

LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR ENERGÉTICO ESPAÑOL:
LA EXPERIENCIA HACIA AMÉRICA LATINA

*THE INTERNATIONALISATION PROCESS OF THE SPANISH ENERGY
SECTOR: EXPERIENCE IN LATIN AMERICA*

Yolanda García Mezquita

Comisión Nacional de Energía
ygm@cne.es

Ángeles Sánchez Díez

Universidad Autónoma de Madrid
angeles.sanchez@uam.es

BIBLID [1576-0162 (2003), 9, 53-79]

RESUMEN:

Este trabajo examina el proceso de internacionalización del sector energético español hacia América Latina. El análisis de los flujos de inversión directa revela que esta región se ha convertido en el principal destino de las inversiones realizadas por las empresas energéticas españolas. Sin embargo, en los dos últimos años ha disminuido el ritmo inversor hacia esta región motivado tanto por la crisis sufrida por América Latina, como por un cambio en la estrategia de las empresas que han orientado un importante volumen de recursos financieros hacia el mercado doméstico y hacia otros países situados en Europa.

Palabras clave: energía, inversión, América Latina.

ABSTRACT:

This article studies the Spanish energy sector internationalisation process towards Latin America. Direct investment flows data reveals that during the last decade this region became the main destination of Spanish energy enterprises foreign investments. However, currently —and since the last two years— we can find a fall of Spanish direct foreign investment rate flows towards the region. The reason is twofold: (i) the crisis of Latin American economies and (ii) a change of investment strategies of Spanish multinationals, which are now redirecting their resources towards domestic market and other European countries.

Key words: energy, investment, Latin America.

Clasificación JEL: F21, F23.

1. INTRODUCCIÓN

El sector de la energía, referido tanto a la producción/distribución de la energía eléctrica y gas como a las industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles, ha sido uno de los más dinámicos de la economía española en cuanto a internacionalización, proceso que se ha llevado a cabo en la segunda mitad de la década de los noventa y principios del nuevo milenio.

Distintos pueden ser los factores que explican dicho proceso. Particularmente importante ha sido la coincidencia temporal registrada entre los cambios estructurales en España y en América Latina. Las primeras dotando de capacidades de internacionalización al tejido productivo español y las segundas generando oportunidades de compra de activos. La formación del mercado interior de la electricidad y del gas en el marco comunitario así como las reformas estructurales inspiradas en el Consenso de Washington, particularmente las privatizaciones, la desregulación de los sectores y la apertura de la cuenta de capital en América Latina, han posicionado a las empresas españolas del sector en el punto de partida de un acelerado proceso de internacionalización hacia América Latina. Sin embargo, en los últimos años este proceso está sufriendo un importante retroceso, motivado tanto por la crisis económica de Latinoamérica como por el elevado endeudamiento de las empresas energéticas y la necesidad de orientar recursos financieros al mercado doméstico.

La Inversión Extranjera Directa (IED) hacia el exterior registró un importante crecimiento desde finales de los años noventa concentrándose en América Latina¹ hasta entrado el nuevo siglo, cuando esta región empezó a perder importancia a favor de mercados europeos². En relación a la produc-

¹ El 52% de la IED en el exterior en 1997, el 53% en 1998, y el 57% en 1999 se concentraba en América Latina, frente al 38% en 2000, el 20% en 2001 y el 15% en 2002.

² Hay un elevado volumen de capital que tiene su destino en Luxemburgo y los Países Bajos lo que debe hacer tomar con prudencia la importancia de la Unión Europea como destino final de inversión productiva.

ción y distribución de electricidad y gas, hasta el año 2000 el destino casi único fue la región latinoamericana, registrándose, sin embargo, desde el año 2001 una diversificación hacia otras regiones, de forma que en ese año tan sólo el 35% del total tenía dicho destino. En 2002 el porcentaje ascendió hasta el 48%. Aunque si bien siguen siendo volúmenes muy elevados, quedan lejos de la concentración (entre el 87% y el 99%) de los años previos. La inversión del refino de crudo tiene un concentración absoluta en América Latina.

TABLA 1: INVERSIÓN BRUTA REGISTRADA ESPAÑOLA. EN MILES DE EUROS						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
IED total	11.146.937	18.839.769	62.020.931	77.643.273	63.290.151	66.081.339
IED América Latina	5.776.732	10.018.501	35.637.412	29.440.518	12.687.394	10.214.942
IED prod. y distr. electricidad y gas.						
Total	1.253.870	1.527.335	2.033.220	870.690	955.542	1.130.877
IED prod. y distr. electricidad y gas.						
América Latina	1.239.859	1.451.854	1.772.548	842.226	334.328	545.882
IED refinado de crudo: petróleo y gas.						
Total	39.886	439.885	14.336.163	3.642	284.193	714.275
IED refinado de crudo: petróleo y gas.						
América Latina	39.881	46.208	14.334.146	0	279.033	714.275

Fuente: *Registro de Inversión Exteriores*

En la tabla 2 se puede observar la evolución de la inversión neta³ asociada al sector energético en el periodo 1997-2002 en el conjunto de América Latina, así como en los principales países receptores. Las inversiones constantes en el tiempo y diversificadas en los países se han correspondido con la producción y distribución de energía eléctrica y gas. Por el contrario, las inversiones destinadas al refino del petróleo, pese a ser cuantiosamente mucho mayores, se concentran en Argentina y en el año 1999, hecho que se explica por una única operación: la adquisición de YPF por parte de REPSOL. El año 2001 se caracteriza por el nivel elevado de desinversión en el sector de la producción y la distribución, derivado de la retirada de los capitales de Argentina. México parece ser el país que se está consolidando como destino de las nuevas inversiones del sector, motivado por una menor inestabilidad pero particularmente por las mayores oportunidades de negocio que el país ofrece.

³ Según la metodología del registro de Inversiones Exteriores, la inversión neta es el resultado de descontar las desinversiones registradas a la inversión bruta registrada en el periodo.



TABLA 2: INVERSIÓN NETA. EN MILES DE EUROS

INVERSIÓN NETA						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
MÉXICO						
Prod. y distribu. Energía eléctrica y gas	13.914	52.168	101.675	23.613	192.200	243.647
Refino de crudo: petróleo y gas	0	0	7	0	0	0
ARGENTINA						
Prod. y distribu. Energía eléctrica y gas	14.594	88.431	58.516	23.613	-869.808	200
Refino de crudo: petróleo y gas	0	-15.483	14.334.139	0	1.122	0
BRASIL						
Prod. y distribu. Energía eléctrica y gas	178.648	81.681	652.904	1.523	28.635	107.495
Refino de crudo: petróleo y gas	0	0	0	0	0	0
CHILE						
Prod. y distribu. Energía eléctrica y gas	0	0	0	430.225	0	70.749
Refino de crudo: petróleo y gas	0	0	0	0	0	0
AMÉRICA LATINA						
Prod. y distribu. Energía eléctrica y gas	1.141.014	834.873	942.939	713.656	-637.715	426.010
Refino de crudo: petróleo y gas	0	0	14.334.146	0	279.033	0

Fuente: Registro de Inversiones. Ministerio de Economía

2. ELEMENTOS DETERMINANTES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ENERGÉTICAS ESPAÑOLAS

Atendiendo al paradigma ecléctico la inversión extranjera directa se puede explicar en función de factores de propiedad, internalización y localización. Los dos primeros se pueden relacionar con los cambios que se han registrado en el mercado energético de España y la Unión Europea, y los últimos están ligados a los factores de atracción que se han desarrollado en las economías latinoamericanas, puesto que como ya se ha mencionado han sido éstas las que durante la segunda mitad de la década de los noventa se han convertido en el principal destino de la inversión española.

2.1. ELEMENTOS DETERMINANTES EN EL ORIGEN: ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA

En la gran mayoría de las economías, tradicionalmente el mercado de la energía ha sido un sector protegido entendiéndose que era estratégico para el desarrollo nacional. Además, era considerado un monopolio natural. Estos eran dos de los motivos por los cuales se explotaba en exclusividad por el Estado. La justificación radicaba en que los costes fijos eran lo suficientemente altos para que tan sólo resultara rentable la explotación por un único operador, que necesariamente debía ser público. Este argumento residía en el largo

periodo de recuperación de los costes de instalación de las infraestructuras energéticas, lo cual hacía que esta actividad no resultara atractiva para el sector privado. Sin embargo, los avances tecnológicos aplicados al sector (destacando especialmente la tecnología de ciclo combinado⁴ en la generación eléctrica), y la implementación de algunos instrumentos de flexibilidad como el acceso de terceros a las redes de transporte y distribución⁵, han hecho factible la introducción de elementos competitivos en un sector que antes se había caracterizado por la explotación en forma de monopolio u oligopolio.

Este hecho unido a la ola liberalizadora, que ha incluido también a muchos de los servicios considerados como “públicos”⁶, ha dado lugar a importantes transformaciones en el mapa energético a escala mundial y con reflejo en la Unión Europea y España.

En particular en la Unión Europea, se viene trabajando en la liberalización de los sectores de la electricidad y el gas desde los años noventa con el objetivo de crear mercados interiores plenamente operativos y competitivos⁷. Para alcanzar este propósito, se han ido aprobando sucesivas directivas que establecen un marco general en el proceso de liberalización del sector energético europeo, y que son de obligado cumplimiento para todos los Estados miembros.

⁴ El ciclo combinado es una tecnología de generación eléctrica que utiliza gas natural como combustible empleando una tradicional turbina de vapor y una turbina de gas que aprovecha la energía de los gases de escape de la combustión. Entre sus características destaca el elevado rendimiento energético que se obtiene con este proceso y que oscila entorno al 55%, además, presenta un reducido coste de instalación y su periodo de construcción no sobrepasa los tres años. Estas peculiaridades hacen que hoy en día sea una de las tecnologías más competitivas del mercado.

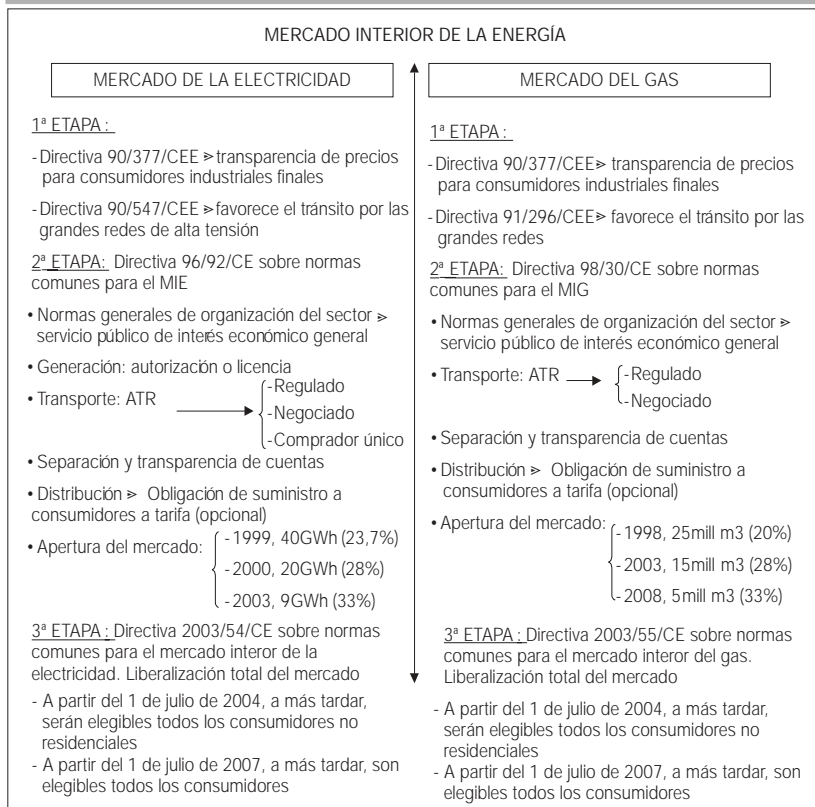
⁵ El acceso de terceros a la red (ATR) se define como el derecho de uso de las redes de transporte y distribución de energía eléctrica y gas natural. Pueden hacer uso de las redes los productores de electricidad, las empresas de suministro y los clientes cualificados. Existen dos procedimientos de acceso a la red: *acceso regulado* y *acceso negociado*. En el sistema regulado se permite la utilización de la red pagando un peaje público fijado administrativamente, mientras que en el sistema negociado se adquiere el derecho de uso negociando directamente con el operador del sistema.

⁶ Tales como las telecomunicaciones, las pensiones, las finanzas, etc.

⁷ La Comisión Europea liga la operatividad y competencia con el acceso a la red, el acceso al almacenamiento, las cuestiones de tarificación, la interoperabilidad entre sistemas y los distintos grados de apertura de los mercados entre los Estados miembros.



TABLA 3: ETAPAS EN EL ESTABLECIMIENTO DEL MERCADO INTERIOR DE LA ENERGÍA



De todas las directivas promulgadas por la Unión Europea destacan, por el impulso que han proporcionado a la construcción del mercado interior de la electricidad y del gas natural, las Directivas 96/92/CE y 98/30/CE⁸. Ambas directivas contienen medidas de liberalización y competencia en casi todas las áreas de actividad del sector eléctrico y gasista. Entre otras disposiciones se establece un calendario de apertura en los mercados de electricidad y gas natural, al que van accediendo progresivamente los consumidores a medida que alcanzan los umbrales de consumo fijados, adquiriendo la condición de cualificados⁹.

⁸ Estas directivas han sido recientemente derogadas por las directivas 2003/54/CE y 2003/55/CE aprobadas el 26 de junio de 2003, en las que se establecen, entre otras medidas, la apertura plena de los mercados de electricidad y gas a todos los consumidores a más tardar a partir del 1 de julio de 2007.

⁹ Se denominan consumidores cualificados o elegibles a todos aquellos consumidores de energía que tienen libertad para elegir suministrador o comercializador.

Los Estados miembros cuentan con cierto grado de libertad a la hora de transponer estas directivas, eligiendo la opción que mejor se adapta a la organización y regulación de sus sistemas energéticos, aunque con independencia de la opción elegida se alcancen los mismos resultados económicos, un nivel comparable de apertura en los mercados eléctricos y gasistas y el mismo grado de acceso a dichos mercados.

Por otro lado, se debe mencionar que dado el grado de cobertura que los servicios energéticos tienen en todos los países europeos, la liberalización se ha asumido más como una medida que privilegia al buen servicio al cliente que a los problemas de abastecimiento. Desde esta perspectiva se supone que la suspensión de esta actividad como servicio público no era de esperar que originara graves distorsiones socioeconómicas. Sin embargo, no por ello se han obviado los problemas que se pueden dar en la transición de un mercado regulado a uno liberalizado y se han mantenido segmentos regulados (transporte en alta tensión y distribución a tarifa) a la vez que se han abierto a la competencia otros (generación, comercialización y venta).

España incorporó a su ordenamiento jurídico las medidas contenidas en estas dos directivas con la aprobación de dos leyes: la Ley 54/1997 *del sector eléctrico* y la Ley 34/1998 *del sector de hidrocarburos*, que modificaron el marco regulatorio bajo el que tradicionalmente se desarrollaba la actividad del sector energético.

España no sólo no agotó el plazo que se otorga a los Estados miembros para efectuar la transposición, sino que profundizó aún más en las medidas de liberalización del sector energético, principalmente en lo relativo a la apertura del mercado donde se incorporó un calendario de apertura mayor que el contemplado en las directivas europeas. Además, con posterioridad a la aprobación de estas dos leyes, el Gobierno tomó la decisión de adelantar aún más la apertura del mercado a través de los Reales Decretos-Ley 6/1999 y 6/2000, estableciéndose la apertura completa del mercado a partir del 1 de enero del 2003.

TABLA 4: CALENDARIO DE ELEGIBILIDAD PARA LOS CONSUMIDORES DE ELECTRICIDAD Y GAS EN ESPAÑA

ELECTRICIDAD			
Marco Jurídico	Fecha efecto	Niveles de consumo	Apertura Mercado
Ley 54/1997	01/01/1998	> 15 GWh	26% 700 suministros
RD 2820/1998	01/01/1999	> 5 GWh	33,4% 2.300 suministros
	01/04/1999	> 3 GWh	37% 3.800 suministros
	01/07/1999	> 2 GWh	39,6% 5.600 suministros
	01/10/1999	> 1 GWh	43,4% 10.000 suministros
RD-L 6/1999	01/07/2000	Alta Tensión	52,3% 65.000 suministros
RD-L 6/2000	01/01/2003	Todos los consumidores	100% 21.500.000 suministros
GAS			
Marco Jurídico	Fecha efecto	Niveles de consumo	Apertura Mercado
Ley 34/1998	01/01/1999	20 Mm3 (N)/año	45%
RD-L 6/1999	01/04/1999	10 Mm3 (N)/año	60%
	01/01/2000	5 Mm3 (N)/año	68%
RD-L 6/2000	25/06/2000	3 Mm3 (N)/año	73%
	01/01/2002	1 Mm3 (N)/año	79%
	01/01/2003	Todos los consumidores	100%

↔ 1 GWh equivale a 1 millón de kWh

↔ 1 Mm3 (N)/año es 1 millón de m3 en condiciones normales de presión (1 atmósfera) y temperatura (0°C)

Fuente: CNE

Otro elemento determinante en la internacionalización de las empresas energéticas españolas ha sido el hecho de que el mercado nacional se empezara a considerar un mercado maduro, lo cual implicaba unas tasas de crecimiento muy moderadas frente al potencial crecimiento que representaban los mercados energéticos latinoamericanos¹⁰.

Por otro lado, la estrategia de internacionalización se hizo posible gracias a que las empresas energéticas contaban con un elevado volumen de recursos financieros que pudieron destinar a efectuar inversiones en el exterior. En la década de los noventa, tanto el contexto económico como el marco regulatorio favorecieron enormemente la acumulación de recursos en manos de las empresas energéticas. Entre otros factores que influyeron positivamente en el sector energético se señala la evolución bajista de los tipos de interés, el crecimiento de la demanda de energía, y precios estables de las materias primas fijados en los mercados internacionales. A esto se añadía que con anterioridad a iniciarse el proceso de liberalización, el marco regulatorio establecido en los años ochenta contribuyó decisivamente a sanear las cuentas financieras de las empresas energéticas.

¹⁰ El consumo de energía primaria en América Latina ha registrado tasas de crecimiento superiores al 4% en los años centrales de la década de los noventa, mientras que en la Unión Europea los crecimientos son muy limitados y apenas se registra en algunos años un crecimiento superior al 2%.

En definitiva, los distintos cambios registrados durante los noventa, tanto en referencia con la liberalización como con el incremento de las ventajas de propiedad de las empresas (mejorar productivas y de gestión), así como el hecho de que las empresas energéticas dispusieran de un elevado volumen de recursos financieros, impulsaron a los grupos empresariales a redefinir su estrategia hacia la diversificación e internacionalización, que tuvo como destino principal las grandes economías latinoamericanas.

2.2. INCENTIVOS A LA INVERSIÓN LOCALIZADOS EN AMÉRICA LATINA

En el inicio de los años noventa, América Latina contaba con una menor capacidad de inversión y necesidad de financiación exterior para afrontar la desarticulación productiva derivada de la crisis sufrida en la década de los ochenta. De esta forma la atracción de inversión extranjera directa se ve como una oportunidad para incentivar el crecimiento y el desarrollo de los tejidos productivos de las economías nacionales.

Bajo las directrices del Consenso de Washington¹¹, las economías latinoamericanas comienzan un profundo proceso de reformas estructurales que se articulan en torno a: disciplina fiscal, cambio en las prioridades del gasto público, reforma tributaria, tipos de interés y tipo de cambio determinados por el mercado, liberalizar el comercio y la entrada de capital, privatización de las empresas públicas, desregulación de los sectores y garantizar el derecho de propiedad. Básicamente se pueden resumir en dos medidas: promover la estabilización de la economía y reducir el tamaño del Estado, que se consideraron suficientes para retomar la senda del desarrollo.

Especialmente importantes para enfatizar el atractivo de localización para la inversión extranjera directa y, particularmente, para la procedente de las empresas de energía fueron las privatizaciones y la desregulación sectorial así como la apertura de las cuentas de capital¹².

Aunque las privatizaciones no siguieron un mismo modelo en todas las economías sí que atendieron a un mismo orden. En primer lugar, en la denominada primera ola de privatizaciones, se enajenaron las empresas comerciales y de producción, si bien quedan grandes excepciones como son PEMEX, ECOPETROL y PETROBRAS. Además, la entrada de capital extranjero no fue especialmente importante y los activos pasaron a manos de grupos empresariales nacionales. La segunda ola se centró en servicios públicos tales como las telecomunicaciones, las infraestructuras de transportes, la electricidad y el

¹¹El origen del término se debe a Williamson, J.(1990): *Latin American adjustment: how much has happened?*, Washington, Institute of International Economics.

¹² Los cambios legislativos referidos a la entrada de capital extranjero directo se pueden considerar una condición necesaria aunque no suficiente para la llegada de IED a las economías nacionales. Con carácter general en el caso de las grandes economías latinoamericanas durante los años noventa cambiaron las leyes para, en primer lugar, permitir así como facilitar la entrada de inversión extranjera directa destinada a sectores tradicionalmente reservados para los inversores nacionales o incluso reservados al Sector Público.



gas, etc. Es precisamente en este momento cuando se da una importante entrada de empresas extranjeras, las cuales vieron una gran oportunidad de negocio en estas privatizaciones. Algunos de los ejemplos que se pueden señalar son las adquisiciones de YPF por REPSOL (2.011 millones de dólares en 1999), o la COMPANHIA ENERGETICA DE PERNAMBUCO en 2000 (1.000 millones) por IBERDROLA, EDENOR-ARGENTINA (321 millones) y CODENSA (597 millones) por ENDESA¹³. Finalmente la tercera ola de privatizaciones se centra en los servicios sociales (pensiones, sanidad, etc.).

Las economías latinoamericanas fueron desarrollando su propia legislación, incluyendo la articulación de organismos regulatorios¹⁴, entre las que se puede destacar, por ejemplo en Argentina, la Ley de liberalización del sector (Ley 24.065) que complementa a la Ley de Emergencia Económica (Ley 23.697) y la Ley de reforma del Estado (Ley 23.696) de 1989, así como la creación del Ente Nacional Regulador de la Electricidad y Ente Nacional Regulador del Gas. En Chile se promulgó la Ley de Servicios Eléctricos de 1982, y como organismo regulador del mercado se estableció la Comisión Nacional de la Energía. En Brasil se desarrolla la ordenación del sector a través de las Leyes 8987/95, 9074/95, 9427/96 y 9648/98 bajo la supervisión de la Comisión Nacional de Energía Eléctrica (ANEEL). La situación de México es un tanto diversa ya que el sector no se encuentra liberalizado y las principales compañías, tanto para la electricidad como para el petróleo, siguen en manos del Estado y con competencias exclusivas sobre algunos de los negociados.

Las empresas del sector de la energía actúan atendiendo a la estrategia de acceso a mercados nacionales y regionales¹⁵. Entre las principales ventajas que encuentran las empresas está la posibilidad de producir para el mercado, caracterizado por estar poco saturado, ser de gran tamaño y tener un potencial de crecimiento muy elevado. Además, también es importante para el caso de las empresas españolas la similitud del idioma y de la cultura.

En síntesis, la política de privatizaciones, la apertura de los sectores protegidos y la desregulación económica que caracterizaron a los países latinoamericanos en la década de los noventa, ejercieron de importante incentivo sobre las empresas españolas, que se instauraron con rapidez y eficiencia en los sistemas energéticos de América Latina. Además de las

¹³ Habría que matizar que la compra más cuantiosa que se ha hecho en el sector de la electricidad fue la adquisición de ENERSIS por ENDESA, sin embargo, cuando se adquirió el capital era una empresa chilena privada. Igualmente REPSOL compró el 83% del capital de YPF a accionistas privados valorándose en 13.158 millones de dólares.

¹⁴ En muchos casos estos fueron posteriores a las privatizaciones lo cual originaron algunas fricciones importantes y desequilibrios en cuanto a inversión comprometida, tarifas o incluso cumplimiento con el servicio básico.

¹⁵ Otras de las estrategias que se pueden desarrollar son: acceso a recursos naturales, búsqueda de eficiencia o competitividad global. Dunning, J.H. (1994): "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment" *Transnational corporations*, vol. 3, núm. 1.

medidas aperturistas, el hecho de que estos países tuvieran mercados menos saturados fue otro elemento positivo que consideraron las empresas españolas, ya que auguraba una tendencia positiva en la expansión de sus actividades en este área geográfica.

La implantación de las empresas españolas se inició a mediados de los noventa, y se ha extendido por toda América Latina destacando como principales países receptores Argentina, Chile, Perú, Brasil, Colombia, y más recientemente México.

Descendiendo al detalle por empresas, ENDESA ha destacado entre las eléctricas por su amplio programa de expansión que se extiende desde Centro América hasta Argentina pasando por Chile, Brasil y Perú. También son destacados los proyectos que han acometido UNIÓN FENOSA e IBERDROLA. Las inversiones de UNIÓN FENOSA se han centrado mayoritariamente en Centro América donde proporciona electricidad a más de cuatro millones de clientes. Por otro lado, IBERDROLA está dirigiendo sus inversiones con mayor intensidad a Brasil y a México, y el número de clientes con los que cuenta ya se aproxima a los siete millones.

TABLA 5: PRESENCIA DE LAS EMPRESAS ELÉCTRICAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA (*). AÑO 2002

	ENDESA	IBERDROLA	UNIÓN FENOSA
Países de América Latina en los que están presentes	Chile, Argentina, Perú, Colombia, Brasil y República Dominicana	Brasil, Bolivia, Chile, México y Guatemala	Colombia, México, Panamá, R. Dominicana, Nicaragua y Costa Rica
Capacidad instalada (MW)	13.265	1.403	1.504
Producción (GWh)	43.116	4.574	5.209
Energía Distribuida (GWh)	47.494	21.832	16.873
Clientes (millones)	10,29	6,98	4,26

(*) Los datos de las empresas eléctricas españolas en América Latina incluyen tanto a las instalaciones propias como a las instalaciones de su empresas participadas

Fuente: Informes Anuales de las empresas

En referencia a las empresas de hidrocarburos, REPSOL YPF representa, sin duda, el paradigma de la internacionalización de las empresas españolas en América Latina. Con la compra de YPF en 1999, REPSOL no sólo consolidó su expansión en el mercado energético latinoamericano, además, situó a la compañía en una posición destacada en el mercado energético internacional. Las cifras de producción neta de crudo y de gas natural de REPSOL en el continente americano, que representan el 88% y el 94% respectivamente de la producción total de la compañía en el mundo, revelan la importancia que ha tenido y tiene América Latina en la estrategia de crecimiento de esta empresa española.

GAS NATURAL también ha desembarcado en América Latina y está presente en Argentina, Brasil, Colombia y México. Las ventas de gas de la empresa española en Latinoamérica superan los 77.000 GWh, suministrando gas a casi cuatro millones de clientes.



TABLA 6: PRESENCIA DE LAS EMPRESAS DE HIDROCARBUROS EN AMÉRICA LATINA. AÑO 2002

GAS NATURAL	
Países de América Latina en los que está presente	Argentina, Brasil, Colombia y México
Ventas de gas (GWh)	77.506
Transporte de gas/ATR (GWh)	50.798
Red de distribución (km)	47.926
Clientes (millones)	3,90
REPSOL YPF	
Países de América Latina en los que está presente	Argentina, Chile, Perú, Bolivia, Ecuador, Uruguay, Venezuela, Trinidad y Tobago
Producción neta de crudo (miles de bep)	189.247 (88% de la producción total REPSOL en el mundo*)
Producción neta de gas natural (millones de pies cúbicos)	806.132 (94% de la producción total REPSOL en el mundo*)
Ventas de gas natural (bcm)	6,67
Ventas de productos petrolíferos** (miles de toneladas)	8.343 (15% de las ventas totales de REPSOL en el mundo*)

bep: barril equivalente de petróleo

bcm: miles de millones de metros cúbicos

(*) se incluye también España

(**) sólo se recogen las ventas de REPSOL en Argentina

Fuente: Informes Anuales de las empresas

En definitiva, se puede afirmar que las empresas españolas han sido especialmente dinámicas en cuanto al aprovechamiento de las oportunidades en América Latina, de forma tal que han pasado a ocupar un lugar destacado entre los principales operadores del sector. Así por ejemplo, ENDESA ESPAÑA era la primera empresa extranjera del sector de la electricidad y REPSOL YPF la primera petrolera según ventas en el periodo 2000-2001, situándose por delante de multinacionales de un mayor tamaño a nivel mundial como son AES CORPORATION o ROYAL DUTCH/SHELL.

TABLA 7: VENTAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS ENERGÉTICAS EN AMÉRICA LATINA

Empresas	Ventas en América Latina (Millones de dólares)	
	2000	2001
REPSOL YPF	9.550	9.013
ENDESA-ESPAÑA	10.915	11.147
IBERDROLA	784	1.293
ROYAL DUTCH/SHELL	5.267	5.094
AES CORPORATION	5.189	5.274

Fuente: Sobre los datos de CEPAL. CEPAL: La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Naciones Unidas. Varios años.

3. LA FINANCIACIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ENERGÉTICAS ESPAÑOLAS

El proceso de internacionalización se hizo posible, en gran parte, porque las empresas energéticas españolas disponían de un volumen cuantioso de recursos financieros que les permitió acometer las numerosas adquisiciones que efectuaron en América Latina. La disponibilidad financiera de las empresas en la década de los noventa estaba asociada a varios factores, entre los que se señala un contexto económico favorable con descensos continuados de los tipos de interés y precios de las materias primas estables.

La reducción de los tipos de interés en un sector como el energético, muy intensivo en capital dadas las elevadas inversiones que se requieren para el establecimiento de sus instalaciones, se traduce de forma inmediata en una reducción significativa de los costes financieros. En los años noventa los tipos de interés descendieron vertiginosamente tanto en España, como en los principales países en cuya moneda se endeudan frecuentemente las empresas energéticas (dólar estadounidense, marcos alemanes y yenes)¹⁶, lo cual supuso un importante ahorro para las empresas energéticas que estaban fuertemente endeudadas tras las inversiones acometidas en la década de los ochenta en el mercado español.

Otro elemento que contribuyó a la acumulación de recursos financieros en las empresas energéticas españolas fue el crecimiento de la demanda de energía final que se registró en España en la segunda mitad de los años noventa. Uno de los rasgos de la década de los noventa han sido las elevadas tasas de crecimiento que han experimentado el consumo de energía eléctrica y, especialmente, el consumo de gas natural.

El gas natural contabilizó un espectacular crecimiento a lo largo de los años noventa, sobre todo a partir de 1995 ya que en todos los años se superaron tasas de crecimiento superiores al 10%. La electricidad experimentó crecimientos más moderados, pero también muy espectaculares si se tiene en cuenta que es un sector mucho más maduro que el del gas natural. Las tasas de crecimiento del consumo eléctrico estuvieron por encima del 3% en los años centrales de los noventa, siendo especialmente destacado el periodo 1997-2001, donde se registraron anualmente crecimientos superiores al 6%.

¹⁶ En el año 1990 el tipo de interés en España se situaba en el 16,01%, en ese mismo año el tipo de interés en Estados Unidos era del 10,01%, en Alemania del 11,59% y de Japón el 6,95%. Cinco años después, el tipo de interés en España era del 10,05%, el de Estados Unidos el 8,83%, el de Alemania el 10,94% y el de Japón 3,40%. Las reducciones continuaron hasta 1999, en ese año el tipo de interés en España se situó en el 3,95%, el de Estados Unidos en el 7,99%, el de Alemania en el 8,81% y el japonés en el 2,16%.



TABLA 8: EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE ENERGÍA FINAL EN ESPAÑA

Años	GAS NATURAL		ELECTRICIDAD		TOTAL CONSUMO ENERGÍA FINAL (*)	
	Ktep	% crecimiento	Ktep	% crecimiento	Ktep	% crecimiento
1990	4.531		10.974		60.669	
1991	4.999	10,33	11.372	3,63	62.746	3,42
1992	5.154	3,10	11.488	1,02	62.634	-0,18
1993	5.130	-0,47	11.569	0,71	62.828	0,31
1994	5.647	10,08	11.999	3,72	65.449	4,17
1995	6.550	15,99	12.462	3,86	68.666	4,92
1996	7.325	11,83	12.827	2,93	70.723	3,00
1997	8.162	11,43	13.331	3,93	73.935	4,54
1998	9.688	18,70	14.290	7,19	80.214	8,49
1999	10.934	12,86	15.364	7,52	82.638	3,02
2000	12.292	12,42	16.306	6,13	86.772	5,00
2001	13.208	7,45	17.292	6,05	90.029	3,75
2002	14.146	7,10	17.762	2,72	92.029	2,22

(*) Total consumo de energía final: carbón, productos petrolíferos, gas y electricidad

Ktep: kilo toneladas equivalentes de petróleo

Fuente: Ministerio de Economía

Este importante crecimiento en el consumo de electricidad y gas natural influyó decisivamente en el incremento de beneficios del sector. A esto se debe añadir que, con anterioridad a iniciarse el proceso de liberalización, el marco regulatorio establecido en los años ochenta contribuyó decisivamente a mantener un equilibrio entre los ingresos y costes del servicio, garantizando un horizonte de certidumbre de cara a la recuperación de las inversiones que realizaran las empresas energéticas.

En el sector eléctrico la aprobación del Real Decreto 1538/1987, denominado comúnmente Marco Legal y Estable (MLE), supuso un cambio significativo en el sistema regulatorio del sector. El objetivo que fijaba era establecer un marco de referencia en relación a los ingresos de las empresas eléctricas, que cumpliera el doble fin de cubrir los costes del servicio pero con las condiciones del mínimo coste económico posible para los abonados finales. Este marco jurídico determinaba los costes que debía recoger la tarifa eléctrica, buscando un equilibrio entre los ingresos del sistema y los costes en que incurrieran y habían incurrido las empresas gestoras del servicio, precisando un horizonte de certidumbre de cara a la recuperación de las inversiones que se ejecutaran.

La determinación de las tarifas de electricidad contemplaba el principio de recuperación de las inversiones en activos fijos a lo largo de su vida útil, y la cobertura del resto de los activos fijos y variables necesarios para realizar el suministro de electricidad.

TABLA 9: EVOLUCIÓN DE LAS TARIFAS ELÉCTRICAS

Años	Real Decreto Tarifas	Incremento anual (RD Tarifas %)
1990	RD 58/90	5,50
1991	RD 1678/90	6,80
1992	RD 1821/91	3,20
1993	RD 1594/92	2,90
1994	RD 2320/93	2,06
1995	RD 2550/94	1,48
1996	RD 2204/95	0,00
1997*	RD 2657/96	-3,00
1998	RD 2016/97	-3,63
1999	RD 2821/98	-4,90
	RD- Ley 6/99	-0,68
2000	RD 2066/99	-4,85
2001	RD 3490/00	-2,17
2002	RD 1463/01	0,41
2003	RD 1463/02	1,69

(*) A partir de 1997 cuando se inicia la liberalización del sector, el Gobierno pactó un calendario de reducciones tarifarias, con el propósito de que los consumidores sin capacidad de elección se beneficiaran también de la liberalización
Fuente: Ministerio de Economía

En síntesis, este sistema de retribución que se implantó en los años ochenta y que estuvo vigente hasta el inicio del proceso de liberalización, contribuyó positivamente a sanear las cuentas financieras del sector y a establecer un marco de certidumbre para las inversiones en instalaciones e infraestructuras necesarias para atender la demanda futura de energía eléctrica y de gas natural.

Como prueba del volumen de recursos financieros que genera el sector energético, los datos de la Central de Balances del Banco de España muestran que las actividades energéticas destacan en el conjunto económico por presentar un margen de explotación¹⁷ significativamente superior a la media. Tal y como se desprende de los datos recogidos en la Tabla 10, la relación entre el resultado económico bruto de explotación y la producción (margen de explotación) de las actividades energéticas supera en todos los años el 30%, mientras que el total de las actividades económicas no supera el 16%.

TABLA 10: RELACION ENTRE EL RESULTADO ECONÓMICO BRUTO DE EXPLOTACIÓN Y LA PRODUCCIÓN (%)

ACTIVIDADES CNAE 93	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Energía eléctrica, gas y agua	38,4	39,2	38,4	36,6	38,5	35,5	36,8	39,6	34,5	32,9
Industria	7,1	6,0	9,6	10,5	9,5	10,3	10,4	9,8	9,2	8,5
Servicios de mercado	23,5	22,5	23,9	23,7	22,5	23,2	22,6	21,1	19,9	23,0
Total sectores	15,2	14,8	16,1	16,0	15,4	15,6	15,8	15,2	14,4	15,0

Fuente: Central de Balances del Banco de España

En suma, la internacionalización de las empresas energéticas españolas se materializó por la disponibilidad de recursos financieros provenientes, princi-

¹⁷ El margen de explotación es la relación entre el resultado económico bruto de explotación y la producción. El resultado bruto de explotación es el importe neto de la cifra de negocios, más otros ingresos, menos las compras, los gastos de personal y otros gastos de explotación.



palmente, de un marco regulatorio favorable que permitió a las empresas mantener unos estados financieros equilibrados, y a un espectacular crecimiento de la demanda energética. A esto se añadía el importante ahorro de costes que se derivaba de la reducción de los tipos de interés, y que abarató significativamente el servicio de la deuda.

Este cúmulo de factores que concurrieron a lo largo de la década de los noventa, contribuyeron de forma significativa a la expansión de las empresas españolas en busca de nuevos mercados en los que invertir los recursos financieros disponibles y generados en el mercado nacional, encontrando en América Latina un mercado natural en el que establecerse, desarrollar el saber hacer del negocio energético adquirido en España e incrementar de forma significativa la dimensión de los grupos empresariales.

4. LA INDUSTRIA ENERGÉTICA ESPAÑOLA TRAS SU INTERNACIONALIZACIÓN

En los últimos años, la estrategia inversora de las empresas energéticas españolas se ha visto fuertemente influida por una serie de acontecimientos registrados en América Latina y en España.

Entre los principales factores que están incidiendo en la estrategia de las empresas españolas se localizan, por un lado, la crisis económica que está sufriendo América Latina y que está afectando directamente a la rentabilidad de las inversiones. Por otro lado, en España la culminación de la apertura total de los mercados energéticos, y los avances registrados en la construcción plena del mercado interior de la energía de la Unión Europea, están orientando el interés de las empresas hacia el mercado doméstico y hacia los países europeos.

En este nuevo contexto, las empresas se han visto forzadas a redefinir su estrategia inversora, dirigiendo gran parte de sus inversiones al mercado nacional y europeo, al tiempo que se aprecia un menor dinamismo en los flujos de inversión que tienen como destino América Latina.

En los siguientes epígrafes se trata de explicar con mayor detalle cuáles son los cambios que se están produciendo en las inversiones españolas ubicadas en América Latina, así como los motivos que los originan.

4.1. INESTABILIDAD ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA

Mientras que la década de los noventa se caracterizó por la recuperación del crecimiento, la estabilidad macroeconómica y el auge de los procesos privatizadores, así como las oportunidades de compra que después derivaron de éstos, la nueva década está rodeada de una gran inestabilidad económica unida a la grave crisis económica y política de países como Argentina o Venezuela, entre otros. Estos hechos junto con el agotamiento de la privatizaciones se revelan como factores que están afectando muy negativamente a las inversiones españolas ubicadas en esta zona.

TABLA 11: EVOLUCIÓN DEL PIB, INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y TRASFERENCIA NETA DE RECURSOS

EXTERNOS EN AMÉRICA LATINA. PERIODO 1998-2002					
	1998	1999	2000	2001	2002 (p)
PRODUCTO INTERIOR BRUTO (% respecto al año anterior)					
Argentina	3,8	-3,4	-0,8	-4,4	-11
Brasil	0,1	0,9	4	1,5	1,5
Chile	3,3	-0,7	4,4	2,8	1,8
México	5	3,7	6,8	-0,4	1,2
América Latina	2,2	0,5	3,8	0,3	-0,5
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (Millones de dólares)					
Argentina	4.175	23.988	11.657	3.214	1.003
Brasil	29.192	28.576	32.779	22.636	16.566
Chile	1.842	8.988	3.639	4.476	1.601
México	11.311	12.478	14.192	24.731	13.626
América Latina	61.596	108.000	94.000	84.000	56.000
TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS EXTERNOS (Millones de dólares)					
Argentina	10.653	5.768	1.055	-15.749	-19.780
Brasil	7.291	-1.250	4.522	6.776	-9.956
Chile	-39	-2.575	-1.386	-2.112	-1.319
México	4.945	1.661	6.157	11.498	6.300
América Latina	28.055	-3.163	-169	-4.572	-39.104

(p) Provisional

Fuente: CEPAL

Con unas tasas de crecimiento inferiores a la primera mitad de la década de los noventa, se puede destacar la recesión de Argentina con un importante efecto contagio sobre sus vecinos más próximos. Por su parte, México también parece haber sido arrastrado por la crisis mundial y, particularmente, por la que ha venido afectando a los Estados Unidos. Especialmente importante resulta la transferencia neta de recursos que se está generando hacia el exterior, que hace recordar algunos de los indicadores de la crisis de la década pérdida. Desde 1999 han salido de la región más de 45.000 millones de dólares, con origen principalmente en Argentina, aunque también en menor medida desde Brasil y Chile. Además, la fragilidad se ha traducido en una caída de los montos de absorción de inversión extranjera directa a la región desde 1999.

No obstante, tampoco se debe obviar el efecto que sobre las inversiones puede tener el agotamiento de los procesos de privatización y las oportunidades de compra de empresas.

La crisis económica sufrida por América Latina repercutió seriamente en la rentabilidad de las inversiones españolas, como así lo evidencia la menor contribución del negocio internacional a los resultados económicos de las empresas energéticas.

Si se analizan los datos de UNESA¹⁸, que agrupan los resultados de las principales eléctricas que operan en España, se observa que en los últimos

¹⁸ UNESA agrupa a los principales grupos empresariales eléctricos que operan en España: ENDESA, IBERDROLA, UNIÓN FENOSA, HIDROCANTÁBRICO y VIESGO-Grupo ENEL.



años la aportación de las actividades no eléctricas e internacionales ha sufrido un estancamiento, que se ha debido básicamente a la inestabilidad de los mercados latinoamericanos.

TABLA 12: ESTRUCTURA DE LA CIFRA DE NEGOCIO DEL SECTOR ELÉCTRICO Y APORTACIÓN DE LAS DISTINTAS

ACTIVIDADES AL RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS ELÉCTRICAS					
Años	Estructura de la cifra de negocio (%)		Aportación de las actividades al resultado neto de explotación (EBIT) (%)		
	Actividades eléctricas nacionales	Diversificación e internacionalización	Generación y comercialización	Transporte y distribución	Diversificación e internacionalización
1998	93	7	59	26	15
1999	69	31	48	24	28
2000	63	37	44	26	30
2001	57	43	42	24	34
2002 (e)	63	37	45	24	31

(e) estimación

Fuente: UNESA

En la estructura de la cifra de negocio del sector eléctrico, las actividades de diversificación e internacionalización han perdido peso en el año 2002, representando un 37% del total, mientras que en el año 2001 las actividades no eléctricas nacionales suponían el 43% de la cifra de negocio de las empresas eléctricas españolas.

Extendiendo el análisis al resultado neto de explotación, se comprueba igualmente que en el último año se ha producido un acusado retroceso de la aportación de las actividades de diversificación e internacionalización al EBIT. En el año 2002 estas actividades proporcionaban el 31%, frente al 34% que representaban en el año 2001.

En el análisis de estas variables se observa claramente la tendencia de los resultados de las inversiones españolas en el extranjero, que han seguido una senda alcista hasta el año 2001 donde se alcanza un valor máximo, y disminuyendo progresivamente a partir de este momento.

Individualizando por empresas se recogen los datos de ENDESA, UNIÓN FENOSA e IBERDROLA, y en todos los casos se aprecia que la rentabilidad de sus inversiones fuera de España han sufrido un importante descenso en este último año. El retroceso fue muy significativo en el caso de ENDESA, ya que cuenta con un elevado volumen de inversiones concentradas en América Latina y, especialmente, en Argentina. Para esta eléctrica el negocio internacional representaba en el año 2001 el 42,25% del resultado del grupo, mientras que en el año 2002 la aportación de las inversiones en el exterior descendieron hasta representar el 38,23% del total. Algo menos acusados han sido los descensos registrados por UNIÓN FENOSA e IBERDROLA, para estas dos eléctricas el peso del negocio internacional en los resultados del grupo ha disminuido en tres puntos porcentuales.

TABLA 13: CONTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO INTERNACIONAL AL RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN (*)

Años	ENDESA		UNIÓN FENOSA		IBERDROLA	
	Millones de €	% total del grupo	Millones de €	% total del grupo	Millones de €	% total del grupo
1999	1.530	32,23	49,84	5,77	-	-
2000	2.086	39,28	129,94	12,61	10,12	0,47
2001	2.159	42,25	327,50	26,29	249,00	10,40
2002	2.019	38,23	308,00	23,13	190,70	7,95

(*) Se recogen los datos correspondientes al conjunto de las inversiones de estas empresas en el exterior; no obstante se debe tener en cuenta que el mayor volumen de sus inversiones efectuadas fuera de España se ha concentrado en América Latina.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes Anuales de las empresas

En este contexto incierto, las empresas energéticas españolas se han visto obligadas a redefinir su estrategia inversora y a extremar las cautelas en la expansión de sus negocios. A lo largo del 2003 se aprecia un menor dinamismo en las inversiones españolas que se dirigen a los mercados latinoamericanos, al tiempo que algunas empresas han mostrado su interés en centrarse en los proyectos más rentables o con mayores expectativas de rentabilidad. En este sentido, se pueden citar los casos de IBERDROLA y ENDESA que en los últimos meses han manifestado su intención de reducir el monto de las inversiones que tenían programadas hacia América Latina, y concentrar parte de sus recursos financieros en el mercado doméstico español.

TABLA 14: INVERSIONES EN AMÉRICA LATINA CONTENIDAS EN EL PLAN ESTRATÉGICO**ENDESA:**

- La eléctrica española actualizó en octubre de 2002 su Plan Estratégico 2002-2006, con el fin de reforzar el cumplimiento de sus principales objetivos financieros y hacer frente, al mismo tiempo, al entorno macroeconómico internacional caracterizado por la acentuación de la ralentización del crecimiento económico, y la devaluación monetaria en algunos de los países en los que ENDESA está presente, especialmente en Argentina.
- La actualización del Plan Estratégico supone la reducción en 3.300 millones de euros, es decir, un 25% menos del programa de inversiones diseñado en febrero de 2002. El programa inicial destinaba 900 millones de euros al negocio eléctrico en Latinoamérica (el 13% de las inversiones programadas en concepto de crecimiento orgánico, y el 7% sobre el conjunto total de las inversiones que incluyen además de las de crecimiento orgánico las inversiones en mantenimiento), con la actualización se destinan a Latinoamérica 500 millones de euros (el 11% de las inversiones en crecimiento orgánico, y el 5% sobre el total de las inversiones).
- Como aspectos destacables de la actualización se señalan los siguientes:
 - Negocio eléctrico en España y Europa: 1) Fortalecimiento de la estructura comercial en España para aprovechar en mejores condiciones las posibilidades derivadas de la apertura del mercado eléctrico el 1 de enero de 2003, mediante la potenciación de las ventas cruzadas y una oferta competitiva de electricidad y gas; 2) Optimización de los activos de generación de las centrales de ENDESA situadas en Italia y del programa de puesta en marcha de nuevas centrales en España.
 - Negocio eléctrico en América Latina: 1) Mantenimiento de la autonomía financiera de sus compañías participadas; 2) Fortalecimiento de la solidez financiera de ENERSIS mediante el desarrollo de un Plan que incluye la refinanciación de deuda de ENERSIS y ENDESA CHILE, desinversiones en activos no estratégicos (entre 900 y 1.000 millones de dólares), y una ampliación de capital de ENERSIS.

IBERDROLA:

- El Plan Estratégico 2002-2006 de IBERDROLA contempla una inversión de 12.000 millones de euros para ese período, de los que 4.000 se destinarán a proyectos situados fuera de España. El Plan Estratégico incluye también un programa de desinversiones en activos no estratégicos, que tiene como fin obtener recursos que le permitan acometer el ambicioso plan de inversiones en España y disminuir, a su vez, el apalancamiento financiero.
- Para ese período 2002-2006 IBERDROLA había previsto inicialmente destinar 3.600 millones de euros a efectuar inversiones en América Latina, sin embargo la compañía decidió a principios del año 2003 reducir un 33% esta cantidad, fijando la cifra de inversiones programadas en 2.400 millones de euros. Las principales causas del recorte, según la eléctrica, han sido el retraso en los concursos de generación en México, retrasos en los proyectos de Brasil, a lo que añade la intención de dirigir gran parte de los recursos financieros al mercado español.

Fuente: Informe anual 2002 de ENDESA e IBERDROLA

Se debe señalar que los ajustes que se están efectuando en los programas de inversión de las empresas españolas en América Latina, no sólo se deben a la menor rentabilidad que están registrando las inversiones ubicadas en esta zona, también influye decisivamente el elevado endeudamiento que presentan actualmente las empresas energéticas, tras un período de expansión en el que han comprometido importantes recursos financieros¹⁹.

¹⁹ Como ejemplo se señala UNIÓN FENOSA e IBERDROLA. En el año 1999 el endeudamiento financiero neto de UNIÓN FENOSA ascendía a 2.186 millones de euros, el apalancamiento financiero del grupo registraba el 44,27%. En el año 2002, el endeudamiento de UNIÓN FENOSA se había duplicado superando los 7.000 millones de euros, el apalancamiento financiero alcanzaba el 69,64%. En el caso de IBERDROLA, el endeudamiento neto en 1999 ascendía a 6.816 millones de euros, mientras que en el 2002 se cifraba en 10.687 millones de euros. El apalancamiento financiero de IBERDROLA pasó en tres años del 46,53% al 57,05%.

En síntesis, la inestabilidad económica que atraviesa la región latinoamericana está afectando directamente a la rentabilidad de las inversiones españolas, lo cual ha influido en la decisión de las empresas de redefinir sus programas de expansión en la zona. A esto se añaden otra serie de factores que tienen su origen en el mercado español y europeo, y que también están repercutiendo en la estrategia inversora de los grupos empresariales españoles, como se verá a continuación.

4.2. APERTURA TOTAL DE LOS MERCADOS ENERGÉTICOS EN ESPAÑA Y AVANCES EN EL ESTABLECIMIENTO DEL MERCADO INTERIOR DE LA ENERGÍA EN LA UNIÓN EUROPEA

Por último, se pueden señalar algunos factores que también han determinado un cambio en la estrategia de las empresas energéticas, en este caso orientando los flujos financieros hacia el mercado nacional español y hacia el mercado europeo. Como principales factores se mencionan los siguientes:

- La apertura total del mercado español de electricidad y gas natural.
- La necesidad de efectuar inversiones en infraestructuras del sector energético español.
- El impulso del Mercado Interior de la Unión Europea y la aprobación del calendario definitivo de apertura de los mercados energéticos.
- La creación del Mercado Ibérico (España-Portugal).

En relación al primero de los factores señalados, a partir del 1 de enero de 2003 se ha culminado la *apertura total del mercado energético español*, lo cual significa que desde ese momento todos los consumidores de electricidad y gas han alcanzado la condición de cualificados, y tienen libertad plena para elegir suministrador. Esta capacidad de elección de los clientes ha influido decisivamente en la estrategia de las empresas energéticas, las cuales empiezan a destinar gran parte de sus esfuerzos a competir en el mercado nacional donde el objetivo prioritario es mantener la cuota de mercado, al tiempo que se persigue la captura de nuevos clientes.

La apertura paulatina del mercado español ha permitido a las empresas irse adaptando a las nuevas condiciones de competencia, y a desarrollar una estrategia de fidelización de los clientes. No obstante, la apertura completa del mercado está suponiendo un nuevo reto para los grupos energéticos que tradicionalmente operaban en ausencia de competencia, y que se han visto obligados a fortalecer su estructura comercial y su imagen de marca. Además, las empresas energéticas multiservicio, característica de todos los grandes grupos energéticos tras los programas de diversificación efectuados, en su intento de consolidar su posición en mercado están lanzando ofertas conjuntas de electricidad y gas natural, concentrando estos dos servicios en una única factura energética y fidelizando de esta forma a sus clientes.

Por otro lado, el crecimiento de la demanda de energía eléctrica y de gas natural en los últimos años ha exigido una *adecuación de las infraestructuras existentes y la inversión en nuevas instalaciones*, con el fin de continuar garan-

tizando el suministro energético en las mismas condiciones de seguridad y calidad. Además, a lo largo de esta década se debe producir la renovación del parque generador, en parte por la finalización de la vida útil de algunas instalaciones, y en parte, por la necesidad de adaptar los equipos a las exigencias de los compromisos medioambientales que imponen tanto las directivas europeas como el Protocolo de Kioto.

En cuanto a las inversiones del sector energético se debe señalar que en España, desde que se inició el proceso de liberalización, la planificación de las infraestructuras energéticas tiene un carácter meramente indicativo. La planificación obligatoria se limita únicamente a las redes de transporte de electricidad y gas, y a las instalaciones de almacenamiento de reservas estratégicas de hidrocarburos²⁰.

En el ámbito de la planificación obligatoria, la Administración española en el año 2002 ha elaborado un programa de inversiones que se recoge en el documento "*Planificación de los Sectores de Electricidad y Gas. Desarrollo de la Red de Transporte 2002-2011*". En el citado documento se detallan las inversiones que obligatoriamente deben llevarse a cabo en las redes de electricidad y gas en los próximos años incluyendo, además, una planificación indicativa para el resto de las instalaciones energéticas que no están acogidas a la planificación obligatoria.

Las inversiones asociadas a las infraestructuras eléctricas propuestas por la Administración suponen un total de 2.720 millones de euros. El desarrollo de las nuevas infraestructuras persigue entre otros objetivos el apoyo al mercado y a los nuevos consumidores, y el reforzamiento del mercado interno nacional. También se ha considerado con carácter prioritario el desarrollo de las conexiones internacionales, como condición necesaria para que España se beneficie de todas las ventajas que se desprenden del Mercado Interior de la Unión Europea.

En cuanto a las infraestructuras gasistas, las inversiones a realizar en el periodo programado ascienden a 5.234 millones de euros. En el caso del gas, los principales objetivos que se persiguen son: incrementar la capacidad de regasificación, extender el servicio de gas natural a todo el territorio nacional, ampliar las interconexiones internacionales y dotar al sistema de una red básica capaz de atender la demanda en situaciones punta.

Hacer frente a estas inversiones requerirá un importante volumen de recursos financieros, lo cual también explica la reorientación de la estrategia inversora de las empresas españolas hacia el mercado nacional en detrimento de la expansión internacional.

Atendiendo a los datos de UNESA, las inversiones previstas por las empresas eléctricas para el periodo 2003-2006 muestran esta tendencia

²⁰ Tal y como se establece en la Ley 54/1997 del Sector Eléctrico y en la Ley 34/1998 del Sector de Hidrocarburos.

creciente a la dotación de recursos al negocio eléctrico nacional, que absorberá más del 50% del total de las inversiones en activos materiales. Las inversiones en negocio internacional representan el 29,32%.

TABLA 15: INVERSIONES EN ACTIVOS MATERIALES PREVISTAS POR LAS EMPRESAS DE UNESA

PARA EL PERIODO 2003-2006				
	Negocio eléctrico nacional	Diversificación	Internacional	Total
Millones de euros	11.109	4.049	6.288	21.446
% sobre total	51,80	18,88	29,32	100,00

Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de UNESA*

Otro factor que está influyendo en el destino de las inversiones energéticas españolas es la consolidación del *Mercado Interior de la Energía en la Unión Europea*. Como se mencionó con anterioridad, la constitución del mercado único europeo de la energía se ha ido implementando en sucesivas etapas a lo largo de la década de los noventa. El último hito en el pleno establecimiento del mercado energético europeo ha sido la promulgación, el 26 de junio de 2003, de las Directivas 2003/54/CE y 2003/55/CE²¹, que incluyen, entre otras medidas, la apertura plena de los mercados de la electricidad y del gas natural a todos los clientes no domésticos a más tardar a partir del 1 de julio de 2004, y a todos los consumidores sin excepción a más tardar a partir del 1 de julio de 2007. Los Estados miembros deben poner en vigor las disposiciones contenidas en estas directivas como muy tarde el 1 de julio de 2004.

La constitución de un gran mercado de la energía con consumidores que tendrán plena capacidad de elección antes de que finalice el año 2007, supone un reto muy importante para todas las empresas europeas, incluidas las españolas. Para las empresas europeas esta posibilidad de suministrar energía a un potencial mercado de más de 300 millones de clientes, está impulsando decisivamente una estrategia empresarial orientada a la expansión en el área europea.

En España, ENDESA inició hace algunos años una aproximación al mercado europeo efectuando inversiones en Francia e Italia. UNIÓN FENOSA también ha realizado algunas inversiones en Europa, principalmente en Inglaterra y en los países del Este. Por otro lado, esta integración de los mercados energéticos también ha hecho atractivo España como destino de las inversiones europeas, así ENDESA vendió una de las empresas de su grupo, concretamente VIESGO, a la empresa pública italiana ENEL; y la portuguesa EDP adquirió el 40% de las acciones de la empresa eléctrica española HIDRO-CANTÁBRICO.

²¹ Directiva 2003/54/CE del Parlamento y del Consejo de 26 de junio de 2003 sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad y por la que se deroga la Directiva 96/92/CE, y Directiva 2003/55/CE del Parlamento y del Consejo de 26 de junio de 2003 sobre normas comunes para el mercado interior del gas natural y por la que se deroga la Directiva 98/30/CE.

Dentro del mercado europeo empieza a resultar atractivo para las empresas españolas las oportunidades que ofrece el mercado portugués, tras el acuerdo de constitución del denominado *Mercado Ibérico*. A finales del año 2001 las administraciones de España y Portugal alcanzaron un acuerdo para la creación del Mercado Ibérico de la Electricidad, que se prevé que esté totalmente constituido en el año 2006.

La proximidad geográfica posibilitará enormemente la integración de estos dos mercados, además, se prevé reforzar las infraestructuras de interconexión tanto de electricidad y gas, y se está elaborando un nuevo marco regulatorio que enmarcará las relaciones energéticas entre estos dos países. Estos factores, sin duda, incentivarán las inversiones de las empresas españolas en el país vecino.

En definitiva, para las empresas españolas se abren nuevos horizontes en la expansión de sus negocios, lo cual puede traducirse a medio plazo en una disminución de los flujos de inversión en América Latina, que se ha constituido hasta el momento como el destino principal en la estrategia inversora de las empresas energéticas españolas.

5. CONCLUSIONES

En el último año el proceso de inversiones españolas en América Latina está sufriendo un importante retroceso, que está directamente vinculado a la menor rentabilidad de las inversiones y cuyo origen se encuentra, principalmente, en la crisis económica que está atravesando la región latinoamericana. El contexto internacional adverso ha evidenciado que América Latina, a pesar de la recuperación económica de la década de los noventa, sigue siendo una región con cierta inestabilidad algo que afecta negativamente a las inversiones extranjeras allí ubicadas. Además, la inseguridad jurídica también ha perjudicado a los intereses de las empresas españolas, hecho que ha sido especialmente acusado en los proyectos situados en Argentina.

Por otro lado, se pueden señalar otros factores que también están influyendo en la estrategia inversora de las empresas energéticas españolas. En primer lugar, la apertura total del mercado de electricidad y gas en España ha supuesto un reto para las empresas energéticas, lo cual las ha obligado a dirigir cuantiosos recursos a reforzar su estructura comercial en el mercado doméstico. Sin olvidar los proyectos de inversión en infraestructuras de redes de electricidad y gas que deberán acometer obligatoriamente en el periodo 2002-2011, y que implicará movilizar un importante volumen de recursos. A esto se añaden los proyectos de nuevas instalaciones en infraestructuras energéticas que bajo planificación indicativa tienen programadas las empresas energéticas, y que tras los "apagones"²² sufridos por algunos Estados en los últimos meses, han puesto en evidencia la necesidad

²² Entre ellos se pueden citar los de Nueva York, Londres, Dinamarca e Italia.

de acometer urgentemente nuevas inversiones que garanticen el suministro en condiciones de seguridad y calidad.

Otro factor que está influyendo en el destino de los flujos de inversión es la apertura total del mercado europeo de la electricidad y el gas antes de que finalice el año 2007, lo cual supone una oportunidad muy importante para todas las empresas europeas, incluidas las españolas.

En definitiva, para las empresas españolas se abren nuevos horizontes en la expansión de sus negocios, lo cual puede traducirse a medio plazo en una disminución de los flujos de inversión en América Latina, que se ha constituido hasta el momento como el destino principal en la estrategia inversora de las empresas energéticas españolas. Sin embargo, a pesar de este hecho y de los malos resultados de las inversiones en América Latina registrados en este último año, no se puede concluir que las empresas españolas vayan a disminuir significativamente sus inversiones en esta área geográfica, por dos motivos fundamentales: primero, porque han comprometido un volumen cuantioso de recursos en proyectos de rentabilidad esperada a medio y largo plazo; y segundo, porque la estrategia de internacionalización de la empresa española ha tenido y tiene como pilar fundamental los países de Latinoamérica, que son mercados naturales para España ya que el idioma y la cultura favorecen enormemente el establecimiento en esta área geográfica.

En síntesis, los flujos de inversión de las empresas españolas seguirán teniendo como destino principal a los países de América Latina, aunque se aprecia una tendencia a la diversificación de los destinos encontrando en el mercado europeo nuevas oportunidades. En cualquier caso, el elevado endeudamiento que actualmente presentan las empresas energéticas españolas también está influyendo en el ritmo de las inversiones que se está ralentizando, al tiempo que se está acompañando de programas de desinversiones de los activos menos rentables.

En consecuencia, como perspectivas de futuro, se prevé que la estrategia de internacionalización de las empresas energéticas españolas siga centrando sus principales intereses en América Latina, aunque es probable que a corto plazo disminuya el dinamismo de las inversiones españolas hacia este destino. No obstante, se está produciendo una redefinición de los objetivos en América Latina, centrándose en los activos más rentables o con mayores expectativas de rentabilidad, y desinvirtiendo en los activos menos rentables o de mayor riesgo.

BIBLIOGRAFÍA

Banco de España (2002): *Central de Balances. Resultados anuales de las empresas no financieras. 2001*, Madrid.

CEPAL: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, varios años.



- Dunning, J. H. (1994): "Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment", *Transnational Corporations*, vol. 3, núm. 1.
- García Mezquita, Y. (2002): *La liberalización del sector eléctrico español: efectos del cambio regulatorio en el reparto de rentas entre grupos de interés*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Ministerio de Economía (2002): *Planificación de los Sectores de Electricidad y Gas. Desarrollo de la Red de Transporte 2002-2011*, Madrid.
- Ministerio de Economía (2003): *La energía en España 2002*, Madrid.
- Registro de Inversiones Exteriores. "Datos de inversión española en el exterior", www.mcx.es
- Sánchez Díez, A. (2002): *La internacionalización de la economía española hacia América Latina*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Burgos, Burgos.
- Williamson, J. (1990): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute of International Economics, Washington.

INFORMACIÓN DE LAS EMPRESAS ENERGÉTICAS:

- ENDESA: *Informe anual*. Varios años
- IBERDROLA: *Informe anual*. Varios años
- UNIÓN FENOSA: *Informe anual*. Varios años
- REPSOL YPF: *Informe anual*. Varios años
- GAS NATURAL: *Informe anual*. Varios años