

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR  
UNIVERSIDAD EXPERIMENTAL “ANTONIO JOSÉ DE SUCRE”  
VICE-RECTORADO “PUERTO ORDAZ”  
INGENIERÍA FINANCIERA

**ANÁLISIS DEL LIBRO:**

**LA DÉCADA DORADA: ECONOMÍA**

**E INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA**

**PROFESOR :**

MSc. Ing. IVÁN TURMERO

**INTEGRANTES:**

DÍAZ DAVID  
FONSECA ANGYS  
HUERTAS KEYLA  
PACHECO JESÚS  
RIVERO KEILYS

CIUDAD GUAYANA, JUNIO DEL 2012



## ÍNDICE

### PARTE I

#### ECONOMÍA DE AMÉRICA LATINA

#### PANORAMA ACTUAL Y PERSPECTIVAS

	Pág.
Introducción.....	8
El pasado reciente.....	9
La evolución acontecida.....	10
Del crecimiento hacia fuera al crecimiento hacia dentro.....	11
El Consenso de Washington.....	17
Las formulaciones del consenso de Washington.....	17
Aplicación de las reformas económicas del consenso de Washington.....	22
Los fallos del consenso de Washington.....	23
Ampliar las reformas.....	24
Conclusión.....	25
Las transiciones incompletas.....	26



La transformación demográfica.....	26
La reforma del Estado.....	29
La integración económica.....	29
Reestructuración industrial.....	30
Ajustes macroeconómicos.....	31
Apertura comercial y cambiaria.....	32
Apertura Arancelaria.....	32
El comercio Intrarregional.....	32
Regionalismo abierto .....	33
Desafíos para completar las reformas.....	34
Eficiencia, productividad, equidad.....	35
Política fiscal.....	35
Política monetaria.....	35
Educación y tecnología.....	36
Integración económica.....	37
Mercado de trabajo.....	37
El ambiente empresarial.....	38
Las reformas estructurales y el crecimiento.....	39



## Riesgos a corto, medio y largo

plazo.....	40
Desafíos para la industrialización.....	41
Fondo Monetario Internacional (FMI).....	42
Banco Mundial (BM).....	43
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).....	44
Evolución económica en América Latina.....	46
CEPAL. Situación de la economía latinoamericana después del 11 de septiembre.....	49
Vulnerabilidad de la economía latinoamericana después del 11 de Septiembre.....	51
FMI revisa a la baja sus proyecciones económicas.....	54
Argentina. La primera crisis económica del siglo xxi. lecciones para una economía global.....	56
Los procesos de integración económica en América latina. Del panamericanismo al alca. implicaciones para la unión europea y España.....	61



## PARTE II

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

La opción latinoamericana.....	72
La economía española y el PIB.....	73
Presencia española en América Latina.....	74
Características de la inversión extranjera directa en Latinoamérica.....	76
Razones de la elección de América Latina como principal destino inversor español.....	77
Características de la inversión española en Latinoamérica.....	79
España, sexto país del mundo en inversiones en el exterior 1999.....	80
La inversión extranjera en América Latina durante el año 2000.....	82



Factores determinantes de la inversión extranjera 1990-2000.....	83
Consolidación y expansión de la inversión española.....	84
La banca española en América latina.....	85
La expansión en América Latina.....	86
Ventajas de la expansión latinoamericana.....	87
Las posiciones alcanzadas.....	89
La banca española en Brasil.....	92
La Banca Española en México.....	97
Citibank en México. Retorno de un líder.....	101
Financiación empresarial de la banca extranjera en América Latina.....	103
Una Visión Global: SCH y BBVA en América Latina.....	103
Las perspectivas: SCH-BBVA.....	116
SCH-BBVA. Mantienen sus Ranting.....	117
La empresa Española en América Latina.....	118
Telefónica.....	119



Unión Fenosa.....	120
Iberdrola.....	120
Otras empresas españolas en América	
Latina.....	122
Latibex: el mercado de empresas latinoamericanas en	
euros.....	123
Flujos de inversión en el siglo	
XXI.....	125
España y la marca país como ventaja	
competitiva.....	125
Conclusión.....	132
Bibliografía.....	134



## INTRODUCCION

El presente trabajo invita a un recorrido que arranca en el estudio de la evolución de las empresas españolas desde la perspectiva inversora, considerando este período de la historia moderna, como el más trascendente e importante para la expansión y presencia internacional de la economía y las empresas españolas especialmente en América Latina. Es por consiguiente, el momento de hacer balance y reflexionar sobre estos años que se concentran en la década de los noventa, que me permito llamarle: “dorada”.

En efecto, durante esta década, hemos asistido en España a dos hitos muy ligados entre sí: la internacionalización de nuestra economía, y la expansión de las empresas españolas fuera de nuestras fronteras. Solo una década atrás, en los balances, como en las cifras de negocios consolidadas, apenas cabían menciones que no estuvieran referidas a nuestro propio país. El sector exterior prácticamente no existía y menos aún las inversiones directas, y sin embargo, paradójicamente nos encontramos actualmente de lleno dentro de esta vorágine.

Por consiguiente, es pertinente abrir concluida la “década dorada”, un marco reflexivo a la vez que analítico, en el cual se sintetice con claridad el por qué de estos notorios cambios estructurales, y extraer lecciones útiles para el desempeño actual y futuro de las multinacionales españolas.





## **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 Serna<sup>1</sup>. La batalla de Ayacucho, constituyó la culminación de la lucha por la independencia latinoamericana<sup>2</sup>. 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. 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 ibérica 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.

Todo esto 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.

Este resumen se realiza debido a 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**

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»<sup>5</sup> 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.

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.

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)**

Pais	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

### **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», 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.

Los años setenta 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.

#### **TABLA II. CRECIMIENTO DEL PIB:**

##### **MUNDO Y MAYORES REGIONES, 1820-1998**

	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 Canadá	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

**(Tasas de crecimiento anual promedio ponderado)**



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.

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. 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.



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.

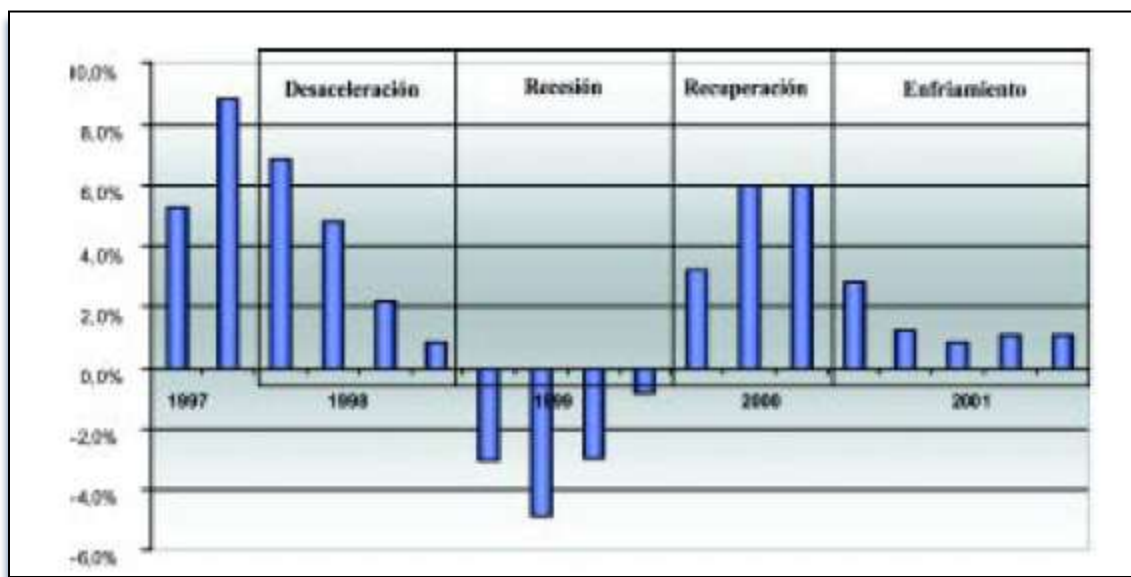
Llegada la década de los años noventa, comienza la implementación de un nuevo modelo económico que estaba asentado en el llamado Consenso de Washington.

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.



## GRÁFICO. CICLO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA 1997-2001

(PIB desestacionalizado, variación trimestral anualizada)



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%.



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 Estado<sup>14</sup>. 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»<sup>15</sup>, aplicadas con distinta firmeza y amplitud por cada uno de los gobiernos del continente.

**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





## **II. EL CONSENSO DE WASHINGTON. UNA NUEVA POLÍTICA ECONÓMICA**

### **1. El Consenso de Washington**

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.

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. Se explicara en primer lugar el contenido y los objetivos de dicho Consenso; veremos los efectos de la aplicación de dichas medidas, y después 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**

#### **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 Washington<sup>20</sup>, 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.

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 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

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

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 consistía en tratar de instaurar una base imponible íntegra amplia a la vez que se mantenían unos tipos impositivos marginales moderados.



#### 4. Los tipos de interés

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 positivas 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.

#### 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 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.

#### 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.



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

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.

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.

#### 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.



A pesar de que esta creencia fuera durante mucho tiempo una política de fe en Washington, la privatización solamente 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.

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.



## **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).

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.

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.

En un país tras otro la población se desanimó, padeciendo muchas veces la denominada fatiga reformista. Las encuestas de opinión pública 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.



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.

### **C. LOS FALLOS DEL CONSENSO DE WASHINGTON**

Los años 90 en América Latina pusieron en evidencia las importantes deficiencias del Consenso de Washington.

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.

Se excluyeron 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.



## 2. Ampliar las reformas

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, confianza que a su vez limita las posibilidades de mejora.

Ya en las reuniones cumbre celebradas en 1994 y 1998<sup>28</sup>, 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 desecharlo del todo. 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.

### **3. 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 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.

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 sistémica como la inversión en capital humano y nuevas tecnologías.

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.

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 XXI.



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 alumbra 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 opuestos.

### **III. LAS TRANSICIONES INCOMPLETAS**

No hubo, ni hay un proceso único de transición en América Latina. 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.

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.

Los aspectos más generales de este cambio se pueden dividir en:

#### **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 2000. En el gráfico se muestra 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.



## GRÁFICO DE POBLACIÓN TOTAL Y TASA DE CRECIMIENTO

1950-2000

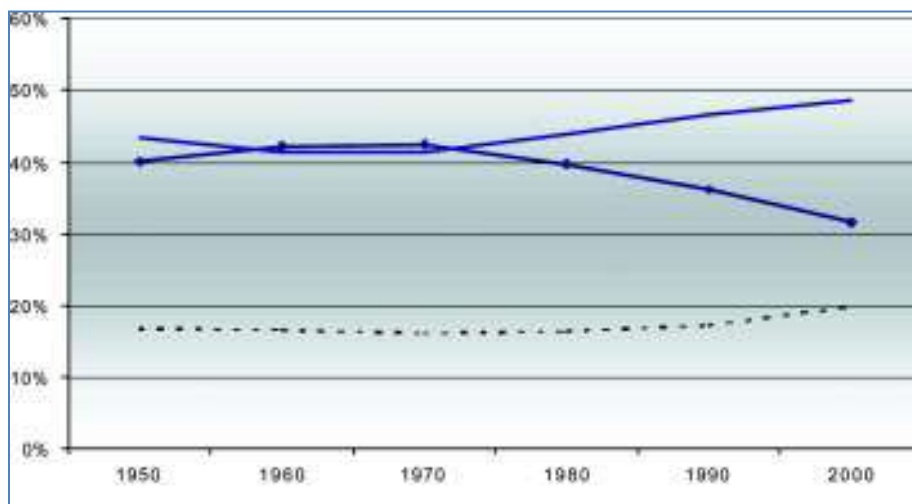


La conjunción de estos dos cambios ha tenido un impacto importante en la composición por edad de la población y, por consiguiente, en el crecimiento de la oferta de trabajo (aumento de la población económicamente activa).

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 comenzó a disminuir, llegando a menos de 32% este año.



## GRÁFICO 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.

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.



## **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.

## **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 competitividad. Mientras la apertura de los mercados financieros facilitaba la entrada del capital extranjero necesario para el crecimiento de las inversiones.

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 intrarregionales crecieron del 11,1% de las exportaciones totales en 1985 hasta más del 21% en 1999.

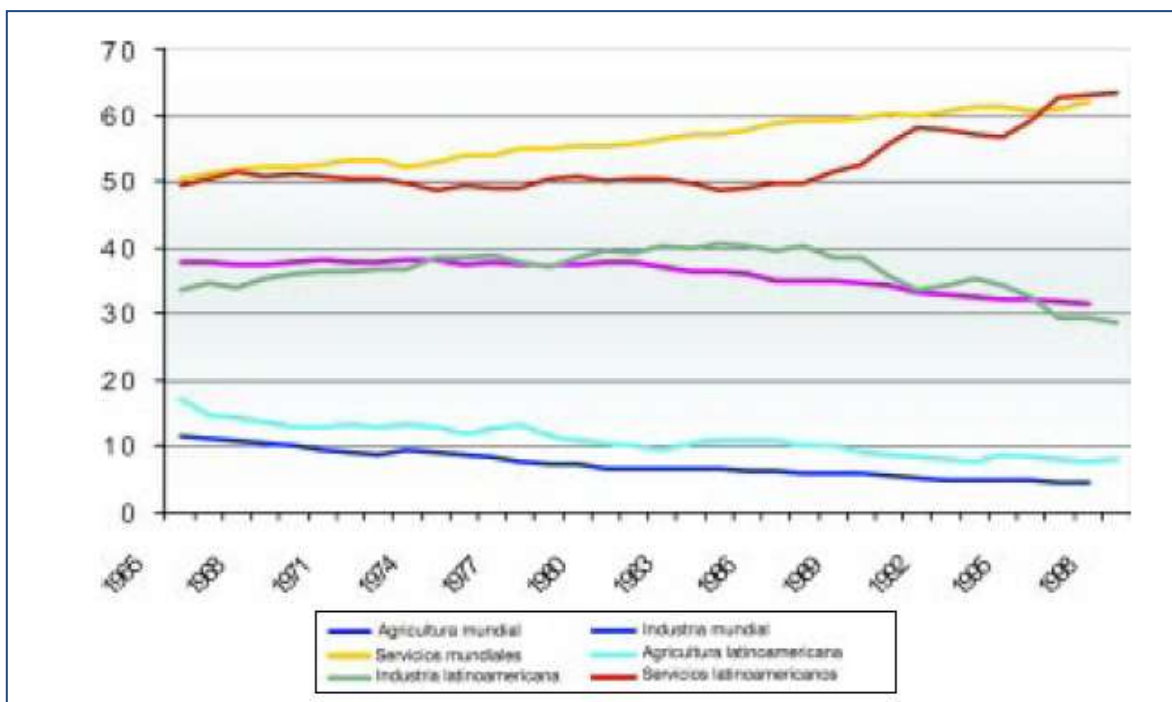


#### 4. Reestructuración industrial

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.

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

#### GRÁFICO DE COMPOSICIÓN DEL PIB DEL MUNDO Y DE AMÉRICA LATINA





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.

## **5. Ajustes macroeconómicos**

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. 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.

Muchos cambios, como las privatizaciones, quedaron inconclusos; 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.

## **6. Apertura comercial y cambiaria.**

Los países de la región emprendieron la liberalización comercial en función de decisiones unilaterales.



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.

## **7. Apertura Arancelaria.**

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.

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.

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 septiembre<sup>47</sup>. Asimismo, la acentuada liberalización financiera y la globalización de los mercados, junto al esquema de una sola economía global.

## **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.

Por otra parte, 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.

Cabe destacar que 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.

#### **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.

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.



## **1. Eficiencia, productividad, equidad**

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. 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.

## **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.

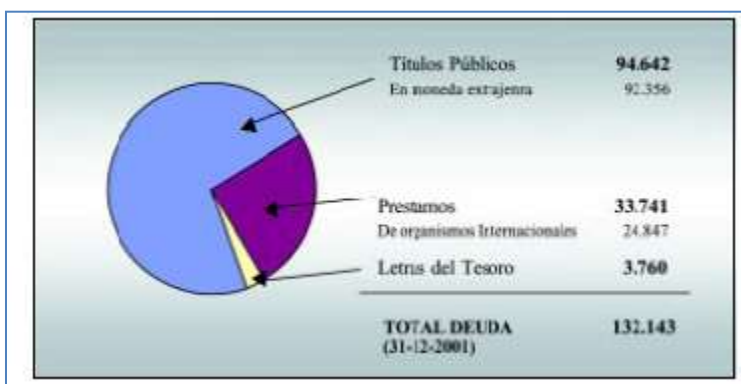
## **3. Política monetaria**

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.

#### GRÁFICO DE LA DEUDA DE ARGENTINA (millones de dólares)



#### 4. Educación y 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.

## **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 región.

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.

## **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. 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.

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.

## **7. El ambiente empresarial**

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

## **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.



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

## **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.

### **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.

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 actuales, 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. 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 operativita, 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.

## **V. PANORAMA DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA**

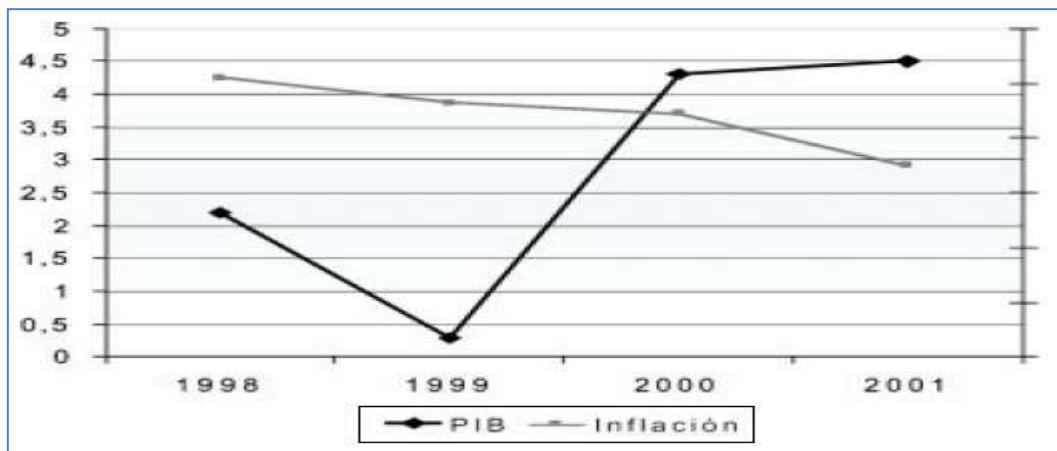
### **1. Fondo Monetario Internacional (FMI)**

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. 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.



## GRÁFICO DE 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.

### 2. Banco Mundial (BM)

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.

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.

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

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 contribución 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.

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.

También es destacable que 17 de los 22 países analizados registras en 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.

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.

#### **4. Evolución económica en América Latina**

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%<sup>62</sup>) 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.



A continuación, se presentan 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).

#### **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).



### **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.

### **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.

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.

## **5. CEPAL. Situación de la economía latinoamericana después del 11 de septiembre**

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 FMI que preveía un 4,5% en el aumento del PIB. Este deterioro se 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 pagos.

### **A. Efecto del 11 de septiembre**

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.

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.

La mayor incertidumbre con respecto al futuro político y económico Global 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.

### **C. 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 legislativas 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.

### **C. Caída del comercio interregional**

El comercio entre las Américas cayó casi cuatro por ciento en el 2001 con respecto al año anterior. 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 2001. 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.

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.

## **6. Vulnerabilidad de la economía latinoamericana después del 11 de Septiembre**

El Informe Económico del BID, presentado durante su 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.

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 desestabilizadores 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.

A continuación se presentan 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.



## **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.

## **C. Perspectivas y desafíos de política económica**

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.

## **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 Latina.

### **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.

## **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, mucho 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.



## **VI. ARGENTINA. LA PRIMERA CRISIS ECONÓMICA DEL SIGLO XXI. LECCIONES PARA UNA ECONOMÍA GLOBAL**

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.

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 renta 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.





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.

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.

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 tanto 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, tenían 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.

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.



La 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.

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 del 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.

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, las disciplinas monetarias y fiscales se han vuelto cada vez más importantes. 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 primer trimestre, y seguramente también lo será durante el resto del ejercicio.



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.

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 restablecer el crecimiento económico, y restablecer ante todo su «propia» confianza en sí mismos, pues deben ser conscientes de que ellos mismos son los únicos «responsables de su suerte».



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

### **1. Introducción**

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).

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».

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 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.

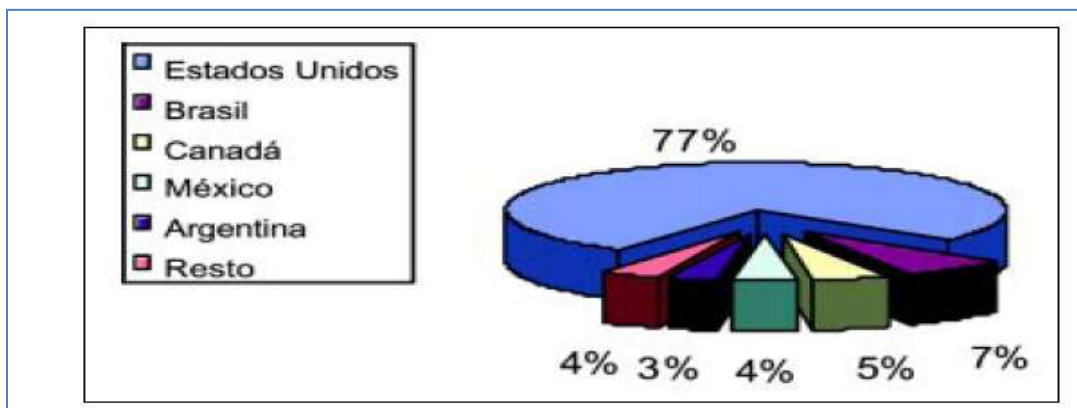
La idea fuerza es crear desde Alaska a Tierra del Fuego una zona donde circulen libremente «capitales y mercancías». El ALCA comprendería las economías de los 34 países del continente americano (todos, excepto Cuba) para crear el mayor área de libre comercio del mundo.

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 DE PARTICIPACIÓN DEL PIB HEMISFERICO, 1998



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

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.



## 2. El ALCA. Acuerdos e implicaciones del Tratado

Los antecedentes más recientes de las negociaciones para la conformación del ALCA pueden encontrarse, 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. Seguidamente, los acuerdos en el marco del ALCA han ido avanzado de una forma adecuada, también es cierto que la mayoría de ellos ha dejado de lado una de las ideas fuerzas 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.

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 económica 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.

### **3. El ALCA y la vía rápida**

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. El acuerdo llegó tras un proceso de negociaciones no exento de problemas. La oposición demócrata exigió cláusulas de protección contra importaciones consideradas desleales. 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.

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.

#### **5. El ALCA. Implicaciones para la Unión Europea**

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.

## **6. 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 real 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. 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.

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 menos, 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.

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.

## B. CONVERGENCIA E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

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.

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.

## **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.



## **PARTE II**

### **UNA DÉCADA DE INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA (1990-2000)**

#### **I. LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA**

##### **1. La opción latinoamericana:**

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.

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.

Quizás es el sueño de una élite intelectual, pero también es un sentimiento 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 XIX.

Pues bien, paradojas 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 Década inversora dorada a lo largo y ancho del continente con los vientos de la globalización, perspectivas impensables hace tan solo una década.

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.

## **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.

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.

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.

### **3. Presencia española en América Latina**

Durante la pasada década, los flujos de inversión extranjera directa (IED) 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.

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.

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 «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.

#### **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<sup>11</sup> 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.



- 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.

## **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 país. Al enorme crecimiento poblacional



previsto en América Latina 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 crecimiento<sup>14</sup>, pese a la desigualdad, también creciente, del mismo.

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 la competencia extranjera, y por lo tanto buenas conocedoras del knowhow ante situaciones de apertura en sectores como telecomunicaciones y energía.



## **6. Características de la inversión española en Latinoamérica**

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 1995. 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.



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, 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 entorno.

## **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.

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 movilizado aprovechándola 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).

## **8. La inversión extranjera en América Latina durante el año 2000**

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.

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.



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, resultado 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.

## **9. Factores determinantes de la inversión extranjera 1990-2000**

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.



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.

### **10. Consolidación y expansión de la inversión española**

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.

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.

## **II. LA BANCA ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA**

### **1. La internacionalización**

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 mejor oportunidades de rentabilidad, riesgo y diversificación.

Las dos últimas décadas han significado para las finanzas españolas un importante cambio desde la óptica internacional.



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.

- 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.

## **2. La expansión en América Latina**

Se considera 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 hacen 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 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.

### **3. Ventajas de la expansión latinoamericana**

La decidida apuesta que la banca española está realizando hay que valorarla muy favorablemente. 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.

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.

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.





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 bancarios de las siete mayores economías regionales, es controlado en algún grado por entidades extranjeras (contando con la adquisición del Banespa por parte del SCH en Brasil). Sólo los dos bancos españoles y el Citibank están presentes en estos siete mercados.



Tras más de diez años de un amplio y extenso proceso de liberalización y desregulación financiera, el panorama regional de los mercados bancarios, de modificado por la mayoritaria presencia de entidades extranjeras. Esta posición dominante de la banca internacional ha dado lugar a fuertes polémicas.

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 espolcados 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.

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.

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 pasado, 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.

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.

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.

**TABLA XXII. LOS GRANDES BANCOS EUROPEOS (CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL)**

LA BANCA EUROPEA	DICIEMBRE 01	ENERO 02
(en miles de millones de euros)		
Deutsche Bank	45	47.8
BNP	43	47.6
SCH	43	43.1
BBVA	43	42.8
ABN AMOR	27	31.4
Société Générale <sup>26</sup>	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

## 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. 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.

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 cabo.



## 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.

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 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.

## **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.

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.

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.

## **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. 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 bancario.

La situación de las dos grandes instituciones españolas tras estas importantes adquisiciones es dispar. El BBVA comenzó su asociación con 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 ranking 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.

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 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 este contexto, las instituciones nacionales, medianas y pequeñas, que no establezcan alianzas entre ellas o con bancos transnacionales seguramente tenderán a ser absorbidas y habría que ver, además, el papel 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.

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.

## **7. Citibank en México. Retorno de un líder**

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 abandono 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 competidor 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.

## **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.

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.



## 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 SCH ha invertido hasta el año 2000<sup>48</sup> 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).





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 atribuido<sup>50</sup>. 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:

- 1) 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.
- 2) La eficiencia mejora 21 puntos básicos a lo largo de 2000, situándose en 56,11% al finalizar el año. Considerando los dos años del 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.
- 3) 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%.

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 buscan 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 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 ha 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.

## **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.

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 2001 de 583 millones de euros (361 de Serfin y 222 millones de Santander mexicano).



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 Latina. SCH obtiene un 33% del beneficio neto atribuible a la región.

#### ✓ **BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (BBVA)**

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.

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. 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.

**TABLA XXIV. PENSIONES EN LATINOAMÉRICA**

PAIS	CUOTA DE MERCADO	POSICION
<b>ARGENTINA</b>	19.5	2
<b>BOLIVIA</b>	100	1
<b>CHILE</b>	31.8	1
<b>COLOMBIA</b>	24.6	1
<b>ECUADOR</b>	10.3	2
<b>EL SALVADOR</b>	52.1	1
<b>MEXICO</b>	22.8	1



PANAMA	25	1
PERU	25.2	3
TOTAL	28.2	1

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 Banconer 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%.

## 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, plagado 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.

#### **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 en torno 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.

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 Probusa, 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 futuro.

En México, igualmente Serfin se comportó muy positivamente, logrando alcanzar el objetivo de 583 millones de dólares, cifra superior en un 27% de los previstos. 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.

## **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 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.



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. 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 argentinas, aunque sus provisiones las cubren totalmente (2002).

### **III. LA EMPRESA ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA**

#### **1. REPSOL YPF**

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.



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.

## 2. TELEFÓNICA

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», abría 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 gestionadas<sup>63</sup>, 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%.

### **3. UNIÓN FENOSA**

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.

### **4. IBERDROLA**

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.



## **5. Otras empresas españolas en América Latina**

### **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.

### **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.

#### **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 compraventa 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 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.



- 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.

## 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 UNCTAD. 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.

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.



## **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 publicitarias.

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.

### **1. Marca país**

El concepto de estructura cognitiva 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.



## **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.

## **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.



#### **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.

#### **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.





## **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.

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.

## **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.

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 características (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.

## **9. Evolución de la «marca España» en América Latina, países europeos y mercado USA**

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 las marcas y qué necesitan para tener éxito en los mercados, sino que además constituye un eficaz predictor de los beneficios y valor accionario 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.

## **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.

La experiencia de Young & Rubicam<sup>81</sup> 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.



## CONCLUSIÓN

En síntesis, la llegada de bancos y empresas españolas representa uno de los fenómenos más destacados e importantes de la historia económica contemporánea de América Latina, por su magnitud, rapidez, e impacto sobre las economías locales. Es un hecho que habrá tiempo de analizar y valorar en su justa medida, como en un breve período de tiempo, un reducido número de empresas; sin mayor experiencia internacional, lograron en la mayoría de los países, una posición de liderazgo en actividades altamente estratégicas para el desarrollo de sus respectivas economías: banca, energía, telecomunicaciones.

La llegada de las firmas españolas, junto con algunas de las multinacionales líderes en el mercado internacional, tuvo un impacto positivo en términos de calidad, cobertura, precio y renovación de los servicios ofrecidos. Por otro lado, también es cierto que la presencia española no ha sido ajena a inconvenientes, muy posiblemente achacables a su rápida expansión en todo el continente. Tensiones con las agencias reguladoras, en ocasiones por tener una posición dominante de mercado: oligopolio, en otras más recientes, como consecuencia de las alteraciones de los contratos establecidos en las licitaciones por parte del propio regulador local, crearon especialmente durante la primera etapa inversora, una imagen en ocasiones controvertida, dando paso a cierta antipatía hacia los inversores españoles. Anticuerpos que por largo tiempo fueron patrimonio de las grandes compañías estadounidenses.

Iniciada la presente década, es evidente que se ha asimilado el aprendizaje en el manejo de inversiones directas. El terreno perdido se recupera rápidamente y se está en la buena dirección. Reconocidas estas debilidades en la imagen, se ha puesto en marcha múltiples actuaciones para reforzar el binomio “marca-país”, bien por medio de actuaciones conjuntas, o por parte de las empresas, desde sus respectivas Fundaciones, así como la intervención directa en programas de apoyo



cultural, educativo, social, y todo ello con la participación y apoyo local desde los diferentes ámbitos de actuación, tanto privados como públicos.

Para finalizar la debilidad 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 inversor, y la necesidad de enfrentarse con éxito ante nuevos retos y oportunidades que aguardan, que necesariamente se deben saber aprovechar en beneficio propio y del país receptor, así como de la economía y la sociedad española en su conjunto.



## BIBLIOGRAFÍA

- Arahuetes, Alfredo y Casilda Béjar, Ramón, Inversión extranjera directa en América Latina: Las perspectivas de los principales inversores. BID-Irela, Madrid, 1998.
- [www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rcb/rcb.htm](http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rcb/rcb.htm)
- [www.centraldellibro.com/La-decada-dorada-economia-e-inversiones-espanolas-en-America-Latina-1990-2000-es1343623.htm](http://www.centraldellibro.com/La-decada-dorada-economia-e-inversiones-espanolas-en-America-Latina-1990-2000-es1343623.htm)
- [www.nebrija.com/servicios/publicaciones/descargas/INVERSIONES%20ESPA%20D1OLAS%20EN%20AMERICA%20LATINA%201990-2000.-1.doc](http://www.nebrija.com/servicios/publicaciones/descargas/INVERSIONES%20ESPA%20D1OLAS%20EN%20AMERICA%20LATINA%201990-2000.-1.doc)