

31-03-2006

Inversiones de las multinacionales españolas en Mercosur

Juan Manuel Rodríguez Cendrero / *IzquierdaPuntoInfo*

Dos terceras partes de la Inversión Extranjera Directa española se concentran en Mercosur (el 95 por ciento de lo cual se invierte en Brasil y Argentina). Esa concentración en el tiempo se da en muy pocos sectores y en muy pocas empresas.

Es un proceso en el que intervienen sólo 7 empresas, que manejan el 80-85 por ciento de toda la inversión española realizada en Mercosur (con una inversión total de sesenta mil millones de dólares): los dos grandes bancos (BBVA y SCH), las empresas eléctricas (Endesa, Iberdrola y también Gas Natural), Telefónica y Repsol-YPF.

Lo que voy a presentar en esta ponencia es el resultado de las investigaciones hechas junto con Luis Miguel Puerto Sanz, en el marco de la Universidad Complutense de Madrid.

Estas investigaciones se encuadran dentro de la Economía del Desarrollo. Así, no se ha estudiado la inversión extranjera en sí misma, sino como un instrumento que tiene muchas repercusiones: es decir, no nos fijamos en los sujetos que realizan la propia inversión sino en cuáles son los efectos de esas operaciones desde el punto de vista de los países receptores de la misma. La pregunta sería: ¿hasta qué punto la inversión extranjera puede ser un instrumento de desarrollo? Lo que nos preocupa es ver si puede ser un instrumento útil o no desde la perspectiva de los países receptores, ver hasta qué punto hay una redefinición del espacio productivo de los mismos, así como de las pautas de redistribución de la renta.

En este marco, hemos estudiado lo que pasa con las empresas españolas que han invertido en Mercosur (mercado compuesto por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). En los años 90 las empresas

españolas han liderado las inversiones extranjeras en Mercosur, y han asumido un cierto protagonismo en relación con los capitales estadounidenses, que eran los que tradicionalmente habían jugado el papel de dinamización dentro de las economías latinoamericanas.

Actualmente, hay un proceso para firmar un gran acuerdo interregional entre la Unión Europea y Mercosur. Este acuerdo parte del compromiso de 1995 y debería haber terminado en 2002. Las perspectivas actuales hablan de que pudiera culminarse en 2006. Ese gran acuerdo reforzaría las inversiones ya existentes de las empresas españolas que entraron en América Latina, sobre todo, en el segundo quinquenio de los años 90. Dicho acuerdo está paralizado, en parte porque los flujos de inversión se empezaron a detener a partir del año 2002. La gran oleada de inversiones españolas está acotada en el periodo 1995-2002, aunque se observa una cierta recuperación en 2004.

La consolidación del mercado común europeo, con la firma del Acta Única en 1993, hizo que algunas pequeñas empresas españolas buscasen en América Latina espacios para la ampliación de su capacidad, tras producirse una competencia masiva con capitales de otros países europeos. En este sentido, se produjo una internacionalización del capital español, fundamentalmente a partir del segundo quinquenio de los años 90.

En la lista de las 500 empresas mayores del mundo, las multinacionales españolas se encuentran en posiciones que van desde el puesto 80 hasta el 350. Solamente hay dos de ellas entre las 100 primeras. Así que son empresas de mediano tamaño. Y, como decíamos, se produjo un proceso muy reciente de internacionalización, en el que América Latina es el destino de estas empresas medianas, siendo Mercosur su destino preferente.

Dos terceras partes de la Inversión Extranjera Directa (IED) española se concentran en Mercosur (el 95% de lo cual se invierte en Brasil y Argentina). Esa concentración en el tiempo se da en muy pocos sectores y en muy pocas empresas. Es un proceso relativamente

acotado y escaso, en el que intervienen: los dos grandes bancos (BBVA y SCH), las empresas eléctricas (Endesa, Iberdrola y también Gas Natural), Telefónica y Repsol-YPF. Son solo 7 empresas, que manejan el 80-85% de toda la inversión española realizada en Mercosur (con una inversión total de sesenta mil millones de dólares).

¿Y por qué actúan en Mercosur? La mayor parte de los análisis se centran en la descripción de flujos, en cómo y dónde se invierte, pero no suele analizarse desde una perspectiva de la Economía de Desarrollo, es decir, hacia una redefinición de espacios productivos.

Las motivaciones de las inversiones españolas en América Latina no responden a los objetivos de mejorar la cobertura de las necesidades materiales básicas, sino a la lógica de las empresas transnacionales. Por eso, siete u ocho años después de haber centrado sus esfuerzos inversores en la región latinoamericana, las multinacionales están reorientando sus miras hacia Europa, como ha hecho Telefónica al comprar O2 en Inglaterra y la compañía telefónica de la República Checa. En muchos casos, se ha tratado de empresas recién privatizadas en España, que en muy pocos años han pasado a convertirse en empresas transnacionales de mediano tamaño.

Se ha producido una orientación hacia los servicios destinados al mercado interior. Es una estrategia alejada de las tendencias mundiales, que hacen que las empresas se orienten hacia los mercados globales y hacia las exportaciones para el mercado mundial. En este caso, no es así. Lo que se ha producido, insistimos, es una explotación del mercado interior y, sobre todo, del sector servicios.

Son operaciones que no se comprenden fuera del marco de los procesos de privatización y desregulación, por los cuales se produjo una privatización de los activos y la apertura de una vía libre al capital extranjero, más en el caso argentino que en el brasileño. Es un proceso muy concreto, es singular e irrepetible, porque sólo se da una vez: lo que ya se ha privatizado no se puede volver a privatizar. Los activos que pasan al sector privado ya forman parte de él y cada vez quedan menos sectores públicos. Eso nos da idea del poco margen que

esta estrategia tiene para poder reproducirse en el tiempo. Hay una limitación temporal evidente, no se puede volver a reproducir.

Se trata de operaciones de adquisición de activos ya existentes en su mayoría (esto supone las tres cuartas partes del total). No es, como se suele presentar, una ampliación de estructuras ya establecidas. Para la economía española, estas 7 empresas suponen el 60% de la capitalización del Ibex-35 y su facturación es el 20% del PIB español, facturación que proviene en una cuarta parte de América Latina (el 5,6% del PIB español).

Al hablar de los hidrocarburos (petróleo, carbón y gas natural), estamos hablando de Repsol, en realidad, Repsol-YPF tras la compra de la compañía argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales. Repsol-YPF se orienta hacia el mercado interno, regional, dentro de Mercosur y a países asociados como Chile.

En Brasil, hay un fuerte peso de Petrobras, dado que nos estamos encontrando con un proceso de internacionalización de los capitales brasileños, que en el ámbito de los hidrocarburos empieza a chocar con Repsol-YPF. Ésta, huyendo de los capitales europeos, busca una expansión y choca con Petrobras. Para evitarlo, compra Edenor (propiedad de EDF, francesa) para reforzar su posición de cara a enfrentarse a la hegemonía de Petrobras en Mercosur.

En definitiva, se trata de movimientos para redefinir sus posiciones. Esto se traduce en cómo actúa Repsol-YPF en Brasil, que es distinto de cómo actúa la misma compañía en Argentina. Y todo es por el hecho de que la apertura a los capitales extranjeros no se da de una forma tan fuerte en Brasil. Luego, se produjo un acuerdo importante en 2001 para mantener una alianza entre ellos dos, mediante un intercambio accionarial: frente al modelo de compra de activos seguido en Argentina, aquí se sigue una política de alianzas y cooperación empresarial. Además, en Brasil hay capitales dinámicos y unos ciertos elementos de política de seguimiento de las empresas transnacionales por parte de la administración política brasileña.

No puede desvincularse todo esto de la configuración de grandes redes de interconexión subregional. Brasil es un gran consumidor de energía, desde hace muchos años. Por ello, tiene una necesidad creciente de consumo energético que hace que se necesiten mayores

infraestructuras. En el ámbito eléctrico, hablamos de Endesa e Iberdrola, y en los últimos años de Gas Natural.

Endesa se orientó hacia el mercado brasileño, y esto se ha traducido en la construcción de proyectos de centrales térmicas. De la mano de capitales portugueses (con EDP, de Portugal), se produjo una estrategia común de expansión que sirviera para reforzar sus posiciones. Ambos son capitales medianos europeos y se alían, porque en el caso de Repsol en Brasil lo que pasaba es que no se encontraban capitales europeos para aliarse. Endesa compró Enersis en Chile, y no fue suficiente para sus necesidades de expansión. Y, últimamente, ha llevado a cabo una redefinición de sus inversiones hacia los capitales europeos, toda vez que ha visto consolidada su expansión allá. Incluso se ha dedicado a la venta de algunos activos, dentro de esta reorientación hacia Europa. Ha ido centrándose en los segmentos de producción de la energía eléctrica.

Los capitales españoles llegan, diversifican actividades, consolidan su posición, redefinen su espacio, abandonan posiciones y se reorientan hacia Europa. Endesa y Repsol ahora están en este paso. Hay que ver si es un punto y seguido o un punto y final. Parece hacerse cerrado un ciclo, pero hay que ver la evolución.

En el caso de Iberdrola, sus posiciones en Brasil están más limitadas. Solo ha podido introducirse en algunos estados del nordeste brasileño, allí donde Endesa le ha ido dejando espacios. Ha habido una pugna entre ellas, con ventaja para Endesa por la compra anterior de Enersis.

La llegada de Gas Natural al sector eléctrico brasileño es más reciente, y tiene que ver con las estrategias actuales de las empresas de hidrocarburos: las empresas petroleras y gasistas se van acercando al sector eléctrico, para garantizar que la producción eléctrica depende de esas fuentes no renovables. Se produce una articulación entre las actividades energéticas y de hidrocarburos.

La telefonía es otro de los sectores de referencia. En el marco de su privatización Telefónica se expande hacia Brasil y Argentina. En

Brasil, se asocia con Portugal Telecom, creando una alianza para actuar en el país desarrollando nuevas redes de telefonía. Hay, además, una pugna por la expansión con las empresas estadounidenses. Desde 1990, se plantea el gran espacio de expansión del ALCA, proyecto iniciado por Bush padre y solemnizado por Clinton (1994). En 1995, se firma el acuerdo marco de la Unión Europea con Mercosur. Esto no es casualidad: expresa una cierta pugna por los espacios de expansión. Hay una vocación por establecer un gran acuerdo de comercio. Se dan acuerdos de integración, y hay articulación productiva de la mano de obra de las empresas transnacionales.

El caso de México es evidente: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) se promovió para dar cabida a los grandes capitales estadounidenses ¿o fue al revés? Es decir, ¿no sería que en realidad fueron los grandes capitales los que presionaron para la firma de esos acuerdos de comercio? Porque la Unión Europea firmó acuerdos con Mercosur solo cuando había presencia de capitales europeos, no antes. Es por eso por lo que no hay acuerdos con el África subsahariana y sí con Marruecos, donde efectivamente sí que hay capitales europeos.

Éstas son las operaciones de las grandes empresas españolas en el marco de Mercosur. La limitación y estrechez del mercado interno ha condicionado dichas operaciones. Se produjo un crecimiento volátil en los años 90 en América Latina, la denominada "década de la esperanza" según la CEPAL. Luego, se dio una paralización de los procesos de privatización (en Uruguay ha tenido lugar un referéndum para evitar la privatización del agua, por ejemplo).

Se han producido algunas incertidumbres en el proceso, porque se paralizaron las privatizaciones. Además, hay tensiones entre las empresas y los gobiernos, con la apertura de frentes nacionales donde las empresas denuncian a los gobiernos, como en el caso de las crisis eléctricas que afectaron a la región en 2001-2003. Esta crisis pone de manifiesto las consecuencias de la IED. En la época de Menem, se suprimió incluso el registro de las inversiones de empresas

extranjeras, porque eso ya era un elemento que podría perturbar la propia inversión. Y hubo empresas argentinas que cambiaron sus domicilios fiscales al exterior.

En el caso paradigmático argentino, se pensaba que la mera apertura y la mera gestión por parte del capital extranjero ya se iba a traducir por sí mismo en una mejora de los procesos productivos, en una mejora de la gestión, en una mejora de la calidad del servicio... Siempre se ha partido del axioma de que la gestión privada es por sí misma más eficiente que la gestión pública. Únicamente a partir de que hemos visto los casos de Enron, WorldCom, Parmalat, etc., se puede pensar que hay otra posibilidad distinta a la que nos vendían.

La mera apertura al capital extranjero y, en nuestro estudio, la presencia de empresas españolas, iba a mejorar el servicio. Y basta que se den algunas incertidumbres para que haya problemas y cortes del suministro eléctrico, lo que hace que las empresas digan que se van. El esfuerzo de generación de infraestructuras es enorme, porque Brasil y Argentina son países muy grandes, y en cuanto hay algunas incertidumbres esto repercute de inmediato en la falta de inversiones y la caída del suministro.

Se produjeron devaluaciones de las monedas, que generaron tensiones con las empresas extranjeras y los consumidores. Tuvo lugar un enfrentamiento entre la administración argentina y las empresas extranjeras, con pleitos. Las compañías extranjeras piden una actualización de las tarifas. Todo esto pone en evidencia el que las reformas van orientadas a la modernización del servicio, y lo que pasa es que están orientadas, en realidad, por imperativos de ajuste fiscales.

También estudiamos los efectos y las consecuencias de todas estas inversiones de las empresas españolas en América Latina. Hay enormes dificultades para poder establecer las consecuencias, porque se dispone de una información agregada para sectores y para el conjunto de los flujos. Sin embargo, no hay un análisis de las consecuencias de los flujos de cada país. Se recurre al análisis

concreto de empresas concretas, que te remiten a sus informes anuales. Y si ven tono crítico a las investigaciones (no a las de los accionistas, claro) hay mucha más cautela.

Disponemos de información agregada sobre la contribución inversora y la contribución a la redefinición de la inserción externa. Son dos aspectos importantes de una estrategia de desarrollo. El esfuerzo inversor (generación de capacidades) se mantiene constante desde 1990-2003 en torno al 12-15% para Argentina y al 18% para Brasil. Se multiplica la tasa de inversión extranjera, pero no el esfuerzo inversor: eso significa que se concentra en la compra de activos, lo que no genera nuevas capacidades, y si se hace es a costa de las capacidades locales.

También hay que preguntarse cuál es la repatriación de beneficios y la reinversión /reutilización de utilidades. La actuación de las empresas transnacionales españolas se ha llevado a cabo en el marco de la creación de valor (termino de moda a finales de los noventa), es decir, el incremento de la cotización bursátil. Por tanto, sus actuaciones no están orientadas a la creación de empleo o a la mejora de los procesos productivos, solo apuestan por la creación de valor.

Así, la reinversión/reutilización de utilidades no genera creación de valor. Hay una tendencia perversa de las transnacionales a la repatriación de utilidades pero, como no hay estimaciones fiables, hay que recurrir a estudios agregados.

Es asimismo interesante observar cómo repercute la IED en la balanza de pagos, en los patrones de importación y exportación: no se actúa en ese mercado para exportar, se va al mercado interno; y, en las importaciones, se ha dado una tendencia a importar los componentes a las propias casas matrices. La IED se presenta como un mecanismo para colocar la mercancía del país inversor en el país receptor de la inversión. Las casas matrices suministran componentes complejos a sus empresas allá y, claro, hay un fomento de la importación en el país receptor, que tiene unas enormes consecuencias desde el punto de vista de la Economía del Desarrollo. Se ha producido un incremento de

los flujos comerciales intrarregionales.

Pero todavía hay un importante margen de actuación por parte de las autoridades receptoras. Las empresas transnacionales no son ángeles o demonios: más allá de eso, hay que analizar esta situación en el marco de una economía de desarrollo. Aquellos países que tienen cierta capacidad para imponer restricciones a las inversiones de las multinacionales extranjeras tienen mejores resultados desde el punto de vista de la generación de capacidades productivas propias.

Como ejemplo, hay que señalar el estudio de la IED en China como muy significativo: las exigencias de la administración china a los capitales extranjeros son fuertes y, sin embargo, los capitales extranjeros aceptan todo tipo de exigencias (por ejemplo, hacen empresas mixtas para llevar adelante su gestión). También es destacable el tratamiento que se da al capital extranjero en Cuba, país que limita las operaciones del capital extranjero.

Son solo dos ejemplos peculiares en el marco de la Economía de Desarrollo. Pero, al final, lo que sucede es que se aceptan las exigencias de las grandes corporaciones transnacionales por temor a una huida de los inversores. Y, como acabamos de ver en estos dos casos, no siempre es así.

Juan Manuel Ramírez Cendrero es profesor de Economía en la Universidad Complutense de Madrid. Éste es el texto de la ponencia que presentó en Bilbao en el marco del curso: "Las multinacionales españolas en América Latina: realidades y resistencias", organizado por la Asociación Paz con Dignidad en colaboración con Hegoa, el pasado día 10 de noviembre de 2005.