido las reservas en 63,2 millones de euros. En abril de 2002 Aguas Argentinas, participada por la española Agbar en un 25,01%, suspendió transitoriamente el pago de su deuda, estimada en 706 millones de dólares.

GAS NATURAL

La compañía gasista ha cargado 80,3 millones de euros contra reservas por la conversión de los estados financieros de las filiales argentinas del grupo ante la devaluación del peso.

ÁUREA

La concesionaria de autopistas participada por Dragados ha disminuido sus fondos propios en 65,8 millones de euros por la participación en la concesionaria Ausol. Áurea ha estimado que el efecto en los resultados individuales en el 2002 podría situarse en alrededor de un 5%.

OHL

El grupo de construcción y servicios OHL ha provisionado, contra los resultados de 2001, 28,8 millones de euros; ello ha supuesto una caída en sus reservas de 27,7 millones de euros. OHL posee el 68,67% de Aecsa, que explota 60,1 kilómetros de autopista de peaje entre Buenos Aires y el aeropuerto de Ezeiza. La estrategia de respuesta a la crisis argentina se ha basado, junto a las provisiones, en la desinversión de activos no estratégicos, como por ejemplo el negocio inmobiliario.

Fuente: Expansión Directo y elaboración propia 2002.

IV. LATIBEX: EL MERCADO DE EMPRESAS LATINOAMERICANAS EN EUROS

De forma paralela a la presencia empresarial española en América Latina, se generan otras iniciativas de alto valor financiero para nuestra actividad en dicho continente. Este es el caso de la puesta en marcha de Latibex, un nuevo mercado idóneo para canalizar eficazmente las inversiones europeas hacia Latinoamérica.

Latibex es el único mercado internacional dedicado a valores latinoamericanos. Este mercado, autorizado por el Gobierno español en 1999, comenzó a operar en diciembre de ese mismo año, y está regulado bajo la vigente Ley del Mercado de Valores español.

La mayor parte de las grandes compañías latinoamericanas, han acudido a los mercados de capitales locales e internacionales en búsqueda de fuentes de financiación, mediante la emisión de títulos de renta fija y de renta variable. En un escenario de necesaria apertura a nuevos mercados de capitales como el actual, Latibex ofrece a las empresas latinoamericanas una vía de acceso eficiente y de bajo coste a fuentes de financiación en Euros.

La contratación en Latibex, que se apoya en la plataforma de negociación y liquidación de valores de la Bolsa española, facilita la compra-venta de títulos de las principales empresas latinoamericanas a través de un único mercado, con un mismo sistema de contratación y liquidación, con unos estándares de transparencia y seguridad reconocidos, y en una sola divisa: el Euro. De esta forma, los valores de América Latina se contratan y liquidan como cualquier otro valor cotizado en el mercado español.

En sus dos primeros años de vida, Latibex ha pasado de 5 a 20 valores cotizados, con una interesante diversificación geográfica –Argentina,

Brasil, Chile, México, Perú y Puerto Rico– y sectorial –Energía, Finanzas, Minas, Pasta y Papel, Telecomunicaciones–. En este espacio la capitalización del mercado ha crecido desde los iniciales 6.000 millones hasta la actual cifra de 89.000 millones de Euros, que convierte a Latibex en el tercer mercado latinoamericano por capitalización. En el siguiente Gráfico XL se observan los valores cotizados en Latibex y su distribución territorial.

GRÁFICO XL. LATIBEX. DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL



Fuente: Revista Bolsa de Madrid. Madrid, agosto-septiembre 2002.

A pesar de la fase inicial en que se encuentra Latibex, que coincidiendo con un momento de mercado desfavorable, algunas de sus empresas se han beneficiado ya del acceso que ofrece a los inversores europeos. Las operaciones de desinversión a través de bolsa de France Telecom en Telmex y, más recientemente, del BNDES brasileño en la Companhia Vale do Rio Doce constituyen dos buenos ejemplos. En ambos casos, los inversores europeos compraron acciones en las dos colocaciones en mayor proporción a la que venían registrando en operaciones similares gracias, en buena medida, a la popularización que estos valores habían realizado en los últimos años a través de Latibex.

Otras compañías más pequeñas también están utilizando satisfactoriamente su presencia en Latibex para acompañar y potenciar sus operaciones societarias. Es el caso de la brasileña Suzano y la escisión de su división petroquímica, o el del banco Santander Bancorp (Puerto Rico), con el pago de dividendos en acciones.

Por otra parte, Latibex tiene en proyecto incluir un segmento para la cotización de títulos de renta fija, lo que completará el abanico de productos financieros negociables en este mercado y abrirá una vía de negociación para los eurobonos que emiten las empresas latinoamericanas.

Igualmente Latibex admitirá como miembros a intermediarios latinoamericanos que podrán operar directamente sobre todos los valores de este mercado, siguiendo la vocación de integración y apertura con la que Latibex fue fundado e interconectando en cierto modo los mercados locales con el europeo.

Además de todo ello, Latibex ostenta, como integrante del *holding* «Bolsas y Mercados Españoles», una posición idónea para hacer frente con éxito a los procesos de integración de los mercados de capitales europeos. El *holding* «Bolsas y Mercados Españoles» –constituido el 15 de febrero de 2002–, agrupa a la Bolsa española –cuarta europea por volumen de contratación– con los mercados nacionales de derivados y de renta fija, así como con las cámaras de compensación y liquidación españolas.

En síntesis, las principales ventajas que ofrece Latibex a las empresas latinoamericanas son:

- Dar acceso a nuevos inversores, ampliando la base de accionistas y la liquidez del valor, así como las vías de financiación de la empresa en una moneda alternativa al dólar, el euro. Millones de inversores realizan sus transacciones en euros, por lo que la contratación en esta única divisa supone un ahorro significativo en términos de costes de cambio de moneda. En definitiva, las compa-

ñías admitidas a negociación en Latibex están efectivamente más cerca de los 17.000 fondos de inversión europeos, que representan el 46% de los fondos del mundo.

- Aumentar la visibilidad de la compañía en el mercado europeo entre inversores institucionales y particulares. Latibex es la puerta de entrada natural para las compañías latinoamericanas al mercado de capitales de la zona Euro.
- El proceso de incorporación es muy sencillo y sin coste para el emisor, ya que no hay que pagar ninguna tarifa de incorporación, ni de mantenimiento.

Además de estas ventajas, Latibex es especialmente interesante si consideramos las siguientes *externalidades*:

- Europa tiene todavía un gran potencial de crecimiento de inversión en Latinoamérica. Si comparamos la composición de las carteras de fondos de inversión dedicadas a inversión externa, en las carteras europeas sólo un 2% de la inversión se dedica a Latinoamérica, mientras en las norteamericanas el porcentaje es del 7%. La razón principal es el desconocimiento de sus empresas y las dificultades operativas de acceso.
- Latibex permite a las compañías latinoamericanas aprovechar el importante papel que juega el inversor minorista en el mercado español, y su demostrada estabilidad en la propiedad de las acciones. En España existen más de 8 millones de inversores en Bolsa de una población total de 40 millones.
- Latibex se beneficia de los eficientes sistemas de contratación y liquidación de la Bolsa Española, y su conocimiento por la comunidad financiera internacional. El inversor institucional europeo está totalmente familiarizado con la contratación en la Bolsa Española, y más del 60% del volumen contratado en la misma se realiza a través de inversores no residentes en España, en su mayoría de otros países europeos.

En definitiva, todas estas características convierten a Latibex en una fuente de financiación idónea para las empresas latinoamericanas en los mercados de capitales europeos. La presencia de compañías de gran tamaño como BBVA Bancomer o América Móvil, Telmex, Petrobás, aportan a Latibex la credibilidad que buscan los inversores, requisito esencial en un mercado de nueva creación y constante expansión.

**RECUADRO XXV. LAS GRANDES EMPRESAS Y
BANCOS ESPAÑOLES EN ARGENTINA.
SU REPERCUSIÓN EN EL MERCADO DE VALORES**

Argentina ha marcado notablemente el comportamiento de la Bolsa española durante el 2001 y 2002. Ésta ha terminado el tercer trimestre del 2002 con un recorte del 35,32% en el índice selectivo Ibex 35, debido al lastre que ha supuesto para las grandes empresas la crisis de este país. Las seis principales empresas del mercado de valores español son Telefónica, BBVA, SCH y Repsol YPF, Endesa e Iberdrola, que ya les han forzado a efectuar grandes dotaciones de fondos para cubrir sus crecientes riesgos en el país. En conjunto, más Endesa y Gas Natural, se han dejado más de 18000 millones de euros en estos nueve meses.

Sus cotizaciones han reflejado tanto los recortes en sus beneficios del pasado ejercicio como la probabilidad de que se vean forzadas a efectuar nuevos desembolsos durante el 2003.

Las tres caídas más fuertes de la Bolsa española en este año se han producido coincidiendo con los momentos más graves de la crisis argentina. Las dos primeras tuvieron lugar en enero, cuando se anunció la suspensión de pagos de Argentina y la pérdida de convertibilidad del peso con el dólar en paridad, y superaron el 2%, mientras que la tercera se produjo cuando la cotización del peso alcanzaba las cuatro unidades por dólar. Los siguientes aunque no relacionados con Argentina, se han producido por la alta inestabilidad de los mercados brasileños, que se han visto muy vulnerables debido a la incertidumbre de las elecciones generales, llegando el Real a depreciarse un 50% y cambiando cuatro por un dólar

Sin embargo, cabe destacar, que los bancos como las empresas citadas, durante la década 1990-2000, veían recompensados sus esfuerzos inversores, tanto en su cuenta de resultados, como en su valoración bursátil.

Según la consultora Stern Stewart & Co., las seis sociedades que más desarrollo han tenido en América Latina (SCH, BBVA, Repsol YPF, Endesa, Telefónica e Iberdrola) han sido las que mayores ganancias han proporcionado a sus accionistas: entre julio de 1990 y junio de 2001 un total de 13.600 millones de euros, de acuerdo con los datos de la consultora..

Los problemas de los grandes valores han impedido al mercado español celebrar de una manera formal las crecientes expectativas de recuperación de la economía mundial, aunque en conjunto los resultados no difieren demasiado del resto de los mercados europeos.

Fuente: Elaboración propia 2002.

**TABLA XXXIV. POSICIONES E INTERESES
DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN ARGENTINA (2002)**

TELEFÓNICA

Propietaria de Telefónica de Argentina, que aporta el 13% de la facturación y el 6% del beneficio global.

REPSOL

Tiene en Argentina un 45% de sus activos y un 22% de sus ingresos operativos. Canaliza el 70% de las exportaciones de crudo de ese país.

BBVA

Mantiene el 68% del Banco Francés, que tiene 11.200 millones de euros en activos totales, 5.000 millones de euros en créditos y 9.000 millones en depósitos.

SCH

Controla al 100% el Banco Río de la Plata, con 7.800 millones de euros en créditos y 6.750 millones en depósitos.

ENDESA

Invirtió, a través de Enersis, 100 millones de dólares en el 50% de Edesur, con una cuota del mercado eléctrico del 20%.

GAS NATURAL

Posee más del 50% de Gas Natural BAN, donde ha invertido 541 millones de euros. El grupo tiene en Argentina un 2.5% de sus activos y genera un 5% del beneficio.

AGUAS DE BARCELONA

Ha acumulado en Argentina una inversión de 250 millones de euros, menos del 10% de los activos del grupo. Provee agua, saneamientos y seguros de salud.

MAPFRE

Acumula 197 millones de euros en primas en Argentina, que supone un 15% de su negocio en Latinoamérica.

NH

Cuenta con siete hoteles en Buenos Aires, Córdoba y Tecumán, de un total de 181 en todo el mundo. Ha invertido 120 millones de dólares.

**TABLA XXXIV. POSICIONES E INTERESES
DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN ARGENTINA (Continuación)**

DRAGADOS

Explota parte de la autopista Panamericana y participa, junto al consorcio de Aguas de Bilbao, en Aguas de Buenos Aires. Ha paralizado inversiones de 529 millones de euros en esta entidad.

ACESA

Propietaria del 48.6% del Grupo Concesionario del Oeste, explota una autopista en Buenos Aires. Obtiene en Argentina un 14% del beneficio generado en América Latina, que no alcanza el 5% del total.

MARSANS

Compró Aerolíneas Argentinas, con una ampliación de capital de 50 millones de dólares.

V. FLUJOS DE INVERSIÓN EN EL SIGLO XXI

El 17 de septiembre de 2002 se presentó el Informe sobre las inversiones en el mundo 2002 de la UNCTAD⁶⁹. De su lectura se extrae una conclusión inmediata: el escaso crecimiento mundial desde que arrancó el siglo XXI ha provocado que, precisamente desde ese momento y hasta nuestros días, las inversiones internacionales hayan caído en un espectacular declive. Comparando los años 2000 y 2001, la reducción fue del 51%, hasta un volumen de 750.000 millones de dólares. Es el mayor descenso en 30 años, y el primero en el último decenio. Y para el 2002, se estima que el declive será aún mayor.

Los atentados del 11 de septiembre, el clima de inseguridad que los sucedió, los escándalos contables de grandes empresas como Enron o Worldcom, el posible conflicto de Irak, con el consecuente incremento en el precio del petróleo, son argumentos de peso que certifican que la economía mundial está en crisis. Existe un clima de falta de confianza y de pesimismo en todos los mercados internacionales. La fuerte contracción de los flujos de capital está muy vinculada al cambio de expectativas empresariales ante esta desaceleración mundial. No cabe duda de que la inversión directa presenta un comportamiento muy vinculado a la economía mundial, y que el ciclo negativo que atraviesa ésta se traduce en la pérdida de la confianza en los mercados bursátiles, y en la fuerte caída de las fusiones y adquisiciones de empresas, que habían sido el motor elegido por las compañías como estrategia para la implantación transnacional.

⁶⁹ La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) presenta anualmente un informe analítico de la inversión extranjera directa (excluyendo el mercado de capitales). Su sede se encuentra en Ginebra.

España, pese a que continúa siendo un país emisor de capitales, no ha sido ajena a la conyuntura adversa, y así, durante el 2001, el capital destinado al exterior descendió el 49%; la media de la Unión Europea para esta misma magnitud fue del 62%. Por segundo año consecutivo⁷⁰, descendió la IED en América Latina, siendo destacado el retroceso en los países de Argentina (debido a la profunda crisis económica que atraviesa) y Brasil (dada la paralización en su política de privatizaciones).

Pero de los datos se pueden extraer conclusiones que miran hacia el futuro, y encontramos así una nueva orientación para los flujos de capitales. Las inversiones españolas en Latinoamérica han alcanzado su techo de crecimiento, dado que es imposible volver a conjugar todos los factores que propiciaron el fuerte desarrollo de los noventa. La situación actual y la maduración en el aprendizaje del manejo de inversiones directas en el continente sudamericano, aconsejan asentar las posiciones, aprovechando las sinergias y economías de escala. El esfuerzo de las posiciones españolas en Latinoamérica ya no deben ser tanto económico, en términos de inversión, sino de gestión y ganancias en retabilidad. Es el momento, pues, de la racionalización de los recursos y la mejora en los ratios de eficiencia.

No se puede concluir un artículo sobre inversiones internacionales sin advertir de un cambio en la orientación de los capitales. Otros países distintos a los mencionados surgen con fuerza en el panorama internacional, ofreciendo un gran atractivo inversor para el nuevo siglo XXI. En el caso de Irlanda, Hungría⁷¹ o China; dos datos relevantes de este cambio los encontramos en la Unión Europea y en China. Así, la Unión Europea recibió durante el año 2000 un porcentaje de inversión neta⁷² muy similar al latinoamericano, tras dos años de dominio de esta última región, pero en el 2001 la UE consiguió un porcentaje de casi el 80% que recibió de Latinoamérica.

China ha ganado casi 5 puntos en su participación en el comercio mundial durante el período 1985-2000, y muy recientemente ha entra-

⁷⁰ En el año 2000 las inversiones directas cayeron un 13% frente a las de 1999, y durante el 2001 los países latinoamericanos recibieron un 11% menos que en el 2000.

⁷¹ No hay que olvidar que los fondos estructurales y de cohesión de la Unión Europea se centrarán, desde el 2006, en los países del Este de Europa.

⁷² La inversión neta es el resultado de minorar las desinversiones a los flujos de inversión.

do en la Organización Mundial del Comercio (OMC⁷³). Para el año 2002 se estima que las inversiones extranjeras directas alcanzarán los 50.000 millones de dólares, desbancando a Estados Unidos como mayor país receptor, y convirtiéndose en el número uno mundial como país favorito. China es un país en el cual las filiales de las compañías extranjeras allí asentadas ostentan un 23% del valor añadido industrial, y en donde España ha incrementado significativamente su participación en el total de transacciones internacionales.

¿Serán por tanto, países como China los que reclamarán nuestro análisis en el futuro acerca de países receptores de capital? Aventurar el futuro de nuestras empresas en América Latina constituye un excelente campo de análisis de política empresarial; sea cual la estrategia adoptada, ésta deberá ser capaz de reorientar con éxito las posiciones alcanzadas. La atonía inversora actual no debe confundirse con una retirada en las posiciones españolas de la región, ni tampoco con una pérdida de interés por estos mercados, sino la estrategia prudente y necesaria ante el fin de un ciclo expansivo y la necesidad de enfrentarse con éxito ante nuevos retos con renovados impulsos inversores.

GRÁFICO XLI. LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS. PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Elaboración propia.

VI. ESPAÑA Y LA MARCA PAÍS COMO VENTAJA COMPETITIVA

Para entender en qué punto se encuentran las marcas actualmente y hacia dónde se dirigen, es importante comprender de dónde vienen. Inicialmente, en la lejanía de los tiempos, las marcas empezaron siendo una sencilla forma de comunicación comercial. Los artesanos y los granjeros de la Roma y la Grecia clásicas, marcaban sus productos antes de enviarlos al mercado para que los clientes los distinguiesen de los otros productores. A principios del siglo XIX, los fabricantes de tabaco, medicamentos con patente y jabones empezaron a utilizar las primeras marcas orientadas a un mercado de masas, asociando el producto con su presentación o embalaje y valiéndose, por primera vez, de campañas publicitarias⁷⁵.

En Estados Unidos y Europa, las marcas de ámbito nacional vieron la luz a finales del siglo XIX. Entre los elementos que ayudaron a su nacimiento figuran las mejoras en los sistemas de transporte y de comunicaciones, cadenas de ensamblaje y embalaje más eficientes y cambios en las leyes sobre marcas comerciales que aseguraban una mayor protección de las mismas.

Respecto al concepto de «país o continente de origen»⁷⁵, debemos considerarlo como un factor que puede contribuir a añadir credibilidad a la identidad de una empresa o marca. Así, por ejemplo, marcas con el origen «Made in Germany», «Made in Japan», constituyen ejemplos claros

⁷⁴ Véase para más detalle Kevin Drawbaugh, *La Marca A Examen. El Gran Desatino de la Identidad Comercial*. Prentice Hall Reuters. Madrid, 2001.

⁷⁵ Este apartado está basado en Alvarez del Blanco R.; País de Origen como Estereotipo: ¿Ventaja Competitiva para la Marca? *Harvard Deusto Business Review*, n° 98. Bilbao, septiembre-octubre 2000.

de ello. Por el contrario, marcas como «Made in Thailand», «Made in Morocco» es posible que algún día simbolicen calidad y valor superiores pero, actualmente, las percepciones relacionadas con estos orígenes son de una escala inferior. Dicha percepción, compartida por directivos y consumidores, constituye una de las razones por las que las marcas de diferentes lugares encuentran tan complejo competir con las ya establecidas en Estados Unidos, Japón o Europa.

Recientes investigaciones, sugieren que el país de origen estimula el interés de los clientes por las empresas y las marcas, e influye en la evaluación de los atributos del producto/servicio por parte de aquellos, especialmente cuando están poco familiarizados con los productos y servicios de esa procedencia.

Las implicaciones del «activo-país», fueron documentadas en las investigaciones de Johansson y Nebenzahl (1986), que hallaron que los consumidores norteamericanos daban la misma puntuación a la calidad percibida de los automóviles Honda fabricados en Japón y en EEUU, mientras que otorgaban mayor puntuación a los mismos automóviles producidos en Alemania.

Se podría definir el «activo-país» como: un conjunto de fortalezas y debilidades vinculadas al país de origen que incorporan o sustraen el valor suministrado por una marca o servicio al fabricante y/o a sus clientes. Se podría establecer una clasificación de marcas en función del activo-país y del valor de marca.

Así, las marcas con alto apalancamiento o recorrido comercial proporcionan nuevos ingresos y son propiedad de compañías de países valorados positivamente por los consumidores extranjeros. En el lado opuesto, se encontrarían las no apalancadas, comercializadas por compañías posicionadas con valor negativo de sus marcas y cuyos países son percibidos también en una escala inferior. Adviértase que las percepciones son resistentes al cambio, siendo necesarios años de continuos y notables éxitos para modificar las creencias sobre marcas y países con valor negativo, *considerándose el activo país más complejo y sofisticado que el activo-marca*⁶⁰.

⁶⁰ Véase Alvarez del Blanco R., País de Origen como Estereotipo: ¿Ventaja Competitiva para la Marca?

1. Marca país

El concepto de estructura cognitiva⁷⁷ se vincula a cómo codifican información los consumidores sobre marcas producidas en diferentes países. En este sentido, aquellos mantendrán categorías cognitivas distintas según los países y marcas de que se trate. Una imagen de país caracterizada por una base cognitiva rica, se asociará a un mayor nivel de confianza y disfrutará de mayor disponibilidad, impulsando actitudes positivas y comportamientos más coherentes.

Para investigar el contenido de las estructuras cognitivas de los consumidores sobre marcas producidas en diversos países, se ha analizado el fenómeno comparando Alemania, Corea, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, India, Irán, Japón, Rusia y Suiza. Se han asociado a los países aspectos como calidad positiva o negativa de las marcas, precio alto *versus* bajo o estilo, diseño y artesanía del producto en cuestión.

Por grupos de países, Japón se situaría en el primero, pues se percibe como «excelente» en la dimensión de precio con marcas de alta calidad y existe una rica estructura cognitiva por parte de los consumidores hacia todas sus marcas. Este país es visto favorablemente en términos de calidad junto a Suiza, Alemania y Gran Bretaña, aunque con una relación de precio más adecuada.

India e Irán conforman el grupo segundo y se les percibe tanto como productores de alta y baja calidad como de alto y bajo precio. Una buena campaña de marketing podría incrementar significativamente la imagen que se tiene de estos países.

El grupo tercero lo integra Corea, localizada junto a las percepciones de baja calidad y bajo precio, mientras en el cuarto se ubican Estados Unidos y Rusia. La estructura cognitiva de los consumidores sobre marcas rusas incluye percepciones favorables sobre categorías de producto específicas (vodka y caviar), con elevadas asociaciones de calidad mientras que, para marcas de otros productos, existe una imagen de baja calidad y siendo nula la percepción del precio al no existir referencias con marcas de ese mercado. Por otro lado, el valor de las marcas norteamericanas es percibido como inferior al de las producidas en otros orígenes por sus principales competidores.

⁷⁷ Cognitivo: Dícese de un procesamiento consciente de pensamiento e imágenes.

En el grupo cinco se localizan cuatro naciones: Alemania, Francia, Reino Unido y Suiza. Existe una valoración positiva de sus marcas en cuanto a calidad, estilo, diseño y artesanía, siendo raras excepciones las marcas de estos orígenes percibidas como de baja calidad o bajo precio.

Importante, este posicionamiento de países revela que los consumidores utilizan pocas y limitadas asociaciones para configurar su percepción sobre las marcas y que la estructura cognitiva varía, sustancialmente, entre países.

2. Influencia de los estereotipos nacionales y culturales

Está demostrado que los estereotipos nacionales y culturales influyen en las percepciones y evaluaciones de las marcas. Los consumidores han desarrollado una serie de creencias sobre las marcas provenientes de otros países. Aunque estos estereotipos pudieran resultar sesgados, suelen jugar un papel constructivo y aportar coherencia a los procesos de decisión. Si la información sobre los atributos de la marca es confusa, el país de origen pasará a ser la variable de evaluación. El impacto del país de origen está en función del nivel de experiencia de los consumidores y de la demanda de información sobre los atributos de la marca.

Por otra parte, resulta más fácil crear una personalidad estereotipada de una marca que implique un beneficio funcional que comunicar directamente que tal beneficio existe. Un ejemplo que refleja esto claramente: en 1959, la Federación de Productores de Café de Colombia creó un personaje ficticio, «Juan Valdés», que acompañado de su mula entre montañas del país, representa con su logotipo el origen de numerosas marcas de café colombianas. El reconocimiento del personaje es muy notorio en lugares como Estados Unidos y España y ha supuesto un valor añadido al café producido en ese país. Existen, además, numerosas marcas de distintos productos que emplean estrategias de comunicación basadas en estereotipos favorables que ya poseen los consumidores sobre el país de origen.

RECUADRO XXVI. IMPACTO SOCIAL DE LAS MARCAS

Curiosamente, sin quererlo, los activistas antiglobalización están consiguiendo afianzar las marcas. En principio, los enemigos de las marcas, les hacen un favor a las empresas al colocarlas en una situación de riesgo que les abre nuevas posibilidades de desarrollo.

Actualmente, las marcas protagonizan una paradoja social que hace que directivos y accionistas sean más prudentes y conscientes de sus responsabilidades cuanto más importantes sean sus marcas. De hecho, las marcas han hecho a las empresas más respetuosas con el medioambiente y con la sociedad.

En la sociedad de la información, las marcas se han convertido en guardianes no sólo de la cuota de mercado, sino del aspecto humano de los bienes y servicios que representan. Esta expansión de la función de la marca es de suma importancia y algunos directivos todavía no la han asumido del todo.

En este nuevo entorno, las empresas dependen del valor y la fuerza de sus marcas y, por lo tanto, no pueden permitirse cometer errores. Escatimar en la calidad del producto, tratar mal a un ciudadano o a un empleado, olvidar los valores esenciales que representa la marca o gestionar el producto de una forma que ponga en riesgo a los consumidores, se traduce en una pérdida del valor de la marca y una importante merma en la ventaja competitiva de la empresa. Un error de ese tipo puede tener consecuencias nefastas porque hoy, todo va más rápido: con Internet, las noticias vuelan, los consumidores son más conscientes de sus derechos y los medios de comunicación no dudan en anunciar a los cuatro vientos la más mínima falta. Hace una década, el peligro era mucho menor.

El riesgo potencial que supone estar en el punto de mira hace que las grandes marcas, las más poderosas, sean también las que más puedan resentirse por una mala estrategia de gestión o una crisis económica. Las épocas de recesión son implacables con las marcas y, a pesar de la bonanza que ha caracterizado la década de 1990 y el principio del año 2000, todo parece indicar que, ante la crisis económica actual, deben redoblar su vigilancia y esforzarse por no perder el valor alcanzado en tiempos de bonanza.

Para estar a la altura de los retos actuales, las empresas han de pasar a la acción en función de las nuevas circunstancias y del nuevo entorno cultural y social, que prevalece tras los atentados del 11 de septiembre. Es crucial que los directivos otorguen a las marcas el lugar privilegiado que merecen. Eso pasa por buscar sistemas de gestión de marca cada vez

RECUADRO XXVI. IMPACTO SOCIAL DE LAS MARCAS (Cont.)

más eficaces y por cuidar al máximo las identidades comerciales siguiendo los consejos de los expertos en esta área.

Para ello, lo primero es ver el elemento humano de las marcas y no sólo su faceta conceptual. Las marcas son, en gran medida, como las personas. Nacen, crecen, se desarrollan. Pueden alcanzar el éxito, ser mediocres o incluso resultar un auténtico fiasco. Una viven más que otras. Algunas pueden parecer inmortales. Pero con los años, como las personas, las marcas envejecen, mueren y desaparecen. A lo largo de sus vidas, las marcas pueden generar valor o implicar un gasto. Pueden cometer errores y tener buena o mala suerte. Pero lo más importante es que sean capaces de relacionarse con la gente, hacer que las personas se formen una opinión o tengan un sentimiento hacia ellas. Esas opiniones y esos sentimientos pueden ser positivos o negativos...aunque a menudo se trata de una compleja mezcla de ambos difícil de entender, como hemos expuesto.

En el mundo actual, las marcas ocupan en el panorama del consumo un lugar casi tan importante como el que ocupan las personas. Pueden ser vistas como un amigo que nos da seguridad, como un hipócrita redomado, como algo con lo que coquetear, como un líder al que seguir o como una molesta compañía. Pueden emocionar, enfadar, confundir, confortar, retar o incomodar. Y a pesar de esto, a menudo, las marcas pasan desapercibidas.

El mensaje que se desea transmitir a los gestores empresariales que trabajan con marcas es precisamente: piense en la marca como si fuese una persona. No lo vea como una abstracción, un conjunto de mensajes, una serie de medidas de comunicación. No utilice las descripciones que están en boca de los expertos de marketing y de la excelsa imagen que nos contiene la publicidad.

Por supuesto que las marcas son todo eso también. Pero se trata de elementos mucho más complejos. Las marcas tienen personalidad, problemas, puntos fuertes y características intangibles que no se pueden plasmar en una cuenta de resultados o en una definición de libro de texto; aunque también. Esta es precisamente su riqueza. Comprender una marca es tan difícil como comprender a una persona.

Se deben considerar las marcas como un empleado más. Piense que es el más sensible e importante de los empleados de su empresa. Del mismo modo, que un vendedor vende más o menos productos en virtud de su personalidad y habilidades que le diferencian, igualmente la personalidad

RECUADRO XXVI. IMPACTO SOCIAL DE LAS MARCAS (Cont.)

de la marca condiciona la imagen que los consumidores se forman de la empresa. Puede que el directivo, que observa el mundo desde el interior de la empresa, no se percate de ello, pero es un hecho innegable. Para los consumidores, la empresa es la marca. Reafirmamos, que la marca proyecta una imagen atractiva, capaz e interesante que trasmite confianza y respeto, los consumidores tendrán una relación cordial, motivada y duradera con la empresa

Fuente: La Marca A Examen. El Gran Desatino de la Identidad Comercial. Kevin Drawbaugh. Prentice Hall Reuters. Madrid, 2001, y elaboración propia.

3. Marca y país de origen

En las marcas globales deben distinguirse dos categorías: la primera es aquella que se refiere a marcas identificadas como producidas en el país de origen y que se llaman «uninacionales» (por ejemplo, los automóviles Rover producidos sólo en Gran Bretaña); y aquellas marcas con punto de origen distinto al propio doméstico, conocidas como «binacionales» cuyo número se ha multiplicado en los últimos años como consecuencia de la globalización económica y del menor coste que supone localizar la producción en zonas con mano de obra y materia prima más baratas (como ejemplo podríamos citar a la norteamericana Nike, producida también en China). Las marcas uninacionales poseen mayor congruencia en la valoración con respecto al país de procedencia que las binacionales, lo que contribuirá a la cohesión de imagen de marca y producirá evaluaciones más favorables por parte de los consumidores.

Hay que indicar, además, que cuando los consumidores construyen juicios de valor sobre la calidad del producto, lo hacen integrando información sobre la marca y su país de origen. Por ejemplo, un consumidor se plantea comprar un producto coreano y el vendedor le indica que únicamente dispone de dos unidades, una fabricada en Corea y otra en Francia. Suponiendo que dicho consumidor juzgue a ambos países como igualmente favorables como puntos de origen, la teoría de la congruencia sugiere que se decantará por el modelo producido en Corea. En general, los consumidores prefieren las marcas fabricadas en su país

de origen que esas mismas marcas producidas en otro país. Un caso ilustrativo de esto es la preferencia por la marca estadounidense General Electric cuando se fabrica en EE.UU. a cuando se hace en Japón, superando el efecto positivo de la congruencia entre marca y país de origen la desventaja que presenta en términos de país de origen.

4. País de origen como ventaja competitiva

El efecto del país de origen sobre el comportamiento del consumidor hacia las marcas puede generar tanto ventajas como desventajas competitivas. Debido a experiencias personales, información adquirida o creencias estereotipadas sobre países, los consumidores generan imágenes de marca-país. Si las valoraciones son positivas sobre el país de origen, esto puede propiciar una percepción favorable de las marcas de productos fabricados en ese país. A este respecto, cabe señalar que las marcas provenientes de países con mejor imagen estarían mejor posicionadas para disfrutar de precios elevados *versus* precios con descuentos que caracterizarían a las marcas de países con imagen débil o negativa.

Algunas marcas se ven afectadas porque la debilidad del país de origen proviene de una escasa exposición a la competencia global, mientras que otras generadas en países con una imagen débil suelen quedar «atrapadas» por una localización periférica (no se reconoce su potencial para pasar a ser marcas globales ni las fortalezas que pueda presentar la marca). Marcas como Sony o Toyota han conseguido ser reconocidas partiendo de una imagen de calidad baja, característica de la mayoría de los productos originados en Japón a comienzos de la década de los 80.

Existen numerosas marcas globales que, para incrementar su valor, diseñan su estrategia añadiendo a su nombre el país de origen (por ejemplo, Swissair, Salmón Noruego). También se emplean otras opciones como incluir en el diseño y la publicidad el vínculo a su origen (Reebok emplea la bandera británica en sus artículos). De este modo, cuando la marca se vincula al origen, ineludiblemente, va asociada a los estereotipos de ese país; las diferentes identidades nacionales se proyectan para configurar la imagen de sus marcas.

5. Rol del país de origen

Otro aspecto sumamente importante, es que el país de origen posee significados simbólicos y emocionales que son transmitidos a los consumidores. Si se transfiere identidad nacional, el resultado puede ser un vínculo emocional intenso para ciertas marcas, donde la calidad del producto se entremezcla con los sentimientos de orgullo nacional.

La certeza de que la evaluación de las marcas se vincula a una serie de características de su procedencia no hace, sino, destacar el papel del país de origen (por ejemplo, las marcas de productos de alta calidad técnica están más valoradas si proceden de países desarrollados). Existe, conjuntamente, una correspondencia entre las preferencias del consumidor por las marcas de un país de origen y la percepción del nivel cultural, económico y político de ese país. Además, otros factores como pueden ser las experiencias en viajes y vacaciones o los encuentros con personas de ese país pueden influir en las actitudes hacia las marcas. Por último, hay que indicar que la adquisición de marcas nacionales supone un apoyo a la propia economía y esto podría convertirse en una barrera moral que generase un boicot a determinadas procedencias.

6. Animosidad hacia el país de origen

El término *animosidad* podría definirse como «vestigios de antipatía originados por conflictos históricos, militares, políticos o económicos que afectan a la decisión de compra de marcas en el mercado nacional/internacional, independientemente de su calidad o precio». Ésta puede adoptar diversos grados que oscilan entre una rivalidad benigna hasta posiciones encontradas por disputas serias.

Países asociados a prácticas comerciales deshonestas también suelen generar repercusiones negativas en las percepciones de los consumidores. Será necesario seleccionar y orientar la actividad hacia mercados concretos y modificar las estrategias de comunicación y promoción en aquellos lugares donde la animosidad pueda representar una notable barrera.

Se ha comprobado que en algunos mercados (por ejemplo, Estados Unidos) los consumidores desarrollan mayor preferencia por determinadas marcas importadas que por sus propias marcas nacionales, al con-

trario de los que sucede en otras regiones (caso de Francia, Alemania). Las razones para estas preferencias se justifican en percepciones de calidad y de sentimientos patrióticos o nacionalistas.

Si el nivel de animosidad hacia el país de origen es elevado, las marcas deberán asumir que los métodos y herramientas tradicionales del marketing serán insuficientes para alcanzar el éxito en cuota de mercado. Se requerirá una respuesta estratégica más apropiada, basada en relaciones públicas diseñadas para disminuir tensiones y acuerdos para la fabricación local («marca híbrida») con el objetivo de minimizar el origen de la marca. Así, Japón ha solucionado el problema de animosidad hacia sus marcas situando fábricas en gran cantidad de países, si bien también se ha tenido en cuenta aspectos económicos como el coste de la mano de obra.

7. Construcción de imagen del país de origen

El concepto de país de origen implica una serie de consecuencias económicas y comerciales para las empresas y marcas provenientes de una zona o país determinado. En el contexto global en el que nos desenvolvemos, la producción se está dispersando por diferentes países. No obstante, la «procedencia madre» de la marca siempre genera unas percepciones específicas.

Es obligado recordar algunos aspectos concernientes a este fenómeno:

- El efecto del país de origen, afecta tanto a marcas de consumo como industriales o servicios.
- La magnitud de los efectos del país de origen, difiere según sean marcas globales o híbridas.
- El efecto del país de origen, impacta más en las marcas de países en vías de desarrollo que en las de espacios económicos desarrollados.

La buena imagen del país contribuye a la buena percepción de la marca y viceversa (como ejemplo clarificador de ello, señalar la contribución de Alemania a la imagen de Mercedes Benz y la de esta marca a la visión positiva del país). Esto es lo que se conoce como efecto de «fertilización cruzada» entre ambos.

Para construir la imagen del país, se deberán diseñar planes de identidad, siendo necesario que ésta sea congruente y fiel a las caracterís-

ticas (históricas y actuales) del país de origen y se requerirán inversiones constantes que garanticen una imagen duradera y consistente en el tiempo.

8. Valor y percepción de la «Marca España» en América Latina

Es realmente «importante» el valor de la «Marca España» para nuestras inversiones internacionales, pero de manera relevante en América Latina. Esta valoración, se ha visto afectada notablemente tras los hechos que se han producido en Argentina. Hechos y circunstancias, que han avanzando, hasta rebasar el contexto económico y financiero, para adentrarse en las profundidades de los conflictos socio-políticos.

Esta adversa situación, envuelve negativamente a los intereses españoles, situándoles en el centro de miras del conjunto de la sociedad «argentina». Situación convulsa para los bancos y empresas españolas, que provoca factores de fuerte inestabilidad para el buen desenvolvimiento de sus operaciones. Situación que afecta a la imagen y percepción de la «Marca España», sometida por la profunda crisis del conjunto de valores y creencias de la sociedad argentina, a juicios tan arbitrarios como apasionado de los desafortunados males patrios.

Ciertamente, en el contexto de la economía global, los países actúan más que nunca como auténticas «marcas comerciales» y ciertamente se puede decir, que las mismas reglas que rigen para estas, son aplicables en términos de análisis y manejo estratégico de sus valores y posicionamiento. En el mundo actual, las corporaciones/compañías adquieren el rol y la influencia que en otros momentos tuvieron los poderes religiosos y políticos. Y, en este sentido, también se ha sufrido un cambio importante en la definición de lo que es hoy un país desde los términos de imagen de marca país.

Un país, es considerado por la propia dinámica del contexto económico global en el que se desenvuelve, como una «empresa». Una corporación que se evalúa y audita en términos financieros; de salud económica, de potencial de crecimiento, de dirección política. Por tanto, el patrimonio económico de un Estado está hoy «reflejado» en las bolsas, compitiendo como las acciones de cualquier compañía. Avanzando un poco más, decimos que el nombre del país, es una marco que como cualquier otra –marca– se configura como un activo financiero, un va-

lor de cambio. Tengamos en cuenta, que la marca definitivamente vende directamente y ayuda indirectamente.

Los países como las compañías, tienen un pasado histórico, que van irremediablemente configurando un ciclo de vida. Su historia pesa y condiciona, siendo esto determinante respecto a España y su posición presente y futura en América Latina. Sin embargo, no es práctica habitual realizar una gestión profesional respecto a cómo manejar sus debilidades, reconducir los estereotipos, o potenciar sus activos en los términos más genuinos del marketing y la comunicación.

En este contexto, del mismo modo que la gestión política y la confianza de los hombres de Estado deben generar sinérgias para el país; el papel de las empresas nacionales que se expanden internacionalmente implantándose en nuevos mercados, igualmente deben resultar vitales sus actuaciones para la imagen de la «Marca País». Ciertamente tienen un fuerte compromiso; su misión y visión, la calidad humana de sus gestores, su implicación en las sociedades como buenos ciudadanos corporativos, la capacidad de transmitir valores de confianza y progreso, no solo actúan en beneficio de la propia compañía sino también en cuanto al valor de la «Marca País». De la misma forma, la adecuada gestión de la Marca País, actuará sinérgicamente en beneficio de las empresas. Es lo que –recuérdese– vengo denominando «fertilización cruzada⁷⁸» país-empresa.

9. Evolución de la «marca España» en América Latina, países europeos y mercado USA⁷⁹

Muchos son los estudios y publicaciones que hablan del valor de la Marca País, pero no hay datos cuantificados a nivel internacional y menos los que permitan conocer una valoración histórica y tendencial a lo largo de los años. Sin embargo la empresa Young & Rubicam, desde 1994, elabora un estudio internacional de marcas, el llamado Brand Asset Valuator. Dicho estudio no sólo permite entender cómo crecen

⁷⁸ Véase: Casilda, Ramón. Inversiones en Latinoamérica. Fertilización Cruzada. ABC. Suplemento de Economía. Madrid, 12 de agosto 2001.

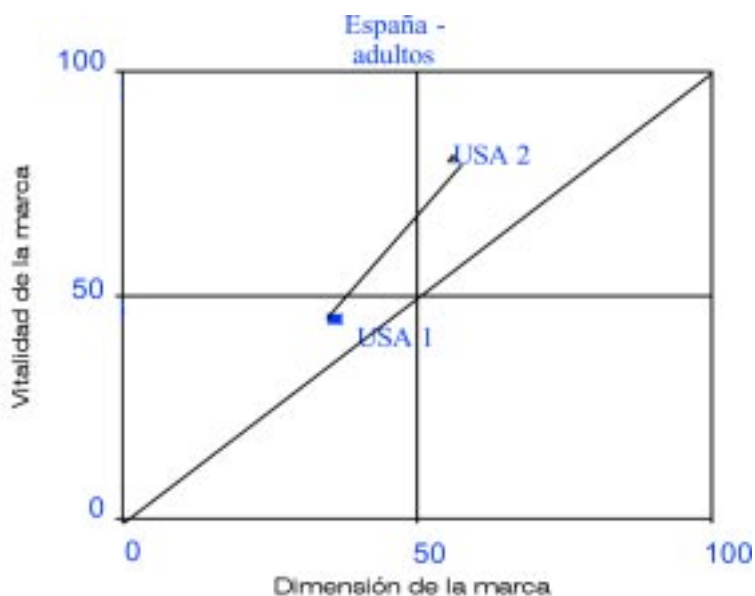
⁷⁹ Véase: González, Eduardo; Casilda, Ramón. Revista Información Comercial Española (ICE), nº 799, Madrid, abril-mayo 2002, Ministerio de Economía.

las marcas y qué necesitan para tener éxito en los mercados, sino que además constituye un eficaz predictor de los beneficios y valor accionarial de marcas y compañías. Sus conclusiones son el fruto de analizar más de 150.000 personas en casi cuarenta países.

Los resultados de la última de las encuestas realizadas (entre 2000 y 2001) en relación a la imagen de España, han tomado como base las relaciones comerciales de nuestro país con sus principales socios comerciales, a saber: Argentina, Brasil, Estados Unidos, Alemania, Italia, Reino Unido, Francia, Chile y México. Estos recientes resultados permiten conocer el momento en que se encuentra la marca España en el mundo más de 150.000 personas en casi 40 países. El primer trabajo de campo se inició en 1997, la siguiente encuesta fue en el 97 y la última entre el 2000 y 2001.

De los resultados de 2000-2001, podemos extraer las principales conclusiones respecto a la imagen de España, en los países que nos resultan más relevantes en términos de negocio como: Argentina, Brasil, USA, Alemania, Italia y Reino Unido. A tal respecto, se observa la excelente posición de liderazgo que muestra España para los alemanes, donde nuestra marca aparece diferente, relevante, muy estimada y conocida, y la potencialidad en el mercado USA. A continuación se observa cómo se ha incrementado la vitalidad de la marca española desde la primera ola en 1997 (USA 1) hasta la tercera en 2001 (USA 2) (Gráfico XLII).

GRÁFICO XLII. VITALIDAD DE LA MARCA ESPAÑA EN USA



En el transcurso de tres años (1997 a 2000) la marca España ha pasado de una vitalidad y dimensión baja a un punto del cuadrante donde se sitúan las marcas «challenger», esto es, marcas que constituyen auténticas alternativas a aquellas que muestran mayor liderazgo.

Separando los componentes de la marca España en Estados Unidos, observamos en el periodo mencionado un fuerte crecimiento en los cuatro pilares de la encuesta (diferenciación, relevancia, estima y familiaridad), si bien todavía somos poco conocidos y muy baja la relevancia⁸⁰. En el siguiente gráfico se ve el ranking de cada uno de los atributos de Estados Unidos. El pilar que más llama la atención de la marca España en Estados Unidos es su imagen muy diferenciada, es decir, única, diferente, tradicional, amistosa y auténtica, preocupada por sus consumidores pero con grandes déficits en: servicio, preocupación por los clientes, confianza, fiabilidad, innovación, percepción de calidad y buen valor.

⁸⁰ La relevancia de una marca ayuda a conocer en qué medida dicha marca cubre una necesidad. Si este valor es bajo significa que el mercado desconoce en qué puede ser interesante para éste la marca.

Sin embargo, y en contraste con la situación positiva anterior, es notable la erosión de marca (baja vitalidad), que sufre la marca española en países de tan alta implicación como son Chile y Argentina. En estos países los porcentajes de los valores «diferenciación», «relevancia», «estima» y familiaridad son los siguientes:

GRÁFICO XLIII. VALORES DE LA MARCA ESPAÑA EN CHILE

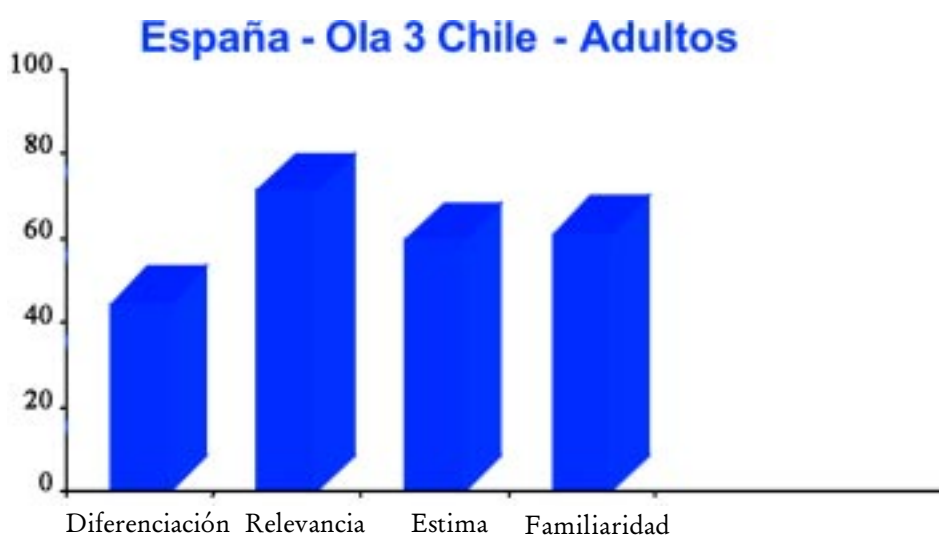


GRÁFICO XLIV. VALORES DE LA MARCA ESPAÑA EN ARGENTINA



En definitiva, tanto en Argentina como en Chile, los pilares de la marca España tienen grandes debilidades en términos de diferenciación y en el valor calidad. Se puede comprobar que la imagen de España está fuertemente asociada a un mundo lúdico y de diversión, se configura como un país tradicional con deficiencias en términos de calidad, confianza e innovación. Sin embargo, desde el parámetro de «vitalidad de marca»; Alemania es quien tiene mejor percepción de nuestro país. Aparece como una marca de diferenciación relevante muy estimada por los alemanes. Como aspecto interesante de esta diferenciación, todavía somos muy poco conocidos y necesitamos crecer en relevancia y popularidad. Estar más fuertes, ser más conocidos, más deseados.

Otra consideración relevante, es que en Argentina y Chile, países de fuerte presencia empresarial española, los parámetros de confianza, calidad y servicios son diferentes y sin embargo aporta valores de «dimensión e innovación».

Dadas las circunstancias especiales que atraviesan las empresas españolas en Argentina, con repercusiones en toda la zona, sería conveniente impulsar acciones conducentes a fortalecer estos parámetros de confianza y calidad que tanto estimularían a nuestras empresas, así como a la Marca España. Actuaciones desde las propias empresas, conjuntamente con el gobierno español, serían altamente beneficiosas para incrementar lo que vengo denominando «la fertilización cruzada».

Los principales factores que rigen la imagen España en todos los países estudiados son comunes también para el continente sudamericano, aunque con diferencias en la valoración. España está asociada fuertemente a un mundo lúdico y de diversión. Se configura como un país divertido, diferente y tradicional, con deficiencias en términos de calidad, confianza, *value for money* e innovación.

Sin embargo, dentro de estos rasgos generales existen importantes diferencias de valoración entre la media europea y la media latinoamericana. Así, la valoración de la marca española es sustancialmente mayor en Europa que en Latinoamérica, y existe un elevado distanciamiento de esta región en cuanto a nuestra marca cuando se compara con la media europea. Este pronunciado distanciamiento de España y Sudamérica no debe ser analizado en términos geográficos. España es un país muy conocido y de alta vinculación histórica en Chile, Argentina y México, pero sin embargo se encuentra emocionalmente alejado.

Mientras que en Europa la marca española se presenta sociable, dinámica, divertida, accesible y de moda, en Latinoamérica esta imagen se sustituye por la de un país distante, poco extrovertido aunque innovador. La encuesta arroja una notable erosión de marca en países de tan alta implicación para España, como son el caso de Argentina y Chile, pero, en conjunto, la marca es apreciada con una fuerte imagen de liderazgo y fiabilidad. Estos valores son de gran poder para ser capitalizados por las compañías españolas que allí operan.

En resumen el estudio internacional de marcas Brand Asset Valuator confirma una imagen de España altamente vinculada a factores relacionados con el aspecto turístico. País de ocio y entretenimiento para europeos, de carácter divertido y abierto, nuestros vecinos muestran una alta valoración de España. Los latinoamericanos, sin embargo, nos perciben como un país progresista pero ciertamente arrogante e incluso distante. La historia y el propio desarrollo de las compañías españolas pueden forzar esta percepción. La gran asignatura pendiente es la reconducción de la imagen de la marca española, que pasa por construir percepciones de mayor calidad, confianza, innovación y buen valor, sin perder los valores idiosincráticos.

No hay que olvidar que la marca no es un logotipo o un trademark únicamente, sino que la marca es una idea, un conjunto de diferenciadas promesas, que unen al consumidor con sus productos y servicios. La gestión de la marca España se debe abordar bajo un criterio de gestión global, pero entendiendo muy bien la relación que se da en los diferentes mercados. En la relación marca-país no sólo se encuentran los consumidores, sino que también afecta a posibles aliados, líderes de opinión y mercados financieros. La estrategia, pues, de la marca España, debe partir del conocimiento, par poder potenciar activos y resolver debilidades, teniendo en cuenta las particularidades históricas, los intereses comerciales y culturales en cada caso.

10. Casos concretos

Atendiendo a casos concretos, si analizamos marcas como Repsol YPF en el mercado argentino, podemos comprobar cómo la incorporación del nombre de la petrolera argentina YPF ha contribuido notablemente a una mejor percepción en términos de innovación y *performance*.

La marca YPF es un referente dentro del mercado argentino, una marca querida y tradicional, pero a la cual le costaba competir, en términos de imagen, con Shell, compañía portadora de valores relacionados con dinamismo e innovación. Si bien a efectos de *branding* la estrategia de Repsol puede ser cuestionada, a efectos políticos y de percepción social resulta impecable, pues ha permitido obviar en gran parte el aspecto dominador o colonizante.

La experiencia de Young & Rubicam⁸¹ como empresa que ha acompañado a multinacionales de la alimentación en su proceso de expansión por centroeuropa permite obtener lecciones extrapolables a otros mercados emergentes. La primera de ellas es no subestimar el poder de las marcas locales. La segunda es que la distribución es clave, lección que ha sido aprendida por muchas compañías en Rusia, donde hay once zonas horarias y la percepción de la calidad de un producto es apreciada por los consumidores de manera diferente según el área geográfica de procedencia del mismo. Este fenómeno se repite en Polonia. La tercera lección se refiere a la necesidad de tener en el *portfolio* no sólo productos *premium*, sino también productos *maintreamer*, claves en poblaciones económicamente constreñidas. Por último hay que tener en cuenta cuáles son los gustos locales, invertir en estudios de mercado y no salirse del propio área de experiencia.

En las estrategias de las multinacionales españolas en sus salidas exteriores se deben valorar múltiples factores. El manejo de marca en las grandes compañías multinacionales varía, siendo destacable a estos efectos el caso de Danone. Bajo una clara visión de lo que constituye su valor de marca global («la salud activa»), utiliza una estrategia de introducción en los países muy pragmática, con la filosofía de ser percibida como una marca ni internacional ni imperialista, sino local. Dicha estrategia ha dado sus frutos, ya que si preguntáramos en España sobre la nacionalidad de Danone la gran mayoría de los consumidores diría que es una marca española de toda la vida. Esta marca no ha tenido que sufrir los posibles problemas que sí han sufrido otras marcas de alimentación de origen francés en nuestro país.

Gracias a esta estrategia Danone adquiere y mantiene marcas locales para generar negocio y contar con las bases de distribución y fabrica-

⁸¹ Eduardo González coautor del trabajo citado en la Revista Información Comercial es Presidente de Young & Rubicam España.

ción necesarias. Así, Danone apoya la marca local cuando ésta es muy poderosa, el caso de La Serenísima en Argentina,; endorsa las marcas fuertes locales, pero sin potencial de ser líderes; o lanza un producto *premium* además de endosar la local. Su estrategia de producto se centra en especialidades locales para demostrar el interés en hábitos locales así como el deseo de integración en la sociedad donde está operando. Obvia con ello sensibilidades nacionalistas, en una categoría sumamente racional y de alta carga emocional. En definitiva, el manejo de una marca global pasa hoy por tener una visión clara y una estrategia innovadora, diferenciada y pragmática de gestión de marca.

11. Conclusiones

El país de origen de la marca actúa como fenómeno complejo sobre las percepciones y asociaciones de los consumidores. Deben distinguirse aspectos cognitivos, afectivos y normativos que lo caracterizan, y que incluyen creencias, leyendas, estereotipos y barreras que los consumidores vinculan al país de procedencia para completar sus evaluaciones. No constituye otro juicio más referido a la calidad, sino que implica una serie profunda de comportamientos en contextos competitivos complejos.

El análisis de impacto del contexto competitivo puede resultar insuficiente al examinar el rol que desempeña la cultura, el nivel tecnológico o los recursos naturales. Hay que considerar, además, que el contexto económico es dinámico y que sufre una evolución en el tiempo. Piénsese al respecto la evolución de España en cuanto a su posición inversora actual en América Latina.

Por otra parte, la difusión global de las nuevas tecnologías y el ciclo de vida internacional de los productos permiten a los países en vías de desarrollo establecer su propia posición competitiva en el mercado internacional.

El conocimiento disponible para la gestión del valor de la marca (a nivel micro) puede ser utilizado para crear una imagen poderosa y atractiva de un país (nivel macro). El desarrollo de imagen del país de origen puede proporcionar notables y duraderas ventajas competitivas a sus marcas nacionales con proyección internacional, así como a sus inversiones directas en los diferentes países.

Precisamente, España por sus relevantes posiciones empresariales, debe ser muy consciente de que la inversión incide directamente sobre el activo-país y, a su vez, la imagen se proyecta sobre la inversión. En otras palabras, de acuerdo con el Ministro de Asuntos Exteriores, Josep Piqué: «la inversión es también imagen y la imagen es inversión. En este sentido, las empresas españolas deben perseverar e incrementar sus políticas de mecenazgo cultural y social en aquellos países de manera que la opinión pública las perciba no sólo como meros actores económicos sino como entidades interesadas e involucradas en el desarrollo cultural y en el bienestar social de aquellos pueblos. Se trata de que aquellas sociedades perciban a las empresas españolas allá instaladas como lo que son, empresas locales, y que los ciudadanos latinoamericanos sientan que su bienestar social y su desarrollo económico están vinculados a la buena marcha y al buen hacer de las empresas de capital español allí instaladas. Se trata de crear una relación real, cotidiana y substancial entre las empresas y la sociedad civil»⁸².

Los aspectos mencionados son de extraordinaria importancia para la buena entrada y valoración de las marcas y empresas españolas. En algunos casos son imprescindibles para poder competir en mercados liberalizados y en sectores industriales donde la innovación y el performance se dan por implícitos.

Del mismo modo que la gestión política y la confianza de los hombres de Estado generan sinergia para un país, las empresas nacionales que se expanden internacionalmente implementándose en nuevos mercados tienen un fuerte compromiso en los nuevos territorios. Su visión, la calidad humana de sus gestores, su implicación en las sociedades como ciudadanos corporativos, o la capacidad de transmitir valores de confianza y progreso, no sólo actúan en beneficio de la propia empresa, sino también en cuanto al valor de la marca país. Y de igual forma la adecuada gestión de la marca país actuará sinérgicamente en beneficio de las empresas.

⁸² Comparecencia del Ex-Ministro de Asuntos Exteriores, Josep Piqué ante la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado. Madrid, 20 de febrero 2001.

VII. CONCLUSIONES

La amplia presencia de los bancos y las empresas españolas que lideran generalmente sus respectivos sectores de actividad, ha captado la atención de instituciones nacionales y multilaterales, de organismos públicos y privados, es decir, del amplio marco de la opinión pública de América Latina. Asimismo, ha revelado las limitaciones de los marcos regulatorios nacionales ante la creciente globalización de los mercados internacionales. En consecuencia, decisiones adoptadas en Europa o España afectan a usuarios en el continente, provocando reacciones a múltiples niveles, cuyos resultados solo se verán en un próximo futuro.

Ante el contexto que impone la globalización, las empresas y la banca española, tienen como fortalezas las muy favorables posiciones alcanzadas a lo largo y ancho del continente. No obstante, merece la pena destacar lo apuntado por la CEPAL en su informe: «La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 1999»: *«al comenzar el 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 su plena aceptación y asimilación por parte de los mercados, las autoridades, y los clientes de la región».*

Ante esta situación, banqueros y empresarios, con el aprendizaje obtenido durante estos años en el manejo de las inversiones internacionales, *comprenderán este reto, no sólo desde la mera percepción económica, sino integrando las sensibilidades del amplio entorno cultural y social del continente latinoamericano.*

En este sentido, a continuación, basándome en el informe citado, expon-

⁶⁷ Véase para una percepción desde España: Apéndice I. Estrategia Competitivas de las empresas españolas y sus relaciones comerciales con América Latina, y el punto VI. España y la marca país como ventaja competitiva.

dré para visualizar lo que se piensa y escribe sobre el proceso inversor extranjero y, *especialmente, sobre la situación y perspectivas de las inversiones españolas*⁶⁷.

«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:

- La creciente competencia entre España y la UE; en la estrategia de expansión internacional en 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 Argentina, Brasil y México como destino más importante y, a partir de 1998, han invertido allí grandes cantidades de recursos; para expandirse a escala regional.

En el devenir de estos años, por las posiciones alcanzadas, algunas de las principales empresas españolas han sido actores clave, en particular en las ramas de servicios recientemente liberalizados. 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, las empresas españolas se han convertido en líderes en tres*

sectores clave del nuevo panorama económico regional, como son: Telecomunicaciones, Energía y 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, desde el año 1999 se ha intensificado una actitud crítica ante la masiva y rápida instalación 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 está manifestando su inquietud por esta ya llamada: ¿«Reconquista Española»?

Esta inquietud, se está viendo neutralizada, pues la seriedad en el compromiso de permanencia en estos países, a pesar de que las inversiones españolas están recibiendo un fuerte castigo, como consecuencia fundamental de la crisis argentina, la cual ha obligado, tal y como se ha señalado anteriormente, a realizar cantidades muy importantes de provisiones, las cuales han incidido muy negativamente en la cuenta de resultados y la valoración bursátil. Quedando pendiente cómo se resolverá la situación de Brasil, que dada su alta trascendencia es para lo bueno y lo malo de la máxima prioridad para las inversiones españolas.

A continuación (Gráficos XLV y XLVI) se observa un Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortaleza y Oportunidades) de las inversiones españolas en América Latina, y que sintetiza, a través de sus cuatro vertientes, los argumentos expuestos a lo largo de la segunda parte de este libro. Así cabe destacar, como debilidad, la visión colonialista de la empresa española en América Latina, y como fortaleza esa raíz idiomática y cultural común, lo cual se traduce en un amplio conocimiento de América Latina.

En el Gráfico XLV se traza un panorama futuro de la inversión española en latinoamérica, donde la clave se encuentra en redefinir misión y visión. Ello significa, que para la estrategia de consolidación de nuestras posiciones en Latinoamérica es necesario no sólo investigar qué oportunidades de inversión son más rentables en el largo plazo, sino también el impacto social de esas estrategias, y por extensión, la repercusión de las mismas en la «Marca España» dentro de esos mercados.

Respecto al impacto económico que ha provocado el ataque terrorista del 11 de septiembre, es manifiesto que está afectando seriamente, pues, está reproduciéndose una situación asimétrica entre las políticas

de los países desarrollados y la de los países emergentes. Mientras los países desarrollados están aplicando políticas monetarias y fiscales expansivas para amortiguar la profundización del declive económico, países como Argentina en profunda crisis, se ven en la obligación de poner en marcha políticas monetarias y fiscales restrictivas en un contexto de recesión económica.

Por consiguiente, cabe enfatizar en la idea de que: *la presencia española en América Latina es muy reciente; por consiguiente, extraer conclusiones y realizar estimaciones constituyen una labor investigadora arriesgada, ya que nos encontramos muy cerca del origen, y aún lejos de los horizontes de maduración de estos importantes desembolsos de capital.*

Sin embargo, es evidente desde la praxis empresarial, que el conocimiento de esta «década dorada» nos brinda una capacitación extraordinaria para diseñar, construir expectativas racionales de futuro, conducentes a afianzar y expandir las empresas españolas en América Latina y en el mundo.

En definitiva, los hechos han demostrado, tal y como han recalado empresarios y banqueros, que *las inversiones en América Latina son a largo plazo, es decir, de carácter permanente. Ello será así con una salvedad: que surjan impredecibles que no hagan posible ni económica ni financieramente permanecer en dicha región.* Situación que evidentemente puede darse, como de hecho les ocurrió a empresas y bancos americanos en los años ochenta cuando debieron de replegarse, pues el golpe de la crisis de la «deuda externa» fue demasiado duro.

Las inversiones españolas han jugado diestramente sus cartas de posibilidades en un mundo global, con empuje, decisión y unas capacidades empresariales que nos han situado por pleno derecho en el contexto económico y comercial mundial, en igualdad a los países más avanzados y competitivos internacionalmente.

Finalmente, recalcar algo tan reconocido por parte de nuestras empresas y bancos: *«América Latina es un área de expansión natural, porque las raíces culturales y el idioma común facilitan el acceso a los mercados y la clientela».* Por tal motivo, es tan importante como urgente, integrar factores tan decisivos como evidentes sobre los cuales hemos venido insis-

⁸⁴ Véase: Casilda Béjar, Ramón. La importancia del idioma. Una década de inversiones españolas en América Latina 1990-2000. Anuario del Instituto Cervantes 2001. El Español en el Mundo. Plaza Janés y Círculo de Lectores, Madrid, 2001.

tiendo a lo largo de este libro, así como en diferentes trabajos y comparencias: «*Integrar aspectos culturales, comunicativos y sociales*»⁸⁴.

Y como colofón, *fortalecer nuestra gran arma: el «idioma», fuente de nuestra ventaja competitiva en estos países*, con los que compartimos una historia de más de cinco siglos, la cual verdaderamente, *nos confiere una gran proximidad cultural, que se traduce en una escasa distancia o barrera psicológica*. Todo este riquísimo acervo sociocultural que decididamente favorece nuestra presencia económica, nos recuerda a su vez, notablemente, *nuestro perenne compromiso histórico*, ligado en las profundas raíces de convivencia e historia común, que hacen sentirnos activos actores al compartir una empresa común: *contribuir al bienestar de América Latina*.

⁸⁴ Véase en cuanto a imagen e inversiones: Casilda Béjar, Ramón, *Imagen de Marca e Inversiones en América Latina*. ABC Economía. Madrid, 12 de marzo de 2000.

**GRÁFICO XLV. DAFO DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS
EN AMÉRICA LATINA**

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proximidad sicocultural - Idioma común - Líderes locales (en muchos mercados) - Integrados en Latinoamérica - Eficientes y competitivos - Amplio conocimiento de la región 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - En sectores tradicionales <li style="padding-left: 20px;">Nuevas privatizaciones <li style="padding-left: 20px;">Desarrollo de sinergías - En sectores no tradicionales - En sectores nuevos/redefinidos: <li style="padding-left: 20px;">Internet/comercio electrónico
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Arrogantes? ¿reconquistadores? - Riesgos sobre extendidos - Detrás de líderes globales en tecnología, recursos y medios - Inexperiencia en IED 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inestabilidad global - Regulaciones cambiantes - Debilidad institucional - Sentimiento anti-español - Crisis locales y regionales

Fuente: elaboración propia.

**GRÁFICO XLVI. PANORAMA DE FUTURO.
INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA.
REDEFINIR MISIÓN Y VISIÓN**

<p>Áreas Geográficas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Otras regiones - Invertir en Europa del Este y Asia - Otros mercados emergentes 	<p>Inversión-Desinversión</p> <ul style="list-style-type: none"> - Continuar inversiones - Iniciar desinversión - Consolidar AR*
<p>Nuevas Negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Salir de negocios tradicionales débiles y maduros - Nuevas privatizaciones - Concentrarse en nuevos negocios Internet/E-Commerce - Nuevos Socios Extraregionales 	<p>Cambios Estructurales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Promover cambios sociales, tecnológicos, educativos, - Contribuir al fortalecimiento institucional - Impulsar nuevas culturas directivas (management) - Contribuir al desarrollo de los países y de la región

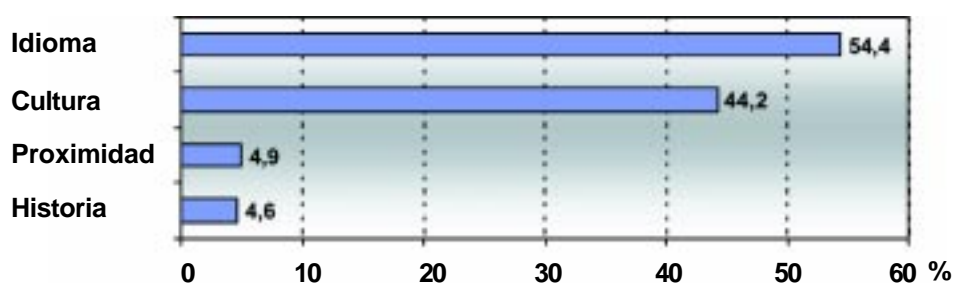
* AR. Áreas Regionales (Mercosur, Nafta, Pacto Andino).

APÉNDICE I

ESTRATEGIA COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y SUS RELACIONES COMERCIALES CON AMÉRICA LATINA

¹ Este Apéndice I recoge los resultados del Tercer Fórum de Opinión que realiza la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE), como consecuencia del interés de la Asociación de Antiguos Alumnos en difundir a la sociedad y el mundo empresarial español la opinión y visión que mantienen directivos y profesionales sobre distintos temas, tanto generales como específicos, que afectan a la actividad empresarial y profesional. En concreto, se muestran las principales conclusiones referentes a la estrategia competitiva de las empresas españolas en el ámbito de sus relaciones comerciales con el continente latinoamericano. Así, se hace mención a los aspectos que facilitan la introducción en esta zona, las ventajas competitivas de nuestras empresas para comerciar con esos países, los factores que favorecen la inversión y aquellos sectores donde existe mayor facilidad de entrada. Es importante destacar que este análisis de opinión se realizó durante los años 2000 y 2001.

GRÁFICO I. RELACIONES COMERCIALES CON AMÉRICA LATINA
ASPECTOS QUE FACILITAN LA APERTURA LATINOAMERICANA



- Los principales factores que favorecen la apertura de nuevos mercados en América Latina para España son las semejanzas en *el idioma y la cultura*.
- Cabe destacar que la batería de respuestas ha sido muy amplia, pero en este caso, sólo se han considerado aquellos aspectos de mayor citación (superior al 4% aproximadamente).

GRÁFICO II. VALORACIÓN POSITIVA DE LAS RELACIONES
ECONÓMICAS CON AMÉRICA LATINA PARA ESPAÑA



- La posible relación económica con América Latina para España se valora de forma positiva de una manera bastante rotunda (98,8%), ya que representa un *incremento del mercado y del propio negocio*.

GRÁFICO III. MOTIVOS DE LA VALORACION POSITIVA

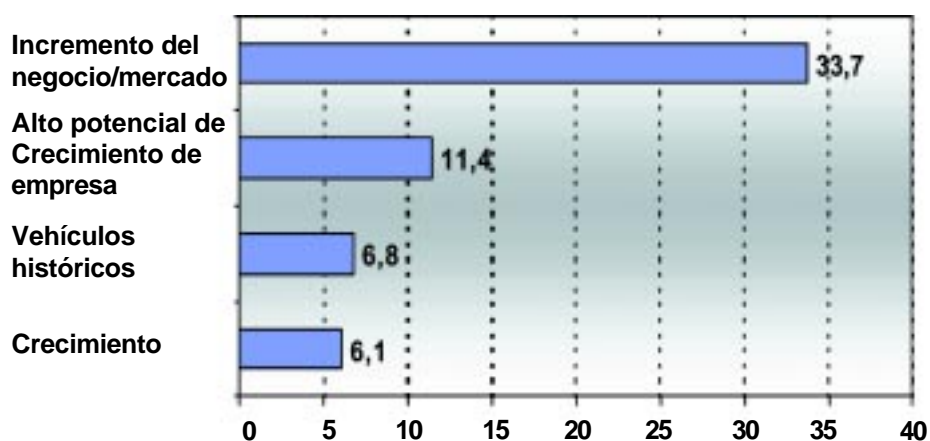
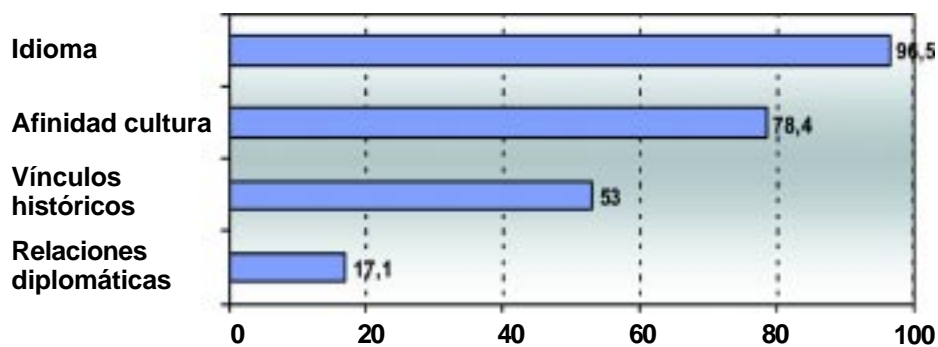


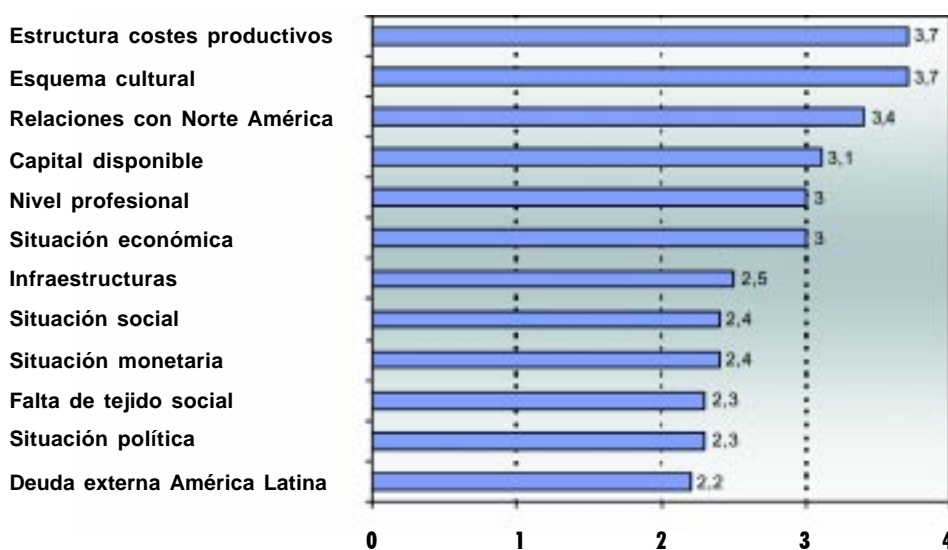
GRÁFICO IV. VENTAJAS COMPETITIVAS DE ESPAÑA PARA COMERCIAR CON LATINOAMERICA RESPECTO A OTROS PAISES



Entre los motivos de dicha valoración positiva se encuentran el incremento del mercado y del negocio (con un 33,7%), junto al alto potencial de crecimiento de la empresa (con casi un 11,5%).

- Casi la totalidad de los encuestados (96,5%) afirman que el *idioma* es la principal ventaja competitiva de España en el comercio con Latinoamérica en comparación con otros países.
- El segundo factor fuente de ventaja competitiva para España es la *afinidad cultural*, siendo los encuestados que trabajan en el *sector industrial* los que consideran este factor de forma más importante, con un 80% de respuesta, seguido del *sector servicios* con un 79,2%.

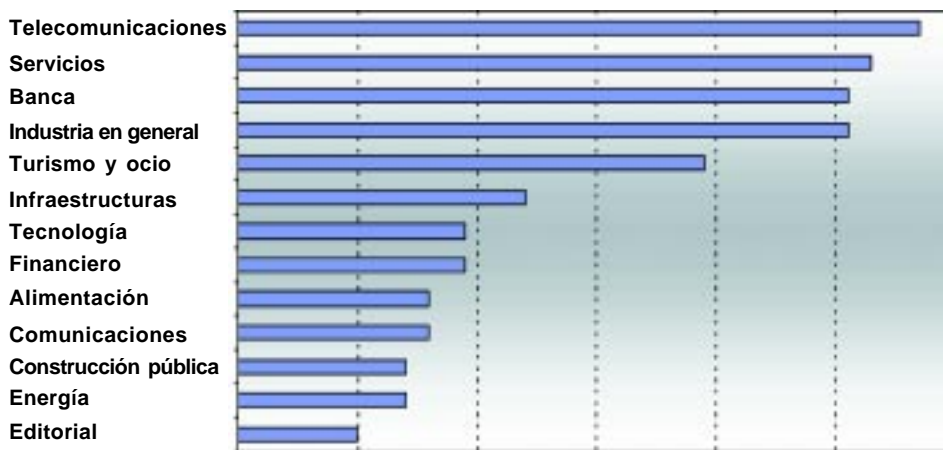
GRÁFICO V. FACTORES QUE FAVORECEN LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA



- En referencia a las *relaciones diplomáticas* son los encuestados relacionados con el área de *marketing* los que otorgan una mayor importancia (23,9%) respecto al resto de áreas funcionales de la empresa, al contrario que los relacionados con la *Gerencia Directiva*, que tan sólo ofrece un 13,2%.
- Los aspectos *más favorables* a la inversión española en Latinoamérica son las *estructuras de costes productivos* y el *esquema cultural* de estos países.

- En referencia al *esquema cultural*, son las *empresas de entre 4.000 y 10.000 empleados* las que lo consideran el factor más importante para la inversión, e incluso lo consideran por encima de las «Estructuras de costes productivos».
- Destacan la *deuda externa* y la *situación política* de América Latina como los aspectos *menos favorables* a la inversión española.

GRÁFICO VI. SECTORES LATINOAMERICANOS
DONDE EXISTE MAYOR FACILIDAD DE ENTRADA



- El sector de las *Telecomunicaciones* es el que se ve con una *mayor facilidad de introducción en América Latina*, seguido por los sectores de *Servicios, Banca e Industria en general*.
- Otros sectores que se consideran de fácil introducción en América Latina son el *Turismo y el ocio*.
- Cabe destacar que, de todos modos, no existe una idea clara de los sectores en que España se podría introducir en América Latina, ya que los porcentajes de respuesta a esta cuestión son muy bajos.

APÉNDICE II¹

UNA REFLEXIÓN EN TORNO A LA SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE AMÉRICA LATINA

¹ Agradezco la colaboración de Daniel Sotelsek, Universidad de Alcalá y Daniel Dilla, economista. Para más detalle, véase: Ramón Casilda Béjar y Daniel Sotelsek. Revista ICE, n° 799. Ministerio de Economía. Madrid, abril-mayo, 2002.

ÍNDICE:

1. Panorama general.
2. Balance del período 2000-2001.
 - 2.1. Año 2000.
 - 2.2. Año 2001.
3. Los condicionantes internacionales.
4. Cinco puntos fundamentales para afrontar el siglo XXI.
 - 4.1. El debate cambiario.
 - 4.2. La inversión extranjera directa.
 - 4.3. Los principales obstáculos al desarrollo.
 - 4.4. Crecimiento, desigualdad y pobreza.
 - 4.5. Mercado de trabajo y competitividad.
5. Consideraciones finales.

1. PANORAMA GENERAL

América Latina se encuentra nuevamente al inicio de una década (en este caso siglo y milenio), plagada de dudas en cuanto al porvenir de la región. Los niveles de bienestar no han alcanzado ni mucho menos los estándares mínimos planeados y los desafíos e interrogantes continúan siendo, en cierto modo, los mismos que hace algunos años. En este sentido, la experiencia de la década de los noventa arroja bastantes dudas respecto a los esquemas defendidos tras la adopción del «Consenso de Washington»². Parece percibirse la instauración de un nuevo esquema

² Véase para más detalle: Casilda Béjar, Ramón: El Consenso de Washington. Revista Política Exterior, N° 86. Madrid, marzo-abril, 2002.

económico que, incorporando la experiencia acumulada por la puesta en práctica de los puntos del Consenso, buscarse compaginar con más énfasis desarrollo con equidad como modelo para el nuevo siglo. Todo lo cual nos conduce a preguntarnos: ¿qué ha sucedido para que los desafíos e interrogantes continúen inalterables?

En este trabajo pretendemos dar respuesta, aunque sea parcialmente, a estos desafíos e interrogantes que exigen ser superados. Nuestro análisis se centrará en una perspectiva regional de los últimos años, con un especial hincapié en el bienio 2000-2001 y en la situación internacional, concluyendo con una reflexión particular en torno a la situación argentina, por tratarse de un caso realmente paradigmático, en la historia de este país y del propio continente.

Considerando el avance de la globalización como unos de los elementos distintivos de la economía mundial en los últimos tiempos, los cambios registrados en la región latinoamericana durante los años noventa se entienden mejor añadiendo al análisis una perspectiva internacional que se puede resumir en tres aspectos:

El crecimiento de la economía mundial ha sido del 2,4%, el nivel más bajo alcanzado desde la etapa de postguerra.

La disparidad en la distribución del ingreso ha ido en retroceso durante la primera parte del quinquenio. Durante el segundo los factores más significativos tienen que ver con la reducción de la masa salarial a favor de las rentas financieras y los beneficios empresariales, y un retroceso en el poder redistributivo del Estado.

La volatilidad y el contagio han sido la base para entender cómo funcionaba la economía mundial tanto en períodos de auge como de depresión.

Desde este contexto, la economía de la región puede ser considerada en la última década como una etapa de luces y sombras. En materia política se puede decir que, si bien persisten crecientes fragilidades destaca la difusión de los regímenes democráticos, mientras que en el terreno económico sobresalen las reformas centradas en la apertura comercial, la liberalización de los mercados financieros y de los flujos de capital con el exterior y la incorporación de la iniciativa privada en la producción de bienes y en la provisión de servicios públicos. Estas iniciativas han permitido corregir (en cierto modo) los desequilibrios fiscales, disminuir la amenaza de procesos inflacionarios descontrolados, aumentar la capacidad de exportación, atraer flujos de capital vinculados hacia

la inversión directa, mejorar los procesos de integración en marcha y estrechar de manera progresiva las relaciones comerciales de América Latina con otras regiones del mundo.

Este es el caso de las relaciones comerciales entre América Latina y la Unión Europea (UE), cuyo primer tratado fue firmado con México, correspondiendo el segundo con Chile y el más ambicioso con Mercosur (aún en negociaciones), tratados que se encuentran en el buen camino. Se lograron cerrar acuerdos en el ámbito político y de cooperación, obteniéndose avances significativos en lo comercial, durante la reunión presidencial UE-América Latina, celebrada en Madrid el 17 de mayo de 2002, durante el semestre de la Presidencia española comunitaria.

A pesar de todos estos esfuerzos el balance no resulta realmente positivo si observamos el escaso éxito que se ha producido en materia de crecimiento económico³, transformación productiva, aumento de la productividad y disminución de las desigualdades.

A pesar de ello, el balance no resulta del todo positivo si observamos el escaso éxito que se ha producido en materia de crecimiento económico, transformación productiva, aumento de productividad y disminución de las desigualdades.

Si bien la evolución económica no fue homogénea, en un primer momento predominó la euforia, debido al fuerte incremento experimentado en los flujos de capital y el acceso a los mercados internacionales. También es importante mencionar que, a principios de los noventa, el Plan Brady, la caída de la inflación y la recuperación económica daban por sentado que la crisis de una década perdida había quedado atrás. Los sucesos de México en 1994-1995 que afectaron fundamentalmente a Argentina, daban la primera voz de alarma, pero no incidieron en las perspectivas regionales de una manera importante. A partir de 1997, con las crisis de Asia y Rusia, los problemas financieros internacionales iban cambiando la percepción de los agentes económicos en América Latina. Los primeros síntomas de recesión vividos entre 1998 y 1999 y las dificultades experimentadas por varias economías para crecer mostraban un camino más pesimista.

³ Si se compara el rendimiento de la región en su conjunto durante los años ochenta y noventa, se observa que la tasa de crecimiento del PIB (promedio para la región) ha sido de un 3,2% frente a un 1% de la década anterior.

Transcurrido el impacto emocional y económico del 11 de septiembre, se puede analizar con más claridad las ambivalencias o, si se desea, las incertidumbres económicas y financieras que acechan a la región. Podemos decir que se recoge un pesimismo generalizado, en parte producto de la situación internacional, que ha golpeado como en anteriores crisis al conjunto de las economías latinoamericanas, demostrando una vez más que la vulnerabilidad y dependencia económica financiera de la región siguen presentes.

América Latina, en razón del prolongado estancamiento y de las difíciles perspectivas para 2002, está entrando en uno de sus períodos más críticos desde décadas. Muchas de las economías de la región carecen de margen de maniobra fiscal o externo para contrarrestar las tendencias internacionales. El liderazgo de los gobiernos y la pronta recuperación del crecimiento mundial son factores decisivos si se ha de evitar que esta situación conduzca a un retroceso en los logros en cuanto a estabilidad macroeconómica y reformas estructurales de la última década.

Todo ello apunta a la necesidad de complementar las políticas nacionales con medidas en otros dos niveles, el regional y el internacional, sobre la base de una comprensión cabal de los distintos factores en juego para cada circunstancia.

2. BALANCE DEL PERÍODO 2000-2001

2.1. Año 2000

Establecido el panorama general, conviene entrar de lleno en el balance del año 2000, el cual resulta representativo del final de una década (mostrando factores positivos y negativos) y el comienzo de una nueva etapa llena de interrogantes y de desafíos. Para ello nada mejor que centrar el estudio en el sector externo, la política macroeconómica y el desempeño interno de dichos países.

Durante el año 2000, el panorama internacional se caracterizó por dos fuerzas contrapuestas que hicieron sentir sus efectos en las economías latinoamericanas. Por una parte, las altas tasas de crecimiento de los países industrializados (un 4% de promedio en el año 2000), tuvieron una repercusión positiva sobre las exportaciones de los países de América Latina. Por otra, la elevada volatilidad que caracterizó a los mercados financieros internacionales provocó que la liquidez disponi-

ble para la región fuese muy limitada y a un elevado coste, con la única excepción de los flujos de inversión extranjera directa.

El sector exterior se convirtió en el motor principal de recuperación de las economías de América Latina y el Caribe. Las exportaciones de bienes y servicios crecieron en la región un 20% en términos de valor, mientras que las importaciones crecieron en un 17%. Es necesario, sin embargo, tener en cuenta la distorsión introducida en estas cifras por el alza del precio del petróleo que tuvo lugar durante el 2000 (su precio medio se incrementó un 60% con respecto a 1999). La reducción de los déficits regionales en la balanza de bienes y servicios y en la de cuenta corriente cambiaría de signo si se excluyera del cálculo a los principales países exportadores de petróleo de la zona, lo que plantea serias dudas acerca del mantenimiento de este impulso en el futuro. Razón por la cual es altamente interesante lograr acuerdos comerciales que permitan intensificar el nivel de exportaciones, verdadero motor para el crecimiento económico de la región.

La reactivación de las economías de América Latina y el Caribe produjo un estímulo sobre los intercambios intrarregionales (en el primer semestre del 2000 crecieron un 19%), a la vez que favorecía el crecimiento de las importaciones (en el conjunto de la región fue superior al 17%). En ambos capítulos se observaron comportamientos diferentes a nivel regional. Así, mientras en Venezuela se producía un incremento del 30% del volumen de las importaciones, en países como Argentina, Paraguay o Uruguay se contraían.

En cuanto al financiamiento externo, continuaron sin alcanzar en el año 2000 los niveles de años atrás. A ello contribuyeron una menor liquidez de los mercados internacionales y un incremento en la percepción del riesgo en las inversiones latinoamericanas desde mediados de octubre.

Nuevamente, la inversión extranjera directa fue preponderante dentro de los movimientos de capital, al contribuir por quinto año consecutivo a financiar significativamente el déficit por cuenta corriente, destacando que una parte importante de estos flujos corresponden a operaciones de compra de bancos locales por parte de la banca internacional, fundamentalmente la española⁴. También en este apartado se ob-

⁴ Véase Casilda Béjar, R. y Calderón, A. Grupos Financieros en América latina: Una estrategia Audaz en un difícil y cambiante entorno Europea. Serie Desarrollo Productivo. CEPAL. Santiago de Chile, septiembre, 1999.

serva un comportamiento diferenciado entre los países de la región, así mientras en el caso de Brasil y México la afluencia de fondos era muy importante, en otros como Argentina, Chile y Perú experimentaban una apreciable disminución.

La deuda externa, por su parte, mostró una reducción nominal por primera vez desde 1988. Sin embargo, en la mayoría de los países los montos de la misma tuvieron pocas variaciones. Los coeficientes entre la deuda y las exportaciones de bienes y servicios mejoraron durante el año 2000 (el coeficiente regional pasó de un 217% en 1999 a un 180% en el 2000). Dentro de esta tendencia positiva la relación entre intereses pagados y ventas externas disminuyó levemente. Como punto negativo se presenta el hecho de que varios países siguen presentando indicadores elevados de endeudamiento.

En el apartado de política económica, los países de la región comenzaron el año con el horizonte puesto en la reducción de los déficits fiscales y la flexibilización de la política monetaria. De esta forma buscaban apuntalar la incipiente reactivación económica sin poner en peligro la estabilidad de los precios.

La reducción del déficit fiscal acaeció a un ritmo promedio del 2,3% del PIB; a este resultado contribuyeron factores exógenos como la mejora en los precios del petróleo y cíclicos derivados del mayor dinamismo de la economía. Destaca la recuperación de los ingresos públicos, especialmente intensa en los principales países exportadores de petróleo.

La mayor actividad económica provocó una recuperación de los ingresos tributarios directos e indirectos. La reducción de los déficits fiscales se vio también favorecida por la desaceleración de los gastos del gobierno mediante límites autoimpuestos que tomaron la forma de leyes de responsabilidad fiscal, cronogramas de reducción de déficits o acuerdos con el Fondo Monetario Internacional. Un aspecto importante de la reducción del déficit, que puede tener repercusiones importantes en el medio y largo plazo, es que se hizo sacrificando inversiones de capital. Igualmente, contribuyeron a reducir el peso de la deuda sobre los gastos corrientes, las menores tasas de interés a nivel internacional y la estabilidad del tipo de cambio en una gran parte del continente.

La política monetaria fue más laxa que en el año anterior, sobre todo en aquellos países que habían sufrido una recesión y deseaban complementar la reactivación con una expansión monetaria, como fue el caso de Brasil. En algunos países, como Argentina, las restricciones externas

impidieron una relajación de la política monetaria. En otros, como Bolivia y Perú, los problemas de demanda interna impidieron que la mayor oferta monetaria primaria se tradujera en una expansión paralela de la liquidez.

Como consecuencia de los cambios en la política monetaria, la tasa de interés real se redujo en un amplio grupo de países (alrededor de dos puntos porcentuales de media). Esta reducción no se tradujo en una reactivación del crédito interno debido a las necesidades de financiamiento por parte del sector público y a la atonía de la inversión privada interna. El comportamiento del sector privado se explica por el pesimismo de las expectativas de los agentes y por la frágil situación del sistema bancario en muchos países de la región (algo muy preocupante, que debería solventarse en el plazo más corto. Las economías solventes necesitan inexcusablemente sistemas financieros sólidos y eficientes).

Cuando se vislumbró que la crisis comenzaba a dejarse atrás y la actividad económica empezaba a recuperar su dinamismo, se reanudaron los esfuerzos para reformar la economía. Las medidas tomadas apuntaban hacia tres direcciones principales.

En primer lugar, se produjo una recuperación del impulso privatizador que había caracterizado a los años anteriores a la crisis. La mayor parte de los ingresos recaudados por este concepto correspondió a Brasil, con un 80%. Las perspectivas en este sentido fueron de un incremento en las privatizaciones por parte de algunos países, como por ejemplo Ecuador y Paraguay, que estaban emprendiendo reformas legales al respecto. En otros, como Argentina, el proceso se hallaba muy avanzado.

En el ámbito comercial, continuó la tendencia a la desarticulación del entramado de medidas proteccionistas en vigor, al amparo de los acuerdos subregionales de integración.

Otra característica a destacar en el impulso de las reformas, fue la reanudación por los países de los esfuerzos destinados a fortalecer el sistema financiero, pieza central para impulsar la economía e incentivar la actividad empresarial.

En este contexto el desempeño interno de la región fue, en general, positivo. El producto regional se incrementó moderadamente (4%), debido en su mayor parte a un incremento de las exportaciones (aunque el consumo y la inversión también influyeron positivamente). Este resultado –tal y como hemos señalado– estuvo fuertemente influenciado en algunos países por el alza de los precios del petróleo. Por el contra-

rio los países no exportadores de hidrocarburos sufrieron un deterioro de la relación real de intercambio.

La inversión en la región mejoró durante el 2000, aunque los resultados agregados no deben ocultar la diversidad de situaciones: así, países como Colombia, Honduras, México y República Dominicana tuvieron un crecimiento de la inversión promedio del 6%, mientras que otros como Argentina, Costa Rica o Guatemala, tuvieron un crecimiento negativo.

Un aspecto muy importante a tener en cuenta es que la recuperación del crecimiento en la región no fue suficiente como para provocar una mejora significativa en la situación del mercado laboral. A nivel regional, la tasa de empleo mostró un muy leve repunte en un grupo de diez países (0,3%). El incremento de la oferta laboral que acompañó a la reactivación económica provocó que el desempleo se mantuviera en un nivel elevado (8,6%) y los salarios reales no mejoraran significativamente.

En resumen, el desempeño interno en los países de la región durante el año 2000 puede considerarse positivo en términos generales, con una inflación que se mantuvo en la mayoría de los países en niveles bajos y un ritmo de crecimiento económico relativamente aceptable. Como aspecto más desfavorable, la creación de empleo fue escasa, lo cual no permitió la reducción del desempleo⁵.

2.2. Año 2001

Analizando el año 2001, podemos comenzar diciendo que las caídas en los términos de intercambio, la desaceleración del comercio mundial y el deterioro de las condiciones financieras internacionales pusieron fin a la recuperación económica que ocurrió entre mediados de 1999 y el

⁵ Mención especial merece el caso de Ecuador que azotado por los trastornos financieros y cambiarios sufridos en 1999, decide en marzo del 2000 sustituir el sucre por el dólar estadounidense. La inflación en Ecuador no llegó a desaparecer aunque experimentó una reducción considerable en el último trimestre del año. Se pasó de tasas promedio del 10,7% mensual en el primer trimestre (que el informe atribuye a factores de arrastre del año anterior) a tasas del 2,5% mensual en el último trimestre del año, con lo que a finales de noviembre el incremento anualizado de los precios era del 97%. El aumento del nivel de precios interno tuvo como consecuencia una apreciación real del 39% hasta noviembre del 2000, razón por la cual la competitividad de la economía ecuatoriana se vio comprometida.

primer trimestre del 2000. Desde entonces, las tasas de crecimiento han sido moderadas y han tendido a debilitarse aún más a medida que la situación externa se fue tornando más adversa. Durante este año 2001, tras sucesivas revisiones a la baja, se logró finalmente un crecimiento del orden del 0,5 % para América Latina y el Caribe en conjunto. En Argentina el crecimiento sufrió una caída del 2,5 - 3%, mientras que en México fue prácticamente nulo. La mayoría de los demás países tuvieron tasas de crecimiento positivas pero moderadas, destacando Chile, donde se situó en el 3%. Varios países de América Central y el Caribe fueron afectados por desastres naturales, lo que incidió muy negativamente en sus economías, perjudicando considerablemente al turismo, la maquila y las infraestructuras físicas.

Unos de los pocos países con buen crecimiento en el curso del año fue Ecuador, que estaba recuperándose de la profunda recesión de 1999 y donde el retorno de la estabilidad macroeconómica y la expansión de las actividades petroleras han dado un nuevo aliento a la economía.

La inversión ha sido el componente de la demanda más afectado por los vaivenes de la situación económica. A partir de la recesión de 1998-1999, sufrió una caída del orden del 15% en promedio, de la cual sólo en mínima parte logró reponerse durante la fase de recuperación. Desde comienzos del 2000, la inversión ha estado prácticamente estancada. El consumo sufrió un revés menos severo durante la recesión, pero el consumo per cápita regional en conjunto se encuentra actualmente, en promedio, por debajo del niveles de mediados de 1998.

Durante las fases de desaceleración y recesión (1997 a 1999), en la mayoría de las economías de América Latina el saldo fiscal se deterioró. En consecuencia, la deuda pública aumentó. En seis de las mayores economías de la región (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y México), el déficit fiscal promedio pasó del 0,9% del PIB en el segundo trimestre de 1997 al 3,7% en el último trimestre de 1999, y el nivel de deuda pública se elevó del 27% al 35% del PIB. A partir de entonces, pese a la situación de estancamiento o recesión de estas seis economías, el déficit fiscal promedio se ha reducido al 2,7% del PIB y la deuda pública ha aumentado sólo al 37%. Para el conjunto de las economías de la región, el déficit del gobierno central se ha reducido del 4,4% del PIB en 1999 al 3,2% durante el 2001.

En otras palabras, a pesar del notable deterioro reciente del ambiente externo y el debilitamiento de la demanda interna, los gobiernos de

la región han mantenido políticas austeras en el frente fiscal. Entre las grandes economías, solamente Brasil tuvo en 2001 un déficit mucho mayor que el año anterior, pero no debido a un aumento de gastos, sino al encarecimiento de servicios de la deuda como consecuencia del aumento de las tasas de interés y la devaluación del real. Los gobiernos de la región no han recurrido a políticas fiscales para contrarrestar la caída en la actividad productiva, porque las restricciones financieras se han agravado y en varios países la deuda ya es elevada, especialmente si se compara con las recaudaciones tributarias.

Debido a estas restricciones para acceder a los mercados de capitales internacionales, tampoco ha sido posible para la mayoría de países mantener mayores déficit externos, como sería deseable para no tener que reducir aun más el gasto interno en un período de disminución de los ingresos por exportación. Antes bien, la cuenta corriente de la balanza de pagos en los siete países más grandes de la región (los seis antedichos y Venezuela), que había llegado a tener un déficit promedio equivalente al 5% del PIB en el tercer trimestre de 1998, llegó prácticamente a una situación de equilibrio en el primer trimestre de 2001 y para el año completo registró un déficit que no excedió del 1% del PIB. Para todos los países de la región, el déficit promedio de la cuenta corriente pasó del 4,5% del PIB en 1998 al 3,3 en 2001.

TABLA I. EL ENTORNO EXTERNO
(Porcentajes)

	2000	2001 ^e
Crecimiento de la productividad		
Países desarrollados	3,9	1,1
Países en desarrollo	5,8	4,0
Crecimiento del volumen de importaciones		
Países desarrollados	11,8	-1,0
Países en desarrollo ¹	6,4	3,5
Tasas de interés a corto plazo		
Dólar de Estados Unidos	6,0	3,5
Euro	4,6	4,1
Yen	0,2	0,0
Precios de productos (Cambio porcentual)		
Petróleo	56,9	-14,0
Alimentos*	-0,5	2,9
Bebidas*	-16,6	-18,3
Metales*	12,1	-8,2

^e Estimación

* Los cálculos se basan en datos hasta octubre de 2001.

Fuente: FMI, Perspectivas de la economía mundial, diciembre de 2001.

Debido al reducido margen de ajuste en los saldos fiscales o exteriores, para preservar la estabilidad macroeconómica los países han tenido que recurrir a alguna combinación de aumentos del tipo de cambio y las tasas de interés. En Brasil y Chile, el tipo de cambio tuvo ajustes de importancia a lo largo del año, mientras que en Argentina el peso del ajuste recayó en las tasas de interés.

3. LOS CONDICIONANTES INTERNACIONALES

Como ya se ha mencionado, desde mediados de 1997, América Latina ha sufrido una serie de choques externos adversos. A partir de la crisis de Asia, los precios de los productos de exportación y los términos de intercambio se han deteriorado de manera significativa. Los precios de los

productos básicos, excluido el petróleo, han caído cerca del 26% desde el segundo semestre de 1997. Los términos de intercambio para algunos países no exportadores de petróleo, como Chile o Perú, han caído en un 20%.

Hasta fines del 2000, los países exportadores de petróleo venían beneficiándose de los altos precios del crudo, pero desde entonces el petróleo también ha entrado en esta tendencia descendente, que se agudizó después de los sucesos del 11 de septiembre. Si bien, durante los últimos meses del 2002, y como consecuencia de la crítica situación del conflicto entre Palestina e Israel, los precios han estado subiendo. En cuanto a la actividad económica en Estados Unidos, Europa y Japón, esta se ha estado tambaleando desde mediados del 2000. El crecimiento de las siete economías más avanzadas del mundo cayó del 3,8% en el 2000 a niveles cercanos al 1% en 2001, y presentará un repunte que las situará apenas entre el 2 - 2,5 % a finales del 2002, mientras que el precio del petróleo se espera que se estabilice en torno a los 27-29 dólares. En tanto, la demanda de productos latinoamericanos ha bajado y se prevé que continuará esta tendencia, de no fijarse nuevas reglas de juego por parte de los países desarrollados, esto es, que flexibilicen su proteccionismo (especialmente agrícola) y abran más sus mercados, según las negociaciones UE-América Latina.

Mientras que los términos de intercambio se han deteriorado y el mundo ha entrado en una fase recesiva (pendiente de la celeridad en la recuperación de la economía americana), el acceso al financiamiento se ha visto fuertemente restringido. Como hemos indicado, los problemas que han acosado a las economías emergentes desde la crisis rusa de mediados de 1998 continúan causando un incremento importante y persistente en el costo del financiamiento internacional para los países en desarrollo, y para América Latina en particular. Los márgenes entre dicho costo y el rendimiento de los títulos del Tesoro de Estados Unidos pasaron de 260 puntos básicos en el trimestre anterior a la crisis asiática, para situarse en más de 800 puntos básicos en el último trimestre de 2001. Es importante señalar, sin embargo, que especialmente desde principios del 2002, los mercados han mostrado una creciente capacidad de diferenciación en la percepción de riesgo entre los países latinoamericanos, a juzgar por los márgenes respectivos de la deuda de cada país⁶.

⁶ Véase el ejemplo sobre México y Brasil en el Anexo I. Crisis Argentina: Lecciones para una economía global.

El fuerte incremento en el costo del financiamiento ha estado asociado a una reducción de los flujos de capitales hacia la región, pues la región continúa siendo altamente deficitaria en ahorro interno. Las entradas de capitales a las siete economías más grandes de América Latina (que representan el 90% del PIB regional) cayeron de 100.000 millones de US\$ en el año 1998 a 58.000 millones de US\$ en el año 2001. Los flujos de cartera desaparecieron casi por completo durante el mismo período, situándose desde los 49.000 millones de US\$ a sólo 1.000 millones de US\$, lo cual implica una importante recomposición de las fuentes de financiamiento. Por consiguiente, la inversión extranjera directa es actualmente la única fuente importante de capital en la región, pero incluso ésta ha empezado a contraerse, siguiendo el esquema observado en otros períodos de desaceleración de las grandes economías. De 72.000 millones de US\$ en 1999 cayó a los 58.000 millones de US\$ en 2001. Esta tendencia ha sido muy clara en Brasil, donde la inversión extranjera directa pasó de 33.000 millones de US\$ en el 2000 a una cifra inferior a los 20.000 millones de US\$ en 2001.

La reducción de los flujos de capitales ha afectado prácticamente a toda la región, incluidos países con bases macroeconómicas sólidas y una trayectoria de reformas estructurales profundas, como Chile, donde cayeron de un monto equivalente al 7% del PIB a mediados de 1998 a sólo el 1% en 2001. La reducción de las entradas de capitales superó el 6% del PIB en Venezuela y Perú, mientras que en Argentina fue cercana al 5% y en Colombia el 3,5% del PIB. El único país que no se ha visto afectado por una contracción fuerte de los flujos de capitales es México, aunque ello no ha evitado el impacto de la desaceleración de Estados Unidos en su economía.

A pesar de la fuerte disminución de las tasas de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos durante 2001, no ha sido suficiente para recuperar los flujos financieros hacia la región. A diferencia del pasado, esta reducción de tasas de interés no ha conducido a menores costos del financiamiento externo, debido a que solo en parte se ha reflejado en mejores tasas de interés de largo plazo y a que este efecto ha sido contrarrestado por la percepción de mayores riesgos, especialmente para los países latinoamericanos.

En resumen, la región se enfrenta actualmente con una coyuntura internacional adversa: los términos de intercambio se han deteriorado,

el comercio mundial ha perdido dinamismo y la afluencia de capitales externos hacia la región se ha reducido drásticamente.

Un factor fundamental para alterar esta tendencia vendrá directamente determinado por el comportamiento de la economía americana. Según los datos de Merrill Lynch, la estimación del crecimiento en Estados Unidos durante el primer trimestre del 2002 puede situarse alrededor del 5,5%, hipótesis optimista que contrasta con unos valores más consensuados, con tasas cercanas al 4%.

4. CINCO PUNTOS FUNDAMENTALES PARA AFRONTAR EL SIGLO XXI⁷

Como se puede observar, tanto la década de los noventa como el comienzo de siglo y el balance del último año, demuestran que el desarrollo es un proceso lento y muchas veces difícil de apreciar en períodos cortos. Aún así, el comienzo del Siglo XXI nos permite mirar el futuro (con la experiencia del pasado) y analizar, junto a las cifras de períodos anteriores, los desafíos que necesariamente deberá superar Latinoamérica.

Está asumido que el progreso económico de América Latina ha sido modesto en comparación con la media mundial, tanto en lo que se refiere a la estabilidad como a la forma de distribuir los beneficios del crecimiento. En este sentido, el bienestar traducido en desarrollo humano da pie para diversas interpretaciones: por una parte se observan avances considerables en salud, mortalidad infantil y otros indicadores que generan una expectativa de vida mucho mayor, pero por otra, el progreso en materia de educación (especialmente en primaria) ha sido muy escaso, por no decir nulo en los últimos 20 años.

Referente a los temas relacionados con la convivencia, se pueden observar avances significativos en materia de libertades y democracia, mientras que en temas de criminalidad algunos países de la región ostentan los mayores índices a nivel internacional.

En este sentido, considerando los indicadores de desarrollo económico, social y humano, vale la pena detenerse en tres grupos de factores

⁷ La mayor parte de los temas aquí tratados se relacionan con la propuesta que reiteradamente realiza el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través de sus publicaciones periódicas.

estructurales que son determinantes para comprender la posible evolución del desarrollo en la región:

- a) La demografía parece tener una influencia importante sobre el desarrollo. Un primer hecho estilizado, es que los países más desarrollados tienen una población mayor, lo cual implica que el factor demográfico más importante no es la tasa de crecimiento de la población, ni siquiera el tamaño, sino fundamentalmente su composición. En este sentido, los niños y los ancianos son las personas más improductivas y tienen mayores necesidades de educación y salud, lo cual afecta de una manera directa o indirecta a la capacidad de crecimiento. En América Latina la edad promedio de la población pasará de 26 años en la actualidad a 32 años aproximadamente en el año 2020, lo cual implica que la región puede aprovechar estos cambios para mejorar las condiciones de crecimiento, ya que se reducirán la cantidad de personas dependientes por trabajador, el cual, a su vez, podrá estar mejor educado. Todo ello implica, que las políticas que se adopten en el presente en materia de educación, seguridad social y políticas sociales tendrán una influencia determinante en los niveles de desarrollo futuros.
- b) La geografía ha estado durante varias décadas alejada del análisis económico. Sin embargo ningún enfoque moderno de desarrollo la deja de lado. Es difícil desconocer que los países pobres no comparten la mayor parte de las características geográficas de los países ricos. El clima, por ejemplo, es un factor importante: los 37 países más pobres del planeta se encuentran en un rango de 20 grados alrededor de la línea del Ecuador. Si bien esto no debe implicar una constante, lo cierto es que hay algunas razones como la calidad de las tierras, las dificultades en adaptar tecnología agrícola y las condiciones adversas en la salud de la población que justifican la influencia geográfica como factor de desarrollo. Otras variables geográficas pueden ser importantes para el desarrollo, pensemos por ejemplo en las reservas de recursos naturales explotables que nutren de ingresos (divisas) a los países, pero que muchas veces pueden ocasionar la falta de desarrollo de otros recursos productivos (enfermedad holandesa). Otro ejemplo es el grado de concentración urbana, lo cual implica reducir los costes de transporte, ampliar los mercados, favorecer las economías de escala, etc. Sin

embargo, también pueden propiciar la propagación de enfermedades contagiosas, la congestión, la falta de viviendas y la contaminación. En América Latina la situación en torno a los factores geográficos dista mucho de ser considerada a la hora del análisis de las políticas públicas y ello sin duda ha generado que en muchos países de la región cercanos al Ecuador, sin apenas recursos exportables (o si los tienen son generadores de mayores cuellos de botella) y con una gran concentración urbana, los factores geográficos estén siendo determinantes para el desarrollo.

- c) Las instituciones y el desarrollo son dos pilares básicos e íntimamente relacionados para que exista desarrollo económico⁸. Sin embargo, el verdadero interrogante es: ¿cuáles son las instituciones más relevantes para colaborar con las diversas dimensiones del desarrollo? Esta pregunta no tiene una sencilla respuesta, entre otras cosas porque no resulta fácil conocer las distintas dimensiones del desarrollo y porque medir la calidad de las instituciones no es sencillo. Quizás se podría comenzar, evaluando la calidad de un subconjunto de instituciones públicas, las cuales muestren una calidad, medida en términos de gobernabilidad, correlacionada con el desarrollo.

En el caso de América Latina las primeras mediciones indican que, en materia de estado de derecho (medido a través de la predictibilidad del sistema judicial) y de corrupción, se encuentran por debajo de cualquier otra región, a excepción de África. En cuanto al marco regulatorio, reflejo de la capacidad de los gobiernos para aplicar las políticas públicas, América Latina está hoy por encima del promedio mundial y sólo por debajo de los países de la OCDE, mientras que en materia de efectividad de la administración pública la cuestión es muy distinta, y nuevamente solo tiene indicadores superiores a los de África.

Estos tres factores deben considerarse como un marco general donde tienen cabida una serie de temas específicos que desarrollamos a continuación, y que ayudan a entender de una manera más acabada cuáles son los desafíos de la región.

⁸ Véase para más detalle: Desarrollo más allá de la Economía. Informe 2000. Banco Interamericano de Desarrollo.

4.1. El debate cambiario

Los últimos años han mostrado que los flujos de capitales financieros en América Latina han reavivado un debate en torno a los problemas vinculados al tipo de cambio. En este sentido, la pregunta sobre cuál es el régimen cambiario más adecuado para los países de la región se ha convertido en el tema central de la política económica.

Si bien los regímenes flexibles permitirían una mayor capacidad de ajuste a las perturbaciones y un mayor control del tipo de cambio real, se constata que en América Latina dicha flexibilidad no ha permitido la aplicación de una política monetaria estabilizadora, y por el contrario los tipos han seguido los movimientos de la coyuntura internacional. Todo ello contribuye a que los países de América Latina hayan tratado que la fluctuación del tipo de cambio sea mínima, de manera que se eviten los problemas relacionados con la indexación de salarios y el elevado porcentaje de pasivos denominados en divisas.

Esto se hace más evidente a partir de 1997, cuando América Latina sufre una serie de perturbaciones reales negativas (crisis de Asia y Rusia, fenómenos naturales devastadores), ya que, en lugar de usar la flexibilidad del tipo de cambio se recurrió, para hacer frente a la situación, a la subida de tipos de interés o a una reducción de reservas internacionales. Sólo por citar un ejemplo, en Brasil las variaciones de reservas motivadas por la crisis asiática y rusa fueron del orden del 12 y 40 % respectivamente, mientras que los tipos de cambio se movieron un 3 y 2 %.

El segundo hecho estilizado importante, es que los países si utilizan –en lugar de la flexibilidad en los tipos de cambio–, los tipos de interés para defender el tipo de cambio y que dicha oscilación es menor en países con mayor flexibilidad cambiaria; Brasil, Venezuela y Perú son una muestra representativa de esta realidad.

Por consiguiente, se puede argumentar que las recetas de la teoría convencional en materia de tipo de cambio no se han aplicado en la región y por el contrario mientras mayores son las perturbaciones y más variables la relación de intercambio los países han adoptado una relación de tipo de cambio fijo.

También parece demostrado por la evidencia empírica que en América Latina los tipos de cambio fijos acompañan en menor medida el movimiento de los ciclos de lo que lo hacen los regímenes flexibles o lo que es igual los regímenes de tipo de cambio son menos procíclicos que

los regímenes flexibles lo cual nuevamente contradice la teoría convencional que señala las virtudes estabilizadoras de los regímenes flexibles. La explicación es bastante conocida: cuando el mercado percibe una perturbación y no hay una depreciación (como indica la teoría) prevé que las autoridades puedan cambiar el rumbo en cualquier momento y dejar que se produzca la depreciación. Como anticipo de esas expectativas la tasa de interés se mantiene alta y por consiguiente no se logran los efectos estabilizadores.

Otro punto de vista, que provee la evidencia empírica, es que los regímenes de tipo de cambio fijo soportan mucho mejor los movimientos bruscos de los tipos de interés internacionales y que los efectos en las tasas nacionales son muchos menores. Si bien el argumento de que un tipo fijo implica importar las políticas monetarias de otros países, las estadísticas parecen demostrar que los tipos de cambio flexibles son todavía mucho más débiles. Analizando los datos del año 98 y teniendo en cuenta un país con tipo de cambio flexible (Venezuela) y otro con tipo de cambio fijo (Argentina), se observó que un aumento del tipo de interés internacional de un 1% dio lugar a un incremento del 1,45% en la tasa interna de Argentina frente a un 2,77% en Venezuela.

En conclusión, los problemas relacionados con la elección del sistema cambiario tienen una estrecha vinculación con el grado de endogeneidad del programa de gobierno. En general, la política económica es endógena respecto al régimen cambiario y, a su vez, el régimen cambiario es endógeno respecto a la estructura económica. De esta forma, la elección del régimen cambiario no puede plantearse en abstracto sino teniendo en cuenta las circunstancias específicas por la que atraviesa el país. Circunstancias que vienen marcadas por su organización institucional, por las actuales y pasadas turbulencias del sistema financiero internacional y por las recientes crisis de los países emergentes.

Hoy más que nunca América Latina se encuentra en esta encrucijada, ya que la experiencia de Argentina no permite predecir que las ventajas mencionadas hayan dado resultados. Por ello, sean cuales sean las circunstancias del país, la doctrina parece estar de acuerdo en considerar los sistemas cuasifijos de tipos de cambio como poco eficientes ya que son propensos a sufrir colapsos de naturaleza endógena y, en estas circunstancias, la ortodoxia considera que sólo un sistema flotante puro o un sistema superfijo (uniones monetarias, dolarización) pueden aplicarse de una manera eficiente para el logro de los objetivos de política monetaria.

4.2. La inversión extranjera directa

Los flujos de capital ya no son bienvenidos de manera indiscriminada. Acertadamente, algunos autores destacan que dichos flujos pueden ser considerados como el colesterol: hay del bueno y del malo.

El flujo bueno se refiere a la Inversión Extranjera Directa (IED), que trae consigo experiencia, tecnología y acceso a los mercados, entre otros muchos beneficios. El malo está representado por la deuda a corto plazo, basada en la especulación y dependiente del diferencial de tipos de interés. Si esto fuese correcto, América Latina estaría en buena forma, ya que cada vez más y, en especial en la última década, ha sido un receptor importante de IED. De hecho, mientras la entrada de capitales totalizó en 1999 72 mil millones de dólares frente al máximo alcanzado en 1977 de 110 mil, la IED tuvo un crecimiento explosivo, pasando de constituir un 10% del total de los flujos de capitales a principios de los noventa llegó hasta el 90% en 1999.

Esta situación ha llevado a preguntarse: ¿estamos convencidos de que la IED es una buena noticia para la región? Dicho de otra manera: ¿creemos que la IED es consecuencia de una política adecuada?, ¿es necesario fomentar la IED más que el flujo de capitales a corto plazo? Todas estas preguntas están vinculadas a la creencia de que la metáfora del colesterol bueno y malo tiene algunas paradojas que vale la pena analizar.

La evidencia muestra que la participación del buen colesterol (IED) en el total del flujo de capitales, es mucho menor en regiones desarrolladas que subdesarrolladas. Es decir, la relación entre IED y desarrollo no es positiva. Ahora bien, cuando se compara la participación de la IED con el PIB encontramos que es alta en los países desarrollados, porque representa una parte pequeña de un volumen elevado de flujos de capital, mientras que en América Latina también lo es porque una parte mayor del total compensa en alguna medida los bajos flujos de capital. En definitiva, parece claro que a mayor nivel de desarrollo la proporción de IED en el flujo de capitales es menor. Sin embargo, respecto a la participación del ingreso la situación puede ser ambigua.

Desde 1977 América Latina tiene una situación donde la IED es cada vez más alta, pero en realidad lo que está bajando es el flujo total de capitales totales. También es de destacar que, si bien la IED ha crecido en su impacto sobre el PIB, no se ha dejado sentir según las previsiones, lo cual lleva a considerar una serie de hechos estilizados que surgen

de la evidencia empírica en las distintas regiones de nuestro planeta (países desarrollados, África, Asia y América Latina):

- no hay evidencia de que las economías de mayor tamaño atraigan una parte proporcionalmente mayor de IED en los flujos de capital;
- la apertura económica incita la llegada de capital, pero no sesga esa entrada hacia la IED, lo cual confirma que apertura y colesterol son un hecho irrefutable, pero no así apertura y colesterol bueno;
- los flujos de capital no tienden a tomar la forma de IED en economías más estables y con menor riesgo, lo cual invalida el principio de que la solvencia atrae la IED;
- los recursos naturales no son ningún imán para el capital privado, pero tienden a cambiar de manera progresiva la relación de colesterol bueno sobre el total, y
- el desarrollo financiero favorece la entrada de capitales pero tiene un sesgo importante hacia el colesterol malo.

En conclusión, estos hechos apuntan en contra de las ideas convencionales acerca de que los flujos de capitales se dirijan a países fuera de la región, abiertos, desarrollados, solventes y financieramente más avanzados; sin embargo estos factores tienden a disminuir la participación de la IED en el total. Por ello un mayor porcentaje de IED es signo de un país más pobre, volátil y de alto riesgo. En este sentido, es necesario hacer una revisión profunda en la política económica de muchos países latinoamericanos a la hora de considerar la IED como el colesterol bueno.

Algunos autores han sugerido la idea de los mercados incompletos y del pecado original (Pou, Hausmann y Barry) para analizar la paradoja de la IED: Para ellos “la IED es una vía de circunvalación de los mercados financieros incompletos por el pecado original”. La mayoría de países y entidades latinoamericanas no pueden obtener préstamos a tasas internacionales y a plazos largos en su moneda local (pecado original) y tampoco tienen capacidad de emitir deuda denominada en su propia moneda (mercados incompletos). Por ello el flujo es mayor en países que pueden pedir préstamos en su propia moneda mientras que el porcentaje de IED es menor, y lo contrario sucede en América Latina.

Ante esta realidad: ¿deberían los países de la región desalentar la IED? En principio, esto implica alejar a los países latinoamericanos del modelo de financiamiento de los países desarrollados, lo cual tiene un coste asociado significativo. Una mejor alternativa es encontrar una solución

al pecado original de manera tal que las compañías no estén atadas a prestamos a corto plazo o en dólares pero todos sabemos que ésta no es una salida fácil de alcanzar, pues la historia de inflación y déficit público en América Latina no ayudan demasiado. Por ello, ante la alternativa de desincentivar la IED, de esperar que la confianza en el mercado se reestablezca, aparece la tercera opción, que es: la utilización de una moneda común que permita obviar el pecado original, lo cual, como es obvio, incluye a su vez una tercera alternativa a la elección de tipos de cambio que hemos tratado anteriormente.

4.3. Los principales obstáculos al desarrollo

En una encuesta de ambiente empresarial llevada a cabo en 1999 y 2000 (BID) quedaban demostrados que los principales obstáculos que encontraban las empresas en la región eran tres:

A) FALTA DE FINANCIAMIENTO

La falta de crédito es el principal problema de las empresas, especialmente para los pequeños empresarios y en sectores de alto riesgo como la agricultura. Esta falta de financiamiento, agravada en el 2001, se debe a los problemas macroeconómicos, vinculados por una parte a los déficit públicos que expulsan el crédito al sector privado, y por otra parte a la inestabilidad cambiaria, que impide la posibilidad de crédito a largo plazo de manera tal que los proyectos de inversión sean rentables.

Otra cuestión muy relevante en esta materia es que el sistema legal no protege adecuadamente al sistema financiero ante situaciones de impago por parte de los deudores, lo cual puede llevar a plantear una paradoja, como es la necesidad de fortalecer los derechos de las instituciones financieras.

Estas investigaciones han mostrado que en América Latina el crédito al sector privado no llega al 35 % del PIB, mientras que en el sudeste asiático es prácticamente el doble y en los países desarrollados la cobertura es casi del 100%. Resolver este problema de “riesgo moral” es una pieza clave para favorecer la inversión real y ayudar al despegue del crecimiento económico.

En este contexto, es bueno mencionar que el obstáculo del financiamiento afecta en mayor proporción a las pequeñas y medianas empresas que a las grandes, y aquí nos encontramos con un problema circular, ya que uno de los principales factores que determina el tamaño de las empresas es el acceso al crédito. Las firmas más grandes de América Latina son muy pequeñas en comparación con las grandes empresas de otras regiones del mundo, ocupando como región representativa el último lugar.

B) EXCESO DE IMPUESTOS Y REGULACIONES

La mayor parte de los empresarios de la región se quejan del sistema impositivo y especialmente de la regulación a la que se encuentran sometidos. A excepción de Chile y Panamá, las quejas son generalizadas.

Las privatizaciones han generado una gran cantidad de reformas en el marco regulatorio. El fallo radica en que cada país ha adoptado un marco propio y diferenciado del resto de los de la región, ya que la casuística es muy desigual. También es importante mencionar, que muchos de esos marcos regulatorios no han sabido solucionar problemas relacionados con la cuota de mercado. En el sector de las infraestructuras nos encontramos que se han reemplazado monopolios públicos por monopolios privados. Mientras que en el caso de las eléctricas se demuestra igualmente que en la mayoría de países, a excepción de Argentina y Brasil, no se ha conseguido alterar la cuota de mercado de las empresas. Por lo tanto, si no hay posibilidad de introducir la competencia, es necesaria la regulación, especialmente en precio y calidad, lo cual exige la presencia de reguladores independientes. Ésta es la tarea pendiente para que los procesos de regulación cumplan el objetivo de impulsar y dar paso a la competencia.

C) INESTABILIDAD DE LAS POLÍTICAS

Los países más afectados son Colombia, Brasil, Ecuador, Argentina, Venezuela y México y la opinión sobre el grado de inestabilidad de los mismos es muy elevada. La inestabilidad política condiciona a su vez los otros problemas que hemos mencionado, ya que en la mayoría de los

casos hay una correlación importante entre estabilidad política, estabilidad cambiaria y regímenes judiciales más avanzados.

Dicha estabilidad está relacionada con el avance del proceso democrático y la organización territorial de los distintos países de la región. Esto implica que un sistema democrático formal no garantiza *per se* el desarrollo del país. Es más, los procesos incipientes de democratización pueden dar lugar a un creciente grado de inestabilidad, reflejado a su vez en un avance en el proceso de desintegración territorial, como es el caso de Colombia y Perú.

4.4. Crecimiento, desigualdad y pobreza

Una de las cuestiones aún no resueltas en la teoría del desarrollo es si el crecimiento es suficiente para disminuir el grado de pobreza y desigualdad de la población. El reciente barómetro de opinión en América Latina de 2001 muestra que cerca del 75% cree que hay más gente pobre ahora que hace unos años, el 70% considera que la situación no va a mejorar en el futuro y el 60% admite que sus padres vivían mucho mejor que ellos. Todo esto a pesar de que la tasa de crecimiento de la región en los últimos tiempos no ha sido nada despreciable. Dos buenos ejemplos sirven para comprobar la idea: México ha crecido un 9,7% entre 1996 y 1999, pero la pobreza no ha disminuido. Por otra parte Chile, considerado el país de mayor éxito en la región, aumentó su PIB un 32% entre 1992 y 1996 y durante el mismo período la pobreza sólo ha disminuido un 20%, debido fundamentalmente a que la desigualdad económica aumentó considerablemente en ese período.

En términos agregados, ningún país de América Latina puede demostrar que el nivel de distribución del ingreso haya mejorado durante la década de los noventa, una década que, por otra parte, y tal y como mencionamos, ha estado marcada por el signo del crecimiento. En cuanto a la pobreza, la situación es algo diferente, ya que 12 de 17 países de la región han reducido el nivel de pobreza (entre ellos destaca Chile, República Dominicana, Panamá y Uruguay).

Esto nos lleva a considerar la trilogía crecimiento-pobreza y desigualdad. Una pregunta que podemos hacer es qué hubiera pasado si la desigualdad hubiese disminuido en América Latina. Quizás la respuesta sea que la pobreza hubiera caído mucho más, situación que nos lleva a otra

pregunta relevante: ¿es el crecimiento una condición necesaria y suficiente para reducir la pobreza?.

Para responder a esta pregunta es necesario definir la medición de la pobreza, puesto que de ello depende que la respuesta sea o no afirmativa. Uno puede medir a la pobreza en función de una línea de ingresos y a partir de ahí evaluar los que estén por encima y por debajo. Esta forma tiene el inconveniente de que los ingresos que van a parar a los que están por encima de la línea (aunque sea por unos centavos) no se contabilizan como ingreso de los pobres, y es posible que muchos países hayan mejorado el ingreso de los necesitados (por encima de la línea) pero no hayan disminuido la pobreza.

Otra forma de medirla es considerando como pobres al 20% más pobre de la población, sin tener en cuenta los estándares de vida absolutos, lo cual conlleva dar la misma importancia a una persona que esté en el 20% de los más pobres en un país rico que en uno pobre. Ello podría llevar a adjudicar el mismo peso a todos los pobres de América Latina.

Es preciso destacar el índice elaborado por el BID, donde se miden los efectos del crecimiento sobre el ingreso de los más pobres, comparando el crecimiento del PIB per cápita con los cambios en los índices que asignan mayor peso a los ingresos de la gente más pobre. Esto hace que el aumento de los ingresos de los pobres no se eleve proporcionalmente con el incremento del ingreso promedio. De esta forma, las políticas económicas y sociales deben tener en cuenta el impacto no sólo sobre la pobreza, sino también sobre la distribución.

En números redondos la diferencia en la medición de la pobreza entre los estudios de la CEPAL, el BID y el Banco Mundial (IDH) va del 20 al 46% de la población, lo cual se traduce en unos 25 millones de personas, lo cual hace que la evaluación de los programas sociales pueda ser muy variada. Para ello es necesario tomar, al menos, cinco decisiones esenciales al calcular las estadísticas de la pobreza:

- definir la línea entre los que son pobres y los que no;
- establecer una escala de equivalencia entre los adultos, considerando además que los individuos que viven en cada hogar tienen necesidades diferentes;
- agregar las economías de escala en el consumo doméstico, y
- considerar la falta de información de algunas personas que no declaran sus ingresos, ajustando las encuestas domésticas.

Teniendo en cuenta estos elementos, se puede observar que en Colombia, México, Ecuador y Perú las diferencias llegan a ser del 50%, sorprendiendo que, al analizar las distintas metodologías de todas ellas (unas veintiséis), sus fundamentos son más que razonables. Con lo cual, si no somos capaces de distinguir la «mejor metodología», se puede llegar a afirmar que en América Latina el rango de indigencia va de los 60 a los 315 millones de pobres, lo cual resulta a todas luces un desconocimiento profundo de cuánta miseria existe.

A la hora de analizar lo que está pasando en América Latina respecto a la pobreza y a la desigualdad, se puede observar que la liberalización comercial y financiera tuvieron un impacto negativo sobre la distribución del ingreso, y por ende sobre la pobreza. Ello se explica porque la liberalización tiende a estar asociada a la reducción del precio de los bienes de capital, y como su factor complementario es el trabajo cualificado, la demanda del mismo aumenta. Por el contrario, el trabajo no cualificado es un sustituto del capital, y su demanda disminuye, lo que conlleva una distribución regresiva del ingreso, por la brecha salarial entre cualificados y no cualificados, e incluso ello permite un aumento de la pobreza.

Otro de los factores que se mencionan es el de la volatilidad del PIB y el entorno macroeconómico (inflación y déficit) ya que es conocida la escasa capacidad de los sectores más pobres para hacer frente a los cambios imprevistos de la política económica.

A pesar de la poca credibilidad de los indicadores es posible analizar la estrategia de desarrollo social que se ha seguido en América Latina:

- a) La primera fase abarca el período comprendido entre la Segunda Guerra Mundial y los años 70, donde la región había crecido a tasas sorprendentes, especialmente el sector industrial. En esos años la clave de la política fue el otorgamiento de subsidios de bienes y servicios a las clases medias, lo que ayudó al crecimiento económico del sector industrial. Ello implicaba que la estrategia social y la estrategia de desarrollo tenían la misma dirección.
- b) La segunda fase comienza a principios de la década de los 80 cuando América Latina entra en una fase de recesión y fuertes restricciones macroeconómicas que se prolongan durante toda la década. En estos años, el péndulo va en la dirección opuesta ya que se opta por el desmantelamiento del Estado y el sacrificio de las clases más desfavorecidas. La estrategia de desarrollo ya no coincide con la estrategia social

- c) La tercera fase comienza a finales de los 80, sobre la base de que los pobres cuentan con pocos medios para proteger sus ingresos contra la crisis y la inflación. Por otra parte, no están preparados para entrar a los sectores de alta productividad. En este sentido, la solución fue implementar medidas compensatorias destinadas a los más desprotegidos, tales como redes de seguridad. Sin embargo, estos programas sociales eran vistos como una amenaza a los objetivos de déficit público y estabilidad macroeconómica, propiciando que las estrategias sociales y de desarrollo fueron aún más antagónicas que en la década anterior.
- d) La cuarta fase, que coincide con la globalización, viene acompañada de la necesidad de aumentar la competitividad para poder sobrevivir. Esto llevó a cambios importantes en la política social, ya que los países se dieron cuenta de que para ser competitivos no podía tener grandes segmentos de la población en la miseria pues atentaba contra la productividad y la cohesión social. Programas sociales como el «Progreso de México» o «Chile joven» se alejaron de la idea de redes de seguridad para favorecer una mejora en los niveles de pobreza, que coincidiera con la estrategia de desarrollo. El ámbito de actuación de estos programas fue muy limitado.

Por ello resulta necesario prever una quinta fase de generación de políticas, basadas no sólo en una reducción en los niveles de pobreza, sino también en una mejor distribución de la renta. Es necesario igualmente incrementar la capacidad de obtener ingresos por parte de la población más desfavorecida, y aumentar la tasa de uso de esa capacidad. Junto a aspectos tales como educación, salud, inversión, alojamiento y servicios básicos, capaces de mejorar el capital humano y social, es requisito indispensable fortalecer el campo de las oportunidades en dos áreas básicas de intervención: el empleo y la inversión.

4.5. Mercado de trabajo y competitividad

Las investigaciones teóricas y empíricas consideran que el desarrollo de la productividad se relaciona con la educación recibida mediante la escolarización y la capacitación. También admiten que un buen ambiente laboral sin conflictos favorece el incremento de la productividad.

En América Latina la realidad es que la productividad de los trabajadores no ha respondido en la medida de las expectativas, lo cual se ve favorecido por el mito de que una de las ventajas comparativas de la zona es su mano de obra no cualificada y que la competitividad depende del mantenimiento de una mano de obra barata.

Teniendo en cuenta estos dos elementos sería conveniente analizar cómo es de calificada la mano de obra en América Latina, y en segundo lugar saber si la mano de obra no cualificada implica una ventaja comparativa.

Comenzando por el tema de las ventajas comparativas, se puede decir que, si bien en 1980 América Latina era considerada una región abundante en mano de obra no cualificada (lo cual indica que, vía la demanda de esta mano de obra, los salarios irían en aumento y la pobreza disminuiría), lo cierto es que dichos trabajadores no lograron mejorar sus salarios. En la región no abunda realmente la mano de obra no cualificada, por lo cual, no posee ventaja alguna en la producción de bienes que requieren este tipo de trabajadores. Según parece, Latinoamérica se encuentra en el peor de los dos mundos ya que, por una parte, no abunda mano de obra no cualificada (como por ejemplo la masa de población de Asia), pero por otra los niveles de escolarización no permiten lograr ventajas comparativas en mano de obra cualificada (como así ocurre en la población del Sudeste Asiático).

En América Latina destaca la abundancia de trabajadores con educación primaria, lo que no le permite competir ni en el sector de cualificados ni en el de no cualificados. Por ejemplo, la educación con nivel secundario en la región no llega al 20% mientras que en el Sudeste Asiático alcanza niveles cercanos al 35%. Esto nos permite afirmar que la situación es muy compleja, ya que en términos relativos no tiene ninguna opción a la hora de lograr ventajas comparativas en determinados sectores. Esta situación nos pone en una tesis compleja a la hora de abordar, desde el punto de vista coste-beneficio, estrategias de aumento de productividad.

Si la apuesta, como parece evidente, es mejorar el nivel de educación, no sólo por entender que ello implica una mejora desde el punto de vista del bienestar, sino fundamentalmente porque es necesario obtener una fuerza laboral que permita competir en alguno de los dos mundos del subdesarrollo, resulta necesario generar una estrategia de políticas públicas que ayude a la gente a acumular habilidades para mejorar su nivel de cualificación.

En este sentido, el primer problema es la falta de ingresos de las familias para apoyar la educación de los niños, ya que el coste de oportunidad es muy elevado. Una forma de romper este círculo vicioso es ayudar a las familias en la escolarización de los niños, al menos hasta la etapa secundaria.

El segundo problema tiene que ver con la calidad de la educación pues si los padres (que no tienen ingresos para enviar a sus hijos a la escuela privada) consideran que el esfuerzo no redunda en una mejora del capital humano, no cooperarán en la escolarización. El sector público, a través de las inversiones educativas, puede hacer más atractiva la opción de las familias a la hora de decidir la incorporación de los hijos a la secundaria, y de esa forma mejorar la proporción de mano de obra cualificada que le permita crear ventajas comparativas basadas en la fuerza laboral.

5. CONSIDERACIONES FINALES

En función de lo expuesto, la situación de América Latina se encuentra plagada de interrogantes que no tienen una respuesta sencilla. Se constata que el análisis no se puede realizar únicamente desde una perspectiva local o regional, sino que debe efectuarse en un contexto donde la globalización constituye un elemento decisivo en el funcionamiento de la economía mundial.

El balance de la región en los años 2000-2001 no parece ser muy alentador. América Latina, después de las sucesivas crisis y las difíciles perspectivas para el 2002, está entrando en uno de sus períodos más críticos en varias décadas. Muchas de las economías de la región carecen de margen de maniobra fiscal o externo para contrarrestar las tendencias internacionales. El liderazgo de los gobiernos y la pronta recuperación del crecimiento mundial, especialmente por parte de la economía americana, son factores decisivos para evitar que esta situación conduzca a un retroceso en los logros de estabilidad macroeconómica y reformas estructurales realizadas durante las últimas décadas.

Si bien el 2000 puede considerarse como un año positivo en materia de crecimiento e inflación, no lo ha sido tanto desde la perspectiva del empleo. En el 2002 la tendencia no parece estar cambiando demasiado en el mercado de trabajo. Sin embargo, la actitud de los gobiernos en

materia fiscal y monetaria muestra que el esfuerzo de una década puede dar algunos frutos siempre que se persevere en un proceso de desarrollo más armónico, teniendo presentes las nuevas reglas de la economía mundial.

Es en este contexto donde se han analizado una serie de temas que, de alguna forma, constituyen el núcleo central del futuro de América Latina. En primer lugar, se hace una reflexión sobre los factores considerados estructurales, entre los que destacan los problemas de la población y el funcionamiento de las instituciones.

Una segunda cuestión que parece relevante, es incorporar al debate una serie de puntos que muchas veces han sido tratados como tópicos, y que han pospuesto una reflexión profunda y sincera sobre la situación de la región. En este sentido, el debate cambiario es una cuestión clave, ya que afecta de manera directa a la posibilidad de mejorar la competitividad de las economías. Responder a la pregunta: ¿cuál es el régimen cambiario más adecuado?, ha sido durante la última década uno de los temas centrales de la política económica, y cuya respuesta no fue similar en todas las economías. También se incorpora al análisis el flujo de capitales a la región distinguiendo la inversión a corto y largo plazo. En este sentido, la evidencia en la región nos demuestra que defender la IED a toda costa no implica mejorar el nivel de bienestar de la sociedad.

A continuación se han identificado los principales obstáculos al desarrollo de la región, coincidiendo en que la falta de financiamiento influye de manera definitiva en las posibilidades de crecimiento y consolidación de empresas fuertes, con un tamaño que les permita competir en los mercados internacionales. Junto a ello, otros dos obstáculos muy importantes son los sistemas impositivos y las regulaciones, que no se han adaptado a una situación cambiante tanto interna como externa.

Una cuarta cuestión tiene que ver con la forma de evaluar los frutos del crecimiento, ya que la pobreza y la desigualdad en la distribución de la renta no han mejorado en los últimos años, contradiciéndose así lo previsto. En efecto, las mediciones ratifican que las liberalizaciones financiera y comercial tuvieron un impacto negativo.

Por último, para cerrar la reflexión sobre el futuro de América Latina, se hace mención a los problemas de empleo, entendiendo que la situación no resulta favorable, debido a que la oferta de mano de obra no es competitiva, ya que se encuentra en una situación intermedia de calificación que no le permite competir con el resto del mundo.

APÉNDICE III

ARGENTINA: ESQUEMA DE LAS MEDIDAS LEGALES E IMPOSITIVAS DURANTE LA CRISIS ECONÓMICA

ÍNDICE

1. Repaso general a la situación política, social y económica
2. Cuadro comparativo de situación entre períodos 1991 al 2001 y 2002
3. Legislación de Emergencia
 - Ley 25561, Decretos 214/02, 320/02, 410/02 y 762/02
 - Estado actual
 - Reformas a la Ley de Concursos y Quiebras
4. Control de cambios
 - Acceso al mercado de cambios
 - Transferencias de dinero al extranjero
5. Impacto de la Pesificación en los Contratos
 - Pesificación. Excepciones
 - Contratos con entidades financieras
 - Contratos entre partes privadas
 - Servicios Públicos. Renegociación de tarifas
 - Contratos nuevos. Ajustes
6. Obligaciones vinculadas al sistema financiero
 - Situación del sistema financiero
 - Renegociación y canje de títulos públicos
 - Depósitos y préstamos en dólares
 - Cambios al Estatuto del Banco Central
7. Operaciones de Comercio Exterior
 - Operaciones de importación
 - Operaciones de exportación
8. Cuestiones impositivas
 - Pérdidas impositivas derivadas de la devaluación
 - Impuesto a las exportaciones
 - Ajustes inflacionarios
 - Nuevos impuestos

1. REPASO GENERAL DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA, POLÍTICA, Y SOCIAL

Diciembre 2001, julio 2002

- Diciembre 2001: Crisis Bancaria. Decreto 1570/01. Restricciones a los retiros en efectivo de los bancos e imposición de controles a giros de divisas. Caída del Gobierno de De la Rúa
- Gobierno de Transición. Principales medidas económicas del Presidente Duhalde. «Default» de la deuda pública. Emisión de «cuasi monedas» provinciales
- Conflicto con la Corte Suprema. Inconstitucionalidad del «corralito financiero». Amparos presentados por ahorristas
- Negociaciones con el Fondo Monetario Internacional y con acreedores externos. Pesificación de los títulos públicos
- Fragmentación del poder político en la Argentina
- Impacto social y económico de los fallos judiciales referentes a la legislación de emergencia

2. CUADRO COMPARATIVO DE CAMBIOS LEGISLATIVOS Y REGULATORIOS

Marco Regulatorio 1991-2001

- Libre transferencia de moneda extranjera y repatriación de capital
- Ley de Convertibilidad: 1 a 1
- Privatización: licitaciones y tarifas en dólares
- Supresión de restricciones al comercio exterior
- Prácticamente no hubo inflación
- Migración a una fuente de ingreso mundial
- Economía altamente dolarizada: deudas denominadas en dólares
- Firma de Tratados de Protección de Inversiones

Marco Regulatorio 2002

- Restricciones cambiarias y al giro de divisas al exterior
- Fluctuación sucia
- Empresas Privatizadas: tarifas en pesos sujetas a renegociación

- Restricciones y controles al comercio exterior
- Inflación calculada para 2002: más de 100%
- Sin cambio
- «Pesificación» de obligaciones en moneda extranjera
- Reclamos de inversores y tenedores de títulos públicos. Incumplimiento de Tratados Internacionales

3. LEY DE EMERGENCIA ECONOMICA N° 25.561 DECRETOS 214/02, 320/02, 410/02 Y 762/02

Ley 25.561 (6 de enero, 2002)

- Derogación de la Ley de Convertibilidad
- Doble tipo de cambio: oficial (para comercio y exterior) y libre
- Operaciones con entidades financieras: pesificación asimétrica
- Contratos celebrados en el sector privado. Negociación de efectos de la pesificación
- Renegociación de tarifas de empresas privatizadas
- Pesificación total (obligaciones de cualquier causa u origen existentes a la sanción de la Ley 25.561)
- Actualización por medio del Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER)

Decreto 214/02 (4 de febrero, 2002)

- Modificación de la Ley de Contrato de Trabajo: suspensión de despidos
- Ley de Orden Público
- Prohibición de ajustar los nuevos contratos de acuerdo a la inflación
- Obligaciones no vinculadas al sistema financiero: conversión a pesos 1 a 1 y eventual ajuste equitativo de acuerdo al valor de la cosa al momento del pago
- Reformas a la ley de entidades financieras

Decreto 320/02 (15/2/2002)

- Aplicación del Decreto 214/02: sólo a obligaciones en moneda extranjera reestructuradas por la Ley 25.561

- Reajuste por valor de reposición de componentes importados
- Obligaciones en moneda extranjera que no se encuentran incluidas dentro del régimen de pesificación

Excepciones a la pesificación:

- Financiaciones vinculadas al comercio exterior
- Obligaciones regidas por ley extranjera
- Contratos de futuro y opciones
- Depósitos bancarios de entidades bancarias del exterior
- Obligaciones pagaderas a residentes locales con fondos del exterior

Decreto 762/02 (6/5/2002)

- Excepciones a la aplicación de C.E.R.: préstamos en US\$ con garantía hipotecaria (vivienda única); préstamos personales (hasta \$10.000); contratos de locación (vivienda única), etc.
- Actualización de dichas obligaciones mediante el Coeficiente de Variación de Salarios (CVS)

Estado a julio 2002

- Pesificación de ciertas obligaciones, a las que se le aplica el C.E.R. o el CVS, dependiendo del caso
- Exclusión de la pesificación de otras obligaciones originalmente pactados en moneda extranjera (comercio exterior, aplicación de la ley extranjera, etc.)
- Prohibición de inclusión de cláusulas de ajuste en nuevos contratos
- Posibilidad de ajuste de contratos anteriores con componentes importados
- Posibilidad de celebrar nuevos contratos en moneda extranjera, no sujetos a la pesificación
- Pesificación de tarifas públicas. Renegociación de las mismas
- Suspensión de despidos
- Un solo mercado de cambios

Legislación de Emergencia. Modificaciones a la Ley de Concursos y Quiebras

Ley 25.563 (15 febrero, 2002)

- Modificaciones temporarias
- Extensión de los plazos del proceso concursal
- Suspensión de ejecuciones judiciales y pedidos de quiebra. Suspensión de ciertas medidas cautelares
- Cramdown

4. CONTROL DE CAMBIOS

- Flotación sucia
- Política cambiaria del Banco Central
- Acceso al mercado de cambios
- Pagos de dividendos y préstamos al exterior. Autorización previa del BCRA
- Otras transferencias al exterior

5. IMPACTO DE LA PESIFICACIÓN EN LOS CONTRATOS

- Obligaciones que se encuentran pesificadas: obligaciones de dar sumas de dinero de cualquier causa u origen, expresadas originalmente en moneda extranjera y existentes al 6/1/02
- Préstamos y depósitos en el sistema financiero: pesificación asimétrica
- Contratos no vinculados al sistema financiero: pesificación 1 a 1, con posibilidad de ajustes (componentes importados, valor de la cosa)
- Contratos con empresas de servicios públicos: pesificación 1 a 1, con posible ajuste por renegociación de tarifas
- Deudores morosos: incluidos en la pesificación
- Nuevos contratos denominados en moneda extranjera después del 6 de enero de 2002, excluidos de la pesificación
- Contratos pesificados: ajustes según la inflación (C.E.R.) o según índice salarials (C.V.S.)

- Nuevos contratos: prohibición de ajustar según la inflación
- Alternativas a esta prohibición:
 - contratos en dólares
 - cláusulas de escape
- Nuevos contratos denominados en dólares
 - restricciones a los pagos en efectivo
 - cláusulas de conversión a pesos

6. OBLIGACIONES VINCULADAS AL SISTEMA FINANCIERO

- Situación del sistema bancario argentino
- Pérdida de los depósitos. Crisis de liquidez
- Impacto del Decreto 1.570/01: Restricciones al retiro de efectivo. Posterior reprogramación de fondos depositados en cuentas y plazos fijos
- Préstamos para financiar el déficit del gobierno. Mega canje y posterior pesificación de los títulos públicos
- Pesificación de depósitos (US\$1=\$1.40) y préstamos (\$1=US\$1). Emisión de bonos compensatorios. Cancelación de préstamos con plazos fijos de terceros
- Demoras en la definición sobre solución del «corralito». Emisión de títulos públicos a los ahorristas
- Préstamos Ínter financieros: pesificación a \$1.40
- Pagos de préstamos otorgados a deudores morosos con títulos públicos. Amparos presentados por deudores no morosos
- Ley «Tapón»: limitación a la ejecución de medidas cautelares (amparos) contra los bancos
- Cambios al estatuto del Banco Central
 - Ratificación de independencia
 - Prestamistas de última instancia
 - Nueva política monetaria-facultad de emitir
 - Asistencia a entidades con problemas de liquidez. Reformas a la Ley de Entidades Financieras

7. OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

- Pagos al exterior por parte de los importadores. Importación de productos críticos. Plazos para efectuar los pagos. Acceso al mercado único de cambios
- Obligación de repatriar divisas por los exportadores de bienes y servicios. Plazos para el ingreso y liquidación de divisas
- Sanciones. Ley Penal Cambiaria

8. CUESTIONES IMPOSITIVAS

- Pérdidas impositivas derivadas de la devaluación y de la pesificación
 - Deducciones: límites
 - Disposiciones contables
 - Consecuencias del IVA
- Impuestos a la exportaciones
 - Objeto
 - Situación actual
- Reestructuración de la deuda: IVA e implicaciones del impuesto a las ganancias
 - Compañías con deudas en el extranjero: pagos al exterior sujetos a una suspensión de 90 días
 - Compañías con deudas locales: pagos en pesos
- Ajustes inflacionarios: prohibición
- Recaudación impositiva y supuesta reforma al régimen impositivo
 - Caída sustancial de la recaudación impositiva
 - Extensión de la aplicación del impuesto a los activos personales a los inversores extranjeros
 - Propuesta para imponer un impuesto a las compañías que obtuvieron un beneficio bajo la pesificación
 - Propuesta para derogar y/o reducir ciertos impuestos

POST SCRIPTUM

*El libro de Ramón Casilda Béjar, **La Década Dorada. Economía e Inversiones Españolas en América Latina 1990-2000**, constituye una muy oportuna contribución para aquellos que aspiren a entender el pasado reciente, el presente y el futuro próximo de uno de los hechos mayores de la economía contemporánea, cual es la inversión directa.*

Este fenómeno no puede ser entendido fuera del contexto y de allí el acierto de Ramón Casilda de ubicarlo en el marco más amplio de los procesos de reformas que vivieron sus dos protagonistas: América Latina, embarcada en un vigoroso proceso de modernización en todos los niveles, y España, a la búsqueda de nuevos horizontes para volcar su creciente capacidad de inversión.

Asimismo, conviene destacar que la inversión directa española se inscribe dentro de otro fenómeno más vasto: la expansión sin precedentes de las inversiones europeas en América Latina y el Caribe. En la segunda mitad del período considerado por Casilda Béjar, Europa se convirtió en la principal fuente de inversión extranjera directa en esta región.

Tradicionalmente, España fue un país receptor de inversiones extranjera. En el período 1990-2000 confluyeron una serie de factores que hicieron posible que cambiara esta tendencia: por un lado una España briosa, moderna, abierta y plenamente incorporada al concierto de naciones europeas, y por otro lado una América Latina decidida a dejar atrás décadas de inestabilidad política, inflación, irresponsabilidad fiscal, ineficiencia y proteccionismo. Para emprender esas

reformas, América Latina necesitaba un caudal de capital que ni el ahorro interno ni las fuentes multilaterales podían satisfacer.

España ayudó a cerrar esa brecha no sólo gracias a la abundancia de recursos disponibles para las inversiones en ultramar; también aportó las experiencias, aún frescas, de sus propias reformas para crear un marco institucional favorable al progreso económico. Y, naturalmente, se valió de las enormes ventajas derivadas de pertenecer a la comunidad iberoamericana, una comunidad que comparte lengua, cultura, costumbres y valores que tanto pesan a la hora de invertir en el extranjero, como certeramente señala el autor.

La inversión española se concentró inicialmente en las entidades bancarias, de tenencias de valores, de fondos de pensiones y otras actividades financieras, como también se volcó hacia otros importantes sectores, en particular las telecomunicaciones, la energía eléctrica, el transporte, la construcción y las manufacturas.

En este sentido, las empresas españolas desempeñaron un papel crucial en las privatizaciones realizadas en muchos países latinoamericanos. En no pocos casos fueron los capitales españoles los primeros que demostraron confianza en esta región, incluso en momentos que ni los capitales locales alcanzaban a vislumbrar un futuro.

Los reveses ocurridos al final del período considerado por Ramón Casilda y que se prolongaron al comenzar la nueva década, han llevado a algunos observadores a poner en tela de juicio la totalidad de las reformas de los años noventa. Tales reproches de grueso calibre están errados, por varias razones.

En primer lugar, si bien las reformas tuvieron costos, también arrojaron beneficios en términos de estabilidad: cayó la inflación que carcomía a las economías latinoamericanas y se modernizaron amplios sectores que impulsaban su desarrollo. Sin esos procesos hubiese sido utópico pensar en atraer inversiones, no sólo españolas sino de todo origen. En segundo término, conviene no perder de vista el costo que hubiera implicado no hacer las reformas. ¿Podría haber resistido América latina otra década perdida como la de los años ochenta? ¿Qué suerte hubiesen corrido nuestras democracias?

Y, por último, debemos distinguir matices. Las reformas resultaron en algunos países y fracasaron en otros. No es por casualidad que las economías más sólida de esta región son las que reformaron a con-

ciencia, creando los marcos legales y reguladores adecuados para brindarle seguridad a los inversores y satisfacer la expectativas de los consumidores. Desde este sentido, el proceso de reformas es una obra inconclusa que deberá ser adaptada a los desafíos de una economía mundial cada vez más competitiva. Corresponderá a la dirigencia de cada país discernir las lecciones de estos últimos años. Por consiguiente, en la medida que avancen por la senda correcta podrán convertir en una realidad de progreso el formidable potencial y las ventajas comparativas que encierra América Latina. Seguramente, en ese proceso, la inversión española volverá a desempeñar el papel dinámico, creativo y pionero que jugó en la primera etapa.

Enrique V. Iglesias
Presidente
Banco Interamericano de Desarrollo

BIBLIOGRAFÍA¹

¹ La enumeración de toda bibliografía debe ser rigurosa, aunque ello sea una tarea siempre imperfecta. Para la elaboración de esta obra he empleado, además de las fuentes citadas, abundantes datos de dominio público aparecidos en periódicos y revistas económicas, españolas y latinoamericanas, tales como: Cinco Días, Expansión, Gaceta de los Negocios, Actualidad Económica, América Economía, Latin Trade,... He procurado citar toda obra que, como material bibliográfico, he utilizado y consultado. Confío no haber omitido ninguna fuente pero, de haberlo hecho, sería totalmente involuntario.

- AGUILAR MONTEVERDE, A. (2000): *¿Qué Hacer en Nuestra América Frente a la Globalización y el Neoliberalismo?* IV Encuentro de Economía de la Revista Banco Central de Venezuela, Caracas.
- ALBURQUERQUE LLORÉNS, F. (1989): *Antología del Pensamiento Político, Social y Económico de América Latina. Raúl Prebisch*. Ediciones de Cultura Hispánica. Madrid.
- ALVAREZ DEL BLANCO, Roberto M. (2000): *País de Origen como Estereotipo: ¿Ventaja Competitiva para la Marca?* Harvard Deusto Business Review, n.º 98. Bilbao, septiembre-octubre.
- ARAHUETES, Alfredo. *Foreign Direct Investment in Latin America. European Investors*. Banco Interamericano de Desarrollo, BID, Washington, 2001.
- ARIAS, R. J. (2000): *Que Hacer con el Estado en Argentina: la Nueva Administración Pública y la Reforma del Estado*, Fundación Novum Millenium, n.º 24, Buenos Aires, noviembre.
- AZAGRA, P. (2003): *Iberdrola: internacionalización en América Latina*. Revista Quórum n.º 5, Madrid enero 2003.
- BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (BBVA) (2000a): *Informe Anual*. Madrid.
- (2000b): *Informe Economía Española*. Servicio de Estudios. Madrid.
- (2001a): *Latinwatch*. Servicio de Estudios BBVA. Madrid, enero.
- (2001b): *Latinwatch*. Servicio de Estudios BBVA. Madrid, noviembre.
- BANCO CENTRAL DE CHILE, varios números, *Boletín Mensual*. Santiago, 1999-2000.
- BANCO DE MÉXICO (2000): *Informe Anual*, México, D.F., 1999.
- , (2001): *Informe Anual*, México, D.F., 2000.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1997), *América Latina tras una Década de Reformas, Progreso Económico y Social, Informe 1997*, Washington D.C, septiembre.

-
- (1999), *Foreign Direct Investment in Latin America: perspectives of the major investors*, París, 1999.
- (2000): *Informe Económico y Social. Desarrollo Más Allá de la Economía. Progreso Económico y Social en América Latina*, Washington.
- (2001): *Competitividad. El Motor del Crecimiento, Sector Financiero, Infraestructura, Capital Humano, Inversiones, Políticas Industriales*.
- BANCO MUNDIAL, *Pioneros del desarrollo económico*. Tecnos, Madrid, 1986, editada por Gerald M. Meier y And les Seers.
- BAÑEZ, Manuela de Paz (Coordinadora). *Economía Mundial. Las Américas, Estados Unidos y América Latina*, ROSALES, O.; HIDALGO, A. L., Editorial Pirámide, Madrid, 2001.
- BETHELL, L. (1994): *The Cambridge History of Latin América*, Cap. 4, «*Latin America since 1930: Economy, Society and Politics*». Cambridge University Press, Cambridge.
- BIRDSALLY, N. Y DE LA TORRE, A. (2000): *El Disenso de Washington: Políticas Económicas para la Equidad Social en América Latina*, «*Fundación Carnegie para la Paz Internacional y el Diálogo Interamericano*» sobre la Reforma Económica en las sociedades Desiguales de América Latina, septiembre.
- BRUGGER, Fairbanks, GUTIÉRREZ, Holden Lindsay, MARTÍNEZ, Sfeir-Younis, Porter: *Retos Para El Nuevo Milenio En América latina*. Coedición CAF-Tercer Mundo Editores. Bogotá 1998.
- CALDERÓN, A. Y CASILDA, R. (1999): *Grupos Financieros Españoles en América Latina: Una Estrategia Audaz en un Difícil y Cambiante Entorno Europeo*. Serie Desarrollo Productivo, CEPAL. Santiago de Chile, septiembre.
- CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA (2000a): *El Comercio Exterior de España: 2000 y perspectivas para el 2001*. Servicio de Estudios, Madrid.
- (2000b): *I Encuesta de Opinión Empresarial sobre Iberoamérica*, Madrid.
- (1992): *El resurgimiento de la Economía de América Latina*. Instituto de Estudios Económicos. Madrid.
- CASILDA BÉJAR, R., Coordinador. (1996): *Economía de América Latina*. Revista Situación BBV. Bilbao.
- (1997): *La Banca Española. Análisis y Evolución*. Editorial Pirámide. Madrid.
- LAMOTHE FERNÁNDEZ, P. Y MONJAS BARROSO, M. (1999): «*La Banca y*

- los Mercados Financieros*». Alianza Universidad Textos. Madrid.
- (2000a): *Estrategia de los Bancos Españoles en América Latina*. Revista Bolsa de Madrid, n° 86. Madrid, marzo 2000.
 - (2000b): *Imagen de Marca e Inversiones en América Latina*. ABC, Suplemento de Economía. Madrid, 12 marzo.
 - (2000c): 'The Spanish Banks' Strategies in Latin America, Cepal Review 70, Abril
 - (2001a): *Inversiones en América Latina. Fertilización Cruzada*. Diario ABC, Suplemento de Economía. Madrid, marzo.
 - (2001b): *Economía Iberoamericana. Panorama Actual y Perspectivas*. Boletín Económico de ICE N° 2692. Madrid, mayo.
 - (2002): *La Nueva Economía después del 11 de septiembre*. Cuadernos Prospectia. Centro de Análisis y Prospectiva. Madrid, enero.
 - *España Una década de Inversiones en Iberoamérica. El Español en el Mundo*. Anuario del Instituto Cervantes, Madrid, 2001.
 - *Las inversiones de la banca española*.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)
- (1998a): *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1997*, Naciones Unidas.
 - (1998b): *Balance preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1998*, Naciones Unidas. Santiago de Chile, diciembre.
 - (1998c): *Panorama Social de América Latina 1997*, Santiago de Chile, febrero.
 - (1998d): *Política para Mejorar la Inserción en la Economía Mundial*, segunda edición revisada y actualizada, Fondo de Cultura Económica. Santiago de Chile.
 - (1998e): *Políticas para Mejorar la Inserción en la Economía Mundial*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica. Santiago de Chile.
 - (2000a): *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*. Santiago de Chile.
 - (2000b), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*, Santiago, diciembre.
 - (2000c): *Equidad Crecimiento y Ciudadanía*, Santiago de Chile.
 - (2000d): *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1999*. Santiago de Chile.
 - *Notas de la CEPAL*, boletines números 11, 13 y 14. Santiago de Chile, julio, noviembre de 2000 y enero 2001.
 - varios números, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*.

- (2001) «*Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2001*», CEPAL. Santiago de Chile, Diciembre.
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD) (2000): *Informe Sobre el Comercio y el Desarrollo*.
- CUENCA GARCÍA, E. (2001): *Comercio e Inversión de España en Iberoamérica*, ICE, La Nueva Agenda de América Latina, Número 790, Febrero-Marzo.
- DALLANEGRA PEDRAZA, L. (1999): *Hacia un Consenso Latinoamericano: Propuestas para el Cambio*, NBCI.
- DRAWBAUGH, K. (2001): *La Marca A Examen. El Gran Desafío de la identidad Comercial*. Prentice Hall-Reuters. Madrid.
- DUSSEL PETERS, E. (2000): *La Inversión Extranjera en México*. Cuadernos de la CEPAL. Santiago de Chile.
- ENCICLOPEDIA DE LAS CIENCIAS SOCIALES (1975). Vol. VII. Madrid
- ESADE, Asociación de Antiguos Alumnos (2000): *Resultados del Tercer Forum de Opinión*. Barcelona, octubre.
- FERNÁNDEZ SHAW, (1963): *La Organización de Estados Americanos*, Madrid.
- FRAILE BALBÍN, P., SALVUCCIM R. Y LINDA, K. (1993): *La Independencia Americana: Consecuencias Económicas*, de Salvuucci Alianza Universidad (745) Alianza Editorial. Madrid.
- FRENCH-DAVIS, R. (1999): *Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina*, CEPAL, McGraw-Hill Interamericana de Chile, Santiago de Chile.
- (2000): *¿Como Reformar las Reformas Económicas en América Latina?* IV Encuentro de Economía de la Revista BCV, junio.
- , *Las Reformas Económicas en América Latina: Las tareas Pendientes*, pendiente de publicación.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) (2000): «*Predicciones Económicas 2000*». Washington.
- FONTELA, E. (1996), prólogo del libro de Chris Freeman y Luc Soete: *Cambio Tecnológico y Empleo*, Fundación Universidad Empresa. Madrid.
- FURTADO, Celso. *El subdesarrollo latinoamericano. Ensayos de Celso Furtado*. Fondo Cultura Económica, México, 19182.
- GUDYNAS, E. *Las Explicaciones sobre Pobreza y Desigualdad del BID*, artículo realizado para el «*Bank Information Center*» (Estados Unidos) y publicado en «*Tercer Mundo Económico*» Num. 131.

- GUTIÁN, M. Y MUNS J. (1998): *La Cultura de la Estabilidad y el Consenso de Washington*, colección estudios e informes, Num 15, «La Caixa», Barcelona.
- HAUSMANN, Ricardo, ROJAS-SUÁREZ, Liliana, *Las crisis bancarias en América Latina*, BID-FCE, Chile, 1997.
- , REISEN, Helmut. *Hacia la estabilidad y el crecimiento en América Latina. Cuestiones políticas y perspectivas de las economías vulnerables*, OCDE, 1996.
- IGLESIAS, ENRIQUE V. (1992): *Reflexiones sobre el desarrollo económico. Hacia un nuevo consenso latinoamericano*, Banco Interamericano de Desarrollo. Washington.
- (2000): *América Latina en los albores del siglo XXI. «Claves de la Economía Mundial»*, Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Madrid.
- (2001): *Cambio de Terapia para América Latina*. Entrevista publicada en «El Mercurio», Santiago de Chile, 18 marzo.
- KLIKSBERG, B. (2000): Diez Falacias sobre los Problemas Económicos y Sociales de América Latina, *Ministerio de Finanzas y Banco Central de Venezuela, Caracas, noviembre*.
- LA CAIXA (1998): *La Cultura de la Estabilidad y el Consenso de Washington*. Servicio de Estudios de La Caixa. Barcelona.
- LATINOBARÓMETRO (2000): *Informe de Prensa, Latinobarómetro 1999/2000*, Santiago de Chile.
- LYNCH, J. (1973): *The Spanish American Revolution (1808- 1826)*; traducción al castellano en Ed. Ariel .Nueva York.
- MANCHA, T. Y SOTELSEK, D. (2001): *Convergencia Económica e Integración: la experiencia económica en Europa y América Latina*. Ed. Pirámide. Cap 3. Madrid.
- MARICHAL, C. (1998): *Historia de la Deuda Externa de América Latina*, Cap. I, «*La Independencia: Plata y Préstamos*». Alianza América.Madrid.
- MARICHAL, M. (1988): *Historia de la Deuda Externa*, Alianza Editorial, Madrid.
- MILLES, J. (1829): *Memoirs of General Miller in the Service of the Republic of Peru*, Cap II, pp192- 208. Londres.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (2000): «*Boletín de Transacciones Exteriores: Flujos de Inversiones Exteriores 1999*», Madrid.
- MOCHÓN, F., ANCOCHEA, G., ÁVILA, A. (1991): «*Economía española 1964-1990. Introducción al análisis económico*», McGraw Hill, Madrid.

- NACIONES UNIDAS (2001): Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, «*World Economic Situation and Prospects, 2001*», Enero.
- OCAMPO, J. A. (1998): *Más Allá del Consenso de Washington: Una Visión Desde La CEPAL*, Revista de la CEPAL, Num 66, Santiago de Chile, diciembre.
- PAIVA, P. (2001): *Panorama Actual y Expectativas en Latinoamérica*. II Foro Europeo de Empresas Latinoamericanas; *El Mercado de Valores Latinoamericanos en Euros*. Coordinador: Casilda Béjar, Ramón. Bolsa de Madrid.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. Y AMARAL, S. *El Caso Cubano: Exportaciones e Independencia*, Cap III.
- PREBISCH, R. (1981): *Capitalismo Periférico: Crisis y Transformación*. F.C.E. México, D.F.
- REPSOL YPF (2000): *Informe Anual 2000*, «Áreas de Negocio 2000».
- RIVERO, J. (2000): *¿Equidad en la Educación?*, Revista De América Latina de Educación, Num 23, agosto.
- ROSENTOHN, N. Y SCHNEIDER, BERTRAND (1994): *América Latina: Contradicciones y Esperanzas*, El Club de Roma con la cooperación de la Fundación BBV, Bilbao.
- SANTANDER CENTRAL HISPANO (SCH) (2000): *Informe Anual 2000*.
- SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO, DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO E INVERSIONES (2001): *Registro de Inversiones Españolas en el Exterior*, Madrid.
- SELA (2000): *Inversiones Extranjeras en América Latina y el Caribe, 2000*, Octubre.
- SERRANO, J. F. M. (2000): *El Consenso de Washington ¿Paradigma Económico del Capitalismo Triunfante*, Fundación Lluís Espinal, Colección de Cuadernos Cristianismo y Justicia, febrero.
- SHEPHERD, G. (1999): *El Desafío De La Reforma Administrativa En América Latina*, «*Revista del CLAD, Reforma y Democracia*», Num 13, febrero.
- SOLUZIONA, SERVICIOS PROFESIONALES DE UNIÓN FENOSA (2000): *Informe Anual 2000*.
- (2000a): *Documentación Legal de Unión Fenosa Soluzion, S.A. y Sociedades Dependientes*
- SOTO, Hernando. *El misterio del capital*. Ediciones Península, Barcelona, 2001.
- TELEFÓNICA (2000b): *Informe Anual 2000*.

- THORP, R. (1998), *Progreso, Pobreza y Exclusión: una Historia Económica de América Latina en el siglo XX*, Banco Interamericano de Desarrollo y Unión Europea.
- TRELLEZ, C. (1924): *La Política Exterior Norteamericana de la Postguerra*, Valladolid.
- UNIÓN FENOSA (2001a): *Información General 2000*.
- (2001b): *Documentación Legal de Unión Eléctrica Fenosa, S.A. y Sociedades Filiales que componen el grupo de Unión Fenosa*.
- VILARIÑO SANZ, A. (2001): *Turbulencias Financieras y Riesgos de Mercado*. Prentice Hall. Madrid.
- WALZ, U. (1999): *Dynamics of Regional Integration*. Ed. Physica Verlag.

