

Situación de las Empresas Públicas al Momento de su Capitalización

Autor: Luis Carlos Jemio M.

**Documento preparado para ser presentado en el Seminario:
Luces y Sombras de la Capitalización
La Paz, octubre de 2004**

Introducción

La capitalización de las principales empresas públicas llevado adelante en el período 1993 a 1997 representó un proceso innovador de privatización. La diferencia fundamental entre la capitalización y la privatización radica en el hecho que ambos procesos tienen una función objetivo diferente. En el caso de la privatización, el Estado que vende las empresas trata de maximizar los ingresos que obtendrá para el fisco. En la capitalización la función objetivo está constituida por la inversión, por lo que el Estado trata de maximizar la inversión a ser realizada en la empresa por los inversionistas estratégicos que invertirán en la empresa.

En Bolivia se optó por llevar adelante la capitalización, y no la privatización de las empresas por dos motivos. En primer lugar la capitalización era políticamente más vendible que la privatización, ya que las empresas no eran transferidas completamente a los inversionistas estratégicos, permaneciendo parcialmente (hasta un 50%) en manos de los bolivianos, y en segundo lugar se buscaba incrementar sustancialmente los niveles de inversión en las empresas, dado el agudo nivel de descapitalización observado en las mismas y el significativo rezago tecnológico existente al momento de la capitalización.

Los bajos niveles de capitalización de las empresas al momento de ser capitalizadas se debieron a los insuficientes niveles de inversión realizados por las empresas en el pasado. Las empresas públicas fueron vistas por los diferentes gobiernos como vehículos para financiar gasto e inversión pública en otros sectores de la economía. Los excedentes generados por las empresas eran transferidos al Gobierno General para financiar inversión en infraestructura física, gasto en salud y educación, e inversión para promover la industrialización del país. Estas transferencias no solamente extraían los excedentes de las empresas, sino que también aquellos recursos obtenidos por las empresas a través de endeudamiento externo. De esta forma, las empresas públicas incurrieron en situaciones de déficit constantes, y por lo tanto no tenían recursos para financiar su propia formación bruta de capital fijo.

Es importante mencionar que en general pueden ser identificadas dos tipos de empresas públicas. En primer lugar, están las empresas productoras de servicios públicos, como es el caso de los servicios eléctricos, de telecomunicaciones, transporte, etc. Por otra parte, están las empresas estratégicas productoras de “commodities”, los cuales son un componente importante de las exportaciones del país y generan excedentes que son transferidos al Gobierno. Este es el caso de las empresas que operan en los sectores de minería e hidrocarburos.

El presente documento analiza la situación de las empresas públicas al momento de su capitalización. La hipótesis fundamental es que dado el bajo nivel de inversión y elevado endeudamiento observado en las empresas públicas, debido entre otras cosas a las transferencias que éstas debían realizar al gobierno, era necesario capitalizar las empresas con el objetivo de revertir el proceso de subcapitalización y además reducir el rezago tecnológico de las mismas.

Empresas Públicas

En los últimos 50 años de la historia económica de Bolivia, las empresas públicas han jugado un rol muy importante. En términos generales, se puede distinguir dos tipos de empresas estatales. En primer lugar, están aquellas que han sido creadas para la provisión de servicios públicos fundamentales, como es el caso de la energía eléctrica (ENDE), telecomunicaciones (ENTEL), transporte aéreo (LAB) y ferroviario (ENFE).

Por otra parte, están las empresas que son productoras de “commodities” para la exportación, como es el caso de los hidrocarburos (YPFB) y la minería (COMIBOL). El control de estos sectores es importante para el Estado ya que éstos son generadores de excedentes que pueden ser utilizados para financiar el presupuesto del sector público, e incluso las estrategias de desarrollo de otros sectores, como es el caso de empresas en el sector industrial manufacturero. Estos sectores también son generadores de divisas, lo cual el gobierno puede considerar importante controlar, sobre todo en períodos de restricciones externas agudas.

El papel que las empresas estatales estratégicas han jugado en la economía boliviana ha sido muy importante. Después de la nacionalización de las minas a principios de los años 50, los excedentes generados por la recientemente creada COMIBOL fue vista por el Gobierno como una forma de financiar el desarrollo e industrialización del país. Por otra parte, el sector laboral de la empresa vio a estos excedentes como una posibilidad de realizar mejoras en sus condiciones salariales, y de esta forma obtener una retribución a su contribución a traspasar las empresas mineras a manos del Estado. De esta forma, COMIBOL debió realizar importantes transferencias al Gobierno y a los trabajadores, además de adquirir una cuantiosa deuda externa. Por otra parte, la empresa no fue capaz de retener recursos o excedentes para ser reinvertidos al interior de la empresa por lo que capacidad productiva se fue deteriorando a través de los años. La empresa no realizó las inversiones requeridas en actividades de exploración y desarrollo de nuevas reservas, por lo que la empresa experimentó un significativo deterioro en su productividad en la medida que los yacimientos mineros existente se fueron agotando. La falta de inversión también se tradujo en un rezago tecnológico de la empresa, volviéndose los procesos productivos cada vez más intensivos en mano de obra.

Además, el Estado realizó esfuerzos importantes por promover la industrialización del sector minero, aunque no se hicieron esfuerzos equivalentes por promover la exploración y explotación de nuevos yacimientos. El objetivo era el lograr que las exportaciones de productos básicos, incorporaran mayor valor agregado de procesamiento industrial con lo cual se podría obtener una mayor proporción de excedentes para el país. De esta forma, se creó la empresa de fundiciones de Vinto, la cual estaba diseñada para el procesamiento de minerales de estaño y antimonio. Sin embargo, existieron casos muy poco exitosos entre estas iniciativas de promover una mayor industrialización, como es el caso de la empresa de fundición de plomo y palta de Karachipampa, que después de demandar una inversión de US\$ 600 millones, no fue nunca puesta en operación debido a problemas tecnológicos y de escala de producción.

La situación de baja inversión y elevado endeudamiento externo de COMIBOL hizo crisis durante los años 80, cuando la empresa además se vio afectada por una excesiva apreciación cambiaria, lo que generó un profundo déficit en la empresa. Entre 1982 y

1985, COMIBOL fue una de las fuentes más importantes del elevado déficit del sector Público No Financiero.

La crisis en los mercados internacionales del estaño ocurrida en 1985 encontró a la empresa en una situación de significativo deterioro y subcapitalización, por lo que la empresa fue incapaz de afrontar en buen pie esta situación. Esto llevó a las autoridades de Gobierno de ese entonces a cerrar la mayor parte de las minas en operación, debido a que a los nuevos precios internacionales vigentes, ninguna de ellas era viable, dados los altos costos de producción existentes. Esto llevó al despido de alrededor de 20.000 trabajadores de COMIBOL en 1985, y a su relocalización en otros sectores de la economía.

Una situación similar, aunque talvez sin llegar a los extremos de COMIBOL, sucedió en el caso de YPF. El sector de hidrocarburos y YPF experimentaron un boom en los años 70, después del incremento significativo en los precios internacionales del petróleo y del descubrimiento en el país de importantes campos petrolíferos que hacían prever un potencial de producción petrolera significativo. Las inversiones en el sector se incrementaron significativamente, financiados en su gran mayoría por endeudamiento externo, el cual estaba disponible dadas las condiciones de liquidez de los mercados financieros internacionales, y el potencial de crecimiento exhibido en ese momento por el país. Además, el país logró el acuerdo de exportación de gas natural a la Argentina, lo cual aseguró importantes ingresos para financiar el presupuesto de la nación.

Adicionalmente, YPF se embarcó en una estrategia de inversión para incrementar su capacidad de refinación de hidrocarburos. De esta forma, principalmente en la década de los 70, la empresa estatal YPF invirtió en la construcción de 3 refinerías, con una capacidad de refinación de 60 mil barriles diarios de petróleo. En la actualidad, una parte importante de la producción industrial (alrededor de 11% del PIB de la manufactura) la constituye la refinación de productos derivados del petróleo, a partir de los cuales se obtienen energéticos para el consumo interno, como es el caso de la gasolina automotriz, diesel oil, gas licuado de propano, etc.

Sin embargo, las inversiones para explorar y desarrollar nuevas reservas fue totalmente insuficiente, por lo que la producción comenzó a declinar a medida que las reservas existentes se fueron agotando. La crisis económica de los años 80 encontró a YPF con una situación productiva deteriorada por el agotamiento de las reservas existentes y niveles elevados de endeudamiento externo. Debido a las transferencias que YPF debió realizar al TGN y a la significativa apreciación cambiaria existente a principios de los años 80, por lo que YPF no contó con recursos para ser reinvertidos dentro de la empresa.

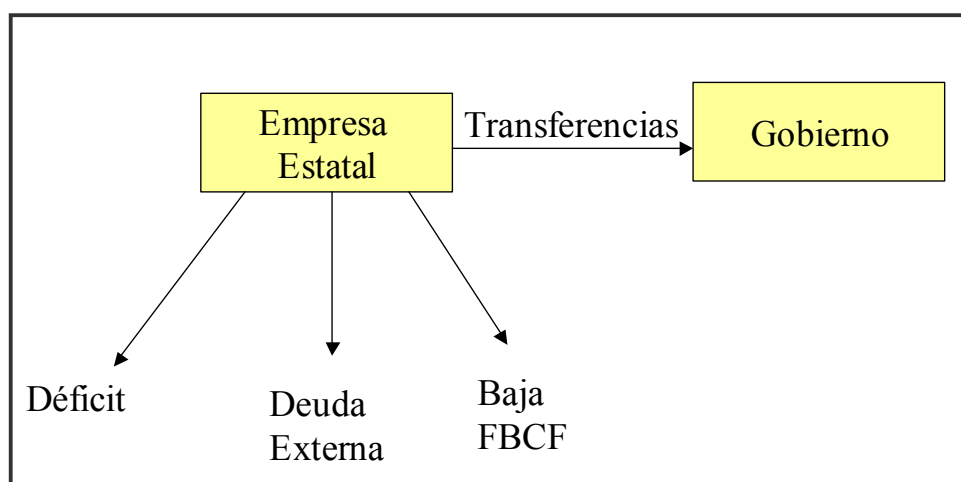
A partir de la aplicación de la NPE en 1985, la empresa se vio beneficiada por la devaluación cambiaria y el reajuste de los precios internos de los carburantes. Sin embargo, una buena parte de estos excedentes fueron transferidos al TGN para reducir el abultado déficit fiscal, por lo que la empresa tampoco contó con los recursos para financiar niveles adecuados de inversión.

En resumen, se puede observar que tanto COMIBOL como YPF fueron vistas por el Gobierno como una forma de obtener excedentes, los cuales deberían ser transferidos al Estado para financiar inversión y gasto público en otros sectores de la economía. Estas

dos empresas estratégicas adquirieron además importantes montos de deuda externa, sin generar excedentes significativos que pudieran ser reinvertidos al interior de la empresa. Los niveles de inversión y capitalización se mantuvieron bajos, por lo que los niveles de productividad experimentaron significativos deterioros a través del tiempo, por la falta de inversión en tecnología y en la prospección y desarrollo de nuevas reservas.

Empresas públicas y transferencia de excedentes

Gráfico 1
Esquema de Transferencias de las Empresas Públicas al Gobierno



Como puede observarse en el gráfico 1, el esquema de transferencias que realizaron las empresas públicas al gobierno se tradujo a su vez en situaciones deficitarias de las empresas, lo cual a su vez implicó que éstas adquirieran niveles significativos de endeudamiento externo y bajos niveles de formación de capital.

Los gráficos 2 y 3 muestran esta tendencia para el período 1970-2000. Estos gráficos muestran la tendencia de las variables presentadas en el gráfico 1: i) transferencias de las empresas públicas al gobierno, realizadas a través de pago de regalías, impuestos, transferencias corrientes y de capital; ii) déficit o superávit de las empresas; iii) formación bruta de capital fijo y iv) deuda externa de las empresas públicas.

Sobre la base de las tendencias observadas, es posible distinguir cuatro periodos: i) durante los años 70, ii) la crisis de la primera mitad de los años 80, iii) después de la aplicación del plan de estabilización en 1985 y hasta la capitalización de las empresas, y iv) después de la capitalización de las empresas. A continuación se analiza el comportamiento de estas variables en cada uno de estos períodos.

Gráfico 2
Transferencias, Resultado y FBCF de las Empresas Públicas
1970-2000
(porcentaje del PIB)

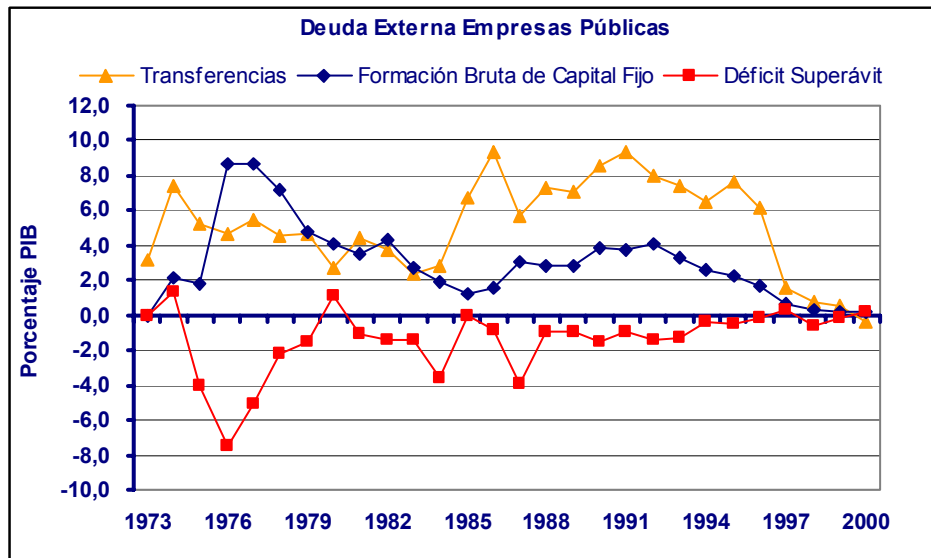
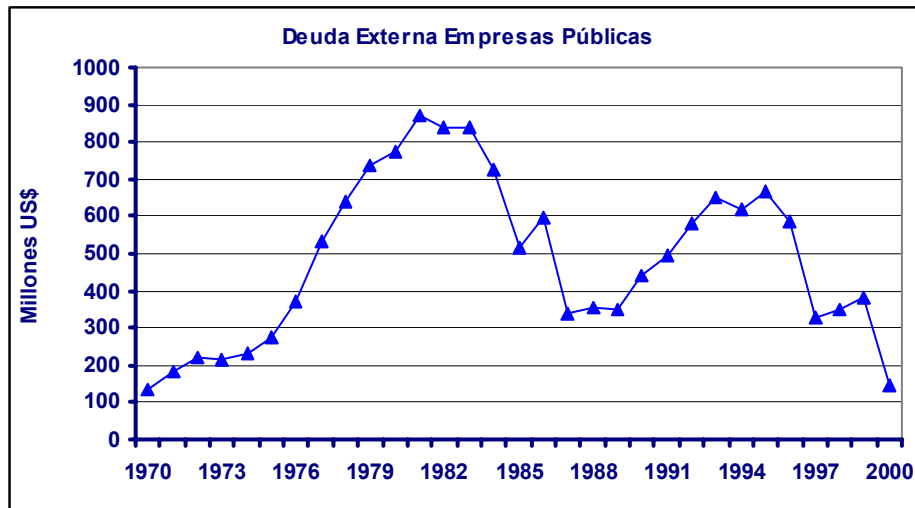


Gráfico 3
Deuda Externa Empresas Públicas
1970-2000
(millones US\$)



Durante los años 70

La década de los 70 estuvo caracterizada por los significativos incrementos en los precios del petróleo, elevados precios de minerales en los mercados externos, alta disponibilidad de recursos financieros en los mercados financieros internacionales. Durante este período, el país se volvió atractivo a los flujos financieros internacionales debido al descubrimiento de importantes reservas de hidrocarburos, lo cual hizo pensar

sobre la posibilidad de un importante potencial de producción y exportación. Durante esta década Bolivia comenzó sus exportaciones de gas natural a la Argentina.

Las transferencias de las empresas públicas al gobierno alcanzaron durante este período sus niveles máximos, incrementándose de alrededor de 3% del PIB en 1973 a niveles cercanos a 8% del PIB en 1974, manteniéndose posteriormente en niveles de entre 4% y 6% del producto hasta finalizar la década. Como se mencionó anteriormente, los elevados precios del petróleo y minerales vigentes en este período facilitaron esta transferencia. Además, durante este período las empresas realizaron importantes inversiones, en las áreas de exploración y explotación de campos, plantas de refinación de hidrocarburos, gasoducto de exportación a la Argentina, plantas de fundición de minerales, etc. Los niveles de formación bruta de capital fijo de las empresas públicas se incrementaron de niveles cercanos a 2% del PIB en 1975 a niveles de 9% del PIB para los años 1976 y 1977. Los elevados niveles de transferencias e inversión hicieron que las empresas incurrieron en significativos déficit durante estos años. El déficit de las empresas se situaron por encima de 2% del PIB en el período 1974-1978, llegando incluso a niveles cercanos a 8% del PIB en 1976. Como resultado, el nivel de endeudamiento externo de las empresas estatales se incrementó de alrededor de US\$ 100 millones en 1970 a niveles superiores a US\$ 700 millones al finalizar la década.

Durante la primera mitad de los 80s

Durante la primera mitad de los años 80, la economía boliviana se caracterizó por la profunda crisis resultante de la recesión internacional, y del endeudamiento externo contraído durante la década anterior. La economía debió enfrentar un período de aguda restricción externa, que se tradujo en elevados déficit fiscal, elevada inflación y significativa apreciación cambiaria. El rezago cambiario existente durante ese período se tradujo en menores ingresos para las empresas estatales, ya que éstas eran obligadas a descargar sus ingresos de exportación al tipo de cambio oficial, el cual era un cuarto del tipo de cambio vigente en el mercado paralelo.

Durante este período sin embargo, las empresas estatales continuaron realizando transferencias al gobierno en niveles que fluctuaban entre 2% y 4% del PIB. La inversión de las empresas se redujeron a niveles muy bajos, de alrededor de 2% del producto y el déficit de las mismas se situó por debajo de 2% del producto, aunque alcanzó a casi 4% del PIB en 1984. La situación de aguda restricción externa se vio agravada debido al hecho que las empresas estatales tuvieron que reducir parte de su deuda externa, la cual se redujo de US\$ 900 millones en 1981 a US\$ 500 millones en 1985.

Después de la estabilización de 1985 y antes de la capitalización de las empresas

Con la aplicación del programa de estabilización en 1985, las empresas públicas fueron puestas en un plan de autofinanciamiento. Además, se corrigieron las distorsiones existentes en los precios internos de los hidrocarburos, precios de los bienes y servicios públicos y del tipo de cambio, lo cual incrementó los ingresos y excedentes de las empresas estatales. Sin embargo éstas fueron transferidas al gobierno general, ya que las transferencias de las empresas tendieron a incrementarse, llegando en 1987 a casi 10% del producto, manteniéndose alrededor de 8% del PIB hasta 1993. El déficit de las

empresas estatales fue reducido a niveles por debajo del 2% del PIB y la formación bruta de capital fijo incrementada a niveles de entre 2% y 4% del producto. La deuda externa de las empresas públicas fue reducida inicialmente de niveles cercanos a los US\$ 600 millones en 1985 a niveles de alrededor de US\$ 350 millones al finalizar la década de los 80s. Sin embargo, los niveles de endeudamiento fueron incrementados en los años posteriores llegando en 1995 a niveles cercanos a los US\$ 700 millones.

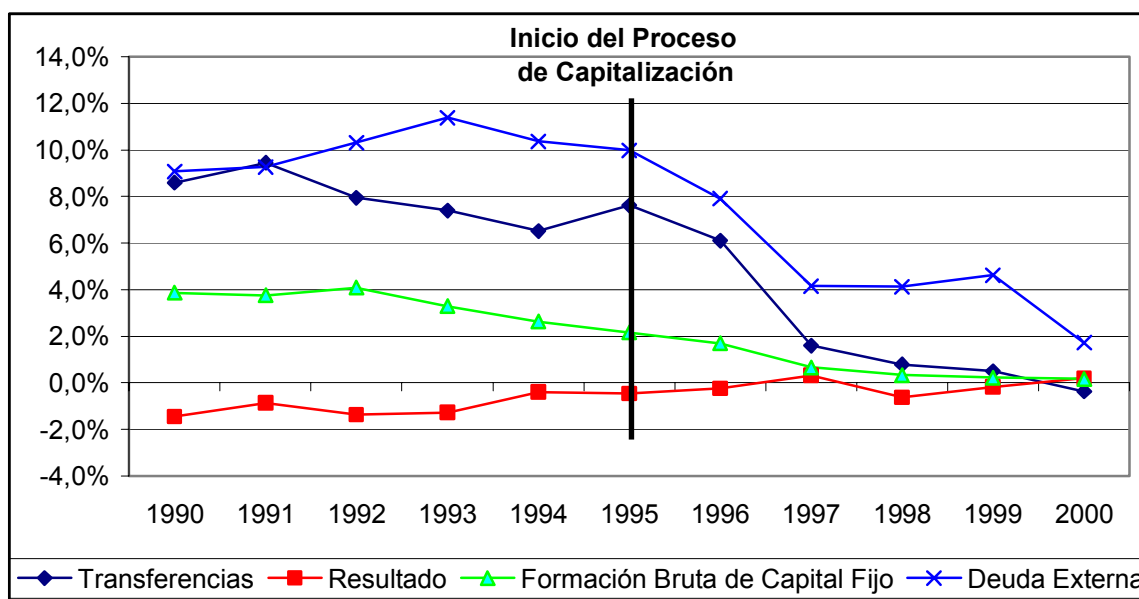
Después de la capitalización de las empresas

La capitalización de las empresas públicas se inició en 1995, con la capitalización de ENDE (junio), ENTEL (septiembre), LAB (octubre), ENFE (diciembre) y YPF (diciembre). La capitalización implicó la transferencia de las empresas estatales a manos privadas, por lo que sus operaciones, transferencias, formación bruta de capital fijo y balance de resultados dejaron de ser contabilizados en las cuentas de las empresas públicas. La deuda externa de algunas empresas fueron transferidas a las nuevas Sociedades Anónimas formadas a partir de las empresas capitalizadas, por lo que también éstas fueron excluidas de la deuda pública. De esta forma, a partir de 1997, las transferencias, déficit y formación bruta de capital fijo atribuible a las empresas públicas se reducen considerablemente. La formación bruta de capital fijo de las empresas también experimentó un descenso considerable, de alrededor de US\$ 600 millones en 1995 a US\$ 300 millones en 1996.

Las Empresas Públicas y el Balance del SPNF

La tendencia observada en los años 60, 70 y 80 se mantuvo durante la década de los 90. Durante la primera mitad de los 90, previo a la capitalización de las empresas públicas, se observan las siguientes tendencias. En primer lugar, las empresas públicas, incluyendo a las empresas estratégicas y aquellas que son productoras de servicios públicos, realizan transferencias al gobierno general de entre 6% del PIB y 10% del PIB, a través del pago de impuestos, regalías, y transferencias corrientes y/o de capital. Este elevado nivel de transferencias se traduce en niveles bajos de formación bruta de capital fijo, ya que las empresas invierten en conjunto entre 2% del PIB y 4% del PIB durante ese período. El elevado nivel de transferencias también incide en que las empresas incurran en situaciones de déficit, las cuales llegan a niveles cercanos a 2% del PIB. Con el objeto de financiar las continuas situaciones de déficit, las empresas contraen endeudamiento externo, el cual tiende a incrementarse a través del tiempo, situándose en niveles por el orden de entre 8% del PIB y 12% del PIB.

Gráfico 3
Comportamiento Financiero de las Empresas Públicas
(porcentaje del PIB)



En resumen, durante la primera mitad de los 90, las empresas públicas han actuado como un vehículo para financiar las finanzas del gobierno general: primero, mediante la captura de sus excedentes a través de elevadas transferencias, mediante impuestos, regalías y otro tipo de transferencias; y segundo, mediante el endeudamiento externo de las empresas, el cual de alguna forma era canalizado al Gobierno General a través de las transferencias mencionadas.

A continuación se examina en mayor detalle estas tendencias a través del análisis de 4 variables: i) transferencias de las empresas públicas al TGN, ii) déficit o superávit de las empresas, iii) formación bruta de capital fijo por parte de las empresas públicas, y iv) endeudamiento externo de las empresas públicas.

Transferencias

Como puede observarse en el cuadro 1, entre 1990 y 1996 las transferencias de las empresas públicas al TGN y otras instancias del Gobierno General fueron significativas. A principios de la década, éstas alcanzaban niveles alrededor de 9% del PIB. A medida que se inicia el proceso de capitalización, el nivel de transferencias se va reduciendo llegando en 1996 a solamente 6.1%. En 1997 las transferencias solo alcanzan a 1.6% del PIB, ya que este año YPF fue capitalizado, pasando a manos privadas.

YPFB se constituye por una diferencia sustancial en la empresa que mayor cantidad de transferencias realizaba al TGN, situándose éstas en 90 % de las mismas al comenzar la década de los 90. Una vez que YPF fue capitalizada, las transferencias se reducen a solamente 3.3% del PIB.

Otras empresa que realizaron transferencias positivas al TGN fueron ENDE y ENTEL, aunque con niveles inferiores a 1% del PIB. En el caso de ENFE, COMIBOL y Vinto, las transferencias fueron negativas en varios años. Es decir, estas empresas recibieron subsidios provenientes del Tesoro.

Cuadro 1
Transferencias de las Empresas Públicas al Gobierno General
(porcentaje del PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Porcentaje PIB								
YPFB	7,9%	8,8%	7,2%	6,5%	5,9%	5,5%	5,8%	3,3%
ENDE	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,6%	0,2%	0,0%
ENTEL	0,4%	0,5%	0,4%	0,6%	0,8%	0,7%		
ENFE	0,1%	-0,1%	0,1%	-0,1%	0,1%	0,1%	-0,2%	0,0%
VINTO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%
COMIBOL	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,8%	0,0%	0,0%	0,0%
Otras	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,3%	0,4%	0,3%	-1,8%
Total Transferencias	8,6%	9,4%	8,0%	7,4%	6,5%	7,6%	6,1%	1,6%

Déficit o Superávit de las empresas Públicas

El elevado nivel de transferencias realizado por las empresas a las diferentes instancias del Gobierno General, se tradujo en consecutivas situaciones de déficit por parte de las empresas públicas. Entre 1990 y 1993 el déficit consolidado de las empresas fluctuó entre 0.9% del PIB y 1.5% del PIB.

En general, la mayoría de las empresas públicas exhibieron situaciones de déficit durante este período. Sin embargo, la empresa que mostró los mayores déficit fue paradójicamente YPF, justamente la empresa que realizó las mayores transferencias al TGN. Los déficit de YPF fluctuaron entre 0.7% del PIB y 1% del PIB durante este período. En 1990, el déficit de las empresas públicas constituía alrededor de 33% del déficit total del SPNF. Esta proporción fue reduciéndose hasta llegar en 1996 a 12% del déficit total.

Los déficit de las empresas se mantuvieron entre 1994 y 1996, aunque éstos se fueron haciendo cada vez más pequeños a medida que las empresas fueron capitalizadas y transferidas a manos privadas.

Cuadro 2
Resultado Fiscal de las Empresas Públicas
(porcentaje del PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
YPFB	-1,0%	-0,7%	-0,7%	-0,8%	-0,6%	0,1%	0,2%	0,3%
ENDE	0,1%	-0,1%	-0,5%	0,1%	0,3%	-0,2%	-0,3%	0,1%
ENTEL	-0,3%	0,0%	0,2%	-0,2%	0,0%	0,1%		
ENFE	-0,4%	-0,1%	-0,1%	-0,2%	-0,1%	-0,1%	0,1%	0,0%
VINTO	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	-0,2%	0,0%	0,1%
COMIBOL	0,1%	-0,1%	-0,2%	-0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	-0,1%
Otras	0,0%	0,2%	-0,1%	0,0%	-0,4%	-0,3%	-0,4%	-0,1%
Déficit Total Empresas	-1,5%	-0,9%	-1,4%	-1,3%	-0,4%	-0,5%	-0,2%	0,3%

Deuda Externa

La situación deficitaria de las empresas públicas se tradujo en mayores niveles de endeudamiento externo. La deuda externa de las mismas subió de US\$ 442.5 millones (9.1% del PIB) en 1990 a US\$ 668.8 millones (10% del PIB) en 1995, año en la que la mayor parte de las empresas fueron capitalizadas. En 1996 y 1997 se produjo una caída en los niveles de deuda de las empresas, ya que en muchos casos las empresas fueron transferidas a los socios capitalizadores incluyendo la deuda existente.

La empresa con los mayores niveles de deuda fue nuevamente YPFB, cuyo nivel de endeudamiento alcanzó en 1990 a US\$ 252.7 millones. Al momento de su capitalización la deuda de la empresa llegó a ser de US\$ 329.5 millones, representando el 56.4% del total de la deuda de las empresas públicas y el 9.1% del total de la deuda del SPNF. Otra empresa con niveles de endeudamiento relativamente elevados fue ENDE, cuyo nivel de endeudamiento llegó en 1993 a US\$ 128 millones (19.6% del total de la deuda externa de las empresas).

La deuda externa de las empresas públicas en 1990 representaba el 13.6% del total de la deuda pública. Debido a las diferentes iniciativas de reducción de deuda emprendidas durante esos años, esta proporción fue creciendo, llegando en 1995 a ser de 18% de la deuda externa total del SPNF.

Cuadro 3
Deuda Externa de las Empresas Públicas

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Millones US\$								
YPFB	252,7	281,5	304,5	324,6	382,1	393,5	329,5	44,6
ENDE	69,9	68,3	102,2	128,0	17,9	43,7	56,7	63,5
ENTEL	13,4	18,7	21,9	26,5	28,0	23,6		
ENFE	4,7	10,3	17,7	19,9	32,4	37,0	38,4	34,1
VINTO								
COMIBOL	9,8	11,0	10,8	11,0	0,0	2,6	6,9	9,1
Otras	92,0	104,2	124,0	142,2	158,3	168,4	152,6	177,2
Total Deuda Empresas	442,5	494,0	581,1	652,2	618,7	668,8	584,2	328,5
Porcentaje PIB								
YPFB	5,2%	5,3%	5,4%	5,7%	6,4%	5,9%	4,5%	0,6%
ENDE	1,4%	1,3%	1,8%	2,2%	0,3%	0,7%	0,8%	0,8%
ENTEL	0,3%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%	0,4%	0,0%	0,0%
ENFE	0,1%	0,2%	0,3%	0,3%	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%
VINTO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
COMIBOL	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
Otras	1,9%	2,0%	2,2%	2,5%	2,7%	2,5%	2,1%	2,2%
Total Deuda Empresas	9,1%	9,3%	10,3%	11,4%	10,4%	10,0%	7,9%	4,1%
Porcentaje Deuda Total Empresas								
YPFB	57,1%	57,0%	52,4%	49,8%	61,8%	58,8%	56,4%	13,6%
ENDE	15,8%	13,8%	17,6%	19,6%	2,9%	6,5%	9,7%	19,3%
ENTEL	3,0%	3,8%	3,8%	4,1%	4,5%	3,5%	0,0%	0,0%
ENFE	1,1%	2,1%	3,0%	3,1%	5,2%	5,5%	6,6%	10,4%
VINTO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
COMIBOL	2,2%	2,2%	1,9%	1,7%	0,0%	0,4%	1,2%	2,8%
Otras	20,8%	21,1%	21,3%	21,8%	25,6%	25,2%	26,1%	53,9%
Total Deuda Empresas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Porcentaje Deuda Total SPNF								
YPFB	7,7%	9,2%	9,6%	10,1%	11,0%	10,6%	9,1%	1,3%
ENDE	2,1%	2,2%	3,2%	4,0%	0,5%	1,2%	1,6%	1,9%
ENTEL	0,4%	0,6%	0,7%	0,8%	0,8%	0,6%	0,0%	0,0%
ENFE	0,1%	0,3%	0,6%	0,6%	0,9%	1,0%	1,1%	1,0%
VINTO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
COMIBOL	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%	0,0%	0,1%	0,2%	0,3%
Otras	2,8%	3,4%	3,9%	4,4%	4,5%	4,5%	4,2%	5,3%
Total Deuda Empresas	13,6%	16,2%	18,3%	20,3%	17,7%	18,0%	16,2%	9,9%

Formación Bruta de Capital Fijo

Como se mencionó anteriormente, los elevados niveles de transferencias realizadas por las empresas al Gobierno General se incidieron en continuas situaciones de déficit por parte de las empresas y por crecientes niveles de endeudamiento. A su vez, las empresas no pudieron retener excedentes con el propósito de ser invertidos dentro de la empresa y de esta forma ampliar la capacidad productiva de las mismas.

Durante los primeros años de la década de los 90, años previos a su capitalización, la formación bruta de capital fijo de las empresas públicas en su conjunto se situó alrededor de 4% del PIB. La empresa que realizó los mayores niveles de inversión fue YPFB, representando entre 11 50% y 58% del total de la inversión realizada por las empresas y entre el 18% y 26% de la inversión total del SPNF.

Cuadro 4
Formación Bruta de Capital Fijo de las Empresas Públicas

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Porcentaje PIB								
YPFB	2,2%	2,2%	1,9%	1,6%	1,7%	1,0%	0,6%	0,1%
ENDE	0,3%	0,5%	1,0%	0,5%	0,3%	0,5%	0,3%	0,1%
ENTEL	0,6%	0,4%	0,2%	0,4%	0,1%	0,1%		
ENFE	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%
VINTO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
COMIBOL	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Otras	0,4%	0,2%	0,6%	0,4%	0,3%	0,5%	0,7%	0,4%
Total FBCF Empresas	3,9%	3,8%	4,1%	3,3%	2,6%	2,2%	1,7%	0,7%
Porcentaje FBCF Total Empresas								
YPFB	56,1%	57,5%	45,5%	50,0%	63,4%	45,6%	37,0%	15,2%
ENDE	8,3%	14,6%	24,8%	16,2%	12,6%	23,9%	18,8%	13,9%
ENTEL	14,8%	10,6%	5,8%	13,6%	5,3%	4,0%	0,0%	0,0%
ENFE	10,0%	7,5%	7,8%	7,3%	6,7%	4,1%	0,3%	1,9%
VINTO	0,0%	0,9%	1,0%	1,0%	1,5%	0,7%	1,2%	1,8%
COMIBOL	0,8%	2,9%	0,8%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%	1,6%
Otras	10,1%	6,2%	14,2%	11,6%	10,4%	21,5%	42,5%	65,6%
Total FBCF Empresas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Porcentaje FBCF Total SPNF								
YPFB	26,2%	24,9%	18,5%	17,9%	18,6%	12,0%	7,7%	1,4%
ENDE	3,9%	6,3%	10,1%	5,8%	3,7%	6,3%	3,9%	1,3%
ENTEL	6,9%	4,6%	2,4%	4,9%	1,6%	1,0%	0,0%	0,0%
ENFE	4,7%	3,2%	3,2%	2,6%	2,0%	1,1%	0,1%	0,2%
VINTO	0,0%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,2%	0,2%	0,2%
COMIBOL	0,4%	1,2%	0,3%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%
Otras	4,7%	2,7%	5,8%	4,2%	3,0%	5,6%	8,8%	6,0%
Total FBCF Empresas	46,8%	43,3%	40,7%	35,9%	29,3%	26,3%	20,7%	9,1%

Sin embargo, en términos absolutos estos niveles de inversión equivalían a montos alrededor de los US\$ 100 millones al año, muy inferiores a lo requeridos para ampliar la capacidad productiva de la empresa.

El resto de las empresas realizaba inversiones inferiores al 1% del PIB por año. ENDE, ENTEL y ENFE realizaron inversiones relativamente importantes durante este período. Después de YPF, ENTEL fue la empresa que ejecutó los mayores niveles de inversión llegando a invertir en entre 1990 y 1993 alrededor de US\$ 88 millones en la modernización y ampliación de equipos (US\$ 22 millones como promedio anual). Los niveles de inversión de ENDE durante este período fue en total de US\$ 132.2 millones (US\$ 33 millones como promedio anual). En 1992, la inversión de ENDE llegó a US\$ 56.9 millones. ENFE por su parte invirtió US\$ 76 millones entre 1990 y 1994 (US\$ 15 millones en promedio por año).

Los niveles de inversión de Vinto y COMIBOL fueron prácticamente inexistentes durante este período.

Cuadro 5
Indicadores Financieros de las Empresas Públicas y el Sector Público No Financiero (SPNF)
(porcentaje del PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Transferencias											
% PIB de los cuales YPFB	8,6%	9,4%	8,0%	7,4%	6,5%	7,6%	6,1%	1,6%	0,8%	0,5%	-0,4%
Resultado											
% PIB	-1,5%	-0,9%	-1,4%	-1,3%	-0,4%	-0,5%	-0,2%	0,3%	-0,6%	-0,2%	0,2%
Empresas	-4,4%	-4,2%	-4,4%	-6,1%	-3,0%	-1,8%	-1,9%	-3,3%	-4,0%	-3,9%	-4,1%
SPNF	33,4%	20,4%	31,4%	21,1%	13,5%	26,1%	12,6%	-9,7%	15,5%	4,6%	-4,7%
% Empresas/SPNF											
Formación Bruta de Capital Fijo											
% PIB	3,9%	3,8%	4,1%	3,3%	2,6%	2,2%	1,7%	0,7%	0,3%	0,2%	0,2%
Empresas	8,3%	8,7%	10,0%	9,2%	9,0%	8,2%	8,2%	7,2%	6,3%	7,5%	7,1%
SPNF	46,8%	43,3%	40,7%	35,9%	29,3%	26,3%	20,7%	9,1%	5,2%	3,0%	2,4%
% Empresas/SPNF											
Deuda Externa											
US\$											
Empresas	442,5	494,0	581,1	652,2	618,7	668,8	584,2	328,5	352,1	382,0	143,7
SPNF	3261,0	3050,1	3177,4	3217,9	3487,7	3725,5	3611,9	3326,6	3842,2	3827,0	3436,8
% PIB											
Empresas	9,1%	9,3%	10,3%	11,4%	10,4%	10,0%	7,9%	4,1%	4,1%	4,6%	1,7%
SPNF	66,9%	57,2%	56,4%	56,2%	58,4%	55,6%	48,9%	42,0%	45,0%	46,3%	41,0%
% Empresas/SPNF	13,6%	16,2%	18,3%	20,3%	17,7%	18,0%	16,2%	9,9%	9,2%	10,0%	4,2%

Inversión y Desempeño de las Empresas Pública

Como se mencionó en las secciones anteriores, debido a los elevados niveles de transferencias realizados por las empresas al TGN, éstas no contaron con suficientes excedentes para ser reinvertidos al interior de las empresas. Esto se tradujo en bajos niveles de formación bruta de capital fijo, lo cual a su vez incidió en una baja productividad en los servicios prestados por las empresas. Sin embargo, en el caso de las empresas productoras de servicios públicos, el desempeño tendió a ser diferente de empresa a empresa. En el caso de las empresas estratégicas se observó un patrón similar en el caso de YPFB al que había exhibido COMIBOL en los años 70. Es decir, las significativas transferencias que realizó YPFB al Gobierno incidieron en niveles de inversión insuficientes para ampliar la capacidad productiva de la empresa. En el caso de COMIBOL y la Empresa de Fundiciones de Vinto, estas empresas prácticamente no realizaron inversiones dada la situación financiera precaria en la que se encontraban.

A continuación se analiza la situación financiera de cada una de las empresas públicas que fueron capitalizadas, así como la situación en la que se encontraba cada uno de los sectores en los cuales éstas operaban al momento de la capitalización.

Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos

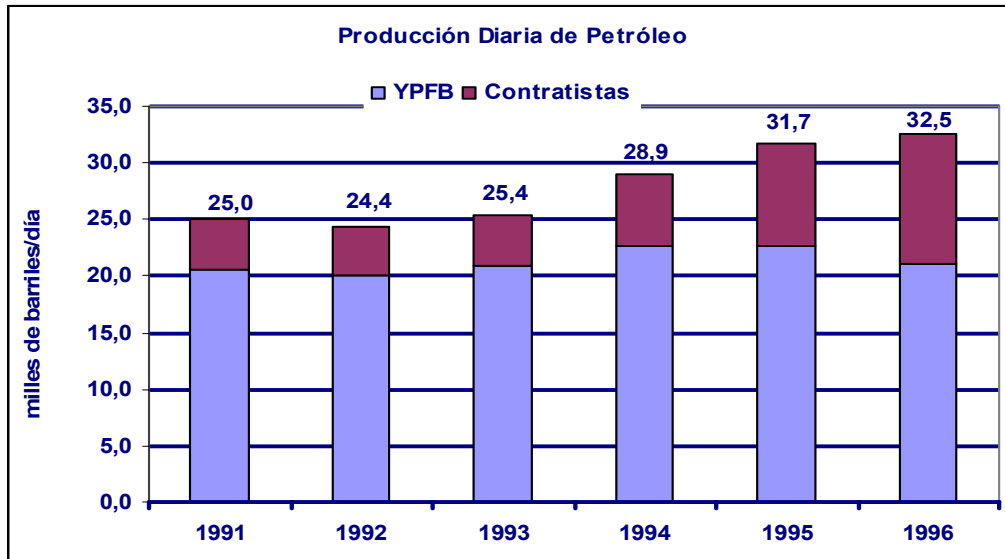
Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos fue creada para cumplir las actividades de exploración, explotación, transporte, refinación y comercialización de hidrocarburos.

En 1996, año previo a la capitalización de YPFB, los ingresos operacionales de YPFB representaban alrededor de US\$ 656.9 millones (8.9% del PIB). Las transferencias al TGN era de alrededor US\$ 426.9 millones (5.8% del PIB) y la empresa presentaba un pequeño superávit de US\$ 17.9 millones (0.2% del PIB). La inversión de la empresa había sido reducida sustancialmente en relación a la realizada en los años anteriores, debido a la proximidad de la transferencia de la empresa a manos privadas. En 1996 la inversión llegó a US\$ 46.3 millones (0.6% del PIB). La deuda externa de la empresa había llegado a US\$ 329.5 millones.

En ese momento, YPFB dominaba el comportamiento del sector, sin embargo la inversión privada se había incrementado a través de contratos de operación y riesgo compartido. En 1993 la inversión de YPFB alcanzó a US\$ 74.3 millones mientras que las empresas contratistas privadas invirtieron US\$ 70 millones.

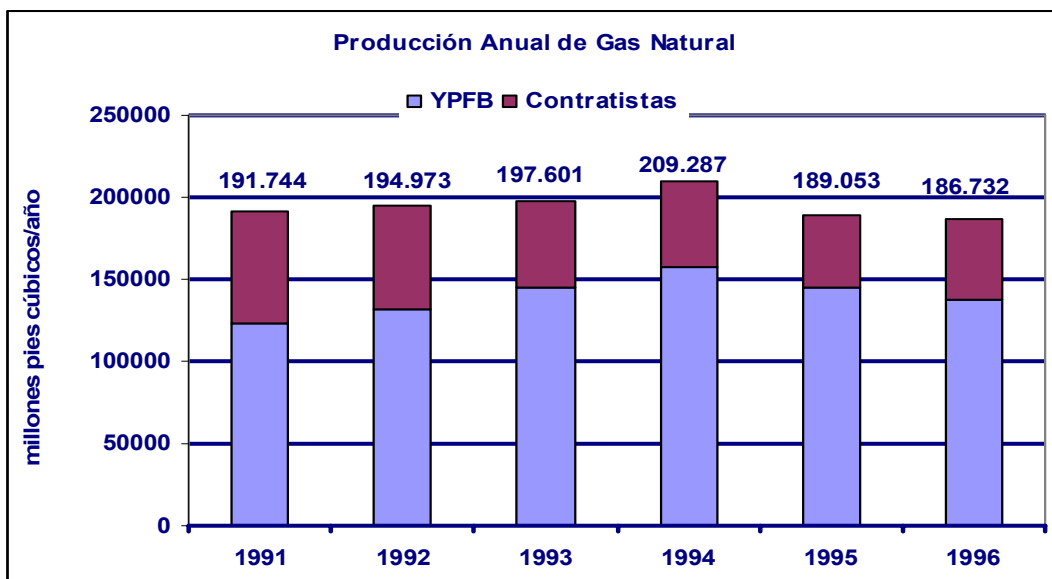
En 1996 la producción del sector se encontraba en 32.5 miles de barriles por día, lo cual era suficiente para abastecer la demanda interna. Del total de petróleo producido el 65% correspondía a YPFB. La producción de petróleo por parte de la empresa estatal había presentado una caída en los dos últimos años, ya que en 1994 la empresa producía 22.7 miles de barriles, mientras que 1996 la producción llegó a 21.2 miles de barriles. Las reservas de petróleo se situaban en 187.4 millones de barriles, equivalentes a 15 años del consumo interno en 1996.

Gráfico 4
Producción de Petróleo
(miles de barriles por día)



Con respecto a la producción de gas natural, en 1996 ésta alcanzaba a 186.7 mil pies cúbicos por año, de los cuales 74% correspondían a YPFB y el restante 26% a las empresas contratistas. Las reservas de gas natural llegaban a 5.7 billones de pies cúbicos, de las cuales 66% eran probadas y 34% probables. Como en el caso del petróleo, la producción de gas natural correspondiente a YPFB había mostrado una tendencia decreciente.

Gráfico 5
Producción de Petróleo
(miles de barriles por día)



Cuadro 6
Indicadores Operativo-Financieros
Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ingresos Operacionales								
% PIB	12,1%	13,4%	11,3%	9,8%	9,2%	8,8%	8,9%	7,5%
% Total Ingresos	95,4%	97,7%	96,8%	94,2%	95,9%	98,7%	98,5%	89,6%
MM US\$	587,2	711,8	636,9	564,1	550,7	591,0	656,9	593,2
Resultado								
% PIB	-1,0%	-0,7%	-0,7%	-0,8%	-0,6%	0,1%	0,2%	0,3%
% Ingresos Operacionales	-7,9%	-5,5%	-6,6%	-8,4%	-7,0%	1,5%	2,7%	4,6%
MM US\$	-46,3	-39,2	-41,8	-47,2	-38,5	8,9	17,9	27,6
Transferencias Netas al Resto del Gobierno								
% PIB	7,9%	8,8%	7,2%	6,5%	5,9%	5,5%	5,8%	3,3%
% Ingresos Operacionales	65,6%	66,2%	63,5%	65,6%	64,2%	62,5%	65,0%	44,3%
MM US\$	385,0	471,2	404,5	369,9	353,5	369,6	426,9	262,8
Formación Bruta de Capital Fijo								
% PIB	2,2%	2,2%	1,9%	1,6%	1,7%	1,0%	0,6%	0,1%
% Ingresos Operacionales	18,0%	16,2%	16,4%	16,7%	18,1%	11,1%	7,0%	1,3%
MM US\$	105,7	115,0	104,5	94,3	99,5	65,8	46,3	8,0
Deuda Externa								
% PIB	5,2%	5,3%	5,4%	5,7%	6,4%	5,9%	4,5%	0,6%
% Ingresos Operacionales	43,0%	39,5%	47,8%	57,5%	69,4%	66,6%	50,2%	7,5%
MM US\$	252,7	281,5	304,5	324,6	382,1	393,5	329,5	44,6

Empresa Nacional de Electricidad

De acuerdo al diagnóstico realizado por el Banco Mundiales 1994, el desarrollo del sector eléctrico en Bolivia había sido limitado por dos factores fundamentales: i) la existencia de un marco regulatorio poco apropiado, y ii) incentivos limitados (incluyendo la existencia de un sistema tarifario distorsionado) para los inversionistas para expandir los servicios y mejorar la eficiencia.

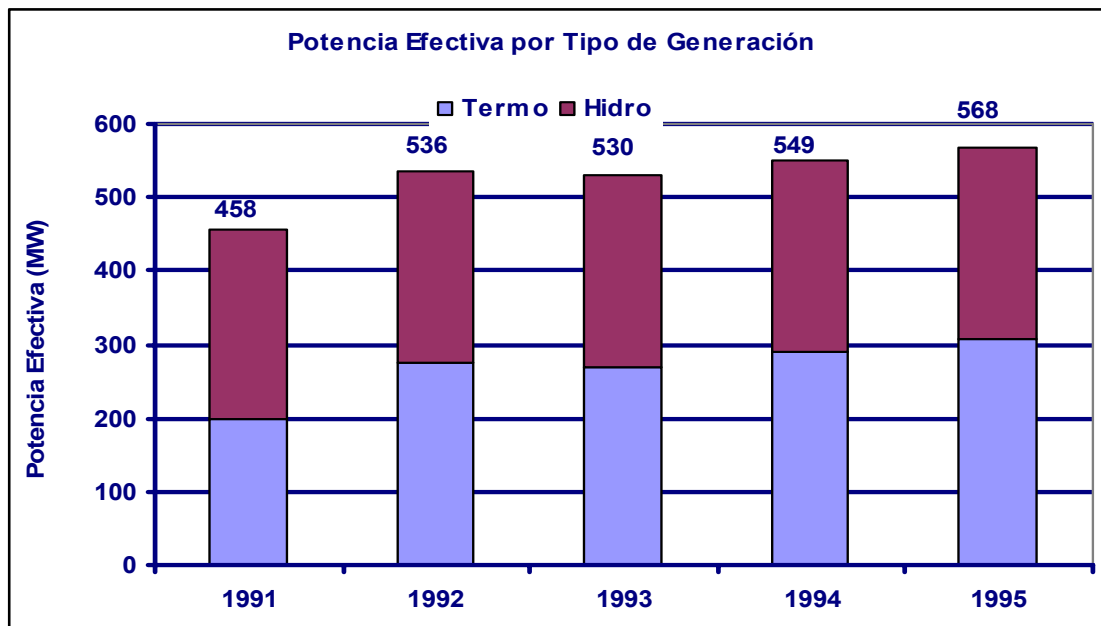
Antes de las reformas introducidas al sector eléctrico, la Secretaría Nacional de Energía e Hidrocarburos era la responsable de la formulación de políticas y regulación de las operaciones del sector. Más específicamente, las responsabilidades incluían: a) autorización de la instalación de nuevas plantas, b) otorgar concesiones a las compañías eléctricas, c) aprobar tarifas a través de la Dirección Nacional de Electricidad (DINE).

La Empresa Nacional de Electricidad (ENDE) y la empresa privada Corporación Boliviana de Electricidad (COBEE) se constituían en las dos empresas más grandes del país. Las operaciones de ENDE incluían la generación y transmisión dentro del Sistema Interconectado Nacional (SIN), el cual proveía de electricidad a ocho compañías distribuidoras regionales en las ciudades de Potosí, Tarija, Oruro, Chuquisaca, La Paz, Santa Cruz, Trinidad y Cobija. ENDE también proveía de electricidad directamente a mines y empresas en varios departamentos. Las operaciones de Cobee incluían la generación de electricidad en los departamentos de La Paz y Oruro.

En 1993, la capacidad de generación eléctrica en el Sistema Interconectado Nacional era de 590.3 M, de los cuales 47.2% correspondía a capacidad de generación hidroeléctrica y 52.8% a capacidad termoeléctrica. Del total de la capacidad de generación existente en ese momento, 74% pertenecía a ENDE, 24% a Cobee y 2% a otras empresas.

Las tarifas eléctricas de los sectores industrial y comercial subsidiaban el consumo de electricidad de los hogares. El precio promedio pagado por los hogares en La Paz era un 56% de los costos promedios de electricidad a nivel nacional.

Gráfico 6
Potencia Efectiva Instalada
(Megawatts)



Al momento de su capitalización en 1995¹, los ingresos operacionales de ENDE alcanzaron a US\$ 64.3 millones (1% del PIB). Sin embargo, en años previos a la capitalización éstos habían llegado hasta niveles de US\$ 82.1 millones (1994). Las transferencias netas de la empresa al TGN y resto del Gobierno General fueron bastante fluctuantes, alcanzando su nivel máximo en 1995, cuando éstas llegaron a US\$ 43 millones. Como consecuencia de las transferencias efectuadas, ENDE presentó en reiteradas oportunidades situaciones de déficit, como es el caso de los años 1991, 1992 y 1995. Los niveles de formación bruta de capital fijo se situaron en niveles de entre US\$ 15 millones y US\$ 57 millones por año, equivalentes a entre 0.3% de PIB y 1% del PIB. La deuda de la empresa al momento de su capitalización era de US\$ 43.7 millones, habiendo ésta sido reducida desde niveles superiores a los US\$ 120 millones en 1993. La deuda de la empresa se había incrementado de US\$ 69.9 millones en 1990 a US\$ 128 millones en 1993.

¹ ENTEL fue capitalizada el 29 de junio de 1995 y durante 1997 se transfirió al sector privado la parte residual

Cuadro 7
Indicadores Operativo-Financieros
Empresa Nacional de Electricidad (ENDE)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ingresos Operacionales								
% PIB	1,0%	1,0%	1,1%	1,3%	1,4%	1,0%	0,3%	0,2%
% Total Ingresos	95,6%	98,1%	90,1%	94,1%	92,6%	60,7%	72,7%	48,2%
MM US\$	48,4	55,6	61,8	74,5	82,1	64,3	21,2	12,7
Resultado								
% PIB	0,1%	-0,1%	-0,5%	0,1%	0,3%	-0,2%	-0,3%	0,1%
% Ingresos Operacionales	5,8%	-13,9%	-47,3%	5,3%	19,3%	-25,6%	-88,0%	38,3%
MM US\$	2,8	-7,7	-29,2	3,9	15,9	-16,4	-18,6	4,9
Transferencias Netas al Resto del Gobierno								
% PIB	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,6%	0,2%	0,0%
% Ingresos Operacionales	6,5%	5,6%	3,2%	11,3%	13,6%	66,9%	55,2%	24,9%
MM US\$	3,1	3,1	2,0	8,5	11,1	43,0	11,7	3,2
Formación Bruta de Capital Fijo								
% PIB	0,3%	0,5%	1,0%	0,5%	0,3%	0,5%	0,3%	0,1%
% Ingresos Operacionales	32,3%	52,4%	92,1%	41,1%	24,2%	53,8%	111,0%	57,5%
MM US\$	15,6	29,1	56,9	30,6	19,8	34,6	23,5	7,3
Deuda Externa								
% PIB	1,4%	1,3%	1,8%	2,2%	0,3%	0,7%	0,8%	0,8%
% Ingresos Operacionales	144,5%	122,8%	165,4%	171,7%	21,8%	68,0%	268,0%	500,6%
MM US\$	69,9	68,3	102,2	128,0	17,9	43,7	56,7	63,5

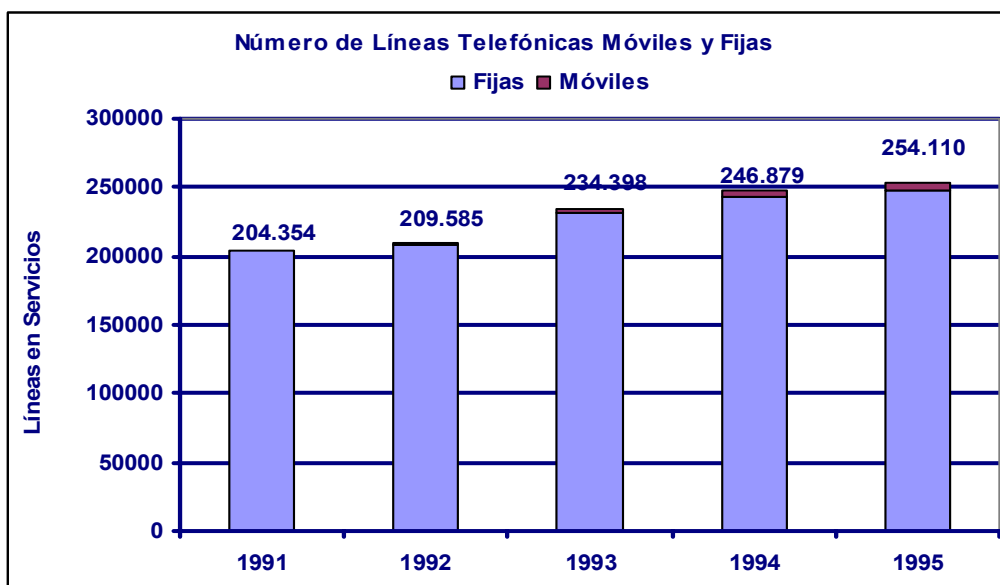
Empresa Nacional de Telecomunicaciones

Con anterioridad a la implementación de las reformas introducidas al sector de las telecomunicaciones, el sector estaba controlado por la empresa estatal ENTEL, la cual tenía una posición monopólica en los servicios de telefonía de larga distancia (nacional e internacional), servicio de telex, telegrafía y telefonía rural. La telefonía local estaba en manos de 15 cooperativas ubicadas en las capitales de departamento y en algunas otras poblaciones de elevada concentración de habitantes. Una empresa privada, Telecel, cubría los servicios de telefonía móvil en el eje central (ver Salinas, et.al. 2002)

En 1995, el número de líneas telefónicas ascendía a 254.110, de las cuales 246.881 eran fijas y solamente 7.229 móviles. Entre 1991 y 1995 la tasa de crecimiento de las líneas telefónicas había sido de 5.6% al año. La densidad telefónica era de 3.8 líneas por 100 habitantes, siendo ésta una de las más bajas del continente.

La estructura tarifaria era bastante distorsionada, ya que existía elevados costos de instalación (US\$ 1.500) y una tarifa básica mensual de entre US\$ 2.93 para el uso residencial de telefonía y US\$ 9.82 para el uso comercial.

Gráfico 7
Líneas Telefónicas Móviles y Fijas



Al momento de su capitalización en 1995, la Empresa Nacional de Telecomunicaciones mostraba ingresos operativos de alrededor de US\$ 91 millones, equivalentes a 1.4% del PIB. La empresa presentaba un pequeño superávit de US\$ 6.7 millones (0.1% del PIB), aunque la empresa había presentado déficit en 3 de los 5 últimos años. Las transferencias de ENTEL al Gobierno se situaron en US\$ 47 millones (0.7% del PIB) y los niveles de formación bruta de capital fijo solamente alcanzaban a US\$ 5.8 millones. Sin embargo, estos niveles fueron anormalmente bajos, ya que la empresa dejó de invertir los niveles normales en espera de su capitalización. En 1993 la inversión de la empresa había lanzado a US\$ 25.6 millones. Finalmente, la deuda externa de ENTEL se situó en US\$ 23.6 millones.

Al momento de la capitalización y de la ejecución de la reforma del sector de telecomunicaciones, el sector se caracterizaba por la existencia de una baja densidad telefónica, baja calidad de los servicios y elevadas tarifas en las comunicaciones de larga distancia. De acuerdo al banco Mundial, el desarrollo del sector había sido impedido por tres factores: i) la falta de un marco regulatorio adecuado, ii) un nivel y estructura tarifaria inadecuada, y iii) una gestión empresarial deficiente de la mayor parte de las empresas telefónicas.

Cuadro 8
Indicadores Operativo-Financieros
Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ingresos Operacionales						
% PIB	1,1%	1,2%	1,3%	1,4%	1,4%	1,4%
% Total Ingresos	98,8%	98,3%	91,0%	96,7%	96,8%	96,6%
MM US\$	54,0	62,0	71,9	78,4	84,4	91,2
Resultado						
% PIB	-0,3%	0,0%	0,2%	-0,2%	0,0%	0,1%
% Ingresos Operacionales	-22,9%	-3,8%	12,4%	-15,7%	2,1%	7,4%
MM US\$	-12,4	-2,3	8,9	-12,3	1,8	6,7
Transferencias Netas al Resto del Gobierno						
% PIB	0,4%	0,5%	0,4%	0,6%	0,8%	0,7%
% Ingresos Operacionales	36,6%	41,5%	34,4%	46,1%	57,1%	52,3%
MM US\$	19,8	25,7	24,7	36,1	48,2	47,7
Formación Bruta de Capital Fijo						
% PIB	0,6%	0,4%	0,2%	0,4%	0,1%	0,1%
% Ingresos Operacionales	51,6%	34,1%	18,7%	32,7%	9,9%	6,3%
MM US\$	27,9	21,1	13,4	25,6	8,3	5,8
Deuda Externa						
% PIB	0,3%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%	0,4%
% Ingresos Operacionales	24,8%	30,2%	30,5%	33,8%	33,2%	25,9%
MM US\$	13,4	18,7	21,9	26,5	28,0	23,6

Empresa Nacional de Ferrocarriles

Al momento de su capitalización a fines de 1995², la Empresa Nacional de Ferrocarriles (ENFE) tenía ingresos operacionales de alrededor de US\$ 45.8 millones, equivalentes a 0.7% del PIB. La empresa había mostrado déficit continuos durante los años previos a su capitalización, habiendo alcanzado el déficit hasta US\$ 17.6 millones en 1990. El bajo nivel de rentabilidad de la empresa impedía que ésta realizara transferencias al Gobierno. Todo lo contrario, ENFE recibió transferencias netas desde el Gobierno por US\$ 5.5 millones en 1991, por US\$ 5.9 millones en 1993 y por US\$ 15.1 millones en 1996, año en el que fue transferido a manos privadas.

Los niveles de formación bruta de capital de la empresa entre 1990 y 1994 fluctuaron entre US\$ 10.5 millones y US\$ 18.8 millones. En 1995, año de la capitalización el nivel de inversión solamente llegó a US\$ 5.9 millones. Finalmente, el nivel de endeudamiento externo de ENFE fue reducido en comparación a las demás empresas públicas. En 1995, la deuda externa de la empresa llegó a US\$ 37 millones. Al momento de la transferencia de la ENFE a las empresas capitalizadas, la deuda quedó en manos de la empresa residual y no fue transferida a las recientemente creadas empresas.

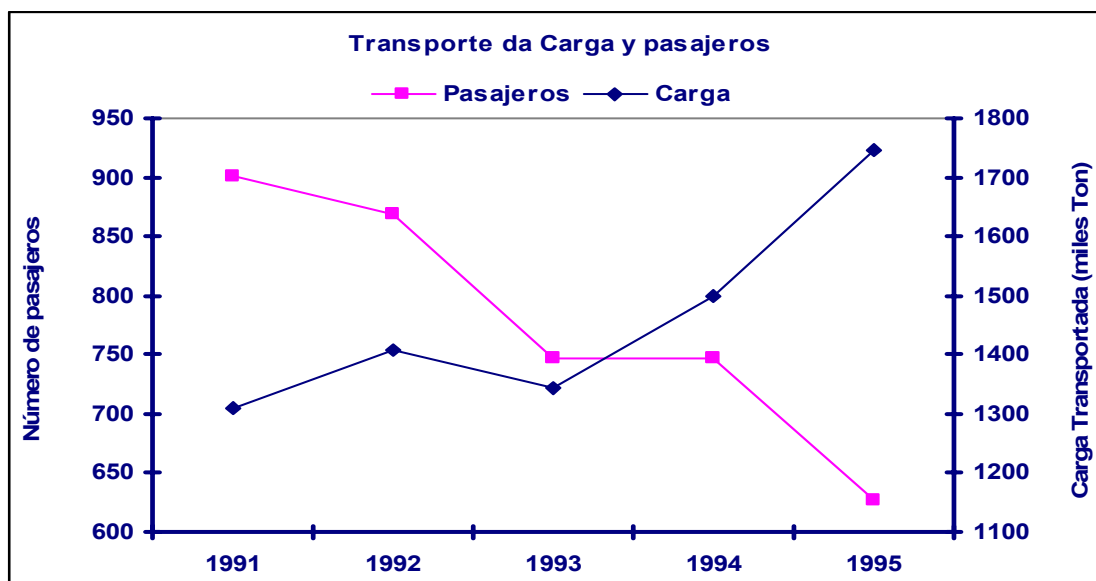
² La Empresa de Ferrocarriles del Estado (ENFE) fue capitalizada el 15 de diciembre de 1995 y transferida al sector privado en marzo de 1996

Cuadro 9
Indicadores Operativo-Financieros
Empresa Nacional de Ferrocarriles (Enfe)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ingresos Operacionales								
% PIB	0,8%	1,0%	1,0%	0,9%	0,8%	0,7%	0,1%	0,0%
% Total Ingresos	99,4%	74,5%	95,6%	61,6%	78,6%	68,6%	28,2%	5,7%
MM US\$	39,6	53,8	57,1	50,2	49,1	45,8	10,1	0,4
Resultado								
% PIB	-0,4%	-0,1%	-0,1%	-0,2%	-0,1%	-0,1%	0,1%	0,0%
% Ingresos Operacionales	-44,3%	-6,5%	-7,1%	-20,0%	-6,8%	-16,7%	49,5%	-572,4%
MM US\$	-17,6	-3,5	-4,0	-10,0	-3,3	-7,6	5,0	-2,1
Transferencias Netas al Resto del Gobierno								
% PIB	0,1%	-0,1%	0,1%	-0,1%	0,1%	0,1%	-0,2%	0,0%
% Ingresos Operacionales	6,3%	-10,3%	10,9%	-11,7%	6,3%	7,4%	-149,1%	-520,8%
MM US\$	2,5	-5,5	6,2	-5,9	3,1	3,4	-15,1	-1,9
Formación Bruta de Capital Fijo								
% PIB	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%
% Ingresos Operacionales	47,4%	27,7%	31,6%	27,6%	21,4%	12,8%	3,5%	273,4%
MM US\$	18,8	14,9	18,0	13,8	10,5	5,9	0,4	1,0
Deuda Externa								
% PIB	0,1%	0,2%	0,3%	0,3%	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%
% Ingresos Operacionales	11,9%	19,1%	31,0%	39,7%	65,9%	80,8%	378,5%	9329,3%
MM US\$	4,7	10,3	17,7	19,9	32,4	37,0	38,4	34,1

En los años previos a la capitalización de ENFE, la empresa experimentó un cambio en la composición del transporte, incrementando el transporte de carga y reduciendo el transporte de pasajeros. En efecto, entre 1991 y 1995 el transporte de carga se incrementó de 1.3 millones de toneladas a 1.7 millones de toneladas por año (33% de incremento), mientras que el transporte de pasajeros se redujo de 901 mil en 1991 a 627 mil en 1995 (30% de caída).

Gráfico 8
Transporte Ferroviario de Pasajeros y Carga



Empresa de Fundiciones de Vinto

Si bien la Empresa de Fundiciones de Vinto fue considerada inicialmente para su capitalización, ésta no fue capitalizada y fue posteriormente privatizada en 1999 y 2000³. Los ingresos operacionales de la empresa al momento de su privatización alcanzaban a US\$ 65.6 millones (alrededor de 0.8% del PIB). La empresa de Vinto tuvo un desempeño mixto durante la década de los 90, ya que presentó situaciones de déficit durante los años 1993, 1995, 1998 y 2000, mostrando superávit durante todos los demás años. En 1995 el déficit de la empresa alcanzó a US\$ 10.8 millones debido a que en ese año tuvo que realizar transferencias del orden de los US\$ 18.9 millones al Gobierno.

Los niveles de formación bruta de capital fijo de la empresa se situaron en niveles muy bajos, alcanzando niveles máximos de US\$ 2.3 millones.

³ En 1999 se privatizó Vinto-Estaño y en 2000 Vinto-Antimonio

Cuadro 10
Indicadores Operativo-Financieros
Empresa De Fundiciones Vinto

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ingresos Operacionales											
% PIB	1,5%	1,5%	1,5%	1,3%	1,5%	1,3%	1,0%	0,9%	0,7%	0,8%	0,2%
% Total Ingresos	99,6%	98,9%	97,7%	96,8%	92,6%	95,6%	94,6%	92,8%	98,0%	98,7%	95,9%
MM US\$	75,1	79,1	81,9	75,6	90,2	83,8	76,5	74,2	56,1	65,6	18,2
Resultado											
% PIB	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	-0,2%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	-0,1%
% Ingresos Operacionales	1,3%	2,8%	4,4%	-2,5%	17,5%	-12,9%	2,0%	10,0%	-6,1%	6,4%	-48,0%
MM US\$	0,9	2,2	3,6	-1,9	15,8	-10,8	1,5	7,4	-3,4	4,2	-8,8
Transferencias Netas al Resto del Gobierno											
% PIB	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
% Ingresos Operacionales	1,4%	1,7%	2,0%	2,7%	-0,5%	22,6%	2,2%	2,6%	1,3%	2,6%	35,2%
MM US\$	1,1	1,4	1,6	2,0	-0,4	18,9	1,7	1,9	0,7	1,7	6,4
Formación Bruta de Capital Fijo											
% PIB	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
% Ingresos Operacionales	0,0%	2,3%	2,8%	2,4%	2,6%	1,2%	1,9%	1,2%	0,4%	0,3%	0,7%
MM US\$	0,0	1,8	2,3	1,9	2,3	1,0	1,5	0,9	0,2	0,2	0,1

Cuadro 11
Indicadores Operativo-Financieros
Corporación Minera de Bolivia

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ingresos Operacionales											
% PIB	1,0%	0,8%	0,7%	0,5%	0,5%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%
% Total Ingresos	93,2%	91,2%	91,3%	85,1%	35,7%	77,9%	74,5%	68,6%	71,8%	82,7%	38,8%
MM US\$	48,1	42,8	40,9	31,3	28,2	22,5	18,2	15,1	12,8	18,5	7,5
Resultado											
% PIB	0,1%	-0,1%	-0,2%	-0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	-0,1%	-0,1%	-0,1%	0,0%
% Ingresos Operacionales	7,0%	-15,1%	-26,4%	-22,8%	34,8%	25,8%	20,6%	-43,0%	-49,0%	-32,9%	7,2%
MM US\$	3,4	-6,5	-10,8	-7,1	9,8	5,8	3,7	-6,5	-6,3	-6,1	0,5
Transferencias Netas al Resto del Gobierno											
% PIB	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,1%
% Ingresos Operacionales	1,8%	3,6%	2,4%	-1,8%	-163,8%	10,3%	6,6%	11,6%	1,6%	0,9%	-62,3%
MM US\$	0,9	1,5	1,0	-0,6	-46,2	2,3	1,2	1,8	0,2	0,2	-4,7
Formación Bruta de Capital Fijo											
% PIB	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
% Ingresos Operacionales	3,1%	13,3%	4,7%	1,1%	0,7%	1,4%	1,4%	5,4%	4,8%	3,8%	9,0%
MM US\$	1,5	5,7	1,9	0,3	0,2	0,3	0,3	0,8	0,6	0,7	0,7
Deuda Externa											
% PIB	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
% Ingresos Operacionales	20,4%	25,7%	26,4%	35,1%	0,0%	11,5%	38,0%	60,1%	74,4%	49,6%	113,7%
MM US\$	9,8	11,0	10,8	11,0	0,0	2,6	6,9	9,1	9,5	9,2	8,5

Conclusiones

La estrategia de desarrollo aplicada en Bolivia en los años 60, 70 y parte de los 80, consideraba a las empresas públicas como un vehículo para obtener excedentes con los cuales financiar el desarrollo e industrialización del país. Sobre todo en el caso de las empresas consideradas estratégicas, el Estado aplicó la estrategia de extraer los excedentes de estas empresas, primero en el caso de la empresa minera COMIBOL y posteriormente en el caso de YPFB. El aplicar esta estrategia se tuvo como resultado empresas con bajos niveles de inversión, con agudos rezagos tecnológicos, reservas exhaustas, baja productividad, etc. De esta forma, durante la década de los 90 estaba claro que las empresas requerían importantes inyecciones de inversión, lo cual contribuiría a subsanar este problema.

Las empresas públicas estratégicas realizaron esfuerzos por incorporar mayor valor agregado, al invertir en plantas de procesamiento industrial de minerales (fundiciones) e hidrocarburos (refinación). Si bien el hecho que el país ingrese en la etapa de incorporación de mayor valor agregado en las materias primas de exportación se constituye en una aspiración legítima, estas inversiones no fueron equiparadas con inversiones adicionales en las etapas de prospección, explotación y desarrollo de nuevos yacimientos. Posiblemente debido a que las empresas estatales tenían restricciones en los montos disponibles para ser invertidos, éstas no pudieron invertir en forma equilibrada en ambas etapas simultáneamente, por lo que se produjo un crecimiento desbalanceado y asimétrico de las empresas. De esta forma, al momento de la capitalización de YPFB el país se encontraba en una situación de inminente importación de hidrocarburos líquidos.

Por otra parte, una gran parte de la inversión realizada por las empresas públicas fue financiada mediante endeudamiento externo. Los niveles de deuda de las empresas estatales habían alcanzado niveles importantes a principios de los 90, por lo que éstas no estaban en condiciones de adquirir nuevos endeudamientos para financiar nuevas inversiones, las cuales eran absolutamente necesarias para mantener y expandir los niveles de producción, y reducir el atraso tecnológico en el que se encontraban. En este sentido, se hace evidente que era necesario capitalizar las empresas públicas.

La capitalización de las empresas públicas tuvo como objetivo maximizar la inversión en las empresas estatales a ser transferidas al sector privado. La capitalización no solamente consistió en la transferencia de las empresas, sino que una parte fundamental del proceso consistió en la reestructuración de cada uno de los sectores donde se capitalizaron las empresas. El nuevo marco regulatorio y normativo sectorial abrió estos sectores a la inversión externa, lo cual se tradujo en importantes flujos de inversiones a los sectores estratégicos de la economía.