

# La internacionalización de la economía española hacia América Latina

ANGELES SÁNCHEZ DÍEZ\*

*En el presente artículo se explica el proceso de internacionalización de la economía española hacia América Latina en la década de los noventa. La hipótesis manejada hace referencia a la coincidencia temporal registrada entre los cambios estructurales en España y en América Latina, las primeras dotando de capacidades de internacionalización al tejido productivo español y las segundas generando oportunidades de compra de activos. Las reformas estructurales llevadas a cabo en el país de origen se han derivado de la incorporación a las Comunidades Europeas y la profundización de dicho esquema de integración manifestado en la consecución de los mercados interiores (telecomunicaciones y energía) y en la Unión Monetaria. Las reformas latinoamericanas se han inspirado en el Consenso de Washington, teniendo una importancia esencial las privatizaciones, la desregulación de los sectores y la apertura de la cuenta de capital. Como consecuencia, operadores españoles de tamaño medio en el ámbito internacional se han convertido en líderes en la región latinoamericana adquiriendo un mayor peso en el ámbito europeo y global.*

*Palabras clave: inversión extranjera directa, privatizaciones, internacionalización, mercado interior, liberalización, desregulación, capital productivo, multinacionales, España, América Latina.*

*Clasificación JEL: F15.*

## 1. Introducción

A finales del siglo XX, la inversión extranjera directa —reflejo de la expansión internacional de las empresas transnacionales— se ha constituido en uno de los elementos centrales del proceso de globalización y de las transformaciones estructurales de la economía mundial con resultados sobre distintos ámbitos tales como la configuración de unas nuevas relaciones de poder entre los

agentes económicos, a nivel nacional e internacional, o las nuevas dimensiones geográficas de la economía política.

Estos hechos, registrados a nivel mundial, no han estado al margen de la realidad de la economía y las empresas españolas, dándose algunos elementos novedosos. Se resalta el paso de la economía española de receptora de capitales a emisora en 1997, la concentración de las salidas de capital en sectores tradicionalmente ligados a la explotación de los recursos por empresas públicas o fuertemente intervenidas y reguladas por el sector público (telecomunicaciones, energía y sistema financiero), la búsqueda de merca-

\* Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Su tesis «La internacionalización de la economía española hacia América Latina: elementos determinantes en el inicio y la consolidación del proceso» fue dirigida por José Manuel García de la Cruz.



COLABORACIONES

dos locales —*market seeking*— como estrategia empresarial, la importancia de América Latina (Argentina, Chile y Brasil) como destino principal de las salidas de capital españolas desde 1994 así como el protagonismo de un número reducido de empresas que han realizado pocas operaciones pero de cuantías muy elevadas (concentración).

El flujo de capital español hacia América Latina se explica por la coincidencia temporal de las reformas estructurales acontecidas en la Unión Europea y América Latina, entre otros elementos. Las empresas españolas se han adaptado a los cambios en los sectores productivos registrados en la economía nacional derivados principalmente de su incorporación a las Comunidades Europeas y la posterior consolidación del Mercado Único y la Unión Monetaria y, de forma simultánea en el tiempo, han aprovechado las oportunidades de inversión derivadas de la enajenación de los sectores públicos empresariales de las economías latinoamericanas, así como se han beneficiado de los cambios regulatorios (liberalización sectorial y de cuenta de capitales) inspirados en las propuestas del Consenso de Washington.

Como resultado, un número reducido de empresas de los sectores de telecomunicaciones, energía y servicios financieros, se han convertido en operadores líderes en la región latinoamericana. Su mayor tamaño les ha generado una mayor capacidad para competir en los mercados mundiales, y en especial en el mercado europeo.

La inversión española, aunque de forma general se habla que se ha concentrado en América Latina, principalmente se ha localizado en las grandes economías de Sudamérica, Argentina, Chile y Brasil, con una menor presencia en países de tamaño inferior y en México. Los inversores españoles, principalmente grandes operadores de actividades tradicionalmente explotadas en régimen de monopolio, han acudido a estas economías atraídos por mercados, grandes o con potencial de crecimiento, con el objetivo de prestar para el mercado local actividades de servicios (telecomunicaciones, energía y sistemas financieros).

Es en 1990 cuando se pueden identificar las primeras operaciones que señalan el inicio de la

nueva etapa de expansión exterior de la economía española, es decir la caracterizada por grandes adquisiciones de empresas nacionales (latinoamericanas), con las compras de las compañías de telefonía chilena y argentina por parte de Telefónica de España.

Para entender el fenómeno de la internacionalización de la economía española en Latinoamérica Latina es necesario referirse a cuáles han sido los elementos determinantes en España y en América Latina y, posteriormente, ver cuál es la especialización de la economía española en materia de inversión y las estrategias de las multinacionales finalizando con unas conclusiones.

## 2. Las transformaciones estructurales en la economía española derivadas de la pertenencia a la Unión Europea: la modernización de los sectores productivos

No ignorando los importantes cambios que a escala global se han registrado, sin lugar a duda, los elementos que más directamente han modificado el contexto en el que operan las firmas nacionales han sido todos aquéllos derivados de la pertenencia de España a la Unión Europea.

La modernización de la economía nacional se inició (1) con la reconversión industrial de los primeros años de la democracia como condición necesaria para la incorporación de España a las Comunidades Europeas. Sin embargo, ha sido desde la firma de Acta de Adhesión (1986) y, en especial, con la aceleración de la profundización de la experiencia integradora europea en la década de los 90 (Tratados de Maastricht —1993—, Amsterdam —1997— y de Niza —2001—) así como por la consolidación del Mercado Interior (1993) y la Unión Monetaria (1999) lo que ha constituido la base del desarrollo económico y productivo español.

(1) Fijar un momento de inicio es arbitrario. Se ha optado por entender que, tras la apertura y el despegue económico de la España de los 60, la modernización de las estructuras productivas comienza en los años 80 con la reconversión industrial.



COLABORACIONES

La Unión Europea, y España como Estado miembro, han articulado la libre circulación de mercancías, de prestación de servicios, de movimiento de capitales y de trabajadores, buscando la consolidación del mercado interior. Sin embargo, las reformas se han dirigido a superar una concepción simplista de la formación de un mercado interior basado en las mercancías y se han abierto importantes espacios para la creación de mercados interiores como los de la electricidad, las telecomunicaciones, etcétera, así como la construcción de la Unión Monetaria (2).

La desregulación y el fomento de la competencia han ocasionado importantes cambios en la estructura económica de España, no sólo a nivel económico-social, sino especialmente destacables en los sectores de servicios que han protagonizado la internacionalización de la economía española, convirtiéndose en una de las economías donde más ha crecido la competitividad internacional (Mortimore, 2000).

La tónica general ha sido la liberalización y desregulación de dichos sectores impulsada por la legislación de la UE de obligado cumplimiento para los Estados miembros y acelerada por los avances tecnológicos buscando el incremento de la eficiencia de las estructuras económicas, en especial de las que actuaban de una forma monopólica. La justificación se ha encontrado en la necesidad de articular los mercados interiores de las telecomunicaciones, la electricidad y el gas, entre otros, como complemento necesario a la consolidación del mercado interior. La desaparición de las barreras en el sector financiero ha respondido a la participación de la economía española de la Unión Monetaria como Estado de pleno derecho.

Los cambios estructurales en los sectores de la telefonía, la energía (electricidad e hidrocarburos) y el sistema financiero han mostrado en algunos casos características comunes como la necesidad por parte de las empresas de crecer en tamaño para poder operar en un mercado cada

vez más competitivo, la liberalización de los sectores, la importante presencia del Sector Público en años precedentes, la madurez de los mercados que disminuyen las posibilidades de obtener altas rentabilidades, la modernización de los sectores con relación al desarrollo tecnológico, la sofisticación de la demanda y, por consiguiente, de la oferta así como la interconexión surgida con otras actividades, como en el caso de la electricidad y la telefonía. Aunque si bien los períodos de liberalización no coinciden exactamente en estos sectores, se puede afirmar que son especialmente dinámicos en la segunda mitad de la década de los noventa.

Como resultado se han observado mercados altamente concentrados donde son pocos los operadores aunque cuentan con un gran poder de mercado (3), que hace necesaria la constante supervisión de las actividades por las Comisiones Regulatorias (Comisión Nacional de la Energía y Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones) y del Tribunal de Defensa de la Competencia.

Las reformas estructurales en el ámbito sectorial se han traducido en un incremento de las ventajas de propiedad que son, entre las consideradas por el paradigma ecléctico (4), las más importantes a la hora de realizar inversiones en Latinoamérica. Son aspectos como los activos propios de la empresa (tecnología, experiencia, capacidad directiva de gestión y formación del personal), la posición en el mercado (cuotas, calidad de los productos y los servicios e imagen) y la respuesta competitiva medida a través de la proyección internacional los aspectos más relevantes para el sector empresarial.

Las reformas en materia macroeconómica, y sobre todo a nivel sectorial, han preparado al tejido empresarial español para que se encuentre en disposición de acometer experiencias de internacionalización exitosas afrontando los retos de la

(2) Para el caso del estudio de la internacionalización del capital español hay que centrarse en el estudio de los sectores de las telecomunicaciones, la energía (electricidad, gas y petróleo) y finanzas, ya que es en estos donde se concentra casi la totalidad de la inversión.

(3) Telefónica supera el 90 por 100 de la cuota de mercado en telefonía fija y más del 60 por 100 en celular, Endesa supera el 40 por 100 en la energía eléctrica e Iberdrola se acerca a dichos indicadores. Repsol controla el 100 por 100 del mercado del gas.

(4) Recoge la existencia de ventajas de propiedad, localización e internacionalización. Para ello se puede consultar la obra de DUNNING.



COLABORACIONES

competencia en el mercado nacional, interior y global así como asumiendo las ventajas que se pueden derivar de la internalización (distintos elementos estratégicos como el posicionamiento y la imagen de la empresa). Los principales mecanismos utilizados para la expansión internacional han sido, en un primer lugar y básicamente por la telefonía y la energía, las oportunidades de compra abiertas por los procesos de enajenación del sector público empresarial de América Latina, y en segundo lugar, las adquisiciones de empresas locales de capital privado. Las nuevas inversiones, aunque no ausentes, son en términos cuantitativos menos importantes.

Con las estrategias de internacionalización, las multinacionales han conseguido compensar la caída de ingresos tradicionales, diversificar el riesgo y asemejarse a la estructura de otras transnacionales.

### 3. Las reformas estructurales en América Latina: privatizaciones, liberalización sectorial y desregulación de cuentas de capital



COLABORACIONES

Pero los cambios no sólo se han dado en España, sino que paralelamente en el tiempo se han registrado tendencias similares en América Latina. Se abandonó definitivamente el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) para ejecutar las reformas estructurales, que bajo los auspicios del denominado Consenso de Washington, permitirían superar la crisis del anterior modelo de desarrollo que desembocó en la década perdida.

Las orientaciones políticas (5) derivadas de dicho Consenso (Williamson, 1990) se han generalizado en todo el continente de forma homogénea en cuanto la temática y orientación ideológica pero se han desarrollado de una forma heterogénea tanto en el tiempo como en la instrumentación de éstas. En referencia a la llegada de capitales extranjeros destaca la importancia de los procesos de privatización, la liberalización de

sectores tradicionalmente protegidos y la apertura de las cuentas de capitales.

Ha sido la segunda ola de privatizaciones (6) la que ha abierto grandes oportunidades de inversión que ha sido aprovechadas por las empresas españolas. Sin embargo, no hay que olvidar que como otras reformas, las privatizaciones se han hecho de una manera desordenada de forma que las empresas compradoras han ido adquiriendo, en la medida de sus oportunidades, casi cualquier activo que fuera vendido. Además desde la perspectiva de las economías que privatizaron no siempre se lograron los objetivos buscados tales como disminuir los niveles de déficit o reducir la deuda, entre los financieros, atraer capitales extranjeros o aumentar la competencia, entre los económicos, o favorecer el denominado capitalismo popular, entre los políticos.

A comienzos de los años ochenta y en la primera mitad de los noventa, estos procesos beneficiaron a grupos nacionales (latinoamericanos) y en la segunda mitad a inversores extranjeros (CEPAL, 2000). Sin embargo, se puede afirmar que también la primera etapa ha terminado siendo aprovechada por los agentes extranjeros, en tanto que con posterioridad los grupos nacionales vendieron sus activos a inversores extranjeros, y entre ellos españoles, ya fuera porque no tenían capacidad para afrontar los problemas financieros que tenían o para atender a las necesidades de inversión requeridas para realizar la reestructuración necesaria. En otros casos se vendieron porque las operaciones derivaron de estrategias especulativas en las que los grupos nacionales adquirieron

---

b) impulsar la apertura comercial, eliminado las restricciones al libre comercio tanto cuantitativas (aranceles) como cualitativas (contingentes y barreras para-arancelarias); c) garantizar el libre movimiento de capitales y el trato igualitario para ellos, a través de la apertura, casi siempre indiscriminada y precipitada de la cuenta de capitales; d) enajenar los sistemas productivos empresariales públicos; e) reformar los sistemas tributarios con el fin de perseguir el fraude y, sobre todo, ampliar la base con obligación para tributar e introducir criterios de progresividad; f) reformar los sistemas de pensiones a través de la apertura a los capitales privados que abandona el mecanismo de solidaridad intergeneracional imponiendo las capitalizaciones personales.

(6) La primera ola de privatizaciones hace referencia a las empresas industriales y comerciales, la segunda a todas aquellas ligadas con la prestación de servicios públicos y la tercera a los servicios sociales (educación, sanidad y fondos de pensión).

---

(5) Estas son: a) la estabilización macroeconómica, buscando disminuir la tasa de hiperinflación, corregir el déficit público y comercial, afrontar los compromisos de la deuda pública, etcétera;

empresas a bajo precio y las vendieron a precios muy superiores.

En la actualidad empieza a vislumbrarse un proceso de reestructuración de la propiedad en América Latina a través de intercambios de activos de las multinacionales en las distintas economías. En cierta medida este fenómeno novedoso está atendiendo a la obligatoriedad de desinversión que se presenta en algunos casos para ciertas multinacionales que a través de las adquisiciones realizadas han superado los porcentajes permitidos por la, escasa todavía, regulación que existe al respecto. También los intercambios o las ventas que han realizado las empresas extranjeras en las economías han buscado dotar de una mayor coherencia a la estructuración de sus propiedades en el continente latinoamericano.

A la vez (7) que se privatizaron las empresas estatales se liberalizaron los sectores productivos que tradicionalmente habían estado altamente protegidos, reservados al capital nacional y, en muchos casos sólo público, operando en régimen de monopolio. Fundamental en cuanto a la atracción de capitales españoles ha sido la liberalización de los sectores de las telecomunicaciones, la energía eléctrica, el petróleo y el gas natural, la distribución de aguas, los servicios bancarios y la administración de los fondos de pensión. La legislación de inversión extranjera ha cambiado en todas las economías abriendo la posibilidad de inversión extranjera privada en sectores donde antes no estaba permitida, recogiendo un mayor número de instrumentos para financiar la inversión, menores requisitos, etcétera. Aunque con una menor repercusión directa sobre las inversiones extranjeras también han permitido modernizar las estructuras productivas las reformas, todavía pendientes en una gran medida, de los sistemas tributarios y del mercado de trabajo.

Las ventajas de localización fundamentales para el tejido empresarial español están ligadas al

mercado local, tales como la oportunidad de producir para el mercado local, su tamaño y el potencial de crecimiento y la existencia de un idioma y una cultura común. Estos atractivos se han hecho más evidentes para las pequeñas empresas, las que suministran actividades de servicios, las empresas de servicios y las que realizan poco esfuerzo innovador. Es decir, han sido las empresas con una menor capacidad de influir sobre las condiciones de los mercados, las que se han mostrado más dependientes de que exista un contexto favorable para la inversión.

Como se ha señalado los cambios en las economías, española y latinoamericana, se han dado de una forma coincidente en el tiempo. Las reformas estructurales que se han generado en la economía española como consecuencia de la adhesión a la Unión Europea han permitido que el tejido productivo español esté en condiciones de internacionalizarse, mientras que las oportunidades de inversión generadas por las privatizaciones, la liberalización sectorial y la apertura de las cuentas de capital, reformas inspiradas en el Consenso de Washington, han facilitado que América Latina sea el destino elegido para sus capitales.

#### **4. La inversión extranjera directa en América Latina: la especialización de la economía española y las estrategias de las multinacionales**

La inversión española en el exterior se ha localizado de forma principal en América Latina (46,85 por 100 en el período 1993-2000 del total) (8) y en las economías de mayor tamaño como Argentina (25,3 por 100 del total de la región en el período 1993-2000), Chile (18,32 por 100) y Brasil (12,09 por 100). En el período 1993-1999 (9) el 27,35 por 100 de las salidas de capital han estado ligadas a las industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combusti-

(7) En algunos casos no se hizo de forma paralela en el tiempo sino que primero se privatizó y después se liberalizó por lo cual tuvo efectos perversos en la competencia, que se mantiene en la actualidad debido a que las empresas que operaban en régimen de exclusividad mantiene posiciones dominantes.

(8) Especialmente importante fue en 1998 y 1999 donde se alcanzaron porcentajes del 68,28 por 100 y el 63,1 por 100 respectivamente.

(9) En el año 2000 se introducen modificaciones metodológicas que hacen conveniente referirse al período que finaliza en 1999.



COLABORACIONES

bles (grupo 03) (10), el 11,8 por 100 a la intermediación financiera, banca y seguros (grupo 13), el 9,08 por 100 al transporte y las comunicaciones (grupo 12) y el mismo porcentaje a la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (grupo 02).

La internacionalización de la economía española ha estado asociada a grandes operaciones de pocas multinacionales lo que genera gran inestabilidad en los flujos observados por países y por años. Entre las megaoperaciones (CEPAL, 2001) se han destacado la adquisición de YPF por parte de Repsol en 1999, la compra de la telefonía peruana por parte de Telefónica de España en 1994 y 1996, así como de parte del sistema Telebras (en servicios celulares) en 1998 y la consolidación del control sobre sus filiales en Argentina, Brasil y Perú a través de la denominada Operación Verónica (11), el control de Enersis y de Codensa por parte de Endesa en 1997 o de distintos activos financieros como el grupo Serfín (12), Bancomer (13) en 1999 y 2000 y Banespa en 2000 (14).

Telefónica se adelantó a las experiencias de internacionalización de la década de los noventa a través de las adquisiciones realizadas de las empresas que años antes había sido privatizadas en Chile y Argentina. La empresa española ha buscado convertirse en un operador global de servicios de telecomunicaciones aumentando su tamaño de forma que pudiera competir en los mercados maduros, en especial en Europa, y explotando las nuevas líneas de servicios basadas en innovaciones tecnológicas como es en la actualidad la telefonía de tercera generación o UTM's. Puesto que el objetivo explícito ha sido convertirse en una firma que pudiera operar a nivel mundial, Telefónica ha primado las adquisi-

ciones estratégicamente importantes frente a los precios pagados.

En el caso de la energía eléctrica, la internacionalización parece estar respondiendo a la caída de los rendimientos de la actividad que se derivaban de la existencia de mercados maduros y crecientemente competitivos. Existen diferencias estratégicas entre los tres operadores principales. Endesa de forma mayoritaria ha penetrado en los mercados latinoamericanos a través de compras de activos que se privatizaban o de activos privados (previamente privatizados) con la característica esencial de la adquisición de Enersis que contaba ya con presencia en otras economías latinoamericanas. Iberdrola, aunque sin desechar estas modalidades ha destacado por la instalación de nueva capacidad generadora, en especial en México, y Unión Fenosa, a través de Ufacex, se ha concentrado en las operaciones de consultoría ligadas al negocio de la energía eléctrica.

En el caso del petróleo, la internacionalización ha estado protagonizada por una sola macrooperación que ha sido la adquisición de YPF por Repsol en 1999. El objetivo fue aumentar el peso de las actividades de producción y refino que tenían una importancia relativamente menor en Repsol en otras de las grandes firmas internacionales. Además el mercado argentino ha pasado a ser la base de la expansión de la empresa a las economías próximas, como Brasil o Chile, a través de intercambios de activos y de nuevas inversiones. El desarrollo de la explotación del gas, cada vez está más ligado a la explotación de actividades de la energía eléctrica, a través de las tecnologías de Ciclo Combinado, y al petróleo, hecho que se manifiesta también en el control de la gestión de las empresas (Gas Natural es controlado por Repsol-YPF).

La internacionalización del sector financiero ha respondido a la caída de la rentabilidad de los servicios financieros en el mercado español como consecuencia de los menores ingresos que se han derivado de la prestación de servicios con menores comisiones, pagos por transferencias, disminución de los tipos de interés, etcétera, asociados a la consolidación de la Unión Monetaria. El mecanismo principal ha sido la adquisi-



COLABORACIONES

(10) Según la clasificación del Registro de Inversiones del Ministerio de Economía.

(11) El valor de las acciones intercambiadas entre Telefónica de Perú y la matriz fue de 3.218 millones de dólares, en el caso de Argentina de 3.718 millones de dólares y en Brasil 10.423 con Telefónica de Brasil (ex Telesp) y 2.419 millones por Tele Sudeste.

(12) El BSCH se hizo con el 100 por 100 del capital valorado en 1560 millones de dólares

(13) El BBVA paga 1400 millones de dólares en 1999 y 548 millones de dólares en 2000.

(14) El BSCH desembolsa 3.550 millones de dólares.

ción de bancos privados locales (latinoamericanos) casi siempre de reconocido prestigio y con una clientela fiel. El BSCH ha primado la propiedad mayoritaria y el BBVA el control de la gestión a través de acuerdos con socios locales (Calderón y Casilda, 1999). Comenzaron con mercados de una tamaño intermedio (Chile, Argentina, Colombia y Perú) y las últimas grandes operaciones han sido en los mercados mayores como México (Bancomer y Serfín) y Brasil (Banespa).

A través de la compra de activos públicos o de activos privados, las empresas españolas de los sectores de telecomunicaciones, energía y servicios financieros se convirtieron en operadores líderes en las economías latinoamericanas (15), de forma que empresas de tamaño medio a escala global (16), han llegando a desbancar a multinacionales de gran peso a escala mundial tales como la *General Motors* (17), mejorando su posicionamiento a nivel internacional y convirtiéndose en empresas globales.

## 5. Conclusiones

La internacionalización de la economía española aparece como un fenómeno novedoso en los inicios de la década de los noventa, con nuevas apreciaciones cuantitativas y cualitativas, que rápidamente empieza a formar parte de la cotidianidad de las relaciones exteriores de España y de América Latina.

La inversión española directa en América Latina pasó de 23.459 millones de pesetas en 1989 a 5.843.374 millones de pesetas en 1999, habiendo tomado una importancia especial desde 1994 y sobre todo desde 1997. Sin embargo, en el año 2000 se registra una importante caída de los montos de los flujos de inversión

dirigidos a dicha región, alcanzando tan sólo 3.634.110 millones de pesetas. Es decir, que mientras que en 1998 y 1999 el porcentaje de IED española en América Latina superaba el 55 por 100 en el año 2000 no supera el 34 por 100. Esta ralentización en el dinamismo de los capitales destinados a Latinoamérica tiene su reflejo en el estancamiento de los ritmos de crecimiento de las salidas de inversión directa española que se han mantenido en torno a los 10 billones de pesetas. Aunque muchos son los factores que pueden explicar el porqué de este cambio en la tendencia de la internacionalización de la economía española, se puede destacar el agotamiento de los grandes proyectos de inversión en la región (ligados a compras de empresas de servicios públicos ya fuera a través de privatizaciones o de adquisiciones de empresas privadas), la desaceleración de la economía mundial que se ha traducido en el deterioro de la estabilidad de algunas de las economías más importante de la región, entre las que cabría destacar Argentina o en la caída de los precios de las algunas materias primas que ha afectado a economías como Chile o Brasil, la necesidad de diversificar riesgos geográficos de las empresas españolas crecientemente capacitadas para desarrollar con éxito experiencias de expansión internacional, oportunidades abiertas en otras zonas geográficas como Europa, China, o el cambio de la orientación de los programas de apoyo a la internacionalización empresarial de los últimos años, centrados en Europa del Este, Asia y el Pacífico, etcétera.

Las economías de la Unión Europea son en el año 2000 las que restan importancia a América Latina como destino del capital productivo de forma que mientras que en 1998 la UE absorbía el 27,89 por 100 del total de los flujos de salidas de inversión, en el año 2000 se sitúa en el 49 por 100.

El proceso de internacionalización de la economía española está liderado por sectores tradicionalmente suscritos a mercados nacionales controlados por empresas, que en la mayoría de los casos, eran públicas y operaban en regímenes de monopolio u oligopolio, y que como consecuencia de un importante conjunto de elementos de

(15) Es el caso de Telefónica (1ª empresa en la región), Repsol-YPF (1ª petrolera y 7ª empresa en América Latina), Endesa (1ª eléctrica y 12ª según ventas consolidadas) y en el caso de los bancos el BSCH y el BBVA son el 1º y el 3º, respectivamente, según los activos consolidados.

(16) Según las ventas consolidadas Repsol ocupa el puesto 122 a nivel global, Telefónica el 164 y Endesa el 333, según Fortune Global-500.

(17) Tradicionalmente encabezaba el *ranking* de multinacionales extranjeras según ventas en América Latina, sin embargo en 1999 este puesto le ha correspondido a Telefónica.



COLABORACIONES

distinta índole (18), deben afrontar un proceso de expansión internacional como estrategia para sobrevivir en su mercado natural (la Unión Europea). De esta forma, empresas de tamaño mediano, incluso pequeño a nivel internacional, se convierten en operadores líderes en las economías latinoamericanas.

En resumen la internacionalización de la economía española hacia América Latina ha respondido a elementos de cambio en el lugar de origen y en el destino. La modernización de la economía española derivada de la incorporación de ésta a la Unión Europea y los posteriores desarrollos del mercado interior y la Unión Monetaria han influido de forma esencial en la estructura de los sectores productivos. Una de las respuestas generadas por las grandes empresas nacionales de los sectores más afectados, las telecomunicaciones, la energía y las finanzas, han sido la expansión internacional hacia América Latina. La elección de este destino se ha explicado por la coincidencia temporal registrada entre esta necesidad de responder a los cambios en Europa y las reformas estructurales que, al abrigo del Consenso de Washington, se llevaban a cabo en Latinoamérica, en especial las privatizaciones, la liberalización sectorial y la apertura de las cuentas de capital, las cuales crearon oportunidades de inversión aprovechadas por el tejido empresarial español.

En definitiva las opiniones de los empresarios y los expertos (19) vienen a reforzar los resultados del estudio económico anterior en la medida en que se aprecian las ventajas derivadas de la propiedad como activos propios de la empresa como la tecnología, la experiencia, la capacidad de gestión, los niveles de competitividad, etcétera, que reflejan la modernización de la economía y del tejido productivo español. La importancia de la dimensión para alcanzar un posicionamiento estratégico, entre otras ventajas de internalización, vienen a justificar las estrategias de internacionalización de los sectores de las telecomunica-

ciones, la energía y los servicios financieros. Además el interés por América Latina responde a los elementos ligados al mercado que reflejan las transformaciones derivadas de las reformas inspiradas en el Consenso de Washington. Este hecho se pone de manifiesto, no ya sólo por parte las grandes empresas, sino también por las de un tamaño menor, lo que haría pensar que en el futuro estos agentes económicos tomarán un mayor protagonismo en el proceso de internacionalización de la economía española. Este hecho que parece ser coherente con la idea de que la inversión extranjera española seguirá siendo importante, ya sea en Latinoamérica aunque decaiga en montos y aumente en número de operaciones, o en otras regiones.

La importancia de las grandes inversiones españolas en América Latina trasciende a la magnitud de los importes alcanzados por lo que su importancia sobrepasa el hecho de que se ralentice su ritmo de crecimiento. Esencial es recordar el papel que han desempeñado al posicionar a empresas españolas entre las multinacionales líderes en distintas zonas geográficas, el impulso que le han otorgado para su diversificación geográfica a nivel internacional, el incremento de la competencia a nivel internacional y nacional, el aumento de la competitividad sistémica en especial de los países de destino, la movilidad del capital humano, etcétera. En el último año tan sólo ha crecido la inversión en México dinamizada, no sólo por las grandes aportaciones del sistema financiero, sino también por la llegada de empresas de tamaño medio en los sectores de la industria (Gamesa, Roca), comerciales (Aldeasa, Indetex) o el turismo (Sol Meliá y Ruis). En última instancia la importancia del fenómeno de internacionalización radica en el éxito que las empresas tengan para establecer relaciones productivas entre los sistemas de distintos países, así como en la articulación de éstos (20). La desaceleración de las inversiones españolas hacia Latinoamérica para el año 2000 no debería generar una sensación de fracaso, sino todo lo contrario, de madurez.

(18) Estos hacen referencia a aspectos macroeconómicos, en el ámbito internacional, regional y local, a elementos microeconómicos de estrategias empresariales y a factores mesoeconómicos relativos a la reestructuración de los sectores productivos y de mercados de factores.

(19) Basado en una encuesta realizada durante el invierno y la primavera del año 2000.

(20) En esta línea se manifiesta el informe de inversión extranjera del año 2001 que periódicamente publica la UNCTAD.



COLABORACIONES



## Bibliografía

1. BICE (varios años): «Registro de Inversiones Extranjeras. Inversiones españolas en el exterior», *Boletín de Información Comercial Española*, Madrid.
2. CALDERON, A. y CASILDA, R. (1999): *Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo. Serie Desarrollo Productivo*, número 59, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas.
3. CEPAL: *Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. División de Desarrollo Productivo y Empresarial*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2001.
4. CEPAL (1992): *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas.
5. CEPAL (2000): *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas.
6. COMISION DEL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES (2001): *Informe anual 2000*, Madrid.
7. DEVLIN, R. (1993): «Las privatizaciones y el bienestar social», *Revista de la CEPAL*, número 49, abril, páginas 155-181, Santiago de Chile.
8. GARCIA MEZQUITA, Y. (2001): *La liberalización del sector eléctrico en la economía española. Tesis doctoral en período de redacción*, Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo, Universidad Autónoma de Madrid.
9. IAZZETTA, O. (1996): *Las privatizaciones en Brasil y Argentina: una aproximación teórica desde la técnica y la política*, Rosario, Homo Sapiens Ediciones.
10. LASHERAS, M. A. (1999): *La regulación económica de los servicios públicos*, Barcelona, Ariel Economía.
11. LEVÊQUE, F. (1998): *Economie de la réglementation*, París, Ed. La Découverte.
12. MARTIN URBANO, P. (1999): *Las telecomunicaciones en la Unión Europea*. Madrid, Ediciones GPS y Unión Sindical de Madrid-región de CCOO-Madrid.
13. MORTIMORE, M.: *Nuevas estrategias de las empresas transnacionales en el proceso de globalización: la oportunidad que representan los SIPIs para algunos países en desarrollo*, presentado en la Universidad de Deusto, Bilbao el 19 de diciembre de 2000.
14. PAUNOVIC, I. (2000): «Growth and reforms in Latin America and the caribbean in the 1990s», en *Serie Reformas Económicas*, número 70, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas.
15. RUESGA, S. (dir.) (2000): *Inversión española en Iberoamérica*, proyecto de investigación financiado por la Fundación del Instituto de Crédito Oficial.
16. UNCTAD (varios años): *World Investment Report*, Nueva York y Ginebra. UNCTAD, United Nations.
17. WILLIANSO, J. (1990): *Latin American adjustment: how much has happened?*, Washington. Institute of International Economics.



COLABORACIONES

Todas las publicaciones de  
**INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA**  
se pueden adquirir en

**Ministerio de Economía**

Paseo de la Castellana, 162, vestíbulo. 28071 MADRID  
Teléfono: (91) 349 36 47 - Fax: (91) 349 36 34  
Y en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio

**03002 ALICANTE**

Rambla Méndez Núñez, 4  
Teléfono: (96) 520 11 47 - Fax: (96) 520 31 66

**04004 ALMERIA**

Hermanos Machado, 4, 2.º  
Teléfono: (950) 24 38 88 - Fax: (950) 25 85 48

**08028 BARCELONA**

Diagonal, 631-K  
Teléfono: (93) 339 50 00 - Fax: (93) 490 15 20

**48009 BILBAO**

Plaza Federico Moyúa, 3, 1.º  
Teléfono: (94) 415 53 05 - Fax: (94) 416 52 97

**11701 CEUTA**

Agustina de Aragón, 4  
Teléfono: (956) 51 29 37 - Fax: (956) 51 86 45

**35008 LAS PALMAS**

Franchy Roca, 5  
Teléfono: (928) 26 14 11 - Fax: (928) 27 89 75

**26003 LOGROÑO**

Villamediana, 16  
Teléfono: (941) 25 61 66 - Fax: (941) 25 63 53

**28001 MADRID**

Recoletos, 13, 1.º Dcha.  
Teléfono: (91) 435 62 15 - Fax: (91) 576 49 83

**29801 MELILLA**

Cervantes, 7  
Teléfono: (952) 68 14 06 - Fax: (952) 68 16 39

**30008 MURCIA**

Alfonso X El Sabio, 6  
Teléfono: (968) 23 93 62 - Fax: (968) 23 46 53

**33007 OVIEDO**

Plaza de España, s/n.  
Teléfono: (985) 24 20 42 - Fax: (985) 27 24 10

**07007 PALMA DE MALLORCA**

Ciudad de Querétaro, s/n.  
Teléfono: (971) 77 00 44 - Fax: (971) 77 18 81

**39001 SANTANDER**

Juan de Herrera, 19, 6.º  
Teléfono: (942) 22 06 01 - Fax: (942) 36 43 55

**20005 SAN SEBASTIAN**

Guetaria, 2, triplicado  
Teléfono: (943) 42 12 03 - Fax: (943) 42 12 36

**38080 SANTA CRUZ DE TENERIFE**

Pilar, 1  
Teléfono: (922) 24 14 80 - Fax: (922) 24 42 61

**41013 SEVILLA**

Plaza España. Puerta Navarra  
Teléfono: (95) 423 35 84 - Fax: (95) 423 21 38

**45071 TOLEDO**

Plaza Alfonso X el Sabio, 1  
(Atención al público por Plaza de las Tendillas, 1)  
Teléfono: (925) 28 53 90 - Fax: (925) 28 53 82

**46002 VALENCIA**

Pascual y Genis, 1, 4.º  
Teléfono: (96) 351 99 60/90 47 - Fax: (96) 351 18 24

**47014 VALLADOLID**

Jesús Rivero Meneses, 2  
Teléfono: (983) 33 75 48 - Fax: (983) 34 37 67

**36201 VIGO**

Plaza de Compostela, 29  
Teléfono: (986) 43 34 00 - Fax: (986) 43 20 48

**50004 ZARAGOZA**

Paseo Independencia, 12, 2.º  
Teléfono: (976) 22 61 61 - Fax: (976) 21 63 67

Y también en el Centro de Publicaciones  
del Ministerio de Economía  
Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3. 28005 Madrid  
Teléfono: (91) 506 37 40 - Fax: (91) 527 39 51.