



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

“BANCA Y EMPRESAS ESPAÑOLAS EN MÉXICO: FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD”

TESIS

Que para presentar el grado de:

Doctora en Economía

Presenta:

Vania del Carmen López Toache

Director de Tesis:
Dr. José Gregorio Vidal Bonifaz.



México, D.F

Noviembre 2012



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedicatoria:

A mis padres:

José López Mendoza, que me ha apoyado en todo lo que he querido hacer a lo largo de mi vida, sin pedirme la más mínima retribución. Me formó durante los primeros años de mi vida inspirándome siempre bajo un mundo de igualdad, haciéndome pensar que el mundo se podía cambiar si yo realmente lo quería. El ser de quien heredé los sueños y los ideales.

Guadalupe Toache Berttolini, la mujer más grandiosa de mi vida: luchona, fuerte, valiente y única. Ella me ha dado la fuerza y voluntad para lograr todo lo que yo quiera. La mujer que me ha enseñado que debo ser congruente con mis pensamientos y actos.

A mi hermana:

María Andrea López Toache, mi pequeña hermana que siempre ha estado ahí, la rebeldía y el arte en una sola persona, me ha enseñado que no todo tiene que ser de una manera, sino que existen muchas formas de vivir la vida y lograr la felicidad. Te quiero hermana.

A Jorge Romero, una de las personas más importantes en mi vida.

A todos mis amigos, profesores, compañeros y personas que han pasado por mi vida y que me han dejado un aprendizaje de vida.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1. La internacionalización de las empresas transnacionales: algunas aproximaciones teóricas de la Inversión Extranjera Directa (IED).	
1.1 Introducción	15
1.2 Teorías ortodoxas de la Inversión Extranjera Directa	17
1.2.1 Clasificación de las teorías ortodoxas de la IED	18
1.2.1.1 Clasificación de la CEPAL	18
1.2.1.2 Otras clasificaciones	21
1.3 Teorías heterodoxas de la IED	28
1.3.1 Marx y su lectura del capital ficticio	28
1.3.2 Hilferding y su concepción de capital financiero vs capital ficticio	33
1.4 Conclusiones	42
Capítulo 2. La Inversión Extranjera Directa (IED) española en América Latina.	
2.1 Introducción	44
2.2 Aproximaciones teóricas del por qué de la IED española en América Latina	45
2.3 Tipificación de las IED española en América Latina	61
2.4 Efectos de la IED española en América Latina	64
2.5 Las relaciones de política exterior España-América Latina: componente esencial de la expansión de las empresas españolas en la región	69
2.6 Conclusiones	79
Capítulo 3. La Agenda del Consenso de Washington y el avance de la Inversión Extranjera Directa.	
3.1 Introducción	80
3.2 Las Reformas financieras del Consenso de Washington y la IED en América Latina	81
3.3 El impacto de los flujos de IED en América Latina	93

3.4 Conclusiones	97
------------------	----

Capítulo 4. La financiarización de las empresas españolas: conformación de núcleos duros.

4.1 Introducción	99
4.2 Financiarización de la gestión de las empresas	101
4.3 Fusiones, adquisiciones y privatizaciones en España	103
4.3.1 Bancos Santander Central Hispanoamericano (BSCH)	108
4.3.2 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	110
4.3.3 Repsol, Gas Natural y Unión Fenosa	113
4.3.3.1 Repsol	113
4.3.3.2 Gas Natural	116
4.3.3.3 Unión Fenosa	118
4.3.4 Iberdrola	120
4.3.5 Endesa	121
4.3.6 Telefónica	124
4.4 Relación bancos y empresas españolas: configuración de nuevas estructuras	126
4.5 Conformación de núcleos duros en España	128
4.6 Conclusiones	132

Capítulo 5. Expansión de los bancos y empresas españolas.

5.1 Introducción	133
5.2 Internacionalización del capital financiero	134
5.3 Modificaciones legales en España que permitieron la salida de IED hacia el exterior	138
5.4 Expansión de los bancos y empresas españolas	142
5.4.1 Estudios de casos de bancos y empresas españolas	146
5.4.1.1 Banco Santander Central Hispanoamericano (BSCH)	156

5.4.1.2	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	160
5.4.1.3	Telefónica	163
5.4.1.4	Repsol	169
5.4.1.5	Gas Natural	174
5.4.1.6	Unión Fenosa	181
5.4.1.7	Iberdrola	184
5.4.1.8	Endesa	189
5.5	Conclusiones	193

Capítulo 6. México: Reformas financieras que permitieron el ingreso de IED española

6.1	Introducción	195
6.2	La Inversión Extranjera Directa española en México	196
6.3	Reformas financieras y modificaciones en materia legal en México que permitieron el ingreso de la Inversión Extranjera Directa	209
6.3.1	Sector financiero	210
6.3.2	Sector de las telecomunicaciones	215
6.3.3	Sector energético	228
6.4	Conclusiones	233

Capítulo 7. Presencia e importancia de los bancos y empresas españolas en México

7.1	Introducción	235
7.2	Antecedentes de empresas y empresarios españoles en México	236
7.3	Los bancos y empresas españolas de 1990 a la actualidad	239
7.3.1	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y Banco Santander Central Hispanoamericano	239
7.3.2	Ingreso de las empresas españolas en México	244
7.3.2.1	Telefónica	244

7.3.2.2	Repsol, Gas Natural y Unión Fenosa	245
a)	Repsol	245
b)	Gas Natural	246
c)	Unión Fenosa	248
7.3.2.3	Iberdrola	249
7.3.2.4	Endesa	250
7.4	Importancia de las empresas españolas en México	251
7.5	Conclusiones	256
	Conclusiones	257
	Bibliografía	264
	Anexos	279

Introducción

La banca y empresas españolas en América Latina han cobrado una gran presencia e importancia a partir de la década de los noventa en un corto lapso de tiempo. México ha sido uno de los principales destinos de Inversión Extranjera Directa (IED) española, convirtiéndose España en el segundo inversor en el país después de Estados Unidos.

Las teorías ortodoxas de la IED explican los procesos de internacionalización de las empresas con base en la Teoría de las Ventajas Comparativas del Comercio Exterior. Es decir, las empresas transnacionales son simples factores de producción que se desplazan de un país a otro, en donde el intercambio de bienes es la razón de ser de las mismas, lo cual impactaría en el equilibrio de la balanza comercial entre las naciones.

En un inicio los estudios que se realizaron acerca de la IED se centraron en explicar el porqué las empresas decidían invertir en otro país, más tarde se concentraron en explicar las determinantes por las cuáles se decidía invertir en un país u otro, dentro de los primeros estudios se encuentran los realizados por Ronald Coase (1937).

La teoría imperante, durante los años de formación básica de Coase, ignoraba la importancia del management como factor de producción. Básandose únicamente en la metáfora de la mano invisible de Adam Smith: un sistema de precios descentralizado conseguía por sí mismo la asignación de recursos más eficiente. Las actividades económicas podían ser coordinadas perfectamente mediante un sistema de precios sin necesidad de ningún otro mecanismo de coordinación.

No obstante, Ronald Coase logró tener influencia en la manera en que actualmente se piensa y entiende el papel de los directivos de empresa en el sistema productivo, ya que fue el responsable de colocar las tareas directivas como el objeto central de estudio de la Economía de la Empresa, tratando de explicar por qué las transacciones de productos intermedios son organizadas más por controles jerárquicos que por determinadas fuerzas del mercado.

Años más tarde, a finales de la década de los cincuenta para ser exacta, surgieron diversos autores que intentaron identificar las principales determinantes de la IED entre los países. Agarwal (1980) las clasifica en dos tipos: mercados perfectos y mercados imperfectos. Las teorías consideradas en estas clasificaciones resultan ambiguas ya que consideran a las empresas como entes estáticos que no se modifican al interior de las mismas. Siendo las ventajas comparativas y las ventajas competitivas las principales razones de internacionalización. Además resultan parciales, al considerar sólo un factor determinante de la IED.

Otros autores más contemporáneos y heterodoxos como Dunning (1977), sin dejar de estar contemplado en la línea de la teoría convencional, con su paradigma ecléctico de la producción internacional, identifica tres tipos de ventajas (ventajas de propiedad, ventajas de localización y ventajas de internalización) que justifican la actividad transnacional. No obstante, a pesar de ser de las teorías más seguidas por la academia para explicar los flujos de IED, no deja de hacerle honor a su nombre debido a los diversos orígenes en los que basa su análisis.

Todos los estudios ubicados en la teoría neoclásica, no consideran otra serie de factores a destacar que no se reduce a simples ventajas competitivas y comparativas, sino a la presencia de actores sociales con poder de mercado que influyen y determinan el cauce de la reproducción social y económica y que entiendan a la economía como un espacio de relaciones de poder, de conflicto, de juego de intereses y de asimetrías.

Este proyecto de investigación tiene una pertinencia académica en el área económica, fundamentalmente al hacer referencia al papel que están jugando los bancos y las empresas españolas en Latinoamérica desde la década de los noventa a la actualidad. Sin embargo la historia de España y la región no es reciente, ya desde que Cristóbal Colón “descubrió” América, se han ido tejiendo una serie de ideas y de creencias acerca las relaciones políticas, económicas y sociales entre ambas partes.

Este debate no se reduce a las opiniones vertidas sólo por personas aisladas, ideas escuchadas en los medios de comunicación, o noticias leídas en los medios impresos. Sino también se ha dado un debate teórico importante en el ámbito académico.

En la actualidad existen diversos estudios acerca de cuáles han sido las razones por las que los bancos y empresas españolas han decidido invertir en América Latina. Dentro de los cuales se encuentran, por un lado los que realizan sus análisis con base en las Teorías de las Ventajas Comparativas del Comercio Exterior, retomando principalmente a Dunning en la mayoría de sus análisis: Durán (1996), Ferreiro (2007), Casilda (2005), Calderón y Casilda (1999 y 2000), Sánchez (2001), entre otros, en su mayoría autores españoles, cuyas visiones y análisis se enmarcan en una consistencia explicativa simple.

No obstante, existen estudios realizados que tienen otra perspectiva. Este trabajo se coloca justamente en un análisis heterodoxo del los flujos de IED española en América Latina y particularmente en México, considerando los nuevos procesos de globalización capitalista, en donde los países periféricos ocupan un papel diferente con respecto a los países desarrollados en la división internacional del trabajo, y éstos últimos son los que en su mayoría han incrementado los flujos

de inversión hacia la región y los segundos han sido principalmente los receptores. Inversión además de tener la principal característica de ser cortoplacista, y que por tanto no está considerada dentro de los análisis que realiza la teoría convencional de la IED.

Por tanto, se considera que los actuales flujos de IED de las empresas transnacionales conforman un nuevo régimen de acumulación con dominación financiera, conocida como financiarización (Chesnais, 1994). Ya grandes economistas como Marx en su obra “El Capital”, y Hiferding en el “El Capital Financiero” habían hecho referencia a conceptualizaciones que describían la forma de comportamiento de las empresas y del capital financiero en los mercados financieros.

Es a partir de la década de los ochenta, apenas diez años más tarde de la ruptura del Orden Monetario del Bretton Woods, que las ETN’s modificaron su forma de operar e ingresar a los países. Los cambios en el gobierno de las empresas, en donde los directivos serían incitados a maximizar el valor de las acciones, constituirían políticas específicas dentro de la organización de los corporativos como son: fusiones y adquisiciones, retorno a actividades básicas, reingeniería de procesos y reducción de capital. Elementos esenciales de la financiarización de la gestión de las empresas.

De manera simultánea, a nivel mundial se estaba llevando a cabo una serie de reformas financieras denominadas Consenso de Washington, el cual tiene como agenda política: apertura con respecto a la IED, liberalización comercial, disciplina presupuestaria, políticas dereguladoras y de privatizaciones, entre otras. Dicha agenda expresa de forma reducida los intereses de tan sólo un pequeño grupo de grandes ETN’s, bancos e instituciones financieras, grandes colocadores de recursos en el sistema financiero, incluso dueños de compañías de diversos países que deciden tener un papel de socios, adoptando una posición rentista dentro de los procesos de expansión de los grandes corporativos. Dando lugar a un gran auge de diversos intermediarios financieros, y cambios en las estructuras financieras de las ETN’s, en donde nuevas formas de financiamiento surgen en el dinámico crecimiento de los mercados financieros. La preeminencia

del capital financiero en las economías es el alimento del éxito de esta nueva forma de acumulación capitalista.

De forma particular, de la década de los noventa a la actualidad se ha observado un gran despliegue de ETN españolas hacia México, sobre todo en el sector de servicios financieros y de servicios públicos, por lo que surge el interés por realizar una investigación acerca de la importancia de la presencia de estos grandes conglomerados financieros y de servicios públicos en nuestro país.

Esta investigación se centrará básicamente en la internacionalización de los dos bancos más importantes en España: Banco Santander Central Hispano (BSCH)¹ y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)² y en las empresas en las cuales tienen participaciones accionarias como: Repsol, Telefónica, Iberdrola, Unión Fenosa, Gas Natural, Endesa y entre otras, las cuales además han logrado tener una gran participación en el mercado en nuestro país.

La relevancia de estas dos entidades bancarias en España se puede medir en participación de activos. Tan sólo en el año de 2008, BSCH y BBVA ocupaban el primer y segundo lugar en activos con un 36% y un 40% de éstos, conformando así en su propio país un 76% del total de activos del total de bancos que operan en el país³.

Además estos dos grandes bancos españoles han logrado tener una gran participación en México, ocupando en 2011, en el caso de BBVA-Bancomer el primer lugar y en el de Santander el tercer lugar en activos del total de entidades bancarias que operan en nuestro país, con lo cual mantenían un porcentaje del 25.29% y el 15.35% del total de activos del sector, sumando entre ambos el 40.64% en México.⁴

¹ Proviene de la fusión en 1999 entre Banco Santander y Banco Central Hispano.

² Proviene de una fusión en 1999 entre Banco Bilbao Vizcaya y Argentaria Corporación Bancaria de España, S. A., este último se constituyó el 27 de mayo de 1991, siendo el resultado de una reorganización de las entidades de crédito de capital público pertenecientes al patrimonio del Estado español, que agrupaba a: Caja Postal S. A., Banco de Crédito Agrícola S. A., Banco de Crédito Local S. A., Banco Hipotecario de España S. A. y Banco Exterior de España S. A. En 1988 se finalizó este proceso de privatización.

³ Datos calculados a partir de información obtenida de los informes anuales 2008 de cada uno de los bancos, los cuales se pueden encontrar en las páginas de Internet de cada una de las entidades bancarias.

⁴ Datos obtenidos del Boletín Estadístico de Grupos Financieros 2008 de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Asimismo, estas dos entidades bancarias con sus operaciones en nuestro país le proporcionan a ambos grupos financieros grandes porcentajes de utilidades, teniendo amplias concentraciones de mercado. A su vez, estos dos bancos españoles concentran porcentajes importantes en el sector servicios (electricidad, telecomunicaciones, gas, petróleo y agua). Dentro de las empresas que se pudieran mencionar se encuentran: Unión Fenosa, Endesa, Repsol, Iberdrola, Gas Natural y Telefónica. Se profundizará en estos datos a lo largo del desarrollo de la tesis.

Estas empresas se caracterizan por haber sido empresas estatales y que han sido privatizadas a lo largo de la década de los noventa ante el ingreso de España a la Unión Europea, adquirido a su vez algunas empresas públicas latinoamericanas.

Todos estos datos resultan mucho más relevantes, sobre todo ante la actual crisis global, ya que las transformaciones que se observan en las mayores economías del planeta son producto del fortalecimiento de algunos actores sociales. Las economías de Estados Unidos (US), de la Unión Europea (UE) y de Japón conocen el fortalecimiento de algunos grupos bancarios y financieros, de los inversionistas institucionales y de las sociedades de inversión. La fuerza alcanzada por estas fracciones del capital, la financiarización en curso, se expresa en cambios en las economías y en las políticas ejecutadas por los más diversos gobiernos. El proceso incluye la expansión de algunas firmas transnacionales, los procesos de compras y fusiones y la apertura de la balanza de pagos en gran cantidad de países. En la actualidad, los medios utilizados para enfrentar los acontecimientos a partir de 2007 permiten sostener que en las mayores economías desarrolladas estas fracciones del capital continúan imponiendo sus intereses aún cuando ello implique incremento de la inestabilidad y costos crecientes para la mayor parte de la población (Vidal, 2011: 56).

La región latinoamericana también se encuentra sufriendo dichas transformaciones, aunque el escenario ha sido mucho más desalentador que en las economías desarrolladas.

En países como Argentina, la crisis actual ha llevado a tomar decisiones que afectan los intereses de empresas como Repsol. El 16 de abril de 2012, la presidenta Cristina Fernández de Kirchner presentó un proyecto de ley para que el Estado argentino recuperase la propiedad de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)⁵ denominado *Decreto de Intervención y Ley de Expropiación de YPF y Repsol YPF Gas*. El artículo 7º del proyecto de Ley declaraba de utilidad pública y sujeto a expropiación el 51% del patrimonio de YPF, S.A. representado por igual porcentaje de acciones “Clase D” de YPF pertenecientes a Repsol y a sus controlantes o controladas en forma directa o indirecta. La participación del Grupo Repsol en YPF, S.A. en dicha fecha era del 57.43% de su capital (Repsol, Informe Anual 2012). La disminución de las reservas de petróleo durante la gestión de Repsol en YPF fue el principal motivo aducido para su expropiación. Desde la adquisición por Repsol en 1998 hasta fines de 2011 esa caída fue del 61.6% en petróleo y del 77.3% en gas declarando el 51% del patrimonio de YPF de utilidad pública y sujeto a expropiación.

De ese 51% expropiado, un 49% irá a las provincias y el 51% restante al Estado Nacional (Infonews, 2012). La presidenta ha justificado la decisión porque considera que la empresa mantenía una insuficiente inversión y una escasa producción; lo que hizo que en el 2011, por primera vez desde que se privatizó la empresa en los años noventa, Argentina tuviera que importar más gas y petróleo que el que produjo.

En el caso de México, la crisis financiera iniciada desde mediados de 2007 fue desde el principio subestimada por las autoridades financieras mexicanas. Se consideraba que se trataba solamente de una crisis hipotecaria localizada regionalmente en los Estados Unidos y operativamente en los balances de algunos intermediarios que requerirían puntualmente soporte de sus gobiernos. De manera que tendría un efecto muy moderado sobre nuestra economía. Sin

⁵ De acuerdo al artículo 31 la ley de Hidrocarburos N° 17 319/67 donde especifica que los concesionarios petroleros deben efectuar las inversiones que sean necesarias para la ejecución de los trabajos que exija el desarrollo de toda la superficie abarcada por la concesión, (...) asegurando la máxima producción de hidrocarburos compatible con la explotación adecuada y económica del yacimiento y la observancia de criterios que garanticen una conveniente conservación de las reservas.

embargo, esa era una apreciación muy equivocada de la crisis financiera puesto que el acelerado descenso en la actividad económica de los Estados Unidos, inmediatamente trajo consecuencias sobre la economía mexicana que, bajo el modelo de apertura y de exportar para crecer, se ha convertido en una economía subsidiaria. Así, los efectos se dejaron sentir inmediatamente en la inversión directa, las exportaciones, las remesas de migrantes, el volumen de crédito interno y externo, etc. (Girón y Correa, 2010).

A pesar de este escenario tan desalentador para nuestro país, es sorprendente el comportamiento de las subsidiarias de las empresas y bancos extranjeros, de forma particular el papel de las entidades bancarias españolas. Ya que incluso, a pesar de estar en crisis las principales entidades bancarias españolas en su propio país, en México, siguen obteniendo grandes utilidades. Así también los procesos de privatización y de fusiones y adquisiciones de nuestras principales empresas públicas y privadas nacionales continúan.

A partir de estas observaciones, se advierte la importancia de estos dos grupos financieros en México, así como de las principales empresas en donde tienen participación accionaria, por lo que surgen las siguientes preguntas de investigación: ¿cuáles son las razones por las que las empresas y bancos españoles emprenden su internacionalización hacia otras regiones?, ¿qué relación existe entre banca-empresa española y qué papel juega cada una en la internacionalización?, ¿cuáles han sido los determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED) española en México?, ¿qué papel están jugando estas grandes empresas en México?, ¿se ha beneficiado la economía mexicana con la inversión española en diversos sectores estratégicos?

A partir de estas preguntas de investigación se plantean los siguientes objetivos fundamentales:

1. Estudiar y analizar cuál es la razón o razones fundamentales por las que las empresas y banca española decidieron expandir sus actividades hacia otras regiones.
2. Analizar la relación banca-industria española y el papel que juega cada uno en el proceso de internacionalización.

3. Analizar cuáles han sido los determinantes de la IED española hacia México.
4. Estudiar y analizar el papel que están jugando los grandes conglomerados financieros españoles en México y cómo se han ido configurado las nuevas estructuras de poder en el país.
5. Analizar las ventajas y desventajas que México ha tenido de la inversión española en los diversos sectores estratégicos a los que ha ingresado.

Planteándose además las siguientes dos hipótesis de investigación:

1. *En los países de América Latina y en específico México se estaban dando una serie de reformas financieras con base en las propuestas del Consenso de Washington, y son las de segunda y tercera generación el parteaguas para que a partir de la década de los noventa a la actualidad se dé la privatización de empresas públicas latinoamericanas, en donde algunos bancos y empresas españolas aprovecharían dicha apertura para tomar participación en los bancos y empresas públicas mexicanas mediante flujos de inversión extranjera directa, específicamente fusiones y adquisiciones, configurándose así nuevas estructuras de poder, en donde se observa una mayor participación de los conglomerados financieros españoles en las decisiones políticas que competen al Estado Mexicano.*
2. *El ingreso de España a la Unión Europea significó una reestructuración de las grandes empresas españolas. Es decir, la aplicación de una serie de reformas impulsadas por el Estado, en las cuales se incluía la privatización de las empresas públicas españolas más rentables e importantes, en donde la banca española tendría un gran protagonismo mediante participaciones accionarias no muy elevadas, pero si significativas en los consejos de administración de dichas empresas. Conformando así grandes núcleos duros preparándolas con esto para su próxima expansión hacia otras regiones, en especial hacia América Latina. Se sostiene que efectivamente existe una clara relación entre los principales bancos y empresas ya*

mencionados en el primer párrafo, y que además, se han acompañado mutuamente en sus procesos de expansión.

Esta tesis se divide en siete capítulos:

En el capítulo primero se exponen las teorías ortodoxas y heterodoxas que explican los procesos de IED. Dentro de las primeras se retoman las clasificaciones dadas por la Cepal (1997) y Agarwal (1980), en donde se consideran autores como Coase (1937), Vernon (1966), Aliber (1971), Knickerbocker, 1973, Dunning (1977), Kojima y Osawa (1984), y Porter (1991), los cuales basan sus explicaciones en las ventajas competitivas y ventajas comparativas. En la segunda línea de autores se retoman clásicos como Marx y Hilferding para explicar la expansión del capital financiero, ya que la primera línea de autores no alcanza a esclarecer cuál es el papel que tienen tanto bancos como empresas españolas de forma conjunta en sus procesos de expansión.

El capítulo segundo analiza de forma particular las aproximaciones teóricas de las determinantes de la IED española en América Latina, así como la clasificación y efectos de esta inversión en América Latina. Se retoman diversos autores, en su mayoría españoles, incluyendo entrevistas hechas a investigadores y a algunas empresas y bancos españoles durante la estancia de investigación realizada en la Universidad Complutense de Madrid.

En el capítulo tercero, se explica la agenda del Consenso de Washington y la forma en cómo han influido para el ingreso de IED en América Latina. Particularizando de manera específica las fusiones y adquisiciones que se han dado en la región.

El capítulo cuarto desarrolla la segunda hipótesis de investigación, partiendo del estado del arte acerca de la financiarización de la gestión de las empresas, tomando en cuenta a autores como Serfati, Philon y Chesnais (2003). También en este capítulo se explica cómo se dio la privatización de las principales empresas públicas españolas, así como la conformación de los grandes núcleos duros, es decir la unión entre bancos y empresas españolas para su posterior expansión hacia otras regiones.

En el capítulo quinto se explica cómo se da la expansión de los bancos y empresas españolas hacia otros países, se retoman a autores como De Bernis (1988), Vidal (2000 y 2001), Guillen (2007), Lichtensztejn (1984), y Palazuelos (1998). Se describe también cómo se fueron dando los procesos de desreglamentación en materia legal para la salida de flujos de inversión extranjera hacia otros países. Se describe también cómo se dio la expansión de manera general y específica de cada uno de los bancos y empresas españolas.

En el capítulo sexto se aborda en primer lugar cómo se han dado los flujos de IED directa española hacia México, así como hacia qué sectores se ha dirigido; se exponen las diferentes reformas y modificaciones que se han hecho en materia legal para la apertura de los sectores de: servicios financieros, telecomunicaciones y energía en México y que han permitido el ingreso de IED; además de describir el proceso de expansión estos bancos y empresas españolas hacia México, analizando la importancia y desempeño económico de los bancos y empresas españolas en México; y finalmente se esbozan algunas conclusiones.

Finalmente en el capítulo séptimo hace referencia de manera específica a las reformas financieras que se han llevado en México y que han permitido el ingreso de IED, específicamente los bancos y empresas españolas, así como la importancia económica que están teniendo dentro de nuestro país.

Al final de este trabajo de investigación se ofrecen algunas conclusiones puntuales acerca de la importancia de los flujos de IED española en AL y México, así como de la importancia que tienen los bancos y empresas españolas con presencia en nuestro país

Por otro lado, quisiera agradecer de manera puntual a la Universidad Nacional Autónoma de México, ya que es la institución en donde forjé la mayor parte de mi vida profesional, espacio en el cual convergen infinidad de formas de pensar y actuar, y en donde la vida académica tiene un sentido que vas más allá de las aulas y del conocimiento científico. La enseñanza más grande de vida justamente la tuve en esta Universidad, el humanismo con el cual uno camina a lo largo de los años permitió integrarme de manera más sensible a la vida cotidiana. Gracias por todo lo que he recibido de esta Universidad.

De manera particular quiero agradecer al Posgrado de Economía por darme la oportunidad de realizar el Doctorado. Todo lo aprendido fue de gran importancia para mi formación, desde los seminarios hasta las conferencias y eventos académicos a los cuales asistí impactaron de forma positiva en mi aprendizaje.

También debo darle las gracias de manera especial a la Dra. Eugenia Correa, porque ella me impulsó para ingresar al Doctorado, me motivó y me enseñó mediante el ejemplo a ser una académica integral y a esforzarme cada día más.

Por otro lado, no quiero dejar de mencionar a mis compañeros del Seminario de Doctorado de Economía Financiera: Aderak Quintana, Alejandro López, Wesley Marshall, Roberto Soto, Alejandra Medina y Enrique Mendoza, los cuales fueron parte de mi vida, y con los que compartí momentos académicos.

De manera especial quiero hacer mención de Paola Vera, Mónica Meireless, compañeras y mujeres sumamente especiales en mi vida. Con ellas entendí el valor de la amistad, así como la importancia de ser una mujer preparada y sobre todo con una gran calidad humana.

Por otro lado, quiero agradecer también a mi tutor el Dr. Gregorio Vidal, el cual me formó a lo largo de estos tres años, me enseñó a llevar a fin mi proyecto de investigación. Recuerdo el primer aprendizaje que tuve con él, y fue mi primera evaluación, una frase que nunca se me ha olvidado y que me ha acompañado y motivado a lo largo de estos tres años: “siempre hay que estar en búsqueda de la verdad, aún cuando no pruebe la hipótesis”. Gracias Doctor por enseñarme y apoyarme en mi camino.

A pesar de mi corazón puma, quiero hacer mención que una gran parte de mi vida académica también se llevó a cabo en la Universidad Autónoma Metropolitana, campus Iztapalapa, lo cual me permitió tener una visión más completa de la Investigación y conocer y reconocer el trabajo de grandes profesores e investigadores. Además de que me dio la oportunidad de conocer a grandes amigos, y en este punto quiero hacer una especial mención de las siguientes personas: Antonio Mendoza y Elizabeth Concha, amigos entrañables, con los cuales compartí no solo la academia, sino también la vida cotidiana, fueron

pilares fundamentales en mi vida y recibí un apoyo incondicional que va más allá de cualquier interés, que el puramente fraternal.

También mencionar a: Braulio, Aurora, Wendolin y Eva, que son parte del equipo de trabajo de la UAM-Iztapalapa, y que en todo momento tuvieron la mejor atención para con mi persona, y se volvieron también personas fundamentales en quehacer académico.

Tengo que hacer especial mención a mi comité tutorial: Dra. Teresa Santos y Dr. Alejandro Álvarez Béjar, quienes han sido también formadores académicos fundamentales, además de grandes académicos, considero que fueron mis amigos al indicarme de manera puntual y respetuosa mis aciertos, así como también mis desaciertos en mis evaluaciones. Gracias Doctores por su experiencia y aprendizaje compartido.

Asimismo mis agradecimientos al Dr. Antonio Ibarra y al Dr. Wesley Marshall que me hicieron sugerencias a mi trabajo de tesis, lo cual permitió enriquecerlo y llevarlo a buen término.

Mis agradecimientos también tienen que ir dirigidos a la Comisión Nacional de la Ciencia y Tecnología (CONACYT), así como a la Maestra Nallely León, Coordinadora de Becas de la Facultad de Economía, que hicieron posible mi estancia durante el Doctorado, asimismo me permitieron realizar una estancia de investigación en la Universidad Complutense de Madrid, la cual me llenó de una mayor experiencia y aprendizaje no sólo profesional sino también de vida. Gracias también a esta Institución y a mi co-tutor el Dr. Antonio Palazuelos por recibirme.

Finalmente, quisiera referirme a mi familia, José López Mendoza, Guadalupe Toache Bertolini y María Andrea López Toache, ya que sin ellos no hubiera sido posible ni siquiera estar escribiendo estos párrafos.

A mi padre porque me ha conducido siempre bajo un mundo de igualdad y me ha enseñado a soñar que el mundo puede ser de otra manera.

A mi madre por enseñarme a realizar acciones para que el mundo pueda construirse de manera distinta y no sólo se quedase en sueños.

A mi hermana por ser excepcional y estar siempre cuando más la he necesitado.

Gracias a todos ellos por formar parte de mi vida y permitirme estar en la de ellos de manera incondicional.

CAPÍTULO 1

La internacionalización de las empresas transnacionales: algunas aproximaciones teóricas de la Inversión Extranjera Directa (IED).

1.1 Introducción

La banca y empresas españolas en América Latina han cobrado una gran presencia e importancia a partir de la década de los noventa. México ha sido uno de los principales destinos de IED española, convirtiéndose España en el segundo inversor en el país después de Estados Unidos.

Además, en los últimos años se ha observado un gran despliegue ETN's españolas hacia México, sobre todo en el sector de servicios financieros y servicios públicos, por lo que surge el interés por realizar una investigación acerca de la importancia de la presencia de estos grandes conglomerados financieros españoles en nuestro país. La investigación se centra básicamente en la internacionalización de los dos bancos más importantes en España: Banco

Santander Central Hispano (BSCH)⁶ y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)⁷ y en las empresas en las cuales tienen participaciones accionarias como: Repsol, Telefónica, Iberdrola, Unión Fenosa, Gas Natural, Endesa y entre otras, las cuales además han logrado tener una gran participación de mercado en nuestro país. Observando así que existe una relación directa entre los bancos y empresas españolas estudiadas, la cual no se concibe desde estas las aportaciones teóricas neoclásicas.

Actualmente, estas participaciones se han visto modificadas, no obstante han sido sumamente importantes para los procesos de expansión de estos bancos y empresas.

Por tanto, a estas observaciones surgen las siguientes preguntas de investigación: ¿cuáles son las principales teorías que explican las determinantes de IED?, ¿qué relación existe entre banca y empresa española y qué papel juega cada una en la internacionalización?

A partir de estos cuestionamientos, en este primer capítulo, se pretende dar de forma general una explicación teórica a los flujos de Inversión Extranjera Directa, partiendo del análisis de las teorías ortodoxas de la IED, en donde se toman las clasificaciones dadas por la Cepal (1997) y Agarwal (1980), en donde se consideran autores como Coase (1937), Vernon (1966), Aliber (1971), Knickerbocker, 1973, Dunning (1977), Kojima y Osawa (1984), y Porter (1991), los cuales basan sus explicaciones en las ventajas competitivas y ventajas comparativas.

Así también, se retoman a clásicos como Marx y Hilferding para explicar la expansión del capital financiero, ya que la primera línea de autores ya expuestos en el capítulo anterior no alcanza a esclarecer cuál es el papel que tienen tanto bancos como empresas españolas de forma conjunta en sus procesos de expansión.

⁶ Proviene de la fusión en 1999 entre Banco Santander y Banco Central Hispano.

⁷ Proviene de una fusión en 1999 entre Banco Bilbao Vizcaya y Argentaria Corporación Bancaria de España, S. A., este último se constituyó el 27 de mayo de 1991, siendo el resultado de una reorganización de las entidades de crédito de capital público pertenecientes al patrimonio del Estado español, que agrupaba a: Caja Postal S. A., Banco de Crédito Agrícola S. A., Banco de Crédito Local S. A., Banco Hipotecario de España S. A. y Banco Exterior de España S. A. En 1988 se finalizó este proceso de privatización.

Finalmente, se presentan algunas conclusiones al final del capítulo.

1.2 Teorías ortodoxas de la Inversión Extranjera Directa

En un principio el interés los estudios de IED no se centraron en ésta, sino en las causas de la expansión de las empresas más allá de las fronteras nacionales, es decir en el porqué de dicha internacionalización. Más tarde se comenzó a investigar las determinantes de la IED. Uno de los primeros estudios fue el de Coase (1937), cuyos planteamientos dieron origen a la teoría de la internacionalización.

Así, por un lado, las teorías tradicionales del comercio internacional considerada como uno de los marcos posibles para el estudio de la localización de la Inversión Extranjera Directa (IED) y sus determinantes, al justificar los desplazamientos de los factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes y bajo la consideración de que en el marco del modelo Heckser-Ohlin (H-O) el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos. Este modelo predice un patrón de comercio basado en las dotaciones relativas de factores de las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los países capital-abundantes (con elevada ratio salarios-renta del capital. Pero se trata de de desplazamientos indirectos a través solamente de los flujos de bienes.

Sin embargo, este modelo tradicional supone una absoluta inmovilidad internacional de dichos factores productivos, por lo que en realidad no pueden dar respuesta a los flujos directos de capital en forma de IED.

Existen diversas formas en las que se han clasificado las teorías de la IED, pero en este caso sólo se tomará en un primer momento la clasificación de la CEPAL (1997), en donde hace referencia principalmente a tres tipos de teorías; y en un segundo momento se tomará también la clasificación de Agarwal (1980), en donde la clasificación disminuye a dos tipologías de teorías de la IED (mercados perfectos y mercados imperfectos).

1.2.1 Clasificación de las teorías ortodoxas de la IED

1.2.1.1 Clasificación de la CEPAL

La CEPAL (1997: 131-133), por ejemplo, clasifica las teorías de la IED en las siguientes:

1. La teoría de la internalización de las empresas transnacionales: En este marco teórico se procura explicar por qué las transacciones internacionales de productos intermedios son organizadas más por controles jerárquicos que por determinadas fuerzas del mercado. Tales transacciones pasan a ser un mecanismo alternativo para disponer de actividades con valor agregado más allá de los límites nacionales, puesto que lo indispensable para una empresa transnacional (ETN) es conseguir que los beneficios netos de sus actividades, tanto locales como en el extranjero, se incrementen aún más que aquellos ofrecidos por operaciones alternativas de comercio. Esta teoría tuvo sus orígenes en los planteamientos de Ronald Coase (1937), quien señaló que las empresas se expandían y crecían debido a que “los costos de evitar el uso del mercado son menores que los costos de utilizarlo efectivamente”.

2. El paradigma ecléctico de la producción internacional: En esta propuesta John Dunning (1977 y 1988)⁸ identifica tres tipos de ventajas para explicar la existencia de la actividad transnacional. Estas ventajas tendrían su origen en las diferencias comprobadas entre las empresas locales y las ETN extranjeras, puesto que si sólo hubiera similitudes, las ETN carecerían de incentivos para irrumpir en el mercado de sus rivales.

En la explicación propuesta por Dunning, denominada también “paradigma OLI”, se plantea que una empresa que se internacionalice puede adquirir tres tipos

⁸ Pese a que la aportación inicial data de 1977, el propio autor efectúa diferentes ampliaciones, reconsideraciones y reformulaciones a la teoría inicialmente expuesta desde la citada fecha hasta la actualidad. Incluso en la versión de 1995, el término “competitividad” entre los agentes económicos es sustituido por el de “cooperación”, situándonos en un contexto de capitalismo de alianzas frente al capitalismo jerárquico tradicional. En este nuevo marco cooperativo se buscarían alianzas interempresariales con el objeto de paliar y “repartir” los costos fijos derivados de la innovación tecnológica y aumentar la eficiencia empresarial.

de ventajas con respecto de otra que no lo haga: 1) ventajas de propiedad⁹; 2) ventajas de localización; y 3) ventajas de internalización:

Las ventajas de propiedad, además de referirse a las instalaciones físicas propiamente dichas, aluden a la propiedad de un producto o proceso de producción al que otras empresas no tengan acceso, como patentes, marcas de fábrica o algún secreto comercial. En ocasiones, estas ventajas de propiedad corresponden a activos intangibles, tales como conocimiento de técnicas de comercialización, tecnología avanzada propia, capacidad para crear nuevas tecnologías o para organizar y dirigir empresas, entre otros, todo lo cual permite obtener rendimientos crecientes a escala, que son favorablemente maximizados.

Las ventajas de localización se vinculan a la existencia de incentivos que propician la producción en un mercado extranjero. Estos incentivos pueden derivar de la existencia de elevadas barreras arancelarias, cuotas de importación, costos de transporte onerosos y diferencias en el costo de los factores, especialmente del trabajo, así como de las materias primas necesarias para elaborar un producto. Tales factores promueven más la opción de invertir que la de autorizar o vender licencias.

Las ventajas de internalización surgen cuando la ETN no desea externalizar ciertos activos específicos, principalmente los basados en el conocimiento. Así, una empresa podría decidir encargarse directamente de la producción en el exterior, con todos los costos que ello conlleva, en lugar de vender o ceder sus licencias en el extranjero. Estos son los casos en que una ETN opta por instalar una empresa subsidiaria, y así evita alquilar o vender patentes o licencias y resguarda sus secretos comerciales. (Cepal, 1997)

Esta teoría muestra mucho eclecticismo, ya que se basa en diversos orígenes para explicar la IED, tratando de englobar en una sola todas las

⁹ El primer análisis sobre la naturaleza de las ventajas de propiedad de la empresa y sus implicaciones sobre el fenómeno de la IED se debe a Hymer (1958). Este trabajo no se centra en la IED per se sino en las actividades de valor añadido que la empresa realiza en otros países con independencia de cómo se financie dicha inversión. Así, se ocupa de explicar el porqué del control o propiedad de las filiales en el exterior partiendo de un enfoque de economía (organización) industrial para señalar, de acuerdo a las barreras de entrada de los elementos que permiten proteger las ventajas monopolísticas de la empresa: titularidad de los derechos de propiedad, costos absolutos, economías de escala y acceso privilegiado a mercados de productos y factores.

aportaciones hechas por varios autores, y en segundo lugar antes de parecer una teoría, parece una comprobación de hechos observables empíricamente.

3. La teoría macroeconómica de la inversión extranjera directa: De acuerdo con este planteamiento, la explicación de la existencia de las ETN y de los factores determinantes de la IED está contenida en la respuesta a la siguiente pregunta: ¿por qué las empresas eligen realizar una particular actividad con valor agregado en un país específico?

Los elementos básicos de esta propuesta han sido planteados por Kiyoshi Kojima (Kojima, 1975 y 1982; Kojima y Ozawa, 1984), quien destaca en su explicación la primacía de un comercio que sigue las pautas del aprovechamiento de las ventajas comparativas que ofrecen los países, sobre todo en lo que respecta a productos intermedios.

La teoría macroeconómica de Kojima es una extensión de la teoría H-O del comercio internacional relativa a proporciones factoriales determinantes de los flujos comerciales de producto intermedios. Los flujos de capital tendrían lugar cuando el capital desplazado pueda ser combinado con los factores de producción existentes en el país receptor de los flujos tal que se consigan unos menores costos de producción. La IED sería llevada a cabo por empresas que producen productos intermedios para cuya elaboración se requieren recursos en los cuales el país donante del capital tiene una ventaja comparativa, pero que genera actividades añadidas que requieren recursos en los cuales ese país posee una desventaja comparativa.

Más tarde, Ozawa (1992), al analizar el impacto de las actividades de IED en los procesos de desarrollo económico, profundiza en los factores que pueden determinar la localización de los flujos de IED. Inicialmente, la IED sería atraída por características oferta-específicas de las economías menos desarrolladas (menores salarios o abundancia de recursos naturales inexplorados, entre otros). La entrada de IED en una localización podría contribuir a un proceso de cambio estructural incrementando la renta y transformando la composición de la demanda nacional. Se iniciaría un nuevo tipo de IED, denominado “market-seeking”, en donde se intentarían evitar los costes de transporte y las posibles barreras

comerciales. A medida que se incrementa la renta en la localización receptora, ésta podría convertirse en una nueva localización para la implantación de las sedes centrales de empresas multinacionales, generando un incipiente flujo de IED hacia países con menores rentas. La localización inicialmente receptora y ahora también generadora de IED podría seguir atrayendo capitales por la existencia de un alto nivel de capital humano, mejoras tecnológicas e, incluso, un buen clima político. Así descrito, el modelo permitiría justificar la existencia de multitud de flujos internacionales de capital en forma de IED de los que tanto los países o regiones más desarrolladas como las menos desarrolladas pueden ser foco de atracción. Sin embargo, la teoría apuntada por Ozawa, tampoco proporciona un modelo analítico que justifique por qué en determinadas fases del proceso inversor es preferible una localización frente a otra. A pesar de ello, profundiza en el conjunto de causas que pueden estar detrás de los factores que generan los patrones de localización de la IED.

1.2.1.2 Otras clasificaciones

Por otro lado, existen otras propuestas de clasificación como la que presenta Agarwal (1980) en su estudio “Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey” (Determinantes de la Inversión Extranjera Directa: Una encuesta), agrupa las propuestas o teorías en dos grandes secciones: 1) elementos determinantes de la IED en condiciones de mercados perfectos y 2) la existencia de mercados imperfectos.

En el primer grupo se identifican como factores determinantes el diferencial de tasas de retorno, es decir la IED fluye del país que tiene más bajas tasas de retorno al que tiene tasas más altas; así también el factor diversificación de las carteras, es decir la IED fluye tras la posibilidad de reducir riesgos mediante su diversificación. No obstante, a pesar de que se argumenta que si en los mercados perfectos, el costo marginal de capital es igual en los dos países, las empresas considerarían más conveniente invertir en el extranjero si en éste la tasa de retorno es más alta que el costo marginal del capital. Pero, se ha objetado a lo anterior que la corriente de inversión de empresas de Estados Unidos hacia

Europa tuvo lugar lo mismo en la década de los cincuenta, cuando la tasa de retorno era después de pago de impuestos era más alta en el mercado europeo que en el estadounidense, que en los años setenta, cuando la situación era exactamente lo contrario.

Con respecto a la diversificación de carteras, lo más frecuente es que explícita o implícitamente se le asocie con las tasas de retorno. El Banco Mundial (1997) destaca en un primer plano la obtención de altas tasas de retorno en el largo plazo y la diversificación de riesgos. Para conseguir las tasas más altas posibles es necesario que el país que tiene escasez de capital (las naciones en desarrollo) reúna los requisitos de seguridad jurídica y pública, cuente con mano de obra calificada, disponga de infraestructura moderna y goce de otras economías externas (instituciones adecuadas, eficientes sistemas de comunicación, lo que es propio de un país desarrollado). Por consiguiente, la optimización de la tasa de retorno requiere de un país doble, que al mismo tiempo es subdesarrollado y desarrollado.

La diversificación de cartera se ha cuestionado por el hecho de no explicar porqué unas empresas invierten en el exterior y otras no. No parece ser una objeción fuerte. Se puede decir que la diversificación de riesgos no tiene interés o no lo consideran necesaria las pequeñas y medianas empresas, en razón del tamaño de los capitales invertidos en ellas; pero es plenamente aplicable a las grandes empresas, ante las cuales pueden presentarse diversos escenarios en que se cuestiona la rentabilidad de sus inversiones. En tal caso las empresas, para salir de paso de este riesgo, amplían sus operaciones a nuevos sectores, lo que no necesariamente tiene que hacerse en mercados del exterior; puede optarse por diversificarlas en la economía interna, a menos que invertir en el extranjero sea una opción más atractiva, por las razones que sean. Lo que es indudable es que la diversificación de las carteras para reducir el riesgo de las inversiones es motivo determinante de las inversiones extranjeras de cartera mediante operaciones de adquisición de acciones, bonos, títulos de deuda, etcétera, en diferentes mercados financieros. Precisamente es la búsqueda de

reducción del riesgo lo que hace tan volátiles las inversiones de cartera, pues al menor síntoma de problemas desinvierten (Guerra-Borges, 2001).

En el segundo grupo, se proponen como determinantes el ciclo de vida del producto, lo que significa que a medida que maduran los productos y se pierde gradualmente la ventaja inicial de las innovaciones, las empresas temen perder sus mercados e invierten en el extranjero con el fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones, Vernon (1966) es uno de los autores que desarrolla esta explicación del ciclo de vida de producto, considerando que los costos comparativos toman un segundo plano. La IED podría realizarse por empresas instaladas en países desarrollados que buscarían las ventajas resultantes de los menores costos laborales que le ofrecen los países menos desarrollados para la elaboración de un producto estandarizado. Pero también podría entrar en el marco de una estrategia encaminada al mantenimiento de una cuota de mercado adquirida por medio de la exportación del producto cuando aún no disfruta de las ventajas de la producción en masa. La incipiente estandarización puede romper con el poder de monopolio ejercido por la empresa y mantener la cuota de mercado se convierte en el principal objetivo. Ante la más que probable aparición de empresas rivales en los mercados exteriores, la empresa reacciona generando una IED. La hipótesis del ciclo de vida del producto ofrece como resultado una nueva explicación para la localización de la IED. Guerra-Borges (2001), señala que es una hipótesis que si tiene validez explicativa y que está relacionada con la de la diferencia de tasas de retorno, ya que la pérdida de ventaja inicial de las innovaciones, que han permitido a la empresa la obtención de ganancias extraordinarias mientras posee la exclusividad, se presenta al introducirse en el mercado nuevos productos, sea que las innovaciones más recientes ocurran en el mismo país o en el extranjero.

Pero no siempre ello es posible y es aquí donde interviene la inversión extranjera. Como se indicó, la empresa innovadora teme perder mercados (y capital que no se recupera) e invierte en el extranjero a fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones. Si la inversión se realiza en países en desarrollo esos beneficios son elevados y, por consiguiente, lo son igualmente las

tasas de retorno, en razón de costos salariales y de operación más reducidos y de prácticas muy conocidas, como la amortización acelerada de activos ya amortizados en el país de origen, pagos (indebidos) por patentes vencidas, pago de intereses excesivos por créditos de la casa matriz, etcétera.

No obstante, algunas empresas no precisamente producen bienes que puedan ser exportables, pero si deciden invertir en otro país. Además de que no aplica a ciertos servicios como son los financieros, o la explotación de los recursos naturales, o servicios especializados a otras empresas públicas y privadas.

También dentro de los factores de mercados imperfectos que determinan la IED, se encuentran los tipos de cambio de Aliber (1971), es decir cuando más fuerte es una moneda mayor propensión tienen las empresas a invertir en el exterior y viceversa; la pérdida de competitividad del país inversionista o principio de complementación basado en la ventaja comparativa, lo que significa la transferencia de capital, tecnología y destrezas a los países que tienen ventajas comparativas, sobre todo en productos intermedios (Kojima, 1975); la reacción oligopólica, según la cual las empresas invierten en el extranjero como respuesta al desafío de las inversiones de otras compañías en su propio mercado (Knickerbocker, 1973). Esta última hipótesis tiene fuerza explicativa, sobre todo en el caso de inversiones extranjeras entre países desarrollados. La empresa nacional ve amenazada sus utilidades (por tanto, su tasa de retorno) debido a la competencia de otras compañías en su propio mercado y busca en el de los competidores una compensación de esa amenaza, toda vez que dispone de capacidad tecnológica similar a la de éstos. Además de que sólo explica el porqué algunas empresas de un país deciden invertir al exterior, pero no explica qué determinaría escoger uno o varios países específicamente. Aunado a esto, la pregunta sería ¿qué pasa en el caso de las fusiones y adquisiciones que se generan entre empresas compiten por un mismo sector?, entonces la competencia desaparece y aún así deciden invertir en otras regiones. Quedando así descartada esta última hipótesis.

Otros autores como Porter (1991) en un intento de analizar y explicar los factores que provocan el liderazgo de determinados países en actividades

concretas, desarrolla su “diamond theory” (teoría diamante), aportando algunas respuestas sobre los determinantes de la actividad comercial internacional y la realización de IED. Las ventajas del país inversor, es decir las ventajas competitivas, se convierten en los factores fundamentales. Dichas ventajas vendrían determinadas por la combinación de aspectos relacionados con los factores de producción, tales como la existencia de mano de obra calificada o infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias, las condiciones de demanda en el propio país, la presencia o la ausencia de una industria secundaria y/o relacionada que sea competitiva y las condiciones sobre el modo de creación, organización y dirección de las empresas que determinan sus estrategias sobre rivalidad nacional. Como factores exógenos incluye el papel del gobierno y la suerte. Sin embargo, la no inclusión de las características de los países de destino de los flujos de IED como determinantes para la recepción de tales flujos ha fomentado las críticas al no considerar las características de los países receptores de IED.

Dentro de esta misma línea de teorías se encuentra la del paradigma ecléctico de Dunning, del que ya se ha comentado, en donde engloba en tres criterios el porqué se decide invertir en otro país; y la existencia de costos de transacción de las ventajas de propiedad de una empresa de Coase (1937), ya explicada también párrafos arriba.

Estas teorías tienen más consistencia explicativa, pero de manera más específica, sin que pueda decirse de alguna en particular tenga validez general y que, por tanto, puede explicar la inversión extranjera con exclusión de las demás. Por lo que se ha analizado con estas teorías es que ninguna específica tanto las causas que determinan la existencia de empresas multinacionales como los factores que generan la elección y la preferencia por determinadas zonas geográficas de forma conjunta, que si se riguroso, el que alguna se considere Teoría General, debería incluir ambos elementos mencionados.

No obstante, también se han revisado a otros autores que han comprendido el comercio internacional desde un punto de vista más completo y no tan simplista como lo hacen las teorías ortodoxas de la economía. Y que no sólo encajan en

simples categorías y observaciones empíricas la internacionalización de las empresas multinacionales.

Las teorías ya mencionadas explican el proceso transnacionalizador considerando a las empresas como entes estáticos que no sufren modificaciones al interior de la organización, que se movilizan de un país a otro o de una región a otra en busca únicamente ventajas comparativas o competitivas, cuando éstas sólo funcionan como efectos para las ETN en el proceso de internacionalización y no como causas de este proceso.

Las ventajas comparativas no son datos estáticos, sino externalidades adquiribles, ya sea mediante innovaciones tecnológicas, el diseño de nuevo productos, o la apertura de nuevos mercados. Existen numerosos proyectos cuyos costos o beneficios dependen de manera significativa de las economías externas o de escala o de especialización que estén en condiciones de aprovechar y de los mercados con que cuenten. Es probable, por lo tanto, que las ventajas comparativas sean difusas, y que el mercado tenga dificultades para entregar por sí sólo una respuesta única y óptima (Ffrench Davis, 1991; citado por Guillén, 2010: 255).

El mismo Porter (1991) señala que la obtención de ventajas competitivas en los diferentes mercados es el resultado más que de diferenciales en los costos de los factores o ventajas naturales, de acciones deliberadas de las empresas privadas y del Estado para mejorar las tecnologías, seleccionar los productos más apropiados, elevar la calidad de los mismos y establecer alianzas y relaciones apropiadas con proveedores, distribuidores y consumidores.

Guillén citando a Álvarez Béjar (1998: 74) señala que es preciso rechazar la noción de que las ventajas comparativas están definidas naturalmente y que nuestro lugar en la economía internacional está marcado por fatalidades geográficas o históricas. Así como es posible construir un lugar propio en la economía mundial, también es posible autodefinir las metas socialmente deseables en cuanto al desarrollo de nuestras capacidades productivas.

Aunado a esto, tampoco se considera en estas teorías al capital financiero como elemento principal de las ETN que se internacionalizan.

Serfati (2009: 111) menciona que mientras que las grandes ETNs han sido instrumentales en la globalización contemporánea, han sido ignoradas por años por los economistas internacionales del mainstream. En una visión ricardiana y (neo) de la economía internacional, el comercio y la producción se basan en las ventajas comparativas derivadas de los patrimonios nacionales. Aunque los flujos de capital, por mucho tiempo ignorados dentro del marco ricardiano y éstos fueron posteriormente integrados a la investigación de economistas neoricardianos, este cambio no llevó a un análisis real de sus profundas particularidades. De hecho, un avance innovador fue hecho cuando los economistas del mainstream llegaron a considerar a la Inversión Extranjera Directa (IED) (y obviamente el comercio también) como una decisión gerencial que corresponde a la firma individual.

La empresa no es un ente autónomo ni solamente el producto de “mentes emprendedoras”... La empresa y las características que adopta a lo largo de la historia, que es también la historia del capital, tiene su explicación en las necesidades de producción e intercambio de las sociedades humanas y en las distintas formas de relacionarse de unas “fuerzas productivas” a determinados niveles históricos de desarrollo con unas “relaciones de producción” también determinadas y cambiantes, que son eminentemente sociales (Basave, 2001: 9).

Además, las ETN no solamente son distintas de otras empresas por su mayor tamaño y la transnacionalización de sus actividades. Sino que constituyen una categoría propia. Pueden ser definidas como centros financieros con actividades industriales, o como una “una modalidad organizativa del capital financiero”. Dado el poder que éstas detentan en la producción y comercio internacional, las amplias conexiones por las cuales se organizan las industrias y mercados mundiales, y su forma de gobernanza, las ETN representan una categoría propia de empresas basadas en una centralización de activos financieros y una estructura organizativa propia (con el papel central detentado por la compañía tenedora o holding company). Edith Penrose, Stephen Hymer y John Dunning, al arrojar nueva luz sobre la IED y las ETN, dio un empujón considerable al entendimiento del modus operandi del capitalismo contemporáneo (Serfati, 2009).

Por tanto, habría que agregar a estos movimientos de capital, el papel que ocupa el capital financiero dentro de las ETN en el proceso de internacionalización.

1.3 Teorías heterodoxas de la Inversión Extranjera Directa

1.3.1 Marx y su lectura del Capital ficticio

Este apartado partirá de la concepción marxista de capital financiero, ya que se él quien trae a colación a lo largo de la Sección Quinta del tercer tomo de “El Capital” la categoría capital ficticio relacionada con otras categorías y conceptos que participan del proceso de distribución de la plusvalía y de la reproducción del capital industrial; estas categorías son las siguientes: sistema crediticio, capital dinero, capital de préstamo, mercado financiero, títulos de valor, especulación, capital corporativo (Sociedades Anónimas).

El sistema crediticio capitalista está formado por crédito bancario y el crédito comercial, este último, a través de la emisión de letras de cambio, funciona como un préstamo en dinero, por cuanto el valor de las mercancías cedidas a crédito solo puede ser expresado en términos monetarios. El crédito es el punto de partida para comprender la naturaleza del capital ficticio porque, señala Marx, permite desdoblarse con un mayor intervalo entre sí los actos de la compra y la venta, sirviendo por tanto de base a la especulación. Esta facilidad que brinda el crédito creó las condiciones para el desarrollo, sistemático y creciente de la especulación, en el siglo XIX; este proceso se manifestó como una derivación de las operaciones de arbitraje en el comercio de Inglaterra con la India, China y otras colonias (Pacheco, 2006).

Marx (1977, Cap. XXV: 511-512) señala lo siguiente con respecto al crédito y a las letras de cambio:

“Con el desarrollo del comercio y del modo capitalista de producción, que sólo produce con miras a la circulación, se amplía, generaliza y perfecciona esta base natural del sistema crediticio. En general, el dinero sólo funciona aquí como medio de pago, es decir que la mercancía se vende no a cambio

de dinero, sino de la promesa escrita de pagar a una fecha determinada. Podemos agrupar aquí, en homenaje a la brevedad todas estas promesas de pago bajo la categoría general de letras de cambio. A su vez, estas letras circulan como medios de pago hasta sus días de vencimiento y pago y constituyen el crédito comercial propiamente dicho... Así como estos adelantos recíprocos de productores y comerciantes entre sí constituyen el fundamento real de este crédito, así también su instrumento de circulación, la letra de cambio, constituye la base del dinero crediticio propiamente dicho, de los billetes de banco, etc. Éstos no se basan en la circulación dineraria –trátese de la de dinero metálico o de billetes bancarios del estado- sino de la circulación de las letras de cambio”.

Por tanto, la independencia de las letras de cambio de los “negocios reales”, su emisión con fines de suministrar liquidez adicional al sistema crea un capital sin base real; signos de valor (papeles), que no tienen valor intrínseco porque no se sustentan en mercancías realmente vendidas, y en consecuencia no son estas letras representantes de valores legítimos.

Pero el capital ficticio no queda cerrado, en la concepción de Marx, a las letras de cambio libradas con fines especulativos, esta modalidad de capital comprende, además, el resto de los títulos de valor que se cotizaban en el mercado financiero en primer lugar, los títulos de deuda del Estado, en segundo lugar, las acciones que conforman el capital corporativo. Marx se detiene también a explicar el significado de cada uno de estos instrumentos financieros y sus implicaciones en el marco general de la reproducción del capital industrial.¹⁰

¹⁰ Primero, aquellas letras de cambio que formaban parte de la creciente masa de cuasi dinero que no representaban “negocios reales” y era lanzada a la circulación como “simples medios”, como “papeles” sin valor intrínseco, con fines estrictamente especulativos.

Segundo, los títulos de Deuda pública porque:

1) este capital nunca se invierte (no se gasta) como capital, se usa para cubrir una deuda del Estado, hoy diríamos para financiar el déficit presupuestario del Estado sin monetizarlo.

2) Este capital solo cubre un gasto pretérito, un gasto en el cual ya incurrió el gobierno y por tanto es un capital que no mantendrá ni acrecentará su valor con arreglo a las fases reproductivas del capital industrial.

3) El interés que devengan los acreedores del Estado, (propietarios de títulos de Deuda pública), es una participación en los impuestos (ingresos del Estado).

Tercero, las acciones (títulos de renta variable), porque:

Además, Marx (1895/1959) hace una distinción entre el capital a interés, basado en los préstamos bancarios y el capital ficticio, aplicado a “el papel que se comercian representando derechos sobre riqueza” o a lo que nos referimos hoy en día como títulos. Estimó tales derechos como ficticios en virtud de que ellos no tenía contraparte en el valor de activos físicos y en lugar de ello generan sus ingresos de la capitalización de un pago anticipado, por lo cual la propiedad del título está conferida al poseedor. Así también, vio en la emergencia del capital ficticio el resultado del desarrollo del sistema de crédito y del sistema de acciones. Para él, el dinero-crédito generado por el sistema bancario sin contraparte en oro era en si mismo la forma más importante de capital ficticio, porque su creación de la nada genera poder de compra sin relación con el valor de alguna producción real, consumo o activo físico subyacente. Las otras dos formas de capital ficticio que él discute eran los bonos del gobierno para financiar el gasto deficitario y las acciones intercambiadas en el mercado de valores cuya valuación (el “valor de mercado” de la empresa) no tenía relación con que el negocio o su producción estuvieran realmente valiendo la pena (en términos de su “valor en libros” basado sobre los costos de reemplazo de la planta y equipo) (Guttman, 2009: 30).

Además vislumbró que eran los mercados financieros los centros generadores de capital ficticio. Pero la cotización de títulos no puede ser posible sin la existencia del capital de préstamo, los bancos y el sistema crediticio capitalista en general. En este sentido, el capital ficticio es una forma puesta por el desarrollo de las relaciones de producción capitalistas, que revela el carácter accidentado de las relaciones entre dos grupos distintos de capitalistas, los que operan en el lado real de la economía y producen riqueza, y aquellos otros, que

1) Este capital sobrevive después de ser gastado productivamente, no solo en el producto final como $D + \Delta D$, sino en la venta de los títulos como un valor capitalizable, esta segunda aparición del valor-capital en los mercados secundarios, es decir en la Bolsa, es una especie de reflejo distorsionado del valor-capital primitivamente invertido y es una ilusión de papel.

2) Derivado de lo anterior, las acciones tienen un valor comercial ficticio, “es puramente ilusorio el valor-capital de este título”. “El valor comercial de estos títulos es en parte especulativo, puesto que no depende solamente de los ingresos reales, sino de los ingresos esperados, calculados de antemano.”

Cuarto, todos los títulos que se tranzan en el mercado bursátil son capital ficticio porque, sintetiza Marx: “La formación del capital ficticio se llama capitalización”. (Marx, Citado por Pacheco, 2006)

habitan en el lado financiero y crecen a la sombra de la inestabilidad cíclica de la producción capitalista, anticipando, como modernos profetas al servicio de la usura, el comportamiento de las tasas de interés y de la cuota de ganancia. De estas profecías nace la especulación; del procesamiento y la conversión de un amplio conjunto de informaciones, que acumulan los agentes del capital ficticio (los corredores de Bolsa), en decisiones de riesgo-beneficio.

Siguiendo a Serfati, (2009: 115), señala que Marx desarrolló ampliamente la noción de capital (dinero) ficticio (Chesnais, 1994). Él vio el origen de éste en el desarrollo del sistema crediticio y el sistema de joint- stock, con el involucramiento activo del gobierno mediante la deuda pública. Además hizo la distinción entre la propiedad (derechos financieros sobre el valor creado gracias al proceso de la producción de bienes) y las formas productivas (medios de producción, la fuerza laboral) del capital. Esta separación entre las dos formas de capital, aparejado con el hecho de que el dinero es “la forma universal de la riqueza” llevó a Marx a explorar el poder social (económico y político) del capital financiero: “Dinero como tal es potencialmente un valor auto-valorizante, y es como tal que es prestado, siendo la forma de venta de esta peculiar mercancía. Así se vuelve como complementaria a la propiedad del dinero crear valor, generar interés, como lo es la facultad de un árbol de peras dar peras” (Marx, 1981:516). Seguramente, Marx ve esta habilidad de dinero de crear valor como ‘fetichismo’, puesto que para él la creación de valor a fin de cuentas depende del proceso de trabajo. Basándose en su cuidadoso análisis de la dualidad del capital (propiedad y producción), además consideró que estaban sucediendo cambios significativos en la gobernanza de las empresas, observando que “las empresas de Joint Stock Companies tienen la tendencia de separar el trabajo de gerencia más y más de la propiedad del capital, sea éste propio o prestado” (Marx, 1981: 512).

Con el desarrollo de Joint Stock Companies (Sociedades por acciones), existe la necesidad de establecer una diferencia conceptual entre el capital dinero (aportado por los accionistas mediante bolsas o mediante el crédito de los bancos) y el capital productivo, que es la cantidad de dinero invertido en medios de producción y sueldos, como requisito para la producción de valor. La separación

entre estas dos formas de capital presenta desafíos importantes en cuanto a sus precios. ¿Cómo se pueden explicar las brechas existentes entre sus precios (o valores) respectivos, si son nada más dos facetas del mismo capital? De hecho, tenemos que reconocer que estas brechas son inherentes al capitalismo. El capitalismo no es un modo de organización económico (y social) basado en el trueque “más” dinero, con el dinero actuando como lubricante y facilitando la expansión de los intercambios. Esta visión, típica del acercamiento neoclásico al dinero, que lo reduce a su función como medio de pago, es contraria al capitalismo como “una economía monetaria de producción” (Keynes, 1971-1989) (Citado por Serfati, 2009: 112).

Así, Marx designaba al capital ficticio a la masa de títulos de títulos de la deuda pública, de crédito bancario y de acciones que representaban los derechos de propiedad y de reconocimiento para sus tenedores y que éstos transformaban en exigencias para que les sea cedido una parte de las ganancias realizadas (acciones y obligaciones de empresas) o de impuestos recolectados (obligaciones y bonos del Tesoro). Su carácter ficticio reside en que constituyen una forma de propiedad de capital –conjunto de activos financieros que otorga un derecho de exacción de la riqueza en un horizonte más o menos limitado- distinto de la forma productiva del capital (herramientas, edificios...) (Serfati, 2010: 37).

Redondeando, el capital financiero, cuyo desarrollo es anterior al capitalismo industrial, reposa sobre las relaciones socioeconómicas diferentes de este último. La posesión de activos financieros (y de títulos) concede a sus tenedores un derecho de apropiación de ingresos que parece desconectado de las lógicas y objetivos de producción de valor. Su naturaleza es esencialmente rentista (Serfati, 2010: 30-31).

Lo fundamental en la lógica del capital no es la producción de mercancías, ésta sólo es una vía obligatoria, sino la valorización del dinero. Dicho de otro modo, el dinero es avanzado en tanto que capital, es decir, para procrear más dinero (D...M...D', con D, dinero > D, M mercancías). Esto es una ilusión, ya que los ingresos rentistas deben ser financiados por exacciones sobre los valores producidos y las riquezas existentes (Serfati, 2010: 32).

La definición de capital financiero de Marx parte del papel del crédito. Además hace una distinción entre el capital a interés, basado en los préstamos bancarios y el capital ficticio, aplicado a el papel que se comercian representando derechos sobre riqueza, o a lo que nos referimos hoy en día como títulos. Abarca por tanto, a las letras de cambio, los títulos de deuda del Estado, así como las acciones intercambiadas en el mercado de valores cuya valor de mercado de la empresa no tenía relación con que el negocio o su producción estuvieran realmente valiendo la pena (en términos de su “valor en libros” basado sobre los costos de reemplazo de la planta y equipo).

1.3.2 Hilferding y su concepción de capital financiero vs capital ficticio

Por otro lado, haciendo referencia únicamente al capital ficticio que se genera en las sociedades por acciones, desde el punto de vista histórico este es un fenómeno del siglo XIX, que alcanza un auge inusitado en la segunda mitad de ese siglo, como consecuencia del surgimiento y la proliferación de las sociedades anónimas y el capital corporativo.

Hilferding (1973: 109-139) desarrolla en el capítulo VII de su libro “El capital financiero”, el papel del capital ficticio en la sociedad por acciones y afirma lo siguiente:

“La sociedad por acciones significa en primer lugar, un cambio en la función del capital industrial... Este cambio de función otorga al capital que se invierte en la sociedad por acciones la función del capital monetario puro para el capitalista. El capitalista monetario, en cuanto acreedor no tiene que ver nada con el empleo de su capital en el proceso de circulación, aunque, en realidad, esta utilización sea la condición necesaria de la relación de préstamo; únicamente tiene que transferir su capital monetario y volverlo a recibir después de cierto tiempo con los intereses, esto es, la relación económica reviste los caracteres de una relación jurídica; del mismo modo, el accionista también actúa como simple capitalista monetario. Da dinero

para recibir por él una renta (denominación provisional y genérica) (Hilferding, 1973: 109-110).

Hilferding define capital financiero de la siguiente manera:

“Llamo capital financiero al capital bancario, esto es, capital en forma dinero, que de este modo se transforma realmente en capital industrial” (Hilferding, 1973: 253-254).

Se avanzará en la argumentación de esta definición en el transcurso de los siguientes párrafos.

En primer lugar, Hilferding establece claramente cuál es la diferencia entre la tasa de interés para el capital monetario invertido en forma de acciones, el cual no está determinado de antemano, sino que sólo se concibe como un derecho a participar en el beneficio de una empresa determinada. La segunda diferencia a la que hace referencia Hilferding, es que el reflujo del capital a los capitalistas monetarios no está determinado directamente, es decir, no está acordado como lo está en la relación de préstamo y, por lo tanto, tampoco se desprende de la naturaleza de la relación económica, contrario a lo que sucede en la relación de préstamo.

Esta inseguridad del accionista de la indeterminación del reflujo, le aporta una cierta prima de riesgo a éste, dicha prima estará determinada por la oferta de capitales monetarios, en donde los fundadores se dirigen al capital monetario libre, para la inversión de acciones, la cual será menor que para las inversiones en renta fija sin son más seguras. Esta diversidad de oferta es la que explica la diversidad en las tasas de interés e incluso la que se da en la cotización de los títulos valor. La mayor o menor inseguridad es la que va a actuar como motivo de mayor o menor oferta. Así como de la diversidad de esta relación entre oferta y demanda es de donde resultará la diversidad de la tasa de interés.

El capital monetario compite para la inversión en acciones, así como compite en su función propia como capital de préstamo para la inversión en los préstamos que producen intereses fijos. La competencia por estas diversidades de

inversión aproxima el precio de la acción al precio de los capitales empleados en inversiones de renta fija y reduce para el accionista el margen de ventaja entre beneficio industrial e interés.

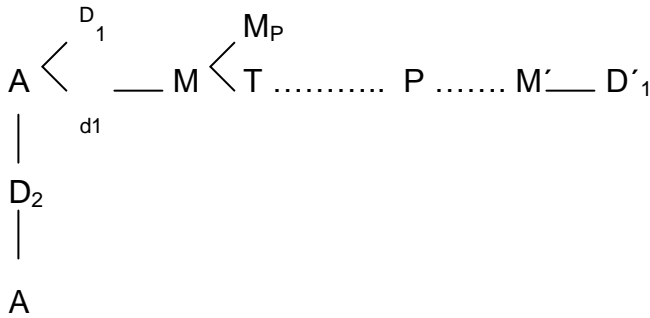
El capital utilizado originario en la sociedad por acciones se transforma en capital industrial, es decir el dinero actúa como medio de compra para los medios de producción, con lo cual desaparece el proceso de circulación de este capital. La transformación de los medios de producción en mercancías mediante la producción y la venta de ésta es la que permite refluir el dinero, dinero totalmente diferente, de la circulación. Por lo que el dinero que se paga en las posteriores transacciones no es el dinero que dieron originalmente los accionistas, el cual ha sido gastado, sino que es dinero complementario necesario para la circulación de los títulos de renta capitalizables. El precio de la acción no está determinado, como parte de la empresa, sino que es la cuota capitalizada del rendimiento.

Por tanto, el precio de la acción no depende del precio del capital industrial realmente activo, ya que no es un título de una parte del capital activo de la empresa, sino asignación sobre una parte del rendimiento y por eso depende en primer lugar, del volumen de beneficio y en segundo lugar de la tasa de interés dominante.

Así se podría definir a la acción, como un título de renta, un título de renta sobre la futura producción, una asignación sobre los rendimientos. Capitalizando estos rendimientos y constituyendo esa capitalización el precio de la acción, pareciendo existir un segundo capital en estos precios de acciones, lo cual es puramente ficticio. Entonces lo único que existe es capital industrial y beneficios, lo cual no imposibilita que este capital ficticio exista aritméticamente y se cite como “capital en acciones”. Es decir, el precio de una renta. Por lo tanto, la compra-venta de acciones no es ninguna transacción de capital, sino sólo la compra-venta de títulos de renta, y las variaciones de sus precios no dependen del capital industrial realmente activo, cuyo valor no representan pero si representa su rendimiento. Por lo tanto, el precio de las acciones no debe considerarse como parte alícuota del capital industrial, pudiendo asumir entonces, que la suma del “capital en acciones”, es decir la suma de los precios de los títulos de renta

capitalizados no necesariamente debe coincidir con el capital monetario transformado originalmente en capital industrial.

Hilferding (1973: 116) muestra la forma de circulación particular del capital ficticio, observándose lo siguiente: las acciones (A) se emiten, esto es, se venden por dinero (D). Este dinero se divide en dos partes; una (d_1) forma la ganancia del fundador, pertenece a los fundadores, por ejemplo al banco que ha emitido las acciones, y que sale de la circulación. La otra parte D_1 se transforma en capital productivo y describe la circulación del capital industrial ya conocida. Las acciones se han vendido; si deben volver a circular, es necesario para ello, dinero complementario D_2 como medio de circulación. Esta circulación $A-D_2-A$ tiene lugar en un mercado propio, la Bolsa. Resultando la siguiente circulación:



Una vez emitida, la acción ya no tiene nada que ver con la circulación real del capital real que representan.

Resumiendo, la formación de sociedad por acciones como consecuencia del crédito tiene los siguientes efectos: 1) expansión de la escala de producción que las empresas no podrían hacerlo, además las empresas que eran gubernamentales de vuelve sociales; 2) supresión del capital como propiedad privada dentro de los límites del modo de producción capitalista; 3) transformación del capitalista activo, en simple dirigente que administra el capital de otros, y el propietario del capital en simple capitalista monetario (Marx, citado por Hilferding, (1973: 117-118)¹¹.

¹¹ Marx concibe la formación de la sociedad por acciones como consecuencia del crédito e indica como efectos suyos:

Además, a estos tres efectos habría que agregar los que vendrían a ser los dividendos y la ganancia de fundador, y Hilferding (1973: 118) lo señala en este mismo capítulo.

En la fundación de una sociedad por acciones, el capital en acciones se calcula de tal forma que el beneficio de la empresa sea suficiente para repartir un dividendo que equivalga al interés sobre el capital prestado por cada propietario individual de acciones.

En condiciones prósperas el dividendo puede ser superior, y por tanto la cotización de las acciones también. Existen dos formas reaumentar el valor de cotización del capital en acciones. La primera se da cuando la empresa rinde más que el interés medio y se da la necesidad de un aumento de capital, este rendimiento superior se toma como base para la nueva capitalización y el capital

-
1. Expansión enorme de la escala de la producción y de empresas que serían imposibles para capitales individuales. Al mismo tiempo, semejantes empresas, que antes eran gubernamentales, se convierten en sociales.
 2. El capital, que en sí está basado en el modo de producción social y supone una concentración social de medios de producción (capital de individuos directamente asociados) en contraposición al capital privado, y sus empresas aparecen como sociales en oposición a las empresas privadas. Es la supresión del capital como propiedad privada dentro de los mismos límites del mismo modo de producción capitalista.
 3. Transformación del capitalista realmente activo en un simple director, administrador del capital extraño, y del propietario de capital en simple propietario, simple capitalista monetario. Incluso, cuando los dividendos que perciben incluyen el interés y la ganancia de empresario, esto es, el beneficio total (pues el sueldo del dirigente es, o debe ser, simple remuneración de un trabajo hábil en cierto modo, cuyo precio se regula en el mercado de trabajo como el de cualquier otro), este beneficio total sólo se percibe en la forma de interés, es decir como simple indemnización por la propiedad del capital que se separa ahora completamente de la función del capital en el proceso real de producción, del mismo que en la persona del dirigente esta función se separa de la propiedad del capital. El beneficio se presenta así (y no sólo una parte del mismo, el interés que encuentra su justificación en el beneficio del prestatario) como simple apropiación de plusvalía extraña, naciente de la transformación de los medios de producción en capital, es decir, de su enajenación frente a los productores reales, de su contraste como propiedad ajena frente a todos los individuos realmente activos en toda la producción, desde el dirigente hasta el último jornalero. En las sociedades por acciones la función está separada de la propiedad de capital, esto es, también el trabajo está separado enteramente de la propiedad en los medios de producción y en el trabajo adicional. Este resultado de la producción superior de la producción capitalista es un punto de transición necesario para la retransformación del capital en propiedad de los productores, pero no ya como propiedad privada de productores aislados, sino como propiedad suya en calidad de propiedad social asociada, inmediata. Por otro lado, es punto de transición para la transformación de todas las funciones del proceso de reproducción unidas hasta ahora con la propiedad del capital en simples funciones de los productores asociados, en funciones sociales (Marx, El Capital, Cap. XXVII: 562-563).

en acciones nominal se eleva más allá del capital activo. La segunda es cuando se incrementa el capital activo sin hacerlo en el capital en el de las acciones, es decir, que la ganancia en lugar de repartirse como dividendo, se invierta de forma parcial o completa en la explotación de la empresa. Significándose un aumento en el rendimiento futuro, aumentando a su vez el valor de cotización del capital en acciones.

Si no se realizara de esta manera, entonces habría variaciones en el valor de la cotización independientes de las variaciones en los rendimientos y en el incremento o disminución del capital realmente activo, como consecuencia de las variaciones de la tasa de interés. Es decir una tasa de interés descendente, aumentaría el valor de cotización del capital en acciones, y viceversa.

Originalmente el dividendo es igual al interés más una prima de riesgo, que puede en el transcurso de un tiempo ser mayor, menor o igual, ya que la compensación se da en la cotización de las acciones. Pudiendo inferir que el valor de cotización de capital en acciones será siempre mayor que el que actúa bajo condiciones normales, el capital que productor de beneficio medio.

Dado el rendimiento de la empresa y la tasa de interés, el valor de cotización del capital en acciones dependerá de las acciones emitidas.

Siendo el capital nominal en acciones tan grande que su cotización cae bajo el valor nominal, bajo la par, en la emisión entonces se habla de licuación, el cual es un medio técnico-financiero que permite adueñarse de la mayor parte de los fundadores sobre la ganancia de fundación.

Esta técnica incluye dos tipos de acciones las preferentes y las ordinarias. En las primeras es en donde se encuentra la mayor ganancia de fundador ya que son las a las primeras que se les paga los dividendos. Además de que recibe de las sociedades más sólidas intereses más elevados Las segundas, cuyo de valor de cotización es muy pequeño, su retribución es indeterminada, por lo que su rendimiento varía de forma extraordinaria, siendo la especulación una característica natural de funcionamiento, siendo además aprovechadas sus oscilaciones por grandes accionistas, que no les cuesta nada, para especulaciones sumamente lucrativas. Este método de financiamiento asegura el

beneficio extra que se espera mediante la fundación y el rendimiento de todos los progresos futuros y coyunturas favorables para los fundadores, es decir los propietarios de las acciones comunes. Mientras que para las preferentes la ganancia está fijada en un límite constante que no sobrepasa el interés.

Por tanto, para disponer de la sociedad por acciones se necesita la mitad del capital y no de la propiedad de todo el capital, lo cual duplica el poder de los grandes capitalistas. En la práctica, la cantidad de capital para el dominio de la sociedad por acciones es menor incluso, es decir un tercio o una cuarta, o incluso una menor parte del capital. El gran capital que domina una sociedad por acciones es de un empuje mayor cuando se trata de un sistema de sociedades dependientes unas de otras. Es decir, se asegura al menor capital posible el mayor capital ajeno posible.

La fuerte posesión de acciones otorga el poder de participar en la dirección de la sociedad. Es decir el accionista recibe beneficios e influye en la administración y aprovecha los conocimientos de los procesos de las empresas ya sea para transacciones especulativas o comerciales.

Formándose así una clase de representantes de capital ajeno concentrado (directores de banco), naciendo una unión personal, de un lado, entre las diferentes sociedades por acciones entre sí, y luego, entre éstas y los bancos, constituyéndose una asociación de intereses entre las distintas sociedades.

Así, entran en escena los bancos en donde los capitalistas individuales están concentrados, a cuyos se acude para formar la sociedad por acciones.

Las ventajas del crédito en una sociedad por acciones se traducen en mayor crédito bancario ya que existe la posibilidad de cubrir estos préstamos bancarios no sólo con los rendimientos corrientes, sino mediante el aumento de capital, mediante emisión de acciones u obligaciones, que le produce al banco la ganancia de fundador. También el banco puede invertir capital monetario en acciones. Por lo que el banco controla a esta sociedad por acciones para garantizar el justo empleo del crédito y de otro lado para asegurarle a éste las transacciones financieras productivas. Por lo que nace el interés del banco de vigilar a estas sociedades mediante su participación en sus consejos de

administración. Diferenciándose su papel de los representantes de la industria en los consejos de administración, ya que éstos últimos lo que buscan relaciones comerciales.

Estas uniones personales, que significan una acumulación de puestos en los consejos de administración en un pequeño número de grandes capitalistas, adquieren trascendencia en la medida en que se convierten en precursores o promotores de vínculos organizados y más íntimos entre sociedades que eran independientes entre sí.

Por tanto, las funciones de los bancos es la de sustituir el crédito comercial por el crédito bancario, intermediando el capital monetario haciéndolo llegar al capitalista industrial, proporcionan capital a la industria no prestándolo, sino transformando capital monetario en capital industrial y en ficticio, efectuando ellos mismos esta transformación.

Cuando más fuerte sea el poder de los bancos más perfectamente se realiza la reducción de dividendo al nivel de interés, más completamente recae en el banco la ganancia de fundador. Por el contrario, las empresas fuertes y sólidas conseguirán asegurar una parte de la ganancia de fundador para la propia empresa en los aumentos de capital. Entablándose una lucha por la distribución de la ganancia de fundador entre la sociedad por acciones y el banco, con lo cual el banco tendrá un motivo para asegurar el dominio sobre la empresa.

Así, el capitalista monetario recibe interés por prestar capital, el banco no recibe ese interés, sino que afluye la ganancia de empresario, pero no como ingreso anual, sino capitalizado como ganancia de fundador, es decir ganancia de empresario capitalizada.

Con la definición que da Hilferding de capital financiero, habría que establecer cinco puntos importantes que para mi entendimiento es fundamental destacar:

1. En primer lugar, Hilferding se refiere únicamente al capital financiero en las sociedades por acciones. Pudiendo afirmar que a lo que el llama capital financiero es precisamente a la fusión que existe entre el capital industrial y el capital bancario, en donde el capital bancario comienza a tomar una mayor

relevancia en la participación dentro del capital industrial, no solamente como intermediario del crédito, y en diversas actividades administrativas, sino también en la participación accionarial de las empresas, con lo cual se apodera cada vez más de las ganancias de fundación que se generan a partir de la emisión de acciones y títulos en los mercados financieros para el propio financiamiento de la empresa. Es aquí donde radica la importancia de los bancos, el carácter financiero lo determina no la dominación de la banca sobre la industria, sino la magnitud de los recursos, las fuentes de los mismos, los medios para captarlos y trasladarlos de unas áreas a otras, su destino específico, la naturaleza de los intermediarios y aun la importancia relativa de cada uno de ellos.

2. Por otro lado, habría que señalar cuál es el funcionamiento del capital ficticio en esta fusión de capital industrial y capital bancario, es decir el funcionamiento de las acciones y títulos diversos en los mercados financieros, cuyos rendimientos están determinados en función de la tasa de interés y cuya característica principal es especulativa.

3. Así también se vislumbra, un pequeño grupo oligárquico que se conforma en los consejos de administración de las empresas, en donde conviven no sólo los bancos, sino también otras empresas industriales. No obstante el papel de los bancos dentro de los consejos difiere del de las empresas, ya que las segundas buscan relaciones comerciales.

4. Se observa entonces una separación aparente entre el capital industrial que se utiliza dentro de la esfera de la producción y el capital ficticio que opera fuera de esta esfera, es decir en los mercados financieros, no significando que la una no tenga que ver con la otra, ya que es precisamente en la esfera de la producción en donde se genera la ganancia, de la cual se extrae el interés pagado a los diversos inversores. Es decir, los accionistas no son dueños de una parte del capital industrial, pero si son dueños de una parte de la ganancia que se genera en la esfera del capital industrial.

5. La expansión del capital financiero, es decir banco-empresa, resulta ser mucho más fácil y con el menor capital posible, ya que con una pequeña participación accionarial en el capital de diversas empresas pueden o no tener

injerencia dentro de los consejos de administración de las mismas con lo cual recibe beneficios e influye en la administración y aprovecha los conocimientos de los procesos de las empresas ya sea para transacciones especulativas o comerciales.

Así se puede incidir como desde Marx hasta Hilferding, ya contemplaban en sus estudios el análisis del capital financiero.

Este concepto ha sido analizado de forma más actual por otros economistas, de los cuales algunos adoptan parte de la totalidad del marco analista regulacionista. Subrayado cómo el cambio de régimen macroeconómico a finales de los años setenta restauró la primacía de la finanza: “régimen de acumulación con dominación financiera” (Chesnais, 1994), “capitalismo patrimonial” (Aglietta y Reberieux, 2004), “capitalismo accionario” (Philbon, 2001), “capitalismo de mercados financieros” (Morin, 2006). Los grupos industriales, cuya forma dominante son las sociedades transnacionales, son hoy grupos financiero-industriales. De hecho, la influencia del capital financiero (lo que la literatura anglosajona designa “financiarización”) concierne precisamente a las dimensiones económicas, sociales y ecológicas de la mundialización (Serfati, 2010).

1.4 Conclusiones

A partir de este análisis realizado acerca de las diferentes teorías ortodoxas que explican las determinantes de la IED, se puede concluir que no revelan de ninguna manera la expansión que han tenido los bancos y empresas españolas hacia otros países. Sobre todo por la forma en la cual lo están realizando.

Como ya se mencionó la ortodoxia explica los flujos de IED como simples factores de producción que se movilizan de un lugar a otro, sin contemplar las relaciones sociales que surgen de estos procesos, no sólo entre las empresas que se internacionalizan, sino también entre los países que permiten la salida e ingreso de esta inversión.

El papel del capital financiero tampoco está considerando dentro de esta línea de autores, por lo que tampoco se proponen a estas teorías válidas para

esclarecer cuál es la relación directa que existe entre los bancos y empresas españolas, objeto de estudio de esta investigación.

Por otro lado, al realizar el análisis del capital financiero a partir de Marx y Hilferding, se puede observar, como ellos si dan una explicación real del funcionamiento del capital financiero dentro de las empresas. Por lo que, se logra comprender cuál es el papel que tienen los bancos dentro de los procesos de expansión de las ETN's, sobre todo el caso de los bancos y empresas españolas objeto de este análisis.

Así también en la segunda línea de autores heterodoxos, que se refieren a la internacionalización del capital financiero, se puede afirmar que el proceso de internacionalización de las ETN's y de los bancos transnacionales, se da a partir de una reestructuración de los gobiernos, así como de la instituciones y como consecuencia de la ruptura del Bretton Woods que, a su vez, con el gran desarrollo de los mercados financieros internacionales, trae como consecuencia la expansión de los grandes conglomerados financieros. Este despliegue internacional se da a partir de necesidades de valorización del capital, y se motiva mediante dos fases, lo cual incluye dos movimientos de capital. El primer movimiento tiene como característica la internacionalización, en donde las grandes empresas van a obtener grandes ganancias. En el segundo movimiento tienen un gran peso las fusiones en donde las entidades financieras tienen una gran participación mediante la centralización de capitales y la valorización de algunos otros.

CAPÍTULO 2

La Inversión Extranjera Directa (IED) española en América Latina

2.1 Introducción

Después de haber tratado de manera general algunas propuestas teóricas ortodoxas y heterodoxas acerca del papel de la IED, así como de la importancia que ocupa el capital financiero en los procesos de internacionalización de las empresas hacia otros países, en este segundo capítulo se tratará de manera particular las propuestas teóricas que plantean la IED española hacia América Latina.

Por tanto, se responderá en este capítulo a las siguientes preguntas investigación: ¿por qué los bancos y empresas españolas deciden internacionalizarse?, ¿cuáles son las principales determinantes que han permitido el ingreso de las empresas transnacionales españolas en América Latina?

Así, en este capítulo se analizan algunas teorías que explican la IED española en América Latina, así como la tipificación y los efectos que ésta tiene sobre las economías latinoamericanas. Incluyendo además las relaciones de

política exterior que han tenido España y América Latina, que han propiciado el entramado de intereses económicos que las empresas españolas han logrado mantener no sólo con la región latinoamericana, sino también con el propio Estados Unidos y muy recientemente el caso de China.

2.2 Aproximaciones teóricas del por qué de la IED española en América Latina.

Desde la colonización, no se había percibido una oleada de IED española en la región tan relevante como la que se está viviendo a nuestros días. Pueden distinguirse tres etapas en el papel de España como inversora en América Latina desde los lejanos años de finales de la dictadura hasta la actualidad. La primera empieza a finales de los años 60, cuando España se comienza a abrir al mundo y dura hasta principio de los años ochenta cuando Latinoamérica se ve inmersa en la crisis de la deuda. El flujo de inversiones en esta etapa adquiere importancia a partir de 1974. Se caracteriza por ser la región latinoamericana su principal destino y se concentra en el sector industrial, seguido del sector financiero, la pesca y la construcción (Casas, 2001).

La década perdida latinoamericana de los años ochenta marca un segundo momento. Las inversiones españolas disminuyen sustancialmente en parte por la crisis que azotaba a todo el Hemisferio Sur, y en parte porque España se integra a la Comunidad Europea en 1986 y consecuentemente vuelca todos sus esfuerzos, entre ellos los inversores, en los países de la Europa Occidental (Casas, 2001).

En los años noventa y entrando al siglo XXI, los cambios estructurales se intensificaron y la economía de España se ha transformado en exportadora neta de capital. Las empresas del país, hasta entonces inversionistas marginales en el ámbito internacional —interesadas fundamentalmente en algunas actividades manufactureras poco sofisticadas (alimentos y metalmecánica) — han adquirido una importancia creciente, en particular en el área de los servicios. Así, mientras algunas de las empresas transnacionales más importantes del mundo procuraban incrementar su eficiencia mediante inversiones en España, las empresas españolas buscaban acceso a los mercados de América Latina con vistas a

acrecentar su tamaño y poder competir en mejores condiciones con las compañías líderes en mercados internacionales crecientemente globalizados. Estas empresas españolas que deciden internacionalizarse hacia AL son empresas que fueron privatizadas en su propio país.

Así, la última fase comienza en los años noventa y llega hasta la actualidad. A principio de esa década, España ya se sentía más cómoda y consolidada en Europa y las inversiones hacia los países europeos empiezan a decrecer. Al mismo tiempo aumentan los flujos de inversiones hacia América Latina hasta que, finalmente, en 1994, ésta se convierte en el principal destino de las inversiones españolas, situación que perdura hasta nuestros días (Casas 2001).

Por otro lado, este autor también menciona que:

“A pesar de todo lo dicho, es importante destacar que las inversiones españolas en América Latina no parecen responder a ninguna estrategia regional previa. De hecho las empresas han buscado la presencia en los mercados individuales más que aprovechar las ventajas de los esquemas subregionales de integración. La estrategia latinoamericana se ha ido formando al mismo tiempo que las empresas han ido encontrando oportunidades de inversión y se han ido consolidando en el mercado (Casas, 2001)”.

Esta afirmación aunque muy equilibrada, me parece no es muy cierta, ya que si esta tuviera una validez absoluta, entonces por qué no invertir en otros mercados que no fueran los latinoamericanos que también se encontraban en procesos de apertura. Además es bien conocido que los procesos de liberalización y privatización en la región latinoamericana no se han dado de la misma manera en todos los países. La entrada individual por las empresas y bancos españoles ha sido hasta cierto punto una estrategia de ingreso para encontrar un fortalecimiento importante y poder ingresar hacia otros mercados dentro de la región. Lo que si resulta cierto es que los procesos de regionalización de América Latina se han dado a la par y no han sido la principal determinante de la inversión

española, pero pienso que si han influido de forma positiva en la inversión que ha ingresado.

Por otro lado, existen diversos estudios acerca de cuáles han sido las razones por las que los conglomerados financieros españoles han decidido invertir en América Latina. Algunos estudios sobre las razones por las que se han internacionalizado las empresas y banca españolas se han encontrado en autores como Calderón y Casilda (1999 y 2000), Sánchez (2001) y Ferreiro y Rodríguez (2004), los cuales señalan que las crisis financieras sufridas durante las décadas de los setenta-ochenta y los noventa, el ingreso de este país a la Comunidad Económica Europea (CCE) a mediados de la década de los ochenta y la creación del Mercado Único Europeo (MUE) en 1993, que da como resultado la consolidación económica de España (Ruesga y Bichara, 1999), motivaron a que las grandes empresas y los bancos españoles buscaran la internacionalización de sus actividades hacia otras regiones.

Estas afirmaciones resultan más acertadas al describir que efectivamente son estas transformaciones las que van a impulsar a que los bancos y empresas españolas decidan invertir en otras regiones y de forma particular en América Latina.

Por otro lado, sobre las determinantes de IED española en América Latina se puede mencionar a Casilda (2005), el cual basa su análisis en el “Paradigma (OLI)¹²” de Dunning (1988):

1. Las empresas españolas internacionalizadas hacia América Latina poseían una larga experiencia y un profundo know-how en el mercado interno que podían explotar en terceros países exitosamente.
2. La ventaja de localización en estos mercados responde a la necesidad de diversificar geográficamente sus negocios en un mercado tan natural como el latinoamericano, favorecido por factores tan determinantes como el idioma y un mercado potencial.

¹² Paradigma ecléctico de la producción internacional.

3. Las empresas españolas querían explotar sus negocios conservando la propiedad de los mismos, controlando en general la mayoría del capital, y esto se podía hacer en América Latina.

Asimismo al realizarle una entrevista al Dr. Ramón Casilda el día 19 de mayo de 2011, comenta los siguientes puntos.

En primer lugar él menciona que los bancos y empresas españolas no han ido juntos en sus procesos de expansión, y que por tanto, no hay interés y tampoco complicidad en ambos. Ramón Casilda también menciona que no ha habido efecto de arrastre entre las grandes empresas, sólo entre los que resultan sus proveedores

Dentro de los factores decisivos para este proceso de internacionalización de los bancos y empresas españolas hacia AL, menciona: 1) la proximidad cultural y el factor lingüístico, considerándolo un activo impagable e intangible, y 2) reformas financieras impulsadas por el Consenso de Washington, en las cuales considera además que los españoles no tuvieron participación, pero que si afectaron de forma definitiva las decisiones de expansión. Así también, al inicio se observó que AL era por sí sola una región, hasta que los bancos y empresas estuvieron ahí se advirtió que entre los países latinoamericanos había diversas diferencias entre unos y otros.

Para Ramón Casilda, la inversión más intensiva en capital ha sido la que se ha realizado en los utilities, servicios financieros y telefonía, mientras que la realizada en el sector textil y la hotelería han sido de menor importancia. Asimismo, la estrategia que seguirán los bancos y empresas españolas será la compra estratégica de ciertos activos, así como alianzas estratégicas y van a triangulizar operaciones entre España, China y AL.

Reafirma que no existen apuestas comunes entre las empresas y bancos españolas, y que es hasta tiempos recientes que están compartiendo factores institucionales, ética, valores e información. Finaliza comentando que, para que las empresas españolas se puedan percibir como se a las empresas inglesas, francesas o alemanas, falta un atributo importante que es el construir la marca

país, ya que la marca empresa ya se ha construido, y que para eso se necesita una mayor colaboración público-privada en España.

Este autor sigue recurriendo a la teoría ortodoxa para explicar los procesos de expansión de los bancos y empresas españolas. Desconoce además la relación que existe entre los bancos y empresas españolas, así como las relaciones existentes entre las mismas compañías españolas, sobre todo del sector energético cuando afirma que las empresas siguen estrategias individuales en sus procesos de expansión.

Otros autores como Durán (1996), sostiene que la empresa española para mantener o mejorar su ventaja comparativa, ante un entorno cambiante y complejo, hace frente a la competencia extranjera en su mercado doméstico, a través de dos vertientes. La primera se da a partir del proceso de construcción europeo y la fuerte competencia internacional configurada en los procesos de regionalización de la economía mundial, adoptándose en este primer contexto estrategias defensivas que se manifiestan a través de alianzas de cooperación con otras empresas y de presencia físicas en el exterior vía IED. Sin embargo, existe una segunda vía, en donde destaca un entorno de desregulación y privatizaciones y una mejora significativa del clima hacia la inversión extranjera que representan razones suficientes para transnacionalizar la ventaja competitiva doméstica, estas estrategias las denomina ofensivas, en las que prima el sentido de expansión.

Por otro lado, en entrevista realizada al mismo Juan José Durán el día 7 de marzo de 2011 en su despacho en la Universidad Autónoma de Madrid. Durán comenta que las empresas y bancos españoles se internacionalizan ante los procesos de europeización, modifican su mentalidad y ante un contexto de sobrevivencia, debido a la competencia que se generaría por el ingreso de España a la Comunidad Económica Europea y el posterior ingreso a la Unión Europea. Además, escogen América Latina debido a los procesos de privatización que se estaban generando. Comenta que la privatización no sólo se da en AL sino también en España. Y que por tanto, el ingreso de empresas y bancos españoles no es exclusivo de nuestra región sino también de Europa y de España.

Él explica que seguramente si hay una relación entre los bancos y empresas españolas. Pero no lo expuso y concretó con certeza. Pero lo que sí es un hecho es que hay un efecto de arrastre entre las empresas que se internacionalizan. Comenta que las estrategias que utilizan para ingresar están condicionadas por el sector de actividad.

También comentó que ante un contexto de privatización y liberalización en América Latina y aprovechando las ventajas que ellos tienen en cuanto a capital, tecnología y capacidad empresarial decidieron que era propicio el momento para invertir en la región latinoamericana y que, además ésta siempre ha siempre la mejor apuesta, ya que en Europa es más complicado por las políticas y la regulación existente.

La visión de este investigador me pareció hasta cierto punto vaga con respecto a América Latina. Conoce a la perfección lo que sucede con las empresas y bancos españoles, la forma en la que están funcionando, así como la expansión que están teniendo hacia otros países. Está muy presente el discurso de la teoría ortodoxa, en donde los países desarrollados nos proporcionan tecnología que nosotros no tenemos. Ventajas competitivas y ventajas comparativas, no hay más. Sólo aplicar una explicación total y absoluta para la IED.

Sin embargo, no importa la percepción que yo tenga o la que él tenga. Los datos estadísticos dicen más cosas. No hay competencia ni en México y tampoco en España. La diferencia es que acá dominan ellos y en nuestro país también.

Otros autores como, Ferreiro et. al. (2007) mencionan que a diferencia de las inversiones de otros países como Estados Unidos y Japón, las inversiones españolas no son buscadoras de eficiencia (menores costos), como es el caso de la maquila, sino buscadoras de mercado, donde los mercados son los nacionales de los países en donde se invierte (por ejemplo los servicios financieros).

Autores como Alonso (1999) menciona cinco puntos que han propiciado el ingreso de IED española en A.L.:

1. Ajuste de los equilibrios macroeconómicos: control sobre la inflación, sobre el déficit público y sobre el tipo de cambio.

2. Eficacia de los procesos de apertura comercial y financiera puestos en marcha en la región.
3. Procesos de liberalización y desregulación vividos en ciertos mercados, anteriormente protegidos o regulados por el sector público.
4. Constitución de procesos de privatización de empresas públicas que acometieron diversos gobiernos de la región.
5. Los procesos de integración subregional en curso (TLC y Mercosur).

Este autor agrega también que el mercado latinoamericano representa para el empresario español un entorno más conocido y próximo. Como señalaron con los autores de la escuela de Uppsala, siendo este factor de enorme importancia en la determinación de los primeros pasos del proceso de internacionalización de una empresa: *“Lo que busca España en América Latina no es un respaldo internacional a su alcance (como en el pasado), sino un ámbito sobre el que proyectar sus intereses económicos y políticos, desde su condición de país comunitario (Alonso, 1999: 171)”*. No obstante, yo creo que además de esta proyección, también demanda un respaldo internacional y económico, ya que es precisamente de la región de donde se obtienen grandes beneficios.

Por otro lado, existe también la opinión de personas que se encuentran en relación más directa con las empresas, como es el caso de:

Juan Perea (1998), consejero delegado de Telefónica Internacional, en una publicación habla acerca del desarrollo internacional del Grupo Telefónica, afirmando que la estrategia internacional de esta empresa ha tenido como prioridad el posicionamiento en terceros mercados, eligiendo a Iberoamérica como zona de expansión natural, dado los fuertes vínculos culturales y económicos existentes entre España y esos países.

También menciona que, es precisamente con la aplicación de políticas ortodoxas, tendientes a reducir la intervención del Estado, así como los procesos de privatización y desregulación de sectores clave lo que ha hecho posible la apertura de las economías locales a intercambios comerciales externos e inversiones productivas. Asimismo, el otro factor que ha influido positivamente en la consolidación del nuevo modelo de desarrollo iberoamericano ha sido la

articulación y desarrollo de plataformas de integración económica suprarregional (Mercosur, Pacto Andino, Mercado Común Centroamericano y Tratado de Libre Comercio).

Además destaca lo siguiente:

“En su proceso de internacionalización, el Grupo Telefónica ha contado con el apoyo, como socios locales, de relevantes grupos empresariales, que han fortalecido la posición competitiva de los operadores participados gracias a sus conocimiento de las realidades económicas y sociopolíticas de los diferentes países de la región. De este modo, Telefónica ha compartido con sus socios la gestión de las empresas participadas construyendo relaciones mutuamente beneficiosas que refuerzan la posición de cada operador en sus respectivos mercados” (Perera, 1998: 104).

Matías Rodríguez (1999), *vicepresidente segundo* de Banco Santander en una publicación que hace referencia a la expansión de la banca española en Iberoamérica afirma que la presencia de la banca extranjera en Iberoamérica, es gracias a que se han dado las siguientes condiciones en la región:

- 1) Macroeconómicas: La apertura al comercio internacional, la disciplina fiscal y la privatización.
- 2) Bajo nivel relativo de bancarización.
- 3) Nuevas oportunidades de beneficio, es decir, la privatización de las empresas públicas, las reformas de los sistemas de pensiones y el financiamiento de los déficits presupuestarios a través de la emisión de deuda pública.
- 4) Elevados márgenes de intermediación, incluso más altos que en los países industrializados, como los países asiáticos o del este y centro de Europa.
- 5) Posibilidades de reducir los costos operativos y aumentar una rentabilidad que ya es comparativamente elevada.
- 6) Reglas del juego más claras: mejora en la supervisión y regulación bancaria. Sobre todo en lo referente al ratio de capital sobre activos.

Así también menciona que las tres razones que han incitado a la banca internacional a tomar posiciones en Iberoamérica son:

- a) La maduración del negocio financiero en los países industrializados, tanto en lo que se refiere al mercado en sí mismo como a las técnicas de gestión.
- b) Las menores oportunidades de crecimiento rentable que ofrecen, consecuentemente, los mercados financieros desarrollados.
- c) La necesidad de diversificación de riesgos que acompañan siempre el negocio bancario del negocio.

Por otro lado, Ángel Vilariño, consultor de Telefónica, en una entrevista realizada el día 11 de mayo de 2011 en la Universidad Complutense de Madrid, divide los procesos de internacionalización de los bancos y empresas españolas en dos: por un lado los bancos que se encontraban fuertemente capitalizados y con el ingreso de España a la Unión Europea corrían el riesgo de ser comprados por otros. Además, no podían adquirir en Europa otros bancos porque les resultaba más caro. Y por otro lado, en América Latina y en México las instituciones bancarias se encontraban en crisis y se podían adquirir con garantías muy altas. Aunado a estos factores también se contempló un mercado potencial que no se encontraba bancarizado y la cercanía con Estados Unidos también que les daba un nicho de mercado importante con los inmigrantes en este país, por el negocio en los envíos de remesas.

La compra de dichos bancos se realizó emitiendo acciones, ya que no sólo bastaba con el financiamiento con deuda. Además los inversionistas invertían en la Bolsa de Madrid debido a que era la conexión con América, ya que así lograban diversificar su riesgo al invertir en otros países, sin embargo, esta no era la razón principal por la cual invertían en AL.

Por otro lado con respecto a México, menciona que las razones últimas de su entrada en nuestro país no son fáciles de identificar, dado que los motivos concretos que mueven a los empresarios, más allá del genérico de la obtención de beneficios, son muy diversas y difíciles de identificar.

Vilariño se refiere a Telefónica específicamente y comenta que esta empresa era y sigue siendo un monopolio en España, ya que ésta es la que

permite que empresas competidoras puedan o no ingresar al mercado de la telefonía. En AL y México para esta empresa ha sido una gran oportunidad de crecimiento, con circunstancias favorables para financiarse en el mercado español. Además por su gran tamaño, Telefónica podía obtener enormes beneficios y grandes dividendos bajo un escenario de tasa de interés bajas. Así también los procesos de privatización que se han llevado a cabo

Menciona que existe un efecto de arrastre e imitación entre las empresas españolas que a veces incluso da lugar a comportamientos no óptimos y mucho menos rentables para las mismas. Además comenta que existe un componente emocional que puede dar lugar a decisiones que no se dan en un momento normal. Además de que las fusiones y adquisiciones que se dan en condiciones desventajosas en donde las empresas adquiridas son bajo precios menores a los que se comprarían en condiciones normales.

Para él no existe modelo banco-empresa española, las grandes empresas se financian con bancos diferentes e incluso con bancos no españoles. Por lo que no hay vinculación ni obligación. La relación existente entre ambos es sólo comercial. Las empresas resultan ser muy grandes y con gran poder de negociación, por lo que exigen primas de riesgo menores y eso afecta la rentabilidad de los bancos. Por lo que la banca española únicamente se dedica a llevar préstamos sindicados y a intermediar operaciones de crédito. Además, tampoco les conviene llevar a cabo las operaciones dentro de la empresa debido a que a veces esas operaciones no les resultan tan rentables.

Es decir, que no existe tal análisis de las ventajas comparativas y competitivas como lo afirman algunos estudiosos de la IED española en América Latina. El principal móvil de esta inversión como lo menciona Vilariño es la obtención de beneficios, aprovechando las condiciones políticas y económicas que se estaban generando en la región como los procesos de privatización y desregulación, además de tener una larga historia cultural ambos países. Así también, de forma específica, se desconocen de forma específica las razones de porque prefieren México u otro país de Latinoamérica.

Con respecto al modelo banca-empresa española, creo que si se equivoca, ya que de acuerdo a la evidencia empírica que he podido trabajar, si existe una relación cercana entre los bancos y las empresas españolas. La participación accionarial existente entre ambos ha sido evidente. Y a pesar de se ha ido modificado, no han dejado de tener una relación cercana. Aunque las empresas tengan un gran poder de negociación para poder exigir menores costos a los bancos, éstos también tienen suficiente poder en los mercados financieros como para poder ofrecer financiamientos convenientes a las empresas. Es innegable que existe un sentido nacionalista también en estas grandes empresas y bancos, Lo cual hace aún más evidente esta relación que aunque no mayoritaria si es decisiva.

Ante la crisis financiera internacional, Vilariño menciona que las empresas y bancos españolas no dejarán la región, porque además siguen manteniendo grandes rentabilidades que están soportando a estos bancos españoles. Y que además el costo de aprendizaje lo han pagado ya en AL, por tanto se quedarán en la misma, pero si están viendo opciones de expansión hacia el Sudeste Asiático, en donde el mercado es totalmente diferente al latinoamericano.

De manera específica, se realizaron algunas entrevistas a directivos de empresas y bancos para que se pudiera obtener información más directa del funcionamiento de estos conglomerados españoles. Fue el caso de Iberdrola y BBVA.

En la entrevista realizada a Juan Romero Izquierdo, Director de Desarrollo Corporativo de Iberdrola, el día 24 de mayo de 2011, en las oficinas de la empresa menciona que las razones por las que la empresa Iberdrola decidió invertir en A.L. y en México y Brasil específicamente fueron: 1) El mercado español energético español ya estaba saturado, 2) Diversificación geográfica.

Las determinantes de que dicha inversión se realizara en AL fue: 1) antecedentes culturales y lingüísticos y 2) licitaciones y privatizaciones.

Además explica que al mismo tiempo de ingreso de Iberdrola se dio el ingreso de Unión Fenosa y Endesa, no obstante menciona que las participaciones de éstas son menores, ya que la primera se centró en mercados más pequeños y

la segunda en Chile. Comenta que no existe un proceso de arrastre entre ellas, que más bien se reparten el mercado latinoamericano. Además comenta que sus inversiones tienen la característica de ser puramente rentables, es decir que si invierten en un país y les va bien lo siguen haciendo y sino, simplemente modifican sus inversiones.

En entrevista con Vicente Rodero, Director General de América del Sur de BBVA, el día 26 de mayo de 2011 y se obtuvieron las siguientes impresiones importantes.

En primer lugar, él comenta que las principales razones por las cuales BBVA decidió invertir en AL:

Razones de BBVA: 1) diversificación sus fuentes de ingreso, 2) experiencia y talento acumulado en el proceso de desarrollo del sector financiero en España, ya que habían concentrado bancos pequeños de los cuales habían acumulado, 3) fortalezas de los balances de capital y resultados.

Porqué hacia AL: 1) razones culturales y lingüísticas, 2) liberalización de los mercados financieros.

El factor tecnológico es importante, pero no es una determinante, se necesitan recursos financieros para adaptarse a las nuevas condiciones tecnológicas.

Así también comenta que al principio de su internacionalización cometieron diversos errores, ya que no se habían percatado del tipo de diferencias que existía entre los países latinoamericanos. Tuvieron que relacionarse con las personas para poder conocer el negocio bancario y después adaptarse a las condiciones de mercado.

Otros autores como Durán y Sánchez (1981), mencionan que desde mediados de la década de los setenta las inversiones españolas en el exterior comenzaron a adquirir mayor importancia, con una tendencia a concentrarse básicamente en América Latina, la Comunidad Económica Europea (CEE) y los Estados Unidos. En los países industrializados, la finalidad de las inversiones era desarrollar redes comerciales para ampliar mercados y expandir las exportaciones; en el caso de las instituciones financieras, se buscaba ganar

posiciones en los principales mercados internacionales (Arahuetes, 1998). Durante la década de 1980, primero como resultado de la crisis de la deuda externa y luego con el ingreso de España a la UE en 1986, las inversiones de ese origen perdieron importancia relativa en América Latina. Durante esos años, los países de la UE fueron el destino prioritario, básicamente como resultado del proceso de integración en curso en Europa. Asimismo, gran parte del esfuerzo de internacionalización de las firmas españolas se concentró en las actividades financieras y comerciales (Molero y Buesa, 1992). Esta tendencia alcanzó su punto máximo en 1991; posteriormente las inversiones españolas en la UE comenzaron a reducirse como resultado, entre otros factores, de la desaceleración del crecimiento en esa área. Actualmente, los esfuerzos de la empresa española por expandirse en Europa se circunscriben a los países limítrofes (Portugal y Francia) y a las actividades financieras en los Países Bajos. A partir de 1994, el interés de los inversionistas españoles se ha concentrado sin contrapesos en América Latina y el Caribe (Cepal, 1999).

Durante la década de 1990, los dos focos centrales de las empresas españolas en América Latina han sido (Cepal, 1999):

- El Mercado Común del Sur (Mercosur) y Chile, en el Cono Sur. Durante una primera etapa se registraron importantes inversiones en Argentina y Chile, tanto con el objeto de acceder a estos mercados como de proyectarse con miras a una futura expansión al resto del Mercosur, principalmente hacia Brasil. A finales de 1997 y más plenamente en el curso de 1998, las empresas y bancos españoles comenzaron a incrementar su presencia en Brasil, el mayor mercado de la región.

- Comunidad Andina, principalmente Perú, Colombia y Venezuela. En este segundo caso, los intereses han sido diferentes, ya que se ha buscado más bien tener presencia en mercados individuales que aprovechar las ventajas de los esquemas subregionales de integración.

A continuación se muestran dos cuadros con las principales inversiones de España en el extranjero durante el periodo de 1993-2009. Se puede observar que las mayores regiones y países en donde ha invertido España son algunos países de la Unión Europea (246,968.26 millones) de euros, es decir 51.25% de total

acumulado; América Latina (129,008.18 millones de euros) con un 26.77% y Estados Unidos (3,492.72 millones de euros) con el 9.99% del total en ese orden respectivamente. Cabe hacer la aclaración que dentro de los países del UE son cinco los países que concentran el mayor ingreso de IED (Alemania, Francia, Países Bajos, Portugal y Reino Unido); mientras que en AL se concentra básicamente en cuatro países (Argentina, Brasil, Chile y México). Haciendo una división de este periodo en dos: 1993-1999 y 2000-2009, y analizando las sumas acumuladas, así como los flujos promedio anuales, se puede afirmar que canalizó más de su IED en el segundo subperiodo hacia estos tres focos receptores (ver cuadro no. 2.1 y cuadro no. 2.2).

Cuadro No. 2.1

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR: 1993-2009											
MILLONES DE EUROS											
									Suma		
	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Promedio	
									2000-2009	2000-2009	
UE15	12,215.26	13,831.89	10,222.42	27,365.29	14,795.81	46,683.29	66,549.91	15,204.25	6,056.19	227,311.77	22,731.18
ALEMANIA	1,356.18	6,805.11	855.49	1,051.11	396.38	869.15	2,942.78	242.68	76.04	16,378.80	1,637.88
FRANCIA	1,909.28	565.89	702.64	3,072.44	5,770.87	5,201.95	2,909.50	1,057.36	457.34	22,492.90	2,249.29
PAISES BAJOS	2,630.02	3,481.38	418.74	3,718.42	1,626.70	2,038.43	22,679.47	3,905.87	307.91	48,306.92	4,830.69
PORTUGAL	3,499.17	1,377.38	1,883.23	2,141.74	1,573.41	2,107.67	840.40	1,160.08	429.54	15,886.49	1,588.65
REINO UNIDO	1,343.19	575.07	3,673.47	14,234.26	3,401.18	31,753.78	30,022.28	5,042.72	2,902.52	93,577.07	9,357.71
Suma 5 países seleccionados										196,642.19	
LATINOAMERICA	25,326.68	6,266.41	4,810.87	6,651.66	5,024.40	3,171.02	8,064.82	6,950.76	2,173.48	77,663.54	7,766.35
ARGENTINA	3,328.49	692.63	466.41	222.99	2,162.37	561.01	486.87	529.38	108.13	10,714.01	1,071.40
BRASIL	14,204.97	2,259.20	803.50	711.18	1,178.95	1,368.26	3,057.93	1,417.54	1,005.65	27,692.91	2,769.29
CHILE	944.31	431.84	1,959.60	703.55	532.76	144.91	180.98	142.23	65.14	6,097.70	609.77
MEXICO	3,971.87	1,513.82	892.44	3,984.23	876.08	696.61	3,584.98	3,453.52	475.08	21,630.68	2,163.07
COLOMBIA	554.84	139.49	118.19	273.54	12.21	35.23	162.89	371.54	33.64	1,948.34	194.83
PERU	779.18	199.40	20.29	15.74	17.66	4.24	109.94	624.69	40.82	2,259.48	225.95
VENEZUELA	110.52	37.52	24.18	169.78	31.43	102.51	80.67	1.31	24.74	1,734.43	173.44
PANAMA	127.29	3.06	12.77	247.22	3.68	21.86	12.33	16.49	78.46	548.73	54.87
REPUBLICA DOMINICANA	21.45	23.04	400.91	191.89	130.76	69.59	82.16	31.49	3.61	1,022.87	102.29
URUGUAY	307.70	564.30	74.63	85.92	60.13	18.26	147.99	228.49	14.13	1,654.98	165.50
Suma 10 países seleccionados										75,304.13	
RESTO AMERICA	536.16	247.49	347.33	369.91	33.44	246.30	138.11	32.64	10.23	2,250.48	225.05
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	7,409.28	1,651.69	1,671.70	996.79	1,985.45	6,402.15	9,905.80	7,831.03	5,037.14	44,665.29	4,466.53
PARAISOS FISCALES	952.70	266.49	449.43	619.34	80.45	345.18	230.00	995.06	208.25	4,500.42	450.04
AFRICA	117.92	681.01	1,750.92	84.82	640.98	845.50	404.55	762.61	182.84	5,531.58	553.16
ASIA Y OCEANIA	274.62	1,393.18	123.76	194.01	165.91	293.24	1,720.60	1,283.08	282.54	5,844.67	584.47
TODOS LOS PAÍSES	49,692.57	25,993.83	19,712.49	37,461.21	30,662.21	60,539.19	97,206.35	35,021.00	15,654.32	398,949.94	39,894.99

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN DATOS OBTENIDOS DE DATAINVE.

Cuadro No. 2.2

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR: 1993-2009
MILLONES DE EUROS

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Suma		Promedio	
							acumulada	acumulada		
	1999	1993-2009	1993-1999	1993-1999						
UE15	1,077.79	1,233.37	2,317.56	1,140.50	2,594.98	3,483.06	7,809.24	246,968.26	19,656.49	2,808.07
ALEMANIA	45.86	18.10	227.31	107.41	183.28	357.57	1,418.83	18,737.16	2,358.36	336.91
FRANCIA	122.34	165.66	332.79	119.47	119.11	187.30	921.73	24,461.30	1,968.40	281.20
PAISES BAJOS	233.55	250.95	240.04	207.21	1,209.20	969.64	3,064.83	54,482.34	6,175.42	882.20
PORTUGAL	464.54	397.29	1,352.61	499.42	754.77	768.39	794.14	20,917.63	5,031.14	718.73
REINO UNIDO	22.49	22.82	43.47	89.23	229.59	587.49	245.27	94,817.44	1,240.36	177.19
Suma 5 países seleccionados								213,415.87	16,773.68	
LATINOAMERICA	365.91	2,519.88	783.56	2,754.19	6,060.00	7,863.02	30,998.09	129,008.18	51,344.64	7,334.95
ARGENTINA	122.42	581.15	229.09	1,179.47	2,547.28	1,185.19	15,706.30	32,264.91	21,550.90	3,078.70
BRASIL	43.42	26.71	56.17	550.55	961.71	4,470.75	7,829.09	41,631.31	13,938.40	1,991.20
CHILE	109.43	14.65	46.39	336.35	361.98	436.86	4,491.87	11,895.24	5,797.53	828.22
MEXICO	38.71	77.24	149.46	67.12	222.10	421.53	1,265.81	23,872.66	2,241.98	320.28
COLOMBIA	5.58	18.11	26.99	47.44	1,271.38	403.27	550.50	4,271.60	2,323.26	331.89
PERU	0.07	1,694.64	95.67	219.58	73.63	61.11	195.10	4,599.28	2,339.80	334.26
VENEZUELA	15.36	2.62	6.62	105.33	347.03	391.49	66.19	2,669.06	934.63	133.52
PANAMA	22.17	58.19	165.20	169.38	98.46	243.08	162.67	1,467.89	919.15	131.31
REPUBLICA DOMINICANA	0.04	0.30	3.69	3.23	3.62	6.15	164.07	1,203.96	181.09	25.87
URUGUAY	3.54	4.95	1.93	44.25	48.81	12.63	44.71	1,815.80	160.83	22.98
Suma 10 países seleccionados								125,691.71	50,387.58	
RESTO AMERICA	146.80	110.27	1,073.75	245.35	169.30	453.92	1,331.41	5,781.27	3,530.79	504.40
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	140.89	212.03	301.80	478.87	510.38	1,253.95	594.81	48,158.02	3,492.72	498.96
PARAISOS FISCALES	206.77	237.69	1,320.52	456.78	337.82	795.59	1,582.53	9,438.13	4,937.71	705.39
AFRICA	70.96	11.92	37.23	38.30	32.23	179.72	234.42	6,136.36	604.78	86.40
ASIA Y OCEANIA	7.65	22.64	58.73	22.49	38.14	47.29	319.08	6,360.69	516.02	73.72
TODOS LOS PAÍSES	1,879.12	4,236.35	5,991.28	4,775.90	9,504.15	13,753.18	42,845.55	481,935.47	82,985.53	11,855.08

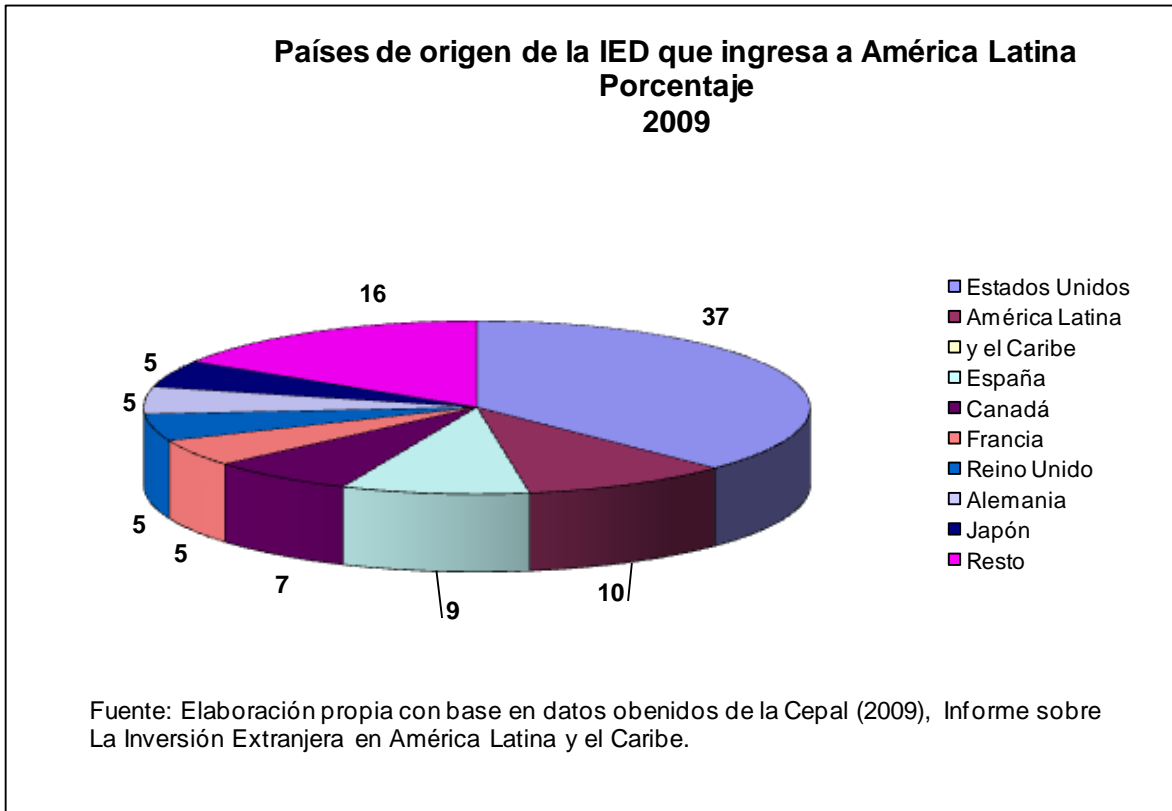
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN DATOS OBTENIDOS DE DATAINVE.

Además, cerca del 50% de las inversiones realizadas por empresas españolas en América Latina adopta la forma de sociedades de cartera —las llamadas sociedades holding. Las nuevas exigencias y oportunidades que presentaba el mercado internacional permitieron a dichas empresas organizar sus operaciones en el exterior a través de estas sociedades, básicamente para obtener beneficios tributarios. En una segunda etapa, los recursos destinados a estas sociedades se están reorientando hacia proyectos de inversión en otros sectores, que constituyen su verdadero destino final (Cepal, 1999: 42).

En la actualidad, como ha sido tradicional, las empresas españolas tienden a invertir en el sector correspondiente a su actividad principal, por lo que las divergencias entre los sectores de origen y destino se localizan en las sociedades de cartera. En América Latina, la gran mayoría de las inversiones españolas en estas sociedades procede de empresas que operan en los sectores de transporte, telecomunicaciones, energía (electricidad, gas y agua) y servicios financieros; luego vienen, en menor medida, las dedicadas a la extracción de petróleo y algunas actividades manufactureras (Arahetes, 1998).

Al presente, si se observa por región emisora el ingreso de IED hacia los países de AL, España ocupa el segundo lugar con el 9% (sin incluir a los propios países de AL, los cuales tienen el 10%) después Estados Unidos con un 37%, el cual sigue siendo el principal inversor en la región (ver gráfica no. 2.1).

Gráfica No. 2.1



Así, como se lee en estos autores, tanto las políticas macroeconómicas llevadas en la región latinoamericana, así como los procesos de regionalización e integración tanto en AL como en Europa y aunado a ellos los lazos culturales y lingüísticos entre España y AL dieron origen al desencadenamiento de la IED española en la región.

No obstante, es importante destacar la idea de que estas inversiones están pensadas para un mediano y largo plazo, y que además el interés también es político y económico.

Este apunte es sumamente importante, ya que justamente el análisis de los flujos de IED española hacia AL no se circunscribiría únicamente a esto, sino también al posible empeño de continuar ejerciendo cierto control sobre la región, que en algún momento fue colonia española.

2.3 Tipificación de las IED española en América Latina

Explicando los tipos de inversiones que se realizan en AL, la Cepal menciona que las IEDs localizadas en Latinoamérica se catalogan en tres categorías distintas, en función del objetivo perseguido por las empresas multinacionales que realizan dichas inversiones, resultando cada uno de estos tipos de inversión específico de un determinado grupo de sectores de actividad y/o países de destino. Dichos tipos de inversión son los siguientes (Cepal, 2001, pp. 57-58):

1. Inversiones realizadas por empresas cuyo objetivo principal radica en acceder al mercado nacional o regional. Estas inversiones no parecen presentar un perfil específico en lo que a país de destino o sector de actividad se refiere, ya que se han registrado en prácticamente todos los países latinoamericanos y en una gran variedad de sectores.
2. Inversiones dirigidas a lograr el acceso a determinadas materias primas y recursos naturales por parte de la empresa inversora. Al igual que las anteriores, estas inversiones se han localizado en un elevado número de naciones latinoamericanas, si bien son características de los sectores de petróleo y minerales.
3. Inversiones realizadas con el objetivo de incrementar la eficiencia global de la empresa inversora, mediante el incremento de su competitividad internacional y la generación de un mercado de exportación. Este tipo de inversiones se ha radicado fundamentalmente en México y en los países de la Cuenca del Caribe, concentrándose en los sectores automotriz, electrónico y confecciones.

Las inversiones españolas se han concentrado principalmente en los dos primeros (López y García, 2002).

López y García (2002: 40-41) distinguen cuatro formas de entrada por parte de las empresas españolas: creación de filiales (100%), creación de empresas conjuntas (joint ventures), adquisiciones convencionales (totales o parciales) y adquisiciones compartidas.¹³ Esta última ha sido el proceso más habitual que han utilizado las empresas españolas para acudir a los procesos de privatización, es decir las empresas se agrupan ad hoc con otras empresas al objeto de incrementar sus posibilidades de ganar el concurso o subasta por el que se privatiza la empresa local y, en su caso, de compartir la elevada inversión que suelen requerir estas adquisiciones. En el siguiente cuadro (no. 2.3) se muestra un cuadro en donde se observa la forma en la cual han ingresado las empresas españolas en América Latina.

Cuadro No. 2.3

Clasificación de las Inversiones recogidas según el modo de entrada y la región de destino			
<i>Frecuencia observada</i>			
<i>% horizontal (residuo ajustado)</i>	<i>América Latina</i>	<i>Resto de países</i>	<i>Total</i>
Creación de filial de plena propiedad	36	46	82
	43.90%	56.10%	100%
	-1.5	(-1.5)	
Empresa conjunta	37	98	135
	27.40%	72.60%	100%
	(-3.0)	3	
Adquisición convencional	27	47	74
	36.50%	63.50%	100%
	(-0.1)	0.1	
Adquisición compartida	16	8	24
	66.70%	33.30%	100%
	3.2	(-3.2)	
Total	116	199	315
	36.80%	63.20%	100%

Fuente: López Duarte, Cristina y Esteban García Canal (2002), "La inversión directa de las empresas españolas en Latinoamérica, en Revista Asturiana de Economía, No. 23, p.41.

¹³ La diferencia entre las adquisiciones convencionales y las compartidas es que en el primer caso es una sola empresa la que toma una participación en el capital de la otra, mientras que en el segundo dicha participación es adquirida conjuntamente por un pool de empresas que previamente han llegado a un acuerdo a tal efecto (López y García, 2002).

La inversión realizada por las grandes empresas españolas ha sido la respuesta tanto al reto que para su propia competitividad suponía la apertura y liberalización de los mercados, como a las oportunidades (en cualquier caso irrepetibles) derivadas de los procesos de privatización de empresas que tuvieron lugar en Latinoamérica durante la década de los noventa. En general estas empresas manifiestan que sus inversiones en esta región tienen un carácter estratégico a medio y largo plazo y reafirman su intención de mantener su inversión en esta región.¹⁴

Por otro lado, Campa y Guillén (1996) clasifican a las empresas españolas con mayor actividad inversora en el exterior en dos grandes grupos, diferenciadas por su tamaño. De un lado las empresas de tamaño intermedio cuya internacionalización se basa en buena medida en la explotación internacional de ventajas competitivas tales como la imagen de marca y los conocimientos de naturaleza comercial e incluso tecnológica en algunas áreas específicas. De otro, las empresas de gran tamaño que compiten en sectores regulados y oligopolistas, tales como energía, petróleo, banca o telecomunicaciones. Ambos grupos de empresas no sólo difieren por su tamaño, sino que las empresas del segundo grupo no cuentan con capacidades tecnológicas y/o comerciales que les permitan diferenciarse de sus competidores internacionales. Por el contrario, el principal activo con que cuentan estas empresas, y en el que basan su proyección internacional, es la experiencia que han logrado acumular desarrollando sus respectivas actividades en España y operando en su entorno particularmente protegido. Siendo éstas las que han desempeñado un papel más activo en la realización de inversiones directas en Latinoamérica, ya que así se podría explotar la experiencia acumulada en España.

Así, el menor desarrollo de las empresas locales en la región latinoamericana hace valiosa la experiencia de las empresas españolas; así también las privatizaciones y licitaciones públicas que se estaban dando y los

¹⁴ Estas empresas (Repsol, BSCH, BBVA, Telefónica, Endesa, Telefónica Móviles, Gas Natural, Dragados, NH Hoteles, Terra, Acesa, Iberdrola y Prisa) han sido identificadas a partir de la información recopilada por Arahuetes 2001, el diario Expansión y una base de datos propia (López y García, 2002).

mercados oligopolistas en algunos sectores, hizo aún más interesante dicha inversión (Campa y Guillén, 1996).

2.4 Efectos de la IED española en América Latina.

Autores como Ruesga y Bichara (1999) mencionan que dentro de los efectos que se podrían tener con la inversión española que se ha dirigido principalmente al sector servicios sobre las economías iberoamericanas, corresponde a privatizaciones, es decir empresas ya existentes, y por tanto no se esperan efectos sobre el comercio internacional.

Estos mismos autores destacan que no precisamente se van a generar un mayor número de empleos, pero tal vez si puedan mejorar el nivel competitivo de dichas empresas y así, al menos mantendrán el empleo existente al contener la destrucción drástica de ocupaciones en los sectores receptores de inversión extranjera (Ruesga y Bichara, 1999).

Situación que considero no ha aplicado en América Latina, ya que el ingreso de inversión española en sectores estratégicos, más bien ha generado una serie de despidos en las empresas que se comienzan a privatizar como es Comisión Federal de Electricidad. Además de que empresas locales más pequeñas que se encargaban justamente de la distribución y comercialización también tienden a ser desplazadas por estas grandes transnacionales, lo cual agrava aún más los niveles de empleo.

Otros autores como Ramón Casilda afirman que dentro de las ventajas positivas, que para este autor menciona, ha tenido la IED españolas en AL en el tema de los bancos son: en México 1) fortalecimiento de los sistemas bancarios, 2) modernización (gestión y tecnología), 3) mayor oferta de productos financieros (cuenta bancaria domiciliada, cámara de compensación bancaria, ensanchamiento del mercado hipotecario) (entrevista realizada el día 19 de mayo de 2011).

Por otro lado, dentro de las desventajas en AL menciona: 1) no saber manejar los intangibles (imagen y buen gobierno), 2) en el aspecto social se presentaron grandes choques, ya que se adquirieron empresas importantes, 3) luchar contra la imagen de España de un país atrasado, 4) se creía que España

sólo especularía y que las inversiones serían muy volátiles (entrevista realizada el 19 de mayo de 2011)

En España, 1) obtención de tamaño para competir globalmente, 2) transformación de la organización doméstica a internacional, es decir, la posibilidad de que la banca española fuera internacional, 3) modernización del entramado bancario en gestión y estrategias, 4) favorecimiento de los índices de rentabilidad debido a que los ciclos económicos en España y AL son diferentes, 5) respaldo de las inversiones realizadas en otros países. Para España la desventaja principal es que se piensa que el dinero que se ha ido a invertir en AL, mejor se hubiera quedado en España (entrevista realizada el día 19 de mayo de 2011).

La contribución que da este especialista resulta muy importante con respecto a las ventajas y desventajas que él proporciona acerca de la IED española en AL, no obstante sigue manejando la teoría ortodoxa dentro de todo el discurso. No obstante, las ventajas que menciona se siguen quedando en un nivel superficial, ya que sólo se refiere a la tecnología, pero no hace un análisis de la profundidad de los sistemas financieros en A.L., así como tampoco del costo que tiene esta tecnología para la región, ni de las principales inversiones que se han realizado mediante las fusiones y adquisiciones.

Dentro de los efectos que menciona Juan José Durán considera que las empresas y bancos españoles se encuentran consolidados y que han ayudado mucho a generar eficiencia y competitividad en los mercados latinoamericanos y en México. Además dice que en España también hay competencia eficiente. Destacando la banca de inversión. Subrayando además que dentro de la Unión Europea son Inglaterra y España las economías más abiertas en comparación con las demás. Afirma que ante la crisis financiera internacional, las estrategias de los bancos y empresas españolas será el de apuesta por Asia (entrevista realizada el día 7 de marzo de 2011).

Jesús Ferreiro de la Universidad del País Vasco en Bilbao, España, el día 15 de marzo de 2011 aborda el tema de los efectos de los conglomerados financieros de manera indirecta, al indicar en primer lugar que si existen participaciones cruzadas entre bancos y empresas españolas. Comentando sólo

que durante la década de los 70's y 80's se dedicaban al mercado tradicional doméstico y que es hasta la década de los 90's cuando comienzan a ganar tamaño e inician su expansión.

También hace referencia particularmente a los bancos españoles y a los servicios financieros, explicando que los tipos de servicios son los mismos en México y España, y que además es un sector de arrastre, ya que son proveedores de las empresas españolas.

Por otro lado, no niega que efectivamente exista una repatriación de las utilidades generadas en América Latina y que los mercados tanto en México como en España sean oligopolísticos.

Ante mi cuestionamiento de porqué existe una alta rentabilidad en México de los bancos españoles ahora que se encuentran en crisis, el contestó que es porque los ciclos económicos no coinciden de un país con otro. Y que además depende también de las características del sector, y aunado a esto la estructura del mercado también influye, es decir más o menos profundos. En el caso de México es un mercado poco profundo.

No obstante, hay tres puntos que habría que señalar con respecto a sus afirmaciones. En primer lugar, los productos y servicios que ofrece la banca en España y los que ofrecen en México, son diferentes. Ya que mientras que en España dichos productos y servicios están homogeneizados, en México no es así. Los servicios financieros que ofrecen los bancos españoles en nuestro país son totalmente heterogéneos y no sólo los de ellos, sino los de la banca en general. Además, los costos de los servicios también son más altos en nuestro país que en España. Cobrando cualquier cantidad de comisiones bancarias por servicios financieros. Incluso las jornadas de trabajo varían de un país a otro, en México el horario laboral es mayor que el de España.

Por otro lado cuando él comenta acerca de lo ciclos económicos, me parece que no es muy claro, ya que tanto en España como en México la crisis financiera está afectando a ambos países. No obstante, en México la rentabilidad generada sigue siendo alta y no ha decaído.

Asimismo, cuando habla de la estructura de los mercados, y que en México al ser menos profundos por eso la IED no ha funcionado. Automáticamente queda descartada entonces la idea de que la IED sería generadora de crecimiento económico, ya que independientemente de la estructura del mercado, la inversión tendría que generar más infraestructura, mayor empleo y crecimiento económico.

Otras personas más cercanas a las empresas españolas como es el caso de Ángel Vilariño, consultor de Telefónica, mencionó que dentro de las desventajas generadas por las inversiones realizadas que hay para México y España es que mucha de la captación de ahorro se va para allá y visceversa no beneficia a la población en general en ninguno de los dos países. Los dividendos son para los directivos, con ventajas remunerativas enormes (entrevista realizada el día 11 de mayo de 2011).

También dentro de las desventajas mencionadas por él son el alto grado de oligopolio ya sea nacional o extranjero. Ya que son las empresas las que fijan los precios que llegan a ser altos. Además, menciona que los gobiernos de la región utilizan la presencia de las empresas extranjeras para justificar las condiciones económicas que existen. Menciona que efectivamente las tasas de interés en AL son más altas que en España, pero que también estas grandes empresas han asumido grandes costos tecnológicos, así como un relativo grado de morosidad, que es compartido por los gobiernos de la región, ya que llegan a dar grandes garantías por ese concepto.

Lo que sí es un hecho, es que efectivamente los beneficios que se han generado son para un grupo pequeño de empresarios y gobierno. Tanto en España como en México existe un descontento social por el poder que tienen estas grandes empresas y bancos. Sobre todo el poder que se le ha concedido a las grandes entidades bancarias y que actualmente ante la crisis que se está viviendo en España ha despertado una mayor rebelión en contra de las instituciones financieras que están transfiriendo sus pérdidas a la población.

Incluso directivos como Juan Romero Izquierdo, Director de Desarrollo Corporativo de empresas como Iberdrola menciona que dentro de las ventajas que se pueden contemplar para esta empresa de la inversión en México es que las

licitaciones generación y distribución (ciclos combinados) son atractivas, ya que cubren costos en los que incurren el pass-through o efecto transferencia de las fluctuaciones del tipo de cambio sobre los precios domésticos, es decir, contratos dolarizados en donde no hay riesgo de divisa del peso, y el principal costo que es el gas (pass-through) pagan lo que cueste aunque el gas suba, y eso hace que los proyectos tengan un riesgo mucho menor (entrevista realizada el día 24 de mayo de 2011).

Otro directivo que también proporcionó una visión acerca del papel que están jugando los bancos fue Vicente Rodero, Director General de América del Sur de BBVA, cuando menciona que existen diferencias de mercado entre España y México, debido a que en el primero la bancarización era de una mayor clase media, además de existir un mayor ahorro. Y en el segundo predomina la clase baja y una reducida clase media que se bancariza sobre todo por medio del crédito. Así también los hábitos de vida y de consumo son diferentes, además de las regulaciones (entrevista realizada el día 26 de mayo de 2011).

Afirmando además que si existen relaciones en los bancos BBVA y Santander en España y AL con las empresas españolas, ya que éstos les dan servicio con los siguientes servicios: apoyo financiero, financiamiento, servicios transaccionales, intermediarios con empresarios de los negocios locales ya que los bancos son la carta de presentación de estas empresas al realizar sus inversiones.

Las ventajas que ha obtenido BBVA con la inversión realizada en AL ha sido la de diversificación de resultados ya que estos a pesar de la crisis se han respaldado en mercados como el latinoamericano. Además han aprendido la forma de hacer banca en esta región y les ha servido para su expansión hacia otros países.

México es importante para este banco debido a que fue el primer país en donde se instalaron, además de las grandes rentabilidades que obtienen de ahí. Asimismo de que también están pensando en su expansión hacia Estados Unidos, al estar comprando bancos más pequeños y así poder consolidarse y poder ofrecer servicios sobre todo a la población migrante.

Menciona que la ventaja para México ha sido la de generar competencia interna y desarrollo financiero. Además de que ha beneficiado la regulación, existiendo una mayor salud financiera.

Después de haber plasmado ya las distintas teorías que explican los flujos de IED españolas hacia AL, así como los puntos de vista generados de las entrevistas realizadas a varios especialistas en el tema, así como a algunos directivos y consultores de las empresas estudiadas, es que las percepciones de académicos con respecto a los directivos si cambia. Por un lado los académicos, en su gran mayoría, recurren a la teoría ortodoxa para explicar los procesos de internacionalización y dan por hecho que siguiéndola al pie de la letra las ventajas que también plantea la misma se dan automáticamente.

Los directivos entrevistados comentan que el principal móvil por el cual se las empresas invierten es la búsqueda de rentabilidad, no obstante explican las ventajas que se obtienen también desde la teoría ortodoxa. Olvidando por completo que la búsqueda de rentabilidad encuentra espacios de reproducción del capital que no deja lugar a que se generen beneficios sociales.

2.5 Las relaciones de política exterior España-América Latina: componente esencial de la expansión de las empresas españolas en la región.

Después de haber analizado algunas aproximaciones teóricas de las determinantes de IED española hacia AL, se puede incidir que la región latinoamericana es sumamente importante para España, ya que ha sido durante el siglo XX un campo alternativo de la política exterior española, no un eje prioritario como Europa o Estados Unidos, pero sí un área sensible. Dicho en otros términos, se ha tratado de un elemento de apoyo o de un área cuya representación se ha aspirado a ejercer para incrementar la valoración internacional de España.

Cuando se mira hacia atrás, con la perspectiva de todo un siglo, no deja de resultar paradójico el estado actual de las relaciones entre España y América Latina. A comienzos de la pasada centuria no eran los capitales y las empresas españolas los que cruzaban el océano, si bien el tráfico existente entre ambas

orillas era también muy intenso. Se trataba entonces de una nutrida corriente de emigrantes españoles, que partían en busca de las oportunidades de fortuna y movilidad social que no encontraban en su país. Poco parecía tener que ofrecer la imposibilitada ex metrópoli a las pujantes repúblicas americanas, más allá de su fuerza de trabajo (Delgado, 2003).

La definición de una política americanista por parte de los centros de poder comenzó en los años veinte, con alguna antelación al establecimiento de la dictadura del general Primo de Rivera, aunque se consolidó en aquel período y durante la II República. En ambos intervalos se compartieron algunos objetivos y medios de acción, aunque desde presupuestos ideológicos diferentes. Los vaivenes políticos de aquella época motivaron que las medidas tomadas carecieran de continuidad y eficacia. La guerra civil ocasionó una dolorosa fractura en la sociedad española, amplificada por su repercusión en América y por la posterior presencia de núcleos de exiliados (Delgado, 2003).

Tras el retorno de la democracia a España en 1975 hizo posible su plena homologación internacional. Primero se normalizaron las relaciones diplomáticas con aquellos países que no se resignaron a dar ese paso mientras perviviese el franquismo, entre ellos México. Algo más de tiempo hizo falta para zanjar dos importantes asignaturas pendientes: en 1981 tuvo lugar el ingreso de España en la Organización del Tratado Atlántico Norte (OTAN), en 1986 se franqueaba por fin la entrada en la Comunidad Económica Europea (CEE). Hasta que no estuvo prácticamente cerrado ese proceso y culminada la integración española en ambos ejes del bloque occidental, las relaciones con América Latina mantuvieron una cierta indefinición sin acabar de superar las herencias del pasado inmediato. Inicialmente se mantuvo la primacía de las relaciones interestatales, tendencia que iría modificándose para dejar paso a una intensificación de las relaciones desarrolladas por otros agentes. La aproximación entre las sociedades de ambos lados del Atlántico tejió otros intereses, no necesariamente ligados a los de la política exterior. La densidad de los contactos se ha visto potenciada desde entonces a través de canales tan diversos como los programas de cooperación al

desarrollo, la instalación de empresas españolas en el continente americano o la llegada creciente de emigrantes latinoamericanos a España.

A principios de 1977, dentro de las primeras medidas e iniciativas que se tomaron para cristalizar las relaciones España-AL, fue la creación de la Comisión Interministerial de Ayuda al Desarrollo, que en lo sucesivo gestionaría la concesión de los créditos de Fomento al Desarrollo (FAD). A mediados del mismo año el Instituto de Cultura Hispánica iba a convertirse en el Centro Iberoamericano de Cooperación, como una manera de marcar distancias con la anterior dictadura y subrayar el deseo de imprimir una dinámica diferente a su actuación. Dos años después asumía el nombre de Instituto de Cooperación Iberoamericana, que se ha mantenido invariable hasta la actualidad (Delgado, 2003)

Más tarde se instituyeron la Comisión Nacional para la Conmemoración del Quinto Centenario del Descubrimiento de América (en 1981) y la Sociedad Estatal para la Ejecución de Programas y Actuaciones Conmemorativas del Quinto Centenario (en 1982), esta última dotada de un capital inicial de 500 millones de pesetas. También durante 1981 iban a producirse otros hitos en este terreno. El 12 de octubre, día de la Hispanidad, fue declarado fiesta nacional. Se establecieron los Premios Príncipe de Asturias, para reconocer los logros políticos, sociales, artísticos, deportivos, culturales y científicos alcanzados por personas o colectivos iberoamericanos. Por último, Madrid acogió la I Conferencia Iberoamericana de Cooperación Económica, donde se analizó el problema de la deuda externa (Delgado, 2003).

Cuando los dirigentes del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) accedieron al poder, en 1982, con Felipe González (1982-1996), la democracia española ya avanzaba hacia un replanteamiento de su dimensión americana, aunque sin dotarla todavía de un perfil definido. La culminación de tal proceso tuvo lugar en el transcurso de aquella década y bajo el impulso de los gobiernos socialistas. La iniciativa de la Comunidad Iberoamericana de Naciones se revitalizó desde nuevas bases. Ahora la tradición histórica conservadora era desplazada por la defensa de los principios democráticos, la libertad, el respeto a los derechos humanos, la paz, el desarrollo, la cooperación y la solidaridad. En

lugar de modelos, pretendía aportarse experiencia política y técnica para impulsar el pluralismo democrático y el despegue económico (Mestre, 1985).

En consonancia con tales aspiraciones, se desplegó una ofensiva política hacia la región, que asumió diversas facetas. Felipe González, apoyó activamente los procesos de democratización del sur del continente (Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay). Actuó como mediadora en los esfuerzos de pacificación de Centroamérica (acuerdos de Contadora y Esquipulas), y participó en las fuerzas de intermediación desplazadas por la ONU a Nicaragua y El Salvador. Mantuvo una postura de colaboración con Estados Unidos, pero conservando un autonomía de acción que se plasmó en la condena de la intervención norteamericana en Panamá o en el rechazo del bloqueo económico a Cuba. Promovió el respaldo europeo y de las internacionales políticas, socialista y demócrata-cristiana, a los grupos homólogos de los países latinoamericanos. También intentó aumentar la receptividad de la Comunidad Europea hacia los problemas de la zona, ya fuera demandando una actitud más flexible en la renegociación de la deuda exterior, ya promoviendo el incremento de la ayuda comunitaria de cooperación al desarrollo con destino a América Latina. Todo ello se tradujo, en fin, en unas relaciones más fluidas, como testimoniaban los frecuentes viajes oficiales de responsables políticos de ambos lados del Atlántico (reyes de España, presidentes de gobierno o jefes de Estado, ministros, etc.) (Blázquez, 2004).

Simultáneamente, se establecieron otros cauces de diálogo y colaboración. Los Encuentros en la Democracia, patrocinados desde 1983 por el Instituto de Cooperación Iberoamericana, estuvieron dedicados a fomentar los contactos entre representantes de la política, la cultura, la economía, la ciencia y la sociedad. A partir de aquel mismo año comenzaron a organizarse reuniones periódicas de la Conferencia Iberoamericana de Comisiones Nacionales para la Conmemoración del Quinto Centenario, encaminadas a la preparación del evento.

Un paso más allá, de singular importancia por cuanto tenía de inicio de una nueva dinámica en las relaciones entre aquel conjunto de naciones, fue la celebración en 1991 de la I Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, que tuvo lugar en Guadalajara, México. En 1992 la anfitriona de la

siguiente cumbre fue la capital española, haciéndose coincidir sus sesiones con la conmemoración del Quinto Centenario del Descubrimiento de América y la Exposición Universal de Sevilla. En 1993 los mandatarios iberoamericanos se reunieron en Salvador de Bahía (Brasil), en 1994 lo hicieron en Cartagena de Indias (Colombia), y así continuarían en lo sucesivo esos encuentros al más alto nivel hasta llegar a nuestros días (De la Riva, 1992). Con la perspectiva de casi dos siglos desde el comienzo del proceso independentista, las relaciones con América Latina adquirirían por primera vez ese rango gubernamental, configurando un foro de debate de políticas y proyectos comunes.

Por tanto, las Cumbres Iberoamericanas son, en la actualidad, el principal foro de debate político en el ámbito intergubernamental que se ha abierto entre los países iberoamericanos, expresión última de la idea de Comunidad Iberoamericana de Naciones defendida por España desde que en 1976 se reinstaurara la democracia (Blázquez, 2004).

América Latina siempre ha sido un objetivo central de la labor del rey Juan Carlos. En este sentido, el primer viaje oficial que el rey realizó cuando fue nombrado monarca, fue a un país de América Latina, concretamente a República Dominicana (Blázquez, 2004).

No es casualidad que la primera de estas reuniones se celebrara en tierras americanas, por cuanto, de este modo se buscaba superar el recelo que para muchos dirigentes iberoamericanos y para su población, suponía la conmemoración o la celebración del V Centenario por España en 1992. Pero, además, se ponían sobre el tapete los intereses políticos y personales de los dos países que querían encarnar el liderazgo político en la región: México y España. El primero de estos, intentando aparecer como el elemento de enlace con los intereses norteamericanos y cabeza visible del centro y sur del continente americano. En el caso español, como ejemplificación práctica de la superación de aquellas retórica que suponía la utilización de Iberoamérica como política de sustitución durante el franquismo en el ámbito exterior, y secundariamente, pero no por ello menos importante, buscando superar la desconfianza que la entrada en la Comunidad Económica Europea, actual Unión Europea, había producido en los

países iberoamericanos del otro lado del Atlántico. Había que demostrar mediante acciones concretas, que la firma de adhesión no iba a suponer el abandono de los intereses iberoamericanos, tanto en relación con las acciones del gobierno español, como indirectamente, con las de la “Organización Internacional” de la cual pasaba a ser miembro de pleno derecho. Al contrario, porque este factor podía ayudar a potenciar determinadas ayudas y medidas de cooperación inexistentes hasta el momento, como así fue, existiendo diversos ejemplos de esas actuaciones del gobierno español, por ejemplo, la inclusión en las ayudas que reciben los llamados países ACP de algunos países latinoamericanos (Blázquez, 2004).

Con la llegada de José María Aznar a la presidencia en España (1996-2004) del Partido Popular, las relaciones España-AL se modificaron, ya que además de romper con algunas directrices de la política españolas durante sus primeros años de gobierno, como fue el caso de Cuba, sino que se convirtió en el gran desconocido del continente. Su actitud fue más la de apoyo a los postulados norteamericanos y no la de neutralidad de los conflictos internacionales. Una política caracterizada por la dureza del discurso contra los líderes de izquierda, por la defensa de la intervención estadounidense en Irak (llegando incluso a intentar convencer a los gobiernos de Chile y México para que se alinearan con Estados Unidos), y por la promoción y “defensa economicista” de los intereses económicos y comerciales españoles en América Latina (Soriano, 2008).

Ante el escenario arriba mencionado, la llegada de José Luis Rodríguez Zapatero (2004-2011) planteó retomar la idea de España como interlocutor privilegiado entre América Latina y la UE, e iniciar la reconstrucción del diálogo político con todos los países de la región promoviendo una política “autónoma” con respecto a la estadounidense. La decisión de retirar las tropas españolas de Irak en la primavera de 2004 fue interpretada en este sentido por la mayoría de los países latinoamericanos.

La estrategia diplomática del gobierno de Rodríguez Zapatero buscó tener un papel de “facilitador” de las relaciones entre Estados Unidos y algunos gobiernos latinoamericanos a los cuales Washington consideraba como

problemáticos o abiertamente hostiles (sobre todo los de Venezuela, Cuba, Bolivia y Argentina). Si bien esta iniciativa permitió un espacio de acercamiento entre los gobiernos de Bush y Zapatero, que se habían distanciado enormemente a raíz de la salida de las tropas españolas de Irak en 2004, los resultados no fueron positivos en términos de un mayor acercamiento Estados Unidos - América Latina gracias a la participación española. Aún más, el acercamiento español a algunos países latinoamericanos vía un acuerdo con Estados Unidos fue sumamente costoso para el gobierno de Zapatero, ya que para muchos sectores de esos países la independencia de la política exterior española en la región disminuyó enormemente y presentó rasgos de continuidad con la orientación de la política de Aznar. En este contexto, el argumento de que España ha venido desarrollando una estrategia de “reconquista” económica de sus antiguas colonias americanas ha venido cobrando relevancia, sobre todo en un entorno latinoamericano sensibilizado a estas cuestiones ante la cercanía del bicentenario del proceso de independencia de la gran mayoría de los países de la región en 2010 (Soriano, 2008).

Incluso el hecho de que connotados líderes socialistas tengan estrechas relaciones con los sectores económicamente más privilegiados de América Latina plantea dudas respecto al compromiso de los gobiernos socialistas en España con los temas antes mencionados. El “poder blando”, o poder de atracción, que había perdido España en América Latina durante los dos gobiernos de Aznar no se recuperó durante el gobierno de Rodríguez Zapatero. Incluso es posible decir que la imagen positiva de España ha disminuido aún más entre los sectores políticos de izquierda, ya que la defensa de los intereses económicos y políticos de España llevó al gobierno español a aliarse con algunos gobiernos conservadores en el continente Americano (Estados Unidos, México y Colombia, por ejemplo) (Soriano, 2008).

En México incluso, ante el proceso electoral del 2006, Zapatero se pronunció de forma apresurada ante el triunfo de Felipe Calderón, causando así un rompimiento con la izquierda política del país y arrojó serias dudas sobre la

voluntad del gobierno español para promover elecciones transparentes y justas en América Latina.

En el ámbito de las relaciones económicas, Rodríguez Zapatero anunció al inicio de su gobierno que defendería los intereses económicos españoles en Latinoamérica de una forma menos “economicista”, promoviendo la estabilidad democrática, la cooperación al desarrollo, la cohesión social y los vínculos con Europa. Al respecto, varios sectores sociales en América Latina tenían la expectativa de que el gobierno de Zapatero influyera de alguna manera en el comportamiento de los empresarios españoles en la región, a fin de que éste fuera diferente al de los empresarios de otros países, por ejemplo los de Estados Unidos o los de China (con una presencia cada vez más importante). Sin embargo, las prácticas laborales, corporativas y los estándares de servicio y respeto del medioambiente de algunas multinacionales españolas continúan distando mucho de los comportamientos que tienen en España y otras partes de Europa. A esto se suma otra fuente de conflicto derivada de la llegada al poder de organizaciones y políticos que integran gobiernos que se oponen a las estrategias locales de algunas empresas españolas en América Latina. Sobre todo cuando el capital español ha incursionado en sectores considerados estratégicos por los nuevos gobiernos (gas, petróleo, electricidad, agua, entre otros) o que tienen un fuerte impacto en la orientación del crecimiento económico (como el sector financiero).

Ante el hecho de que la XXI Cumbre Iberoamericana, que se celebró el pasado octubre en Paraguay estuvo caracterizada por ausencias notables entre los líderes, entre ellos el propio José Luis Rodríguez Zapatero. Faltaban también los jefes de Estado de Argentina, Brasil, Uruguay, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Honduras, además de Colombia, República Dominicana y Venezuela, países todos que fueron representados por sus vicepresidentes o cancilleres, así como recientes acontecimientos como la expropiación del gobierno argentino YPF, la llegada de Mariano Rajoy, (2011-) del PP, actual presidente de España, no resulta fácil en la reanudación de relaciones España-AL. Una de las primeras acciones de Rajoy fue recuperar la autonomía de Secretaría de Estado de Cooperación y para Iberoamérica, que en 2010 Rodríguez Zapatero había

integrado en la la Secretaría de Asuntos Exteriores diciendo que era con el objetivo de ahorrar gastos.

No obstante, Rajoy, durante un viaje a Bogotá, afirmaría que los negocios e inversiones de empresas españolas en Colombia ayudarían a aliviar la crisis en la que está sumida España, recibiendo como respuesta del presidente colombiano, Juan Manuel Santos, la oferta de colaborar para enfrentar la crisis española, con inversiones y comercio.

En su respuesta el presidente español dijo que "Conscientes de la importancia de la relación bilateral, desde el gobierno español se ha impulsado la adopción de un acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea, las negociaciones de dicho acuerdo concluyeron bajo presidencia española de la Unión y de la pronta firma del acuerdo, lo que permitiría que las cuestiones comerciales del mismo entren en vigor a finales de este año". Los acuerdos fueron suscritos en 2010 en Madrid, pero todavía no recibieron la aprobación legislativa.

Es decir los mismos antidotos economicistas que no resuelven los graves problemas que está sufriendo la región latinoamericana. Ya que incluso ante la decisión de Argentina de expropiación de YPF, Rajoy mostró en el Foro Económico Mundial sobre América Latina, realizado en Puerto Vallarta su "profundo malestar" por la decisión argentina de expropiar YPF "sin justificación alguna y sin razón económica" que lo explique, y aseguró que España defenderá con perseverancia los "intereses legítimos" de Repsol (El País, 2012).

Rajoy, considera que la decisión rompe el "buen entendimiento" que siempre ha presidido las relaciones entre España y Argentina, y considera que es un hecho "puntual" en América Latina, pese a que sienta un "grave precedente" en una economía cada vez más global (El País, 2012).

Si estas relaciones se traducen en intereses económicos, la presencia de multinacionales españolas durante los periodos mencionados son un dato relevante y no casual de los beneficios generados.

Las empresas españolas se han expandido más allá de América Latina, para convertirse en "multinacionales españolas", siendo posible gracias a las habilidades y experiencias acumulada en los mercados latinoamericanos, es decir,

del conocimiento adquirido en el manejo de la IED y muy especialmente al manejo institucional y otros recursos intangibles como imagen, marca y reputación (Casilda, 2011).

Este proceso de diversificación inversora internacional por parte de las empresas españolas, destaca el Reino Unido que se ha convertido en el primer destino de IED.

En cuanto a Estados Unidos, desde la llegada a la administración del presidente Barak Obama, se han ampliado relaciones diplomáticas y también se han abierto excelentes oportunidades económicas y comerciales. En ese sentido se están impulsando la red de representaciones comerciales en Estados y ciudades que se consideran estratégicos y de altas posibilidades para las empresas españolas, como Los Ángeles y San Francisco en California, clave para el desarrollo del nuevo programa del tren de alta velocidad y en energía renovables, donde España es líder mundial en ambos sectores; Miami en Florida, un Estado realmente importante para las empresas de construcción, ingeniería y transporte que cuenta con un proyecto de alta velocidad, o Houston en Texas, otro Estado esencial para el sector aeronáutico, tecnológico y petrolero. Por lo que estos factores, han convertido a Estados Unidos como el segundo país de mayor importancia como destino de IED.

Resulta también paradigmático el cruce de intereses y la toma de posiciones de las multinacionales españolas con las empresas chinas, se producen por las posiciones de liderazgo de las firmas españolas en AL. Estas alianzas estratégicas, no han hecho más que comenzar, tal como demuestran la presencia y acuerdos que alcanzó Telefónica con el coloso de las telecomunicaciones China Unicom, o BBVA, que cuenta con el 15% del China Citic Bank (CCB), y el Santander que desea expandirse con el socio local China Construcción Bank (CCB) para actuar en las zonas rurales. También en el mercado asiático, estos dos bancos están siguiendo estrategias bien diferenciadas: en tanto BBVA se ha mostrado más activo y agresivo, anticipándose en el mercado chino, escogiendo un socio local líder como es el

CCB; Santander llega más tarde y ha elegido al China Construcción Bank que con 95 años es el banco chino más antiguo y el segundo mayor del mundo.

2.6 Conclusiones

Hasta aquí se puede concluir que, por un lado las aproximaciones teóricas que explican la Inversión Extranjera Directa española hacia América Latina, en donde muchos de los autores siguen recurriendo a la teoría ortodoxa para explicar los flujos de inversión. Es decir ventajas comparativas y ventajas competitivas. Efectivamente realizan una periodización de estos flujos de inversión, no obstante, no contemplan el papel que están desempeñando de forma específica los bancos y empresas españolas, así como tampoco la relación existente entre ambos.

Al tomarse en cuenta no sólo algunas propuestas teóricas, sino también la opinión de algunos directivos de los bancos y empresas españolas estudiados, pudiendo obtener opiniones diversas acerca del papel de la presencia que tienen estas empresas y bancos españoles en la región latinoamericana. Pudiendo comprobar que existen diferencias sustanciales entre uno y otro directivo y que contrastan de manera sustancial con las teorías expuestas. Ya que éstos si explican los flujos de IED española en la región desde la teoría ortodoxa, pero al llegar a las ventajas que podrían traer para sus propios consorcios, la búsqueda de rentabilidad es la principal razón.

Las relaciones de política exterior entre España y AL, han sido un componente esencial en la expansión de las multinacionales españolas hacia la región. No obstante, la dimensión de estas relaciones ha sufrido modificaciones, de ser una prioridad durante el gobierno de Felipe González, a sólo significar una extensión de intereses económicos con los tres últimos mandatarios españoles.

Se puede afirmar que América Latina para España ha significado hasta la actualidad una extensión de su política y economía, una plataforma para acrecentar sus intereses hacia otros países y regiones, como es el caso de Estados Unidos o de China en el mercado asiático. Vista así, como una región que le da realce y sirve de tribuna para proyectarse en el ámbito internacional.

CAPÍTULO 3

La Agenda del Consenso de Washington y el avance de la Inversión Extranjera en América Latina

3.1 Introducción

En este capítulo se explica la Agenda del Consenso de Washington y la incidencia que ha tenido en el ingreso de la IED en América Latina. Ya que, como ya se mencionó en la introducción de este trabajo, una de las hipótesis que sostienen esta investigación hace referencia a que una de las principales determinantes de la internacionalización de la banca y empresa española hacia América Latina y México específicamente fueron las Reformas Financieras de segunda y tercera generación del Consenso de Washington que se han llevado a cabo desde la década de los noventa hasta la actualidad.

Por tanto, se realiza también un análisis estadístico de estos flujos en la región, explicando la importancia que tienen los países latinoamericanos, dentro de los cuales se encuentra México.

3.2 Las Reformas financieras del Consenso de Washington y la IED en América Latina

Una de las hipótesis que en este trabajo se intenta demostrar, es que en los países de la región latinoamericana se estaban dando una serie de reformas financieras desde el Consenso de Washington, que permitían la privatización de empresas públicas latinoamericanas y en donde los bancos y empresas españolas aprovecharían dicha apertura para tomar participación en las principales privatizaciones de la región.

Por un lado, en América Latina se estaban presentando grandes cambios: la crisis de la deuda externa de los años ochenta, además de las correspondientes dificultades derivadas de los déficits públicos, obligaba a centrar en la demanda externa (exportaciones) el crecimiento, la producción, el empleo y la generación de divisas para atender el pago de las importaciones y de la deuda externa.

Así a principios de la década del ochenta con la crisis de la deuda externa y la ejecución de políticas económicas fundadas en el ajuste fiscal. Se impone una agenda de transformación, la agenda del Consenso de Washington (CW)¹⁵, que no es resultado de un proyecto elaborado en alguna oficina. Por el contrario, expresa los puntos de vista de diversos actores sociales cuyo centro articulador está en Washington. Su preeminencia en la región denota el predominio de los intereses de un reducido grupo de grandes empresas transnacionales, de algunos bancos e instituciones financieras del exterior aliados con un pequeño grupo de empresarios, grandes colocadores de recursos en el sistema financiero y antiguos dueños de compañías de los diversos países de la región que han decidido pasar

¹⁵ El Consenso de Washington considera 10 enunciados:

1. Disciplina presupuestaria.
2. Cambios en las prioridades del gasto público.
3. Reforma fiscal.
4. Tasas de interés.
5. Liberalización comercial.
6. El tipo de cambio.
7. Política de apertura respecto a la Inversión Extranjera Directa.
8. Política de privatizaciones.
9. Política desreguladora.
10. Derechos de propiedad.

a la condición de socios. En conjunto este grupo adopta un comportamiento rentista que mina las condiciones de crecimiento de la región (Vidal, 2010: 61).

Entran en escena el papel de los organismos internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) a través de las Reformas del Consenso de Washington, las cuales en el discurso vendrían a resolver los graves problemas que sufría la región latinoamericana y se pueden resumir en cuatro áreas primordiales: estabilidad macroeconómica (equilibrio fiscal, estabilidad cambiaria); gobierno pequeño y eficiente (gasto e ingreso público, empresas públicas); sector privado creciente y eficiente (apertura comercial y de inversiones); reducción de la pobreza”. (Williamson, 1990, citado por Correa, 2008: 102). Dichas reformas han modificado completamente la forma de operar de los gobiernos de la región, debido principalmente a la insistencia en la necesidad de alcanzar el objetivo del déficit cero en los presupuestos gubernamentales, así como también que las actividades económicas se realicen por cuenta de la iniciativa privada como condición de eficacia económica y correcta administración de los recursos.

“Las reformas financieras han permitido que prospere un nuevo mecanismo de financiamiento de la inversión entre los países de la zona y, más en general, en un amplio grupo de países en desarrollo. Se ha constituido una intermediación internacional del proceso de financiamiento de la inversión que incluye los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) – en gran parte utilizados para adquirir empresas, activos productivos en operación y participar en la privatización de los servicios públicos –, las colocaciones de títulos de deuda por las empresas de los países de América Latina en los mercados financieros de algunos países desarrollados, las colocaciones de fondos y sociedades de inversión e inversionistas institucionales en general en los mercados de los países en desarrollo, las operaciones de crédito –y en sentido amplio, de las tesorerías entre las empresas transnacionales y sus filiales en los países en desarrollo– y los créditos de la banca transnacional” (Vidal, 2006: 48).

Por tanto, la adquisición de empresas y bancos latinoamericanos por parte de entidades extranjeras es un dato de la intermediación internacional del crédito. Transformándose el endeudamiento interno en externo, además de que las estrategias de crecimiento de bancos e instituciones financieras obedecen a razones de rentabilidad exógenas a las economías en desarrollo. (Vidal, 2006: 48). Los capitales del exterior han desplazado a empresarios de los países del área, que en algunos casos se vuelven socios minoritarios o simplemente grandes rentistas (Vidal, 2007: 78).

Asumiendo ya el análisis de los flujos de IED más específico hacia un país o una región, en el cual importa destacar América Latina como región receptora de IED, por lo ya planteado en párrafos anteriores, la Cepal (2007) ha analizado los flujos de inversión para la región latinoamericana y menciona que, durante la década de los años noventa, América Latina tuvo dos motores que funcionaron para la atracción de flujos de capitales de inversión: la liberalización económica y el proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas, donde incluso se incluye la expansión de las translatinas. El primero hizo énfasis en la desregulación y la privatización de empresas paraestatales durante el periodo de apertura de las economías latinoamericanas, mientras que el segundo proceso considera las estrategias particulares de las empresas transnacionales para realizar inversiones en otras economías, todo esto dentro de un contexto económico global. Siguiendo a la Cepal en esta misma línea, menciona que las inversiones extranjeras pueden categorizarse según su motivación principal en inversiones en busca de mercados, de recursos naturales, de eficiencia para exportar a terceros mercados y de activos tecnológicos.

Haciendo un análisis de los datos estadísticos acerca de la IED en América Latina (AL) con información obtenida de la UNCTAD, se compararon los flujos de IED hacia AL con respecto a la mundial y, lo que se pudo constatar, es que el la proporción de ingreso de IED hacia AL con respecto a la mundial se ha mantenido constante durante el periodo de 1980-2009, ya que tomando en cuenta los porcentajes promedio por década (1980-1989, 1990-1999 y 2000-2009) los resultados fueron los siguientes: 8.44%, 9.69% y 8.99% respectivamente en cada

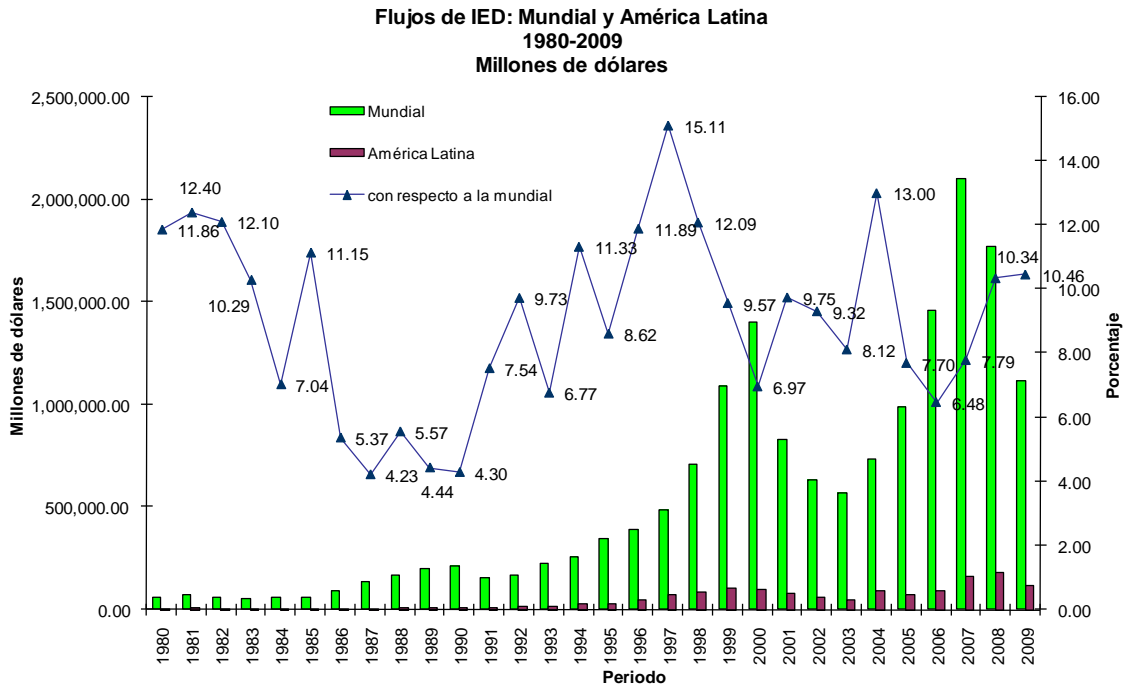
década. No obstante, se han tornado variables año con año, además de que los mayores volúmenes de flujos de IED mundial no tienen una relación directa con los mayores flujos de IED hacia América Latina (ver cuadro no. 3.1 y gráfica no. 3.1). Pudiendo incidir que las inversiones en la región latinoamericana se han dado en momentos específicos en donde se presenta alguna oportunidad de compra de activos en ésta. Por lo que la estabilidad de los flujos de IED en AL no se presentan de forma estable año con año.

Cuadro No. 3.1

Flujos de IED: Mundial y América Latina 1980-2009			
Millones de dólares			
Año	Flujos anuales de ingreso de IED Mundial	Flujos anuales de ingreso de IED América Latina	Proporción de IED de AL con respecto a la mundial
1980	54,076.42	6,415.81	11.86
1981	69,567.18	8,624.17	12.40
1982	58,059.25	7,025.89	12.10
1983	50,267.77	5,174.34	10.29
1984	56,838.93	3,999.31	7.04
1985	55,831.95	6,223.07	11.15
1986	86,316.40	4,639.25	5.37
1987	136,575.52	5,772.64	4.23
1988	163,912.65	9,123.27	5.57
1989	197,368.69	8,766.65	4.44
1990	207,697.18	8,926.06	4.30
1991	154,008.98	11,610.92	7.54
1992	165,972.59	16,149.78	9.73
1993	223,454.43	15,133.74	6.77
1994	256,111.88	29,007.48	11.33
1995	342,544.20	29,513.01	8.62
1996	388,998.17	46,262.90	11.89
1997	486,476.18	73,504.46	15.11
1998	707,185.19	85,466.63	12.09
1999	1,087,500.29	104,083.41	9.57
2000	1,401,466.41	97,672.45	6.97
2001	825,280.34	80,434.89	9.75
2002	628,114.12	58,513.96	9.32
2003	565,739.01	45,954.96	8.12
2004	732,396.61	95,221.19	13.00
2005	985,795.64	75,918.61	7.70
2006	1,459,133.28	94,557.08	6.48
2007	2,099,972.91	163,612.24	7.79
2008	1,770,872.84	183,195.01	10.34
2009	1,114,189.32	116,554.61	10.46

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD

Gráfica No. 3.1



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD.

Realizando un análisis más detallado de los flujos de IED hacia América Latina durante las mismas tres décadas ya mencionadas, se puede observar que en la primera década AL recibió un total de 65,764.40 millones de dólares, mientras que en la segunda este total aumentó a 419,658.38 millones de dólares y finalmente de 2000-2009 la cantidad fue de 1, 011,634.99 millones de dólares. No obstante, la tasa de crecimiento anual de los flujos de IED tuvieron un promedio de 8.39%, 31.18% y 8.76% en cada uno de los periodos ya señalados, con flujos anuales promedio de 6,576.44 millones de dólares, 41,964.85 millones de dólares y 101,163.50 millones de dólares respectivamente. Con lo cual se puede concluir que es partir de la década de los ochenta cuando el ingreso de IED hacia AL comienza a aumentar considerablemente, siendo la década de los noventa la de mayor importancia en tasas de crecimiento en flujos de IED, pero la de 2000-2009 de mayor importancia en cuanto a flujos de IED promedio y acumulada (ver cuadro no. 3.2 y gráfica no. 3.2)

Cuadro No. 3.2

**Flujos anuales de ingreso de IED en América Latina
1980-2009**

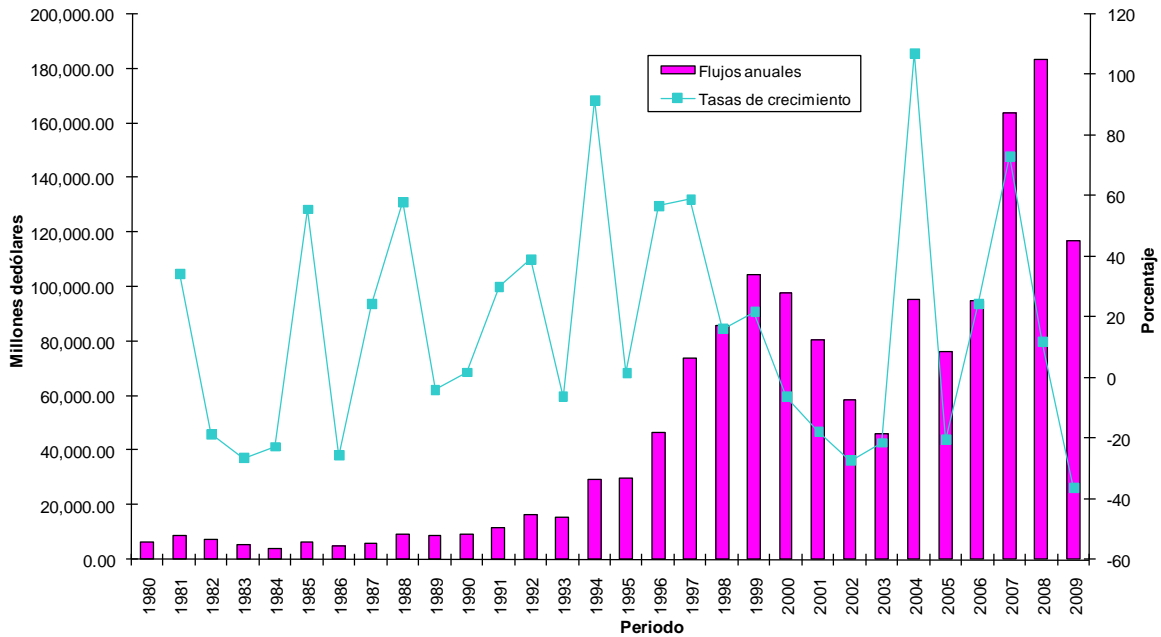
Millones de dólares y porcentaje

Año	Flujos anuales	Tasas de crecimiento
1980	6,415.81	
1981	8,624.17	34.42
1982	7,025.89	-18.53
1983	5,174.34	-26.35
1984	3,999.31	-22.71
1985	6,223.07	55.60
1986	4,639.25	-25.45
1987	5,772.64	24.43
1988	9,123.27	58.04
1989	8,766.65	-3.91
1990	8,926.06	1.82
1991	11,610.92	30.08
1992	16,149.78	39.09
1993	15,133.74	-6.29
1994	29,007.48	91.67
1995	29,513.01	1.74
1996	46,262.90	56.75
1997	73,504.46	58.88
1998	85,466.63	16.27
1999	104,083.41	21.78
2000	97,672.45	-6.16
2001	80,434.89	-17.65
2002	58,513.96	-27.25
2003	45,954.96	-21.46
2004	95,221.19	107.21
2005	75,918.61	-20.27
2006	94,557.08	24.55
2007	163,612.24	73.03
2008	183,195.01	11.97
2009	116,554.61	-36.38

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD.

Gráfica No. 3.2

Flujos anuales de ingreso de IED en América Latina
1980-2009
Millones de dólares y porcentaje



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD

Los países que han recibido mayores flujos de IED en AL se concentran en pocos países, siendo Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Perú los mayores receptores de IED durante el periodo 1980-2009 (ver cuadro no. 3.3 y gráfica no. 3.3). Incluso se observa que estos seis países, en conjunto, durante el mismo periodo estudiado, concentraron durante la primer década analizada el 87.17% del total de IED ingresada a la región, mientras que durante la segunda década 1990-1999 este porcentaje disminuyó a 77.91% y finalmente en la tercera década este porcentaje se ubicó en un 66.92%. Siendo Brasil, México y Argentina los países punteros en ingreso de IED (ver cuadro no. 3.4 y gráfica no. 3.4)

Con lo cual se puede afirmar que el ingreso de IED en AL se ha concentrado sólo en algunos países de la región latinoamericana.

Cuadro No. 3.3

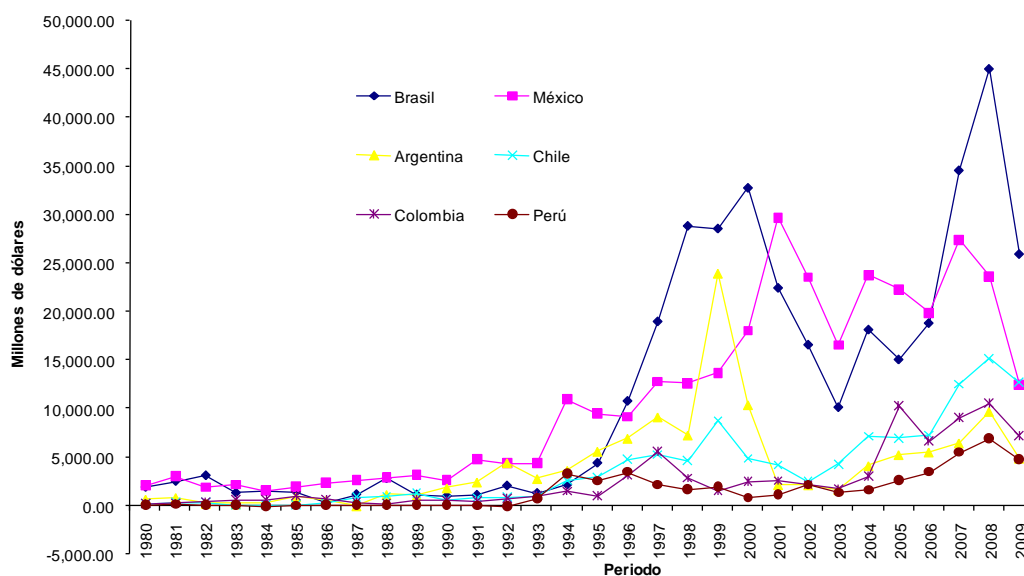
Flujos anuales promedio de IED en América Latina: mayores países receptores
Millones de dólares
1980-2009

Periodo	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Perú
1980-1989	1,721.42	2,388.25	584.40	481.18	478.51	28.90
1990-1999	9,921.66	8,507.47	6,813.06	5,512.77	1,807.02	1,575.62
2000-2009	23,959.63	21,784.05	5,240.59	7,778.87	5,558.93	3,026.34

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD.

Gráfica No. 3.3

Flujos anuales de IED hacia América Latina: mayores países receptores
1980-2009
Millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD

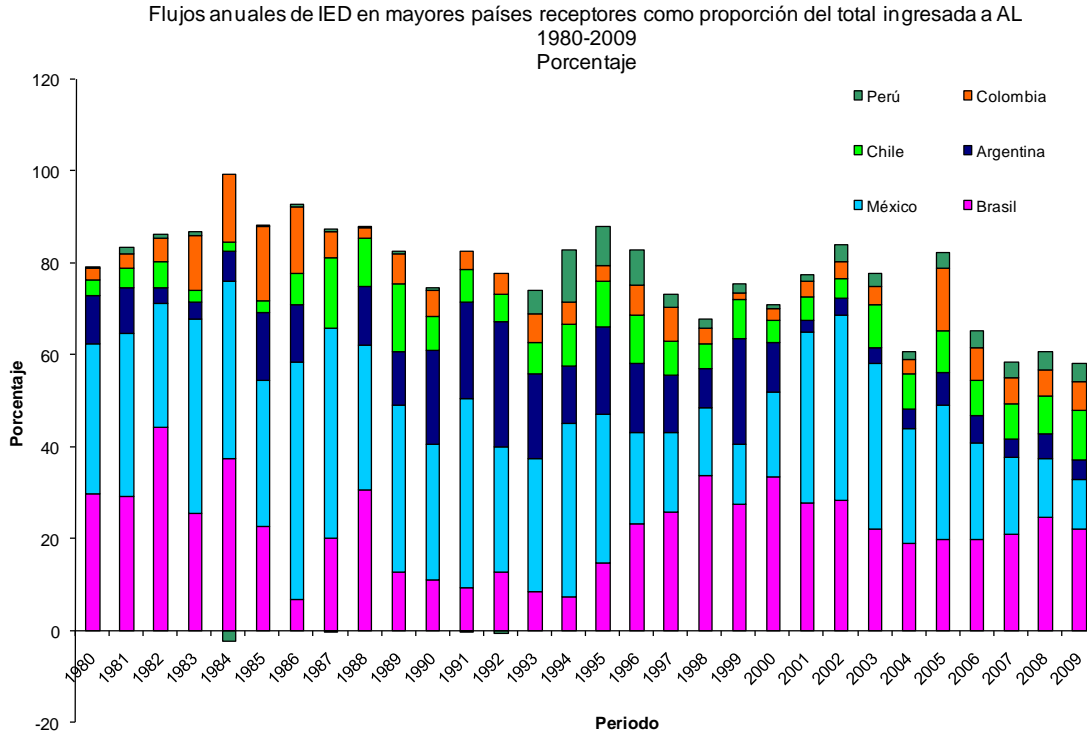
Cuadro No. 3.4

Flujos anuales promedio de IED en mayores países receptores como proporción del total ingresado a América Latina
Porcentaje

Periodo	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Perú	Flujos de IED en AL como proporción del total
1980-1989	26.00	37.34	8.49	6.78	8.26	0.31	87.17
1990-1999	17.46	26.21	17.81	7.74	4.77	3.91	77.91
2000-2009	23.87	24.80	5.12	7.52	5.42	2.88	69.62

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la UNCTAD.

Gráfica No. 3.4



Por otro lado, como lo menciona la Cepal (2009) El indicador más importante del comportamiento de la IED a nivel mundial es la actividad en el área de fusiones y adquisiciones transfronterizas, una de las formas más comunes que tienen las empresas transnacionales (ETN) de penetrar los mercados extranjeros. Las adquisiciones transfronterizas pueden clasificarse en: entradas –compra de activos o de empresas locales por una compañía extranjera–, cambio de titularidad –compra, por parte de una empresa extranjera, de activos o empresas controladas por otra empresa extranjera– y salidas –venta de activos de empresas extranjeras a grupos empresariales locales– (Cepal, 2007: 35). Así también, las inversiones transfronterizas pueden ser efectuadas por fondos de inversión privados, se caracterizan por tener un horizonte temporal menor al de las inversiones de empresas transnacionales y se consideran directas siempre y cuando supongan una participación mayor a 10% en el capital de una empresa.

En varios años, los recursos utilizados en fusiones y adquisiciones que se reportan en las estadísticas internacionales equivalen a 80% o más del total de

flujos de salida de IED en esos mismos años. Hay algunos países en desarrollo en que la mayor parte de los recursos ingresados por IED los hacen para realizar la compra de alguna empresa o activo en operación, en particular resulta importante para las economías de AL (Vidal, 2008).

Además no hay que dejar de mencionar la importancia económica que tienen las ETN. Según el World Investment Report (2009), en la actualidad existen unas 82,000 ETN en todo el mundo, con 810.000 filiales extranjeras. Esas empresas desempeñan una función cada vez más importante en la economía mundial. Por ejemplo, se estima que las exportaciones de las filiales extranjeras de las ETN representan la tercera parte de todas las exportaciones mundiales de bienes y servicios, y el número de personas empleadas por ellas en todo el mundo ascendía a un total de 77 millones en 2008, más del doble que la totalidad de la mano de obra de Alemania.

Por tanto, el ingreso de la IED incluye a nuevos participantes. Por ejemplo, en AL se observa la irrupción de un reducido grupo de empresas y bancos con matriz en España, como es también el caso de algunas compañías de autoservicio y de energía eléctrica de Estados Unidos, cuya internacionalización comienza a finales de los años ochenta y a principios de los noventa del siglo pasado. Para no hablar de las empresas de telecomunicaciones, de servicios de Internet, de comercio electrónico, de servicios de información y periodismo que en diversos sentidos constituyen un hecho nuevo. Sin embargo, no se trata de tendencias que incluyan a un amplio y diverso grupo de países y empresas (Vidal, 2004).

Uno de los signos que caracteriza la expansión de las ETN es la concentración económica. Las ETN, como lo plantea Furtado (1999) citado por Vidal (2004), son un dato clave en el dinamismo del sistema capitalista, pero al mismo tiempo proporcionan su inestabilidad, impulsan la concentración del ingreso y son portadoras de las tendencias a la concentración y centralización del capital que caracterizan a la acumulación.

Un ejemplo claro de esta concentración y centralización es como lo menciona el World Investment Report (2009: 13), que las 100 principales ETN de todo el mundo siguen representando una proporción considerable de la producción

internacional total del conjunto de ETN. Entre 2006 y 2008 esas 100 empresas representaron, como promedio, el 9, el 16 y el 11%, respectivamente, de los activos extranjeros, las ventas y el empleo estimados de todas las ETN. Y su valor añadido combinado supuso aproximadamente el 4% del PIB mundial, una proporción que ha permanecido relativamente estable desde 2000.

Las principales características estructurales de la IED en AL se mantienen, y un análisis de las fusiones y adquisiciones y de los anuncios de nuevas inversiones muestra que la mayor parte de estas actividades se concentran en áreas de recursos naturales y de manufactura de tecnología baja¹⁶ y media-baja¹⁷, y que existen muy pocos proyectos relacionados con la búsqueda de activos que faciliten las actividades de investigación y desarrollo (Cepal, 2009: 27).

A continuación se muestra las principales fusiones y adquisiciones que se han llevado a cabo en AL en comparación con la IED ingresada. El periodo de análisis se reduce al periodo 1990-2009, ya que no se encontró evidencia de datos anteriores en la UNCTAD. No obstante, es muy interesante observar que en el año de 1990 las fusiones y adquisiciones en AL representaban 98.01% del total de IED ingresada. Este porcentaje ha ido disminuyendo, no obstante, no significa que sea menos importante, sino que la forma de contabilizar las fusiones y adquisiciones, como ya se mencionó, se considera ya con una participación mínima del 10% de empresas extranjeras sobre las locales. Se observa además que en el año 1998 también se da un gran despunte de las FyA, y en el último año de análisis 2009, se ve incluso un decrecimiento, el cual es justificado por el WIR (2010) debido a las ventas de filiales extranjeras a empresas nacionales, sobre todo en el Brasil. Sólo para comparar la década de los noventa con respecto

¹⁶ Se refiere a la elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco; fabricación de productos textiles, prendas de vestir; adobo y teñido de pieles, curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionería, y calzado; producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables; fabricación de papel y productos de papel, y actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones; fabricación de muebles; industrias manufactureras y reciclamiento (Cepal, 2009: 74).

¹⁷ Se refiere a la fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear; fabricación de productos de caucho y plástico; fabricación de otros productos minerales no metálicos; fabricación de metales comunes y de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; construcción y reparación de buques y otras embarcaciones (Cepal, 2009: 74)

a la del 2000, la proporción promedio de FyA con respecto a la IED ingresada en AL se colocó en un 33.74%, mientras que en el segundo subperíodo este porcentaje promedio bajó al 12.24% (ver cuadro no. 3.5 y gráfica no. 3.5).

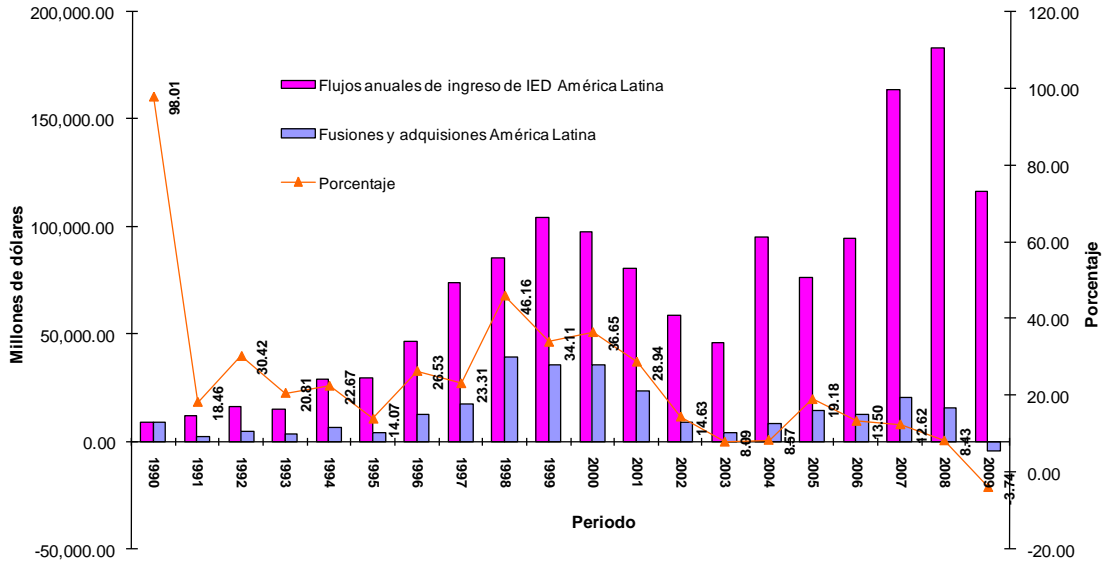
Cuadro No. 3.5

América Latina: fusiones y adquisiciones como proporción de la IED ingresada. 1990-2009			
Millones de dólares y porcentaje			
Periodo	Flujos anuales de ingreso de IED América Latina	Fusiones y adquisiciones América Latina	Porcentaje
1990	8,926.06	8,748.34	98.01
1991	11,610.92	2,143.19	18.46
1992	16,149.78	4,913.16	30.42
1993	15,133.74	3,149.56	20.81
1994	29,007.48	6,575.36	22.67
1995	29,513.01	4,153.80	14.07
1996	46,262.90	12,271.38	26.53
1997	73,504.46	17,136.88	23.31
1998	85,466.63	39,450.18	46.16
1999	104,083.41	35,504.20	34.11
2000	97,672.45	35,797.67	36.65
2001	80,434.89	23,275.66	28.94
2002	58,513.96	8,558.60	14.63
2003	45,954.96	3,717.57	8.09
2004	95,221.19	8,160.36	8.57
2005	75,918.61	14,562.80	19.18
2006	94,557.08	12,767.56	13.50
2007	163,612.24	20,647.52	12.62
2008	183,195.01	15,452.24	8.43
2009	116,554.61	-4,357.82	-3.74

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos del World Investment Report 2010

Gráfica No. 3.5

América Latina: fusiones y adquisiciones como proporción de la IED ingresada
1990-2009
Millones de dólares y porcentaje



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos del World Investment Report 2010, UNCTAD.

Por otro lado, como menciona Vidal (2010: 85-86): “Las operaciones de compra de las fusiones y adquisiciones están financiadas con créditos o nuevas emisiones de títulos e incluso nuevas emisiones de acciones de la firma que realiza la adquisición. En los balances de bancos comerciales y de los hasta hace poco existentes bancos de inversión, como en sociedades de inversión, en fondos y otras instituciones financieras se encuentran documentos y títulos vinculados o resultados del proceso de fusiones”.

3.3 El impacto de los flujos de IED en América Latina

Como ya se probó en el punto anterior, los flujos de IED en la región se han dado en su mayoría para fusiones y adquisiciones de empresas ya constituidas.

El discurso oficial que se generaba a principios de la década de los noventa, de que el ingreso de mayor IED en la región vendría a subsanar los principales problemas de pobreza y exclusión social en América Latina, bajo la premisa de que se crearían mayores fuentes de de empleo, así como que la

habría una mayor infraestructura dentro de la región resulta totalmente paradójico, ya que resulta ser sólo una promesa no cumplida, siendo una visión sólo de corto plazo. Es decir, obtener la mayor rentabilidad posible y asegurar su liquidez en los mercados locales para pagar sus pasivos en divisas. No obstante, en el momento en el que han dejado de percibir grandes rentabilidades en las empresas adquiridas venden su participación para comprar otras en alguna otra empresa ya sea dentro de la misma región o en cualquier otra. Esta característica es propia de esta fase, la cual se identifica por compras, fusiones y reparto de mercados (Vidal, 2001).

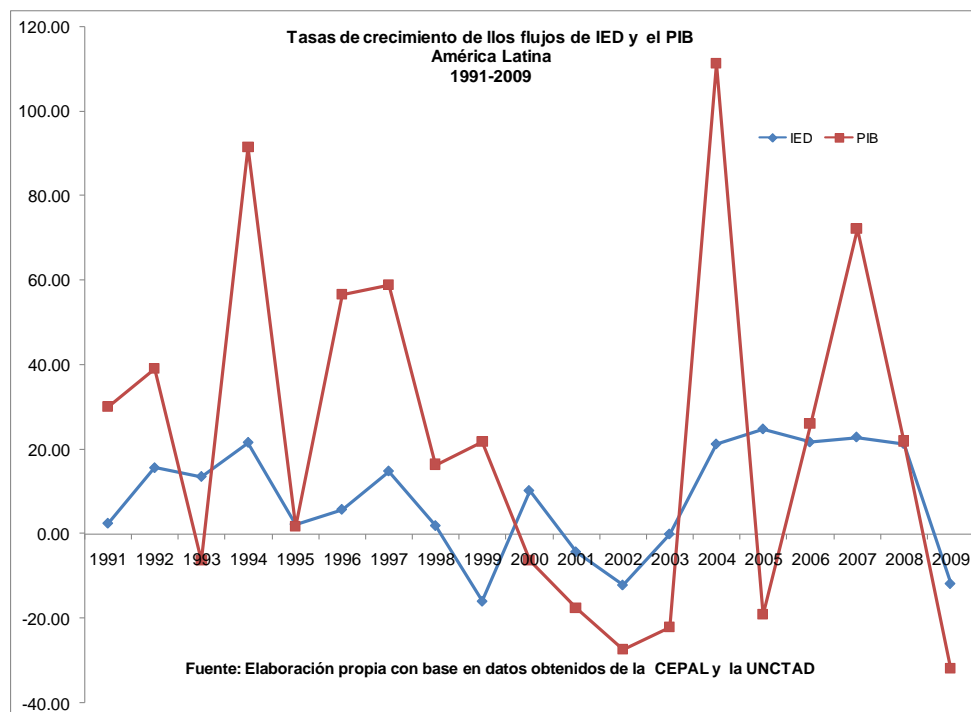
Por ejemplo, si se compara la variable de flujos de IED con respecto al Producto Interno Bruto (PIB) de Latinoamérica, se puede incidir de acuerdo al cuadro no. 3.6 y gráfica no. 3.6, que dicha inversión tampoco ha tenido un impacto en el crecimiento económico de la región. Si se divide en dos periodos de análisis 1990-1999 y 2000-2009, el promedio de las tasas de crecimiento para cada uno de los periodos es el siguiente, IED y PIB 34.66% y 6.49%, es decir 41,991.1 y 1, 678,495.53 millones de dólares en promedio respectivamente en el primer periodo, y para el segundo periodo 10.75% y 8.35% para las mismas variables, lo que significa 107,252.86 y 2, 825,573.13 millones de dólares. Pudiendo observar que a pesar de que en el primer periodo el promedio de la tasa de crecimiento de los flujos de IED es mayor que en el segundo periodo, la tasa de crecimiento del PIB es menor que en el segundo periodo, en donde incluso la tasa de crecimiento de la IED disminuye a una tercera parte, por tanto, queda descartada la premisa de mayores flujos de inversión daría como consecuencia mayor crecimiento económico.

Cuadro No. 3.6

Flujos de IED y PIB (millones de dólares y tasas de crecimiento)				
América Latina				
1990-2009				
Año	Ingresos de IED en América Latina	PIB	Tasas de crecimiento	
			IED	PIB
1990	8,926.06	1,121,140.89		
1991	11,610.92	1,191,229.65	30.08	6.25
1992	16,149.82	1,295,114.25	39.09	8.72
1993	15,137.97	1,438,054.50	-6.27	11.04
1994	29,007.50	1,700,517.54	91.62	18.25
1995	29,513.01	1,823,661.51	1.74	7.24
1996	46,262.90	1,975,358.09	56.75	8.32
1997	73,504.46	2,155,988.68	58.88	9.14
1998	85,567.11	2,155,664.75	16.41	-0.02
1999	104,231.88	1,928,225.50	21.81	-10.55
2000	97,688.13	2,123,826.72	-6.28	10.14
2001	80,533.04	2,069,663.37	-17.56	-2.55
2002	58,538.83	1,857,855.24	-27.31	-10.23
2003	45,620.76	1,925,790.72	-22.07	3.66
2004	96,399.51	2,223,016.43	111.31	15.43
2005	78,045.72	2,693,770.46	-19.04	21.18
2006	98,458.78	3,169,202.71	26.16	17.65
2007	169,513.51	3,747,792.73	72.17	18.26
2008	206,732.77	4,364,371.63	21.96	16.45
2009	140,997.50	4,080,441.32	-31.80	-6.51

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la CEPAL y la UNCTAD

Gráfica No. 3.6



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la CEPAL y la UNCTAD

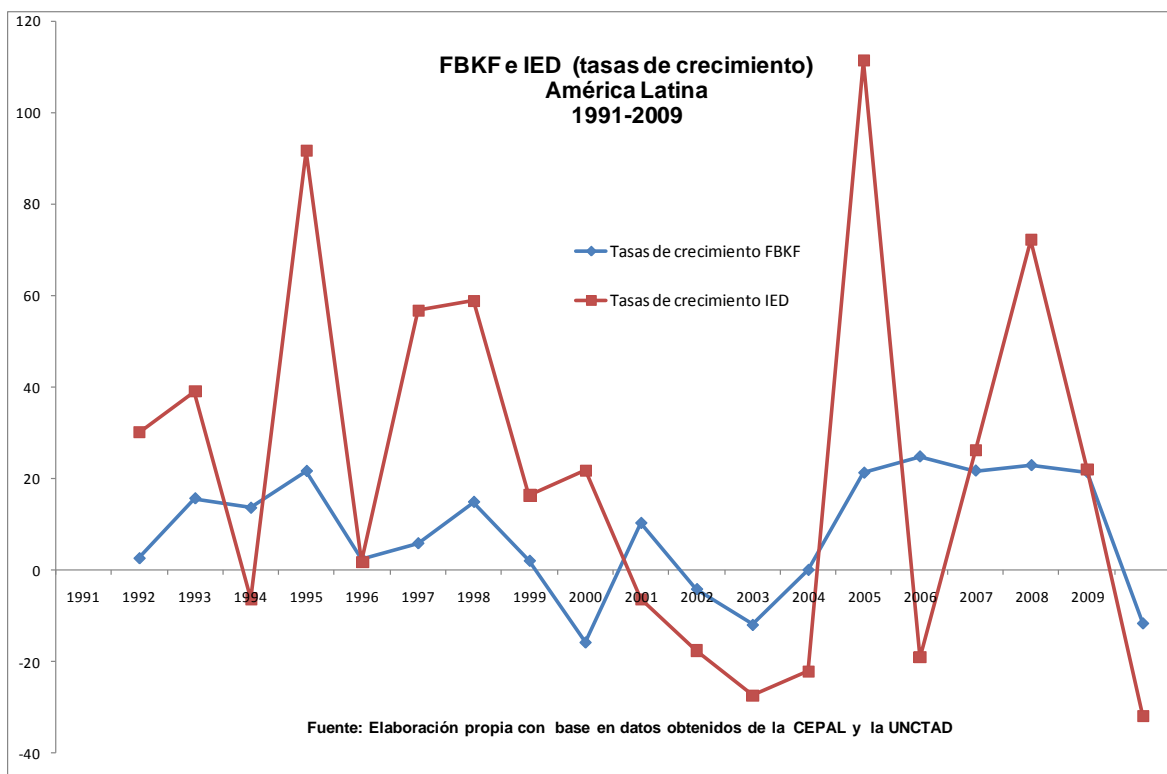
Si se analiza la variable IED en América Latina con respecto a la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) en la región, se puede vislumbrar que no precisamente los flujos de IED han incrementado esta variable en América Latina y que por tanto, no existe una relación directa entre ambas. Comparando las tasas de crecimiento promedio de dos periodos 1990-1999 y 2000-2009 se puede mencionar que mientras que en el primer periodo las tasas de crecimiento de los flujos de IED fueron de 34.66% y de la FBKF sólo llegó a un 6.93%, es decir, 41,991.16 y 318,024.26 millones de dólares. Por otro lado, en el segundo periodo la tasas de crecimiento se ubicaron en 10.75% y 9.42% con un valor de 107,252.86 y 543,109.00 millones de dólares respectivamente. Por lo que realmente se puede palpar que los flujos de inversión no han impactado de manera directa en el incremento de más infraestructura (ver cuadro no. 3.7 y gráfica no. 3.7).

Cuadro No. 3.7

Formación Bruta de Capital Fijo y Flujos de IED (millones de dólares y tasas de crecimiento)				
América Latina				
1990-2009				
Año	Formación bruta de capital fijo	Ingresos de IED en América Latina	Tasas de crecimiento	
			FBKF	IED
1990	205,184.10	8,926.06		
1991	210,380.10	11,610.92	2.53	30.08
1992	243,249.20	16,149.82	15.62	39.09
1993	276,234.00	15,137.97	13.56	-6.27
1994	335,909.30	29,007.50	21.60	91.62
1995	343,696.80	29,513.01	2.32	1.74
1996	363,655.60	46,262.90	5.81	56.75
1997	417,656.70	73,504.46	14.85	58.88
1998	425,926.00	85,567.11	1.98	16.41
1999	358,350.80	104,231.88	-15.87	21.81
2000	395,069.90	97,688.13	10.25	-6.28
2001	378,437.60	80,533.04	-4.21	-17.56
2002	332,878.90	58,538.83	-12.04	-27.31
2003	332,837.90	45,620.76	-0.01	-22.07
2004	403,467.40	96,399.51	21.22	111.31
2005	503,400.00	78,045.72	24.77	-19.04
2006	612,568.00	98,458.78	21.69	26.16
2007	752,630.10	169,513.51	22.86	72.17
2008	913,315.20	206,732.77	21.35	21.96
2009	806,485.00	140,997.50	-11.70	-31.80

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la CEPAL y la UNCTAD

Gráfica No. 3.7



Así, se puede observar con este análisis realizado, que el impacto positivo de los flujos de inversión en América Latina ha sido casi nulo. Incluso podría afirmarse que ha sido negativo, ya que esta inversión sólo ha venido a acentuar más los problemas de pobreza y exclusión social, ya que las principales características de estas inversiones es que son de corto plazo, además de que en la mayoría de las veces han sido empresas extranjeras las que han venido a adquirir o fusionar empresas ya existentes que se encontraban en crisis, lo cual sólo desplaza a las empresas locales ya existentes, haciendo uso de la mano de obra que resulta ser mucho más barata y poco calificada, pagándoles sueldos irrisorios y en condiciones laborales que muchas veces no son las adecuadas.

3.4 Conclusiones

En este capítulo se realizó un análisis de cómo las reformas financieras impulsadas por el Consenso de Washington han influido en la entrada de flujos de IED en la región. Asimismo, al realizar un análisis más específico de éstos, se

puede observar que cobran una gran importancia a partir de la década de 1990 cuando las reformas de primera y segunda generación comienzan a ejecutarse de forma directa en la región latinoamericana.

Estos flujos de inversión extranjera directa se materializan en fusiones y adquisiciones de las principales empresas públicas latinoamericanas que se privatizan hacia finales de la década de los ochenta y en el caso de los bancos, en la compra de instituciones bancarias que se encontraban en plena crisis financiera durante la década de los noventa.

El impacto, por tanto, de la IED en el crecimiento económico de América Latina no resulta sólido, ya que en su mayoría son inversiones que así como ingresan, suelen salir nuevamente, no existe creación de nueva infraestructura, ni tampoco mayor empleo.

Por lo que esta inversión no viene a subsanar para nada los problemas de desempleo y de generación de una mayor infraestructura, y en caso de que si se genere esta última, resulta ser muy costosa para las empresas públicas latinoamericanas debido al tipo de cambio.

CAPÍTULO 4

La financiarización de las empresas españolas: conformación de grandes núcleos duros

4.1 Introducción

La banca y empresas españolas han cobrado una gran presencia en América Latina y México, existiendo además, una clara relación entre los principales bancos y empresas españolas que han internacionalizado sus actividades hacia la región. Esta nueva relación data de los años ochenta-noventa ante los procesos de privatización de las principales empresas públicas españolas. Los ejemplos más claros los podemos encontrar en: Telefónica, Iberdrola, Gas Natural, Endesa, Repsol y Unión Fenosa. Dichas empresas fueron en parte adquiridas por algunas entidades bancarias como el Banco Santander Central Hispanoamericano (BSCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), y así, han sido estos grandes núcleos duros los que han inundado el mercado mexicano con servicios financieros y servicios públicos.

En este cuarto capítulo se demuestra de la segunda hipótesis de investigación, en donde se planteaba que: *el ingreso de España a la Unión Europea significó una reestructuración de las grandes empresas españolas. Es decir, la aplicación de una serie de reformas impulsadas por el Estado, en las cuales se incluía la privatización de las empresas públicas españolas más rentables e importantes, en donde la banca española tendría un gran protagonismo mediante participaciones accionarias no muy elevadas, pero sí significativas en los consejos de administración de dichas empresas. Conformando así grandes núcleos duros preparándolas con esto para su próxima expansión hacia otras regiones, en especial hacia América Latina, se avanzará en ésta para demostrar que efectivamente existe una clara relación entre los principales bancos y empresas ya mencionados en el primer párrafo, y que además, se han acompañado mutuamente en sus procesos de expansión.*

Por tanto, se definirá en primer lugar en qué consiste la financiarización de de las empresas transnacionales (ETN's) con el fin de maximizar el valor accionario de las mismas. Dicha maximización de valor se denomina financiamiento mediante fondos propios. En un segundo apartado se explicará cómo se dieron los procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones de las principales empresas públicas españolas, así como de los bancos. En el tercer punto se hace un recuento histórico del papel que han desempeñado la empresa y banca españolas en su país durante el régimen franquista hasta la actualidad y cómo se configuraron las nuevas estructuras de poder de ambas, con el fin de emprender su expansión hacia otras regiones. En el cuarto punto se presenta la conformación de los denominados *núcleos duros*, explicando el papel que jugó la banca en el proceso de privatización de las principales empresas españolas, pasando a tener un papel predominante en la participación accionaria de las empresas españolas, con lo cual se conforman los núcleos duros, se mostrará quiénes son sus participantes, y se demostrará que existe una clara relación entre éstos y en qué porcentajes se encontraban entrelazados específicamente los bancos y empresas españolas que se están estudiando.

4.2 Financiarización de la Gestión de las empresas

A nivel de la empresa, la financiarización tiene que ser considerada con relación a los cambios en el gobierno de la empresa que han ocurrido en las ETN's. A principios de los ochenta una "revuelta" accionista ocurrió en contra los excesos del poder detentado por los altos gerentes ejecutivos. Desde una perspectiva académica, esta revuelta fue fortalecida por la teoría de la agencia que fue crítica del fuerte desequilibrio existente en la relación entre los accionistas (el principal) y los gerentes (el agente) (Serfati, 2009:118).

Así, las nuevas formas de gobierno de la empresa definidas por los inversores anglosajones tienen como objetivo disminuir "asimetrías de la información" e incitar a los directivos a maximizar el valor de las acciones.¹⁸

Para incrementar al máximo el valor accionarial, las empresas ponen en marcha políticas muy precisas, las cuales se clasifican en las cuatro siguientes categorías: fusiones y adquisiciones, el retorno a actividades básicas, reingeniería de procesos y reducción de capital (Philon, 2003:32-33).

Las fusiones y adquisiciones resultan ser uno de los métodos más identificados dentro de la creación de valor de las grande ETN's, principalmente cuando la fusión o adquisición se realiza de forma horizontal, es decir empresas pertenecientes a un mismos sector, ya que se explotan las sinergias y se fusionan y aprovechan las economías a escala, lo cual se traduce en un mayor tamaño para poder tener un mayor grado de poder frente a la competencia y mayor ganancias de productividad. También lo hacen fusionando o adquiriendo otras empresas de forma vertical, es decir la compra de una compañía de su proveedor a efectos de producir sus propios insumos (integración hacia atrás) o de alguno de sus clientes para poder disponer de su propia producción (integración hacia delante). El retorno a "actividades básicas", está completamente relacionado con

¹⁸ Los inversores presionan a las empresas para que se ajusten a un modelo ideal que tenga en cuenta los siguientes criterios: calidad de la información suministrada a los accionistas, derechos y obligaciones de los accionistas, composición del consejo de administración, ausencia de medidas anti-OPA, remuneración de los directivos. (Véase mayor explicación en Dominique Philon, 2003:30) El objetivo de creación de valor para el accionista ha hecho que las empresas se doten de nuevos métodos de gestión como los son el EVA (economic value added)¹⁸ y el MVA (market value added).

las fusiones y adquisiciones verticales, ya que las ETN's al centrarse en únicamente en éstas actividades para las que fueron creadas, explotan las ventajas competitivas en las que cada una tiene mayor experiencia.

La reingeniería de procesos consiste en externalizar la producción de bienes y servicios, implicando una subcontratación (outsourcing) a otras empresas que resultan ser más competitivas, con lo cual se ahorran costos operativos. O en su opuesto, llegan a desarrollar y especializar tanto algún departamento dentro de su propia organización, que en la búsqueda de hacerlo más rentable lo externalizan para ofrecer el servicio hacia otras empresas.

Con respecto a la última forma de creación de valor: reducción de capital; consiste en la compra de la empresas de sus propias acciones, a través de una oferta pública de compra, con lo cual se incrementa el valor de sus propias acciones. Esta subida del precio de las acciones es todavía mayor, si dicha compra se financia mediante una operación de crédito cuyo costo es inferior al de los fondos propios (apalancamiento financiero).

Por tanto, en la década de los ochenta, las economías europeas, han pasado de un régimen de endeudamiento (financiamiento de las empresas por parte de los bancos) a un régimen de economía de fondos propios (financiamiento a través de ahorro y de las emisiones de acciones). El poder corresponde cada vez más a los propietarios del capital financiero, es decir, a los accionistas y a los fondos de pensiones internacionales que poseen más de la mitad de ese capital. Esta situación va a tener cambios significativos (incremento del poder de los accionistas en detrimento de los directivos y trabajadores) como sobre el conjunto de la economía mundial, con el aumento de la importancia de la actividad financiera especulativa y el reparto de la riqueza a favor de los propietarios del capital financiero Plihon (2003:23-39).

La acumulación de fondos propios por parte de las empresas se basa en un reparto añadido que favorece a los beneficios. Éstas generan su ahorro (principal fuente de fondos propios) a partir de sus beneficios y retribuyen a sus accionistas (segunda fuente de fondos propios). La instauración de la economía de fondos propios consagra el final del modelo tradicional de empresas (denominado

stakeholder¹⁹), cediendo el lugar a un nuevo modelo (llamado shareholder), el cual concede una prioridad absoluta a los intereses de los accionistas, es decir, a la rentabilización de los fondos propios.

A pesar de que los grupos transnacionales siguen ocupando un lugar muy destacado en el régimen de acumulación, ya no es el capital industrial el que marca la pauta del proceso en general. La liberalización financiera ha permitido a los propietarios de capital adueñarse de una proporción creciente del valor añadido a través de intereses y dividendos. Gracias al gobierno de la empresa (corporate governance), los inversores financieros han adquirido una influencia directa sobre los grupos industriales (Chesnais, 2003:49).

4.3 Fusiones, adquisiciones y privatizaciones en España.

Como ya se mencionó el principal objetivo de la presente investigación es analizar la expansión que han tenido los bancos y empresas españolas hacia México y su competencia regional. El análisis se reduce específicamente a dos bancos: BBVA y BSCH, y por otro lado a las siguientes empresas: Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Iberdrola, Endesa y Telefónica, debido a que son éstos actores los principales participantes españoles en México, con gran presencia en el sector bancario, así como en el energético y de la telefonía, los cuales se han venido privatizando de mediados de la década de los noventa a la actualidad en México, y en donde estos bancos y empresas han tenido una gran participación.

En España, después de 40 años de dictadura política, los años setenta fueron marcados por dos hechos importantes: la caída del régimen franquista y la crisis económica. La superación de estos dos hechos se tradujo en la incorporación de España como miembro de la Unión Europea. Este ingreso se traduciría en una mayor disciplina en las actuaciones de la empresa pública. Adquirió así, una mayor importancia la liberalización de ciertos servicios públicos y los procesos de privatización de empresas públicas.

¹⁹ Durante la vigencia del régimen fordista, que funcionó hasta los años setenta, los directivos alcanzaron acuerdos con los asalariados en los que se establecía un reparto de las ganancias de la producción en el seno de la empresa que aseguraba la estabilidad del reparto del valor añadido.

La liberalización de los servicios públicos significó incluir un nuevo régimen de competencia en la prestación de servicios que antes estaban vinculados a redes de servicios públicos (agua, gas, telefonía, telecomunicaciones, electricidad), permitiendo la entrada la prestación de servicios a nuevos competidores, tanto nacionales como internacionales (González-Laxe, 2006: 54).

La privatización de las empresas públicas, se da ante un compromiso por parte de España de no incrementar el tamaño del sector público empresarial y formalizar un marco para que las empresas públicas sean gestionadas por los principios de economía de mercado y limitando a éstas a poder acudir a los recursos públicos.

El proceso de privatizaciones en España ha tenido dos fases muy diferenciadas.²⁰

Primera fase: 1985-1992. En esta fase se plantea la reducción del gasto público, la viabilidad de empresas y el financiamiento de la expansión empresarial (Bel y Costas 2001). Se reorganizaron sectores productivos completos, fusionando nuevas empresas, con el objetivo explícito de conseguir empresas o grupos empresariales dinámicos y competitivos a nivel internacional en ámbitos de actividad como el aluminio, siderurgia, alimentación, petróleo, banca electrónica y electricidad.

Nueve empresas de la petroquímica y gas fueron absorbidas por Repsol, pasando a ser la primera empresa industrial española. Endesa adscribió varias compañías eléctricas públicas. Lo mismo sucedió con el nacimiento de Argentaria en 1991, en donde se dio la fusión de varios bancos públicos.

El carácter de estas ventas fue básicamente financiero, es decir, reducir gastos públicos y financiar la política de expansión empresarial, así como motivos vinculados con una política de reconversión industrial, lo que significaba asegurar la viabilidad y supervivencia de empresas nacionales en un entorno más abierto y competitivo, ya que estas empresas eran sumamente rentables (Bel y Costas, 2001).

²⁰ Instituto de Crédito Oficial, Estudios especiales, Informe mensual, enero de 1999.

La idea dominante era que esas nuevas empresas mantuvieran su condición de públicas pero que fueran rentables y de esa forma aportaran dividendos al presupuesto estatal. La pieza más importante fue la creación del grupo multisectorial Téneo, en el que se agruparon todas las empresas ya reestructuradas y fusionadas del Instituto Nacional de Industria (INI) que eran rentables o tenían clara viabilidad en el mercado con una divisa muy explícita: “rentabilidad, expansión internacional y competitividad global”. Posteriormente, en junio de 1995, al disolverse el INI, las empresas de este grupo pasaron a configurar, junto a Repsol (procedente del también disuelto Instituto Nacional de Hidrocarburos INH), el nuevo holding público Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) (ver cuadro no. 4.1).

Paralelamente a esta fase de reestructuración, el gobierno socialista también optó por la privatización de empresas públicas. Dicha privatización se llevó a cabo de dos maneras: a) dependiendo de la naturaleza y b) dimensión de las empresas). En el primer caso, las empresas más importantes se privatizaron de forma parcial a través de Operaciones Públicas de Venta de Acciones, con lo cual se manifiesta el interés del gobierno por mantener una participación de control ubicada en el contexto de un núcleo estable de accionistas en sectores estratégicos. Los ejemplos claros fueron: Telefónica, Endesa, Repsol y Argentaria. En el segundo caso, las empresas de menor dimensión se vendieron por enajenación directa a otras empresas privadas (ver cuadro no. 4.2)

Cuadro No. 4.1

Empresas de participación directa privatizadas mediante venta directa en España 1995-1998				
Año	Empresas	Sector	% Vendido	Comprador
1985	Textil Tarazona (1)	Textil	70	Entrecanales/Cima
	Secoinsa (1)	Electrónica	69	Fujitsu
	SFK Española	Rodamientos	99	SFK
	Viajes Marsans	Turismo	100	Trapsatur
1986	Entursa	Turismo	100	Ciga
	SEAT (2)	Automóvil	100	Volkswagen
	Telesincro (Inisel) (2)	Electrónica	100	Bull
1987	Purolator	Aux. automóvil	100	Knetch Filtewerke
1989	Maquinista T.M. (2)	Mat. Ferroviario	100	Gec-Alsthom
	Ateinsa (2)	Mat. Ferroviario	100	Gec-Alsthom
	Enfersa (2)	Fertilizantes	100	Ercros
	Astican	Astilleros	91	Italmar
	Oesa (Endiasa)	Aceite	100	Ferruzzi
	Intelhorce	Textil	100	Orefici
1990	Imepiel	Calzado	100	Cusi
	Hytasa	Textil	100	Integusa
	Salinas Torreviaje (1)	Extractiva	39	Solvay
1991	Enasa-Pegaso	Camiones	100	Fiat-Iveco
	G. Empresas Álvarez	Cerámica	100	Pickman-Estudesa
1992	Campsa	Hidrocarburos		
1993	Fab. San Carlos	B. de equipo	100	Gr. Narvacel
	Carcesa (3)	Alimentación	100	RJR Nabisco
1994	Artespaña	Artesanía	100	Medino
	Cía Trasatlántica	Transporte	100	Nav. Otiel-Marít. Valec.
	Enagás	Gas	91	Gas Natural
1995	Sidenor	Siderurgia	100	S.I. Ferr del Norte
	La Lactaria Española (3)	Alimentación	100	Leyma-Parmalat
1996	Sagane	Gas	91	Enagás
1997	Min.de Almagrera	Extractiva	100	Navan
	Infoleasing	Financiera	100	Liscat
	Tisa	Telefónica	2	Telefónica
1998	Inespal	Aluminio	100	Alcoa
	H.J. Barreras (4)	Astilleros	100	Eq. Directivo

Notas: (1) La participación pública era únicamente el porcentaje expresado.

(2) La venta se realizó en diversas fases.

(3) Ventidas previamente a Tabacalera.

(4) También se vendió una parte a pequeñas navieras y pesqueras del área de Vigo.

Fuente: Informe mensual, Estudios especiales, Instituto de Crédito Oficial, enero de 1999.

Cuadro No. 4.2

Empresas privatizadas mediante OPV en Bolsa (1)			
España: 1995-1998			
Empresa	Fecha operación	% Vendido	Fondos recaudados (2) (millones de pesetas)
Endesa	1a 1988	20.4	80,000
	2a 1994	8.7	145,000
	3a Oct. 1997	25	750,000
	4a Mayo 1998	41.1	1,490,000
Ence	1a 1988	34.8	13,200
	2a 1995	14.9	13,000
Repsol	1a 1989	30.6	156,229
	2a 1992/92 (3)	5	31,919
	3a 1992	10	70,000
	4a 1993	13.9	110,000
	5a 1995	19.5	200,500
	6a Feb. 1996	11	132,710
	7a Abril 1997	10	168,692
Argentaria	1a 1993	24.1	119,000
	2a 1993	24.3	173,000
	3a Mar. 1996	25.4	160,000
	4a Feb. 1998	28.6	325,000
Telefónica	1a 1995	10.7	158,000
	2a Feb. 1997	21.2	607,079
CSI-Aceralia	1a Jul. 1997 (3)	35	-5
	2a Nov. 1997 (3)	12.2	44,692
	3a Dic. 1997	52.8	167,175
Tabacalera	1a 1998	52.4	310,000
Aldeasa	1a Sep. 1997 (3)	20	
	2a Oct. 1997	80	45,000
Retevisión	1a Jul. 1997	60	116,359
Auxini	1a 1996	40	3,030
	2a Nov. 1997	60	

Notas:

- (1) No se incluyen, por falta de datos sobre el importe recaudado, las operaciones de privatización por venta directa de las siguientes EP que -como las de este cuadro- también venían operando con beneficios: Telesincro-Inisel (1986), Purolator Ibérica (1987), Enfersa (1989), Oesa-Enisa (1989), Imepiel (1990) y Carcesa (1993).
- (2) Importes netos, deducidas comisiones de las entidades financieras que intervienen en la colocación de las acciones. Las cifras redondeadas a miles de millones provienen de declaraciones.
- (3) Venta directa de las acciones a un grupo empresarial privado.
- (4) Concurso.
- (5) No produjo ingresos para los holdings públicos; consistió en un incremento de capital de la propia CSI íntegramente suscrito por el grupo luxemburgués Arbed.

Fuente: Informe mensual, Estudios especiales, Instituto de Crédito Oficial, enero de 1999.

Segunda fase: 1996-1999. Con la llegada en 1996 del Partido Popular, se da un nuevo rumbo a este proceso, teniendo por objetivo transferir total o parcialmente la propiedad de las empresas, ya sea activos o unidades de negocio, en el sentido de que tales enajenaciones deberían contribuir a la competitividad de la economía para potenciar el protagonismo de la empresa privada en la economía. El modelo privatizador en la primavera de 1996 se demoniza “Programa de Modernización del Sector Público Empresarial”, en donde se establecían la directrices privatizadoras. Una primera medida fue la reclasificación de las empresas públicas en cuatro grupos diferenciados a efectos de calendario de privatización. Es decir, la venta inmediata de las empresas más rentables y se preparó la de las restantes previa su puesta en rentabilidad, excepto casos extremadamente deficitarios en donde se aplazó dicha acción privatizadora.

Al mismo tiempo, se creó un Consejo Consultivo de Privatizaciones y un nuevo holding público: la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales (SEPPA) a la que se asignaron los paquetes accionarios controlados por la Dirección General del Patrimonio del Estado. Esta nueva entidad junto con la SEPI y la Agencia Industrial del Estado (AIE) pasan a ser denominado “agentes gestores del proceso de privatización”.

Esto supuso una redistribución del poder económico hacia empresarios privados y la banca recobra un papel esencial para la conformación de grupos industriales después de una fase de desvinculación del binomio banca-industrial (González-Laxe, 2001: 57).

A continuación se presenta la descripción histórica de las fusiones y adquisiciones que realizaron los bancos y empresas españolas que se están analizando hasta llegar a su expansión hacia otros países.

4.3.1 Banco Santander Central Hispanoamericano (BSCH)

La historia del BSCH data del 15 de mayo de 1857, cuando la Reina Isabel II firmó el Real Decreto que autorizaba la constitución del Banco de Santander.

Entre los años 1900 y 1919 se fundaron los tres grandes bancos españoles que con el tiempo se integrarían en el Santander: el Banco Hispanoamericano (1900), el Español de Crédito (1902) y el Central (1919).

En febrero de 1920 Emilio Botín y López fue nombrado primer presidente fijo del Banco de Santander. En el año de 1934 Emilio Botín Sanz de Sautuola y López fue nombrado director general de la entidad y en 1950 asumió la presidencia e impulsó un gran proceso de expansión por toda España que, continuaría en los años 60 con la adquisición de un gran número de bancos locales. No obstante, en 1947 ya se había abierto la primera oficina de representación en América, en La Habana (Cuba), a la que siguieron otras en Argentina, México y Venezuela, y también un despacho en Londres. En 1956 se crea el Departamento Iberoamericano del Banco.

En la década de los 60 ocurrieron también varios acontecimientos, ya que durante este período se compró el Banco del Hogar Argentino, primera filial del Santander en América Latina y posteriormente, en 1965, se creó el Banco Intercontinental Español (Bankinter).

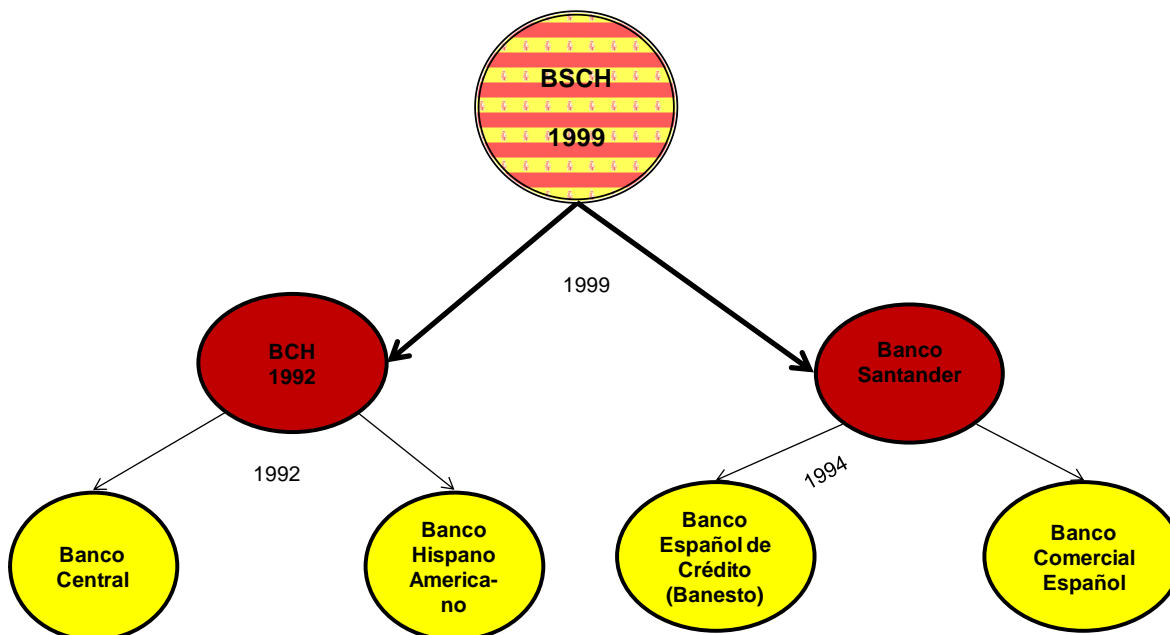
Durante la década de los ochenta Santander se convirtió en el pionero de la banca comercial en Iberoamérica con la adquisición en 1976 del First Nacional Bank de Puerto Rico y la del Banco Español-Chile en 1982.

A finales de los 80, Santander reforzó su presencia en Europa con la adquisición en Alemania de la CC-Bank a Bank of America, entidad con más de tres décadas de experiencia en el mercado de financiamiento de vehículos. Se adquirió también una participación en el Banco de Comercio e Industria en Portugal y la alianza estratégica con The Royal Bank of Scotland, en 1988.

No obstante, la década de los noventa se caracterizó por grandes cambios a partir del ingreso de España a la CEE. Primero en 1989 se produce el lanzamiento de la “Supercuenta Santander”, uno de los productos financieros más innovadores de la historia bancaria española, que rompió el “statu quo” y abrió el sistema financiero español a la competencia (ver esquema no. 4.1)

Esquema No. 4.1

Conformación de Banco Santander Central Hispanoamericano



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de diversos documentos y de la página de Internet del BSCH.

4.3.2 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)²¹

El banco BBVA proviene de BBV y Argentaria. Los cuales anunciaron su proyecto de fusión el 19 de octubre de 1999, con el objetivo de seguir creando valor. Con su creación, BBVA adquiere un tamaño importante, fuerte solvencia patrimonial y gran estructura financiera, una adecuada diversificación geográfica de los negocios y de los riesgos y, como consecuencia de todo ello, un mayor potencial de crecimiento de beneficios.

No obstante, la historia de BBVA comienza en 1857, cuando la Junta de Comercio promueve la creación del Banco de Bilbao como banco de emisión y descuento. Se trataba de una iniciativa pionera, impulsada por un contexto de crecimiento económico de la región. Hasta la última década del siglo XIX, actuó casi en solitario en la plaza.

²¹ La información que presentamos acerca de BBVA que se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

Por otro lado, el Banco de Vizcaya se fundó en 1901, realizando sus primeras operaciones en Bilbao y poco a poco extendiéndose por todo el país. Además de su actividad como banco comercial y de depósitos, intervino en la creación y desarrollo de una buena parte de la industria española.

En el entorno de desarrollo económico de la década de 1960, el Banco de Bilbao aumentó su dimensión bancaria integrando otros bancos y comenzó a crear un grupo financiero, mientras que el Banco de Vizcaya continuaba su crecimiento, se consolidaba como un banco universal moderno e iba configurándose como un importante grupo financiero. La flexibilización de las normas de apertura de oficinas le permitió ampliar la red comercial.

A su vez, la Ley de Ordenación Bancaria de 1962 nacionalizó Banco de Crédito Industrial (BCI)²², Banco Hipotecario (BHE)²³ y Banco de Crédito Local (BCL)²⁴, y transformó el Servicio Nacional de Crédito Agrícola²⁵ en Banco de Crédito Agrícola (BCA), convirtiendo a los cuatro bancos en entidades de derecho público. Pero en 1971 se convirtieron en entidades oficiales de crédito (Ley de Organización y Régimen de Crédito Oficial) como sociedades anónimas.

En la década de 1980, el Banco de Bilbao basó su estrategia en alcanzar una mayor dimensión que le permitiera acceder a los negocios financieros que surgían de los avances tecnológicos, la desregulación, la titulización y la interrelación de los mercados nacionales e internacionales. El Banco de Vizcaya contribuyó al reflotamiento de bancos afectados por la crisis económica y desarrolló una política de fuerte crecimiento por adquisiciones que le llevó a formar un gran grupo bancario. La operación más importante fue la compra de Banca Catalana en 1984.

²² Un consorcio de banqueros e industriales constituye el Banco de Crédito Industrial (BCI) en 1920, con la finalidad explícita de impulsar, mediante la concesión de créditos a largo plazo, la instalación y consolidación industrial. El Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya formaban parte de este consorcio.

²³ En 1872, la ley de 2 de diciembre crea el Banco Hipotecario (BHE) con el objeto de conceder créditos a largo plazo con la garantía de bienes inmuebles.

²⁴ Iniciativas públicas y privadas crean el Banco de Crédito Local (BCL) en 1925, como sociedad anónima, con el objeto de financiar a entes locales y otras instituciones públicas.

²⁵ En 1923 se crea el Servicio Nacional de Crédito Agrícola, dependiente del Ministerio de Agricultura, que concede créditos a asociaciones agrícolas y ganaderas con la responsabilidad solidaria y mancomunada de sus asociados.

Por su parte, las entidades oficiales de crédito van ampliando sus negocios con operaciones de mercado. En 1982 Banco Exterior (BEX)²⁶ perdió la exclusividad del crédito a la exportación, orientó su negocio hacia la banca universal y formó un grupo financiero. En este proceso adquirió el Banco de Alicante (1983).

En 1988 se firmó el acuerdo de fusión del Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya, para crear BBV.

Corporación Bancaria de España (CBE) se constituyó en 1991 como sociedad estatal y entidad de crédito con estatuto de banco. Argentaria inició su historia con un modelo de banca federada, pero en 1998 se integraron Corporación Bancaria de España (ya privatizada vía OPVs), BEX (fusionado con BCI), BHE y Caja Postal²⁷ en un solo banco: Argentaria.

El proceso de integración recibió un fuerte impulso cuando, en enero de 2000, se adoptó la marca única BBVA, lo que permitió generar en muy poco tiempo una imagen fuertemente posicionada en cuanto a identidad propia y diferenciada. El proceso de integración de BBVA, desarrollado con rapidez y eficacia, concluyó en febrero de 2001 (ver esquema no. 4.2).

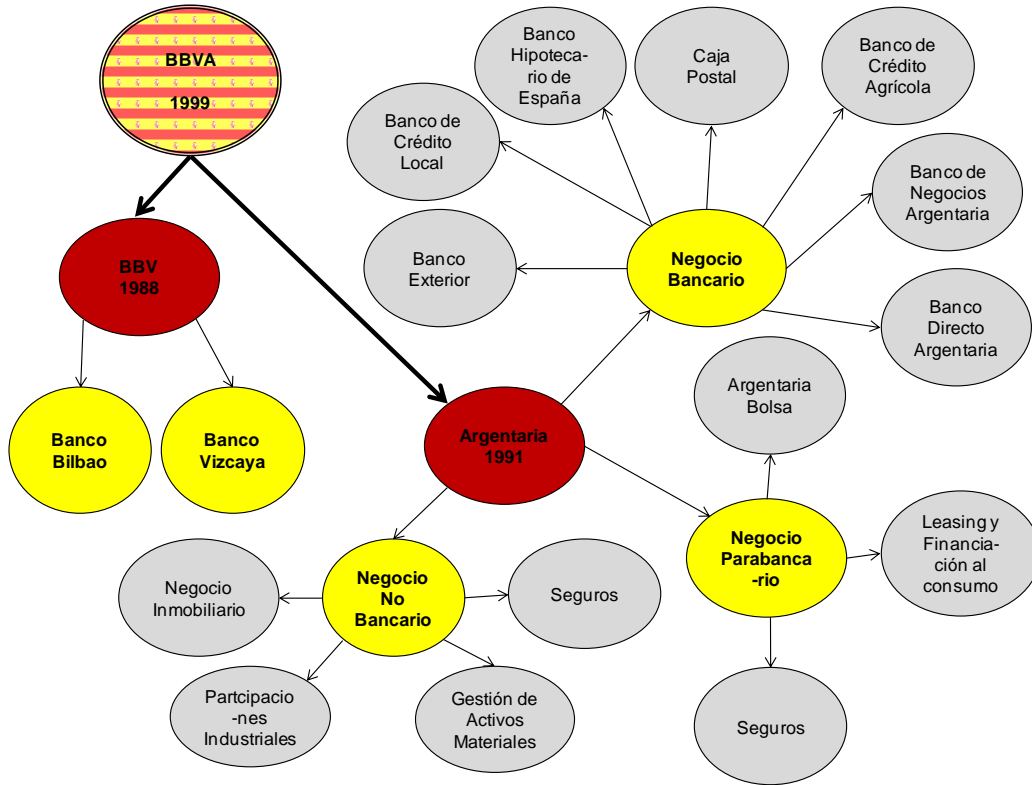
La integración de los negocios minoristas del grupo en España -BBV, Argentaria, Banca Catalana, Banco del Comercio y Banco de Alicante- permitió aprovechar la potencialidad de una notable red de oficinas con la imagen BBVA.

²⁶ En 1929 se crea el Banco Exterior (BEX), con las funciones de fomentar el comercio exterior, buscar nuevos mercados para los productos nacionales y facilitar a las compañías españolas la canalización de importaciones y exportaciones.

²⁷ En 1909 se crea Caja Postal como entidad de derecho público, y empieza a prestar servicio en 1916 con la emisión y administración de libretas de ahorro.

Esquema No. 4.2

Conformación de Banco Bilbao Vizcaya Agentaria



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de diversos documentos y la página de internet de BBVA

4.3.3 Repsol, Gas Natural y Unión Fenosa

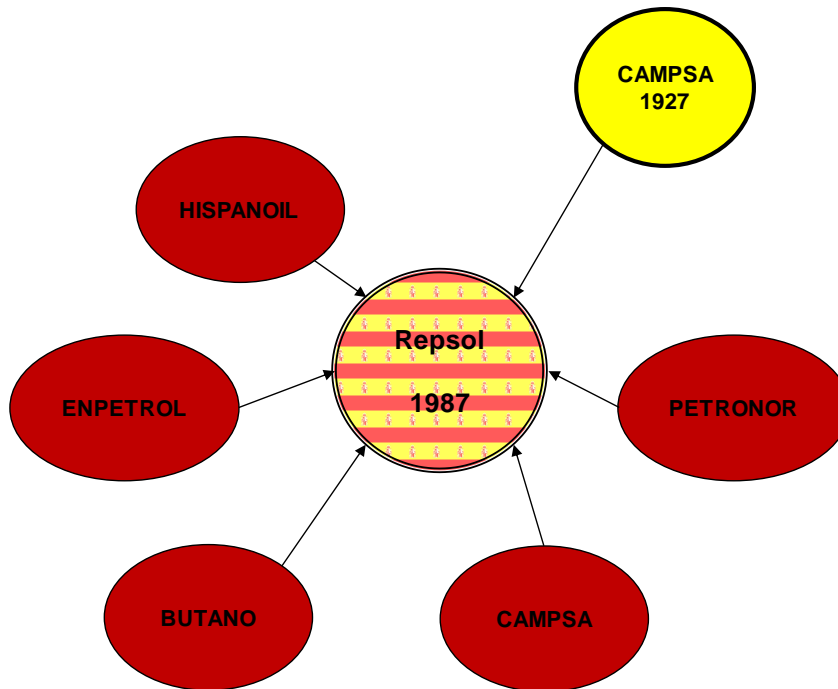
4.3.3.1 Repsol

Los antecedentes de Repsol se remontan a los años 20, cuando España vivía una de sus épocas políticas más agitadas. Campsa (Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos S. A.) nació en los últimos años del Directorio Civil, presidido por Primo de Rivera, el 17 de octubre de 1927. Originalmente, Campsa era una empresa mixta con participación minoritaria del Estado que ganó la concesión en 1927. La creación de ésta se dejó sentir en el progreso industrial español y principalmente en la industria refinadora.

Es hasta mediados de los años ochenta, en octubre de 1987 para ser exactos que, con un capital simbólico (60,000 pesetas), INH creó Repsol S. A. como resultado de la reordenación del sector petrolero español y la adecuación a

los cambios que acontecían a nivel mundial. Su actividad englobaba la exploración, producción, transporte y refinación de petróleo y gas. Repsol S. A. pasó a tener 5 filiales: Exploración, antigua Sociedad Hispánica de Petróleos S. A. (Hispanoil); Petróleo, antigua Empresa Nacional de Petróleos (Enpetrol); Butano (antigua Butano S. A.), Campsa y Petróleos del Norte (Petronor). Repsol Química (Alcudia), al principio una filial de Repsol Petróleo, sería después una filial más. El grupo tomó su nombre de la marca de lubricantes comercializada por Refinería de Petróleos de Escombreras (Repesa), por su notoriedad y fácil pronunciación en diferentes idiomas y con el objetivo de transformarse en una marca líder, de prestigio y reconocimiento mundial (ver esquema no. 4.3)

Esquema No. 4.3
Conformación de Repsol



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet de Repsol.

El 8 de febrero de 1989 se dio el primer paso para la privatización de Repsol, con la firma de un contrato entre el INH, Repsol y el BBV. En el contrato se acordaba el canje de la participación del BBV en Petronor (21.90%) por acciones del INH en Repsol (2.04% del capital social). Repsol asumía una deuda con el INH por el valor que ese 2.04% tuviese en la primera colocación de acciones de la compañía en Bolsa. Tras la operación, la participación de Repsol en Petronor subió hasta el 54.31% y en Campsa hasta el 63.47% (por el porcentaje que Petronor disponía de ésta).

Entre enero de 1990 y marzo de 1992, y tras una serie de intercambios de participaciones entre el INH, Repsol y Petróleos Mexicanos (Pemex), la mexicana Pemex adquirió un 5% de Repsol mientras ésta se hace con el 88.3% de Campsa y el 68.12% de Petronor. En diciembre de 1992 se extinguió el Monopolio de Petróleos. Campsa cambió su denominación social por “Compañía Logística de Hidrocarburos” (CLH). Tres años más tarde, al desaparecer el INI y el INH y constituirse la SEPI, controlada por el Ministerio de Industria y Energía, a la que son transferidas todas las participaciones del INH en las sociedades Repsol, Enagas, Sagane y Gas Natural SDG. En Marzo de 1993 se produjo la segunda Oferta Pública de Venta, en la que sale a bolsa el 13.3% del capital de Repsol: 40 millones de acciones a un precio de 2,735 pesetas por acción. Tras esta colocación y una vez finalizados los canjes de bonos (junio de 1993 y junio 1994), la participación del INH quedó reducida al 40%. En 1995, se realizó la tercera Oferta Pública de Venta, por un total cercano a 57 millones de acciones, equivalentes a un 19.4% del capital de Repsol. El precio de venta se cerró en 3,620 pesetas por acción para el tramo institucional y 3,448 pesetas por acción para el tramo minorista. A 31 de diciembre de 1995 el 79% del capital de la compañía estaba privatizado, con el BBV (5.2%). La Caixa (5%) y PEMEX (5%) como principales accionistas.

El 15 de enero de 1996 el gobierno promulgó el Real Decreto 3/1996, según el cual se requería la autorización administrativa previa del Ministerio de Industria y Energía para la adopción de una serie de acuerdos relacionados con la sociedad, una vez que la participación pública en Repsol queda por debajo del

15%. De acuerdo con esta norma, la adquisición o la disposición del 10% del capital de Repsol quedaba sujeto al régimen de autorización administrativa previa. En febrero se realiza la cuarta Oferta Pública de Venta de acciones por un 11% del capital, aproximadamente 33 millones de acciones. Tras la venta, la participación estatal quedó reducida al 10%. En abril de 1997 finalizó el proceso de privatización de Repsol, que duró ocho años. Se desarrolló la última Oferta Pública de Venta de acciones que comprendió el 10% del capital social (30 millones de acciones), del que todavía era propietario SEPI (ver cuadro no. 4.3).

Cuadro No. 4.3

Privatización de Repsol 1989-1997			
<i>Fecha</i>	<i>Porcentaje comprado</i>	<i>Comprador</i>	<i>Valor de la compra</i>
8 de febrero de 1989	Canje del 21.90% de Petronor por el 2.04% en Repsol, con lo que Repsol sube su participación a un 54.3% en Petronor y un 63.47% en Campsa	Canje de BBV en Petronor por acciones del INH en Repsol	
Entre enero de 1990 y marzo de 1992	5% de Repsol 88.3% de Petronor 68.12% de Campsa	Pemex Repsol Repsol	
marzo de 1993	13.3% de Repsol	Oferta Pública de Venta	40 millones de acciones por un precio de 2,735 pesetas por acción
1995	19.4% de Repsol	Oferta Pública de Venta	57 millones de acciones 3,620 pesetas por acción para institucionales y 3,448 pesetas por acción a minoristas
diciembre de 1995	79% del capital de Repsol privatizado	Como principales accionistas tenían con un 5.2% a BBV, 5% de La Caixa y 5% de Pemex	
febrero de 1996	11% de Repsol	Oferta Pública de Venta	33 millones de acciones
abril de 1997	10% de Repsol	Oferta Pública de Venta	30 millones de acciones

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la historia de la página de internet de Repsol.

4.3.3.2 Gas Natural

Esta empresa tuvo sus inicios en el año 1843, con el cometido de alumbrar la ciudad de Barcelona con farolas de gas. Su primera denominación fue la de: Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas.

En 1912, la Sociedad Catalana para el Alumbrado de Gas que había entrado fuertemente en el sector eléctrico cambió de nombre a Catalana de Gas y

Electricidad, S. A. al integrar todos los activos y participaciones eléctricas en la matriz del grupo.

Para la década de los sesenta, para ser exactos en el año de 1963 Catalana de Gas y Electricidad, S. A. inició, en las fábricas de gas manufacturado de Barcelona, el proceso de cambio de las antiguas fábricas de gas a partir de carbón a modernas líneas de producción en base a cracking²⁸ catalítico de naftas ligeras.

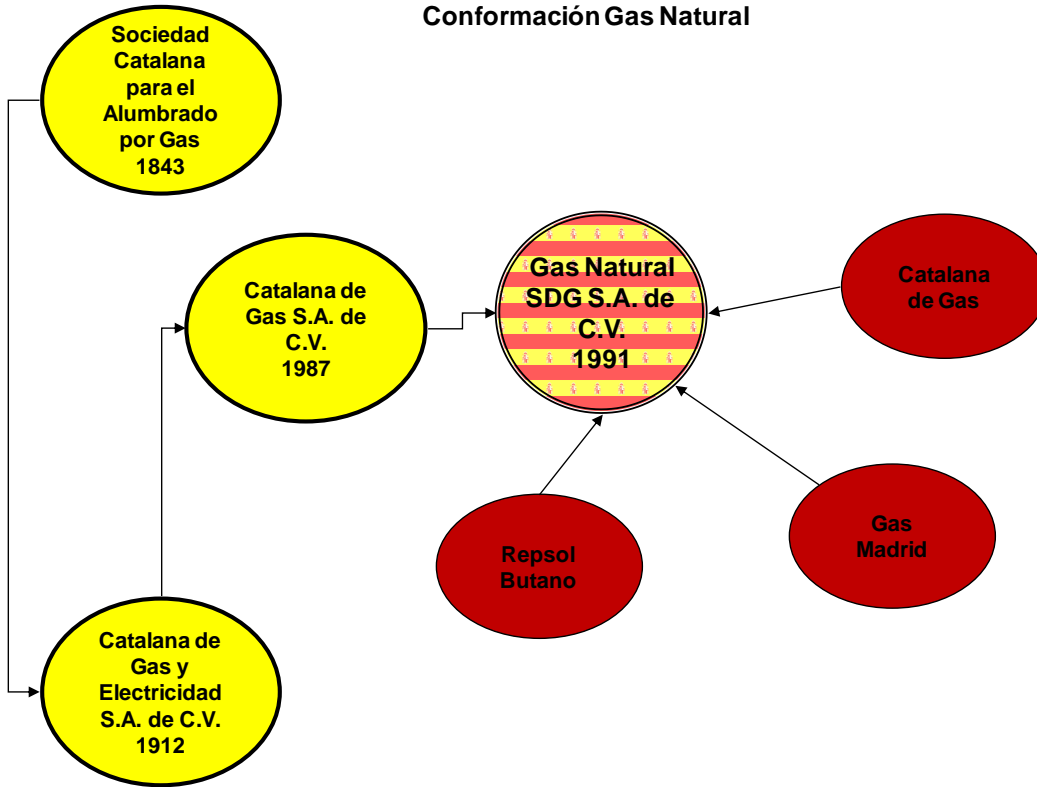
En 1969 Catalana de Gas y Electricidad, a través de su filial con Exxon, denominada Gas Natural, inició la era del gas natural en España, con los contratos de suministro con Libia y Argelia, la construcción del primer metanero español con tecnología criogénica, la puesta en funcionamiento de la planta de regasificación de Barcelona y el desarrollo del mercado del GNL.

Catalana de Gas y Electricidad, S. A., en 1987 cambió de nombre a Catalana de Gas, S. A. al producirse la enajenación de los últimos activos eléctricos del Grupo.

En 1991 se fusionó Catalana de Gas con Gas Madrid y, junto con los activos escindidos de Repsol Butano, dan lugar a Gas Natural SDG, S. A. La nueva sociedad es el resultado de unir las primeras distribuidoras de gas en España, siendo la primera gran operación de integración entre empresas de gas en España. Entre 1994 y 1996, la compañía adquiere a la SEPI el 100% de la empresa ENAGAS (ver esquema no. 4.4).

²⁸En química, cracking o craqueo es la descomposición de una molécula compleja en otras más pequeñas.

Esquema No. 4.4
Conformación Gas Natural



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet de Gas Natural.

4.3.3.3 Unión Fenosa

Esta empresa tiene sus orígenes el 10 de febrero de 1912 a la sociedad Unión Eléctrica Madrileña.

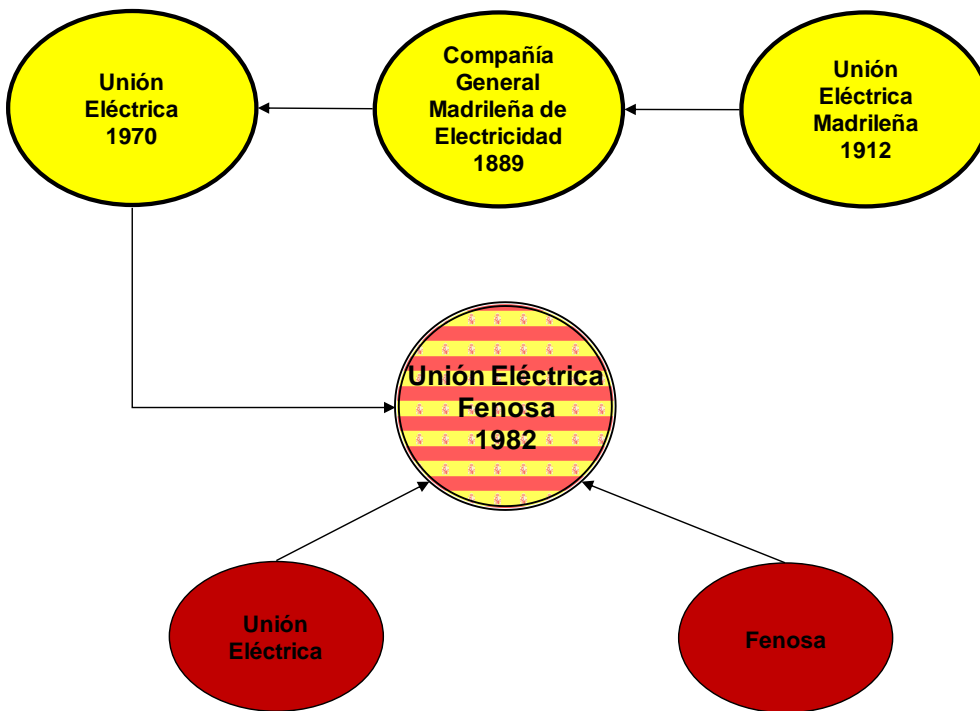
No obstante, hasta el año de 1970 Unión Eléctrica Madrileña simplificó su nombre a Unión Eléctrica, S.A., y entró en Galicia, absorbiendo por fusión a Hidroeléctrica de Moncabril (1969).

A mediados de los años 70, para ser exactos en 1976 entró en funcionamiento en Madrid la primera subestación blindada de tecnología subterránea de la sociedad, la denominada Subestación Norte, con una potencia de transformación de 300 megavoltiamperios (MVA)²⁹.

²⁹ Unidad de potencia aparente utilizada con frecuencia en grandes instalaciones de generación de energía eléctrica, como centrales hidroeléctricas y otras. Equivale a la potencia aparente de 1 voltio x 1 amperio x 10.

En 1982 se fusionó Unión Eléctrica con Fenosa (Fuerzas Eléctricas del Noroeste, S.A.), dando lugar a Unión Eléctrica Fenosa, S.A. La compañía resultante del proceso consiguió integrar los mercados y los recursos productivos claramente complementarios de las zonas de Madrid y Galicia, consiguiendo un mejor equilibrio de los recursos productivos y un mercado más diversificado, situándose en el tercer lugar por dimensión entre las compañías eléctricas de España. Es la primera gran operación de integración entre empresas de electricidad en España (ver esquema no. 4.5).

Esquema No. 4.5
Conformación de Unión Fenosa



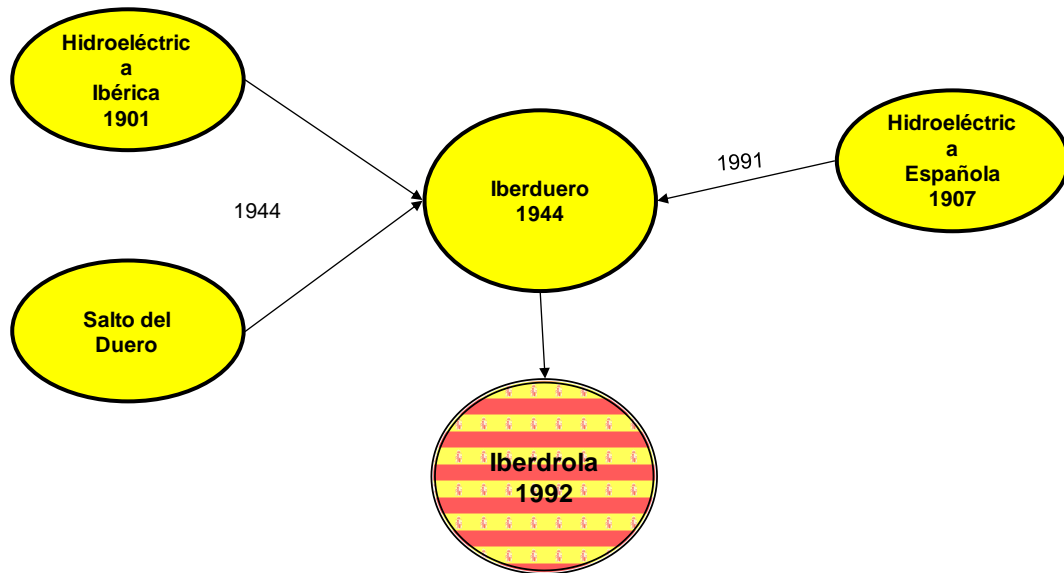
Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet de Unión Fenosa.

Por otro lado, estas tres empresas españolas mantienen una relación entre ellas. Mientras que Repsol en el año 2008 adquirió el 30% de Gas Natural y ésta a su vez, se fusionó con Unión Fenosa, conformando Gas Natural Fenosa. Conformando un gran corporativo que engloba tres grandes empresas españolas del sector de energía, logrando aglutinar tres áreas importantes (petróleo, gas y electricidad).

4.3.4 Iberdrola

Los antecedentes de Iberdrola se dan con la constitución de Hidroeléctrica Ibérica en 1901 —desde 1944 integrada en Iberduero—, y posteriormente de Hidroeléctrica Española en 1907, hasta su fusión en 1991, dieron origen a lo que hoy es Iberdrola, cuya constitución se dio el 1 de noviembre de 1992 (ver esquema no. 4.6)

Esquema No. 4.6
Conformación de Iberdrola



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet de Iberdrola.

4.3.5 Endesa

Los antecedentes de esta empresa datan del 18 de noviembre de 1944, fecha en que se creó. Para el año 1945, comenzó la construcción de la central térmica de Compostilla en la localidad leonesa de Ponferrada. El primer grupo de producción de la central, que se irá ampliando en años posteriores, se pone en marcha en 1957.

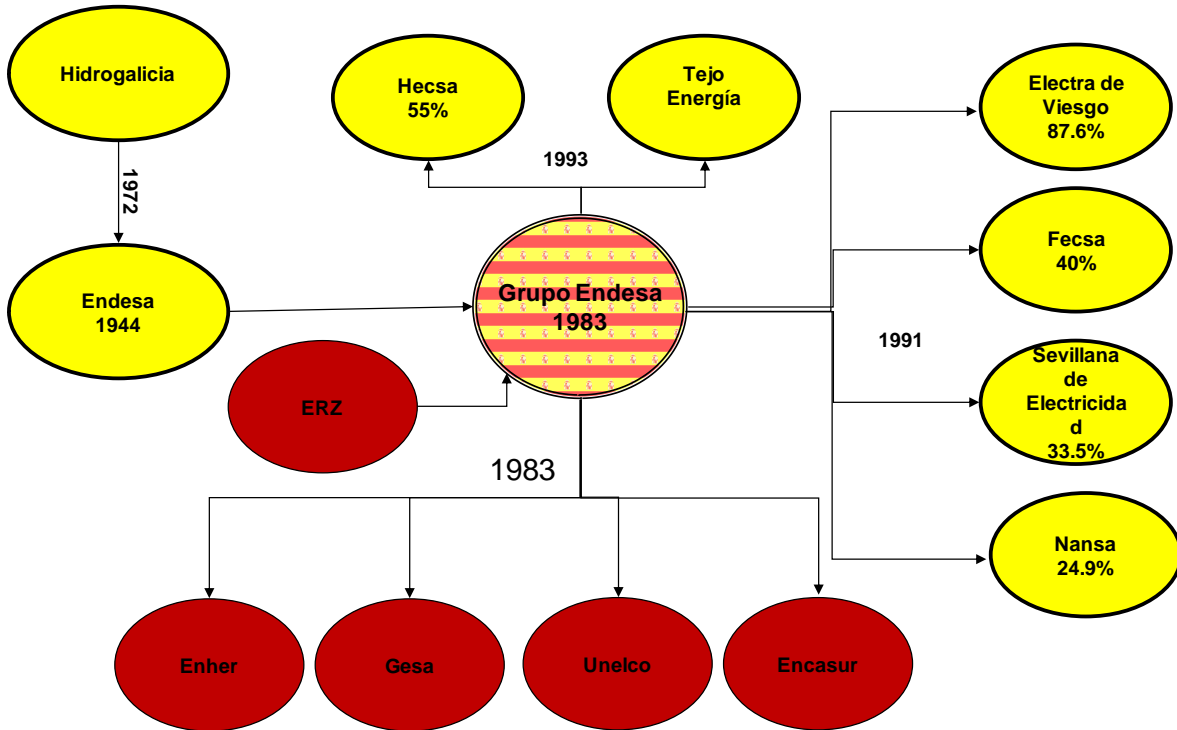
En la década de los setenta, para ser exactos en el año 1972 se dio la fusión con Hidrogalicia. A lo largo de esta década y la siguiente, la compañía adquirió distintas explotaciones mineras en diversos puntos de España (As Pontes, en La Coruña; Andorra, en Teruel) y afianza su parque generador con la construcción y puesta en marcha de las centrales térmicas de As Pontes, en La Coruña; Andorra y Escatrón, en Teruel y Zaragoza; y Litoral, en Almería. Así mismo, pone en funcionamiento los grupos diesel de Ceuta y Melilla y el grupo II de la central nuclear de Ascó, en Tarragona.

En 1983 se dio la constitución del Grupo Endesa con la adquisición de las acciones propiedad del entonces INI en las compañías Enher, Gesa, Unelco y Encasur. En ese mismo año, ERZ se incorpora al Grupo Endesa.

Durante la década de los noventa se dieron varios hechos. Primero en 1991 adquirió 87.6% de Electra de Viesgo, 40% de Fecsa, 33.5% de Sevillana de Electricidad y 24.9% de Nansa. En 1992, adquirió el 61.9% de Carboex y entra en el capital de Electricidad de Argentina y Yacylec. Para 1993 adquiere el 55% de la sociedad Hidroeléctrica de Cataluña (Hecsa) y toma de participación en la compañía portuguesa Tejo Energía (ver esquema no. 4.7).

Esquema No. 4.7

Conformación de Endesa



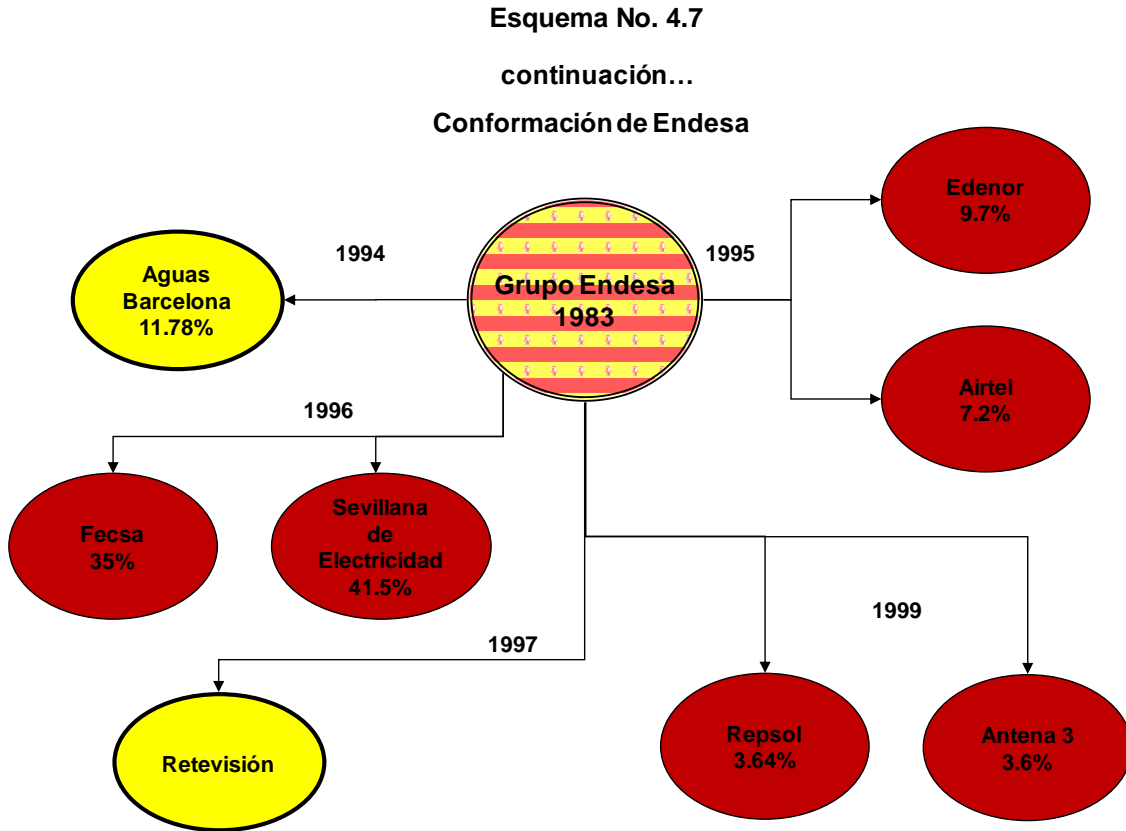
Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet de Endesa.

En 1994 se dio la segunda OPV por la que el Estado redujo su participación en Endesa al 66.89% del capital. En este año se constituyó, con participación de Endesa, la Compañía Peruana de Electricidad y Distrilima y se adquirió el 11.78% del capital de la Sociedad General de Aguas de Barcelona (Agbar).

A mediados de esta misma década se dieron otros acontecimientos, por ejemplo en 1995 un acuerdo entre Endesa y el Banco Central Hispano y la adquisición del 9.7% del capital de la distribuidora Argentina de electricidad Edenor y del 7.2% del segundo operador de telefonía móvil en España, Airtel. En 1996 se dio una ampliación de la participación hasta el 75% del capital en Fecsa y Sevillana de Electricidad. Para 1997 se realizó una adjudicación del segundo operador de telefonía fija español, Retevisión, al consorcio liderado por Endesa. En este año se produce la tercera OPV por el 25% del capital de Endesa y la compañía entra a participar en el Grupo latinoamericano Enersis. En 1998, se

genera OPV por el 33% del capital de Endesa, con lo que pasa a ser una compañía privada.

De finales de la década de los noventa a la actualidad la característica esencial es la internacionalización de esta ETN hacia otras regiones, pero también dentro de España toma algunas importantes participaciones en empresas españolas que se encontraban en proceso de privatización. Por ejemplo, a principios de enero de 1999 Endesa adquirió el 3.64% del capital social de Repsol. Así como el 3.6% del capital de Antena 3. A su vez, en marzo de ese mismo año vendió al BCH el 7.8% del capital de Cepsa. En abril, culminó con éxito su Oferta Pública de Adquisición de Acciones en Enersis, alcanzando una participación del 64% en su capital social, así como una participación de Enersis en Endesa Chile hasta alcanzar el 60%. Asimismo en mayo, vendió su participación del 7.2% en el capital de Airtel. Finalmente en diciembre suscribió un acuerdo con Morgan Stanley Dean Witter para el desarrollo conjunto de actividades de negocio mayorista (trading) de electricidad en el continente europeo, abriendo así una nueva línea de negocio de gran futuro. En este mismo mes se firmó también con la compañía ABB Alstom Power los contratos para la construcción de los dos primeros grupos de ciclo combinado en España (ver esquema no. 4.7).



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet de Endesa.

4.3.6 Telefónica

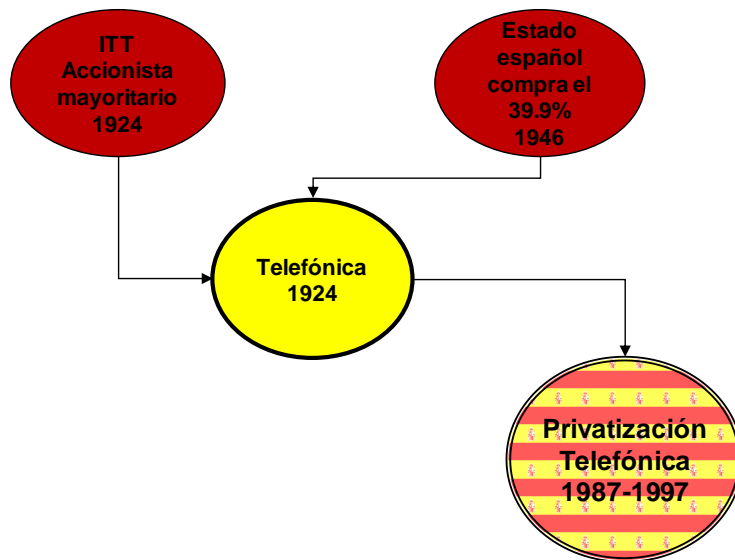
Telefónica, entonces Compañía Telefónica Nacional de España, se fundó en Madrid el día 19 de abril de 1924 con un capital social de 135 millones de pesetas como consecuencia de la concesión por parte del Estado a esta compañía de la explotación del servicio telefónico. En concreto, el Estado le concedió a la compañía una única licencia para operar el servicio en todo el país, excepto en San Sebastián. Hasta esa fecha el servicio telefónico era explotado por diversas empresas privadas y municipios que recibían la concesión del Estado. El accionista mayoritario era la compañía estadounidense International Telephone and Telegraph Company (ITT) (Mochón y Rambla, 1999).

A mediados de los años cuarenta se produjeron cambios fundamentales tanto en la propiedad y el control de Telefónica, como en el marco legal que

reglamentaba sus operaciones. El gobierno español compró el 31% las acciones de Telefónica que estaban en poder de ITT y transformó al Estado español en su principal accionista. A pesar de haberse mantenido una participación estatal significativa en la propiedad de Telefónica, ésta nunca dejó de ser una compañía privada, a diferencia de las principales empresas de telecomunicaciones europeas. El proceso culmina con la firma del Contrato de Telefónica con el Estado en 1946 que marca el ámbito de actuación de Telefónica durante más de cuatro décadas. El citado contrato no fue modificado hasta diciembre de 1991. En esa fecha se firmó un nuevo contrato al objeto de adecuar la actuación al nuevo entorno. Este segundo contrato ha estado vigente hasta marzo de 1997, fecha en que tuvo lugar la tercera oferta pública de venta de acciones de Telefónica, propiedad del patrimonio del Estado, por la que el sector público se deshizo plenamente de su participación en la compañía (Mochón y Rambla, 1999) (ver esquema no. 4.8).

Esquema No. 4.8

Conformación de Telefónica



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet de Telefónica.

La privatización total de Telefónica se inició en 1987 y concluyó en 1997, año en que se terminó de vender al sector privado la participación del Estado que ascendía inicialmente a 39.9%. En 1987 el Estado puso a la venta un primer paquete de acciones de Telefónica, S.A., equivalente al 6% de su capital, mediante una Oferta Pública de Venta, que colocó entre accionistas institucionales de origen español (bancos, sociedades de valores, compañías de seguros, fondos de inversión, grandes empresas).

De esta manera, el Estado hispano conservó durante la mayor parte del período de transición una parte importante de la participación que mantenía en la propiedad de Telefónica (33.9%), que sólo empezó a vender a accionistas privados en 1995, cuando abrió una segunda Oferta Pública de Venta por el 10.7% de los títulos accionarios. El proceso terminó en 1997 con la venta del 21.2% de las acciones de Telefónica que el Estado conservaba en su poder (Gamir, 1999).

En la segunda mitad de 1997, la empresa matriz del Grupo Telefónica compró en 819 millones de dólares el 23.8% de las acciones de su filial Telefónica Internacional (TISA), que se encontraba en manos del Estado español, con el propósito de lograr el control absoluto de la sociedad de inversiones que operaba principalmente en América Latina.

Es así como, a partir de esta fase y hasta la actualidad se comienza a observar un gran proceso de privatizaciones de las grandes empresas y bancos públicos españoles y, a su vez, la internacionalización de estos grandes conglomerados financieros hacia otros países, destacando a México como uno de los principales países latinoamericanos a donde se han dirigido.

A continuación, se explicará la importancia de estos mismos bancos y empresas españolas en su propio país.

4.4 Relación bancos y empresas españolas: configuración de nuevas estructuras.

El papel de la banca en el financiamiento de las empresas españolas se ha visto modificado, la década de los ochenta fue el parteaguas para que esta relación

haya tomado otro significado. Por lo cual, mencionaremos un recuento histórico de esta relación.

Mientras que, tras la Guerra Civil española en 1939), el régimen de Franco introdujo numerosas medidas con objeto de reorganizar la actividad económica. Durante la posguerra el gobierno aumentó su participación estatal y optó por una política de crecimiento hacia adentro con objeto de fomentar la industrialización. Las autoridades establecieron barreras de entrada en la industria y el sector bancario, así como controles sobre las importaciones, la inversión o las condiciones de trabajo, entre otros. Asimismo, los intermediarios financieros eran un medio para obtener financiamiento público barato y reasignar los recursos de acuerdo con los intereses del gobierno. El papel de la banca privada en el sistema financiero era esencial. La contribución de los bancos públicos al financiamiento total de la economía se situaba en torno al 9-11 por ciento y disminuyó en los años setenta al 6-8 por ciento. La banca española era de carácter mixto. Las cajas de ahorro eran también un sector sumamente regulado, y su actividad se concentraba exclusivamente en los préstamos hipotecarios, y en la compra de fondos públicos y valores de renta fija. Por tanto, el marco existente era el resultado de un consenso en el que el gobierno conseguía reasignar los recursos en función de sus intereses, y los bancos conseguían minimizar riesgos y disminuir al máximo el nivel de competencia en el sector (Pons, 2001).

Sin embargo, a partir de los años setenta, la muerte de Franco y la crisis que se manifestaba, la economía española experimentó varias transformaciones. Podemos observar entonces la transición de España de una economía cerrada y controlada por el Estado hacia otra totalmente liberalizada. Estos hechos eran el inicio del replanteamiento de las acciones estratégicas inversoras que tendrían los bancos en las empresas industriales.

A pesar de que la cartera industrial de los bancos españoles era más pequeña que la de los bancos alemanes e italianos. Porcentaje que además disminuyó continuamente de 1943 a 1970, la crisis de los setenta afectó a la conducta de las entidades bancarias en dos sentidos. Primero, de 1975 hasta 1986 se redujo de forma importante la participación de los bancos en el sector

industrial, del 33% al 12%; y en segundo lugar los bancos aumentaron los fondos públicos. (Chuliá, 1990:95)

“Las relaciones banca-industria han sido, pues, muy estrechas, salvo en el periodo de 1977-1985, años de la crisis bancaria, en que se producen rupturas de dicha relación a raíz de las cuales algunos bancos plantean estrategias de banca comercial pura, procediendo a la venta de parte de sus participaciones industriales” (Cuervo, 1991:237)

Es a partir de 1985 cuando los bancos vuelven a reorientar sus participaciones en las empresas. Aunque en general los bancos siguieron un proceso de selección racional, vendiendo participaciones en sectores de baja rentabilidad y aumentando su presencia en sectores estratégicos como la electricidad, la construcción, la industria la química o las comunicaciones. (Chuliá, 1990:95). Se observa desde mediados de la década de los noventa a la actualidad, que se ha asistido a la liquidación de los antiguos monopolios públicos y su sustitución por empresas privadas que cotizan en bolsa y han copado los primeros puestos del Ibex-35. Por tanto, se ha producido la sustitución del Estado por inversores institucionales, bancos y cajas de ahorro, que ha menudo se han agrupado y constituido núcleos duros estables en las diferentes empresas (García, et. al., 2005).

4.5 Conformación de los núcleos duros en España

Como ya se mencionó en el apartado anterior, a mediados de la década de los ochenta es cuando se observa el inicio de los procesos de privatización en España. Los bancos españoles tuvieron un protagonismo muy importante en la participación accionarial de las principales empresas públicas españolas.

Según Durán (1997:48), en los procesos de privatizaciones iniciados por el Gobierno socialista en los años ochenta se optó por la formación de *núcleos duros*, es decir, que el Estado mantuviera una pequeña participación en el capital de las empresas junto con el control de la dirección y la gestión. Para esto último

era necesario aliarse con ciertas entidades españolas, fundamentalmente empresas financieras, que actuaran de “caballeros blancos”, participando también en un porcentaje no muy elevado, pero con una clara presencia en los consejos de administración que conllevaba un poder significativo.

La definición de *núcleo duro* desde el punto de vista contable, “consiste en atribuir un porcentaje del capital de la sociedad que se privatiza a personas, grupos industriales, o instituciones financieras predeterminadas, entre un 5% y 15%, o con porcentajes mayores, cuando existan accionistas con participaciones significativas del capital, dejando el resto del accionariado diluido” (Cuervo 1997:127).

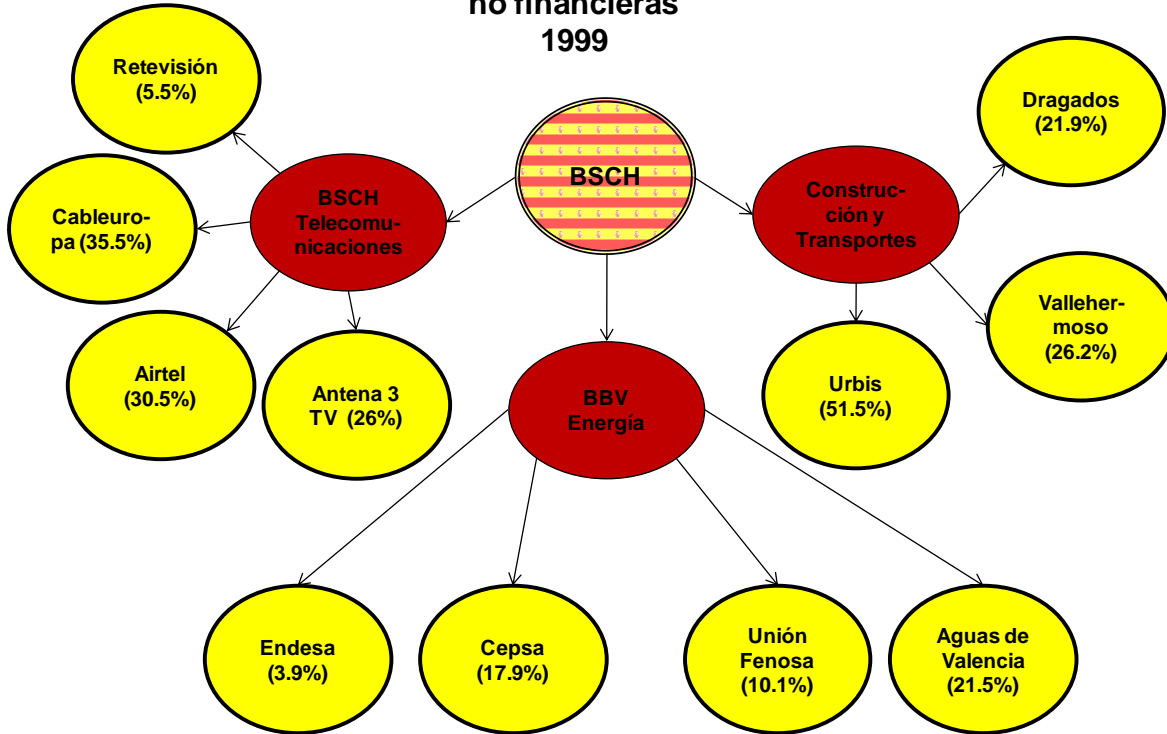
Lo que se pretende con los *núcleos duros* es mantener el “efecto sede”, la nacionalidad de la empresa y evitar posibles operaciones de desmantelamiento, de compras de cuotas de mercado y pérdidas de los activos intangibles creados, así como la creación de grupos de accionistas activos para controlar a los directivos, configurando alianzas con grupos nacionales competitivos para mantener la viabilidad y continuidad de la empresa. De esta forma, si bien la mayoría del capital se coloca en manos múltiples y diferentes accionistas, se mantiene la participación significativa del capital en manos de algunos inversionistas concretos, con un sistema de participación cruzada³⁰ entre ellas, creando grupos de capital industrial, disminuyendo así los riesgos que podrían causar una excesiva dispersión del capital. Es decir, se utiliza un accionista activo con capacidades directivas como base del proceso de privatización. Esto constituye una pequeña, pero importante participación en el capital de las empresas junto con el control de la dirección y la gestión, con una clara presencia en los consejos de administración que determina un poder significativo.

A continuación se muestran dos esquemas, en donde se observa la participación que tuvieron los dos bancos que se estudian, BSCH y BBVA, en las empresas públicas españolas, conformando así los denominados *núcleos duros* (esquema no. 4.9 y esquema no. 4.10).

³⁰ Situación producida cuando dos sociedades poseen acciones cada una de la otra de forma recíproca.

Esquema No. 4.9

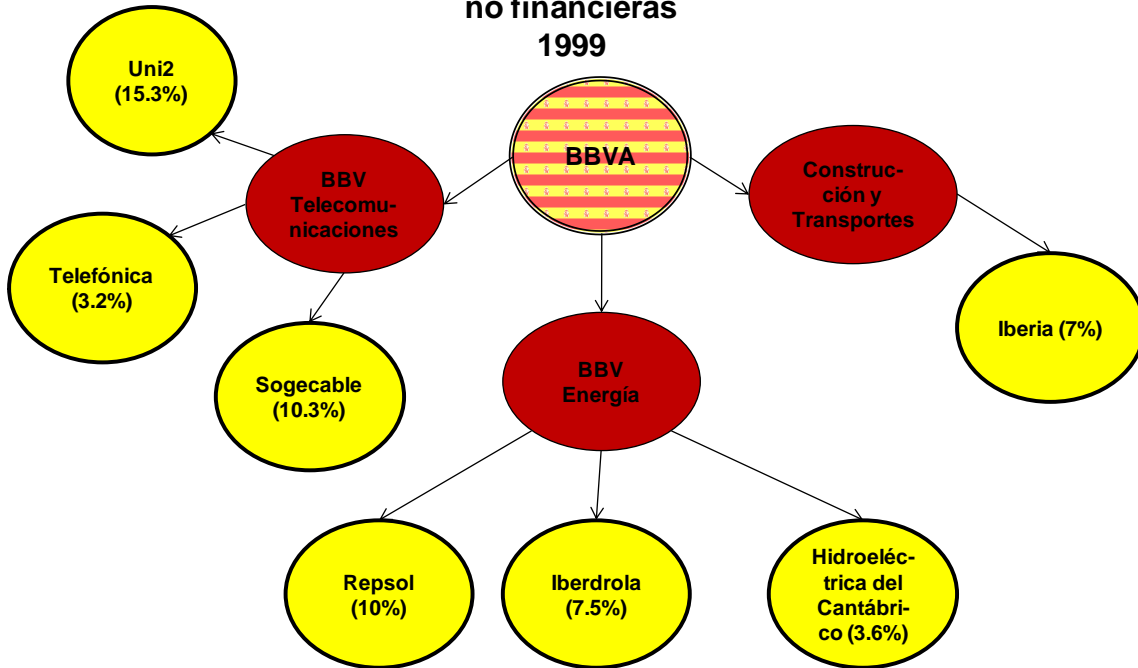
Participación de BSCH en empresas no financieras 1999



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la Revista Expansión (2 de julio de 1999), citados en *Grupos Españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno Europeo* (1999), Álvaro Calderón y Ramón Casilda, CEPAL, No. 59.

Esquema No. 4.10

Participación de BBVA en empresas no financieras 1999



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la Revista Expansión (2 de julio de 1999), citados en *Grupos Españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno Europeo* (1999), Álvaro Calderón y Ramón Casilda, CEPAL, No. 59.

Así, se comienza a observar el nuevo giro estratégico liderado por los dos grandes bancos del sector: BSCH y BBVA, al emprender una activa política de retiro de inversiones de su “tradicional” cartera industrial, la cual vista en perspectiva, resulta bastante significativa en la historia de la banca española, tradicionalmente impulsora de empresas y conglomerados industriales que han marcado la economía de española. Este cambio de rumbo, se realiza desde una ordenada venta de sus más importantes participaciones, las cuales les proporcionarán elevadas “plusvalías” que en consonancia con su giro estratégico, una parte las invierten en los sectores emergentes de las nuevas tecnologías de la información (Internet) y comunicación (telefonía móvil), y otra en modernizar su clásico negocio de banca al por menor, a la vez que iniciaban su expansión internacional concentrada en América Latina (Casilda, 2005).

4.6 Conclusiones

En este capítulo se demuestra que el ingreso de España a la Unión Europea modificó totalmente la forma de operar de las empresas públicas españolas, así como de los principales bancos privados en España. Lo cual originó que estos dos actores tuvieran una nueva relación, conformando los núcleos duros, los cuales han buscado expandirse hacia otras regiones.

Es así como, la gestión de las empresas públicas españolas privatizadas quedó en manos de las principales entidades financieras españolas, con una participación accionarial no tan elevada, pero si importante en los consejos de administración, lo cual en términos de Philon (2003) se denomina financiarización de la gestión de las empresas. Esta financiarización se suscribe en una serie de estrategias en donde considera las fusiones y adquisiciones, el retorno a actividades básicas, reingeniería de procesos y reducción de capital como los principales factores con los que se crea valor para los accionistas, y que son seguidas por éstas grandes corporaciones para la obtención de grandes utilidades en el corto plazo para el pago de intereses y dividendos hacia los principales accionistas que participan en el capital social de la misma.

En el análisis de los bancos y empresas españolas aquí señalados: BSCH, BBVA, Telefónica, Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Iberdrola y Endesa, hemos identificado muy claramente que efectivamente han utilizado con regularidad estas formas de creación de valor ya mencionadas, lo cual nos permite afirmar que la creación de núcleos duros en España, les ha resultado de gran beneficio para tanto para los bancos como para las empresas españolas, ya que las ventajas de pertenecer a un grupo les da un mayor poder para ingresar a los mercados financieros, además de que facilita la expansión hacia otras regiones. Esto corresponde a una clara tendencia a la financiarización de la gestión de las empresas.

CAPÍTULO 5

Expansión de los bancos y las empresas españolas

5.1 Introducción

En este quinto capítulo se explica cómo se ha dado la expansión de los principales bancos y empresas españolas. Se parte de un análisis teórico acerca de la internacionalización del capital financiero, en donde se retoman a autores como De Bernis (1988), Vidal (2000 y 2001), Guillén (2007), Lichtensztein (1984) y Palazuelos (1998).

También se describen cuáles fueron las principales modificaciones legales que se llevan a cabo en España y que van a permitir la salida de IED hacia el exterior, lo cual permitiría la expansión de los bancos y empresas españolas que se analizan en esta investigación: Banco Santander Central Hispanoamericano, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Iberdrola, Endesa y Telefónica.

5.2 Internacionalización del capital financiero

Por un lado, la corriente del pensamiento regulacionista, dentro de la cual De Bernis (1981: 119) afirma que la inversión directa en el extranjero y la firma transnacional son doblemente antiguos: por un lado, el movimiento de concentración y de centralización del capital que se da desde los orígenes del capitalismo y el espacio de las grandes firmas no tendría por qué coincidir, a no ser accidentalmente, con las dimensiones de los Estados-Naciones; y por otro lado, se ha demostrado que la ETN se remonta a principios del siglo XX, por no decir al XIX. No obstante, el proceso de transnacionalización de la producción es mucho más reciente, entendiéndose este proceso en el curso del cual los mercados se internacionalizan, el capital tiende a producir la relación social internacional y la ETN el modo dominante de la producción capitalista.

Considera que el capitalismo tiene un funcionamiento normal, lo cual implica procedimientos sociales de regulación, de donde se deduce la coherencia de la distribución de las rentas. Estos procedimientos sociales presentan cierta rigidez relativa frente a la evolución monótona, pero irregular, de la concentración y centralización del capital.

Por lo que existen dos tipos de fluctuaciones (crisis). Las cortas por un lado (ciclo de negocios) y las grandes crisis, es decir fluctuaciones gigantes, en donde los procedimientos sociales se hacen ineficaces para el mantenimiento de la tasa de beneficio como para la circulación de capital de industria a industria. Ubicando así el proceso de transnacionalización del capital como una de las causas de la gran crisis.

En su publicación de 1988, de la crisis del modo de regulación, De Bernis explica la definición de regulación en la cual intervienen dos leyes: Ley Tendencial de Igualación de las Tasas de Ganancia de la Industria³¹ y Ley Tendencial de la

³¹ Es la maximización de las tasas de ganancias previstas por cada una de las fracciones de capital, tomando en consideración las contradicciones que inevitablemente surgirán entre ellas por la contradicción entre el valor y el valor de uso a través del valor del cambio. Cada una de esas fracciones de desplaza de industria en industria en busca de las mejores oportunidades de lograr ganancias. (De Bernis, 1988: 212)

Baja de la Tasa General de Ganancia³², las que a su vez tienen contratendencias y se encuentran en constante relación, por lo cual la acumulación de capital nunca será estable ya que estará sujeta siempre a ambas leyes.

Vidal (2000 y 2001), avanza en la teoría de la crisis del modo de regulación de De Bernis (1988), y menciona que hay dos fases en esta crisis, explicando además cómo se dan los movimientos del capital, los que no aparecen separados en el tiempo:

En la primera fase se observa la desarticulación de los sistemas productivos anteriores y diversas fracciones de capital, utilizando procedimientos para mantener y acrecentar su rentabilidad. La internacionalización del capital es una fuerza clave en esta fase.

En la segunda fase, se manifiestan nuevas fuerzas sociales y nuevos agentes económicos. Algunos capitales cobran importancia a partir del desplazamiento de otros, buscando imponer sus condiciones de crecimiento. En esta segunda fase puede arribarse a la constitución de los nuevos bloques económicos, con lo que la crisis de largo plazo estará superada.

Además sostiene que la reestructuración del capital sigue una lógica que atraviesa dos movimientos:

El primer movimiento tiene como característica la internacionalización, en donde las grandes empresas van a obtener grandes ganancias. En este proceso destaca el aspecto financiero, sin quedarse atrás las transnacionales de la industria, comercio y los servicios financieros. Esta internacionalización constituye el proceso de de centralización y desarticulación en la estructura del capital.

En el segundo movimiento, se da la modificación de los campos de operación de los consorcios. En este movimiento tienen un gran peso las fusiones en donde las entidades financieras tienen una gran participación mediante la centralización de capitales y se valorizan algunos otros. Con las fusiones se van

³² Conjunto de contradicciones en el seno de las cuales, los que detentan el capital desean asegurar la valorización del mismo. Es la ley de la maximización de la tasa de ganancia vista a la escala del conjunto del capital social en la dinámica de su valorización y las contradicciones engendradas por el proceso de acumulación. Esta acumulación se realiza a través de la evolución técnica, la cual se encuentra en el origen de las contratendencias a la igualación de las tasas de ganancia de la industria que al mismo tiempo repercute en las tendencias a la igualación de la tasa general de ganancia. (De Bernis, 1988: 216)

reduciendo los espacios en que actúan las grandes ETN, limitando la magnitud de sus operaciones y otras redefiniendo sus vínculos tecnológicos y financieros. Avanza así, la desvalorización y centralización del capital mediante crisis bursátiles, quiebras bancarias y acentuación de compras forzadas sin respetar fronteras nacionales.

Guillén (2007) no sólo se refiere a los movimientos de capital, sino que incluye a las instituciones y a las política económicas en este proceso, afirmando que la crisis de los setenta desencadenó un conjunto de procesos de destrucción-reestructuración éstos y que, por tanto, los segmentos más poderosos del capital y los gobiernos los que impulsaron un conjunto de transformaciones, entre las que destacan la búsqueda de salidas en los mercados externos ante la contracción de la de los mercados internos, lo que se tradujo en una aceleración del comercio exterior, de la inversión extranjera directa y de los movimientos internacionales de capital de portafolio, para hacer frente a los problemas de valorización del capital que condujeron a la crisis.

No obstante, otros autores como Lichtensztejn (1984), agregan a los bancos como agente principal en la internacionalización del capital, afirmando que la internacionalización de capital financiero se da ante necesidades objetivas de expansión y competencia de fracciones combinadas de capital por ampliar sus márgenes de acumulación, necesidades surgidas de la crisis económica internacional. Además de que son los bancos³³ los que encabezan la expansión internacional del capital con un papel hegemónico, sin embargo este papel hegemónico no constituye una individualidad, sino que se complementan con las empresas en las que participan para inscribirse en un proceso de reproducción global.

³³ “... los bancos pueden facilitar ganancias extraordinarias de origen productivo o especulativo a ciertas empresas por diferenciación en el acceso y costo del crédito, así como por las oportunidades de inversión que facilita la coordinación continua de las decisiones empresariales. Sin embargo, por esa misma integración antes comentada con los complejos productivos, es nuevamente rebatible inferir que las actividades financieras estén dotadas de un proceso de reproducción particular”. (Lichtensztejn, 1984: 59)

Añade que la dinámica de la internacionalización del capital financiero no es una simple acumulación de procesos nacionales, sino un espacio en donde se cumplen las leyes generales de expansión y dominación.

Por otro lado, Palazuelos (1998) también explica los orígenes del proceso internacionalizador del capital financiero, el cual se da a partir de la segunda mitad de la década de los setenta, mencionando que los factores desencadenantes fueron cinco: ruptura del orden monetario internacional anterior, reciclaje de los petrodólares, desorganización de los mercados de las materias primas, posición privilegiada de las corporaciones internacionales y déficit presupuestarios.

Refiriéndose únicamente a las corporaciones internacionales, Palazuelos, menciona que el contexto recesivo de la economía mundial influyó en el descenso de la tasa de rentabilidad de las empresas y la descomposición del marco de las relaciones económicas internacionales que hasta entonces habían estado vigentes, lo cual afectó a las grandes empresas de los países desarrollados. Al bajar la tasa de rentabilidad de las empresas, éstas tuvieron que reducir los costos de financiamiento de su pasivo (aprovechando la presencia de sus compañías filiales en distintos países) y buscaron las mejores posibilidades para encontrar recursos crediticios o emitir títulos, según las ventajas fiscales o financieras que se presentaban en cada país. Asimismo, ampliaron la diversificación de su pasivo mediante la emisión de obligaciones en unos mercados internacionales que les proporcionaban de costos de amortización o de emisión, o bien la obtención de plazos más largos de vencimiento.

Por tanto, las nuevas estrategias empresariales se concentran en aumentar su participación como prestamistas en los mercados de títulos y de créditos, depositando eurodólares en los bancos europeos y adquiriendo obligaciones emitidas por otras empresas y gobiernos en esos mercados internacionales, dando lugar a sus departamentos financieros dejando al margen su anterior vínculo con las instituciones bancarias, que eran las que hasta entonces habían intermediado en una gran parte de sus operaciones internacionales. Por consiguiente, las entidades bancarias se internacionalizan por las siguientes

razones: acompañando a sus principales clientes en la realización de operaciones exteriores; como función gestora para colocar emisiones en los mercados exteriores; y otras veces estuvo motivado por su deseo de intervenir como inversores en los mercados financieros internacionales.

5.3 Modificaciones legales en España que permitieron la salida de IED hacia el exterior

La liberalización de las inversiones extranjeras en la normativa española ha seguido un proceso que comenzó tímidamente en el año 1981, dando un paso importante tras la aprobación, en junio de 1985, del Tratado de Adhesión de España a las Comunidades Europeas, y cuya consecuencia en lo relativo a inversiones españolas en el exterior fue el Real Decreto (RD) 2374/1986, de 7 de noviembre. Con estas normas legales se adaptaba la normativa española sobre inversiones exteriores al ordenamiento jurídico de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), en desarrollo del Artículo 67 del Tratado de Roma. El siguiente paso vino dado por la liberalización de las transacciones con el exterior, consecuencia del RD 1816/1991, de 20 de diciembre, sobre transacciones económicas con el exterior, por una parte, y de la necesaria adaptación a la Directiva CE 88/361, de 24 de junio, por otra. El resultado fue la Ley 18/1992, de 1 de julio, desarrollada por el RD 672/1992, de 2 de julio, sobre inversiones españolas en el exterior (Ximénez de Embún, 2005, citado por Villareal, 2005).

Este RD 672/1992, de 2 de julio, sobre Inversiones Españolas en el Exterior estuvo vigente hasta el 24 de mayo de 1999, el cual planteaba que las inversiones exteriores españolas podrían realizarse mediante: aportación dineraria, aportación a una empresa de asistencia técnica, patentes y licencias de fabricación, aportación a una empresa de equipo capital, capitalización de reservas o derechos de crédito y reinversión de beneficios o dividendos no distribuidos en los supuestos de ampliación de capital de sociedades, así como la aplicación de beneficios a la ampliación de la dotación de sucursales o establecimientos en el exterior de personas físicas o jurídicas residentes y aportación de cualquier otro medio o activo (Art. 2).

En el artículo 4 mencionaba el ámbito de aplicación de esta ley, en donde consideraba tres tipos de inversiones. En primer lugar, la participación en sociedades extranjeras por parte del inversor tendría influencia efectiva en la gestión o control en dicha sociedad extranjera cuando la participación, directa o indirecta, del inversor fuera igual o superior al 10% del capital de la sociedad o cuando, no alcanzándose dicho porcentaje, permitiera al inversor formar parte, directa o indirectamente, de su órgano de administración. Así también, consideraba como un sólo sujeto inversor a las entidades que constituyan una unidad de decisión si cualquiera de ellas controlara o pudiera controlar directa o indirectamente las decisiones de las demás. Se entienden comprendidas bajo esta forma de inversión tanto la constitución de sociedades como la adquisición de acciones o de participaciones sociales cuando se trate de sociedades cuyo capital no esté representado por acciones. La adquisición de derechos de suscripción de acciones, obligaciones convertibles en acciones u otros análogos que por su naturaleza den derecho a participación en el capital se equiparará a la adquisición de acciones. En segundo lugar, a la constitución y ampliación de sucursales y establecimientos o la adquisición de estos últimos, así como la concesión de anticipos reintegrables a dichas sucursales y establecimientos. Y finalmente, en tercer lugar, también tomaba en cuenta la concesión a sociedades o entidades extranjeras de préstamos³⁴ cuya vida media ponderada sea superior a cinco años, con el fin de establecer o mantener vínculos económicos duraderos están consideradas como inversiones extranjeras en el exterior.

En el artículo sexto de este mismo decreto se consideraban a las inversiones directas españolas en el exterior las efectuadas por sociedades domiciliadas en el extranjero participadas por residentes en España en porcentaje superior al 50%, y por sucursales y establecimientos en el exterior de residentes, cuando dichas inversiones consistieran en la creación de sociedades extranjeras o

³⁴ Se presume que existe tal finalidad cuando se dé una de las siguientes condiciones:

1. Que el prestamista mantenga una inversión directa en la sociedad o entidad prestataria; o
2. Que la remuneración del préstamo consista en una participación en beneficios o esté condicionada a la existencia de éstos.

en la toma de participación en las mismas calificable, en ambos casos, como de inversión directa, ya sea en el mismo país, ya sea en país distinto a aquél en que tengan su domicilio las citadas sociedades, sucursales o establecimientos.

Además, esta normativa establecía un trámite administrativo de declaración ex post de las inversiones con una finalidad administrativa, económica y estadística. No obstante, determinadas inversiones hacia los denominados paraísos fiscales exigía además una declaración de carácter previo además de la ya mencionada.

El RD 664/1999 de 23 de abril, derogó el RD 672/1992, para adaptar la normativa española a lo previsto en el Tratado de Maastricht, que promueve la libertad de movimientos de capital sin las distorsiones derivadas de controles administrativos previos, salvo lo previsto en las cláusulas de salvaguardia, que considera la posibilidad de suspender el régimen de liberalización, en circunstancias muy concretas, para aquellas inversiones que pudieran afectar al ejercicio del poder público, al orden público o a la seguridad y salud pública. La finalidad primordial de este decreto era establecer procedimientos de declaración “a posteriori” de inversiones exteriores a efectos de información administrativa, económica y estadística y ello al servicio del objetivo de promoción y seguimiento de la inversión que la administración tuviera asignado. Además de que homologa en una sola ley tanto las inversiones de extranjeros en España, como las inversiones de España en el extranjero.

En el capítulo 1 del RD 664/1999 se explica el régimen de las inversiones extranjeras en España, así como el sistema de declaración “ex post”, suprimiéndose los procedimientos de verificación y autorización previas. Se establece un principio general de declaración por el titular no residente, acompañado de un conjunto de reglas especiales, atendiendo al tipo de inversiones, es decir se opta por la supresión de las categorías tradicionales en que se clasifican las inversiones. En el capítulo 2 se define el régimen sobre inversiones españolas en el exterior, el cual guarda paralelismo con la ley anterior, sólo se modifica el aspecto formal de la declaración, ya que ahí corresponde declarar al inversor residente. Y finalmente el capítulo 3, trata acerca de

disposiciones comunes en materia de supervisión administrativa, redefinición de las funciones de la Junta de Inversiones Exteriores y reglas sobre declaración de cambio de domicilio o residencia.

Por otro lado, se han ido promulgado otra serie de decretos en años posteriores a 1999 y hasta la actualidad en materia del registro administrativo de la IED, por ejemplo: la Orden de 28 de mayo de 2001, por la que se establecen los procedimientos aplicables para las declaraciones de inversiones exteriores y su liquidación, así como los procedimientos para la presentación de memorias anuales y de expedientes de autorización (BOE 5 junio 2001); la resolución de 21 de febrero de 2002 de la Dirección General de Comercio e Inversiones, por la que se aprueban los modelos impresos de declaración de inversiones exteriores cuando el obligado a declarar es el inversor o la empresa con participación extranjera (BOE 15 marzo 2002); la resolución de 26 de marzo de 2003, de la Dirección General de Comercio e Inversiones, por la que se especifican los modelos normalizados y las instrucciones que deben utilizar los intermediarios financieros para la presentación por vía telemática de las declaraciones de las inversiones españolas en valores negociables cotizados en mercados extranjeros (BOE 5 abril 2003); la resolución de 3 de abril de 2008, de la Dirección General de Comercio e Inversiones, por la que se modifica la Resolución de 21 de febrero de 2002, en lo concerniente a los modelos D-4: Memoria anual relativa al desarrollo de la inversión en sociedades españolas con participación extranjera en su capital y sucursales y D-8: Memoria anual relativa al desarrollo de la Inversión en el exterior, la resolución de 17 de marzo de 2009, de la Dirección General de Comercio e Inversiones, por la que se modifica la de 21 de febrero de 2002 y sus modificaciones, a fin de adaptar los modelos impresos de declaración a la nueva Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE); la resolución de 17 de marzo de 2009 que adapta a los impresos de declaración, la nueva CNAE 2009; y finalmente la resolución de 18 de junio de 2009, de la Dirección General de Comercio e Inversiones, por la que se modifica la de 3 de abril de 2008, en lo concerniente a los modelos D-4: Memoria anual relativa al desarrollo de la inversión en sociedades españolas con participación extranjera en su capital y

sucursales y D-8: Memoria anual relativa al desarrollo de la Inversión en el exterior.

En el siguiente apartado, se presentan las reformas y modificaciones llevadas a cabo en México que han permitido el ingreso de IED española, destacando los sectores de servicios financieros, telecomunicaciones y energía, ya que son estos en donde predominan los flujos de IED española, encontrándose los principales bancos y empresas ibéricas, objeto de estudio de la presente investigación.

5.4 Expansión de los bancos y empresas españolas

En este apartado se explica cómo ha sido la expansión de los principales bancos y empresas españolas, primero en su propio mercado y después hacia otras regiones mediante las fusiones y adquisiciones. Dentro de las entidades bancarias que se consideran se encuentran los dos principales bancos españoles: Banco Santander Central Hispanoamericano (BSCH) y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), y dentro de las principales ETN españolas tenemos a las siguientes: Telefónica, Iberdrola, Repsol, Unión Fenosa, Gas Natural y Endesa.

En el caso de los bancos españoles, la desintermediación financiera de las operaciones que realizaban éstos, la gran competencia que han realizado otras entidades bancarias como las cajas de ahorro, así también el ingreso de nuevos competidores extranjeros a partir del ingreso de España a la Unión Europea, han obligado a los bancos a reformular sus funciones. En palabras de Palazuelos (1998: 153-154), los bancos ahora, con el propósito de elevar su rentabilidad en operaciones de mayor o menor riesgo, actúan en múltiples mercados: a) concediendo créditos sindicados; b) adquiriendo obligaciones, acciones e instrumentos titulizados en diversas modalidades; c) comprando y vendiendo divisas; d) interviniendo en los productos derivados. Además, encabezan los procesos de fusiones y adquisiciones más importantes.

Por otro lado, la expansión de las ETN's se apoya en este proceso de financiarización y se financia a través del mismo. Lo cual significa que la presencia de las transnacionales en varios países implica un comportamiento del propio

capital a corto plazo. En otros casos las ETN llegan acompañadas de colocaciones por cuenta de inversionistas institucionales que desplazan recursos a los sistemas de crédito de los países receptores. La búsqueda de rendimientos a corto plazo es el objetivo principal, mientras que la inversión a largo plazo resulta poco compatible con el primer objetivo (Vidal, 2006). El modo de financiamiento de la fusión de las empresas, generalmente incluye la contratación de deuda por la firma compradora, o la emisión de diversos títulos respaldados por la nueva compañía, o el lanzamiento de otros papeles por cuenta de firmas que financian la operación o nuevas emisiones de acciones con la perspectiva de cuantiosas ganancias, lo cual las obliga a posteriores cierres de planta, ventas de activos y aún negociaciones de la nueva empresa (Vidal, 2001). Es decir, la internacionalización de las empresas en muchas ocasiones ha sido con altos índices de apalancamiento y han preferido la liquidez a la inversión productiva (Mendoza, 2009).

Es decir, las ETN's españolas sólo han comprado activos de empresas ya constituidas en otros países, por lo que el discurso de que a mayor IED extranjera, mayor inversión productiva y mayor empleo resulta ser sólo una promesa no cumplida, ya que su visión sólo es de corto plazo. Es decir, obtener la mayor rentabilidad posible y asegurar su liquidez en los mercados locales para pagar sus pasivos en divisas. No obstante, en el momento en el que han dejado de percibir grandes rentabilidades en las empresas adquiridas venden su participación para comprar otras en alguna otra empresa ya sea dentro de la misma región o en cualquier otra. Esta característica es propia de esta fase, la cual se identifica por compras, fusiones y reparto de mercados (Vidal, 2001).

La expansión que han consolidado estos conglomerados financieros ha sido gracias a sus departamentos de gestión de tesorería o de servicios financieros, los cuales han llegado a crear un banco o a adquirir una institución financiera. A través de estas actividades, las empresas no sólo buscan cubrirse del riesgo de cambio o de una eventual variación de los tipos de interés, sino obtener también ingresos financieros. (Serfati, 1996; citado por Hallery, 2003: 89). Además, las empresas de la zona del euro, como resultado de la apreciación de su moneda,

han buscado aumentar sus ingresos en las monedas locales, con el fin de mantener sus utilidades una vez que han consolidado sus operaciones. Los resultados son incrementos en los conceptos de pagos de patentes, uso de marcas, regalías, utilidades que demandan una mayor cantidad de divisas; no obstante que disminuyen los ingresos por concepto de IED (Vidal, 2007).

Se puede afirmar entonces que la rentabilidad financiera de las empresas miembros de un grupo es claramente superior a las que tienen las empresas independientes, lo que se debe a las grandes ventajas que tiene la organización en grupo: obtención de mejores condiciones para los préstamos, acceso más fácil y menos costoso al mercado de fondos propios, etc. Además la circulación financiera interna del grupo permite remunerar claramente mejor a los accionistas (Serfati 2001:189).

La expansión de los bancos y empresas españolas que se analizan tienen las siguientes características:

1. Son bancos y empresas que comenzaron su expansión a mediados de la década de los ochenta a partir del ingreso de España a la Comisión Económica Europea (CEE), primero en el mercado interno, y más tarde a principios de la década de los noventa a la actualidad hacia el mercado externo con la integración a la Unión Europea.
2. Las principales formas de fusiones y adquisiciones que han utilizado son la: integración horizontal, que como ya habíamos explicado, es la compra o fusión de una empresa con otra que compite en su mismo sector de actividad. En donde los objetivos básicos han sido: búsqueda de economías en escala, que permitan reducir costos; obtener mayor poder de mercado; adquirir los recursos (marcas, competencias gerenciales, acceso a know how especializado, etc.) necesarios para ingresar a nuevas líneas de negocios o nuevos mercados. La diversificación geográfica ha sido uno de los principales medios mediante los cuales los conglomerados españoles han cubierto el mercado en otros países, ya que si éstos decidieran cubrirlo por sí mismo, sería un proceso mucho más costoso y en un mayor tiempo.

3. Así también han utilizado la integración vertical en donde la adquisición de las empresas españolas se ha producido hacia sus proveedores a efectos de producir sus propios insumos (integración hacia atrás) o de alguno de sus clientes para poder disponer de su propia producción (integración hacia delante).
4. Han especializado sus áreas de actividad, externalizándolas hacia otras regiones, participando sólo en una parte de la cadena de valor, ofreciendo los servicios para la cual fue creada dicha área a otras empresas, con lo cual obtienen también utilidades.
5. En el muy particular caso de los bancos españoles, han acompañado a las principales empresas españolas más importantes en la internacionalización de las actividades. No obstante, no sólo han se han ocupado de influir en estas ETN's como principales agentes de decisión en su gestión, encabezando las principales fusiones y adquisiciones que las empresas españolas han realizado, sino que también son los principales actores en la búsqueda de los créditos en los mercados internacionales para dichas operaciones o inversiones en infraestructura que realicen las empresas, con lo cual ellos también resultan ser grandes ganadores de beneficios extraordinarios.
6. Los bancos españoles, además, también han adquirido el mayor número de activos posibles de bancos locales de los países a los que ingresan, sobre todo en el caso de los latinoamericanos, con el fin de participar en el mercado de servicios financieros, en el cual obtienen cuantiosas ganancias.
7. Las empresas españolas se han adquirido y fusionado entre ellas mismas. Repsol, por ejemplo resulta en primer lugar tener una participación dominante en Gas Natural, la que a su vez, en el año 2008 se fusionó con Unión Fenosa. Las tres ibéricas han logrado así concentrar en un solo negocio tres principales actividades: petróleo, gas y electricidad. Tan sólo este proceso anunciado significó la elevación (de las tres) del precio de las acciones en los mercados financieros.

8. Las fusiones y adquisiciones que han hecho las ETN's españolas las han realizado mediante apalancamiento financiero, ya que obtienen mejores condiciones de endeudamiento financiero, con un tipo de cambio apreciado como es el euro. Además de tasas interés más accesibles.
9. Finalmente, son bancos y empresas de gran importancia en México, ya que han logrado una gran participación de mercado en nuestro país en sectores importantes como son: los servicios financieros, el sector telecomunicaciones y el sector energético.

5.4.1 Estudios de casos de bancos y empresas españolas

La importancia de los bancos españoles, que se están estudiando, se puede observar en las posiciones tan importantes que han logrado ocupar en las listas de los 1000 bancos más grandes, proporcionados por la revista *The Banker*. En el año 2008, BSCH y el BBVA ocupaban los lugares número nueve y treinta por capital con 58,479 y 30,412 millones de dólares respectivamente. En activos, estos mismos bancos ocupaban para el mismo año los lugares dieciséis y treinta y uno con 1, 343,905 y 739,296 millones de dólares respectivamente en dicha lista (ver cuadro no. 5.1).

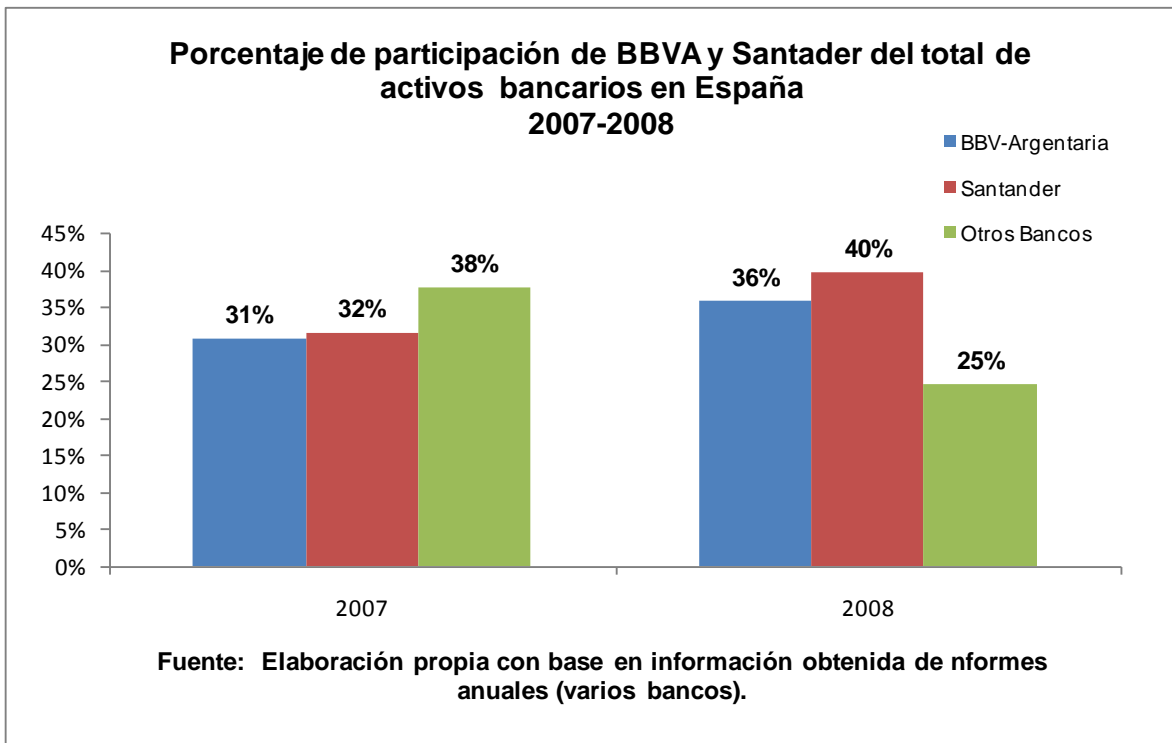
Cuadro No. 5.1

Los 30 Bancos más grandes por Capital en el mundo								
2008								
Posición	Banco	Nacionalidad	Capital millones de dólares	Posición por número de activos	Activos millones de dólares	Ganancias millones de dólares	ROE porcentaje	ROA porcentaje
1	HSBS Holdings	Inglaterra	104,967	5	2,354,266	24,212	25.1	1.03
2	Citigroup	Estados Unidos	89,226	7	2,187,631	1,704	1.9	0.08
3	Royal Bank of Scotland	Inglaterra	88,888	1	3,807,892	19,836	26.6	0.52
4	JP Morgan Chase	Estados Unidos	88,746	12	1,562,147	22,805	26.9	1.46
5	Bank of America	Estados Unidos	83,372	10	1,715,746	20,924	24.0	1.22
6	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japón	82,859	9	1,817,571	10,199	12.5	0.56
7	Credit Agricole Group	Francia	68,724	6	2,268,310	12,110	18.9	0.53
8	ICBC	China	66,271	19	1,188,800	15,795	24.4	1.33
9	Santander Central Hispano	España	58,479	16	1,343,905	16,061	29.0	1.20
10	Bank of China	China	56,210	28	820,198	12,416	22.1	1.51
11	BNP Paribas	Francia	55,353	3	2,494,412	16,279	30.7	0.65
12	Barclays Bank	Inglaterra	54,915	4	2,459,148	14,178	28.1	0.58
13	China Construction Bank Corporation	China	52,300	23	903,291	13,802	28.3	1.53
14	HBOS	Inglaterra	48,864	17	1,336,299	10,968	23.4	0.82
15	Mizuho Financial Group	Japón	48,752	14	1,494,960	4,956	10.1	0.33
16	UniCredit	Italia	47,854	13	1,504,134	13,772	30.2	0.92
17	ING Bank	Holanda	43,827	15	1,463,437	6,557	16.0	0.45
18	Sumitomo Mitsui Financial Group	Japón	43,771	21	1,072,562	9,280	22.4	0.87
19	Wachovia Corporation	Estados Unidos	43,528	30	762,896	8,773	21.2	1.12
20	Rabobank Group	Holanda	41,931	26	839,840	4,487	11.1	0.53
21	Deutsche Bank	Alemania	41,690	2	2,974,163	12,879	33.1	0.43
22	Fortis Bank	Bélgica	37,789	20	1,129,417	2,111	6.7	0.19
23	Wells Fargo	Estados Unidos	36,674	41	575,442	11,627	31.6	2.02
24	Crédit Mutuel	Francia	35,944	29	814,518	5,784	16.7	0.71
25	Intesa San Paolo	Italia	35,754	25	843,371	10,096	n.a.	1.20
26	Groupe Caisse d'Epargne	Francia	32,121	36	638,179	827	2.8	0.13
27	Société Générale	Francia	31,821	11	1,577,745	2,776	8.6	0.18
28	Resona Holdings	Japón	31,127	50	389,079	3,224	13.8	0.83
29	Credit Suisse Group	Suiza	30,864	18	1,208,956	12,215	39.3	1.01
30	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	España	30,412	31	739,296	12,506	42.2	1.69

Fuente: Top 1000 World Bank, The Banker, Julio de 2008, Vol. 158, No. 989, pp. 184.

Dentro del mercado de servicios financieros en España, los bancos españoles ocupan un lugar también preponderante, en el cuadro siguiente se observa cómo están conformadas las posiciones de estas dos entidades de crédito. En el año 2008 BBVA concentraba el 36% y Santander 40% del total de activos de todos los bancos en España que ascendían a 1, 096,462.52 millones de euros, y conjuntamente significa el 76% del total del sector de entidades bancarias (ver gráfica no. 5.1).

Gráfica No. 5.1



Por otro lado, las empresas que se están tomando en cuenta para este análisis pertenecen al sector de las telecomunicaciones (Telefónica) y al sector energético dentro de las cuales se están considerando las siguientes subramas: eléctrico (Unión Fenosa, Endesa e Iberdrola), gas (Gas Natural y Endesa) y petróleo (Repsol). Además, son corporativos de gran importancia en el mercado español y europeo, que mantienen un gran poder en su mercado local.

Con respecto a las empresas españolas, en el cuadro no. 5.1 se puede observar que se encuentran dentro de las 100 empresas más importantes por ventas en España. El cuadro hace referencia a las diferentes empresas que conformaban cada uno de los grupos empresariales en este país en el año 2009. Repsol del sector energético ocupa el primer lugar en ventas 55,151 millones de euros, y si se suman las que generan Gas Natural y Unión Fenosa, pertenecientes al grupo entonces las ventas ascendían a 69,796, con lo cual se ubicaba por arriba de Endesa e Iberdrola dentro de la misma industria, ya que la primera concentraba 22,562 millones de euros y la segunda 14,407 millones de euros. Por otro lado, Telefónica del sector de las telecomunicaciones concentraba un total de 30,767 millones de euros.

Cuadro No. 5.1

Posiciones de las empresas españolas por ventas del Top 100 empresas en España			
2009			
Empresa	Actividad	Ventas individuales (millones de euros)	Ventas totales por grupo (millones de euros)
1. Telefónica en España	Correos y telecomunicaciones. Telecomunicaciones.	20,507	30,767
7. Telefónica Móviles de España	Correos y telecomunicaciones. Telecomunicaciones.	10,260	
3. Repsol Petróleo	Refinerías. Refino de petróleo.	18,617	55,151
4. Repsol Comercial de Productos Petrolíferos	Comercio al por mayor. Materias primas y productos industriales.	15,994	
5. Repsol YPF Trading y transporte	Materias primas y productos industriales	15,625	
35. Repsol Química	Industrias químicas.Otros productos químicos	3,331	
82. Repsol Butano	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Gas.	1583	
30. Gas Natural Comercializadora	Comercio al por mayor. Materias primas y productos industriales.	3,783	10,045
36. Gas Natural Aprovisionamientos	Extracción de productos energéticos. Petróleo y gas natural.	3,248	
41. Gas Natural	Extracción de productos químicos. Petróleo y gas natural	3,014	
47. Unión Fenosa Distribución	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	2,538	4,600
66. Unión Fenosa Generación	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	2,062	
9. Endesa Distribución Eléctrica	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	7,858	22,562
13. Endesa Energía	Energía eléctrica	5,879	
20. Endesa Generación	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	4,606	
44. Endesa	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	2,678	
87. Unelco Endesa	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	1,540	
12. Iberdrola Distribución Eléctrica	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	7,032	14,407
23. Iberdrola	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	4,333	
39. Iberdrola Generación	Energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente. Energía eléctrica.	3,041	

Fuente:Elaboración propia con base en datos obtenidos de Iberinform y Actualidad económica, Top 100 empresas, abril 2010, disponible en: http://www.ranking5000.com/top100-ranking-empresas-espana-2009/100_acs.php

Describiendo individualmente a estas empresas, por un lado Telefónica engloba las siguientes actividades: telefonía fija (incluyendo la TV de pago), telefonía móvil y banda ancha. Al revisar los datos estadísticos de esta empresa, en primer lugar por ingresos totales, sumando el mercado mayorista³⁵ y el minorista³⁶, ocupaba en el año 2008 el primer lugar al obtener el 27.31% del total,

³⁵ El mercado mayorista incluye: interconexión, alquiler de circuitos, transmisión de datos, servicios de ADSL, transporte y difusión de la señal audiovisual.

³⁶ El mercado minorista incluye: telefonía móvil, a la telefonía fija, Internet, servicios audiovisuales, comunicaciones de empresa, servicios de información telefónica, venta y alquiler de terminales y otros.

mientras que su participada Movistar, tenía el 21.98%, es decir casi la mitad de un total de 44,185.54 millones de euros en ese año (ver cuadro no. 5.2).

Cuadro No. 5.2

Ingresos totales del sector de Telecomunicaciones por operador en España ¹ : 2006-2008						
(millones de euros)						
	Total			Proporción de ingresos con respecto al total		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Telefónica de España	11,341.51	11,674.68	12,065.77	26.92	26.57	27.31
Movistar	9,153.81	9,684.49	9,712.32	21.73	22.04	21.98
Vodafone	6,922.58	7,320.35	7,031.53	16.43	16.66	15.91
Orange	4,263.80	4,207.58	4,078.67	10.12	9.57	9.23
Sogecable	1,659.04	1,809.52	1,869.02	3.94	4.12	4.23
Ono	1,637.49	1,608.36	1,610.36	3.89	3.66	3.64
Telecinco	830.94	913.12	822.26	1.97	2.08	1.86
Antena 3 Televisión	869.75	878.04	722.31	2.06	2.00	1.63
RTVE	739.57	741.15	656.53	1.76	1.69	1.49
BT	425.52	455.51	455.73	1.01	1.04	1.03
Grupo Abertis	334.68	371.77	385.98	0.79	0.85	0.87
Jazztel	272.40	307.33	349.61	0.65	0.70	0.79
Euskaltel	334.74	331.30	340.38	0.79	0.75	0.77
Yoigo	3.24	64.69	274.74	0.01	0.15	0.62
Resto	3,344.71	3,577.94	3,810.32	7.94	8.14	8.62
Total	42,133.77	43,945.83	44,185.54	100	100	100.00

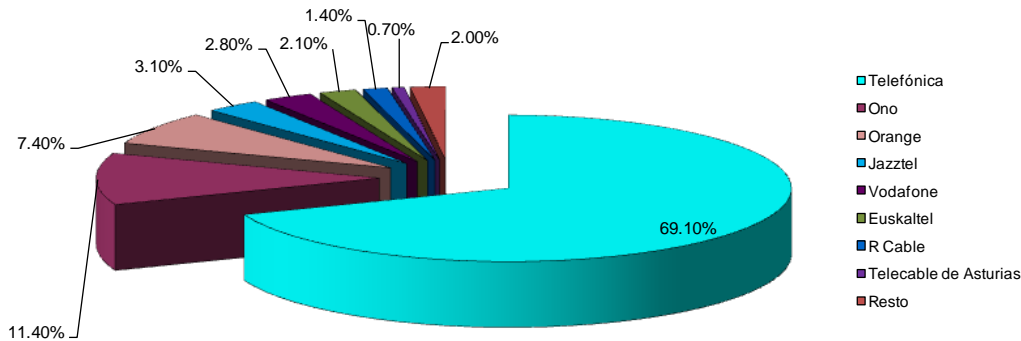
¹En 2008 se produjeron diversos procesos de adquisición y fusión. Como consecuencia de estos movimientos hay consolidaciones de datos tanto en el año en curso como en la serie histórica. Cabe destacar que Vodafone incluye a Tele2 y Comunitel Global. Orange incluye a Orange y Yacom. Abertis y Overon se presentan por separado en los distintos mercados aún cuando pertenecen al mismo grupo.

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

A continuación se desglosan las cuotas por operador, en donde Telefónica tiene también la mayor participación de mercado con el 69.10% del total de clientes y el resto cuenta con un porcentaje del 30.9% (ver gráfica no. 5.2) (Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de España CTME, Informe Anual 2008: 48).

Gráfica No. 5.2

España: Cuota de mercado por operador por empresa de telefonía
2008
Porcentaje



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones de España, Informe Anual, 2008.

Por otro lado, en el caso de Repsol participa mediante la producción de hidrocarburos en el área de Upstream; así también en actividades de Downstream y mediante su participada Gas Natural interviene en actividades de distribución y comercialización de gas, así como de generación eléctrica; y con su reciente fusión con Unión Fenosa también abarca actividades como generación, distribución y comercialización de electricidad.

Iberdrola se encuentra en el negocio no liberalizado en la generación de energía eléctrica, así como la comercialización de electricidad y gas, y en el negocio regulado la distribución de electricidad y gas. También participa en actividades inmobiliarias.

Finalmente Endesa, es una empresa que participa en generación, distribución, comercialización y aprovisionamiento de electricidad y gas; así como cogeneración y renovables.

En el siguiente cuadro se puede observar como en el caso de energía³⁷ vendida y potencia instalada en el régimen especial, las empresas que ocupan los tres primeros lugares en España son: Iberdrola, Endesa y Unión Fenosa con el 40.01%, 35.67% y 15.38% de un total de 78,905 GWh de energía vendida. Así también, en potencia instalada el 43.13%, 33.74% y 15.32% pertenece a estas tres mismas empresas de un total de 31,715 MW (ver cuadro no. 5.3).

³⁷ Como consecuencia de la Ley 54/1997 del Sector Eléctrico, se estableció la separación entre las actividades reguladas (transporte y distribución) y las no reguladas (producción y comercialización), debiendo las empresas eléctricas separar contable y jurídicamente dichas actividades. Cabe señalar que aunque las actividades no reguladas se desarrollan en régimen de libre competencia, están sometidas a autorización administrativa.

De acuerdo con la Secretaría de Estado de Energía de España (SEEE), las principales actividades destinadas al suministro de energía eléctrica son las siguientes: generación, transporte, distribución y comercialización.

A) Generación: Consiste en la producción de energía eléctrica, pudiendo diferenciar entre generadores en régimen ordinario y generadores en régimen especial.

B) Transporte: Tiene por objeto la transmisión de energía eléctrica por la red de transporte, utilizada con el fin de suministrarla a los distintos sujetos y para la realización de intercambios internacionales. Esta red puede clasificarse en transporte primario (instalaciones de 380 kV) y transporte secundario (hasta 220 kV).

C) Distribución: Se basa en la construcción, operación y mantenimiento de las instalaciones de distribución destinadas a suministrar la energía eléctrica en los puntos de consumo. Hasta la desaparición total de las tarifas y, transitoriamente, hasta la aparición del suministro de último recurso, incluye también la venta de energía a aquellos consumidores finales o distribuidores que adquieran dicha energía a tarifa.

D) Comercialización: Consiste en la compra y venta de energía eléctrica. Los comercializadores pueden adquirir la energía en el mercado diario e intradiario, en el mercado a plazo, a generadores tanto del régimen ordinario como del régimen especial y a otros comercializadores. Por otro lado pueden vender energía bien a los consumidores mediante la libre contratación, bien directamente al mercado diario e intradiario, en el mercado a plazo y a otros comercializadores.

Cuadro No. 5.3

Régimen especial: energía vendida y potencia por empresa en España
2009

<i>Empresa</i>	<i>Total Energía Vendida (GWh) vendida</i>	<i>Porcentaje como proporción del total</i>	<i>Total Potencia Instalada (MW)</i>	<i>Porcentaje como proporción del total</i>
Iberdrola	31,573	40.01	13,679	43.13
Endesa	28,147	35.67	10,699	33.74
Unión Fenosa	12,132	15.38	4,859	15.32
E.ON	6,164	7.81	2,080	6.56
Cantabrico	736	0.93	272	0.86
Distribuidoras DT	153	0.19	126	0.40
Total de energía vendida	78,905	100.00	31,715	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la Comisión Nacional de Energía de España, Información Estadística sobre las Ventas de Energía del Régimen Especial

De acuerdo con el Informe de Supervisión del Mercado Minorista de Electricidad de España (ISMME) de la CNEE, en el mercado liberalizado de electricidad al tercer trimestre de 2008 Endesa era la comercializadora líder en número de clientes con 1, 275,597 (el 62%), seguida de Iberdrola con 362,290 (el 17%), el Grupo Unión Fenosa con 159,204 (casi el 8%) y el Grupo Gas Natural con 127,478 (6%). Así también, Endesa era la comercializadora líder en ventas de electricidad con una cuota del 40.3%, seguida por el grupo Unión Fenosa con una cuota del 15.7% e Iberdrola con un 14.3% (ver gráfica no. 5.3).

Las empresas no vinculadas a las cinco empresas eléctricas tradicionales ni a Gas Natural habían obtenido una cuota global del mercado liberalizado, calculada en energía al final del tercer trimestre en 2008 de un 15.7%, igualando la cuota que tiene el grupo Unión Fenosa. Sin embargo, cabe señalar que estas empresas únicamente cuentan con el 2% de los clientes en mercado liberalizado en ese mismo periodo.

Al cierre del tercer trimestre de 2008, de un total de 2 millones de puntos de suministro en mercado liberalizado el 60.8% son de la red de Endesa Distribución, el 26.9% de la red de Iberdrola Distribución, el 7.8% de la red de Unión Fenosa Distribución, el 3.7% de la red de Hidrocantábrico Distribución y un 0.7% de la red de E.On.

En cuanto al volumen de energía en mercado liberalizado, de un total 123,693 GWh, un 42.32% son de la red de la distribuidora de Endesa Distribución, el 40.67% de la red de Iberdrola Distribución, el 12.27% de la red de Unión Fenosa Distribución, el 2.52% de la red de Hidrocantábrico Distribución y un 2.22% de la red de E.On Distribución.

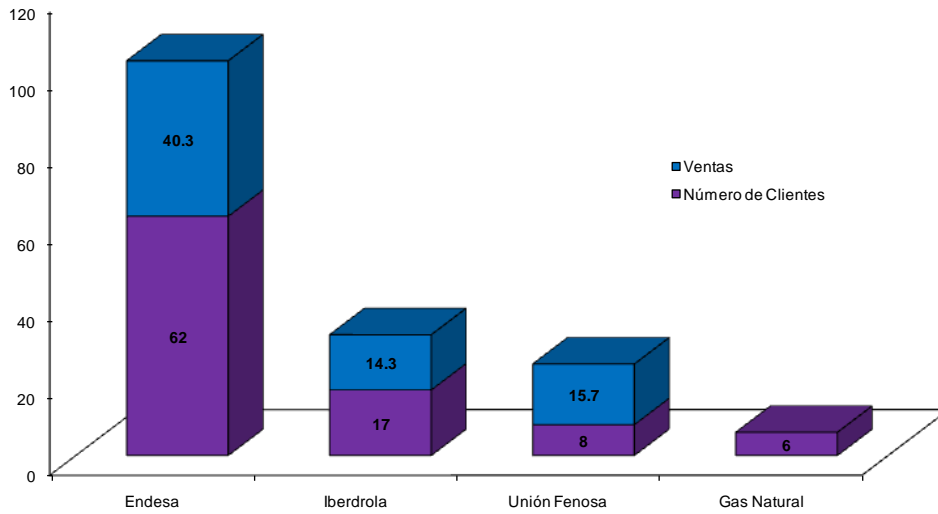
Por otro lado, en el mercado minorista de gas en España, de acuerdo Informe Trimestral de Supervisión del Mercado Minorista de Gas Natural de la CMEE en España, los grupos con mayores ventas en el conjunto del mercado son Gas Natural (36.8%), Unión Fenosa (13.0%), Iberdrola (12.6%), Endesa (11.4%), Naturgas Energía (5.2%), Cepsa (5.0%), Shell (3.6%), GDF Suez (3.6%), E.ON (3.2%), BBE (2.2%) y BP (1.7 %).

En relación con el número de clientes de gas natural por grupos societarios, Gas Natural tiene 5, 090,975³⁸ consumidores (el 72.2%), seguido de Endesa con 1, 096,940 (15.6%), Naturgas Energía con 621,383 (8.8%) e Iberdrola con 244,020 (3.5%) (ver gráfica no. 5.4).

³⁸ La cuota del Grupo Gas Natural incluye a Unión Fenosa Comercial desde el 1 de julio de 2009.

Gráfica No. 5.3

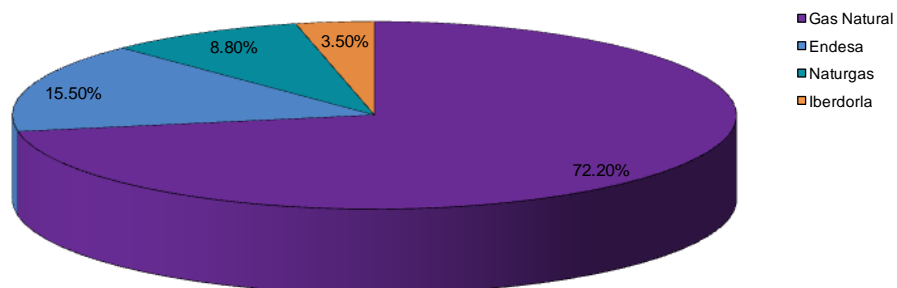
Porcentaje de comercialización de electricidad por número de clientes y ventas por empresa en España
Tercer trimestre de 2008



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la Comisión Nacional de Energía de España, Información Estadística sobre las Ventas de Energía del Régimen Especial

Gráfica No. 5.4

Porcentaje de cuota en el mercado minorista de gas natural por número de clientes en España, 2009



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la Comisión Nacional de Energía de España, Informe Trimestral de supervisión del mercado minorista de Gas Natural.

Es así como se puede constatar que efectivamente las empresas españolas Endesa, Iberdrola, Gas Natural y Unión Fenosa ocupan las primeras posiciones dentro del mercado de la generación, comercialización y distribución de electricidad y del gas en su propio país, con cuotas de participación dominantes.

En los siguientes apartados se muestra la expansión internacional individual de cada uno de los bancos y empresas estudiados en este trabajo de investigación. La información que se presenta acerca de los bancos y ETN's españolas se obtuvo de los Informes Anuales, 2008, que generan cada una de ellas. Además se consultó las páginas de Internet de éstos, con el fin de presentar información actualizada de sus principales actividades realizadas en los últimos años.

El fin de esta descripción es mostrar la expansión mediante las fusiones y adquisiciones que han tenido los conglomerados españoles hacia otras regiones, para obtener una visión clara de las operaciones que están realizando, así como poder generar algunas conclusiones acerca de cómo están operando y aportar un análisis objetivo de su internacionalización.

5.4.1.1 Banco Santander Central Hispanoamericano (BSCH)³⁹

A partir de la década de los noventa se originan grandes cambios con el ingreso de España a la CEE. En 1994 la adquisición del Banco Español de Crédito (Banesto) se convirtió en un hecho histórico de gran trascendencia para la historia de Santander, ya que lo situaba en la primera posición del mercado español. Así a mediados de la década de los noventa, en 1995 para ser exactos, comenzó un segundo período de intensa expansión en América Latina que permitieron desarrollar el negocio en Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela, al tiempo que se dio un nuevo impulso a negocios ya existentes en Chile, Puerto Rico y Uruguay. En enero de 1999 Banco Santander y BCH protagonizaron la primera gran fusión bancaria en la Europa del euro. Nace así la mayor entidad

³⁹ La información que presentamos acerca de BSCH que se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

financiera de España y líder en Iberoamérica. Posteriormente el Banco compró en Portugal el Grupo financiero Totta y Açores y Crédito Predial Portugués.

A partir del año 2000 se incorporaron al Grupo, Banespa en Brasil, Grupo Serfín en México y Banco Santiago en Chile. Con ello se afianzó la posición del Grupo como primera franquicia financiera en Latinoamérica. En 2003, el Grupo constituyó Santander Consumer, al integrar la alemana CC-Bank, la italiana Finconsumo, Hispamer en España y otras sociedades del Grupo. Esta nueva franquicia de banca de consumo está presente hoy en 12 países europeos (España, Reino Unido, Portugal, Italia, Alemania, Holanda, Polonia, República Checa, Austria, Hungría, Noruega y Suecia), en Estados Unidos a través de Drive Finance y recientemente ha llegado a un acuerdo para iniciar su primera operación en Latinoamérica, en Chile. Ese mismo año, en el mes de noviembre, tuvo lugar otro hecho relevante: la incorporación al Grupo de Abbey, sexto banco del Reino Unido.

En el año 2004 el inglés Abbey National Bank, que era el sexto banco por volumen de negocio hipotecario en el Reino Unido, catapultando a BSCH a los primeros puestos de la banca mundial. Posteriormente adquiere Alliance & Leicester y la red comercial y los depósitos de Bradford & Bingley (2008), que supusieron duplicar el número de oficinas en el Reino Unido.

En 2005 Santander llegó a un acuerdo para la toma de participación del 19.8% en Sovereign Bancorp, banco número 18 de los Estados Unidos.

Para el año de 2007, compró una parte de ABN Amro, a través de un consorcio con RBS y Fortis, el cual le permitió reforzarse notablemente en Brasil, pues con esta operación se queda con la filial brasileña Banco Real (que al fusionarlo con BANESPA ocuparía el tercer puesto de los bancos privados brasileños). En noviembre de 2009, Banco Santander Brasil realizó una oferta pública de acciones por el 16% de su capital que valoró este banco en más de 36 mil en valor en bolsa. Mientras que en Estados Unidos adquiere el 100% del Sovereign Bank (2009), lo que le da una presencia destacada en los estados del noreste de este país a través de 700 oficinas de banca comercial. En ese mismo año, integra los negocios de financiamiento al consumo de tarjetas de Royal Bank

of Scotland y de General Electric en Europa, lo que le permite ganar dimensión en negocios sobre todo en Alemania.

En Europa (2010) se hacía por 555 millones de euros de la filial Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) en Alemania y 318 oficinas del Royal Bank of Scotland en Reino Unido por 1,990 millones de euros y además compró 88 de Lloyds Bank, que le supone contar con una red de 1,800 sucursales (cuando estén todas integradas) y situarse como tercer banco por depósitos del sistema financiero británico. También acordó la compra al banco irlandés AIB del 70% de la tercera entidad polaca Bank Zachodni (BZ) por 2,932 millones de euros.⁴⁰

Así BSCH tiene presencia destaca en diez principales mercados: España, Portugal, Alemania, Reino Unido, Brasil, México, Chile, Argentina, el nordeste de Estados Unidos y Polonia.

Aunque más lentamente, está contemplando la entrada en China, asociándose con el China Construction Bank (CCB), segunda entidad prestamista del país. La estrategia es implantarse en las zonas rurales, comenzando con la apertura de 100 oficinas que supone una inversión de 300 millones de euros.

El Grupo estructura sus áreas de negocio en dos niveles: principal o geográfico y secundario o por tipos de negocio. Adicionalmente a los segmentos operativos el Grupo sigue manteniendo el Área de Gestión Financiera y Participaciones (ver cuadro no. 5.4).

⁴⁰ La participación es del 70.36% y lanzará una OPA sobre el 100% del capital. Si finalmente concurren todos los accionistas, invertirá 4,326 millones de euros.

Cuadro No. 5.4

Áreas de negocio del Banco Santander Central Hispanamericano (BSCH) 2009		
Niveles	Áreas	
Nivel principal se divide en tres grandes áreas:	Europa Continental.	Incorpora la totalidad de los negocios de banca comercial, gestión de activos y seguros y banca mayorista, realizados en Europa, con la excepción de Abbey. Las principales unidades incluidas son:
	Reino Unido:	Incluye el negocio de Abbey, enfocado principalmente en banca minorista.
	Iberoamérica	Recoge la totalidad de actividades que el Grupo desarrolla a través de sus bancos filiales y subsidiarias en Iberoamérica, principalmente:
Nivel secundario. El nivel secundario, o por tipo de negocio, distingue tres áreas, cuya suma equivale a la de las tres áreas geográficas del nivel principal:	Banca Comercial	
	Gestión de Activos y Seguros	
	Banca Mayorista Global	

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet del BSCH.

En resumen, se puede observar muy claramente que en el caso de BSCH cuenta con unidades de negocio en Europa Continental, Reino Unido y América Latina, en los cuales mantenía las siguientes cifras en activos y utilidades para el año 2008 (ver cuadro no. 5.5). Del total de activos que mantenía a nivel mundial, el primer lugar lo detentaba Europa Continental con un 47.35% del total, el segundo lugar lo ocupaba Reino Unido con un 30.37% y finalmente América Latina con el 18.10%. Por otro lado, con respecto a las utilidades generadas, el primer sitio con un 55.30% también se encontraba en Reino Unido, el segundo lugar América Latina con 33.18% y el tercer sitio era para Reino Unido con el 14.05%.

Cuadro No. 5.5

Unidades de negocio del Banco Santander en el mundo 2008				
Millones de euros	Grupo Santander	Europa Continental	Reino Unido	América Latina
Utilidades	8,876	4,908	1,247	2,945
Activos	1,049,639	496,989	318,790	189,941
Porcentajes				
Utilidades	100.00	55.30	14.05	33.18
Activos	100.00	47.35	30.37	18.10

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Informe Anual, 2008 del Banco Santander

5.4.1.2 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)⁴¹

La presencia internacional de BBVA tiene ya un siglo de historia. Pero es a partir de 1995 cuando BBV desarrolla una estrategia de expansión internacional que le llevó a construir una gran franquicia en América Latina, realizando una importante inversión en capital, tecnología y recursos humanos (ver cuadro no. 5.6)

Cuadro No. 5.6

Expansión internacional de BBVA: 1902-2007				
Año	País	Tipo de operación	Banco adquirido	Denominación final
Banco de Bilbao	1902 París	Fundación	Sucursal	
Banco de Bilbao	1918 Londres	Apertura	Oficina	
BEX	1968 Panamá	Fundación	BEX Panamá	2000 BBV Panamá
Banco de Vizcaya	1979 Puerto Rico	Adquisición	Banco Comercial de Mayagüez	1992 BBVA Puerto Rico
BBV	1995 Perú	Adquisición	Banco Continental	
BBV	1995 México	Adquisición	Probrusa	
BBV	1996 Colombia	Adquisición	Banco Ganadero	2004 BBVA
BBV	1996 Argentina	Adquisición	Banco Francés	
BBV	1997 Venezuela	Adquisición	Banco Provincial	
BBV	1998 Chile	Adquisición	BHIF	2004 BBVA
BBV Probrusa	2000 México	Adquisición	Bancomer	2000 BBVA Bancomer
BBVA	2004	Adquisición 100%	Bancomer	
BBVA	2004 México	Adquisición 100%	Hipotecaria Nacional	
BBVA Bancomer	2004 Estados Unidos	Adquisición	Valley Bank de California	
BBVA	2004 Estados Unidos	Adquisición	Texas de Laredo National Bancshares	
BBVA	2005 Colombia	Adquisición	Banco Granahorrar	
BBVA	2005 China	Alianza Estratégica	Citic Group	
BBVA	2006 Chile	Adquisición	Forum	
BBVA	2006 Estados Unidos	Adquisición	Texas Regional Bancshares Inc.	
BBVA	2006 Estados Unidos	Adquisición	State National Bancshares Inc.	
BBVA	2007 Estados Unidos	Adquisición	Compass Bank	

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de internet de BBVA.

Aunado a esto, el Grupo BBVA es un grupo financiero diversificado internacionalmente con una presencia tanto en el negocio bancario tradicional de banca al por menor, banca mayorista, administración de activos y banca privada, así también en el sector seguros, en el sector inmobiliario y otros negocios como el arrendamiento operativo (ver cuadro no. 5.7). La actividad del Grupo se

⁴¹ La información que presentamos acerca de BBVA que se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

desarrolla principalmente en España, México, Estados Unidos, otros países latinoamericanos y mantiene una presencia activa en Asia (Informe Anual BBVA, 2008).

Cuadro No. 5.7

Presencia Internacional de BBVA 2009	
Regiones y países	Tipo de presencia internacional
España	Sede social, servicios centrales, bancos filiales y servicios financieros.
Otros países en Europa	Sucursales y oficinas de representación de BBVA y bancos filiales en Portugal, Francia, Bélgica, Alemania, Gran Bretaña, Suiza, Italia y Rusia.
América del Norte y Centro	Sucursales y oficinas de representación de BBVA, bancos filiales y gestoras de fondos de pensiones en Estados Unidos, México, Puerto Rico, Cuba y Panamá.
América del Sur	Sucursales y oficinas de representación de BBVA, bancos filiales y gestoras de fondos de pensiones en Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Argentina.
Asia	Sucursales y oficinas de representación de BBVA en China, Japón e India.
Oceanía	Sucursales y oficinas de representación de BBVA en Australia

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de Internet de BBVA

En el cuadro no. 5.8, se puede observar los activos y utilidades generadas por BBVA a nivel mundial y por unidades de negocio. Destaca el hecho de que a pesar de que México ocupaba en el año 2008 el tercer lugar en activos (11.21%), después de España y Portugal (41.19%) y de sus negocios globales (25.87%), no obstante en utilidades generadas México detentaba el segundo lugar con un 38.29%.

Cuadro No. 5.8

Unidades de negocio de BBVA en el mundo 2008				
País	Activos		Utilidades	
	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros	Porcentaje
España y Portugal	223,498	41.19	2,625	52.29
Negocios Globales	140,372	25.87	754	15.02
México	60,805	11.21	1,938	38.61
Estados Unidos y Puerto Rico	43,345	7.99	211	4.20
América del Sur	41,600	7.67	727	14.48
Actividades Corporativas	33,029	6.09	-1,235	-24.60
Total	542,649	100.00	5,020	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos del Informe Anual, 2008, del BBVA.

A la actualidad, BBVA más allá de sus inversiones en América Latina, ha concentrado sus inversiones en Estados Unidos y China. El inicio de la presencia de este banco en el mercado estadounidense se remonta a la década de los ochenta, debido a las oficinas de representación que tanto BBV como Argentaria tenían en el país y posteriormente, a través de la creación de Bancomer Transfer Services, destinada al envío de remesas entre Estados Unidos y México. Esta presencia en el Sunbelt estadounidense se complementó en 2004 con la adquisición de dos bancos con el mismo ámbito de actividad geográfica adquisición con el mismo ámbito de actividad geográfica (Valley Bank California y Laredo National Bank en Texas). A partir de estas adquisiciones, la estrategia del grupo buscaba complementar la posición de liderazgo que el grupo ya poseía en México a través de Bancomer; y de este modo, aprovechar las oportunidades de desarrollo de negocio que surgirían a través de las intensas relaciones económicas entre ambos lados de la frontera (comerciales, inversión directa, remesas, etc.).

Esta misma motivación propició en 2006 la adquisición de dos bancos tejanos (State National Bank y Texas State Bank), lo que llevó al grupo a convertirse en el primer banco regional en Texas. Ya en 2007, esta posición de liderazgo se extendió al resto de estados del suroeste del país, a través de la adquisición de Compass, banco cuya importancia en el mercado doméstico era claramente mayor que las adquisiciones previas. Con una red de 784 oficinas extendidas a lo largo del sur de de Estados Unidos, desde California Florida, se trataba del décimoquinto banco a nivel nacional y el primero en el Sunbelt. De este modo, el grupo BBVA consolidaba su presencia en una zona de Estados Unidos con un mercado potencial de más de 100 millones de habitantes, y cuyo crecimiento poblacional durante los próximos años superará al del resto de país (10.4% frente a una media nacional de 6%, para el periodo 2005-2015).

Hasta el año 2006, la expansión de BBVA en Asia se había limitado a la apertura de oficinas de representación en Japón, Hong Kong, Pekín, Shanghai, Singapur, Tapeí y Seúl. A finales de ese año, la presencia de BBVA en Asia recibió un empuje significativo con la firma del acuerdo de cooperación con el banco chino CITIC. Este acuerdo permitía al grupo BBVA hacerse con el 5% de la

filial del CITIC en China continental (CNBC), y con el 15% de la radicada en Hong Kong (CIFH). Asimismo, el acuerdo contempla un objetivo estratégico, ya que permitía a BBVA la exclusividad en el desarrollo del negocio de varias áreas. Esta alianza ha constituido un hito en la estrategia de crecimiento hacia un grupo global y está siendo un referente dentro de la banca extranjera China.

La adquisición europea se ha realizado en Europa (2010), país que representa la puerta de Asia para Europa. Con la adquisición del 24.9% del Garanti Bank, tercer banco por volumen de activos, tras el público Ziraat Bank y el Isbank, primero por activos. Turquía negocia la entrada en la UE, y su sistema financiero cuenta con el potencial de beneficios de mercado emergente. El importe de la operación se cifra en 4,195 millones de euros y para afrontarla BBVA amplía su capital en 5,000 millones de euros.

Finalizando 2010, amplió el radio de su diversificación tras su llegada a India en asociación del Bank of Baroda, quinta entidad del país con 3,100 sucursales y 36 millones de clientes. Comenzará sus actividades desarrollando el negocio de tarjetas de crédito, con este propósito adquirió por 34 millones de euros el 51% de la división de Bobcards.

5.4.1.3 Telefónica⁴²

De acuerdo con el Informe Anual (2008), Telefónica es una empresa que está presente en 25 países. En España, el Grupo cuenta con más de 80 años de experiencia desde su constitución en 1924, dando servicio a más de 47.0 millones de clientes a cierre de junio de 2009. En Latinoamérica, la compañía presta servicios a más de 160.8 millones de clientes a 30 de junio de 2009, posicionándose como operador líder en Brasil, Argentina, Chile y Perú y contando con operaciones relevantes en Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Marruecos, Nicaragua, Panamá, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela. En Europa, la compañía tiene presencia, además de en España, en el Reino Unido, Irlanda, Alemania, República Checa y Eslovaquia, dando servicio a más de 47.6

⁴² La información que presentamos acerca de Telefónica se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

millones de clientes al cierre de junio de 2009. El Grupo ocupa la tercera posición en el sector de telecomunicaciones a nivel mundial por capitalización bursátil, la primera como operador europeo integrado, y también la tercera en el ranking Eurostoxx 50, que agrupa las mayores compañías de la zona Euro (30 de junio de 2009).

La expansión de la base de clientes y las iniciativas para impulsar el consumo permitieron alcanzar un importe neto de la cifra de negocios (ingresos) en el ejercicio 2008 de 57,946 millones de euros, con un incremento interanual del 2.7%. Este crecimiento se vio afectado por el efecto negativo de los tipos de cambio y por los cambios en el perímetro de consolidación, que restaron a la cifra final 3 y 1.2 puntos porcentuales respectivamente. El aumento de los ingresos fue del 6.9%, impulsado fundamentalmente por: el fuerte crecimiento registrado por Telefónica Latinoamérica, que aportó 4.6 puntos porcentuales y, en menor medida, por Telefónica Europa, con una aportación de 1.5 puntos porcentuales en el período. Por tipo de actividad, los ingresos del negocio móvil, con una creciente contribución de los datos, la banda ancha fija y la televisión de pago, se consolidaron como los principales motores del crecimiento orgánico de los ingresos. Por regiones, en el conjunto del año los ingresos de Telefónica Latinoamérica representaron el 38.3% de los ingresos totales del Grupo, teniendo Telefónica España y Telefónica Europa un peso del 36.0% y del 24.7% respectivamente.

Por zona geográfica, la Compañía mantiene una óptima distribución de su cifra de negocio: en 2008, obtuvo un 36% de sus ingresos en España, un 38% en Latinoamérica, un 25% en Europa y un 1% en el resto de mercados.

De acuerdo con el Informe Anual de Telefónica (2008), se describe la actividad que tiene la empresa en cada una de estas regiones:

La actividad de Telefónica en España se encuentra posicionada en los segmentos de mayor valor, se extiende a los servicios de telefonía fija (incluyendo televisión de pago), móvil y banda ancha, e incluye las inversiones en Marruecos (a través de Meditel).

Telefónica Latinoamérica opera en 13 países, ofreciendo servicios del negocio móvil, fijo, internet, banda ancha y televisión de paga: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. Adicionalmente, Telefónica International Wholesale Services provee servicios mayoristas de telecomunicaciones a nivel global. Así, su catálogo incluye servicios de voz, capacidad, IP, satelitales, corporativos y móviles, ofreciendo conectividad entre Latinoamérica, Estados Unidos y Europa a través de la red de fibra óptica. Por último, Telefónica desarrolla actividades complementarias en Puerto Rico y Estados Unidos.

La actividad de Telefónica Europa es la explotación de servicios de telefonía fija, móvil y banda ancha en Europa, y opera en Reino Unido, Irlanda, Alemania, República Checa y Eslovaquia. En estos mercados se opera con la marca O2. Telefónica O2 Europe plc. pasó a llamarse el 1 de junio de 2008, Telefónica Europe plc. Dos años después de la adquisición, este cambio forma parte del proceso natural de integración en Telefónica. Así, la estructura de los nombres sigue el mismo criterio en todas las regiones –Telefónica España, Telefónica Latinoamérica y Telefónica Europa-. Alianzas y otras participaciones Telefónica tiene presencia en China, Italia y Portugal, a través de participaciones en el capital de China Unicom, Telecom Italia y Portugal Telecom, respectivamente.

A finales de 2009, con la adquisición de la empresa Japah, con sede en Estados Unidos e Israel, que presta servicios de VoIP en todo el mundo, ha representado un significativo incremento de las capacidades de Telefónica para ofrecer servicios de comunicación de primer nivel a clientes en línea.

Otras sociedades con Atento ofrecen servicios de gestión de la relación con el cliente a través de centros de contacto (contact centers). Sus plataformas de operación están presentes en España, Argentina, Brasil, Centroamérica, Chile, Colombia, Estados Unidos, Marruecos, México, Perú, Puerto Rico, República Checa, Uruguay y Venezuela.

Tgestiona ofrece servicios integrales de soporte administrativo financiero, de Recursos Humanos (RRHH), inmobiliario, logístico y de distribución; de

consultoría de procesos y de Planeación de Recursos de la Empresa (ERP); y back-office integral. Está presente en España, Argentina, Brasil, Chile y Perú.

Telefónica Investigación+Desarrollo (I+D), dedicada a la investigación tecnológica, constituye el primer centro privado de I+D de España por actividad y recursos, y es la primera empresa del continente en participación en proyectos europeos de investigación, en el sector de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Tiene operaciones en España, Brasil y México (ver cuadro no. 5.9)

Cuadro No. 5.9

Actividades de Telefónica por regiones 2008		
Regiones	Actividades	Países
<i>Telefónica España</i>	Telefonía fija (incluyendo TV de pago) Telefonía móvil Banda ancha Marruecos (Meditel)	
<i>Telefónica Latinoamérica</i>	Telefonía fija Telefonía móvil Internet TV de pago Banda ancha	Argentina Brasil Chile Colombia Ecuador El Salvador Guatemala México Nicaragua Panamá Perú Uruguay Venezuela
	Telefónica International Wholesale Services: Capacidad Satelitales Corporativos Móviles	Conectividad entre Latinoamérica, Estados Unidos y Europa a través de la red de fibra óptica
	Actividades complementarias	Puerto Rico Estados Unidos
<i>Telefónica Europa</i>	Telefonía móvil Telefonía fija Banda ancha	Reino Unido Irlanda Alemania Republica Checa Eslovaquia
<i>Telefónica con participaciones</i>	China Unicom Telecom Italia Portugal Telecom	China Italia Portugal
<i>Atento</i>	Servicios de gestión de la relación con el cliente a través de contact centers	España Argentina Brasil Centroamérica Chile Colombia Estados Unidos Marruecos México Perú Puerto Ricos República Checa Uruguay Venezuela
<i>Tgestiona</i>	Soporte administrativo financiero de: RRHH Inmobiliario logístico y de distribución Consultoría de procesos ERP Back office integral	España Argentina Brasil Chile Perú
<i>Telefónica I+D</i>	Investigación tecnológica en el sector de las TIC	España Brasil México

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Informe Anual 2008 de Telefónica

Los porcentajes de participaciones de Telefónica por regiones se pueden observar en el cuadro No. 5.10.

Cuadro No. 5.10

**Porcentaje de participaciones de Telefónica por regiones
2008**

España	%	Europa	%
Telefónica de España	100.00	Telefónica O2 Reino Unido	100.00
Telefónica Móviles España	100.00	Telefónica O2 Alemania ⁵	100.00
Telyco	100.00	Telefónica O2 Irlanda	100.00
Telefónica Telecomunic. Públicas	100.00	Manx	100.00
T. Soluciones de Informática y Comunicaciones de España	100.00	Be	100.00
Iberbanda	58.94	Group 3G (Alemania) ⁶	100.00
Medi Telecom	32.18	Telefónica O2 República Checa ⁵	69.41
		Telefónica O2 Eslovaquia ⁷	100.00
América Latina	%	Otras participaciones	%
Telesp (Brasil) ¹	87.95	3G Mobile AG (Suiza)	100.00
Telefónica del Perú	98.18	Grupo Atento	100.00
Telefónica de Argentina	98.20	Telefónica de Contenidos (España)	100.00
TLD Puerto Rico	98.00	Mobipay Internacional	50.00
Telefónica Chile ²	96.75	Telco SpA (Italia) ⁸	42.30
Telefónica Telecom	52.03	IPSE 2000 (Italia) ⁹	39.92
Telefónica USA	100.00	Mobipay España ⁹	13.36
T. Intern. Wholesale Serv. (TIWS) ³	100.00	Lycos Europe	32.10
Brasilcel ⁴	50.00	Hispasat	13.23
T. Móviles Argentina	100.00	Portugal Telecom ¹⁰	9.86
T. Móviles Perú	98.63	China Unicom Limited (Hong Kong, China)	5.38
T. Móviles México	100.00	ZON Multimedia ¹¹	5.40
Telefónica Móviles Chile	100.00	BBVA	0.97
T. Móviles El Salvador	98.08	Amper	6.10
T. Móviles Guatemala	100.00		
Telefónica Venezolana	100.00		
T. Móviles Colombia	100.00		
Otecel (Ecuador)	100.00		
T. Móviles Panamá	100.00		
T. Móviles Uruguay	100.00		
Telefonía Celular Nicaragua	100.00		
T. Móviles Soluciones y Aplicac. (Chile)	100.00		

Notas:

¹Participación efectiva 88,01%.

²Telefónica Internacional de Chile, S.A. posee el 44,89% e Inversiones Telefónica Internacional Holding Ltda. Posee el 51,86%. El 9 de enero de 2009 finalizó la segunda OPA incrementando el Grupo Telefónica su porcentaje en la sociedad chilena hasta el 97,89%.

³Telefónica, S.A. posee el 92,51% y Telefónica DataCorp el 7,49%.

⁴Joint Venture que consolida por el método de integración global la filial Vivo, S.A. a través de una participación en Vivo Participações, S.A. (63,54%).

⁵Sociedad participada a través de Telefónica S.A.

⁶Sociedad participada a través de Telefónica O2 Alemania.

⁷Sociedad participada por Telefónica O2 República Checa.

⁸Telefónica posee una participación indirecta en el capital ordinario (con derecho a voto) de Telecom Italia a través de Telco de, aproximadamente, un 10,36%. Si computáramos las acciones de ahorro (azioni di risparmio), que no confieren derechos políticos, la participación indirecta de Telefónica sobre Telecom Italia sería de un 7,15%.

⁹Sociedades participadas directa o indirectamente por Telefónica Móviles España.

¹⁰Porcentaje efectivo del Grupo Telefónica. Sin considerar los intereses minoritarios, el porcentaje de participación del Grupo Telefónica sería del 10%.

¹¹Porcentaje efectivo del Grupo Telefónica. Sin considerar los intereses minoritarios, el porcentaje de participación del Grupo Telefónica sería del 5,46%.

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Informe Anual, 2008 de Telefónica

5.4.1.4 Repsol⁴³

Esta ETN está presente en más de 30 países, cuenta con las siguientes actividades: Upstream, Downstream y Gas Natural Licuado (GNL) constituyen el negocio medular de la compañía, mientras que YPF se define como una participada estratégica operada y Gas Natural, una participada estratégica con gestión autónoma (ver cuadro no. 5.11).

Cuadro No. 5.11

Actividades de Repsol en el mundo 2008			
Actividad	Definición		Países
Upstream	Conjunto de actividades de exploración, desarrollo y producción de hidrocarburos	Exploración	Canadá, Estados Unidos, Cuba, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Argentina, Brasil, Surinam, Guyana, Venezuela, Noruega, España, Marruecos, Argelia, Libia, Mauritania, Sierra Leona, Liberia,
		Producción	Estados Unidos, México, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Argentina, Brasil, Trinidad y Tobago, Venezuela, España, Argelia, Libia, Guinea Ecuatorial, Noruega, Rusia, Irán, Arabia Saudita y Kazajistán
Downstream	Integra las actividades de refino, logística, trading de crudos y productos y marketing de combustibles, incluidos los gases licuados de petróleo (GLP) y la química, tanto en el mercado mayorista como en el minorista.	Refino	España, Perú, Brasil y Argentina
		Marketing	España, Portugal, Italia, Perú y Argentina
		GLP	España, Portugal, Francia, Marruecos, Ecuador, Perú, Brasil, Bolivia, Chile y Argentina
		Trading	España, Singapur, Estados Unidos y Argentina
		Química	España, Portugal, México y Argentina
GNL	Gas Natural Licuado es gas natural que ha sido procesado para ser transportado en forma líquida. Actualmente es la tercera fuente energética utilizada en el mundo. Tiene usos industriales, domésticos, automovilísticos y para la generación eléctrica. Es la mejor alternativa para monetizar reservas en zonas alejadas de los centros de consumo.		España, Canadá, Trinidad y Tobago, Perú y Angola
YPF	YPF es líder en la actividad de Exploración y Producción de hidrocarburos, Refino y Marketing, y Química, de la Argentina.		Argentina
Gas Natural SDG	Uno de los aliados estratégicos de Repsol es el Grupo Gas Natural. En 2005 se creó la sociedad Repsol – Gas Natural LNG, Stream con el fin de aunar esfuerzos para la exploración, producción, licuefacción, transporte y comercialización mayorista de gas natural licuado (GNL).	Distribución de gas natural	España Angola Argentina, Brasil, Colombia y México

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Informe Anual 2008 de Repsol.

El resultado neto del Grupo Repsol en el ejercicio de 2008 se situó en 2,711 millones de euros un 15% inferior a la histórica cifra alcanzada en 2007. Si se excluye el efecto patrimonial en ambos ejercicios, el resultado de 2008 hubiese sido similar al registrado el año anterior. El resultado de explotación fue de 5,083

⁴³ La información que presentamos acerca de Repsol que se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

millones de euros, frente a los 5,808 millones de 2007. El resultado de explotación del negocio del área de Upstream se incrementó un 20%, hasta alcanzar los 2,258 millones de euros, reflejando los mayores precios de los crudos de referencia El resultado del negocio de Gas Natural. Licuado (GNL) registró un incremento del 17%, hasta los 125 millones de euros, gracias a la mayor actividad y al aumento de los precios, tanto de las principales commodities como del mercado mayorista de electricidad (pool eléctrico) en España. Al igual que en ejercicios anteriores, los resultados del área de Downstream reflejaron el liderazgo de Repsol en este negocio. El resultado de explotación del ejercicio recogió la mejora de los márgenes de refino respecto al año anterior. Sin embargo, se vio afectado negativamente por el negocio químico, que sufrió en 2008 una fuerte contracción por la situación económica mundial.

En cuanto a las sociedades participadas por Repsol, YPF tuvo un resultado de explotación de 1,159 millones de euros, lo que supone un descenso del 5.6% respecto a 2007. El incremento de los precios en el mercado argentino compensó el aumento de los costos, el descenso de las exportaciones y del negocio químico, y la depreciación del peso. Gas Natural SDG mejoró un 7.6% su resultado de explotación, hasta alcanzar los 555 millones de euros. Este incremento del resultado responde al aumento medio de los precios de la electricidad en España en relación al año anterior, así como a la mayor Producción eléctrica, a la incorporación de la actividad eléctrica en México y al incremento de la gasista, especialmente en la distribución regulada en Brasil y en el aprovisionamiento y la comercialización de gas en mercados liberalizados.

Por otro lado, el proceso de internacionalización de Repsol comenzó entre enero y junio del 1999, Repsol adquirió el 97.81% de Argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales S. A., lo que dio lugar a una empresa multinacional más equilibrada y mejor posicionada. YPF es la mayor compañía privada de petróleo y gas de Latinoamérica. Amplió su capital a 288 millones de acciones como parte del plan de refinanciación tras la adquisición de YPF. La nueva Compañía se ha enfrentado a un apasionante reto: mantener el nivel de notoriedad de dos marcas líderes, Repsol e YPF, en sus respectivos ámbitos de actuación.

En el año 2000, Repsol estableció acuerdos en Cuba, Chile, Argentina, Colombia y Venezuela. Adquirió el 45% de Lipigas, líder en el mercado chileno de GLP; y cerró acuerdos con BP para la compra de activos en Trinidad y Tobago.

En diciembre de 2001, logró cerrar con Petrobras un intercambio de activos por el que recibe el 30% de la refinería REFAP y una red de 240 estaciones, convirtiéndose en la 2ª petrolera integrada de Brasil. En septiembre, junto a SAMO S. R. L., creó Repsol YPF Gas Bolivia. Además, la compañía anunció nuevos descubrimientos en Libia, España, Argentina, Venezuela, Bolivia e Indonesia, y decidió desarrollar a través de Gas Natural SDG su negocio eléctrico, tanto la generación como la comercialización.

Durante el año 2002, en el marco de un contexto mundial complicado con la grave crisis argentina y el estancamiento de la economía, Repsol se convirtió en empresa privada líder en producción de hidrocarburos en Venezuela y recibió la autorización de la National Oil Company (NOC) de Libia para desarrollar el bloque A de la Cuenca de Murzuq.

Para el 2003, Repsol triplicó su producción y reserva de hidrocarburos en Trinidad y Tobago tras incrementar del 10% al 13% su participación en las reservas de gas de BPTT. Inició el tercer tren de licuefacción de gas natural en la planta de Atlantic LNG y el Gobierno de Trinidad y Tobago aprobó la construcción de un cuarto tren. Adicionalmente en Venezuela, la compañía elevó el 75% su participación en el Bloque Quiamare La Ceiba, incrementando su producción a 3,900 barriles/ día. Alcanzó un récord en producción de etileno en España, reforzó su presencia en Argelia y se convirtió en la primera compañía internacional que participaría en el desarrollo y explotación de hidrocarburos en México, con un contrato para el bloque de gas Reynosa-Monterrey.

Durante el 2005, Repsol compró tres campos de petróleo y uno de gas en Trinidad y Tobago. Realizó una alianza con la compañía Gas Natural para el desarrollo de nuevos proyectos de gas natural licuado (GNL) en Upstream, y constituyó una sociedad mixta para el Midstream (transporte, procesos y almacenamiento), convirtiéndose en la tercera potencia mundial por volumen gestionado. Ese año, Repsol resultó ganadora de 16 áreas de exploración en

aguas de Brasil, en las cuencas productivas: Campos, Espíritu Santo y Santos. Estos bloques se sumaron a los 8 que ya poseía en el país y se convirtió en la segunda petrolera más importante de Brasil. A finales de año, suscribió un acuerdo para ejecutar una planta de regasificación en Canadá con la que suplirá al mercado norteamericano.

Para el año 2006, en Perú, la compañía decidió invertir en un proyecto integrado de gas en Perú LNG para abastecer la costa oeste de Estados Unidos y México con la planta de licuación en Pampa Melchorita que será suministrada con el gas producido en Camisea. Adicionalmente, compró un 10% de la West Siberian Resources para participar en proyectos rusos y firmó con Gazprom un principio de acuerdo para desarrollar proyectos conjuntos en Europa, Latinoamérica, África y en la Federación Rusa. En Junio, adquirió un 28% de Shenzi, uno de los mayores campos en el Golfo de México estadounidense.

Repsol en 2007, inició el desarrollo con la compañía National Oil Company de Libia (NOC) del mega campo I/R y firmó un convenio de suministro de GNL por 15 años a Manzanillo (México), abasteciendo a centrales eléctricas. El contrato supone el doble del consumo anual español. En diciembre alcanzó un acuerdo con el grupo argentino Petersen para la venta de un 14.9% del capital social de YPF, operación que se culminó al siguiente año con éxito.

En resumen, Repsol mantenía en 2008 las siguientes participaciones que se muestran en el cuadro no. 5.12:

Cuadro No. 5.12

Empresas de Repsol, multigrupo y asociadas		
2008		
Sociedad	Actividad	% Participación
YPF S.A.	Exploración y producción de hidrocarburos	76.95
Repsol YPF Brasil S.A.	Explotación y comercial. de hidrocarburos	99.99
Repsol YPF Bolivia S.A.	Sociedad de cartera	99.83
Repsol Petróleo S.A.	Refino	99.97
Repsol International Finance B.V.	Financiera y tenencia de participaciones	100.00
Repsol Portuguesa S.A.	Distribuc. y comercialización de pdtos. petrolíferos	70.00
Gas Natural SDG S.A.	Distribución de gas	24.23
Repsol Química S.A.	Fabricación y venta de productos petroquímicos	99.99
Repsol Tesorería y Gest.Fin.SA	Servicios de tesorería a las sociedades del grupo.	98.36
Repsol Exploración, S.A.	Exploración y producción de hidrocarburos	99.99
Petróleos del Norte, S.A. - Petronor	Refino	85.98
Repsol YPF Perú, B.V.	Sociedad de cartera	100.00
Repsol Overzee Financien B.V.	Sociedad de cartera	100.00
Compañía Logística de Hidrocarburos CLH, S.A.	Transporte y almacén de pdtos. petrolíferos	9.67
Repsol Butano, S.A.	Comercialización de GLP	99.99
Repsol Comercial de Productos Petrolíferos, S.A.	Comercialización de productos petrolíferos	18.39

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de Cuentas Anuales 2008 de Repsol.

No obstante, en la actualidad (2012) destaca un hecho sumamente importante como es el proyecto de recuperación de YPF en Argentina. El día 16 de abril de 2012, el Poder Ejecutivo de la República Argentina anunció la remisión al Poder Legislativo de un proyecto de Ley relativo a la soberanía hidrocarburífera de la República Argentina en el que se declaraba de interés público y como objetivo prioritario el logro del autoabastecimiento de hidrocarburos, así como su explotación, industrialización, transporte y comercialización. El artículo 7º del proyecto de Ley declaraba de utilidad pública y sujeto a expropiación el 51% del patrimonio de YPF, S.A. representado por igual porcentaje de acciones “Clase D” de YPF pertenecientes a Repsol y a sus controlantes o controladas en forma directa o indirecta. La participación del Grupo Repsol en YPF, S.A. en dicha fecha era del 57.43% de su capital (Repsol, Informe Anual 2012). De ese porcentaje expropiado, un 49% irá a las provincias y el 51% restante al Estado Nacional. La presidenta ha justificado la decisión porque considera que la empresa mantenía una insuficiente inversión y una escasa producción; lo que hizo que en el 2011, por primera vez desde que se privatizó la empresa en los años noventa, Argentina tuviera que importar más gas y petróleo que el que produjo.

Las reacciones internacionales no se hicieron esperar. Por un lado, el gobierno español de Mariano Rajoy y la Unión Europea manifestaron un profundo

malestar y la necesidad de tomar medidas legales. Sin embargo, la UE se negó a excluir a la Argentina de los negocios con el Mercosur. El G-20 no dio espacio para tratar el tema (A24, 2012). En México el presidente Felipe Calderón consideró "lamentable" la medida (Excelsior, 2012), y la Cámara de Diputados exhortó al Ejecutivo a que "respete los principios constitucionales que rigen la política exterior y se abstenga de intervenir en la decisión de Argentina de nacionalizar sus recursos energéticos" (Excelsior, 2012). El gobierno de los Estados Unidos calificó el hecho como un "acontecimiento negativo" e instó a Argentina a "normalizar la situación" (Clarín, 2012).

Por su parte Brasil, Venezuela, Uruguay, Chile, Nicaragua y Bolivia expresaron su apoyo a la decisión del gobierno argentino afirmando que se trataba de una decisión soberana de ese país. También Izquierda Unida, tercer partido español en número de votos, apoyó la medida, advirtiendo que la expropiación afectaba a un privado y no al gobierno de España (LibreRed, 2012).

El FMI ignoró las quejas españolas, considerando la nacionalización una "decisión soberana de la Argentina" y negando que haya una ola de expropiaciones en América Latina. El G-77 más China apoyó a Argentina y destacó la recuperación de la soberanía de los recursos naturales.

Debido al escaso respaldo internacional al gobierno español, Repsol amenazó con tomar medidas legales contra compañías como Exxon o Chevron si decidían invertir en YPF.

Esta situación vendrá a modificar totalmente la forma de operar de la empresa Repsol y los movimientos de capital continuarán en avance.

5.4.1.5. Gas Natural⁴⁴

Gas Natural es una de las diez primeras multinacionales energéticas europeas y líder en integración vertical de gas y electricidad de España y Latinoamérica, además del mayor operador mundial de GNL en la cuenca atlántica.

⁴⁴ La información que se presenta acerca de Gas Natural se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

Su mezcla de generación incluye ciclos combinados, hidráulica, nuclear, carbón fuel y renovables, en España y también en otros países, especialmente en México, donde cuenta con un total de 3,783 megavatios (MW)⁴⁵ de potencia instalada en ciclos combinados.

Es líder del mercado de distribución de gas natural en España, a través de 10 compañías distribuidoras, que operan en 13 comunidades autónomas, y de dos comercializadoras. En el mercado eléctrico español, la compañía tiene más de 3.5 millones de clientes y ocupa el tercer puesto como operador principal del sector, según la Comisión Nacional de Electricidad.

Con respecto a sus principales resultados financieros, Gas Natural obtuvo durante el año 2008 un beneficio neto de 1,057 millones de euros, un 10.2% más con respecto al del año anterior, manteniendo el crecimiento de a pesar de los niveles de volatilidad de los precios energéticos, mercados de divisas y mercados financieros.

Tras su reciente fusión con Unión Fenosa, la compañía tiene presencia en 23 países del mundo, donde cuenta con más de 20 millones de clientes, de los que 9 están en España, y una potencia eléctrica instalada de 18.7 Gigavatios (GW)⁴⁶. El importe neto de la cifra de negocios en el ejercicio 2008 ascendía a 13,544 millones de euros y registra un aumento del 34.2% respecto al del año anterior. Este importante crecimiento se debe fundamentalmente al aumento medio de los precios de la electricidad en España en relación al año anterior junto a una mayor producción eléctrica, a la incorporación de la actividad eléctrica en México y a la mayor actividad gasista, especialmente en distribución regulada en Brasil y en las actividades de aprovisionamiento y comercialización de gas en mercados liberalizados (ver cuadro no. 5.13).

⁴⁵ Equivales a un millón de vatios.

⁴⁶ Unidad de potencia en el Sistema Internacional equivalente a mil millones de vatios, léase 1 GW = 1, 000, 000, 000 W. Se emplea para medir potencias muy grandes, donde las cifras del orden de los cientos de miles no resultan significativas. Como es múltiplo del vatio adquiere en forma lineal sus equivalencias.

Cuadro No. 5.13

Ingresos financieros de Gas Natural en 2008		
Concepto	Millones de euros	Porcentaje
Distribución de gas	4,406	32.53
España	1,711	12.63
Latinoamerica	2,532	18.69
Italia	164	1.21
Electricidad	2,718	20.07
España	1,898	14.01
México	671	4.95
Puerto Rico	149	1.10
Upstream y midstream	284	2.10
Mayorista y minorista	8,220	60.69
Otros	167	1.23
Ajustes de consolidación	-2,251	-16.62
Total	13,544	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Informe Anual 2008 de Gas Natural.

El Grupo inició en el año 2000 una importante política de presencia en el sector eléctrico. En el año 2002 inició la venta de la participación que mantenía en ENAGAS con una OPV del 65%.

En el año 2004, la progresiva importancia de las renovables llevó al Grupo a entrar en el negocio de generación eólica, con la adquisición a la sociedad SINIA XXI de sus participaciones en diversos parques de España.

En 2005 culminaron las operaciones de compra-venta de gas, iniciadas en 1999, cuando se dio la constitución de Repsol Gas Natural LNG, para la compra-venta, comercialización y transporte de GNL, así como el desarrollo de proyectos de exploración.

No obstante, el proceso de inversiones internacionales de Gas Natural se inició en 1992, con la adjudicación en subasta internacional de activos y clientes de distribución de gas en Buenos Aires (Argentina), dando lugar a Gas Natural BAN. Las áreas de negocio y el despliegue internacional se explican y se presentan de forma condensada en los cuadros no. 5.14 y 5.15 respectivamente.

En América Latina se encuentra presente en: México, Colombia, Argentina, Brasil y Puerto Rico.

En México Gas Natural es el principal operador de distribución de gas en México y el segundo operador privado de generación eléctrica. En distribución de

gas, se iniciaron las actividades con la obtención de las concesiones de Toluca, y la gestión de Nuevo Laredo y Saltillo (1997), prosiguiendo con las concesiones de Monterrey y El Bajío (1998). Posteriormente se amplió la actuación a los estados de Aguascalientes, San Luis de Potosí y Zacatecas (1999), para finalmente adquirir la sociedad de distribución de México D.F. (2000). En generación eléctrica, en 2007 se realizó la importante adquisición de cinco centrales de ciclo combinado a EDF y Mitsubishi, con una potencia instalada de 2, 233 MW.

La actividad que inició en Colombia fue con la adjudicación de la distribución de gas natural en Bogotá, a través de la sociedad Gas Natural ESP (1997). Posteriormente, adquirió una participación en Gas Oriente ESP, compañía distribuidora en el departamento de Santander, y también en Gases de Barrancabermeja ESP (1998). Finalmente obtuvo la concesión para distribuir gas natural en el Altiplano Cundiboyacense, creándose la sociedad Gas Natural Cundiboyacense (1998).

En Argentina consiguió, en 1992, la adjudicación en subasta internacional de activos y clientes de distribución de gas en Buenos Aires (Argentina), dando lugar a Gas Natural BAN. En 1995, inauguró una planta de peak-shaving.

En Brasil se adjudicó en licitación internacional de la distribución de gas de Río de Janeiro y su área metropolitana, a través de las sociedades CEG y CEG-Río (1997). Posteriormente, se creó la sociedad Gas Natural SPS, para el desarrollo de la distribución en la zona sur del estado de Sao Paulo (2000).

En el año de 2003, en Puerto Rico adquirió del 47.5% de Eco-Eléctrica, propietaria de la planta de regasificación de GNL y de un ciclo combinado de 540 MW.

En Europa, se encuentra presente en: Italia y Francia. En el caso del primero, inició la actividad de la comercializadora Gas Natural Vendita en 2002. Además de actividades de distribución con la compra de los grupos Brancato, Smedigas y Nettis en 2004. Posteriormente, la compra del grupo Italmeco, amplió la distribución y comercialización de gas en 31 municipios del centro y sur de Italia (2007). En Francia, en 2005 inició con ventas de gas en este mercado, a través de Gas Natural Commercialisation France.

Finalmente, tiene presencia también en África y Golfo Pérsico en los siguientes países: Marruecos, Argelia y Angola.

En Marruecos, el gasoducto Magreb-Europa, que une los yacimientos argelinos de gas natural con la red española de gasoductos, a su paso por este país, fue construido y es gestionado por diferentes sociedades del grupo Gas Natural, habiendo iniciado su operación en 1996. El Magreb-Europa es la primera conexión por gasoducto entre África y la península ibérica.

Por otro lado, en Argelia desarrolló un proyecto de exploración y producción de hidrocarburos en el área de Gassi Chergui, situada en la parte occidental de la Cuenca de Berkine. El proyecto fue adjudicado al consorcio Repsol Gas Natural en el año 2004.

Por último, en Angola, Gas Natural conjuntamente con Repsol y un consorcio, firmó en 2007 un acuerdo con el objetivo de desarrollar un proyecto integrado de gas en el país: evaluación de reservas de gas, inversiones necesarias para su desarrollo, y en su caso, exportación en forma de gas natural licuado (GNL).

El 30 de julio de 2008 Gas Natural alcanzó un acuerdo con ACS para la adquisición del total de su participación del 45.3% en Unión Fenosa, S. A., a un precio en efectivo de 18.33 euros por acción que valora el 100% del capital de Unión Fenosa, S.A. en 16,757 millones de euros.

Por otro lado, el 12 de diciembre de 2008 le adquirió a Caixanova una participación del 4.7% en el capital de Unión Fenosa, S. A., por lo que a 31 de diciembre de 2008 la participación de Gas Natural en Unión Fenosa, S. A. ascendía a 50%.

Una vez superado el umbral del 30% de los derechos de voto en Unión Fenosa, S. A., Gas Natural estaría obligado, en el plazo de un mes, a presentar una Oferta Pública de Adquisición por el resto de acciones de Unión Fenosa, S.A.

Para el financiamiento de la operación, Gas Natural suscribió en julio de 2008 un acuerdo con diez entidades bancarias para realizar la compra de la totalidad de Unión Fenosa, S. A., tanto en la adquisición de la participación de ACS y Caixanova en Unión Fenosa, S. A., como en la posterior Oferta Pública de

Adquisición de acciones al resto de accionistas. Actualmente el número de entidades participantes en el sindicato bancario asciende a 19 y se ha iniciado el proceso de sindicación general.

Asimismo, para garantizar una estructura financiera sólida y flexible, Criteria CaixaCorp y Repsol YPF se han comprometido a realizar aportaciones a los fondos propios de Gas Natural en la cuantía y forma necesaria para que ésta obtenga un rating “consolidado” inmediatamente después de la liquidación de la Oferta de, al menos, BBB (estable) y Baa2 (estable), por S&P y Moody’s, respectivamente. Al mismo tiempo, la deuda también se verá reducida mediante la venta de determinados activos por un importe total estimado de 3,000 millones de euros.

Cuadro No. 5.14

**Segmentos de negocio de Gas Natural
2008**

Segmentos	Actividades
<i>Distribución de gas</i>	La distribución de gas engloba la actividad de gas regulada, la actividad retribuida de distribución de gas y transporte, los servicios de acceso de terceros a la red, además de las actividades conexas con la distribución. Hasta el 30 de junio de 2008 también incluía el suministro a tarifa que ha pasado a ser suministrado en el mercado liberalizado como suministro de último recurso. La distribución de gas incluye las ventas a clientes regulados en España (hasta 30 de junio de 2008), Latinoamérica e Italia a precios regulados. Los clientes regulados residen en países donde el mercado del gas natural no ha sido liberalizado, como es el caso de Latinoamérica, o clientes que residen en países donde el mercado del gas natural ha sido liberalizado pero han optado por permanecer dentro del mercado regulado.
<i>Electricidad.</i>	Incluye la generación de electricidad mediante centrales de ciclo combinado, proyectos de cogeneración y de generación ólica en España, Puerto Rico y México (como consecuencia de la combinación de negocios realizada el 27 de diciembre de (2007) y la comercialización de electricidad en España a clientes del mercado liberalizado.
<i>Upstream y midstream</i>	
<i>Upstream.</i>	Incluye la exploración de gas y las actividades de producción y transporte de gas desde el momento de su extracción extracción hasta su llegada a la planta de licuefacción y el proceso de licuefacción.
<i>Midstream.</i>	Incluye las actividades de la cadena de valor de Gas Natural Licuado (GNL) desde su salida de los países exportadores (plantas de licuefacción) hasta los puntos de entrada de los mercados finales. Dichas actividades incluyen el transporte del GNL desde la planta de licuefacción mediante transporte marítimo, el proceso de regasificación y la operación del gasoducto Magreb-Europa.
<i>Mayoristas y minoristas</i>	Incluye la comercialización de gas natural a clientes mayoristas y minoristas del mercado liberalizado español (incluyendo el suministro de último recurso a partir del 1 de julio de 2008), además del suministro de productos y servicios relacionados con el gas en España. Asimismo, incluyen las ventas de gas natural a mayoristas fuera de España.

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Informe Anual 2008 de Gas Natural

Cuadro No. 5.15

Actividades de Gas Natural en el Mundo: 1997-2007			
Regiones	País	Año	Actividad
América Latina	México	1997	Distribución de gas con concesiones en: Toluca, Nuevo Laredo
		1998	Distribución de gas con concesiones en: Monterrey y el Bajío
		1999	Distribución de gas con concesiones en: Aguascalientes, S.L.P. y Zacatecas
		2000	Adquisición de Sociedad de Distribución México D.F.
		2007	Adquisición de 5 centrales de ciclo combinado a EDF y Mitsubishi
	Colombia	1997	Adjudicación de la distribución de gas natural en Bogotá a través de Gan Natural ESP
		1998	Adquisición de participación en Gas Oriente ESP y Gases de Barrancabermeja ESP Distribución de gas con concesión en el Antiplano Cundiboyancense, creando la sociedad Gas Natural Cundibuyancense
	Argentina	1992	Adjudicación de activos y cliente de distribución de gas en Buenos Aires, dando lugar a Gas Natural BAN
		1995	Inuguración de una planta peak-shaving
	Brasil	1997	Adjudicación de distribución de gas en Río de Janeiro y su área metropolitana a través de las sociedades CEG y CEG-Río
2000		Creación de la sociedad Gas Natural SPS para la distribución en la zona sur del estado de Sao Paulo	
	Puerto Rico	2003	Adquisición del 47.5% de EcoEléctrica
Europa	Italia	2002	Comercialización mediante Gas Natural Vendita
		2004	Adquisición de los grupos Brancato, Nettis y Smedigas
		2007	Adquisición del grupo Italmeco
	Francia	2005	Venta de gas natural a través de Gas Natural Commercialisation France
África y Golfo Pérsico	Marruecos	1996	Creación y gestión del gasoducto Magreb-Europa, que une los yacimientos argelinos de gas natural con la red española de gasoductos
	Argelia	2004	Desarrollo de un proyecto de exploración y producción de hidrocarburos en el área de Gassi Chergui.
	Angola	2007	Firmó con Repsol un acuerdo para desarrollar un proyecto integrado de gas en el país: evaluación de reservas de gas, inversiones necesarias para su desarrollo, y en su caso, exportación en forma de gas natural licuado.

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la página de internet de Gas Natural

5.4.1.6 Unión Fenosa⁴⁷

Unión Fenosa, como empresa energética integrada de ámbito internacional, está presente en cuatro continentes, con actividades de generación, distribución y comercialización de electricidad, y presencia en toda la cadena del negocio del gas, desde la exploración hasta su suministro al cliente final, así como en el negocio de la minería. Sus actividades están agrupadas en cuatro áreas principales: España, México, Colombia y Centroamérica y otros. En su conjunto, la compañía participa de una potencia total instalada de 16,310 MW, que suponen una potencia atribuible de 12,182 MW que da servicio a 9.5 millones de clientes de electricidad, a los que suministra 62 terawatt hora (TWh)⁴⁸. En el siguiente mapa se muestra las áreas de negocio en las cual tiene actividades Unión Fenosa. Dicha figura fue extraída de la página de Internet de la empresa.



⁴⁷ La información que presentamos acerca de Unión Fenosa que se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

⁴⁸ Mil millones de kilowatt-hora (TWh)

Unión Fenosa cerró el ejercicio 2008 con un resultado neto atribuido de 1,194 millones de euros, con un aumento del 21.1% respecto al año anterior.

Los ingresos situaron en 7,189 millones de euros, casi un 20% más que en 2007, favorecidos, en el caso de la generación por un incremento de los precios y de la integración en el perímetro de consolidación de la mina de Kangra, en Sudáfrica; en la actividad de distribución por un aumento de los ingresos regulados; en la de gas por el crecimiento de volúmenes de venta y precios; y en el área internacional, que ha aportado cerca del 50% a los resultados, por la favorable evolución de todos los negocios, a pesar de haberse visto afectada por la debilidad del dólar.

Entre las actuaciones más destacadas del ejercicio cabe señalar la incorporación de 538 MW de nueva capacidad instalada, las paradas programadas de centrales térmicas de carbón para adaptaciones medioambientales en España, la incorporación de Kangra en año completo a los resultados y la entrada en funcionamiento del último de los tres grupos de la central de ciclo combinado de Sagunto en Valencia. Unión Fenosa ha mantenido el esfuerzo inversor, que se situó en 1,225 millones de euros en el ejercicio 2008.

Además de la buena evolución de los negocios, los resultados se han visto reforzados por la venta de las participaciones de Unión Fenosa en la distribuidora Meralco (Filipinas), France Telecom (AUNA) y la sociedad de telecomunicaciones R, que han aportado 287 millones de euros de plusvalías netas.

Por otro lado, el proceso de diversificación de inversiones, iniciado en 1994 con la creación de Unión Fenosa Energías Especiales, y la adquisición de una participación en la empresa de telefonía móvil Airtel, culminó en el año 2000 con la integración de las empresas de servicios profesionales del Grupo en Soluziona. El Grupo inició una importante política de presencia en el sector del gas.

En 2003 la empresa italiana ENEL tomó una participación en la sociedad de energías renovables del Grupo Unión Fenosa. Con el tiempo, se transformó en EUFER (Enel Unión Fenosa Renovables), que cuenta con la participación de los dos Grupos en un 50%.

El proceso de inversiones internacionales de Unión Fenosa comenzó en 1998 en América Latina, después en Europa y más tarde en África y el Golfo Pérsico.

En América Latina, el primer país al que ingresó fue México, con la adjudicación de la construcción de un ciclo combinado de 250 MW en Hermosillo y de unas distribuidoras de electricidad en Panamá.

En el año 2000, se consigue la adjudicación de los ciclos de Tuxpan (1000 MW) y Naco-Nogales (300 MW). Al ponerse en marcha el ciclo de Tuxpan (2003), era la mayor instalación de producción de energía eléctrica de capital privado de México. Al año siguiente se inaugura Naco-Nogales.

En 2007 se obtuvo la adjudicación para la construcción y posterior operación del ciclo combinado Norte I, de una potencia instalada de 450 MW, situado en el Estado de Durango. Además está desarrollando el proyecto del parque eólico de Bii Hioxo en el Estado de Oaxaca, con una potencia total estimada de 230 MW y la puesta en marcha está prevista para finales de 2010. En el mismo año (2007) adquirió el 50% de la sociedad mexicana Zemer Energía. Esta sociedad está desarrollando un proyecto eólico en la zona de La Rumorosa (Baja California) con una capacidad de hasta 500 MW de potencia instalada y entrada en operación prevista para el 2012. La producción estará destinada en su mayor parte a la exportación a Estados Unidos.

En Colombia, la actividad en Colombia se inició en el año 2000 con la compra de la participación de control de Energía del Pacífico (EPSA), con 1,000 MW de potencia instalada, y actividades tanto de generación, como de transporte, distribución, y comercialización de electricidad en el Valle del Cauca. El mismo año se adquirió el 70% de Electrocosta y Electricaribe, con actividades de distribución y comercialización en el Caribe colombiano. Más adelante, se realiza la adquisición de la central hidroeléctrica de Hidroprado (2007).

En Panamá se encarga de la distribución de electricidad a través de dos empresas de las que consiguió el 51% de participación en 1998.

En otros países como República Dominicana, en el año 2000 desarrolló del proyecto de construcción de las centrales de Palamara y La Vega, con una potencia conjunta de 190 MW, que entran en operación el año 2000.

A su vez, en Nicaragua tiene presencia en el mercado eléctrico por la adquisición del 95% de las Distribuidoras del Norte y del Sur en el año 2000.

Finalmente en Costa Rica después de su construcción, entra en operación la central hidráulica de La Joya en Costa Rica, en el año 2007.

En Europa se encuentra presente en Moldavia, en donde inició su actividad en el sector eléctrico a través de la adquisición de tres distribuidoras de electricidad, en el año 2000.

En África y Golfo Pérsico mantiene presencia en Egipto, Omán y Sudáfrica.

En el primero (Egipto), en el año 2005, entró en operación la planta de licuefacción de gas natural de Damietta, promovida y explotada por SEGAS, participada por Unión Fenosa Gas en un 80%. El mismo año llegó el primer cargamento de GNL a España, a la planta de Huelva, iniciándose así el suministro de gas natural desde Egipto a España.

En Omán, en 2006, llegó a acuerdos con el Gobierno egipcio para desarrollar un segundo tren en la planta de Damietta. En 2002, firmó una amplia alianza de colaboración en materia de gas entre Unión Fenosa y el Gobierno del Sultanato de Omán. Posteriormente, en 2004, incorporación como accionista, con el 7.36%, a la compañía Qalhat, constructora del tercer tren de licuefacción de gas del Sultanato, con una capacidad de 4.4 bcm/año e inaugurado en el año 2006.

Finalmente, en Sudáfrica adquirió del 64% en Kangra Coal, propietaria de minas de carbón en Sudáfrica.

5.4.1.7 Iberdrola⁴⁹

Iberdrola es en el principal grupo energético español, una de las mayores eléctricas del mundo y líder mundial en energía eólica. Con presencia en más de 40 países y más de 27 millones de clientes. Con la adquisición de Energy East,

⁴⁹ La información que presentamos acerca de Iberdrola que se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

incrementó la electricidad distribuida un 24.7% - hasta 198.4 TWh- los puntos de suministro de gas un 42.9% -hasta 3 millones- y los puntos de suministro eléctrico un 8.1% -hasta 24 millones-. Son líderes en las fuentes de electricidad gracias el crecimiento de sus negocios en Latinoamérica y el Reino Unido, el desarrollo del negocio de energías renovables, y la expansión internacional de sus actividades de ingeniería.

Logró en el año 2008, un beneficio neto de 2,860.6 millones de euros, impulsado principalmente por sus actividades internacionales y renovables. La evolución de la empresa en 2008 puso de relieve lo acertado de la estrategia seguida por Iberdrola en los últimos años, ya que desde 2007 consolidó como una de las mayores eléctricas del mundo, gracias a la integración amistosa con ScottishPower y Energy East y a la salida a Bolsa de Iberdrola Renovables.

La empresa ha experimentado un importante crecimiento de su potencia en el extranjero, donde cuenta con 6,701 MW en Reino Unido, 3,794 MW en Estados Unidos, 5,554 MW en Latinoamérica y 893 MW repartidos por el resto del mundo. En España, cerró el año con 26,369 MW de potencia.

Su operación principal está dividida en seis segmentos de explotación identificados y se explican a continuación (ver cuadro no. 5.16):

:

Cuadro No. 5.16

Áreas de negocios de Iberdrola 2008	
Áreas	Descripción
No liberalizado	Incluye principalmente la generación de energía eléctrica en régimen ordinario y la comercialización de electricidad y gas, desarrolladas fundamentalmente en España.
Negocio regulado	Recoge la distribución de electricidad y gas realizada en España.
No energéticos	Incluye las actividades inmobiliarias realizadas en España, la ingeniería y el resto de las actividades ajenas a la energía.
Renovables	Recoge fundamentalmente la producción de energías renovables en todo el mundo, así como el almacenamiento de gas y la comercialización de electricidad y gas llevada a cabo en Estados Unidos.
Sudamérica	Recoge las actividades de producción, distribución y comercialización de energía eléctrica realizadas en dicho continente.
México-Guatemala	Se incluyen aquí, principalmente, la producción de energía eléctrica en México y la distribución y comercialización de electricidad en Guatemala.
Scottish Power	Incluye todas las actividades llevadas a cabo en Reino Unido con la excepción de las energías renovables; es decir, incluye principalmente, la generación, distribución y comercialización de electricidad, así como la comercialización de gas.
Energy East:	Incluye las actividades de generación, distribución y comercialización de energía eléctrica y gas en el Noreste de Estados Unidos, desarrolladas en su totalidad a través del subgrupo del que Energy East es sociedad cabecera.

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Informe Anual, 2008 de Iberdrola

Iberdrola comenzó su expansión hacia otras regiones de mediados de la década de los noventa a la actualidad. Primero en 1995, inició en América Latina en donde adquirió las empresas distribuidoras de electricidad Electropaz y Elfeo en Bolivia. El siguiente año, en 1996 adquirió las empresas de generación eléctrica de Tocopilla y Colbún, en Chile. Para 1997, adquirió la Distribuidora eléctrica Coelba, en Brasil y, a través de esta compañía, la distribuidora de electricidad Cosern. En 1998 firmó el Primer Convenio Colectivo del Grupo, adquirió, junto a EDP y Tampa Energy, del 80% de la Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA) y junto con Telefónica se adjudicaron la telefonía celular del

estado brasileño de Bahía. En 1999, adquirió la Compañía americana Energy Works dedicada principalmente al outsourcing energético a grandes clientes.

En el año 2000 adquirió el 4% de la empresa portuguesa gasista Galp. Además obtuvo la concesión del suministro de agua potable y alcantarillado en el Departamento de Maldonado, en Uruguay. A su vez, adquirió la Compañía Energética de Pernambuco, Celpe. Obtuvo la primera licencia completa del tipo C-1 para la prestación de servicios y el establecimiento o explotación de redes públicas de telecomunicaciones a través de oferta a terceros. Acordó con EDP explotar de forma conjunta su red de fibra óptica, formada por 10.000 kilómetros, para el negocio de telecomunicaciones "Carrier's Carrier" en la Península Ibérica.

Durante el año 2001 adquirió los primeros contratos de gas. En el 2002 implantó una nueva imagen de marca y Plan Comercial para afrontar la liberalización energética total y toma un acuerdo estratégico con Gamesa por el que se adquirieron 982 MW eólicos en España. En México, entró en funcionamiento la central de ciclo combinado de Monterrey y se adjudica el ciclo combinado de La Laguna II, de 500 MW. En 2003, adquirió a ENI del 12% del proyecto Medgaz.

Durante el año 2004 Unicaja adquirió un 0.5% del capital de Iberdrola. Además se incorporaron al accionariado la Caja de Castilla-La Mancha y Caja Extremadura. En México se volvió a adjudicar un contrato para construir el ciclo combinado de Tamazunchale, de 1,135 MW. También adquirió un 6% de Gamesa a la Corporación IBV por 148.3 millones de euros y compró a la adquirida misma 469 MW de potencia instalada en parques eólicos de Portugal y España.

En el año 2005 Iberdrola culminó el acuerdo firmado con el Grupo Rokas, el mayor productor de energía eólica de Grecia, al alcanzar el 49.9% de su capital. Además firmó un convenio de cooperación con la Office National de Electricité (ONE) de Marruecos para el desarrollo de parques eólicos y centrales de ciclo combinado y concretó un acuerdo estratégico con Sonatrach para el desarrollo de los negocios gasista y eléctrico.

El año 2006 fue muy fructífero para la empresa, ya que entró en el mercado eólico de Estados Unidos con la adquisición de la empresa Community Energy,

MREC Partners y Midwest Renewable Energy Projects en Estados Unidos, gracias a lo cual pasó a contar con 5,000 MW de cartera de proyectos de energía renovable en ese país. Asimismo en México puso en marcha la central de Altamira V, el mayor ciclo combinado de México. En Europa, el área de Renovables Iberdrola se vio reforzada por la adquisición de Perfect Wind en Francia

En 2007 Iberdrola cerró el 23 de abril, tras un tiempo récord de cinco meses, la compra amistosa de ScottishPower. Acordó la adquisición de Energy East (hoy Iberdrola USA), operación valorada en 6,400 millones de euros. Teniendo una presencia en cinco estados de la zona noreste de Estados Unidos y contando con cerca de 2 millones de clientes de electricidad y un millón de clientes de gas. Además, reforzó su expansión internacional, con el Área Atlántica como principal ámbito de referencia. Aunado a esto sacó a Bolsa el 13 de diciembre el 20% de su filial de energías renovables, que desde ese mismo día figura entre las diez compañías españolas con mayor capitalización bursátil.

El año 2008 se caracterizó por la compra Energy East en una de las mayores operaciones llevadas a cabo por una empresa española en Estados Unidos y la mayor de un grupo industrial español. Además, Iberdrola Inmobiliaria realizó su mayor operación internacional con una inversión de 45 millones de euros en Bulgaria.

Durante 2009 Iberdrola continuó de manera intensa su actuación en el mercado de las energías renovables en Estados Unidos, recibiendo los apoyos que otorga la Ley de Estímulos a la Economía por valor de 577 millones de dólares. Iberdrola es ya el segundo operador en energías renovables en este país. Las últimas operaciones corporativas de Iberdrola tienen relevancia tanto por su componente internacional como por mostrar su firme compromiso por las nuevas oportunidades en el sector como son el surgimiento nuclear en Europa y el desarrollo de la energía eólica offshore. De esta forma, Iberdrola ha adquirido conjuntamente con GDF Suez y Scottish and Southern Energy en el Reino Unido una opción para la adquisición del emplazamiento nuclear de Sellafield. Además, ha resultado adjudicatario con su socio Vattenfall, de los derechos para la construcción en el Mar del Norte de uno de los mayores parques eólicos marinos

del mundo, con una potencia de hasta 7,200 MW en el marco de la tercera ronda de licencias eólicas otorgadas por el Crown Estate.

La internacionalización de la empresa le ha permitido escalar posiciones hasta convertirse en el primer grupo energético nacional, una de las principales empresas españolas del Ibex 35 por capitalización, el líder mundial eólico por capacidad instalada, y una de las mayores eléctricas globales.

5.4.1.8 Endesa⁵⁰

Endesa es la mayor empresa eléctrica de España y la primera compañía eléctrica privada de Iberoamérica. Es un operador eléctrico relevante en el arco europeo mediterráneo. Además, tiene una presencia creciente en el mercado español de gas natural.

Sus áreas de negocio las podemos observar en el cuadro no. 5.17

Cuadro No. 5.17

Áreas de negocio de Endesa 2008			
Área	Actividad	Regiones	Países
Electricidad	Generación, distribución, comercialización y aprovisionamiento		España y Portugal
	Suministro	Europa: América Latina:	Irlanda, Grecia y Marruecos Chile, Argentina, Colombia, Perú y Brasil
Gas	Distribución, comercialización y aprovisionamiento e infraestructuras		España
Cogeneración y Renovables	Instalaciones eólicas, minihidráulica, aprovechamiento de residuos y biomasa		España

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Informe Anual 2008 de Endesa.

Endesa obtuvo un beneficio neto de 7,169 millones de euros en el ejercicio 2008, cantidad 4,494 millones de euros superior a la obtenida en el ejercicio 2007. Este beneficio incluye los resultados de las actividades interrumpidas; es decir, la plusvalía originada por la venta a E.On de la totalidad de Endesa Europa y de las centrales térmicas de Los Barrios y Tarragona en España, así como los resultados

⁵⁰ La información que presentamos acerca de Endesa que se obtuvo de su Informe Anual, 2008, así como su página de Internet.

generados por estos activos durante el período del año en el que han sido propiedad de ésta. De este beneficio neto 1,873 millones de euros corresponden a las actividades realizadas en España y Portugal y 506 millones de euros en América Latina. Con respecto a sus ingresos, en el año 2008 generó 22,836 millones de euros, de los cuales 13,489 fueron generados por España y Portugal y 8,354 millones de euros en América Latina.

De finales de la década de los noventa a la actualidad la característica esencial es la internacionalización de esta ETN hacia otras regiones.

En el año 2000 Endesa, Telecom Italia y Unión Fenosa firmaron un acuerdo para crear la sociedad AUNA que agrupaba todas las participaciones en los operadores de telecomunicaciones españoles en los que estaban presentes. En junio de ese mismo año alcanzó un acuerdo para adquirir las compañías holandesas N.V. Nutsbedrijf Regio Eindhoven (NRE), distribuidora de electricidad, y N.V. Gasdebrijf Regio Eindhoven (GRE), distribuidora de gas. En agosto, concluyó con éxito su OPA sobre la distribuidora brasileña Cerj, situando su participación en el capital social de esta sociedad en el 80%. En noviembre adquirió del 30% de la generadora eléctrica francesa SNET. Y en diciembre adquirió Remu, cuarta distribuidora de electricidad y gas de Holanda.

En el año 2001 vendió su participación del 40.19% en la compañía argentina Edenor, S. A. a la compañía francesa EDF y se adjudicó el 45% de Elettrogen, segunda generadora eléctrica de Italia.

Durante el año 2002, Endesa compró a Santander Central Hispano el 5.7% en Endesa Italia y alcanzó una participación del 51% en el capital de esta compañía. Asimismo, vendió a Aguas de Barcelona su participación en Interagua, que ascendía al 39.5% de su capital. En junio de ese mismo año firmó un acuerdo de colaboración con la Comisión Federal de Electricidad de México en los campos de las telecomunicaciones, telecontrol, gestión ambiental, y gestión del cambio. En agosto adquirió un 2% adicional de Auna, alcanzando un 29.89% de participación. En esta misma fecha se produce la salida de Telecom Italia del accionariado de Auna y la incorporación de SCH como socio de referencia.

En el año 2003 en el mes de marzo, Endesa firmó un acuerdo de suministro eléctrico con Telecom Italia, además de un contrato con Comisión CFE en México para el desarrollo de una prueba de comunicaciones a través de cable eléctrico (PLC) en sus oficinas de Monterrey. También vendió la participación del 3.01% que poseía en Repsol YPF. Aunado a estos hechos, la Junta General de Accionistas de Enersis aprobó una operación de ampliación de capital por importe de hasta 2,000 millones de dólares. En diciembre, Enersis cerró con éxito su ampliación de capital obteniendo 2,104 millones de dólares y la venta del 99.9 por ciento de los títulos emitidos; y tanto Endesa como SCH llegaron a un acuerdo por el cual la primera pasa a controlar de forma efectiva los derechos de voto de las acciones que la segunda posee en Endesa Italia, con lo que el control de Endesa sobre los derechos políticos de esta compañía italiana alcanza el 85%

En mayo de 2004, Endesa vendió su participación del 11.64% en Aguas de Barcelona a inversores institucionales. En junio compró del 34.3% de Endesa Italia al SCH. En el mes de septiembre firmó con Charbonnages de France la adquisición del 35% adicional de la generadora de electricidad francesa SNET. Para octubre, a través de su filial Endesa Europa, y su socio en Endesa Italia, ASM Brescia, firmaron un acuerdo para la adquisición al 50% de la compañía italiana Eurosviluppo Elettrica.

A principios de enero de 2005, vendió su participación en la empresa marroquí Lydec por 26 millones de euros y en febrero vendió a ASM Brescia un 5.33% de Endesa Italia, situando así en un 80% su participación en esta compañía. En abril Endesa Chile constituyó Endesa Eco, cuyo objeto social es el desarrollo de proyectos de energía renovable en Latinoamérica. En abril firmó un préstamo sindicado de 2,000 millones de euros, el mayor en la historia de la Compañía y Endesa Italia firmó un acuerdo con siete entidades financieras europeas para el refinanciamiento de su deuda. Para mayo concretó la firma de un acuerdo para la compra de la compañía portuguesa FINERGE, que posee instalaciones de cogeneración y energías renovables con 107 MW de potencia total consolidada. En septiembre obtuvo un financiamiento de 600 millones de euros del Banco Europeo de Inversiones para mejorar su red de distribución. En

octubre creó Endesa Brasil, holding al que aporta todos los activos operativos que posee en el país. En noviembre vendió a France Telecom el 27.7% del grupo de telecomunicaciones Auna y en diciembre vendió el 5.01% que mantenía en Auna a Deutsche Bank.

Para mayo de 2006 Endesa materializó la venta del 49% de la sociedad portuguesa NQF Gas por 59 millones de euros, con una plusvalía después de impuestos de 21 millones de euros. Se adjudicó a Abengoa y Techint los contratos de construcción de la red del Siepac (Centroamérica) por importe de 223 millones de dólares. Asimismo firmó un acuerdo de aprovisionamiento de gas natural con la compañía argelina Sonatrach, a través del gasoducto MedGaz. En junio formalizó una operación de crédito bajo la modalidad "Club Deal" por un importe de 2,700 millones de euros. En septiembre, Acciona adquirió el 10% del capital social de Endesa. En noviembre, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) autorizó la OPA de E.ON (empresa alemana) sobre el 100 por cien del capital social de ENDESA.

Durante el mes de enero de 2007, Acciona comunicó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que su participación total en el capital de Endesa ascendería al 23.03%. Se inició el plazo de aceptación de la OPA de E.ON sobre el 100 por cien del capital de Endesa. Asimismo, Ergosud, S.p.A., sociedad participada al 50% por Endesa Europa y ASM Brescia, firmó el contrato de financiamiento para la construcción del ciclo combinado Scandale (Calabria) por un importe máximo de 500 millones de euros y un plazo de 15 años. En febrero, Enel adquiere una participación del 9.993% del capital social de este Endesa, comunicando que el número total de acciones de Endesa que tiene contratado a través de "equity swaps" supone un 14.98%, con lo que su participación directa e indirecta en el capital de la Compañía asciende al 24.973%. En marzo firmó una alianza estratégica con la compañía Mytilineos Holding, S. A. para operar conjuntamente en el mercado griego a través de una joint venture⁵¹ en

⁵¹ Una Joint venture es un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes). En español, joint venture significa, literalmente, "aventura conjunta" o "aventura en conjunto". Sin embargo, en el ámbito de lo jurídico no se utiliza ese significado: se utilizan, por ejemplo, términos

la que la primera tendrá una participación del 50.01%. En octubre, el Consejo de Administración de Endesa adoptó los acuerdos necesarios para adaptar su composición a la estructura de propiedad derivada de la culminación con éxito de la OPA de Acciona y Enel. Por último, en noviembre, Endesa Internacional y Endesa Chile vendieron un 3.67% de la compañía Emgesa a la EEB.

Endesa comenzó en marzo del año 2008 con un traspaso de las participaciones de esta en Endesa Trading, Tahaddart y Endesa Hellas, hacia Endesa Desarrollo. Asimismo, Enel y Acciona alcanzaron un acuerdo con E.On sobre el valor de los activos que se han de transmitir a esta última como consecuencia del pacto firmado en abril de 2007 por las tres sociedades mencionadas cuyo valor ascendía a 11,500 millones de euros. Además en junio adjudicó a un consorcio de bancos el financiamiento de 1,100 millones dólares para la construcción de la terminal de regasificación GNL Quintero (Chile), que tendrá una capacidad de 9.6 millones de m³/día. En este mismo mes se formalizó la venta de Endesa Europa y otros activos de Endesa a E.On. Para el mes de septiembre Endesa adquirió en Estados Unidos la sociedad AHL (Asin Holdings Limited), dedicada a la detección de proyectos de desarrollo limpio (MDL), que proporcionan créditos de derechos de emisión de CO₂. En septiembre lanzó una OPA sobre el 24% del capital de las sociedades peruanas Edegel y Edelnor, que ya controlaba, la cual finalizó en octubre adquiriendo un 23.78% y un 24% adicionales respectivamente.

5.5 Conclusiones

En este capítulo se analizó en primer lugar a los autores que hablan acerca de la internacionalización de las empresas transnacionales, así como también se hizo referencia a algunos otros que hablan acerca del capital financiero, es decir a la relación existente entre los bancos y empresas en los procesos de expansión.

como alianza estratégica y alianza comercial, o incluso el propio término en inglés. El joint venture también es conocido como "riesgo compartido" donde dos o mas empresas se unen para formar una nueva en la cual se usa un producto tomando en cuenta las mejores tácticas de mercadeo. El objetivo de una joint venture puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Dejando claro en primer lugar la causa de estos procesos, así como los movimientos que realizan, y finalmente la relación que existe entre bancos y empresas cuando deciden hacerlo de forma conjunta, es decir a los que algunos autores denominan internacionalización del capital financiero. En este caso se hace referencia a los bancos y empresas españolas.

También se explicaron modificaciones en materia legal que se dieron en España para que se diera la salida de los flujos de IED hacia el exterior, comprobando que efectivamente es a partir de la década de los noventa cuando dicha liberalización tiene una mayor importancia, explicando así que los bancos y empresas españolas se han ido expandiendo hacia otros países y la manera que lo están haciendo. Primero lo hicieron de manera interna y finalmente hacia otras latitudes, comprando y vendiendo activos en varios países. Movimientos de capital que no han dejado de efectuarse. Es un proceso que resulta importante para que las firmas mantengan su poder.

CAPÍTULO 6

México: Reformas financieras que permitieron el ingreso de Inversión Extranjera Directa Española

6.1 Introducción

Los bancos y empresas españolas han cobrado una gran importancia en México. El ingreso de bancos como BBVA y Santander, así como de Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Endesa, Iberdrola y Telefónica han definido en gran medida la estructura de mercado de los servicios financieros, telefonía y energía en su propio país en México.

El objetivo del presente capítulo es exponer en primer lugar cómo se han dado los flujos de IED directa española hacia México, así como hacia qué sectores se ha dirigido; en segundo lugar se exponen las diferentes reformas y modificaciones que se han hecho en materia legal para la apertura de los sectores de: servicios financieros, telecomunicaciones y energía en México y que han permitido el ingreso de IED; como tercer punto se describe el proceso de expansión estos bancos y empresas españolas hacia México; en séptimo lugar se analiza la importancia y desempeño económico de los bancos y empresas españolas en México; y finalmente se esbozan algunas conclusiones.

6.2 La Inversión Extranjera Directa española en México

A partir de la década de los años ochenta las economías española y mexicana iniciaron un profundo proceso de cambios estructurales que incluyó, entre otros aspectos, la liberalización de los flujos comerciales así como de capitales, la desregulación del sistema productivo y un amplio programa de privatizaciones que favorecieron tanto la entrada de inversores extranjeros como la constitución de grandes empresas privadas que a su vez se han convertido en grandes inversores en el exterior.

Las inversiones españolas se han desplazado a países como el nuestro en búsqueda de recursos naturales estratégicos, con el fin de fortalecer su posición en el mercado mundial. Por lo que las principales formas de expansión han sido las fusiones y adquisiciones, es decir, no han realizado nuevas inversiones en donde se incluya adquisición de nueva infraestructura, creación de empleo o apertura de nuevas empresas, sino que han aprovechado el proceso de privatizaciones y aperturas de mercado que se han dado en México para poder ingresar. Se avanzará más adelante en la confirmación de estas afirmaciones.

Desde la perspectiva de España, si se analizan los datos duros, se puede observar que del total de IED española hacia el exterior durante el periodo 1993-2008⁵², durante la década de los noventa la IED española hacia México apenas figuraba, no obstante es a partir del año 2000 cuando se observa un despunte de ésta. Para términos de análisis, se dividió en dos periodos los flujos de IED hacia el exterior, el primero de 1993-1999 y el segundo de 2000-2008. El porcentaje promedio anual de flujos de IED española hacia México aumentó de un 2.31% en el primer periodo con 320.28 millones de euros promedio anuales, a un 6.11% durante el segundo periodo con 2,346 millones de euros promedio anuales, es decir casi cuatro veces la proporción de IED española hacia México con respecto al total. Además, durante el segundo periodo 2000-2008, 2004 y 2008 fueron los años en donde se registraron los mayores ingresos de flujos de IED española, ya que mientras que en el primer año mencionado el porcentaje de IED se ubicó en

⁵² La información estadística obtenida de la fuente Datalnvex sólo se presenta de 1993 a la actualidad.

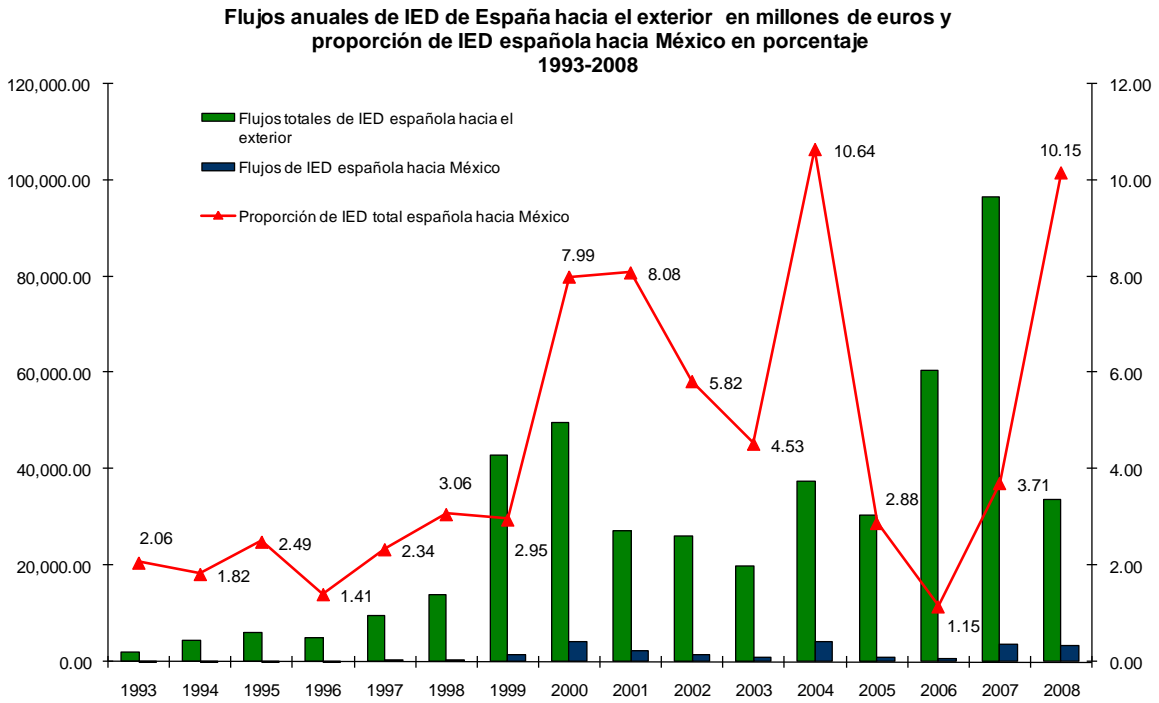
un 10.64%, en el 2008 este porcentaje se situó en un 10.15% (ver cuadro no. 6.1 y gráfica no. 6.1).

Cuadro No. 6.1

Flujos anuales de IED de España hacia el exterior y proporción de IED hacia México 1993-2008.			
Año	Flujos totales de IED española hacia el exterior Millones de euros	Flujos de IED española hacia México Millones de euros	Proporción de IED total española hacia México Porcentaje
1993	1,879.11	38.71	2.06
1994	4,236.35	77.24	1.82
1995	5,991.28	149.46	2.49
1996	4,775.90	67.12	1.41
1997	9,504.14	222.10	2.34
1998	13,753.03	421.53	3.06
1999	42,844.90	1,265.81	2.95
2000	49,692.52	3,971.87	7.99
2001	27,006.76	2,182.04	8.08
2002	25,993.01	1,513.82	5.82
2003	19,712.07	892.44	4.53
2004	37,452.36	3,984.15	10.64
2005	30,393.32	876.08	2.88
2006	60,484.79	696.60	1.15
2007	96,442.62	3,578.19	3.71
2008	33,677.88	3,419.64	10.15

*Fuente: Elaboración propia con base en datos
obtenidos de DataInvex*

Gráfica No. 6.1



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DataInVex.

Haciendo un análisis de los flujos de ingreso IED, así como del PIB y la FBKF, así como las tasas de desempleo de 1990-2009 de México, subdividiendo en dos subperiodos el análisis 1990-1999 y 2000-2009, con el fin de observar el impacto de la inversión, se puede afirmar lo siguiente: en el primer subperiodo los promedios de crecimiento del PIB, IED y FBKF son 8.28%, 28.85% y 9.49%, lo cual significa 404,071.09, 8,516.34 y 103,731.94 millones de dólares, es decir que mientras el PIB y la FBKF se ubicaron en menos de un 10% de crecimiento, la IED se multiplicó por tres veces. Por otro lado, en el segundo subperiodo, las tasas de crecimiento son 4.10%, 4.55% y 3.30%, lo que significa 828,791.39, 22,833.14, y 205,936.05 millones de dólares, pudiendo incidir que mientras que, la IED disminuyó, las otras dos variables se matuvieron en menos del 5%, es decir que no se observa una correlación directa entre las variables. Por otro lado la tasa de desempleo en México no ha tenido cambios importantes, se observa de acuerdo a datos obtenidos de INEGI, que ésta en los último años ha aumentado en uno o dos puntos porcentuales (ver cuadro no. 6.2 y gráfica no. 6.2). Este análisis deja por sentado que a pesar de que a partir de la década de los noventa ha habido

mayores ingresos de IED hacia México, sobre todo de 1990-2000, las tasas de crecimiento del PIB y de la FBKF no aumentaron considerablemente, así como tampoco disminuyeron las tasas de desempleo. Siendo un indicador importante para establecer que los flujos de inversión no han resuelto y mucho menos aliviado los problemas de infraestructura y empleo de los que carece el país.

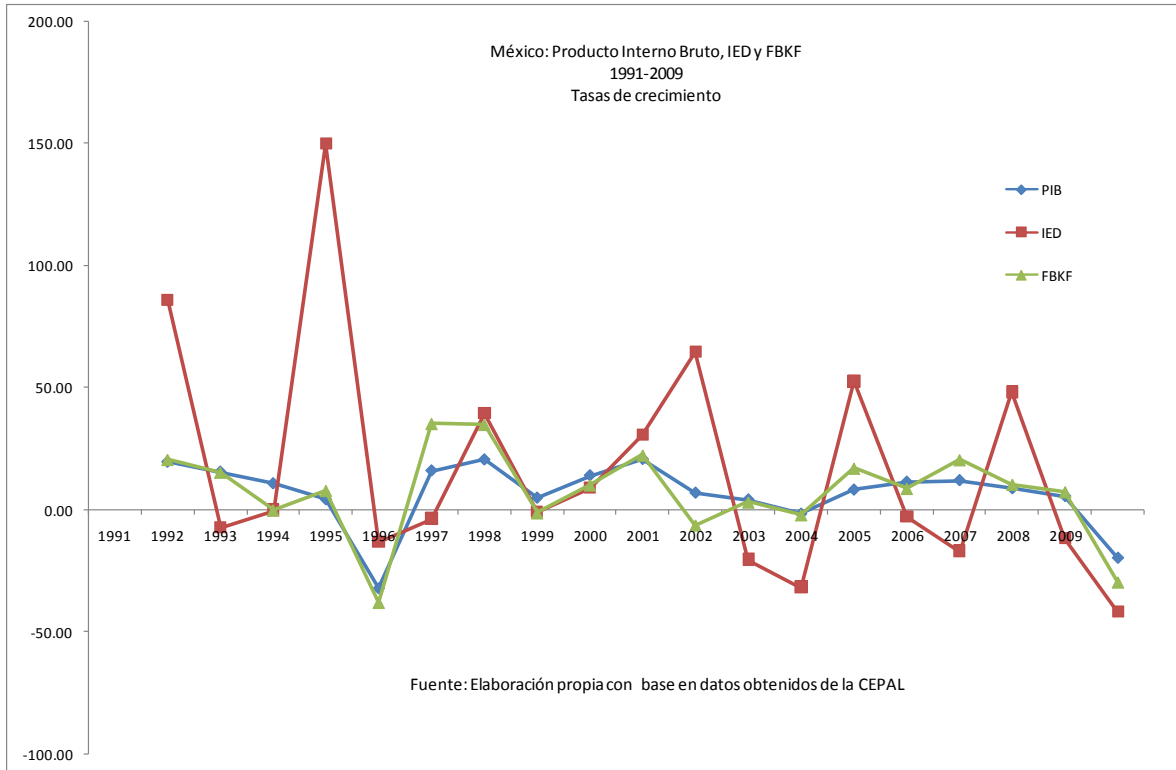
Cuadro 6.2 México: Producto Interno Bruto, Inversión Extranjera Directa, Formación Bruta de Capital Fijo y Tasas de desempleo 1990-2009

Periodo	Millones de dólares				Tasas de crecimiento			Tasa de desempleo (nacional) ²		Tasa de desempleo urbana ²
	PIB ¹	IED ¹	FBKF ¹	PIB	IED	FBKF	Tasa de desempleo (nacional) ²	Tasa de desempleo urbana ²		
1990	288,013.00	2,549.00	74,431.98				N.D.	N.D.	N.D.	
1991	344,737.49	4,742.00	89,811.31	19.70	86.03	20.66	N.D.	N.D.	N.D.	
1992	398,630.74	4,393.00	103,687.05	15.63	-7.36	15.45	N.D.	N.D.	N.D.	
1993	442,026.97	4,389.00	103,653.00	10.89	-0.09	-0.03	N.D.	N.D.	N.D.	
1994	461,300.31	10,972.50	111,869.95	4.36	150.00	7.93	N.D.	N.D.	N.D.	
1995	313,728.32	9,526.29	69,440.62	-31.99	-13.18	-37.93	N.D.	N.D.	N.D.	
1996	364,345.97	9,185.60	94,013.79	16.13	-3.58	35.39	N.D.	N.D.	5.39	
1997	439,480.60	12,829.80	126,931.45	20.62	39.67	35.01	N.D.	N.D.	4.02	
1998	461,558.39	12,707.00	125,353.23	5.02	-0.96	-1.24	N.D.	N.D.	4.01	
1999	526,889.13	13,869.20	138,127.05	14.15	9.15	10.19	N.D.	N.D.	3.10	
2000	636,731.11	18,109.78	169,123.12	20.85	30.58	22.44	2.17	2.76	2.76	
2001	681,762.34	29,858.70	158,590.33	7.07	64.88	-6.23	2.64	3.48	3.48	
2002	711,102.63	23,783.00	163,639.70	4.30	-20.35	3.18	2.34	2.99	2.99	
2003	700,324.72	16,242.55	160,313.89	-1.52	-31.71	-2.03	2.94	4.10	4.10	
2004	758,577.48	24,800.23	187,688.20	8.32	52.69	17.08	3.52	4.21	4.21	
2005	846,094.11	24,121.69	204,160.87	11.54	-2.74	8.78	2.83	3.70	3.70	
2006	949,066.41	20,052.00	246,084.61	12.17	-16.87	20.53	3.47	4.28	4.28	
2007	1,033,175.79	29,734.29	271,951.08	8.86	48.29	10.51	3.40	4.43	4.43	
2008	1,091,982.34	26,295.38	292,082.12	5.69	-11.57	7.40	4.32	5.54	5.54	
2009	879,096.93	15,333.81	205,726.55	-19.50	-41.69	-29.57	4.80	5.45	5.45	
Promedios 1990-1999	404,071.09	8,516.34	103,731.94	8.28	28.85	9.49	4.80	4.13	4.13	
2001-2009	828,791.39	22,833.14	205,936.05	4.10	4.55	3.30	3.24	4.09	4.09	

Nota: N.D. No disponible

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la CEPAL¹ y de INEGI²

Gráfica No. 6.2



Así también, realizando un comparativo de IED española en el exterior con respecto a la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) en España, se puede observar que en la década de los noventa, específicamente durante el periodo de 1993-1999, la proporción promedio anual que tenía la primera con respecto a la segunda se ubicó en un 9.61%, no obstante en el siguiente periodo de 2000-2008, esta proporción promedio anual aumentó considerablemente a un 17.39%. Es decir, se acrecentó casi el doble de una década a otra. Pudiendo inferir que la inversión que ha realizado España hacia el exterior, sobre todo a partir del año 1999, ha aumentado considerablemente con respecto a la que se ha realizado en el propio país. Siendo los años de 1999, 2000, 2006 y 2007, los porcentajes más altos (ver cuadro no. 6.3).

Cuadro No. 6.3

Flujos anuales de IED de España hacia el exterior como proporción Formación Bruta de Capital Fijo 1993-2008.			
<i>Año</i>	<i>Flujos totales de IED española hacia el exterior¹ Millones de euros</i>	<i>Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF)² Millones de euros</i>	<i>Flujos totales de IED española hacia el exterior con respecto a la FBKF Millones de euros</i>
1993	1,879.11	90,546.90	2.08
1994	4,236.35	89,723.90	4.72
1995	5,991.28	98,249.40	6.10
1996	4,775.90	105,022.00	4.55
1997	9,504.14	110,323.10	8.61
1998	13,753.03	123,739.40	11.11
1999	42,844.90	142,462.00	30.07
2000	49,692.52	162,806.00	30.52
2001	27,006.76	176,966.00	15.26
2002	25,993.01	191,611.00	13.57
2003	19,712.07	212,800.00	9.26
2004	37,452.36	235,805.00	15.88
2005	30,393.32	267,042.00	11.38
2006	60,484.79	301,169.00	20.08
2007	96,442.62	323,521.00	29.81
2008	33,677.88	313,975.00	10.73

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DataInvox y del Eurostat.

Notas: ¹ Datos obtenidos de DataInvox

² Datos obtenidos de Eurostat

Por otro lado, la importancia de México como país destino de IED española ha ido aumentando, ya que si bien en el año 1993 ocupaba el lugar número trece con 38.71 millones de euros recibidos, lo cual significaba el 2.06% del total de IED española hacia el exterior, para el año 2003 México ya ocupaba la séptima posición con 892.44 millones de euros, es decir el 4.53% del total de flujos anuales, y para el año 2008 México significaba el cuarto país de importancia en destino de IED española con 3,419.64 millones de euros, ubicándose después de Estados Unidos, Reino Unido y Países Bajos y por arriba de países europeos como Portugal y Francia, y de latinoamericanos como Argentina y Brasil (ver cuadro no. 6.4).

Desde la perspectiva de México los flujos de IED total y los procedentes de España se pueden observar en el cuadro no. 6.5 y gráfica no. 6.3, en donde se presenta la evolución que ha tenido durante el periodo 1994-2008, ubicándose España como el segundo inversor después de Estados Unidos en México.

Haciendo la división en dos periodos de 1994-1999 y 2000-2008, el flujo promedio de IED para el primer periodo fue de 331.55 millones de dólares anuales, lo que significa el 2.89% promedio como porcentaje total; mientras que para el segundo periodo el promedio de flujos anuales se ubicó en 3,666.89 millones de dólares, lo que significa un 16.16% promedio del porcentaje total anual, es decir de un periodo a otro aumentó cinco veces y media la proporción promedio de IED española en México.

Por otro lado, es en el segundo periodo de análisis en donde se dieron los ingresos más altos de IED española, en donde el valor más alto de IED en México se dio en los años 2002 y 2004 con un 20.91% y 33.20% respectivamente como proporción del total, teniendo una caída durante 2005-2006 y volviendo a recuperarse en los siguientes dos años 2007-2008 a niveles de casi el 20% del total de IED ingresada en nuestro país (ver cuadro no. 6.5 y gráfica no. 6.3).

Cuadro No. 6.4

Los primeros 16 países de destino de la IED española: 1993, 2003 y 2008

	Millones de euros y porcentaje					
	1993		2003		2008	
	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros	Porcentaje	Millones de euros	Porcentaje
Total IED en el exterior	1,879.11	100	19,712.07	100	33,677.88	100
Total 16 países	1,701.64	90.56	17,474.63	88.65	30,189.61	89.64
1 Portugal	464.54	24.72	3,673.47	18.64	7,369.03	21.88
2 Países Bajos	233.55	12.43	1,959.60	9.94	4,949.63	14.70
3 Estados Unidos	140.89	7.50	1,883.23	9.55	3,888.78	11.55
4 Islas Vírgenes Británicas	124.67	6.63	1,671.70	8.48	3,419.64	10.15
5 Argentina	122.42	6.51	1,397.54	7.09	1,666.94	4.95
6 Francia	122.34	6.51	932.10	4.73	1,121.16	3.33
7 Chile	109.43	5.82	892.44	4.53	1,099.95	3.27
8 Bélgica	86.23	4.59	855.33	4.34	1,003.92	2.98
9 Italia	62.97	3.35	803.24	4.07	878.12	2.61
10 Marruecos	54.09	2.88	722.28	3.66	837.88	2.49
11 Alemania	45.86	2.44	702.64	3.56	738.09	2.19
12 Brasil	43.42	2.31	541.20	2.75	710.49	2.11
13 México	38.71	2.06	466.41	2.37	695.94	2.07
14 Irlanda	26.50	1.41	400.91	2.03	660.02	1.96
15 Polonia	26.01	1.38	328.55	1.67	587.78	1.75
16 Jersey	23.03	1.23	244.00	1.24	562.24	1.67

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DataInVest.

Cuadro No. 6.5

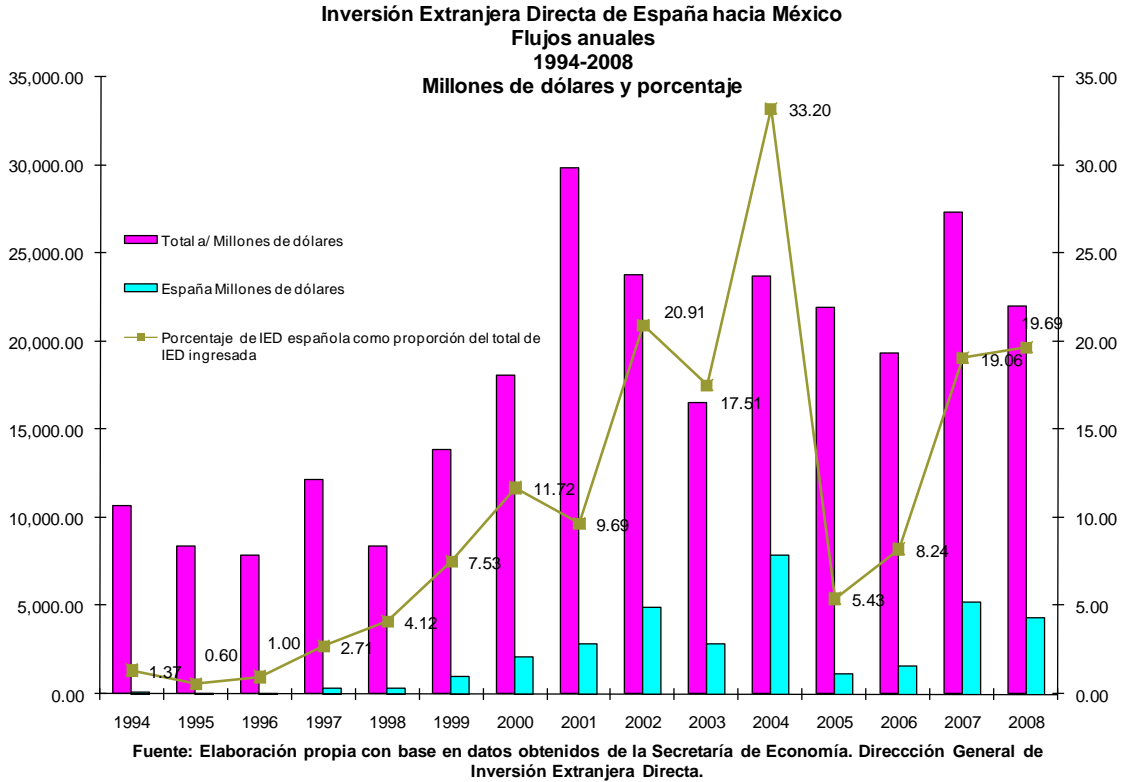
Inversión Extranjera Directa de España hacia México			
Flujos Anuales			
1994-2008			
Millones de dólares y porcentaje			
Periodo	Total a/ Millones de dólares	España Millones de dólares	Porcentaje de IED española como proporción del total de IED ingresada
1994	10,646.90	145.70	1.37
1995	8,374.60	49.90	0.60
1996	7,847.90	78.20	1.00
1997	12,145.60	328.60	2.71
1998	8,373.50	344.70	4.12
1999	13,843.70	1,042.20	7.53
2000	18,028.30	2,112.90	11.72
2001	29,801.60	2,886.80	9.69
2002	23,721.80	4,959.60	20.91
2003	16,474.90	2,884.90	17.51
2004	23,658.90	7,854.30	33.20
2005	21,921.90	1,189.60	5.43
2006	19,316.20	1,592.20	8.24
2007	27,277.90	5,199.80	19.06
2008	21,949.50	4,321.90	19.69

Notas:

a/ Para el periodo 1994-1998, la Inversión Extranjera Directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) al 31 de marzo de 2009 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE. No incluye la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al RNIE. En congruencia con las prácticas internacionales, la suma de los porcentajes parciales puede diferir de los totales o subtotales correspondientes debido al redondeo que hacea utomáticamente la hoja de cálculo.

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Gráfica No. 6.3



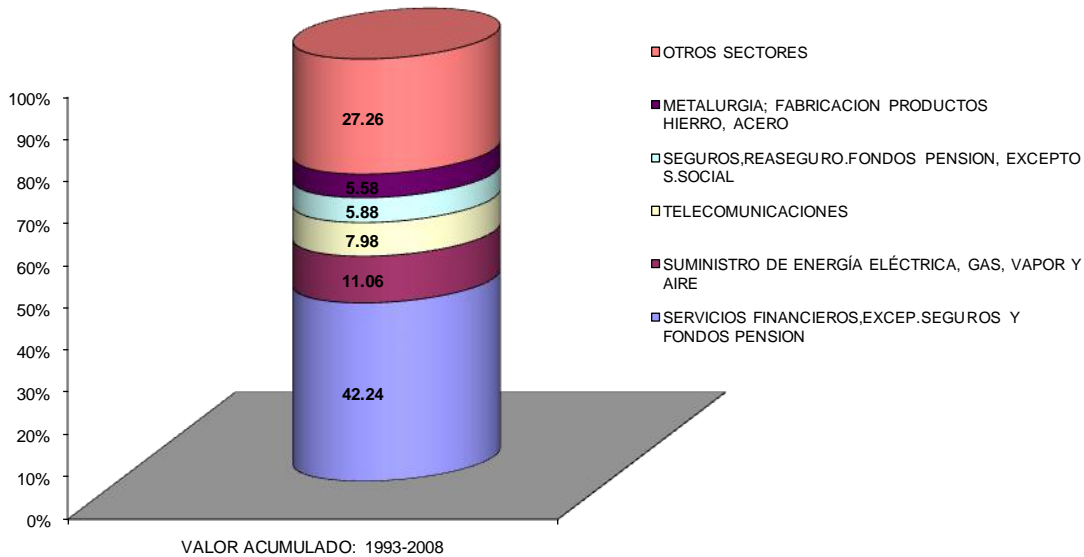
Además, como ya se mencionó párrafos arriba, la IED española en México engloba sectores estratégicos sumamente importantes para la economía mexicana, dentro de los que se encuentran las telecomunicaciones, energía y servicios financieros. Es tal la importancia de éstos para la inversión española que, de un total acumulado de IED española hacia México de 23,565.81 millones euros durante el periodo 1993-2008, el 67.16% correspondía fundamentalmente a los sectores mencionados. Teniendo el sector servicios financieros el mayor grado de flujos de IED con el 42.24%; el de suministro de energía eléctrica, gas vapor y aire un 11.06%; las telecomunicaciones en el tercer lugar con un valor de 7.98%; el sector seguros y fondos de pensiones un 5.88%; y la metalurgia un 5.58% (ver gráfica no. 6.4).

Por otro lado, de acuerdo con la Secretaría de Economía de México el número de empresas españolas que se encuentran en México ascendía a 2,951 en el año 2009. Los sectores donde existe una mayor presencia de éstas son: otros servicios, comercio, manufactura y servicios financieros. Ocupando el

primero, segundo, tercer y cuarto lugar con el 88% del total. Y las empresas de construcción, comunicaciones y transportes, agua y electricidad, agricultura, así como minería y extractivas ocupan los lugares restantes con el 12% restante (ver cuadro no. 6.6)⁵³. Estos datos contrastan con los flujos de IED, ya que los sectores con menos empresas son las ingresan los mayores flujos de inversión. Es decir, existe una gran concentración de IED que ingresa a México por parte de unas pocas grandes empresas españolas que pertenecen a ciertos sectores importantes para la economía mexicana.

Gráfica No. 6.4

INVERSIONES DE ESPAÑA EN MÉXICO POR SECTORES
VALOR ACUMULADO: 1993-2008
PORCENTAJE



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN DATOS OBTENIDOS DE DATAINVEST

⁵³ No explica ninguna metodología para el cálculo del número de empresas españolas en México.

Cuadro No. 6.6**IED de España a México por número de empresas
2009**

Sector	Número de empresas	Porcentaje
Otros servicios	932	31.58
Comercio	663	22.47
Industria manufacturera	608	20.60
Servicios financieros	413	14.00
Construcción	203	6.88
Comunicaciones y transportes	59	2.00
Agua y electricidad	50	1.69
Agricultura	17	0.58
Minería y extractivas	6	0.20
TOTAL	2,951	100.00

*Fuente: Elaboración propia con base en información
obtenida de la Secretaría de Economía de México.*

Observando estos datos, se puede afirmar que efectivamente la inversión española en México se ha dirigido a la búsqueda de sectores estratégicos, en los cuales ha logrado tener una gran participación mediante sus grandes empresas transnacionales. En el siguiente apartado se explicará cuáles han sido las principales reformas en materia de IED hacia el exterior que se han llevado a cabo en España, que han permitido los flujos de inversión hacia otros países como México.

Los ejemplos claros son los de los dos grandes bancos españoles BBVA y BSCH, así como las empresas del sector energético Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Iberdrola y Endesa, así como empresas del sector de la telefonía, como Telefónica, sin dejar a un lado empresas de seguros como Mafre⁵⁴ que ha logrado también tener una importante expansión en el mercado latinoamericano desde

⁵⁴ En 2008 Mapfre reestablece una filial en Brasil y completa la adquisición de la aseguradora estadounidense Commerce, la mayor inversión de la historia del Grupo. Y en 2009 Mapfre ya se situaba en el octavo puesto del ranking europeo de Seguros de No Vida. Así también Mafre y Banco Do Brasil firman un acuerdo de intenciones para negociar el desarrollo conjunto de los negocios aseguradores de ambos Grupos en el mercado brasileño, materializándose esta alianza en el año 2010. En 2011 reabre una oficina en París y Mafre Internacional se convierte en el principal accionista de Middlesea Insurance (Malta). Mapfre y Euler Hermes firman un acuerdo de intenciones para el desarrollo conjunto de los Seguros de Crédito y Caucción en España, Portugal y América Latina.

1984 con Mafre Seguros Generales de Colombia y en 1989 ingresa al mercado mexicano con participación accionarial en Seguros Tepeyac.

Es claro que los procesos de concentración y centralización del capital se encuentran muy presentes en estos grandes conglomerados financieros. La participación en los consejos de administración de cada una de estas empresas y bancos se encuentra en constante movimiento, teniendo una relación directa.

Por un lado Repsol tiene participación de dominación en GasNatural de un 30% y a su vez ésta se encuentra fusionada con Unión Fenosa.

BBVA mantiene también una participación del 5.6% sobre Telefónica. Todos estos datos son una característica de las inversiones que han tenido las empresas españolas y la forma de funcionamiento de las mismas. Y, como ya se constató con análisis estadístico, el impacto en el PIB y FBKF es casi nulo, es decir inversiones totalmente rentistas.

6.3 Reformas financieras y modificaciones en materia legal en México que permitieron el ingreso de la Inversión Extranjera Directa.

Las reformas financieras y medicaciones en materia legal que se han llevado a cabo en México se dan a partir del gobierno de Miguel de la Madrid, y hasta la actualidad se sigue impulsando el proceso de privatizaciones de diversos sectores en México, por lo cual esta transformación aún no se termina, sino que se encuentra en pleno desarrollo.

La ley de 1973 que regulaba las operaciones de IED en México no fue modificada durante los primeros años de la apertura económica. El cambio en la política económica (inspirado en el consenso de Washington) en el ámbito de la IED tuvo lugar desde el año de 1983 hasta 1993. Entre las medidas que se llevaron a cabo de acuerdo con Correa y Vidal (2004) se pueden mencionar las siguientes:

- 1) Promulgación de nuevos decretos por parte de la Comisión Nacional para la IED (CNIE) en 1984 permitiendo aumentar el límite del 49% de la propiedad del capital en manos de IED.

- 2) En 1984 se autorizó la instalación de empresas con capital mayoritario o totalmente extranjero en actividades exportadoras, o intensivas de capital o alta tecnología.
- 3) En 1989 se establece un nuevo reglamento de la ley para permitir la tenencia del 100% del capital de la empresa por los inversionistas extranjeros, a excepción de algunos sectores.

Además, al aprobarse el TLCAN, el cual incluye un amplio capítulo sobre inversiones y diversas reglas de origen que regulan operaciones de IED, se promulgó una nueva Ley de Inversiones Extranjeras que modificaba las regulaciones contenidas en el TLCAN (Correa y Vidal, 2004: 268).

No obstante, como sucedió con el TLCAN, la nueva ley sobre IED en México no suprimió todas las restricciones para el ingreso del capital extranjero. Los ejemplos más claros fueron los sectores del transporte marítimo, administración de terminales aéreas, telefonía móvil, perforación de pozos petroleros y gas, agentes de seguro y educación, en donde la restricción hacía referencia a la autorización del CNIE cuando la participación del capital extranjero superase el 49% (Correa y Vidal, 2004:268).

Sin embargo, en el transcurso de la firma del TLCAN a la actualidad se han llevado a cabo diversas modificaciones en materia legal con respecto a la participación de capital extranjero en México, es decir, se han modificado leyes o, a su vez, se han promulgado algunas otras para motivar el ingreso de IED en diversos sectores. Tres de éstos son las que interesa describir con respecto a las reformas y modificaciones que enmarcan la operación de los mismos: sector de servicios financieros, sector de telecomunicaciones y sector energético. Los cuales son parte esencial del objetivo de investigación, debido a la presencia que mantienen los bancos y ETN's españolas en éstos.

6.3.1 Sector Financiero

Haciendo referencia a las reformas que se llevaron a cabo en el sector financiero, se puede mencionar en forma específica a la Ley de Instituciones aprobada en 1989 y entrada en vigor en 1990, la cual permitió la transformación de los bancos

en sociedades anónimas y su privatización, fijó un límite de participación extranjera del 30% (art. 15)⁵⁵, estableció las condiciones para asegurar que la banca fuera controlada por capitales nacionales, impulsando la creación de grupos financieros⁵⁶. Posteriormente, dichos límites fueron incorporados a las restricciones específicas para la participación del capital extranjero contenidas en los anexos del capítulo 14 del TLCAN. El propio tratado creó diversas salvedades a favor de los propietarios de la banca, entre ellas las cuotas de mercado rígidas que protegen temporalmente de la competencia externa a los bancos que acababan de privatizarse (Correa, 1995).

Además, la Ley de Instituciones de Crédito permitía ya el establecimiento en el territorio nacional de oficinas de representación de entidades financieras del exterior (art. 7). No obstante, a pesar de que la privatización de estos bancos se dio primero por privados nacionales, buscando que el control de los mismos quedara en manos de empresarios del país, en la realidad los hechos avanzaban en otra dirección, ya que se dan ciertas privatizaciones, pero también crece la presencia de la banca extranjera, aún en los bancos privatizados. Se realizan reformas en las condiciones de participación del capital extranjero en la banca que concluyen con la aprobada en 1998, cuando se retiran las limitaciones para la participación de financieros del exterior en instituciones bancarias (Vidal, 2001:143).

⁵⁵ De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito de 1990, artículo 11, el capital social de las instituciones de banca múltiple se integrará por la siguiente serie de acciones:

1. La serie "A": que representará el 51% del capital de la institución.
2. La serie "B": que podrá representar hasta el 49% del capital de la institución.
3. La serie "C": que en su caso podrá representar hasta el 30% del capital de la institución.

⁵⁶ Los artículos 13, 14 y 15 de la Ley de Instituciones de Crédito vigente en 1990, plantea cómo deben ser adquiridas las serie de acciones planteadas en el artículo 11 de esta misma ley:

1. Serie "A": Personas físicas mexicanas, Gobierno Federal Banca de Desarrollo, Fondo Bancario de Protección al Ahorro, Sociedades controladoras a la que se refiere la Ley para regular las Agrupaciones Financieras.
2. Serie "B": Las personas a las que se refiere el artículo anterior, más otras personas morales en donde sus estatutos se encuentre una cláusula de exclusión directa o indirecta de extranjeros, inversionistas institucionales autorizados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
3. Serie "C": Las personas a las que se refiere el artículo anterior, las demás personas morales mexicanas, personas físicas o morales extranjeras que no tengan el carácter de gobierno o dependencias oficiales.

Un recuento de estas modificaciones, se pueden describir a continuación. Primero, en 1992, se modifica la Ley de Instituciones de Crédito, así como la Ley para regular las Agrupaciones Financieras con respecto a la participación accionaria de la banca múltiple y de las sociedades controladoras respectivamente, integrando la suscripción de las series “A” “B” y “C” en una sola, que podrían representar la segunda parte ordinaria del capital social de la institución o sociedad, sumando el 49% del total, poniendo un límite del 30% en la serie “C” que serían de libre suscripción, pero abriendo la opción de un tercer tipo de serie de acciones adicionales (“L”), en donde se permite también la participación de capital extranjero de hasta un 30%, además de concederle, en el caso de las sociedades controladoras en la serie “L”, derecho de voto en los asuntos relacionados con fusiones, adquisiciones, escisión, transformación, disolución y liquidación.

En el año de 1993, se agregan nuevos términos a la Ley de Agrupaciones Financieras, así como a la Ley de Instituciones de Crédito, en donde en el caso de la primera se hace referencia a los grupos financieros, los cuales estarán compuestos por una controladora y por instituciones financieras que incluye: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, casas de cambio, casas de bolsa, instituciones de seguros, instituciones de banca múltiple, etc. (art. 7). Por otro lado, ambas leyes adicionan un capítulo en donde se considera a las filiales de las instituciones financieras del exterior, reconociendo la figura de “filial” y la de “sociedad controladora filial”, las cuales deben tener la participación en su capital social de cuando menos el 99% por parte de una institución financiera del exterior (arts. 27A-27ñ y arts. 45A-45N).

En 1995, se vuelve a modificar la Ley de Instituciones de Crédito y la Ley para regular las Agrupaciones Financieras con respecto a la conformación del capital social de las instituciones de banca múltiple y de la sociedad controladora, lo que significa que la serie de acciones “A” representará el 51% del total de las acciones emitidas, y podrán ser compradas por capital mexicano, el restante 49% estará compuesto por las serie “A” y “B” indistintamente, y la serie de acciones “L” adicional podrán emitirse hasta por un 40% del capital social ordinario. Tanto las

serie “B” y “L” podrían ser adquiridas libremente, sólo por privados extranjeros o inversionistas institucionales. Es decir, se aumenta el nivel de participación que puede obtener el capital extranjero y se limita la participación de los inversionistas privados nacionales. Asimismo, se modifica la emisión de acciones del capital social de las sociedades controladoras filiales.

Es finalmente en 1999 cuando, tanto en la Ley de Instituciones de Crédito como en la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, se abre totalmente la participación permitida en el capital social de las instituciones bancarias y en las sociedades controladoras filiales, ya que dicho capital estaría compuesto por las serie “O” y las serie “L”, las cuales serían de libre suscripción.

Es así como se puede concluir que, de 1990 a 1999, las leyes y regulaciones que se dieron en materia legal para permitir la participación de capital extranjero en la banca múltiple y en los grupos financieros nacionales se fueron modificando en beneficio del capital extranjero, por lo que las entidades bancarias mexicanas más importantes pasaron a ser propiedad de grupos bancarios extranjeros. A continuación se presentan dos cuadros, en el primero se da referencia de los cambios de propiedad de las entidades bancarias más importantes en México durante la década de los noventa, y en el segundo se presenta la conformación de los bancos más importantes en México y que tienen una presencia preponderante en nuestro país en la actualidad (ver cuadros no. 6.7 y 6.8).

Cuadro No. 6.7

México: Privatización y cambios en la propiedad de los bancos		
Nombre de la empresa	Denominación	Situación presentada
Banca Serfín	Serfín	En licitación por el IPAB. Participan como postores: BSCH y HSBC. 19.9% del capital pertenece a HSBC. El gobierno federal participa con el 15.9%* del capital y JP Morgan con 9%
Bancomer	Bancomer	Fue fusionado por BBVA con una adquisición 30% del capital. 20% del capital en manos de Banco de Montreal. El gobierno federal participa con el 20.4%* del capital
Banca Promex, S.A.	Promex	Comprado por Bancomer
Banco BSH, S.A.	Unión	Comprado por Promex
Multibanco Mercantil de México, S.A.	BBVA-Probursa	Comprado por BBVA (70%)
Banco de Oriente, S.A.	Oriente	Comprado por BBVA
Banca Cremi, S.A.	Cremi	Comprado por BBVA
Banco Mercantil del Norte, S.A.	Banorte	Tiene interés en adquirir Bancrecer. Participan fondos de inversión extranjeros
Banpaís, S.A.	Banpaís	Comprado por Banorte
Banco del Centro, S.A.	Bancen	Comprado por Banorte
Banco de Crédito y Servicio, S.A.	Bancrecer	Intervenido por el IPAB para su venta
Banco Internacional, S.A.	Bitel	20% del capital en manos de Central Hispano y Banco de Portugal. El gobierno federal participa con el 21%* del capital
Banco del Atlántico, S.A.	Atlántico	Comprado por Bitel
Banco Mexicano Somez, S.A.	Mexicano	Comprado por Santander (75%)
Multibanco Comermex, S.A.	Inverlat	Comprado por Nova Scotia (posible ampliación de su participación hasta el 66%)
Banca Confía, S.A.	Confía	Activos comprados por Citibank

*De acuerdo a cifras de 1994
 Fuente: Vidal, Gregorio, "Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina", Anthropos, 2001

Cuadro No. 6.8

Conformación de los principales bancos en México 2009	
Bancos Fusinados	Filial resultante
Citibank Confía Banamex	Banamex, filial de Citigroup
Bancomer Promex Unión BBV-Probursa Oriente Cremi	BBVA-Bancomer, filiar de BBVA
Santander Mexicano Serfín	Banco Santander Central Hispano, filial de BSCH
Bital Atlántico	HSBC, filial de HSBC
Banorte Banpaís	Banorte, grupo mexicano
Bancrecer Inverlat	Scotiabank Inverlat, filial de Scotiabank
Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de las páginas de internet de cada banco y otras fuentes de información.	

6.3.2 Sector de las telecomunicaciones

Durante la década de los años noventa a la actualidad, el sector de las telecomunicaciones en México ha experimentado una transformación dramática. Los cambios que fueron puestos en marcha en este sector se volvieron un componente crucial de la estrategia privatizadora seguida durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

Las diversas modificaciones en materia legal comenzaron desde septiembre de 1989 cuando el gobierno anunció la intención de vender Telmex y sus 19 subsidiarias. En agosto de 1990 se publicó la modificación al título de concesión de Telmex (MTC), al amparo de la cual opera actualmente la empresa.

Asimismo, en ese año, se emite un Reglamento de Telecomunicaciones⁵⁷, el cual junto con la MTC, constituyó el principal instrumento regulatorio durante los siguientes cinco años.

Con la MTC se amplían las funciones concesionadas a Telmex permitiendo a la empresa constituirse como una red pública de telecomunicaciones, para transmitir todo tipo de señal de telecomunicación, y no sólo voz como lo especificaba el título expedido en 1976. Cabe señalar, que la concesión de Telmex estará vigente hasta el año 2026 y es prorrogable por 15 años adicionales. Por su parte, el Reglamento abre la competencia en el mercado de equipo telefónico terminal y en los servicios de valor agregado y en coordinación con la MTC, establece la apertura del servicio de telefonía de larga distancia a partir de agosto de 1996 (Escobar, 1999).

Así, Telmex fue vendida en Diciembre de 1990 al grupo de socios inversionistas formado por el conglomerado Grupo Carso (un grupo de operaciones financieras y comerciales, encabezado por Carlos Slim), y dos operadores telefónicos extranjeros, Southwestern Bell y France Cable et Radio (una subsidiaria de France Telecom Inc.) (Mariscal, 2003). El gobierno diseñó una operación de venta que permitiera que la mayoría de las acciones con derecho de voto quedaran en manos de mexicanos. Se generaron dos fideicomisos, el primero diseñado para los inversionistas extranjeros, y en el segundo se le daba estabilidad por cinco años al grupo de inversionistas que resultara ganador, es decir, se promueve la IED, pero a su vez se busca que los poseedores del paquete de control de la empresas, esté integrado por empresarios del país. No obstante, de los años subsiguientes a la actualidad grupo Carso ha modificado su estructura organizacional, con nuevas divisiones encargadas del negocio de los teléfonos, además de otras compras e inversiones de activos que le permiten una mayor integración de dicha actividad, para hacerle frente al proceso de fusiones que se ha llevado a cabo en este sector (Vidal, 2001:138), (ver cuadro no. 6.9).

⁵⁷ El Reglamento de Telecomunicaciones fue publicado el 25 de diciembre de 1990 en el Diario Oficial de la Federación.

Cuadro No. 6.9

Privatización de Teléfonos de México			
<i>(Actualización al mes de mayo de 1993; cifras expresadas en términos devengables)</i>			
Nombre de la empresa	Fecha de adjudicación	Adquiriente	Precio nominal en miles de pesos
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (4.4%) "A"	13-dic.-90	Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana	955,167.50
Teléfonos de México, S.A. de C.V. ^{1/} (20.4%) "AA"	20-dic.-90	Grupo Carso, S.A. de C.V. y un grupo de inversionistas mexicanos, Southwestern Bell International Holdings (USA), France Cables et Radio (France)	5,171,216.00
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (16.45%) "L"	20-may.-91	Telmex/Oferta pública/Público inversionista de todo el mundo	6,818,006.00
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (5.0%) "L"	09-sep.-91	Southwestern Bell International Holdings, USA (ejerció opción de compra)	1,425,359.80
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (0.067%) "L"	17-sep.-91	Inversionistas mexicanos asociados con el Grupo Carso (ejerció opción de compra)	19,194.40
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (0.033%) "L"	08-sep.-91	France Cables et Radio, France (ejerció opción de compra)	9,524.50
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (0.5%) "L"	18-may.-92	Oferta pública	478,984.10
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (4.2%) "L"	18-may.-92	Público inversionista de todo el mundo	3,733,752.10

^{1/} Acuerdo de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento 90-III-E-7.
Fuente: Jacques Rogozinsky, *La privatización de empresas paraestatales*, FCE, México, 1993, en Gregorio Vidal, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en América Latina*, Antrhropos, 2001, pp.139.

Los tres segmentos del mercado de telefonía quedaron con estructuras de mercado distintas. El servicio de larga distancia se mantuvo protegido hasta agosto de 1996, con el fin de dar tiempo a Telmex de alcanzar los objetivos de expansión de red. Hasta 1999, 17 empresas tenían concesiones para operar en el mercado de larga distancia. Un año después de haberse iniciado la competencia, las empresas entrantes habían ganado el 45% del mercado. Sin embargo, este mercado se fue concentrando de tal forma que para septiembre de 1999, la competencia en conjunto representaba sólo el 21% del mercado (Cofetel, 1999, citado por Mariscal 2003).

Aún cuando la nueva concesión permitió la entrada a servicio local, no se otorgaron concesiones durante los primeros ocho años de privatización. Las reglas para servicio local fueron publicadas hasta octubre de 1997, y las licitaciones se iniciaron en 1998. En 1999 siete empresas obtuvieron concesiones para operar en el mercado local: Axtel, Maxcom, Pegaso, Megacable, Resetel, Unitel y Avantel. En el segmento de telefonía celular se mantuvo una competencia limitada. Se otorgaron concesiones duopólicas para celulares en nueve mercados regionales en el ámbito nacional (Mariscal, 2003).

No obstante, la consolidación del proceso de transformación del sector de las telecomunicaciones la constituye la publicación y la entrada en vigor de la nueva Ley Federal de Telecomunicaciones (LFC) del 7 de junio de 1995. Esta Ley proporciona un nuevo marco legal, que regula tanto el uso y aprovechamiento del espectro radioeléctrico, como las redes de telecomunicaciones y la comunicación vía satélite.

Ésta también se refiere a la obtención de concesiones para la explotación de bandas de frecuencia, redes públicas de telecomunicaciones, la ocupación de órbitas y posiciones orbitales geoestacionarias, así como a la explotación de los derechos de emisión y recepción de señales en las bandas asociadas a sistemas satelitales extranjeros. Establece los requisitos para obtener una concesión y precisa los términos y los periodos de vigencia de los títulos. Así, por ejemplo, las concesiones sobre bandas de frecuencias se otorgan por un plazo máximo de 20 años y las de redes públicas de telecomunicación hasta por 30 años; en ambos casos las concesiones pueden ser prorrogadas (Art. 27). Cabe señalar, que la participación de la inversión extranjera no puede ser mayor a 49%, salvo en las concesiones en materia de telefonía celular. En este caso, la inversión extranjera puede ser mayor, siempre que se cuente con una resolución favorable por parte de la Comisión Nacional de Inversiones (Art. 12).

Se establece también el marco general para que surjan empresas comercializadoras en el sector, es decir, aquellas compañías que podrán proveer servicios a los usuarios sin contar con infraestructura propia. Las empresas comercializadoras requieren para su operación sólo de un permiso. Por otra parte, se abren los mercados de servicios de valor agregado, los cuales requieren únicamente de registro previo ante las autoridades.

Asimismo prevé, la asignación de concesiones para el uso comercial del espectro radioeléctrico y la comunicación vía satélite, mediante licitaciones públicas y la aplicación de procesos de subastas, en sustitución del anterior mecanismo de asignación directa. Asimismo, se liberan los precios de los concesionarios y permisionarios.

Otro elemento esencial para incentivar las nuevas inversiones, es la reducción de las barreras técnicas a la entrada, razón por la cual se establecen planes técnicos que permiten el desarrollo de nuevos concesionarios, la adopción de diseños de arquitectura abierta de red que permitan la interconexión e interoperabilidad de las redes de los concesionarios, de acuerdo con los planes antes citados.

Finalmente, es importante mencionar que de conformidad con el artículo undécimo transitorio de la Ley, a más tardar el 10 de agosto de 1996 debía crearse un órgano con autonomía técnica y operativa, con el objeto de hacerse cargo de la organización, regulación y promoción del desarrollo de las telecomunicaciones en el país. De acuerdo con este mandato, el 9 de agosto de 1996, por decreto presidencial, se creó la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel). Organismo que funciona como un órgano colegiado con un pleno integrado por cuatro Comisionados, incluyendo su presidente.

Se han publicado además diversos ordenamientos que tienen por objeto precisar y hacer aplicables los preceptos y lineamientos que la Ley establece de manera general. Así, se cuenta actualmente con un Reglamento de Telefonía Pública que abre este servicio a la competencia, al permitir a empresas comercializadoras proveer este servicio. Además, se establecen Reglas para los servicios local, de larga distancia nacional y de larga distancia internacional, las cuales definen los diferentes servicios y precisan aspectos como la interconexión entre las redes, las diferentes modalidades de selección de los operadores, los requerimientos de información y calidad para la interoperabilidad de las redes, entre otros (ver cuadro no. 6.10).

Cuadro No. 6.10

PRINCIPALES DISPOSICIONES DE LOS ORDENAMIENTOS DE TELEFONÍA EN MEXICO
I.Reglas del Servicio Local, (Publicadas en el Diario Oficial el 23 de octubre de 1997).
Define servicio local; el cual cubre tanto el servicio móvil como el fijo y se define con base en el sistema de numeración.
1. Sólo los concesionarios del servicio local podrán contar con números locales.
2. Obligación de interconexión recíproca y celebración de convenios de interconexión entre operadores locales y entre éstos y los concesionarios de larga distancia, pudiendo optar por acuerdos bill and keep entre operadores.
3. Obligación de proveer las funciones necesarias para llevar a cabo la interconexión de manera no discriminatoria en términos de calidad. Además no discriminación en servicios de medición, tasación, facturación, cobranza y de directorios.
4. Reciprocidad en las tarifas de interconexión y desagregación de las mismas. Además de la definición de 195 puntos de interconexión.
5. Registro de tarifas (no autorización).
6. Posibilidad de aplicar un cobro al usuario que origine una llamada destinada a una red móvil (sistema de cobro "el que llama paga").
7. Obligación de la función de tránsito y las tarifas que aplique un concesionario a sus usuarios por la originación de tráfico local, deben ser las mismas sin importar en que red local se terminen.
8. Procedimiento para establecer obligaciones específicas relacionadas con tarifas, calidad de servicio e información al concesionario de servicio local con poder sustancial de mercado a ser definido por la Comisión Federal de Competencia.
9. Portabilidad de números locales en fecha a determinarse por la industria.
10. Consolidación de grupos de centrales de servicio local de casi 1500 en la actualidad a 485 en cinco años.
II. Reglas del Servicio de Larga Distancia, (Publicadas en el Diario Oficial el 21 de junio de 1996).
1. Interconexión de las redes locales y de larga distancia a partir del 1º de enero de 1997.
2. Los usuarios podrán seleccionar al operador de larga distancia mediante el servicio de selección por marcación o por prescripción.
3. Procedimiento para aplicación de la modalidad de acceso "selección por prescripción", incluyendo altas y bajas de usuarios y datos correspondientes.
4. Creación de un Comité de Operadores de larga distancia.
5. No discriminación en publicidad, en facturas y en información que proporcionen los operadores locales a sus usuarios.
6. Cuando un operador local suspenda el servicio a un usuario moroso en el pago del servicio de larga distancia, deberá ofrecer esta medida en condiciones no discriminatorias a otros operadores.
7. Modificación del sistema tradicional de marcación.
8. Notificación de modificaciones a las redes públicas de telecomunicaciones que afecten el servicio de larga distancia.
9. Se establece la lista de sesenta ciudades que se abrirán al proceso de prescripción a partir del 1º de enero de 1997, y fechas límites para la determinación de ciudades que se abrirán a prescripción en los siguientes años.
III. Reglas de Larga Distancia Internacional, (Publicadas en el Diario Oficial el 11 de diciembre de 1996)
1. Apertura de este servicio a la competencia a partir del 1º de enero de 1997.
2. Se define el servicio de larga distancia internacional como aquél por el que se cursa todo el tráfico conmutado internacional a través de centrales definidas como puertos internacionales.
3. Se establece el sistema de tarifas de liquidación uniforme y el retorno proporcional del tráfico.
4. Únicamente los concesionarios de larga distancia autorizados a operar puertos podrán instalar equipos de telecomunicación y medios de transmisión que crucen las fronteras.
5. Para establecer una red privada transfronteriza se requerirá arrendar capacidad de un concesionario y el tráfico que se curse deberá ser originado y terminado en la misma red privada (prohibición de bypass internacional).
6. Se someterán a autorización y registro los convenios de interconexión internacionales que se celebren con operadores de otros países. Estos convenios deberán apegarse al sistema de tarifas de liquidación uniformes y al retorno proporcional.
7. El concesionario de servicio de larga distancia que tenga el mayor porcentaje del mercado de larga distancia de salida con un país podrá negociar las tarifas de liquidación con ese país.
8. Contratación de un auditor para vigilar la aplicación del esquema de retorno proporcional.
IV. Reglas de Telefonía Pública, (Publicadas en el Diario Oficial el 16 de diciembre de 1996).
1. Regulan el establecimiento y operación de empresas comercializadoras de telefonía pública.
2. Obligación de prestar el servicio mediante aparatos telefónicos de uso público conectados a redes públicas de telecomunicación.
3. Libertad de prescribir las líneas telefónicas de sus aparatos telefónicos de uso público con el operador de larga distancia de su preferencia.
4. Libre determinación de los sistemas de cobro y las tarifas, previo registro de las mismas.
5. Obligación de prestar servicios con calidad, eficiencia, y en condiciones no discriminatorias.
6. Prestación gratuita a servicios de emergencia.
7. Obligación de dar acceso a números no geográficos de los operadores de larga distancia.
Fuente: Escobar de Médecigo, Rebeca, "El cambio estructural de las telecomunicaciones y la inversión: el caso de México", en Serie Reformas Económicas, CEPAL, febrero de 1999.

Dentro de los puntos a destacar del cuadro anterior, en primer lugar se pueden mencionar las reglas de telefonía pública dadas a conocer por el Diario Oficial del 16 de septiembre de 1996 que regulan el establecimiento y operación de empresas comercializadoras de telefonía pública, además de que liberaliza los sistemas de cobro y tarifas, deja a libre suscripción las líneas telefónicas de sus aparatos telefónicos de uso público con el operador de larga distancia que prefieran.

Las reglas de larga distancia internacional, publicadas por el Diario Oficial del 11 de diciembre de 1996, abren a la competencia la larga distancia internacional, además de que permite la negociación de tarifas de liquidación al concesionario de larga distancia que tenga mayor porcentaje de mercado de larga distancia de salida con un país.

Las reglas de larga distancia publicadas en el Diario Oficial del 21 de junio de 1996 permiten la interconexión de las redes locales y de larga distancia y da libertad a los usuarios para seleccionar al operador de esta mediante marcación o presuscripción, se modifica el sistema de tradicional de marcación.

Finalmente las reglas de servicio local del Diario Oficial del 23 de octubre de 1997, el cual define el servicio local como servicio móvil y servicio fijo, permite la celebración de contratos de interconexión entre operadores locales y entre éstos y los concesionarios de larga distancia, se liberaliza el registro de tarifa, establecimiento del sistema de cobro “el que llama paga” de red móvil, además de que se establece un procedimiento de obligaciones específicas, calidad de servicio e información al concesionario de servicio local con poder sustancial de mercado determinado por la Comisión Federal de Competencia (CFC).

No obstante, la LFC ha sufrido algunas modificaciones recientes, una en el año de 2006 y la otra en el año de 2009.

En la primera modificación aprobada en marzo de 2006 y publicada el 11 de abril de 2006 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), se dieron una serie de inconformidades, debido a que no sólo se modificó la LFC, sino que también se dieron transformaciones en la Ley Federal de Radio y Televisión (LFRyT), a las cuales se les dio el nombre de “Ley Televisa”. La controvertida ley fue aprobada

casi por unanimidad sin lectura previa en marzo de 2006, por el pleno de la Cámara de Diputados y en un lapso de 7 minutos. Y después fue confirmada por el Senado, "sin cambiarle una coma", durante el último año de la presidencia de Vicente Fox y poco antes de las elecciones generales de 2006 (El Universal, 2007). En la cámara de diputados, la ley contó con el apoyo de los tres partidos principales: Partido Acción Nacional (PAN), Partido Revolucionario Institucional (PRI) y Partido Revolucionario Democrático (PRD).

El debate se dio, ya que en opinión de sus detractores, la ley consagraba la desregulación del espectro digital en favor del duopolio mediático mexicano formado por Grupo Televisa y TV Azteca. En el Senado, y después de una marea de críticas de periodistas no afiliados a Televisa o TV Azteca, algunos senadores tanto del PAN y algunos otros del PRI y PRD se opusieron a la ley, promoviendo ante la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) una acción de inconstitucionalidad, argumentado que la llamada "Ley Televisa" inhibía la competencia y fomentaba el poder del duopolio televisivo mencionado anteriormente, ya que de acuerdo con esta ley se concedía a las televisoras privadas el uso, libre de todo cargo, de un bien público perteneciente al estado mexicano, como es el espectro digital de frecuencias. Así, 47 Senadores de la LIX Legislatura, encabezados por Javier Corral Jurado, Dulce María Sauri Riancho, Manuel Bartlett Díaz, Raymundo Cárdenas entre otros, interpusieron en 4 de mayo de 2006 una controversia constitucional ante SCJN contra estas leyes, con el fin de que fueran declaradas anticonstitucionales, total o parcialmente aduciendo que eran violatorias de los artículos 1, 25, 27 y 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, proyecto que quedó en manos de Sergio Salvador Aguirre Anguiano, ministro de la SCJN.

Tras varios meses, comenzó la discusión de la Ley, primero con comparecencias de los interesados ya ex senadores, de la Cámara de la Industria de la Radio y la Televisión y técnicos de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y el Instituto Politécnico Nacional (IPN), para fundamentar partes de los dictámenes y obtener información técnica de las discusiones.

Dentro de las reacciones más importantes se pueden mencionar, en primer lugar, la de Anguiano, ministro de la SCJN que en mayo de 2007, afirmó que el artículo 28 de la Ley Federal de Radio y Televisión, que establecía el otorgamiento de concesiones, violentaba los artículos 1, 25, 27 y 28 de la Constitución Mexicana, además de que propiciaba la concentración de los servicios de radiofusión y telecomunicaciones en manos de los actuales concesionarios, Televisa y TV Azteca, principalmente (Reforma, mayo de 2007).

Por otro lado, también dentro de las voces opositoras a la ley, se mencionaba que ésta aumentaba el control de las televisoras sobre el mercado y que la ley no preveía otorgar frecuencias gratuitas para radio o televisión comunitaria o educativa, existiendo discrepancias en cuanto al mecanismo de asignación de frecuencias: unos consideraban que el mecanismo de subasta era injusto por principio, como el magistrado Anguiano, quien declaró: "En una subasta sería el aspirante con mayores recursos financieros el que resulte vencedor, lo que se traduce en violación al principio de igualdad consagrado en el artículo primero constitucional" (La Jornada, mayo de 2007).

Otros críticos de la ley señalaban que se estaba regalando el espectro propiedad pública de la nación a las televisoras para la conversión a televisión digital y, que por lo tanto, era justo que dichos activos se subastaran con Televisa y TV Azteca participando sin ningún privilegio preexistente. También se sugería que las televisoras podían participar siempre y cuando no superaran un cierto porcentaje de control de canales o estaciones de radio al estilo de la regulación tradicional de la competencia en Estados Unidos.

Personajes como Santiago Creel que había sido secretario de Gobernación bajo el gobierno de Vicente Fox, que había aprobado la polémica ley, declaró posteriormente que la ley Televisa se había aprobado en un clima de presión, ya que no se había negociado, sino que se había impuesto como acción previa a las elecciones presidenciales de 2006, cuando "...los partidos estaban involucrados en una intensa campaña que requería los espacios televisivos", y ello dio como resultado una legislación "...con muchos defectos" (La Jornada, mayo de 2007).

Incluso el Instituto Mexicano de la Radio (IMER) no estuvo de acuerdo con esta ley, ya que ellos decían que si se aprobaba todas las estaciones de radio del IMER y los canales Once tv, Canal 22, Espacio Edusat y TV UNAM saldrían del aire. Todas las estaciones del IMER empezaron a transmitir una sola canción todo el día. Lo cual era una alegoría a la falta de pluralidad de los monopolios que siempre "tocan la misma canción", una voz en off que recordaba que los monopolios no favorecen la diversidad y pluralidad de los medios masivos de comunicación. Esta protesta en contra de la nueva ley de comunicación resultó una acción exitosa debido al impacto público.

Finalmente la SCJN declaró inconstitucional 6 artículos, 16 párrafos y partes de los textos de la ley⁵⁸, además de que se acreditaron omisiones

⁵⁸ (...) QUINTO.- El Tribunal en Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en sesión celebrada el día siete de junio de dos mil siete, resolvió la acción de inconstitucionalidad precisada anteriormente, declarándola parcialmente procedente y parcialmente fundada, habiéndose aprobado los siguientes puntos resolutivos:

PRIMERO.- Es parcialmente procedente y parcialmente fundada la presente acción de inconstitucionalidad.

SEGUNDO.- Se desestima la acción de inconstitucionalidad respecto de los artículos Segundo Transitorio, primer párrafo, de la Ley Federal de Telecomunicaciones, que prevé la designación escalonada de los integrantes de la Comisión Federal de Telecomunicaciones, y 17-E, 17-F, 17-G, 20 y 21 de la Ley Federal de Radio y Televisión, en cuanto establecen un trato diferenciado a concesionarios y permisionarios en el régimen para el otorgamiento de concesiones y permisos en materia de radiodifusión, en virtud de que las respectivas propuestas de declarar su invalidez no fueron aprobadas por la mayoría de cuando menos ocho votos a que se refieren los artículos 105, fracción II, último párrafo, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y 72 de la Ley Reglamentaria de las Fracciones I y II de dicho precepto constitucional.

TERCERO.- Se reconoce la validez de los artículos 9-A, fracciones XI, XII y XIV; y Transitorios Cuarto y Quinto de la Ley Federal de Telecomunicaciones; 79-A y Transitorio Segundo de la Ley Federal de Radio y Televisión, de conformidad con lo expuesto en los considerandos séptimo, octavo, noveno y décimo segundo.

CUARTO.- Se reconoce la validez de los artículos 9-A, primer párrafo, de la Ley Federal de Telecomunicaciones; y 21-A de la Ley Federal de Radio y Televisión, de conformidad con lo expuesto en los considerandos noveno y décimo.

QUINTO.- Se reconoce la validez del artículo 9-A, fracción XVI, de la Ley Federal de Telecomunicaciones, de conformidad con lo expuesto en el considerando noveno; asimismo se reconoce la validez del artículo 16 de la Ley Federal de Radio y Televisión, en cuanto otorga a los concesionarios derechos a refrendo y preferencia sobre terceros, de conformidad con lo expuesto en el considerando décimo quinto.

SEXTO.- Se reconoce la validez de los artículos 9-D de la Ley Federal de Telecomunicaciones, y 20, fracción II, segunda parte, de la Ley Federal de Radio y Televisión, de conformidad con lo expuesto en los considerandos décimo tercero y décimo, respectivamente.

SEPTIMO.- Se declara la invalidez de los artículos Transitorio Segundo, tercer párrafo, de la Ley Federal de Telecomunicaciones; y 17-G, porción normativa que dice: "... a través de subasta pública.", 28 y 28-A de la Ley Federal de Radio y Televisión, de conformidad con lo expuesto en los considerandos octavo y décimo quinto.

legislativas. Entre lo eliminado de la Ley se tiene el proceso de Subasta de las concesiones, el refrendo automático de las mismas, la objeción del Senado de los miembros de la Cofetel, el periodo de 20 años de la concesión, además de los artículos que permitían la obtención de servicios extras digitales por el mismo espectro, además que se hizo hincapié que la Ley omitía mandatos de igualdad en los medios reglamentado en el artículo 2 de la Constitución.⁵⁹

Por otro lado, en la segunda modificación dada a conocer el 9 de febrero de 2009, se le amplían las atribuciones a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) para la supervisión a través de la Cofetel, la elaboración y actualización por parte de los concesionarios del Registro Nacional de Usuarios de Telefonía Móvil. Así también los concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones deberán llevar un registro y control separado de sus usuarios, tanto en la modalidad de líneas contratadas en plan tarifario, como en líneas de prepago.

Además, recientemente se han presentado algunos otros acontecimientos con la reciente desaparición de Luz y Fuerza del Centro. En los primeros dos meses de 2010 el sector de las telecomunicaciones en México comenzó un proceso de transformación que empieza a definir a los que podrían ser los principales jugadores del mercado, producto de alianzas, modificaciones regulatorias y necesidades de competencia. Especialistas ya auguran nuevas alianzas y hasta han empezado a hablar de la necesidad de que el gobierno federal otorgue a Telmex el cambio de título de concesión para que pueda entrar al mercado del triple play (La Jornada, 1 de marzo de 2010:29).

OCTAVO.- Se declara la invalidez de los artículos 9-C, último párrafo, de la Ley Federal de Telecomunicaciones; y de la Ley Federal de Radio y Televisión: 16, en cuanto al término “de 20 años” de las concesiones y porción normativa que establece: “El refrendo de las concesiones, salvo el caso de renuncia, no estará sujeto al procedimiento del artículo 17 de esta ley.”; 17-E, fracción V, porción normativa que dice “...solicitud de...presentada a...”; 20, fracción I, porción normativa que dice “...cuando menos...”; fracción II, primera parte, y fracción III, porción normativa que dice “...a su juicio...”, conforme a lo expuesto en los considerandos octavo, décimo quinto y décimo, respectivamente.

NOVENO.- Es improcedente la acción de inconstitucionalidad respecto de la omisión legislativa denunciada, de conformidad con lo expuesto en el considerando décimo séptimo.” (Aclaración de Sentencia en la Acción de Inconstitucionalidad 26/2006, 19 de octubre de 2007).

⁵⁹ Acción de Inconstitucional 26/2006, Suprema Corte de Justicia de la Nación.

Por otro lado, también la decisión tomada por la SCT de no prorrogar las concesiones de los canales 46 y 52 a Cablevisión y Multivisión (MVS), respectivamente, así como no conceder el refrendo de nueve concesiones de audio restringido, también a MVS, y la declaración de ilegalidad sobre el sistema Hi-tv, de Televisión Azteca, se enmarca, evidentemente, en la disputa que mantienen la SCT y la Cofetel por asumir el poder de decisión sobre el rumbo de las telecomunicaciones en México (Milenio, 4 de marzo de 2010).

Por tanto, el cambio en el mapa de las telecomunicaciones en México está enmarcado por dos de los anuncios más esperados por la industria: la licitación de espectro en las frecuencias de 1.7 y 1.9 gigahercios (Ghz) dedicadas a telecomunicaciones móviles, banda ancha y servicios de tercera generación (3G); así como de la licitación de un par de hilos de la red de fibra óptica de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) (La Jornada, 1 de marzo de 2010:29).

Así, la industria ha conocido el anuncio de alianza entre Televisa y Nextel; así como la de de Echostar, socia de MVS en Dish México, con Satmex, y aunque sólo fue una estrategia financiera y administrativa la concentración de Telmex y Telmex Internacional por parte de América Móvil, generó expectación entre los participantes en el sector (La Jornada, 1 de marzo de 2010:29).

Así también, Televisa, Megacable y Telefónica han decidido aliarse en la disputa de la red de fibra "oscura" impulsada desde la CFE. Con lo cual la pelea por el triple play se tornará fuerte (El Universal, 6 de mayo de 2010). Esa red, que es usada principalmente para monitorear el estado del sistema eléctrico de México, tiene capacidad no utilizada, ociosa, muy útil para que los jugadores del segmento amplíen su oferta de servicios y la competencia en telecomunicaciones. La licitación, que concede la explotación durante dos décadas, comprende dos hilos de "fibra oscura" de la red, con una extensión de 19.469 kilómetros, para crear una nueva red mayorista de telecomunicaciones.

Además, la SCT dio a conocer que renovó tres concesiones a Grupo Iusacell; tres a grupo Telcel; tres más a Grupo Telefónica e igual número para Grupo Nextel, todas en la banda de 800 megahercios (Mgz), información indispensable para que la Comisión Federal de Competencia (CFC) determine la

cantidad de espectro a la que podrá aspirar cada empresa en la licitación de frecuencias de 1.7 y 1.9. Al conceder estas prórrogas el gobierno mexicano recibirá 43 millones 839 mil 903 pesos por el total de contraprestaciones que las empresas deberán pagar para seguir operando (La Jornada, 1 de marzo de 2010:29).

Algunos hechos importantes ha destacar en esta licitación que se llevará a cabo son los siguientes (El Universal, 6 de mayo de 2010):

1. Televisa, Telefónica y Megacable han anunciado la intención de invertir inicialmente 200 millones de dólares en la red de fibra óptica de la CFE, aunque Enrique Yamuni, presidente de Megacable, ha señalado que el costo por kilómetro de fibra estipulado por el Gobierno Federal es cuatro veces más caro de lo esperado por los operadores.
2. La participación de la alianza tripartita en la licitación de fibra, y la entrada de Iusatel, de Ricardo Salinas Pliego, está condicionada a que la SCT acepte documentos, situación financiera y capacidad técnica, además de que la CFC autorice que concursen.
3. El proceso se dividirá en dos fases. En la primera, los licitantes presentarán sus posturas por una o más rutas y en la segunda se recibirán propuestas por paquetes, que deberán superar en 3% la suma de la primera fase.
4. La licitación incluye 21 mil 208 kilómetros de red, divididos en rutas: Pacífico, Centro y Golfo. El valor mínimo del proceso es de 858 millones de pesos.
5. Según la COFETEL, en la licitación de frecuencias para celular sólo quedarán en la recta final las siguientes empresas: Radio Dipsa, filial de Telcel, propiedad de Carlos Slim; Telefónica Movistar; Grupo Salinas, dueña de Unefon, Iusacell y Televisión Azteca; Megacable, asociada a Televisa en Yoo; Axtel-Avantel; y Nextel-Televisa.

Por tanto, el mapa del mercado de las telecomunicaciones en México aún está por definirse, pero es fundamental señalar que, en materia de este proyecto de investigación que se está desarrollando, en esta disputa del mercado mexicano, empresas españolas como Telefónica se encuentra fuertemente

pujando mediante alianzas estratégicas con grupos mexicanos como Televisa y Megacable para poder fortalecerse en el sector de las telecomunicaciones en México.

6.3.3 Sector energético

México había estado cerrado a la inversión privada en el sector energético desde los años 40, no obstante, se han aprobado durante los últimos años, cambios legislativos que han permitido la participación privada en ciertas condiciones en áreas como la producción de electricidad y la exploración y distribución de gas. Los gobiernos de Zedillo (1994-2000), Fox (2000-2006) y Calderón (2006-2012) han sido los principales impulsores de estas reformas.

En 1995, se reformó la Ley Reglamentaria del Art. 27 Constitucional en el Ramo del Petróleo, la cual permite la participación del sector privado en las actividades de transporte, almacenamiento, distribución y comercialización en la industria del gas natural de México.

En enero de 1999, el Ejecutivo de Ernesto Zedillo presentó ante el Congreso mexicano la iniciativa de reforma del sector eléctrico, aunque la propuesta fue rechazada, tras meses de discusiones y polémica. En la reforma presentada por la administración foxista, por su parte, la apertura del sector energético, en general, y el eléctrico en particular estaba prevista inicialmente a través de una reforma a los artículos 27 y 28 de la Constitución de México.

Durante el 2002 se intensificaron los contactos con la oposición para que la reforma llegara al congreso consensuada, pero esto no fue posible. Finalmente la reforma no fue discutida durante el 2002 y las elecciones intermedias (renovación de la cámara de diputados) celebradas en julio de 2003 hicieron que la propuesta de reforma fuera puesta en un segundo plano.

En vista de que la reforma “no avanzaba”, la administración de Fox tomó la iniciativa de flexibilizar algunas disposiciones legales como el Reglamento de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, la utilización de modalidades de producción de energía a través de empresas privadas que el marco regulatorio vigente permitía o los Contratos de Servicios Múltiples de PEMEX.

Entre los cambios propuestos por Vicente Fox al Reglamento de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica en mayo de 2001 destacan los que permitían cierta flexibilidad, en particular, a las empresas que tenían permisos de cogeneración y que estaban en posibilidad de producir excedentes. No obstante, estas modificaciones fueron declaradas inconstitucionales en abril de 2002 en medio de cierta polémica que, sin embargo, no ha tenido mayores consecuencias después.

En el actual gobierno de Felipe Calderón se continúa con los intentos por privatizar este sector, incluso el 8 de abril de 2008 el Ejecutivo presentó en el Senado para su discusión una iniciativa de reforma. Esta reforma circunscribe a los hidrocarburos y en particular al ámbito de actuación de PEMEX.

En la iniciativa no se proponía ningún cambio al Artículo 27 de la Constitución, que reserva la propiedad de los hidrocarburos al Estado, aunque sí se proponían cambios en la Ley Reglamentaria de ese Artículo y otras disposiciones relacionadas. Según lo establecido en la iniciativa, PEMEX mantendría en todo momento el control sobre las actividades de exploración y desarrollo de los recursos petroleros, pero proponía que la “paraestatal” y sus organismos subsidiarios podrían contratar con terceros los servicios de refinación de petróleo.

La reforma hacía referencia, también, a que la iniciativa privada podría realizar actividades de transporte, almacenaje y distribución de gas, productos refinados y petroquímicos básicos, previo permiso de PEMEX. Se proponía, además, la creación de títulos de crédito (bonos) de Petróleos Mexicanos (PEMEX), que podrán ser adquiridos por los ciudadanos.

Aunque la presentación de la iniciativa fue recibida con satisfacción por el sector privado, no tuvo la misma aceptación para la mayoría de la población, así como para los partidos de oposición, por lo que también desató la crítica. Debido a esto se abrió un debate nacional sobre la reforma en el que participarán académicos intelectuales, técnicos y directivos de PEMEX y sociedad civil.

Finalizada esa consulta, el Senado inició un proceso de análisis y debate de las mismas que concluyó en la presentación y aprobación, el 23 de octubre de

2008, después de un complejo y largo proceso legislativo de más de seis meses los siete dictámenes de modificación a las leyes vigentes que conforman la reforma energética .

La reforma energética aprobada la componen modificaciones a las siguientes siete leyes:

1. Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional, en el artículo sexto de ésta se establece que PEMEX y sus organismos subsidiarios podrán celebrar con personas físicas o morales los contratos de obras y de prestación de servicios que la mejor realización de sus actividades requiere (Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional).

2. Ley de Petróleos Mexicanos, la cual tiene como objeto regular la organización, el funcionamiento, el control y la rendición de cuentas de Pemex, así como fijar las bases generales aplicables a sus organismos subsidiarios y en donde establece que esta empresa pública y sus subsidiarios podrán celebrar con personas físicas o morales toda clase de actos, convenios, contratos y suscribir títulos de crédito, manteniendo en exclusiva la propiedad y el control del Estado Mexicano sobre los hidrocarburos, con sujeción a las disposiciones legales aplicables. El registro de dichos contratos debe realizarse ante la Comisión Nacional de Hidrocarburos. Además, dentro de las modificaciones realizadas a esta ley se establece que las licitaciones realizadas podrán ser en tres modalidades: licitación pública, por invitación restringida y por adjudicación directa, y es en esta última en donde se le da un mayor peso a las empresas con superior innovación tecnológica, así como a aquéllas que ofrezcan servicios de consultoría y de asesoría, investigación y capacitación, para que sean contratadas por Pemex, lo cual significa pago de compensaciones a dichas empresas (también establecido en la ley), además de las utilidades que se generan por el ofrecimiento del servicio (Ley de Petróleos Mexicanos).

3. Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en donde se reforma y adiciona el artículo 33, ampliando las facultades de la Secretaría de Energía, en política energética en general, en exploración, explotación y transformación de hidrocarburos y generación de energía eléctrica y nuclear en particular. Además

de promover la participación de particulares en las actividades del sector (Ley Orgánica de la Administración Pública Federal).

4. Ley de la Comisión Reguladora de Energía, en la cual se establece que la Comisión Reguladora de Energía, será un órgano desconcentrado de la Secretaría de Energía, así también gozará de autonomía técnica, operativa, de gestión y de decisión en los términos de esta Ley. Además, modifica las atribuciones de la Comisión y amplía las actividades a regular, por lo que ahora tendrá a su cargo, las actividades relacionadas las ventas de primera mano (enajenación de PEMEX y subsidiarios a terceros) del gas, del combustóleo y de los petroquímicos básicos; también el transporte y distribución de gas, de los productos que se obtengan de la refinación del petróleo y de los petroquímicos básicos, que se realice por medio de ductos, así como los sistemas de almacenamiento que se encuentran directamente vinculados a los sistemas de transporte o distribución por ducto, o que forman parte integral de las terminales de importación o distribución, de dichos productos; el transporte y distribución de bioenergéticos que se realice por ductos, así como el almacenamiento de los mismos que se encuentren directamente vinculado a los sistemas de transporte o distribución por ducto, así como las terminales de importación o distribución de dichos productos (Ley de la Comisión Reguladora de Energía).

5. Ley de la Comisión Nacional de Hidrocarburos, esta es una nueva ley en donde se establece la constitución de la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH), como órgano desconcentrado de la Secretaría de Energía, la cual tendrá como objeto fundamental regular y supervisar la exploración y extracción de carburos de hidrógeno, que se encuentren en mantos o yacimientos, cualquiera que fuera su estado físico, incluyendo los estados intermedios, y que compongan el aceite mineral crudo, lo acompañen o se deriven de él, así como las actividades de proceso, transporte y almacenamiento que se relacionen directamente con los proyectos de exploración y extracción de hidrocarburos (Ley de la Comisión Nacional de Hidrocarburos).

6. Ley para el Aprovechamiento Sustentable de la Energía, nueva ley que tiene como objetivo propiciar un aprovechamiento sustentable de la energía

mediante el uso óptimo de la misma en todos sus procesos y actividades, desde su explotación hasta su consumo, cuyo fin es incitar a las instituciones del sector público, a las organizaciones de la sociedad civil y del sector privado, a las instituciones académicas y a la población en general a participar en los programas para el aprovechamiento sustentable de la energía. Además se crean dos comisiones: Comisión Nacional para el Uso Eficiente de la Energía, cuyo principal objetivo será promover la eficiencia energética, así como el Consejo Consultivo para el Aprovechamiento Sustentable de la Energía que tendrá como principal objetivo evaluar el cumplimiento de los objetivos y metas establecidos en el Programa Nacional para el Aprovechamiento Sustentable de la Energía (Ley para el Aprovechamiento Sustentable de la Energía).

7. Ley de Aprovechamiento de las Energías Renovables y el Financiamiento de la transición energética, nueva ley la cual tiene por objeto regular el aprovechamiento de fuentes de energía renovables y las tecnologías limpias para generar electricidad con fines distintos a la prestación del servicio público de energía eléctrica, así como establecer la estrategia nacional y los instrumentos para el financiamiento de la transición energética. Por tanto, esta ley plantea la reducción de la dependencia de hidrocarburos como fuente primaria de energía y aprovechar la energía renovable como son: viento, radiación solar, movimiento del agua en los cauces, energía oceánica, bioenergéticos y el calor de los yacimientos geotérmicos, promoviendo la participación de generadores y suministradores particulares. Además de que para el financiamiento de estos proyectos se prevé la participación de recursos fiscales, donaciones públicas, privadas y sociales e incluso internacionales, así como por concepto de venta de certificados de energía renovables (Ley de Aprovechamiento de las Energías Renovables y el Financiamiento a la transición energética).

Así, estas siete leyes conforman la llamada Reforma Energética, la cual en primer lugar modifica la participación de empresas extranjeras en contratos de obras y de prestación de servicios que la mejor realización de las actividades (producción, distribución y comercialización) de Pemex y sus subsidiarias, además estas participaciones de capital privado será mediante licitaciones públicas, las

cuales estarán compuestas por tres tipos, no obstante la tercera, que es la adjudicación directa, tiene un mayor peso para las empresas con mayor innovación tecnológica, significando pago de compensaciones a dichas compañías además de las utilidades que obtengan; en segundo lugar abre las puertas para la participación de particulares en exploración, explotación y transformación de hidrocarburos y generación de energía eléctrica y nuclear, en tercer lugar se crean dos nuevas comisiones: la CNH, así como Comisión Nacional para el Uso Eficiente de la Energía; y en cuarto lugar, promueve la participación de generadores y suministradores particulares en las energías renovables. Con lo cual se observa cómo se la va a dar un gran peso a las empresas de capital privado en actividades sumamente importantes para la economía mexicana, y en donde las empresas españolas están jugando a entrar en este tipo de proyectos que les resulta sumamente rentables.

6.4 Conclusiones

En conclusión, se puede decir que las empresas y bancos españolas a partir de los años noventa han buscado expandir sus negocios hacia países como México, en donde las reformas financieras y las modificaciones en materia legal han dado la pauta para la IED española, permitiendo la libre entrada de capital hacia nuestro país en sectores denominados “servicios de utilidad pública” en los cuales no se permitía y que además se encontraban fuertemente intervenidos por el Estado.

Sectores como las telecomunicaciones y la energía comienzan a tener grandes participantes españoles. Telefónica es la segunda empresa en telefonía móvil, después de Telcel en México, además de que se encuentra presente mediante otras empresas ofreciendo diversos servicios a corporativos, aunado a esto, se encuentra tejiendo alianzas estratégicas con Televisa y Megacable para fortalecerse en denominado Triple play. Por otro lado, en el sector energético, Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Iberdrola y Endesa están participando mediante proyectos importantes de CFE y PEMEX a través de licitaciones públicas en la producción de hidrocarburos, así como en química y suministro de gas natural licuado. Así también, en el mercado interno, en el suministro y

comercialización de gas natural a diversos estados de la república mexicana y generación, transporte y comercialización de electricidad.

Pudiendo concluir además que las inversiones españolas no resuelven los terribles problemas sociales que existen como son la exclusión social, el acceso a los servicios básicos y el desempleo.

CAPÍTULO 7

Presencia e Importancia de los bancos y empresas españolas en México.

7.1 Introducción

Los flujos de IED directa española hacia México ha significado la presencia de los principales bancos y empresas españolas en nuestro país. Así, la importancia que están adquiriendo es vital. Ya que tanto los bancos Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Banco Santander Central Hispanoamericano (BSCH), y a su vez las empresas Telefónica, Iberdrola, Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa y Endesa están ocupando lugares muy importantes en los mercados de servicios financieros, telecomunicaciones y energético. Además de estar obteniendo grandes utilidades por los servicios que ofrecen.

En este séptimo y último capítulo se pretende explicar cómo se llevo a cabo el ingreso de estos conglomerados financieros en México, así como la importancia económica que han adquirido.

7.2 Antecedentes de empresas y empresarios españoles en México

La presencia de empresas y empresarios españoles tiene no es historia nueva en México. No obstante, esta permanencia sólo se veía desde el interior del país, es decir emigrantes españoles (en su mayoría asalariados) que vinieron a México en búsqueda de mejores condiciones económicas, y que emprendieron algunos negocios importantes. A la actualidad, muchas de las grandes empresas mexicanas⁶⁰, que a principios de siglo eran pequeñas y mediadas constituidas por empresarios españoles (algunos nacionalizados mexicanos), se encuentran consolidadas e incluso han emprendido su internacionalización hacia otros países, pero continúan con el componente nacional que resultaba fácilmente identificable.

Como lo constatan Moreno y Romero (2012), en 1913 el 15% de las firmas, setecientas ochenta, que operaban en la ciudad de México eran propiedad de españoles, cuyos dueños provenían mayoritariamente de Asturias y Cantabria, a los cuales se sumaban un número importante de inmigrantes del País Vasco y Cataluña. Un buen número de ellos habían llegado a México por Veracruz entre 1900 y 1914, con los bolsillos casi vacíos y con la idea de integrarse a las redes familiares o de paisanaje de la ya entonces consolidada e influyente colonia española. Las principales ciudades en donde se establecieron fueron el Distrito Federal, Veracruz y Puebla.

⁶⁰ Dentro de las empresas que se pueden mencionar se encuentran (Moreno y Romero, 2012):

- BIMBO fundada Lorenzo Servitje, hijo de Juan Servitje Torrallardona, nacido en la pequeña localidad de Ódena, Barcelona.
- Galleta Cuétara, fundada por las familias Fernández Cuétara y Gómez Cuétara Originarios de la comarca de Liébana, Cantabria. Enclavada entre los Picos de Europa, comarca montañosa cerrada, tiene cuatro valles (Valdebaró, Cereceda, Piedrasluengas y Cillorigo). Está situada al suroeste de Cantabria y colinda con las provincias de Asturias, León y Palencia.
- Cervecería Modelo fundada por Pablo Díez Fernández nacido Vagaquemada, provincia de León, España;
- Aurrera, empresa fundada en 1921 en Tamaulipas, México por los hermanos José e Ignacio Goyarzu, que a la muerte del primero Jerónimo Arango ingresó a trabajar y en 1940 se convirtió en propietario. En sus inicios era una fábrica de tejidos, no obstante para el año de 1958 el mayor de los hijos de Arango, inauguró una tienda de descuento que montó con dinero prestado por el padre y explotado junto con sus hijos Plácido y Manuel, en la calle de Bolívar, denominada Aurrerá Bolívar, y que posteriormente se quedó sólo con el nombre Aurrerá, convirtiéndose así en el primer supermercado del mundo donde podían adquirirse productos de consumo no alimenticios tomados de los anaqueles del propio consumidor.

El empresariado español censado en 1914 llegó a México pocos años antes (74.7% lo hizo entre 1900 y ese año). En la mayor parte de los casos, arribó a Veracruz sin recurso alguno. Su único activo era el parentesco o paisanaje con algún miembro de la colonia española, propietario de un negocio ya consolidado, lo cual constituía un activo intangible, pero extraordinariamente valioso. Estos hombres de negocios importaron la empresa familiar propia de la cultura económica mediterránea, con la particularidad de que era el hermano mayor (el primero en llegar a México y el encargado de cobijar al resto de la parentela) quien hizo las veces de patriarca y no el padre como en España. Imperando en México otras jerarquías y vínculos. Las divisiones no fueron ocasionados por la liquidación del patrimonio del progenitor tras su fallecimiento, cuanto por la emancipación de uno de los hermanos de la tutela (a veces tiránica) del primogénito.

El tamaño de los negocios emprendidos por estos españoles dependía del sector en el que operaban. Las grandes empresas que ellos fundaron, privilegiaron la integración vertical, evitando endeudarse fuera del círculo crediticio que les brindaba el paisanaje, donde operaba la confianza y el crédito a la palabra. Estos emprendedores hispanos replicaron en el Distrito Federal la especialización de su país de origen (Moreno y Romero, 2012).

Tenían una gran autonomía financiera y solvencia, evitaban el financiamiento externo en la adquisición del capital fijo, su estrategia era la reinversión en de beneficios. El descuento español satisfizo desde 1904 las necesidades de financiamiento a corto plazo de las grandes compañías. El Banco Oriental, creado por españoles y para españoles, facilitó la compra a escala de materia prima, el descuento de efectos y el giro de remesas a España.

Dado el contexto complicado que se vivió en esos años en el país, los abarrotes o tiendas de ultramarinos se convirtieron en el instrumento que les permitió ejercer el control absoluto sobre la venta de alimentos en esos tiempos revueltos. Durante este periodo es los españoles jugaron un papel importante en el mantenimiento de la actividad económica en sectores tales como: fabricación de papel, pastelería industrial, fabricación de chocolates, aceite, aguardientes y zapatos a gran escala. A lo cual se puede añadir el negocio del hospedaje y los

restaurantes, la mayor parte de las cantinas, vinaterías y baños. También establecieron casas de empeño repartidas por todas las colonias de la ciudad de México, negocios fundamentalmente propiedad de asturianos.

Incluso, durante esa época de conflicto revolucionario, el gobierno mexicano, temeroso de que impactará en una disminución de desaliento de la IED, se comprometió con el de Madrid a compensar a los empresarios españoles por los daños ocasionados y los que eventualmente sufrieran en este periodo.

Actualmente, a más de siglo de la llegada de españoles que se convirtieron en empresarios a México, las circunstancias se han modificado. Los procesos de globalización de la economía, las nuevas condiciones de políticas, económicas y sociales de los países, han transformado las formas de operar de las empresas. En México, de forma particular, las empresas de nacionalidad mexicana pero con gran componente español se han internacionalizado hacia otros países. A su vez, de la década de los noventa a la actualidad han hecho gran acto de presencia bancos y empresas españolas, las cuales su matriz se encuentran en su país de origen. Incluso el componente sectorial también tiene distinción, mientras las primeras se ubican en alimentos y bebidas, las segundas están incertadas en sectores estratégicos importantes del país como: sector servicios, energía y telefonía. Sin dejar de mencionar el sector hotelero, construcción, transportes, así como empresas de comercialización de ropa. Por tanto, se podría afirmar que, el empresariado español en el país no es reciente y las grandes élites empresariales tienen un fuerte componente ibérico.

El objetivo de este trabajo es, como ya se mencionó anteriormente realizar el análisis de los principales bancos y empresas españolas que se han internacionalizado hacia México de la década de los noventa a la actualidad. Por lo que en el siguiente apartado se describe puntualmente a los bancos y empresas españolas objeto de estudio de esta investigación.

7.3 Los bancos y empresas españolas a México de 1990 a la actualidad

7.3.1 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Banco Santander Central Hispanoamericano (BSCH).

En el caso de los dos bancos españolas, es a partir de 1996 el aún Banco Bilbao Vizcaya adquirió a las entidades bancarias Mercantil Probusa y Oriente, y en 1997 a Banca Cremi; mientras que Santander adquirió en 1997 a Banco Mexicano (Correa y Maya, 2002:146). Posteriormente en el año 2000, el ya constituido BBVA adquirió Bancomer por un valor de 1,200 millones de dólares (Expansión, 2000). A su vez, en esos mismos años, el Banco Santander Central Hispano dio otro paso para consolidar su expansiva presencia en Latinoamérica. Venciendo al HSBC, de Londres, en la pulseada para quedarse con el tercer banco mexicano, el Grupo Financiero Serfin. Para lograrlo, el Santander ofertó en la licitación cerrada ayer el equivalente a 1,550 millones de dólares.

Los hechos cuentan que en la disputa de Serfin además había estado sumado el propio BBVA, e incluso el propio Banamex también, no obstante desistió de dicha puja, la razón de su retiro fue no haber conseguido un socio capitalista que le apoyara en la transacción. No obstante, apenas unos después anunció la que calificó de oferta amistosa no solicitada para fusionarse con Bancomer, Citibank, el cuarto banco postor que estuvo anotado para comprar Serfin, manifestó en un breve comunicado que su mayor interés era continuar con la consolidación de Confía, que poco tiempo antes había adquirido. El día que el IPAB anunció la adjudicación de Serfín, Citibank emitió un comunicado en el que dio a conocer su desacuerdo por la redención anticipada instrumentada por el IPAB de los pagarés Fobaproa que obtuvo con la compra de Banca Confía, sosteniendo además que se habían violentado las condiciones pactadas en la venta, dado que los intereses que obtenía con los pagarés Fobaproa eran parte de la operación de compra de Confía. Los hechos narrados involucraron a los que eran los primeros tres bancos del país y del quinto al séptimo, considerando activos y pasivos. Sin embargo, estas operaciones, implicarían mucho más que una redistribución entre los primeros sistios de la banca comercial (Vidal, 2002:12).

Finalmente, fuentes mexicanas dijeron que la oferta del español Santander por Serfin fue hecha a través del Grupo Financiero Santander Mexicano, que superó en 20% a la que hizo el HSBC y que equivale a 1.59 vez el valor de mercado de la entidad comprada (El Clarín, 2000).

En la disputa entre Citibank e IPAB, además de la divergencia de intereses entre ambas instituciones, que Citibank consideraba que una parte importante de las condiciones que permitían hacer viable sus operaciones con un banco de mayor tamaño procedían de los ingresos que tenían como fuente de actividades bancarias no tradicionales. Pero además, el punto de conflicto involucraba recursos fiscales, dado que la operación del IPAB implicaba una redocumentación de la deuda, que tenía el carácter de pública, con el fin de alcanzar una tasa de interés menos onerosa para las finanzas públicas (Vidal, 2002:12-13).

En el caso de la operación BBVA con Bancomer, el Grupo Financiero Banamex-Accival inició una guerra abierta con BBVA por llegar a una fusión con Bancomer. Roberto Hernández Ramírez, presidente del Consejo de Administración de Banamex, anunciaba por esas fechas una propuesta a Bancomer de integración para constituir el grupo financiero más grande de América Latina. La propuesta de Banamex incluía un programa de capitalización por 2,400 millones de dólares, cifra que representaba el doble a la ofrecida por BBVA. El nuevo grupo financiero contaría con más de 10 millones de clientes y activos totales por 60 mil millones de dólares, que equivalen a cerca de 600 mil millones de pesos. Como resultado de la transacción, la propiedad del nuevo grupo sería 65% en poder de Banacci y 35% en manos de Bancomer (El Universal, 2000). La fusión de Bancomer con Banamex, hubiese creado un banco con activos superiores a los de Bradesco de Brasil, que era el banco con mayores activos en la región, pero también sería un banco que estaría entre los primeros 20 en el área del TLCAN. Cuando se anunció la oferta de fusión, además de los dos principales accionistas de Banacci, Hernández y Harp Helú, estuvieron presentes: Lorenzo Zambrano, presidente de Cemex; Ángel Losada, cabeza de Gigante; Valentín Díez Morodo del Grupo Modelo y Claudio X González de Kimberly Clark (Vidal, 2002).

En diversos medios se comentó que al proponer Banamex la fusión con Bancomer existía una defensa de la banca por capitales del país. El copresidente de BBVA acusó Banamex de apelar al nacionalismo. No obstante, el presidente del consejo de administración del grupo Banacci afirmó “que se quiere las la inversión extranjera, pero siempre como complemento en aquéllas áreas donde verdaderamente sean competitivos” (Vidal, 2002:14).

En ambas ofertas la presencia de capital extranjero estaba muy presente. En el caso de la oferta Banacci, además de que implicaba al banco más grande de México, también incluía las relaciones importantes con varias firmas del país, las cuales a su vez tenían inversionistas de compañías extranjeras, significándose además un cuantioso crédito del banco estadounidense Chase Manhattan Bank. En la oferta de BBVA, queda sentado que no significaba sólo el tener una mayor presencia en el país, sino buscar una mayor presencia en América Latina ante su principal competidor BSCH, además de que el ingreso de estas dos entidades bancarias estaría acompañado de fusiones y adquisiciones de las grandes empresas españolas, las que a su vez contaban en sus consejos de administración con la participación de socios de estos mismos bancos españoles (Vidal, 2002).

Al año 2011 en México, las dos entidades BBVA y BSCH tenían las posiciones más importantes, el primero contando con el primer lugar por número de activos y rentabilidad y el segundo con el tercer lugar y primer lugar respectivamente (ver cuadro no. 7.1).

Además las dos filiales mexicanas resultan ser sumamente rentables para estos grandes bancos españoles. De acuerdo con datos de 2011, BBVA-Bancomer le proporciona a todo el grupo el 49.96% de todas las utilidades generadas a nivel mundial, mientras que Santander le aporta el 17.49% del total de utilidades generadas globalmente (ver cuadro no. 7.2).

Cuadro No. 7.1

ACTIVOS Y RENTABILIDAD DE LOS SIETE PRINCIPALES BANCOS EN MÉXICO EN 2011 (MILLONES DE PESOS)				
<i>BANCO</i>	2011		2011	
	<i>ACTIVOS</i>	<i>PORCENTAJE EL TOTAL DE ACTIVOS</i>	<i>RENTABILIDAD</i>	<i>PORCENTAJE DEL TOTAL DE RENTABILIDAD</i>
1 BBVA BANCOMER	1,221,443.96	25.29	23,455.00	37.80
2 BANAMEX	1,120,007.61	23.19	10,264.00	16.54
3 SANTANDER	741,401.17	15.35	13,700.00	22.08
4 BANORTE	612,197.67	12.68	6,972.00	11.23
5 HSBC	486,092.39	10.06	716.00	1.15
6 INBURSA	239,656.93	4.96	3,805.00	6.13
7 SCOTIABANK INVERLAT	178,591.06	3.70	2,872.00	4.63
TOTAL	4,599,390.78	79.32	61,784.00	85.49
TOTAL DEL SECTOR	5,798,467.57	100.00	72,273.00	100.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN DATOS OBTENIDOS DE LA COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES, BOLETÍN ANUAL, 2011.

Cuadro No. 7.2 ACTIVOS Y BENEFICIOS DE BBVA Y SANTANDER A NIVEL GLOBAL Y MÉXICO

		MILLONES DE EUROS											
		2006		2007		2008		2009		2010		2011	
		BENEFICIO		BENEFICIO		BENEFICIO		BENEFICIO		BENEFICIO		BENEFICIO	
		ATRIBUIDO		ATRIBUIDO		ATRIBUIDO		ATRIBUIDO		ATRIBUIDO		ATRIBUIDO	
		ACTIVOS	BENEFICIO	ACTIVOS	BENEFICIO	ACTIVOS	BENEFICIO	ACTIVOS	BENEFICIO	ACTIVOS	BENEFICIO	ACTIVOS	BENEFICIO
GRUPO A	BBVA	411,663	4,736	501,726	6,126	542,650	5,020	535,065	4,595	552,738	4,995	597,688	3,485
	SANTANDER	833,873	7,586	912,915	9,060	1,049,632	8,876	1,110,529	8,943	1,217,501	8,181	1,251,525	5,351
NIVEL													
	BBVA	56,879	1,710	65,678	1,880	60,805	1,938	62,855	1,357	75,152	1,707	74,283	1,741
	SANTANDER	50,032	528	39,495	600	40,132	654	33,808	495	41,148	682	42,852	936
PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN DE MÉXICO CON RESPECTO AL GLOBAL													
	BBVA	13.82	36.11	13.09	30.69	11.21	38.61	11.75	29.53	13.60	34.17	12.43	49.96
	SANTANDER	6.00	6.95	4.33	6.62	4.40	7.37	3.04	5.54	3.38	8.34	3.42	17.49

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN INFORMACIÓN OBTENIDA DE LOS INFORMES ANUALES DE LOS BANCOS BBVA Y SANTANDER, ENCONTRADOS EN LAS PÁGINAS DE INTERNET DE CADA UNO DE LOS BANCOS.

Con estos datos se puede dar cuenta de que estos dos bancos españoles han logrado tener una gran participación de mercado en nuestro país, ya que conjuntamente en el año 2011 contaban con el 40.64% de los activos a nivel nacional y generaban casi el 60% del total de utilidades de todas las entidades bancarias que operan en México.

7.3.2. Ingreso de las empresas españolas en México

7.3.2.1 Telefónica

En México, la participación del Grupo Telefónica en el segmento de telefonía móvil se ha canalizado a través de Telefónica Móviles México, empresa que se constituyó en el año 2001 a partir de la adquisición y posterior fusión de las cuatro operadoras que Motorola mantenía en el norte de ese país: Baja Celular Mexicana, S.A. de S.V. (Bajacel), Movicelular S.A. de C.V. (Movitel), Telefonía Celular del Norte, S.A. de C.V. (Norcel) y Celular de Telefonía, S.A. de C.V. (Cedetel), operación estimada en 1,790 millones de dólares.⁶¹ Telefónica Móviles México aumentó en mayo del 2002 su cuota de mercado mediante la compra del 65% de la operadora de telefonía móvil mexicana Pegaso, operación que convirtió a la filial del grupo hispano en el segundo mayor operador de telefonía móvil en ese país. La adquisición de Pegaso permitió a Telefónica Móviles expandir su presencia en el mercado mexicano, permitiéndole desarrollar una estrategia a nivel nacional (Cepal, 2003).

Así, Telefónica Móviles México (opera servicios de Telefonía Móvil bajo la Marca movistar) y es el cuarto lugar en ventas a nivel Latinoamérica después de Brasil, Venezuela, Argentina y Chile, con un total de 1,776 millones de euros en 2008, es decir el 8% del total de ingresos en América Latina, lo que significa un 3% del total de ventas para todo el grupo a nivel internacional. Además de ocupar el segundo lugar por número de clientes móviles en América Latina.

Telefónica en México también opera mediante la empresa Atento México (suministra servicios de call center bajo la marca Atento) empresa que se dedica a

⁶¹ La adquisición de los activos de Motorola en México por el Grupo Telefónica incluyó la compra de Baja Celular Servicios Compartidos S.A. de C.V., Moviservicios S.A. de C.V., Corporación Integral de Comunicación S.A. de C.V., y Grupo Corporativo del Norte, S.A. de C.V.

la administración de la relación de una empresa con sus clientes a través del teléfono y/o de Internet, actividad conocida con la sigla CRM que nace del concepto Customer Relationship Management (CRM). Del total de ingresos que obtiene a nivel mundial de esta área de negocio, el 12% son de México, después de Brasil y España (Informe Anual Telefónica, 2008).

También opera mediante Telefónica Investigación y Desarrollo, en donde se dedica a la investigación tecnológica. Además mediante Terra Networks México, opera portales y suministra acceso a Internet bajo esta marca.

7.3.2.2 Repsol, Gas Natural y Unión Fenosa

a) Repsol

Repsol en México está presente mediante tres áreas de operación Upstream (actividades de exploración, desarrollo y producción de hidrocarburos), Downstream (química) y Gas Natural (distribución de gas natural).

En el caso de la primera área, Repsol tenía al cierre de 2008 un contrato de servicios múltiples sobre un bloque de desarrollo denominado Reynosa-Monterrey que se encuentra en la cuenca de Burgos, al norte del país. La compañía se hizo cargo de esta operación en marzo de 2004. La zona contaba con 16 campos de gas ya descubiertos y en explotación, y el objetivo era incrementar sustancialmente su producción mediante inversiones adicionales de desarrollo. El contrato de 20 años le fue adjudicado en 2003 en la primera licitación internacional convocada por Pemex para participar en actividades de desarrollo y producción de campos de gas en el país. Con este contrato, Repsol se convirtió en la primera compañía internacional en participar en las actividades de desarrollo y explotación de hidrocarburos en México. La zona contaba con 16 campos de gas ya descubiertos y en explotación, y el objetivo era incrementar sustancialmente su producción mediante inversiones adicionales de desarrollo. En el momento en que Repsol asumió la operación, la producción era de 10.5 millones de pies cúbicos estándar por día (Mscfd). A finales de 2004 se alcanzó un nivel de 18.2 Mscfd y un año después se logró una producción de 39.6 Mscfd. El promedio en 2006 se situó en 37.8 Mscfd, mientras que en 2008 ascendió a 44.6 Mscfd. Sin embargo, en

enero de ese año se logró un máximo de 55 Mscfd, lo que supuso quintuplicar el registro de 2004. En los cinco años de actividad de Repsol en el área se han perforado 57 pozos de gas con una profundidad media de 2,900 metros y se han adquirido 754 km² de sísmica 3D y 137 kilómetros (kms.) de tuberías, al tiempo que se han habilitado 44 kms. de viales de acceso (Informe Anual Repsol, 2008).

Por otro lado, en la segunda área de Downstream, Repsol cuenta con una planta en Altamira en la que produce caucho sintético a través de la joint venture con Dynasol.

b) Gas Natural

Grupo Gas Natural en México ha estado presente desde 1994, año en que inició la comercialización y distribución del gas natural para los sectores domésticos, comercial e industrial. Gas Natural es el principal operador de distribución de gas en México y el segundo operador privado de generación eléctrica. En distribución de gas, se iniciaron las actividades con la obtención de las concesiones de Toluca, y la gestión de Nuevo Laredo y Saltillo (1997), prosiguiendo con las concesiones de Monterrey y El Bajío (1998). Posteriormente se amplió la actuación a los estados de Aguascalientes, San Luis de Potosí y Zacatecas (1999), para finalmente adquirir la sociedad de distribución de México D.F. (2000). En la actualidad, Gas Natural brinda servicio a 38 municipios y delegaciones en 8 estados de la República Mexicana y en el Distrito Federal. Asimismo, el Grupo tiene presencia mediante Gas Natural Servicios, que ofrece servicios relacionados con el gas y la distribución de gas natural para vehículos.⁶²

Con respecto a las ventas en gigavatios hora (GWh) de gas, México ocupa el tercer lugar después de Argentina y Brasil, con un total de 43,857 GWh, lo cual significa el 21% del total en América Latina. Así también, del total de ganancias antes de impuestos e intereses que se generan en América Latina, México se ubica en el tercer lugar, después de Brasil y Colombia, con un total de 72 millones de euros, lo cual significa el 15.41% del total.

⁶² Información obtenida de la página de Internet de Grupo Gas Natural.

Por otro lado, en generación eléctrica, en 2007 se realizó la importante adquisición de cinco centrales de ciclo combinado a EDF y Mitsubishi, con una potencia instalada de 2,233 MW. Los activos adquiridos incluye a la central de Anáhuac (Río Bravo II), de 495 MW de potencia; la central de Lomas del Real (Río Bravo III), de 495 MW; la central Valle Hermoso (Río Bravo IV), de 500 MW; y la central Electricidad Águila de Altamira (Altamira II), de 495 MW, situadas en el estado de Tamaulipas, al noroeste de México, así como el gasoducto de 54 Km de longitud que suministra a estas cuatro instalaciones; y la central de Saltillo, de 248 MW, situada en el estado de Coahuila, también al noroeste del país (Informe Anual Gas Natural, 2008).

El importe total del negocio de electricidad que genera en México equivale a 671 millones de euros, ubicándose así en el segundo lugar después de España, lo cual significa un 5% del total a nivel global. Además en las ganancias antes de impuestos e intereses, también ocupa el segundo lugar en esta área de negocio, ya que le aporta el 3.8% al total a nivel internacional, con 97 millones de euros.

A continuación mostramos la participación accionaria de Gas Natural en empresas de comercialización y distribución de gas, así como generación de electricidad y servicios en México (ver cuadro no. 7.3).

Cuadro No. 7.3

Compañías participadas de Gas Natural en México 2008			
Sociedad	Actividad	Método de consolidación¹	Porcentaje de participación total
CH4 Energía S.A. de C.V.	Comercialización de gas y transporte	I.P.	35.9
Transnatural S.R.L. de México	Comercialización de gas y transporte	I.P.	35.9
Comercializadora Metrogas, S.A. de CV	Distribución de gas	I.G.	71.8
Gas Natural México, S.A. de CV	Distribución de gas	I.G.	71.8
Gas Natural Vehicular del Norte Asociación en Participación	Distribución de gas	I.P.	36.6
Central Anahuac, SA de CV	Generación de electricidad	I.G.	100
Central Lomas del Real, SA de CV	Generación de electricidad	I.G.	100
Central Saltillo S.A. de C.V.	Generación de electricidad	I.G.	100
Central Vallehermoso SA de CV	Generación de electricidad	I.G.	100
Compañía Mexicana de Gerencia y Operación, SA de CV	Generación de electricidad	I.G.	100
Controladora del Golfo, SA de CV	Generación de electricidad	I.G.	100
Adm. de Servicios de Energía México, S.A. de CV	Servicios	I.G.	71.8
Adm. y Servicios ECAP, S.A. de CV	Servicios	I.G.	100
Energía y Confort Administración de Personal, S.A. de CV	Servicios	I.G.	72.3
Gas Natural Servicios, S.A. de CV	Servicios	I.G.	71.8
Sistemas de Administración y Servicios, S.A. de C.V.	Servicios	I.G.	72

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Informe Anual, 2008 de Gas Natural Fenosa

Notas:
 I.G. Método por integración global
 I.P. Método por integración proporcional

Por otro lado, en septiembre de 2007, se adjudicó la licitación pública internacional promovida por la CFE para el suministro de GNL a la terminal de gas natural en el puerto de Manzanillo, en las costas mexicanas del Pacífico. El contrato, cuyo valor alcanza 15,000 millones de dólares, contempla el abastecimiento de GNL a la planta mexicana durante un período de 15 años por un volumen superior a los 67 mil millones de metros cúbicos (bcm). La planta de Manzanillo, que suministrará gas a las centrales eléctricas de la CFE de la zona centro-occidental de México, se abastecerá del gas procedente de Perú LNG⁶³. A finales de 2008, los trabajos de construcción de la parte terrestre de la planta de licuación acumulaban un grado de avance del 68%, después de progresar un 41% en el conjunto del año. El grado de progreso de las instalaciones marinas es del 72% y el gasoducto acumula un avance del 62%. Se prevé que esta planta entre en funcionamiento a mediados de 2010. En diciembre de 2007 se establecieron los acuerdos para el financiamiento del proyecto y el 26 de junio de 2008 se cerró la misma. El primer desembolso del financiamiento externo se realizó en noviembre de 2008.

c) Unión Fenosa

Unión Fenosa, empresa fusionada con Gas Natural, opera en México en régimen de Productor Externo de Energía y cuenta con un contrato de venta de energía con la Comisión Federal de Electricidad mexicana por un periodo inicial de 25 años.

México fue el primer país al que ingresó en América Latina, con la adjudicación de la construcción de un ciclo combinado de 250 MW en Hermosillo.

En el año 2000 consiguió la adjudicación de los ciclos de Tuxpan (1000 MW) y Naco-Nogales (300 MW). Al ponerse en marcha el ciclo de Tuxpan (2003), era la mayor instalación de producción de energía eléctrica de capital privado de

⁶³ El abastecimiento se realizará con gas procedente de la planta de licuación de Camisea, al sur de Perú, del que Repsol YPF es comercializador exclusivo. El proyecto de Camisea situado en Pampa Melchorita (Perú), estará operativo en 2010, fecha a partir de la cual comenzará a suministrar, además de a México, a diversos mercados de la costa americana del Pacífico y a otros países asiáticos. (Cotizalia, 19 de septiembre de 2007)

México. Al año siguiente se inaugura Naco-Nogales situada en Agua Prieta, en el Estado de Sonora.

En 2007 se obtuvo la adjudicación para la construcción y posterior operación del ciclo combinado Norte I, de una potencia instalada de 450 MW, situado que estará ubicada a 30 kilómetros de la ciudad de Durango, y se convertirá en la cuarta central del grupo en el país. Unión Fenosa invertirá aproximadamente 400 millones de dólares (unos 270 millones de euros) en esta nueva instalación, con la que su capacidad instalada en México, un país clave para el grupo en el desarrollo de sus inversiones, alcanzará los 2,000 MW. La inversión en esta nueva central está contemplada en el Plan BIGGER de esta empresa, que prevé unas inversiones de 9,000 millones de euros, de los que 1,200 millones se destinarán a las actividades de generación internacional, con especial atención a los ciclos combinados.

También contempla importantes inversiones en renovables en México, donde el grupo tiene proyectos de energía eólica en desarrollo para lograr una capacidad de 800 a 1,300 MW y centrales minihidráulicas con una potencia de 100 MW. Estos proyectos supondrían para el grupo unas inversiones de aproximadamente 1,200 millones de euros. Por lo que se encuentra desarrollando el proyecto del parque eólico de Bii Hioxo en el Estado de Oaxaca, con una potencia total estimada de 230 MW y la puesta en marcha está prevista para finales de 2010. En el mismo año (2007) adquirió el 50% de la sociedad mexicana Zemer Energía. Esta sociedad está desarrollando un proyecto eólico en la zona de La Rumorosa (Baja California) con una capacidad de hasta 500 MW de potencia instalada y entrada en operación prevista para el 2012. La producción estará destinada en su mayor parte a la exportación a Estados Unidos.

Así estas tres empresas: Repsol, Gas Natural y Unión Fenosa concentran tres importantes actividades: petróleo, gas y electricidad.

7.3.2.3 Iberdrola

Iberdrola comenzó sus operaciones desde 1999, en 10 años la trasnacional española ya cuenta con una capacidad instalada de 5,000 MW con el siguiente

desglose: Enertek: 120 MW, Monterrey III: 1,040 MW, Altamira III y IV: 1,036 MW, La Laguna II: 500 MW, Altamira V: 1,121 MW, Tamazunchale: 1,135 MW⁶⁴ (ver cuadro no. 7.4). Con esta posición se considera a la empresa como "el principal socio colaborador del gobierno federal y de la CFE" y por tanto ha ubicado al país como el segundo en América Latina para sus inversiones y negocios. Además, tras un concurso de licitación pública internacional logró un contrato de 20 años para suministrar energía a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) de México mediante la construcción de un parque eólico, La Venta III, que es el segundo parque de la empresa en el país, tras la inauguración de La Ventosa. El parque eólico de La Venta III, situado en el municipio de Santo Domingo Ingenio, en el estado de Oaxaca, tendrá una potencia de 103 MW. La construcción comenzó en mayo de 2009 y el parque entrará en operación comercial en noviembre de 2010 (Informe Anual Iberdrola, 2009). Además según datos de la revista América Economía, tuvo ventas de 2,300 millones de dólares en México, ocupando la posición número 61 dentro de las 100 empresas más grandes por ventas en nuestro país.

Cuadro No. 7.4

Porcentaje de participación de Iberdrola en México					
Sociedades con participación mayoritaria o control de hecho consolidadas por integración global en el ejercicio 2008					
Subgrupo Iberdrola Generación	Sector	% partc.	Subgrupo Energía Renovables	Sector	% partc.
Iberdrola Energía Monterrey, S.A. de C.V.	Energía	99.99	Iberdrola Renovables de México, S.A. de C.V.	Energía	80.00
Iberdrola México, S.A. de C.V.	Holding	100.00	Servicios Operación Eoloeléctrica de México, S.A. de C.V.	Servicios	79.99
Enertek, S.A. de C.V.	Energía	99.99	Parques Ecológicos de México, S.A. de C.V.	Energía	80.00
Iberdrola Energía Altamira, S.A. de C.V.	Energía	100.00			
Iberdrola Energía del Golfo, S.A. de C.V.	Energía	100.00	Subgrupo Iberdrola Energía		
Servicios de Operación Altamira, S.A. de C.V.	Servicios	100.00	Sistemas de Administración y Servicios, S.A. de C.V.	Servicios	13
Servicios de Operación La Laguna, S.A. de C.V.	Servicios	100.00	Subgrupo Gas Natural México	Energía	13.25
Cinergy, S.R.L. de C.V.	Servicios	100.00			
Servicios Industriales y Administrativos del Noreste, S.R.L. de C.V.	Servicios	51.12	Subgrupo Iberdrola Ingeniería y Construcción		
Iberdrola Energía Altamira de Servicios, S.A. de C.V.	Servicios	100.00	Iberdrola Ingeniería y Construcción México, S.A. de C.V.	Ingeniería	99.99
Iberdrola Servicios Monterrey, S.A. de C.V.	Servicios	100.00	Enermón, S.A. de C.V.	Ingeniería	100.00
Iberdrola Energía Tamazunchale, S.A. de C.V.	Energía	100.00	Iberservicios, S.A. de C.V.	Servicios	100.00
Electricidad de Veracruz, S.A. de C.V.	Energía	99.99			
Electricidad de Veracruz II, S.A. de C.V.	Energía	99.99			
Iberdrola Energía La Laguna, S.A. de C.V.	Energía	100.00			
Servicios Administrativos Tamazunchale, S.A. de C.V.	Servicios	100.00			
Controladora LNG Manzanillo, S.A. de C.V.	Energía	99.99			

Fuente: Información obtenida con base en información obtenida del Informe de Cuentas Anuales Consolidadas, 2008 de Iberdrola

7.3.2.4 Endesa

Endesa en 2001 abrió su Delegación permanente en México, que además de dar soporte a los negocios ya existentes (Cogeneración AISE; Eólicos-MADE)

⁶⁴ Información obtenida de la página de Internet de Iberdrola España.

pretende participar en ambiciosos proyectos de generación, transporte y comercialización de energía para clientes públicos y privados en el país. Endesa Cogeneración y Renovables en nuestro país cuenta con 4 plantas en operación: MICASE con una potencia instalada de 10.7 Megavatios (MW)⁶⁵ (ISO), FERMICAISE 4.2 MW (ISO), ITALIAISE 5.2 MW (ISO), y GRESAISE 5.25 MW (ISO).⁶⁶

En el año 2003 en el mes de marzo, Endesa firmó contrato con CFE en México para el desarrollo de una prueba de comunicaciones a través de cable eléctrico (PLC) en sus oficinas de Monterrey.

7.4 Importancia de las empresas españolas en México

Como ya se ha comprobado, la década de los noventa fue el parteaguas para que la inversión española ingresara a países como el nuestro. La principal expresión de los flujos de IED lo podemos observar mediante la presencia de bancos españoles como BBVA y BSCH, así como empresas, dentro de las cuales podemos mencionar a Telefónica, Iberdrola, Endesa, Repsol, Gas Natural y Unión Fenosa.

Los bancos españoles además de ser parte de los tres grandes participantes en los servicios financieros en nuestro país, también se han mostrado muy interesados en participar en otras áreas, como es el financiamiento a empresas para la inversión de proyectos de las empresas españolas que se encuentran en sectores estratégicos en México. Esta forma de financiamiento comienza a tener una gran importancia para la inversión en infraestructura en diversos proyectos a los cuales las Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Endesa e Iberdrola están teniendo acceso mediante licitaciones. Dichas empresas acuden a estos bancos españoles, así como a otro tipo de entidades bancarias globales para poder obtener créditos (denominados sindicados) en los mercados financieros. Incluso bancos como BBVA-Bancomer cuentan con un departamento llamado Banker

⁶⁵ Los vatios o watts son una medida utilizada tanto para la potencia de un cierto aparato eléctrico, como para el consumo del mismo o la energía que estos desarrolla en el caso de las energías renovables. Mil vatios equivale a un kilovatio. Un millón de vatios o mil vatios equivalen a un megavatio.

⁶⁶ Información obtenida de la página de Internet de Endesa México.

Energy de Banca Corporativa Bancomer, el cual actúa como proveedor de servicios de manera global e integral para las empresas del sector energético. Estos servicios se ofrecen de dos maneras: en el primero se contemplan a los servicios que tienen que ver con los productos que están dentro del funcionamiento de la empresa, como son la parte de nómina, los créditos hipotecarios, los servicios de banca electrónica, etc., en donde estas entidades bancarias obtienen grandes ingresos por comisiones. Además, en este tipo de servicios también se incluyen las cartas de crédito, que sirve para la compra de equipos de otros lugares del mundo. Y, por otro lado, se encuentran los de una gran gama de productos y con mayor valor agregado como son el crédito bilateral y el crédito sindicado, el cual consiste en distribuir en varios bancos que operen en los mercados financieros dicho préstamo, pudiendo observar transacciones bursátiles y colocaciones de capitales en la Bolsa Mexicana de Valores. Estos tipos de financiamiento pueden ser concedidos directamente hacia la empresa o al proyecto por la empresa.

Cuando el banco financia directamente a la empresa, éste asume el riesgo, por lo cual éste se sustenta en la capacidad de pago de ésta. Pero si se decide financiar el proyecto de una empresa, entonces se toma el riesgo del proyecto, evaluándose la capacidad operativa del proyecto durante su vida. Además cuando se realiza el análisis de a quién se le concederá el crédito se toman en cuenta tres aspectos: el llamado Management (administración) que implica quiénes son los dueños, de dónde viene la empresa, cuánto tiempo llevan en el sector; así también la capacidad de pago y finalmente evaluar el futuro de la empresa. Además de todos estos aspectos, los bancos también clasifican a los tipos de empresas en tres tipos: las empresas pequeñas que son atendidas por la banca comercial, las medianas por banca de empresas y finalmente empresas como Pemex y CFE por la banca corporativa y de inversión y dentro de esta área también existen dos divisiones, en la primera se integran las empresas ya mencionadas y en la segunda se integran las empresas nacionales y transnacionales que dan servicios a estas grandes empresas públicas (Reyes, 2010:17-19).

Así, el papel de los bancos españoles en el financiamiento a empresas españolas mediante los mercados financieros para los proyectos de inversión en sectores estratégicos, está siendo sumamente importante para la expansión de éstas en nuestro país.

Como ya se ha visto, estas empresas españolas ocupan un papel preponderante dentro de los sectores estratégicos más importantes en México. Por ejemplo, dentro del sector telecomunicaciones, Telefónica se ubica en el segundo lugar por participación de mercado con cerca del 20% de clientes después de Telcel (ver cuadro no. 7.5). También ofrece otro tipo de servicios a las empresas y está presente en la operación de portales y suministro de Internet, bajo otras marcas no menos importantes.

Cuadro No. 7.5

Participación de las empresas de telefonía móvil en el mercado mexicano 2008		
Empresa	Porcentaje de participación¹	No. de suscriptores
Telcel	75	56,371
Telefónica	20	15,331
Iusacell y Unefon ²	5	3,601
Total de suscriptores de la telefonía móvil	100	75,303

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de los informes anuales 2008 de cada una de las empresas y de la Cofetel.

Notas:

¹ Las participación porcentual de cada una de las empresas se calculó de dividir el número de clientes de la telefonía móvil que proporciona la Cofetel en 2008 entre el número de suscriptores que presentan cada una de las empresas en sus informes anuales, y cuyo cociente se multiplica por 100.

² En marzo de 2007 se anunció la fusión entre Iusacell y Unefon

El cálculo de participación porcentual y del número de suscriptores de Iusacell y de Unefon es aproximado ya que resultó de la resta al 100% de la participación de Telcel y Telefónica.

Analizando la participación de las empresas españolas que están presentes en el sector energético en México se encuentra Repsol en la producción de hidrocarburos, así como en química y suministro de gas natural licuado. Así también su subsidiaria Gas Natural opera en el mercado mexicano doméstico mediante el suministro y comercialización de gas natural a diversos estados de la república mexicana. Unión Fenosa, que como ya se mencionó, está fusionada con Gas Natural participa activamente en la generación de electricidad para la CFE. Por otro lado, Iberdrola se encuentra como el principal colaborador también de

esta misma paraestatal en la generación de electricidad, y finalmente Endesa es la empresa española con menor presencia en nuestro país, pero no por ello menos importante, ya que cuenta con proyectos de generación, transporte y comercialización de energía para empresas en México.

De acuerdo con datos obtenidos de la CNH, en la producción de hidrocarburos, Repsol ocupó el lugar número uno al estar encargada del proyecto de la Cuenca de Burgos, ya que en el año 2009 del total de la producción nacional de 7,030 millones de pies cúbicos diarios (mmpcd) de gas, esta empresa tuvo una producción de 1,515 mmpcd, lo que significa el 21.55%⁶⁷ de la producción total nacional.

Por otro lado, Gas Natural para el año 2010 contaba con 1, 250,000 de clientes que cuentan con el servicio de gas natural, a partir de una red de distribución de cerca de 15,229 kilómetros, ubicándose como la compañía líder en la distribución del gas natural, al contar con la mayor participación de mercado en el país (Gas Natural, 2010).

Haciendo referencia al subsector de la electricidad, de acuerdo con la Comisión Federal de Electricidad (CFE) en el año 2012, en México, de la capacidad efectiva instalada de generación, 23.70% corresponde a Productores Externos de Energía (PEE), la cual incluye 22 centrales en operación comercial además de que se ha ido aumentando la capacidad de generación de electricidad bajo este esquema. Como se observa en el cuadro no. 7.6 tanto Iberdrola como Unión Fenosa ocupan lugares importantes dentro de las empresas externas que generan electricidad para CFE. Iberdrola se posiciona en el primer lugar con 4,239 MW, lo que significa un 37% del total de la capacidad de todas las empresas productoras externas de energía, mientras que Unión Fenosa ocupa el tercer lugar con 1,491 MW, que es un 13.01% del total de la capacidad total.

⁶⁷ Porcentaje calculado a partir de información obtenida del Reporte de indicadores de Explotación de la Comisión Nacional de Hidrocarburos.

Cuadro No. 7.6

Productores externos de energía en México para CFE
Año: 2010

Proyecto	Tecnología ¹	Licitante ganador	Operación comercial	Capacidad demostrada (MW) ²	Capacidad demostrada acumulada por empresa (MW) ²	Porcentaje de participación del total individual	Porcentaje acumulado por empresa
Mérida III	CC	AES	2000	484.0	484.0	4.22	4.22
Hermosillo	CC	Union Fenosa	2001	250.0	1,491.0	2.18	13.01
Saltillo	CC	International	2001	247.5	1,737.5	2.16	15.17
Tuxpan II	CC	Mitsubishi	2001	495.0	1,485.0	4.32	12.96
Río Bravo II	CC	International	2002	495.0		4.32	
Bajío (El Sauz)	CC	Intergen	2002	495.0	984.1	4.32	8.59
Monterrey III	CC	Iberdrola	2002	449.0	4,239.0	3.92	37.00
Altamira II	CC	Mitsubishi					
Campeche	CC	EDFI	2002	495.0		4.32	
Naco Nogales	CC	TransAlta	2003	252.4	511.4	2.20	4.46
Rosarito 10 y 11	CC	Unión	2003	258.0		2.25	
Tuxpan III y IV	CC	Intergen	2003	489.1		4.27	
Altamira II y IV	CC	Unión	2003	983.0		8.58	
Chihuahua III	CC	Fenosa	2003	983.0		8.58	
Río Bravo III	CC	Iberdrola	2003	1,036.0		9.04	
Río Bravo IV	CC	TransAlta	2003	259.0		2.26	
La Laguna II	CC	EDF					
Valladolid III	CC	International	2004	495.0		4.32	
Altamira V	CC	International	2005	500.0		4.36	
Tamazunchale	CC	Iberdrola	2005	498.0		4.35	
Total				11,457.0	11,457.0	100.00	100.00

Fuente: *Elaboración propia con base en información obtenida de la Comisión Federal de Electricidad (CFE).*

NOTAS: ¹CC: Corriente Continua

²MW: 1 Megavatio = 1 millón de vatios

Por tanto, estos bancos y empresas españolas en México han logrado tener una gran participación en la vida económica, política y social. Desde los servicios financieros que nos ofrecen y de los cuales hacemos uso continuo, ya sea para la utilización de cajeros o para el cobro de nuestros cheques, además de una infinidad de servicios que ofrecen estas entidades y por los cuales pagamos; hasta la energía que consumimos, el gas que utilizamos y la telefonía que ocupamos para comunicarnos, en donde estas grandes empresas españolas están teniendo una gran penetración.

7.5 Conclusiones

Los bancos españoles BBVA y BSCH han participado activamente en servicios financieros, así como en el financiamiento de estos proyectos adjudicados a las empresas españolas. Por lo que, tanto entidades bancarias como empresas españolas se encuentran participando conjuntamente en el mercado mexicano, no dejando a un lado su participación individual, que también les reditúa en grandes utilidades vía precios.

No obstante, para México la privatización en sectores públicos sólo ha generado: pocos ingresos fiscales vía pago de impuestos y regalías, elevación de tarifas en un contexto de disminución de ingresos de la población, políticas nacionales de rescate con fondos públicos de grandes empresas en dificultades, poca socialización de la tecnología para el país de destino, despido de trabajadores y reducción de los beneficios sociales, así como énfasis en las políticas de extracción de recursos naturales y, a su vez desplazamiento de empresas locales.

La banca española tampoco ha logrado tener una participación importante en el desarrollo económico de nuestro país, ya que sólo se ha preocupado por el financiamiento a un pequeño número de empresas del sector privado. El sector productivo no se ha activado y las deudas adquiridas por la población en créditos al consumo e hipotecario siguen en aumento.

Las utilidades generadas por estos dos bancos son enormes, sobre todo si se considera que existe una crisis actual que está afectando a las matrices en su país. En el caso de BBVA el 49.96% del total de utilidades generadas en el año 2011 a nivel global eran de la subsidiaria mexicana BBVA-Bancomer, mientras que BSCH obtenía en el mismo año el 17.49%. Además de ocupar el primer y segundo lugar en utilidades generadas en México respectivamente.

Las consecuencias, por tanto, se traducen en una mayor concentración de la riqueza en sólo algunas empresas y bancos, y al mismo tiempo una mayor exclusión social y, por tanto, nulo desarrollo y crecimiento económico para México.

Conclusiones

A veces se nos olvida que la Economía también es una ciencia social, y que por tanto, no sólo es importante presentar teoría y estadísticas de los proyectos de investigación. Sino también la percepción de diversos investigadores, y la de los actores principales que son objeto de investigación como en este caso son los bancos y empresas españolas. Así como incluir la historia, la geografía, la sociología e incluso la psicología en los análisis que se realicen.

En esta investigación he procurado incluir todas las aristas de los especialistas en el tema de las inversiones españolas en AL. Desde académicos hasta los propios directivos y consultores de las empresas estudiadas. Así también se señalan algunos aspectos históricos, además de incluir el origen de las relaciones existentes entre España y la región Latinoamericana, específicamente México.

La estancia de investigación en la Universidad Complutense de Madrid, me dio la oportunidad de obtener una visión mucho más precisa acerca del papel que están teniendo las empresas y bancos españoles en nuestro país, así como de la visión que tienen acerca de nosotros como país y como región.

Las entrevistas realizadas han sido una gran experiencia, ya que más allá de generarme más conocimiento acerca de mi tema de investigación, me permitieron conocer de forma más cercana los puntos de vista de los diversos especialistas en el tema. Además de darme cuenta de que existen divergencias entre unos y otros. Incluso el haber vivido en España por el periodo de mi estancia de investigación, me hizo analizar la realidad que vive ese país.

Las inversiones españolas en AL, que más allá de ser una simple transferencia de flujos, son también una transferencia de su cultura e incluso una mayor participación en las decisiones políticas que se están llevando a cabo en la región y específicamente en México.

La presencia de empresarios españoles en México no es reciente. Desde principios del siglo XIX ya existía un importante sector de migrantes españoles realizando negocios. Algunas de las grandes empresas mexicanas actuales fueron fundadas por estos españoles (Bimbo, Galletas Cuétara, Cervecería Modelo, Aurrerá, entre otras), lo cual constata que las elites empresariales en México, tienen un gran componente español, convergiendo a su vez con lo propios intereses de empresarios mexicanos.

El contexto en el cual se han dado las inversiones en sectores estratégicos en la región latinoamericana va más allá de simples intereses económicos. España y América Latina son los protagonistas de este trabajo, pero no sólo son ellos los participantes, sino también Estados Unidos y últimamente China que comienza a tener una gran importancia. Estados Unidos es el segundo país receptor de IED española, después de Inglaterra, por lo que AL y específicamente México resulta ser un país sumamente interesante en los intereses perseguidos por los españoles. Los gobiernos españoles, sobre todo a partir del ingreso de España a la Comunidad Económica Europea comenzaron a alimentar una política *americanista*, con el fin de visualizar a la región como una extensión de los propios intereses económicos y políticos. No obstante, en la actualidad las relaciones se han tensionado con los últimos tres mandatarios de aquel país, ya que se les ha criticado justamente de buscar sólo grandes rentabilidades en los principales sectores estratégicos, una visión economicista y no relaciones de cooperación.

Incluso en Estados Unidos, desde la llegada a la administración del presidente Barak Obama, se han ampliado relaciones diplomáticas y también se han abierto excelentes oportunidades económicas y comerciales. En ese sentido se están impulsando la red de representaciones comerciales en Estados y ciudades que se consideran estratégicos y de altas posibilidades para las empresas españolas, como Los Ángeles y San Francisco en California, clave para el desarrollo del nuevo programa del tren de alta velocidad y en energía renovables, donde España es líder mundial en ambos sectores; Miami en Florida, un Estado realmente importante para las empresas de construcción, ingeniería y transporte que cuenta con un proyecto de alta velocidad, o Houston en Texas, otro Estado esencial para el sector aeronáutico, tecnológico y petrolero.

Es preciso también señalar que se probaron las dos hipótesis que se plantearon desde el inicio del proyecto de investigación.

Con el ingreso de España a la Unión Europea, los flujos de IED española se vuelven crecientes hacia el exterior, sobre todo hacia los países de AL. En donde los principales protagonistas de esta expansión son los bancos y empresas españolas, los cuales se internacionalizan de forma conjunta como núcleos duros, ante un proceso de apertura que se estaba dando en la región y en México debido en gran parte a las reformas financieras del Consenso de Washington que se encontraban en plena aplicación.

Lo que si me queda claro después de haber entrevistado a varios especialistas en el tema, así como a algunos directivos y consultores de las empresas estudiadas, es que las percepciones de académicos con respecto a los directivos cambia. Por un lado los académicos en España, en su gran mayoría, recurren a la teoría ortodoxa para explicar los procesos de internacionalización y dan por hecho que siguiéndola al pie de la letra las ventajas que también plantea la misma se dan automáticamente.

Los directivos entrevistados comentan que el principal móvil por el cual las empresas invierten es la búsqueda de rentabilidad, no obstante explican las ventajas que se obtienen también desde la teoría ortodoxa. Olvidando por

completo que la búsqueda de rentabilidad encuentra espacios de reproducción del capital que no deja lugar a que se generen beneficios sociales.

No obstante, el análisis teórico no sólo se redujo a la ortodoxia, sino que efectivamente se encontró una explicación mucho más congruente en los teóricos heterodoxos, partiendo de clásicos como Marx y Hilferding, pasando por los autores regulacionistas y terminando con los que explican la internacionalización del capital financiero.

Al desarrollar esta investigación, en donde no sólo se realizó un análisis teórico, sino también empírico, se puede observar que:

1. Los flujos de IED española se concentran en un número reducido de países en AL y México es uno de estos países.
2. Los bancos y empresas españolas con presencia en México son también pocas: BSCH, BBVA, Iberdrola, Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Endesa y Telefónica. Empresas que gran parte eran públicas y fueron privatizadas en su propio país para después emprender su internacionalización.
3. Estos conglomerados financieros españoles tienen una gran importancia económica en su propio país, así como en AL y México, en donde tienen altas concentraciones de mercado.
4. Las principales formas de expansión de estos bancos y empresas españolas han sido las fusiones y adquisiciones, mediante la compra de bancos que se encontraban en crisis en el caso de los primeros y la privatización de empresas públicas latinoamericanas en el caso de la segundas.
5. En el caso de las empresas españolas han aprovechado los procesos de privatización que se han dado en sectores estratégicos para ingresar. Son los sectores de energía y de telecomunicaciones los que han permitido una mayor apertura.
6. Asimismo, los bancos españoles obtienen grandes beneficios por comisiones e intereses y han dejado desatendidos sectores productivos

que si tendrían un impacto en el desarrollo y crecimiento económico de México.

Por tanto, haciendo referencia a México, el discurso oficial de que mayores ingresos de IED significarían mayor crecimiento económico, así como mayor inversión en infraestructura, y menores tasas de desempleo, queda descartado. De acuerdo con el análisis que se realizó en este trabajo de los flujos de IED de 1990 al año 2009, así como del PIB y la FBKF y tasas de desempleo en México, se pudo constatar que de 1990-1999 los promedios de crecimiento del PIB, IED y FBKF fueron del 8.28%, 28.85% y 9.49%, es decir que mientras el PIB y la FBKF se ubicaron en menos de un 10% de crecimiento, la IED se multiplicó por tres veces. Por otro lado, de 2000-2009, las tasas de crecimiento fueron de 4.10%, 4.55% y 3.30%, pudiendo incidir que mientras que, la IED disminuyó, las otras dos variables se matuvieron en menos del 5%. Es decir que no se observa una correlación directa entre las variables. Por otro lado la tasa de desempleo en México no ha tenido cambios importantes. De acuerdo a datos obtenidos de INEGI, que en los últimos años ha aumentado en uno o dos puntos porcentuales. Este análisis deja por sentado que a pesar de que a partir de la década de los noventa ha habido mayores ingresos de IED hacia México, sobre todo de 1990-2000, las tasas de crecimiento del PIB y de la FBKF no aumentaron considerablemente, así como tampoco disminuyeron las tasas de desempleo. Siendo un indicador importante para establecer que los flujos de inversión no han resuelto y mucho menos aliviado los problemas de infraestructura y empleo que tiene el país.

Los bancos y empresas españolas estudiados en esta investigación: BSCH, BBVA, Iberdrola, Repsol, Gas Natural, Unión Fenosa, Endesa y Telefónica están jugando un papel importante en la vida económica, política y social de México. Se encuentran insertados en sectores económicos importantes, comienzan a ganar grandes cuotas de mercado y generan grandes utilidades que sobrepasan cualquier expectativa en otro país.

El ejemplo más claro es el de los dos bancos españoles, ya que las utilidades generadas en México por estos dos bancos son extraordinarias, sobre todo si se considera que existe una crisis actual que está afectando a las matrices en su país.

No es casualidad que, BSCH de España haya anunciado para los próximos días una oferta pública de un 24.9% de las acciones de su subsidiaria en México, por la cual espera obtener 4,291 millones de dólares. La operación se llevará a cabo a través de los mercados bursátiles de México y Nueva York el 26 de septiembre, dijo Emilio Botín presidente del banco global que obtuvo 25,000 millones de euros en beneficios operativos antes de provisiones en 2011, por lo cual fue colocado como el tercero en el mundo en este renglón. Indicando además que 54% de los beneficios de Banco Santander provienen de países emergentes, y especificó que su subsidiaria mexicana aporta 12% de los mismos (La Jornada, 5 de septiembre de 2012).⁶⁸

Emilio Botín y el presidente ejecutivo de Banco Santander México, Marcos Martínez Gavica, informaron que la filial mexicana invertirá 1,750 millones de pesos para ampliar su infraestructura tecnológica en los próximos tres años, en los cuales extenderá 18% la capacidad instalada para operar en el país, con la apertura de 200 oficinas adicionales (La Jornada, 5 de septiembre de 2012).

Por otro lado, la región latinoamericana también es la principal fuente de ganancias para el grupo BBVA. En el primer trimestre del año 2012 la región aportó 56% de los 5,000 millones de euros que el grupo tuvo de utilidades en todos los países en que opera. BBVA Bancomer, la filial mexicana, contribuyó con

⁶⁸ Los niveles de salida de las acciones de Grupo Santander México a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y al New York Stock Exchange (NYSE) prevén la obtención de un mínimo de 3 mil 714 millones de dólares y un máximo de 4 mil 291 millones; estima que 30% de los títulos se colocarán en el mercado bursátil mexicano y 70% en el estadounidense, a la vez que considera que 80% de ellos sean adquiridos por inversionistas institucionales y el resto por minoristas (La Jornada, 5 de septiembre de 2012).

Según el prospecto registrado en la BMV, el precio de colocación estará entre 29 y 33.50 pesos por acción, mientras en la bolsa de Nueva York el folleto presentado al órgano regulador del mercado de valores de ese país (Securities and Exchange Commission) prevé que el precio de colocación estará entre 10.99 y 12.70 dólares por un título denominado ADR (American Depository Receipt) que representará cinco acciones (La Jornada, 5 de septiembre de 2012).

30% de las utilidades del consorcio, casi el doble del 16% que aportó la matriz en España. En mayo pasado BBVA, para mejorar sus índices de capitalización, comunicó que estudiaba vender sus negocios de administración de fondos de pensiones en Chile, Colombia, Perú y México (La Jornada, 25 de mayo de 2012). Posteriormente, Francisco González, presidente del BBVA, afirmó el 29 de mayo que la decisión de vender su Afore en México era una medida “puramente estratégica” (La Jornada, 7 de septiembre de 2012).⁶⁹

El principal argumento del directivo fue que cuando el Grupo BBVA empezó hace 12 años a montar el negocio de pensiones en Latinoamérica, explicó que en aquella ocasión, durante una visita a la ciudad de México, tenía la intención de obtener sinergias entre los afiliados de los fondos de pensiones y los clientes bancarios. “Por razones regulatorias esto no ha podido ser y nos encontramos ahora con un negocio de fondo de pensiones que está totalmente aislado, por razones regulatorias, del negocio bancario, y no podemos progresar” (La Jornada, 7 de septiembre de 2012).

Por tanto, se podría afirmar que las inversiones de estos bancos y empresas españolas en México, corresponden a un comportamiento rentista. No obstante, las políticas económicas aplicadas por el gobierno mexicano ha beneficiado considerablemente este tipo de inversiones. Es más, han participado activamente con los empresarios locales para que propiciar una mayor participación extranjera, dando una clara ventaja a los españoles en los sectores estratégicos del país. Con lo cual las elites empresariales mexicanas contienen un fuerte componente ibérico. Por lo que, los movimientos de capital aún seguirán avanzando, y se vislumbra que en los próximos años, el capital extranjero continuará ingresando de manera indiscriminada y con grandes privilegios que no benefician en nada a las clases más desprotegidas del país.

⁶⁹ De acuerdo con versiones periodísticas, los eventuales interesados serían Principal, Metlife, Prudential, el empresario Carlos Slim, el consorcio formado por Banorte y el Grupo Luksic, y la asociación entre el colombiano grupo Santo Domingo y el chileno Corpgroup (La Jornada, 25 de mayo de 2012).

Bibliografía

Libros y artículos especializados consultados

Aguilar, José G. (2003), "El estado actual de las telecomunicaciones en México: la regulación que no llega", en revista ICE, No. 808, Julio.

Aliber, Robert. Z. (1976), "The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World", en John Dunning (ed.), La empresa multinacional, Fondo de Cultura Económica, México.

Alonso, José Antonio (1999), "La inversión española en América Latina: ¿tiempos de crisis", en Economistas, No. 80, marzo.

Álvarez Béjar, Alejandro (1998), "De la quiebra del neoliberalismo a la necesidad de superarlo: México en los noventa", en Calva, José Luis (coord.), Hacia un nuevo modelo económico, UACJ-Juan Pablo Editores, pp.65-77.

Arahuetes, Alfredo (1998), España: Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid.

Agarwal, Jamuna P. (1980), Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey, Review of World Economics, Vol.116, No.4, pp.739-773.

Basave, K. Jorge (2001), Un siglo de grupos empresariales en México, UNAM-IIEc-Miguel Ángel Porrúa.

_____ (1996), Los grupos de capital financiero en México (1974-1995), Edit. El caballito-IIES UNAM, México. p. 36.

Bastienier, M.A., (2000), Los nuevos (re)conquistadores, España, El país, 22 de febrero

Bel, Germá y Antón Costas (2001), “La privatización y sus motivaciones en España: de instrumento a política”, en revista Historia Industrial, No. 19-20.

Bloch-Laine y François Perroux (1970), La empresa y la economía del siglo XX: Estudio internacional, Deusto, Bilbao, España.

Bueno Campos, Eduardo; Ignacio Cruz Roche y Juan José Durán Herrera (1994), Economía de la empresa. Análisis de las decisiones empresariales, Ediciones Pirámide, Madrid España.

Calderón, Álvaro y Ramón Casilda (2000), “La estrategia de los bancos españoles en América Latina”, en revista CEPAL, No. 70, Abril, pp. 71-89.

_____ (1999), “Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz es un difícil y cambiante entrono europeo”, Serie desarrollo productivo, CEPAL, Septiembre.

Casas Gragea, Ángel María (2001), “La vuelta de España a América Latina ¿reconquista o comunidad de intereses”, Comentario Internacional en Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales, No 1, I semestre, pp.133-142, Ecuador, encontrado en Red Eurolatinoamericana de Celso Furtado.

Casilda Béjar, Ramón (2005a), Internacionalización e inversiones directas de las empresas españolas en América Latina. Situación y perspectivas, Documentos CIDOB ediciones, Barcelona, España.

_____ (2005b), Las nuevas orientaciones de los bancos y las cajas de ahorro en la economía española, en CADMO/Conocimiento 2002, disponible en: [http://www.cadmoweb.com/tribuna/CAD_DOC_09.pdf]

Ceceña, José Luis (1970), México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales, Ediciones El Caballito, México.

Cervantes, Tania (2010), “Refundar América Latina desde adentro”, en Refundación, Revista Latinoamericana, 19 de enero, disponible en: http://www.refundacion.com.mx/revista/index.php?option=com_k2&view=item&id=12:refundar-américa-latina-desde-adentro

CINDOC (2004), "Presencia de las empresas españolas en América Latina", Noticias de El País y El Mundo, Dossieres Alpe, No. 2, Abril de 2005.

Cepal (2009), Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.

_____ (2007), Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.

_____ (1999), Informe sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe.

Coase, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm", *Económica*, No. 4.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2008), Boletín Estadístico de Grupos Financieros.

Correa, Eugenia; Guillén, Arturo y Vidal, Gregorio (coord.)(2010), *Capitalismo ¿Recuperación? ¿Descomposición?*, UAM-Miguel Ángel Porrúa, México.

_____ (2008), "Gasto y servicios públicos: Efectos del ajuste presupuestal", en revista *Ola Financiera*, Sept.-Dic., pp. 96-126, disponible en: [<http://www.economia.unam.mx/ola/>]

_____ y Gregorio Vidal (2004), "Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México", en revista *Ekonomiaz*, Vol. 1, No. 55.

_____ y Maya Claudia (2002), "Expansión de la banca extranjera en México", en Eugenia Correa y Alicia Girón (coomps.), *Crisis y futuro de la banca en México*, IIEc-UNAM y Miguel Ángel Porrúa, México.

_____ (1995), "Servicios financieros y banca en el contexto del TLC", en *Integración financiera y TLC: retos y perspectivas*, Alicia Girón, Edgar Ortíz y Eugenia Corra (coomps.), Siglo veintiuno editores.

CNN-Expansión (2009), "Iberdrola hará parque eólico en México", 4 de marzo, disponible en: [<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2009/03/04/iberdrola-hara-parque-eolico-en-mexico>]

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en España.

Comisión Federal de Electricidad de México.

Comisión Nacional de Energía de España

Cuervo Álvaro (1997), *La privatización de la empresa pública*, Ediciones Encuentro, Madrid.

Cuervo, Álvaro (1991), "Los grupos empresariales bancarios", *Papeles de Economía Española*, No. 49, pp. 237-245.

Chapoy Bonifaz, Alma (1993), *La Comunidad Económica Europea: banco central único y moneda común. Azaroso camino*, Cuadernos de Economía, IIEc-UNAM, México.

Chuliá, Carlos. (1990), *Las participaciones del sistema bancario en las empresas no financieras*. *Papeles de Economía Española*, No. 44, pp. 73-86.

DataInvex Estadísticas de Inversión Española en el Exterior.

De Bernis, Gerard (1988), *El capitalismo contemporáneo: Regulación y crisis*, Editorial Nuestro Tiempo, México.

_____ y Maurice Bye (1987), *Relations Économiques Internationales*, Cinquième édition, DALLOZ, París.

_____ (1978), "Las firmas transnacionales y la crisis", en Aglietta M., Amin S., Attali J., Chevalier J. M., Palloix C., *Rupturas de un sistema económico*, H. Blume Ediciones, España.

De la Peña, Sergio (1987), *La formación del capitalismo en México*, Décimo-cuarta edición, Siglo Veintiuno Editores, México.

Díaz Vázquez, Raquel (2003), "Las teorías de la localización de la Inversión Extranjera Directa: una aproximación", *Revista Galega de Economía*, Vol. 12, No. 1, pp. 1-12.

Dunning, John.H. (1995), "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance capitalism", *Journal of International Bussiness Studies*, vol. 26, No. 3.

_____ (1993), *Multinational enterprises and the global economy*, Reading, Addison-Wesley, Massachusetts.

_____ (1988), *Explaining International Production*, Harper Collins, Londres.

_____ (1980), "Toward an eclectic theory of international production", *Journal of International Business Studies*, vol. 11.

_____ (1977), "Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a research for an eclectic approach", *International*

allocation of economic activity: proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm, B. Ohlin, P. Hesselborn y P. Wijkman (comps.), Macmillan, Londres.

_____ (1976), La empresa multinacional, Fondo de Cultura Económica, México.

Durán Herrera, Juan José (1999), Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico, Madrid, Centro Internacional Carlos V, Universidad Autónoma de Madrid, Ediciones Pirámide.

_____ (1997a), "Tendencias generales de la Inversión Extranjera Directa en América Latina", en Políticas de Inversiones en América Latina y reglas multilaterales de inversiones, OCDE, pp. 19-44.

_____ (1997b), "Los determinantes de la IED en algunos países de América Latina y el Caribe: un estudio teórico y empírico", Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Santiago de Chile.

_____ (1996), Multinacionales españolas I, Ediciones Pirámide, Madrid.

_____ y María Paloma Sánchez (1981), La internacionalización de la empresa española, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

Escobar de Medécigo, Rebeca (1999) "El Cambio Estructural de las Telecomunicaciones y la Inversión: el Caso de México" en CEPAL Serie Reformas Económicas No. 17, Febrero.

El Clarín (2000), "El Santander compró el tercer banco en México", 9 de mayo, disponible en: [<http://www.clarin.com/diario/2000/05/09/e-03001.htm>]

Expansión (2000), "La disputa por Bancomer", en revista Expansión, Mayo-Junio.

Ferreira, Philippe (2001), "La liberalización del sector de servicios: el caso del Tratado Unión Europea/México", en Cepal, Serie Comercio Internacional, Diciembre, Santiago de Chile.

Ferreiro Aparicio, Carmen Vega y Carlos Rodríguez (2007), "Estabilidad de los flujos de Inversión Extranjera Directa: El caso de las inversiones españolas en Latinoamérica", en Gregorio Vidal y Arturo Guillén (coomp.), Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado, CLACSO, Buenos Aires, Argentina, pp. 357-376.

Ferreiro Aparicio, Jesús y Carlos Rodríguez González (2004), "Sistema financiero español y su expansión hacia América Latina", pp. 281-338, en Eugenia Correa y

Alicia Girón (coords.), *Economía financiera contemporánea*, Tomo III, Miguel Ángel Porrúa, México.

Furtado, Celso (1998), *El capitalismo global*, Fondo de Cultura Económica, México, 1998.

_____ (1991), *Economía mundial: Transformación y crisis*, Tercer Mundo, Bogotá, Colombia.

_____ (1985), *La nueva dependencia: deuda externa y monetarismo*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

García Cestona, Miguel A., Jordi Surroca y Josep A. Tribó (2005), “Evolución de la relación banca-industria en España”, Documento de trabajo 05-01, Serie de Economía de la Empresa 01, Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid, Julio.

Girón, Alicia, Eugenia Correa y Patricia Rodríguez (coordinadoras) (2010), *México: Filiales exitosas y fracaso económico*, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, México, 191 pp.

González-Laxe, Fernando (2006), “La transición democrática española. Los márgenes de maniobra y los procesos emprendidos”, en Santos M. Ruesga Benito (comp.) y Rolando Cordera Campos, Fernando González Laxe y Roberto I. Escalante Semerena (coords.), *Economía política de las transiciones democráticas: México-España*, UNAM-FE, México D.F.

González-Laxe, Fernando (2006), “La transición democrática española. Los márgenes de maniobra y los procesos emprendidos”, en Santos M. Ruesga Benito (comp.) y Rolando Cordera Campos, Fernando González Laxe y Roberto I. Escalante Semerena (coords.), *Economía política de las transiciones democráticas: México-España*, UNAM-FE, México D.F.

Guillén Rodríguez, Mauro F. (2004), “La internacionalización de las empresas españolas”, en revista ICE, No. 812, España, pp. 211-224.

Guillén Romero, Arturo (2010), *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*, Segunda edición, UAM-Plaza y Valdez, México.

Guillén Romero, Arturo (2007), *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, UAM-Miguel Ángel Porrúa, México.

Guerra-Borges, Alfredo (2001), “Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente”, en *Comercio Exterior*, septiembre 2001, Bancomext, pp: 825-832, México.

Guttman, Robert (2009), Introducción al capitalismo conducido por las finanzas, en revista *Ola Financiera*, enero-abril, pp. 20-56.

Instituto de Crédito Oficial (1999), Estudios especiales, Informe mensual, enero.

Hallary, Isabelle (2003), "Las promesas incumplidas de la globalización financiera", en Francois Chesnais y Dominique Philon (coords.), *Las trampas de las finanzas mundiales*, Ediciones Akal, Madrid.

Hilferding, Rudolf (1973), *El Capital Financiero*, Ediciones El Caballito, México.

Hymer, Stephen H. (1958): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. (PhD Thesis. Publicado en 1976 por The MIT Press bajo el mismo título). Cambridge: MIT Department of Economics Doctoral Dissertation.

Knickerbocker, Frederick T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, MA: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research.

Kojima, Kiyoshi y Terutomo Ozawa (1984), "Micro and macro economic models of direct foreign investment: toward a synthesis", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 25, N° 1, Junio.

_____ (1982), "Macroeconomic versus international approach to direct foreign investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 23, N° 1, junio.

Kojima, Kiyoshi (1976), *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*. London, Crom Helm.

_____ (1975), "International Trade and Foreign Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 16.

Krugman, Paul R. (1990), *Rethinking International Trade*. Cambridge, The MIT Press.

Lichtensztejn, Samuel (1984), "Una aproximación metodológica al estudio de la internacionalización financiera en América Latina", en revista *Economía: Teoría y Práctica*, UAM.

Lizondo, Saúl (1990), *Foreign Direct Investment, FMI*, Working Paper, julio.

López Duarte, Cristina y Esteban García Canal (2002), "La inversión directa de las empresas españolas en Latinoamérica", en *Revista Asturiana de Economía*, No. 23.

Kalyuzhnova, Yelena y Wladimir Andreff (2003), *Privatisation and Structural Change in Transition Economies*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.

Mariscal, Judith (2003), "Telecomunicaciones en el TLCAN: Una Oportunidad Perdida", en *Investigación en Telecomunicaciones del CIDE*, CIDE.

_____ (1998), "La reforma en el sector de las telecomunicaciones en México: un enfoque de economía política", en *Política y Gobierno*, Vol. 1, No. 5, Primer semestre.

Marx, Karl (1977), *El Capital*, Tomo III, Primera edición en español, Décimo quinta reimpresión, Siglo veintiuno editores, México.

Michalet, Charles Albert (1997), *Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment: the opening of Central and Eastern Europe*, Banco Mundial, Washington D.C.

Mendoza, Antonio (2009), "La financiarización en su sentido estricto: la construcción de una alta rentabilidad en grandes grupos de capital privado con origen en México", en *Financiarización de los tipos de cambio en México*, Capítulo IV, Avance de reporte de investigación, Tesis Doctoral, Facultad de Economía.

Molero, José y Mikel Buesa (1992), *La expansión internacional de la empresa española. Posibilidades y limitaciones hacia Iberoamérica.*, Economía industrial, Madrid, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Nº 283, enero-febrero.

Moreno Núñez, Héctor (2004), "La reconquista española de México a través de la inversión directa", en revista ICEX, Octubre, España.

Moreno Lázaro, Javier y María Eugenia Romero Ibarra (2011), *El éxito del gachupín*, UNAM-Facultad de Economía, México.

Oficina Económica y Comercial de España (2007), "Procesos de privatización y grandes concursos de obras y servicios públicos", Embajada de España, México.

Oficina Económica y Comercial de España (2008), "Reforma del Sector Energético en México", Secretaría de Economía, Embajada de España, México, Dirección General de Inversión Extranjera Directa, noviembre de 2008.

Ozawa, Terutomo. (1992), "Foreign Direct Investment and Economic Development", *Transnational Corporations*, vol. I, núm. 1, febrero, pp. 27-54.

Pacheco Feria, Ulises (2006), "El capital ficticio como categoría económica de El Capital de C. Marx", en *Economía y Desarrollo*, Vol. 140, No. 2, julio-diciembre.

Palazuelos, Enrique (1998), *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*, Editorial Síntesis, España.

Perea, Juan (1998/1999), “El desarrollo internacional del Grupo Telefónica”, en *Economía Exterior*, No. 7.

Perroux, François (1984), *El desarrollo y la nueva concepción de la dinámica económica*, Ediciones del Serbal, Barcelona, España.

_____ (1964), *La economía del siglo XX*, Ediciones Ariel, Barcelona España.

Pons, Ma. Ángeles (2001), “Banca e industria en España. 1939-1985: la influencia de la banca universal en el crecimiento económico”, en revista *Historia Industrial*, No. 19-20.

Porter, Michael (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Javier Vergara ed., Argentina.

Philon, Dominique (2003), *La economía de fondos propios: un régimen de acumulación financiera*, en Francois Chesnais y Dominique Philon (coords.), *Las trampas de las finanzas mundiales*, Ediciones Akal, Madrid.

Reyes, Verónica (2010), “Alternativas de financiamiento en el sector energético”, en *Petróleo y Energía*, Año 7, Tomo 42, febrero-marzo.

Rodríguez Inciarte, Matías (1998/1999), “La expansión de las empresas españolas en Iberoamérica. El caso de la banca”, en *Economía Exterior*, No. 7.

Ruesga M., Santos y Julimar S. Bichara (1998/1999), “Las empresas españolas en Iberoamérica”, en *Economía Exterior*, No. 7.

Sáez Fernández, Francisco Javier y Manuel Martín Rodríguez (s.f.), “Las participaciones empresariales de la banca y las cajas de ahorros españolas, 1992-1998”,

Salcines Cristal, José Venancio (2006), “Los pilares de la construcción del sistema financiero español”, en Santos M. Ruesga Benito (comp.) y Rolando Cordera Campos, Fernando González Laxe y Roberto I. Escalante Semerena (coords.), *Economía política de las transiciones democráticas: México-España*, UNAM-FE, México D.F.

Sánchez Diez, Ángeles (2001-2002), “La internacionalización de la economía española”, *Boletín económico de ICE*, 24 de dic. de 2001 al 6 de enero de 2002, No. 2714, pp. 19-27.

Sánchez Penido, Esther (2001), "Internacionalización de la banca española: evolución y resultados en los años noventa", en revista ICE, Octubre, No. 794, España, pp. 137-162.

Secretaría de Economía de México.

Serfati, Claude (2009), "Dimensiones Financieras de la Empresa Transnacional: Cadena Global de Valor e Innovación Tecnológica", en revista electrónica Ola Financiera, No. 4, Septiembre-Diciembre, pp. 109-147.

_____ (2003), "La dominación del capital financiero: ¿qué consecuencias?", en Francois Chesnais y Dominique Philon (coords.), *Las trampas de las finanzas mundiales*, Ediciones Akal, Madrid.

_____ (2001), "El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía", en Francois Chesnais (comp.), *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafío*, Editorial Losada, Buenos Aires, Argentina.

Soriano, Juan Pablo (2010) Esther Barbé (Coord.) España en Europa 2004-2008, Monografías del Observatorio de Política Exterior Europea, No. 4, Febrero 2008, Bellaterra (Barcelona): Institut Universitari d'Estudis Europeus.

The Banker, Top 1000 World Bank, Julio de 2008, No. 989.

Valdaliso Gago, Jesús Ma. (2004), "Grupos empresariales y relaciones banca-industria en España durante el franquismo: una aproximación microeconómica", en revista ICE, No. 812, Enero.

Vidal, Gregorio (2010), "América Latina: Del Consenso de Washington a la construcción de alternativas para el desarrollo y la democracia", en Vidal, Gregorio; Guillén Arturo y Déniz, José, Desarrollo y transformación. Opciones para América Latina, Fondo de Cultura Económica, España.

Vidal, Gregorio (2010), "Crisis económica, bancos, grandes empresas y financiarización de la ganancia", en Correa, Eugenia; Guillén, Arturo y Vidal, Gregorio (coord.), *Capitalismo ¿Recuperación? ¿Descomposición?*, UAM-Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 59-114.

Vidal, Gregorio (2007), "La expansión de las empresas transnacionales y la profundización del subdesarrollo. La necesidad de construir una alternativa para el desarrollo", en Gregorio Vidal y Arturo R. Guillén (comps.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, CLACSO, disponible en: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/07Vidal.pdf.

_____ (2006), “Los procesos de integración en América, los acuerdos comerciales, los tratados bilaterales de inversión y la inversión extranjera directa”, en Gregorio Vidal (coord.), *Alca: procesos de integración y regionalización en América*, Coedición H. Cámara de Diputados, LIX Legislatura-UAM-INTAM-Miguel Ángel Porrúa, México.

_____ (2006), “América Latina: banca, mercados de capital y determinación externa del crédito”, Eugenia Correa y Alicia Girón (coords.), *Reforma financiera en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires, Argentina.

_____ (2005), “Las privatización desbordada. Privatizaciones, capital extranjero y concentración económica en América Latina”, en Trayectorias, Año VII, No. 19, Sept.-Dic., pp. 69-79.

_____ (2004), “Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo?”

_____ (2002), “Bancos, fortunas y poder: una lectura de la economía en el México del 2000”, en Crisis y futuro de la banca en México, UNAM-IIIEc, México.

_____ (2001), “Grandes empresas, apertura externa y transformaciones de la economía mexicana”, en revista ICE, Noviembre-Diciembre, No. 795, España, pp. 142-154.

_____ (2001), Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina, Coedición División de Ciencias Sociales y Humanidades de la UAM-Iztapalapa, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM y Anthropos Editorial, España.

_____ (2001), “Empresas transnacionales, financiarización, apertura económica y desarrollo”, en Gregorio Vidal (coord.), *Mundialización, transnacionalización y subdesarrollo. II Conferencia Internacional de Red de Estudios sobre el Desarrollo Celso Furtado*, Cultura Universitaria/Serie Ensayo 72, UNAM-UAM-UAZ, México.

_____ (2000), *Grandes empresas, economía y poder en México*, División de Estudios Sociales y Humanidades-UAM Iztapalapa, Plaza y Valdez, México.

_____ (1987), “Crisis y reestructuración del capital”, en *Economía: 10, Teoría y Práctica*, UAM-A, primavera-verano.

UNCTAD (2010), *Informe sobre las inversiones en el mundo, Invertir en una economía de bajo carbono*, World Investment Report.

_____ (2009), *Informe sobre las inversiones en el mundo, Empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo*, World Investment Report.

Yepes, Enrique (2011), "América Latina: Un concepto difuso y en constante revisión", en Textos sobre América Latina, Enero.

Páginas de Internet consultadas

Endesa, disponible en: [<http://www.endesa.com.mx/>], consultada 20 de mayo de 2009

Grupo Gas Natural, disponible en: [<http://portal.gasnatural.com/servlet/ContentServer?gnpag=1-20-2¢ralassetname=1-20-BloqueHTML-15>] consultada 20 de mayo de 2009

Grupo Telefónica, disponible en: [http://info.telefonica.es/acercadetelefonica/telefonica/informe_rc/page-2.html] consultada 20 de mayo de 2009.

Grupo Unión Fenosa, disponible en: [<http://www.unionfenosa.es/webuf/wcm/connect/ufwebcontenidos/WebUF/LosNegocios/Internacional/>] consultada 20 de mayo de 2009

Iberdrola, disponible en: [<http://www.iberdrola.es/webibd/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESWEBCONLINLATMEXICO&codCache=12439013644032613>] consultada 20 de mayo de 2009

Repsol, disponible en: [http://www.repsol.com/es_es/todo_sobre_repsol_ypf/conocer_repsol_ypf/presencia-global/mexico-detalle.aspx] consultada 20 de mayo de 2009.

Informes anuales consultados

Banco Bilbao Vizcaya (2008), Informe Anual.

Banco Santander Central Hispanoamericano (2008), Informe Anual.

Endesa (2008), Informe Anual.

Gas Natural (2008), Informe Anual.

Iberdrola (2008), Informe Anual.

Repsol (2008), Informe Anual.

Telefónica (2008), Informe Anual.

Unión Fenosa (2008), Informe Anual.

Leyes y ordenamientos legales consultados

Ley de Agrupaciones Financieras (varios años).

Ley de Aprovechamiento de las Energías Renovables y el Financiamiento de la transición energética.

Ley de Instituciones de Crédito (varios años).

Ley de Petróleos Mexicanos.

Ley Federal de Radio y Televisión

Ley Federal de Telecomunicaciones (varios años).

Ley de la Comisión Nacional de Hidrocarburos.

Ley de la Comisión Reguladora de Energía.

Ley para el Aprovechamiento Sustentable de la Energía.

Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional.

Real Decreto 672/1992, de 2 de julio, sobre Inversiones Españolas en el Exterior.

El RD 664/1999 de 23 de abril

Orden de 28 de mayo de 2001 (BOE 5 junio 2001).

Resolución de 21 de febrero de 2002 de la Dirección General de Comercio e Inversiones (BOE 15 marzo 2002).

Resolución de 26 de marzo de 2003, de la Dirección General de Comercio e Inversiones (BOE 5 abril 2003).

Resolución de 3 de abril de 2008, de la Dirección General de Comercio e Inversiones, por la que se modifica la Resolución de 21 de febrero de 2002.

Resolución de 17 de marzo de 2009, de la Dirección General de Comercio e Inversiones, por la que se modifica la de 21 de febrero de 2002.

Resolución de 17 de marzo de 2009.

Resolución de 18 de junio de 2009, de la Dirección General de Comercio e Inversiones, por la que se modifica la de 3 de abril de 2008.

Notas periodísticas consultadas

A24 (2012), YPF: sin apoyo de la UE, España habla de "negociar", 23 de abril de 2012, disponible en: <http://www.a24.com/economia/YPF-sin-apoyo-de-la-UE-Espaa-habla-de-negociar-20120423-0025.html>

Clarín (2012), EE.UU. endureció su postura: "Estamos muy preocupados por la nacionalización de YPF", 18 de abril de 2012, disponible en: http://www.clarin.com/mundo/EEUU-endurecio-preocupados-nacionalizacion-YPF_0_684531780.html

El Universal (2010), "Disputan el mercado de los jóvenes y las telecomunicaciones", 6 de mayo de 2010, disponible en: <http://www.informador.com.mx/economia/2010/199015/6/disputan-el-mercado-de-los-jovenes-y-las-telecomunicaciones.htm>

El Universal (2000), "Disputa Banamex a BBV la fusión con Bancomer Llama Roberto Hernández a edificar el grupo financiero más grande de AL; ofrece un plan de capitalización superior al del español", 4 de mayo de 2000, disponible en: http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_notas=1864&tabla=primera

Excelsior (2012), "Calderón reclama a Argentina por estatizar Repsol", 17 de abril de 2012, disponible en: http://www.excelsior.com.mx/index.php?m=nota&id_notas=827007&seccion=dinero&cat=13

Excelsior (2012), "Exhortan diputados a Calderón no intervenir en decisión de Argentina", 25 de abril de 2012, disponible en: http://excelsior.com.mx/index.php?m=nota&id_notas=829503&seccion=seccion-nacional&cat=1

El País (2012), "Rajoy: "La expropiación de YPF puede perjudicar a toda Latinoamérica", 17 de abril, disponible en: http://economia.elpais.com/economia/2012/04/17/actualidad/1334681524_417222.html

Infornews (2012), "Cristina presentó un proyecto para la "expropiación" de las acciones de YPF", 16 de abril de 2012, disponible en: <http://www.infonews.com/2012/04/16/politica-18075-cristina-presento-un-proyecto-para-la-expropiacion-de-las-acciones-de-ypf.php>

La Jornada (2012), "Oportunidad para Banorte, la venta de activos de los bancos españoles", 6 de septiembre de 2012, disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2012/09/06/economia/023n1eco>

La Jornada (2012), "Santander saca a la venta 24.9% de su subsidiaria en México", 5 de septiembre de 2012, disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2012/09/05/index.php?section=economia>

La Jornada (2012), "BBVA estudia vender su Afore Bancomer en México", 25 de mayo de 2012, disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2012/05/25/economia/027n1eco>

La Jornada (2010), "Especialistas auguran alianzas y destacan la necesidad de que Telmex acceda al triple play", 1 de marzo de 2010, pp. 29.

La Jornada (2007), "Nada justifica los privilegios en la ley Televisa: Aguirre", 5 de mayo de 2007, disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2007/05/05/index.php?section=politica&article=003n1pol>

La Jornada (2007), "La ley Televisa, una imposición previa a las elecciones de 2006, según Creel", 5 mayo de 2007, disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2007/05/05/index.php?section=politica&article=005n1pol>

La Jornada (2006), "Quedó consumada en el senado la ampliación del poder de radio y tv", 31 de marzo de 2007, disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2006/03/31/index.php?section=politica&article=003n1pol>

Milenio (2010), "SCT y Cofetel, la disputa", 4 de marzo de 2010, disponible en: <http://impreso.milenio.com/node/8729242>

Reforma (2007), "Impide reforma pluralidad en TV", 6 de mayo de 2007, disponible en: <http://www.gruporeforma.com/libre/acceso/acceso.htm?urlredirect=http://www.reforma.com/libre/acceso/acceso.htm?urlredirect=http://www.reforma.com/nacional/articulo/766392/>

RTEV.ES (2012), "Argentina interviene YPF y anuncia la expropiación del 51% de la filial de Repsol", disponible en: <http://www.rtve.es/noticias/20120416/argentina-expropiacion-51-ypf-filial-repsol/516528.shtml>.

RT Actualidad (2011), "España y América Latina, ¿reanudación de las relaciones? España y América Latina, ¿reanudación de las relaciones?", 22 de dic., disponible en: <http://actualidad.rt.com/actualidad/view/36998-Espa%C3%B1a-y-Am%C3%A9rica-Latina,-reanudaci%C3%B3n-de-relaciones>

Anexos

ENTREVISTAS REALIZADAS A INVESTIGADORES, CONSULTORES Y DIRECTIVOS⁷⁰

“Ambos eran imaginativos e ingeniosos. Pese a sus diferencias, tenían mucho en común: numerosas cosas eran sagradas para ellos, habían conquistado a otros pueblos, eran aficionados al ceremonial. Vistos con un enfoque moderno, ambos eran crueles pero cultos. Ambos soñaban, intermitentemente, con conquistar lo que consideraban como “el mundo. Ambos estaban dominados por poderosas creencias que, según sus dirigentes, constituían una explicación completa de la vida humana”
Hugh Tomas, La Conquista de México.

Estos anexos incluyen las entrevistas realizadas a académicos especialistas en inversiones españolas en América Latina, así como consultores y directivos de algunas de las empresas y bancos objeto de estudio de este proyecto de investigación, las cuales son derivadas de la Estancia de Investigación realizada en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid en España.

⁷⁰ **Nota:** Todas las entrevistas llevadas a cabo fueron concertadas vía correo electrónico.

1. Entrevistas realizadas a académicos

a) Dr. Juan José Durán (Universidad Autónoma de Madrid)

Fui recibida el día 7 de marzo de 2011 en su despacho de la Universidad Autónoma de Madrid.

Vania: Buenos días Dr. quisiera comenzar con la primera pregunta...

Dr. Juan José Durán: Primero que nada ¿Cuál es el motivo de su visita? y ¿cuál es el propósito de las preguntas?

Vania: Vengo de la Universidad Autónoma de México, estoy haciendo una estancia de Investigación en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología en la Universidad Complutense de Madrid.

Dr. Juan José Durán: ¿Cuál es el título de su tesis?

Vania: Banca y empresas españolas en México: financiamiento y rentabilidad y usted tiene un libro acerca de las multinacionales españolas, por lo que me interesa saber su opinión.

Dr. Juan José Durán: ¿Con quién estás trabajando en la Universidad Complutense de Madrid?

Vania: Con el Dr. Antonio Palazuelos y en México mi tutor es el Dr. Gregorio Vidal que pertenece al grupo de Investigación de la Dra. Eugenia Correa y la Dra. Alicia Girón, no sé si recuerda que estuvo allá dando una conferencia en un Seminario que se llevo a cabo en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

Dr. Juan José Durán: Si ya recuerdo, envíales de mi parte un abrazo y diles que me dará mucho gusto verlos pronto. También he estado en Guadalajara dando conferencias y es muy bonito.

Vania: Bueno ahora si puedo comenzar con el cuestionario. ¿Cuáles son las razones por las que se internacionalizan los bancos y empresas españolas?

Dr. Juan José Durán: Las empresas y bancos españoles se internacionalizan ante los procesos de europeización, modifican su mentalidad y ante un contexto de sobrevivencia, debido a la competencia que se generaría por el ingreso de España a la Comunidad Económica Europea y el posterior ingreso a la Unión Europea.

Vania: ¿por qué hacia América Latina y específicamente México?

Dr. Juan José Durán: Escogen América Latina debido a los procesos de privatización que se estaban generando. La privatización no sólo se da en AL sino también en España. El ingreso de empresas y bancos españoles no es exclusivo de nuestra región sino también de Europa y de España.

Vania: ¿existe alguna relación entre los bancos y empresas españolas?

Dr. Juan José Durán: mmm.... seguramente si hay una relación entre los bancos y empresas españolas. Eso piensas tú?

Vania: La hipótesis de mi trabajo es que si existe una relación entre los bancos y empresas españolas.

Dr. Juan José Durán: Es un hecho es que hay un efecto de arrastre entre las empresas que se internacionalizan. Las estrategias que utilizan para ingresar están condicionadas por el sector de actividad.

Vania: ¿cómo se ve a México desde la perspectiva española?, ¿en qué etapa de la internacionalización se encuentra los bancos y empresas españolas?

Dr. Juan José Durán: Ante un contexto de privatización y liberalización en América Latina y aprovechando las ventajas que tenemos en cuanto a capital, tecnología y capacidad empresarial las empresas españolas decidieron que era propicio el momento para invertir en la región latinoamericana y además ésta siempre ha siempre la mejor apuesta, ya que en Europa es más complicado por las políticas y la regulación existente.

Vania: ¿qué ventajas se generan tanto para un país como para otro? y ¿qué estrategias los bancos y empresas españolas ante la crisis financiera internacional que se está suscitando?

Dr. Juan José Durán: Las empresas y bancos españoles se encuentran consolidados y han ayudado mucho a generar eficiencia y competitividad en los mercados latinoamericanos y en México. Yo recuerdo cuando estuve en Argentina, las redes de telefonía se encontraban en situación deplorable. La gente se tenía que conectar de uno cables para poder tener línea telefónica. Con el ingreso de Telefónica las condiciones mejoraron mucho.

Vania: Pero en España los bancos que dominan el mercado son sólo cinco. Incluso en México también el mercado es oligopólico y BBVA y BSCH son de los dos bancos que dominan el mercado.

Dr. Juan José Durán: (cara de sorpresa) bueno si, pero si existe competencia, la banca de inversión es un ejemplo. En España hay competencia eficiente. Dentro de la Unión Europea son Inglaterra y España las economías más abiertas en comparación con las demás. Estoy realizando un trabajo en donde justamente demuestro que si ha habido ventajas para América Latina con la IED españolas, después si quieres te lo puedo enviar, deja que lo busque, porque ahorita me agarraste con mucho trabajo. Ante la crisis financiera internacional, las estrategias de los bancos y empresas españolas será el de apuesta por Asia.

Vania: Ok Dr. pues estas son todas las preguntas que yo tenía para usted. Y muchas gracias por la entrevista, ojalá después pueda enviarme el trabajo que me comenta, y si quiere agregar algo más es bienvenido.

Dr. Juan José Durán: No, de mi parte es todo, es que además ahorita tengo mucho trabajo. Mándame un correo para enviarte el trabajo que te comento.

b) Dr. Jesús Ferreiro (Universidad del País Vasco, Bilbao, España)

Fui recibida el día 15 de marzo de 2011 en su despacho de la Universidad del País vasco, Bilbao España.

Vania: Buenos días Dr.

Dr. Jesús Ferreiro: Pásale, ahorita estoy contigo.

Espera de 10 minutos aproximadamente

Dr. Jesús Ferreiro: Hola, mucho gusto. Vania, verdad.

Vania: Si Vania. Disculpe la tardanza es que me perdí, en el correo me comentó que su despacho era el número 56. Pero me comentaron que ese número no era su oficina.

Dr. Jesús Ferreiro: Si bueno lo que pasa es que a veces cambiamos de despachos. ¿Por qué no me habías comentado que eras tesista del Dr. Gregorio Vidal?, justo hace dos días nos comunicamos por correo y me comentó de tí.

Vania: Si es mi tutor, bueno no lo creí necesario.

Dr. Jesús Ferreiro: Bueno no es necesario. ¿Qué tema estás trabajando con él?

Vania: Banca y empresas españolas en México: financiamiento y rentabilidad. Usted tiene un artículo acerca de las inversiones españolas en América Latina. En ese artículo usted comenta de acuerdo al paradigma ecléctico de Dunning las razones por las cuales las empresas y bancos españoles deciden invertir en América Latina. Pero cuál sería la determinante real. Es decir, ¿por qué no escogieron otra región?, ¿Por qué han tenido más importancia las inversiones españolas sobre inversiones de otros países?

Dr. Jesús Ferreiro: Tal vez debería leer un poco acerca de la escuela de Uppsala, que habla acerca de que existe un componente cultural y lingüístico que puede ser determinante.

Vania: ¿Usted cree que existe una relación directa entre los bancos y empresas españolas y los procesos de expansión hacia otros países?

Dr. Jesús Ferreiro: Si existen participaciones cruzadas entre los bancos y empresas españolas. Durante la década de los 70's y 80's se dedicaban al mercado tradicional doméstico y hasta la década de los 90's comienzan a ganar tamaño e inician su expansión. Los bancos españoles y servicios financieros son los mismos en México y España, y además es un sector de arrastre, ya que son proveedores de las empresas españolas.

Vania: De acuerdo a mi trabajo de investigación, los bancos españoles están obteniendo grandes utilidades en América Latina y México. Incluso las comisiones que cobran ellos en México son mucho más altas que aquí. Incluso a pesar de la crisis que se está viviendo, los beneficios altos continúan.

Dr. Jesús Ferreiro: Efectivamente existe una repatriación de las utilidades generadas en América Latina y que los mercados tanto en México como en España son oligopolísticos. Con la crisis lo que ha sucedido es que los ciclos

económicos no coinciden de un país con otro. Y dependiendo de las características del sector, y aunado a esto la estructura del mercado también influye, es decir más o menos profundos. En el caso de México es un mercado poco profundo. Por eso es que son más altas las rentabilidades en México.

¿Conoces al Dr. Ramón Casilda? Él es especialista en las inversiones españolas. Te puedo dar su correo si gustas para que te pongas en contacto con él. Le dices que vas de parte de mí, que yo te di su correo.

Vania: Si gracias me serviría mucho. Creo que es todo, muchas gracias por atenderme.

Dr. Jesús Ferreiro: ¿Y para cuando piensas terminar tu tesis?

Vania: Este semestre estaré aquí como estancia de investigación, y el siguiente en México para terminar ya la tesis, espero ya estar titulándome a principios del año que viene.

Dr. Jesús Ferreiro: Felicidades, si necesitas algo no dudes en escribirme. Incluso si quieres enviarme lo que está haciendo, podrías enviármelo si necesitas ayuda o que yo te pueda sugerir algo, claro siempre y cuando no le moleste ni a Antonio ni a Gregorio.

Vania: Ok Dr. muchas gracias y seguimos en contacto.

c) Dr. Ramón Casilda

Fui recibida el día 19 de mayo de 2011, en la cafetería del Hotel NH Balboa.

Vania: Buenos días Dr. tengo algunas preguntas ya preparadas para realizarle.

Dr. Ramón Casilda: Así que está haciendo una estancia de investigación en la Universidad Complutense de Madrid.

Vania: Si, mi co-tutor es el Dr. Antonio Palazuelos y mi tutor en México es el Dr. Gregorio Vidal.

Dr. Ramón Casilda: ¿Y cuánto tiempo llevas trabajando este tema?

Vania: Desde la Maestría, mi tesis es acerca del cobro de comisiones bancarias de BBVA en México y en España.

Dr. Ramón Casilda: Porqué no me envías tu trabajo de tesis de maestría, podríamos sacar un artículo, claro tú tendrías tu crédito dentro del mismo.

Vania: Si Dr. sólo que no la traje conmigo, la dejé en México, en cuanto llegue allá se la envío.

Dr. Ramón Casilda: Ok, si quieres comenzamos con la entrevista.

Vania: Ok, en primer lugar, ¿cree usted que existe una relación directa entre los bancos y empresas españolas?, ¿cuáles serían las determinantes de los procesos de expansión de estos conglomerados financieros españolas hacia América Latina?

Dr. Ramón Casilda: Los bancos y empresas españolas no han ido juntos en sus procesos de expansión, no hay interés y tampoco complicidad en ambos. No ha habido efecto de arrastre entre las grandes empresas, sólo entre los que resultan sus proveedores. Dentro de los factores decisivos para este proceso de internacionalización de los bancos y empresas españolas hacia AL, se encuentran: 1) la proximidad cultural y el factor lingüístico, considerándolo un activo impagable e intangible, y 2) reformas financieras impulsadas por el Consenso de Washington, en las cuales considero además que los españoles no

tuvimos participación, pero si afectaron de forma definitiva las decisiones de expansión.

Al inicio se observó que AL era por sí sola una región, hasta que los bancos y empresas estuvieron ahí se advirtió que entre los países latinoamericanos había diversas diferencias entre unos y otros.

Vania: ¿Cuáles serían las ventajas y desventajas de esta inversión en la región latinoamericana, tanto para México como para España?

Dr. Ramón Casilda: Dentro de las ventajas positivas que ha tenido la IED españolas en AL en el tema de los bancos son: en México 1) fortalecimiento de los sistemas bancarios, 2) modernización (gestión y tecnología), 3) mayor oferta de productos financieros (cuenta bancaria domiciliada, cámara de compensación bancaria, ensanchamiento del mercado hipotecario).

Por otro lado, dentro de las desventajas en AL son: 1) no saber manejar los intangibles (imagen y buen gobierno), 2) en el aspecto social se presentaron grandes choques, ya que se adquirieron empresas importantes, 3) luchar contra la imagen de España de un país atrasado, 4) se creía que España sólo especularía y que las inversiones serían muy volátiles.

En España, 1) obtención de tamaño para competir globalmente, 2) transformación de la organización doméstica a internacional, es decir, la posibilidad de que la banca española fuera internacional, 3) modernización del entramado bancario en gestión y estrategias, 4) favorecimiento de los índices de rentabilidad debido a que los ciclos económicos en España y AL son diferentes, 5) respaldo de las inversiones realizadas en otros países. Para España la desventaja principal es que se piensa que el dinero que se ha ido a invertir en AL, mejor se hubiera quedado en España.

La inversión más intensiva en capital ha sido la que se ha realizado en los utilities, servicios financieros y telefonía, mientras que la realizada en el sector textil y la hotelería ha sido menor.

Vania: ¿Cuál será la estrategia que seguirán los bancos y empresas españolas ante la crisis financiera que se está suscitando?

Dr. Ramón Casilda: La estrategia que seguirán los bancos y empresas españolas será la compra estratégica de ciertos activos, así como alianzas estratégicas y van a triangular operaciones entre España, China y AL.

No existen apuestas comunes entre las empresas y bancos españolas, y que es hasta tiempos recientes que están compartiendo factores institucionales, ética, valores e información.

Vania: Bueno Dr. no sé si quiera agregar algo más.

Dr. Ramón Casilda: Algo que si le ha faltado a las empresas españolas para que se puedan percibir como a las empresas inglesas, francesas o alemanas, es un atributo importante que es el construir la marca país, ya que la marca empresa ya se ha construido, y que para eso se necesita una mayor colaboración público-privada en España.

En unos días saldrá mi libro. ¿Cuándo regresas a México?

Vania: A principios de junio

Dr. Ramón Casilda: Ojalá para esas fechas ya esté el libro en venta, para que te lo puedas llevar a México y le des difusión al mismo allá en la UNAM. ¿En tu tesis también pondrás esta entrevista?

Vania: Si Dr. esa es la intención. Gracias por la entrevista.

Dr. Ramón Casilda: Ok, seguimos en contacto por correo y no te olvides de enviarme tu tesis.

2. Entrevistas realizadas a consultores y directivos

a) Ángel Vilariño, consultor de Telefónica

Fui recibida el día 11 de mayo de 2011 en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid.

Vania: Buenos días Dr. ¿podría comenzar con la entrevista?

Dr. Ángel Vilariño: Si adelante.

Vania: ¿Cuáles son las razones principales por las cuales empresas y bancos españoles decidieron invertir en América Latina?, ¿Cuáles son las principales estrategias que están utilizando para ingresar al mercado latinoamericano?

Dr. Ángel Vilariño: Los procesos de internacionalización de los bancos y empresas españolas se dividen en dos: por un lado los bancos se encontraban fuertemente capitalizados y con el ingreso de España a la Unión Europea y corrían el riesgo de ser comprados por otros. Además, no podían adquirir en Europa otros bancos porque les resultaba más caro. Y por otro lado, en América Latina y en México las instituciones bancarias se encontraban en crisis y se podían adquirir con garantías muy altas. Aunado a estos factores también se contempló un mercado potencial que no se encontraba bancarizado y la cercanía con Estados Unidos también que les daba un nicho de mercado importante con los inmigrantes en este país, por el negocio en los envíos de remesas.

La compra de dichos bancos se realizó emitiendo acciones, ya que no sólo bastaba con el financiamiento con deuda. Además los inversionistas invertían en la Bolsa de Madrid debido a que era la conexión con América, ya que así lograban diversificar su riesgo al invertir en otros países, sin embargo, esta no era la razón principal por la cual invertían en AL.

Por otro lado con respecto a México, las razones últimas de su entrada en ese país no son fáciles de identificar, dado que los motivos concretos que mueven a

los empresarios, más allá del genérico de la obtención de beneficios, son muy diversas y difíciles de identificar.

En el caso de Telefónica específicamente y comenta que esta empresa era y sigue siendo un monopolio en España, ya que ésta es la que permite que empresas competidoras puedan o no ingresar al mercado de la telefonía. En AL y México para esta empresa ha sido una gran oportunidad de crecimiento, con circunstancias favorables para financiarse en el mercado español. Además por su gran tamaño, Telefónica podía obtener enormes beneficios y grandes dividendos bajo un escenario de tasa de interés bajas. Así también los procesos de privatización que se han llevado a cabo

Existe un efecto de arrastre e imitación entre las empresas españolas que a veces incluso da lugar a comportamientos no óptimos y mucho menos rentables para las mismas. Además existe un componente emocional que puede dar lugar a decisiones que no se dan en un momento normal. Las fusiones y adquisiciones que se dan en condiciones desventajosas en donde las empresas adquiridas son bajo precios menores a los que se comprarían en condiciones normales.

Vania: ¿Existe o existió alguna relación entre los bancos y empresas españolas?, en caso de existir esta relación, ¿cuál es el papel de cada uno en los procesos de expansión?

Dr. Ángel Vilariño: No existe modelo banco-empresa española, las grandes empresas se financian con bancos diferentes e incluso con bancos no españoles. Por lo que no hay vinculación ni obligación. La relación existente entre ambos es sólo comercial. Las empresas resultan ser muy grandes y con gran poder de negociación, por lo que exigen primas de riesgo menores y eso afecta la rentabilidad de los bancos. Por lo que la banca española únicamente se dedica a llevar préstamos sindicados y a intermediar operaciones de crédito. Además, tampoco les conviene llevar a cabo las operaciones dentro de la empresa debido a que a veces esas operaciones no les resultan tan rentables.

Vania: ¿Qué ventajas se obtienen de esta inversión para España y para México?, ¿Qué desventajas se obtienen para ambos?

Dr. Ángel Vilariño: Dentro de las desventajas que hay para México y España es que mucha de la captación de ahorro se va para allá y viceversa no beneficia a la población en general en ninguno de los dos países. Los dividendos son para los directivos, con ventajas remunerativas enormes.

Existe un alto grado de oligopolio ya sea nacional o extranjero. Ya que son las empresas las que fijan los precios que llegan a ser altos. Los gobiernos de la región utilizan la presencia de las empresas extranjeras para justificar las condiciones económicas que existen. Las tasas de interés en AL son más altas que en España, pero que también estas grandes empresas han asumido grandes costos tecnológicos, así como un relativo grado de morosidad, que es compartido por los gobiernos de la región, ya que llegan a dar grandes garantías por ese concepto.

Vania: ¿Cuál es el papel que seguirán en los general y en los particular los bancos y empresas españolas ante la crisis financiera internacional que se está suscitando?

Dr. Ángel Vilariño: Las empresas y bancos españolas no dejarán la región, porque siguen manteniendo grandes rentabilidades que están soportando a estos bancos españoles. El costo de aprendizaje lo han pagado ya en AL, por tanto se quedarán en la misma, pero si están viendo opciones de expansión hacia el Sudeste Asiático, en donde el mercado es totalmente diferente al latinoamericano.

Vania: Bueno Dr. sería todo, no sé si usted guste agregar algo más.

Dr. Ángel Vilariño: De mi parte es todo.

Vania: Ok, gracias Dr.

b) Juan Romero Izquierdo, Director de Desarrollo Corporativo de Iberdrola

Fui recibida el día 24 de mayo de 2011 en la empresa Iberdrola.

Espera en la antesala de 10 minutos. Me hicieron pasar a una pequeña sala de juntas.

Vania: Hola, primero que nada presentarme, como ya te había comentado en el correo, soy estudiante de doctorado de la UNAM y estoy realizando una estancia de investigación en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid.

Juan Ramón Izquierdo: Mucho gusto, te traigo unas diapositivas en donde se explica lo más importante de la empresa y su importancia en México.

Vania: Ok, aunque me gustaría hacerte algunas preguntas. ¿Puedo sacar mi computadora?

Juan Ramón Izquierdo: ¿No traes grabadora verdad?

Vania: No sólo es mi computadora en donde traigo las preguntas.

Juan Ramón Izquierdo: Ok, sólo que no tengo mucho tiempo, ojalá pudieras ser breve

Vania: ¿Cuáles son las principales razones por las que Iberdrola decidió invertir en América Latina y México?

Juan Ramón Izquierdo: las principales razones por las que la empresa Iberdrola decidió invertir en A.L. y en México y Brasil específicamente fueron por las

siguientes: 1) El mercado español energético español ya estaba saturado, 2) Diversificación geográfica.

Así también las determinantes de que dicha inversión se realizara en AL fue: 1) antecedentes culturales y lingüísticos y 2) licitaciones y privatizaciones.

Vania: ¿Cuáles son las ventajas obtenidas de dicha inversión?

Juan Ramón Izquierdo: Dentro de las ventajas que se pueden contemplar para Iberdrola la inversión en México es que las licitaciones generación y distribución (ciclos combinados) son atractivas, ya que cubren costos en los que incurren el pass-through o efecto transferencia de las fluctuaciones del tipo de cambio sobre los precios domésticos, es decir, contratos dolarizados en donde no hay riesgo de divisa del peso, y el principal costo que es el gas (pass-through) pagan lo que cueste aunque el gas suba, y eso hace que los proyectos tengan un riesgo mucho menor.

Al mismo tiempo de ingreso de Iberdrola se dio el ingreso de Unión Fenosa y Endesa, no obstante las participaciones de éstas son menores, ya que la primera se centra en mercados más pequeños y la segunda en Chile.

No existe un proceso de arrastre entre ellas, pero si se reparten el mercado latinoamericano. Estas inversiones tienen la característica de ser puramente rentables, es decir que si invierten en un país y les va bien lo siguen haciendo y sino, simplemente se modifican sus inversiones.

Lo más importante que te debes llevar es que Iberdrola es la empresa con más presencia en México y América Latina. En las diapositivas viene lo más importante.

Vania: Bueno muchas gracias por la entrevista, no sé si te gustaría agregar algo más.

Juan Ramón Izquierdo: De mi parte es todo. Si necesitas alguna aclaración con respecto a las diapositivas envíame un correo.

c) Vicente Rodero, Director General de América del Sur de BBVA.

Fui recibida el día 26 de mayo de 2011 en el corporativo BBVA
(El tiempo de espera fue de 30 minutos)

Vania: Buenas tardes

Vicente Rodero: Buenas tardes, que valiente eres al estar aquí (sarcasmo), así que viene de la UNAM de México

Vania: Si, estoy realizando una estancia de investigación en la Universidad Complutense de Madrid.

Vicente Rodero: ¿Qué estudiaste?

Vania: Soy Lic. en Admon., Maestría en Finanzas y ahorita estoy haciendo el Doctorado en Economía.

Vicente Rodero: ¿De qué trata tu trabajo de investigación?

Vania: Es acerca de la presencia de los bancos y empresas españolas en México, de hecho mi tesis de maestría fue justo del BBVA.

Vicente Rodero: Ok, toma asiento, ¿gustas algo de tomar?

Vania: Si un café por favor.

Vicente Rodero: Ok, ahorita te lo pido

Vania: ¿Puedo sacar mi computadora? Ahí traigo las preguntas de la entrevista

Vicente Rodero: Ok, pero no traes grabadora, ¿verdad?

Vania: No, sólo es mi computadora... voy a comenzar preguntándole ¿cuáles serían las principales razones por las cuales BBVA decidió invertir en AL?

Vicente Rodero: 1) diversificación sus fuentes de ingreso, 2) experiencia y talento acumulado en el proceso de desarrollo del sector financiero en España, ya que habían concentrado bancos pequeños de los cuales habían acumulado, 3) fortalezas de los balances de capital y resultados.

En AL: 1) razones culturales y lingüísticas, 2) liberalización de los mercados financieros.

El factor tecnológico es importante, pero no es una determinante, se necesitan recursos financieros para adaptarse a las nuevas condiciones tecnológicas.

Al principio de la internacionalización se cometieron diversos errores, ya que no se habían percatado del tipo de diferencias que existía entre los países latinoamericanos. Tuvieron que relacionarse con las personas para poder conocer el negocio bancario para después adaptarse a las condiciones de mercado.

Existían diferencias de mercado entre España y México, debido a que en el primero la bancarización era de una mayor clase media, además de existir un mayor ahorro. Y en el segundo predominaba la clase baja y una reducida clase media, que se bancariza sobre todo por medio del crédito. Así también los hábitos de vida y de consumo son diferentes, además de las regulaciones.

Vania: ¿existe alguna relación entre los bancos y empresas españolas?

Vicente Rodero: Si existen relaciones en los bancos BBVA y Santander en España y AL con las empresas españolas, ya que éstos les dan servicio con los siguientes servicios: apoyo financiero, financiamiento, servicios transaccionales, intermediarios con empresarios de los negocios locales ya que los bancos son la carta de presentación de estas empresas al realizar sus inversiones.

¿Ya terminaste? Porque tengo otros asuntos que atender

Vania: Sólo una pregunta más ¿Cuáles son las ventajas obtenidas de la IED española en AL?

Vicente Rodero: Las ventajas que ha obtenido BBVA con la inversión realizada en AL ha sido la de diversificación de resultados ya que estos a pesar de la crisis se han respaldado en mercados como el latinoamericano. Además han aprendido la forma de hacer banca en esta región y les ha servido para su expansión hacia otros países.

Vania: ¿por qué México es tan importante para BBVA?

Vicente Rodero: Dijiste una pregunta no dos

Vania: Esta ya es la última

Vicente Rodero: México es importante para este banco debido a que fue el primer país en donde se instalaron, además de las grandes rentabilidades que obtienen de ahí.

Además de que también están pensando en su expansión hacia Estados Unidos, al estar comprando bancos más pequeños y así poder consolidarse y poder ofrecer servicios sobre todo a la población migrante.

La ventaja para México ha sido la de generar competencia interna y desarrollo financiero. Además de que ha beneficiado la regulación, existiendo una mayor salud financiera.

Vania: Pues muchas gracias por la entrevista, le agradezco el tiempo prestado

Vicente Rodero: Ahora fuiste muy breve, ¿Y dónde vives allá en la ciudad de México?

Vania: Vivo en la Colonia Santo Domingo, en la Delegación Coyoacán.

Vicente Roderó: Si lo ubico, yo estuve viviendo allá en México un tiempo, ya que me enviaron al corporativo BBVA.

Vania: Ok, pues me retiro y mucho gusto.