

Integración regional e inversiones españolas en América

Antonio Doval Adán*

En el continente americano operan en la actualidad una variada gama de organizaciones de integración regional que tratan de impulsar la creación de espacios económicos uniformes y de áreas de libre mercado, capaces de competir en el escenario internacional y de afrontar los retos que impone la globalización económica y la mundialización del sistema capitalista. Dentro de este contexto, se analizan cada una de las principales instituciones creadas y su impacto en el territorio a escala continental, profundizando en las iniciativas políticas de mayor alcance adoptadas recientemente, así como en la evaluación de las inversiones realizadas por las empresas españolas en el conjunto del continente americano durante los últimos quince años.



COLABORACIONES

Palabras clave: integración regional, inversiones españolas, organizaciones regionales, continente americano.

Clasificación JEL: F13, F15, F21, F23, R58.

1. Introducción

Cuando estamos a punto de completar el primer decenio del siglo XXI, el mundo arrastra graves y profundos desequilibrios territoriales de difícil solución a corto plazo, toda vez que el conflicto de intereses entre potencias económicas y conjuntos territoriales tiende a incrementarse cada

vez más, a medida que los recursos económicos se presentan más escasos y limitados en el tiempo y en el espacio. Este panorama de enfrentamiento, de marcado acento estructural y geopolítico, tiende a reforzarse a escala global, al comprobarse que los avances en la erradicación de la pobreza y la marginación social que afecta a millones de seres humanos, son muy limitados y prácticamente insignificantes a escala global. Los últimos datos publicados tanto por las Naciones Unidas

* Universidad de Santiago de Compostela. Facultad de Humanidades. Campus Universitario.

como por el Banco Mundial ponen de manifiesto que de los 6.700 millones de habitantes que en la actualidad pueblan la tierra, tan solo un 15 por 100 gozan de unas condiciones de vida óptimas y aceptables, mientras que el 85 por 100 restante vive en la pobreza o en la necesidad. Esto se traduce en un claro enfrentamiento entre un Sur pobre y desestructurado, aunque rico en recursos, y un Norte desarrollado, opulento y tecnológicamente más avanzado, que acapara prácticamente el 90 por 100 del valor total del comercio mundial de mercancías y servicios, a través de lo que hoy conocemos como la tríada (agrupación territorial formada por la Unión Europea, América del Norte y Asia-Japón).

La competencia cada vez más brutal entre regiones y áreas económicas fuerza y obliga a los estados nacionales a establecer vínculos de colaboración entre países próximos, tratando de alcanzar una cooperación que beneficie económicamente a los estados que conforman una determinada región geográfica. Esto explica la proliferación de asociaciones y de acuerdos de cooperación bilaterales y multilaterales que en los últimos años han tomado cuerpo, ya no sólo en los países desarrollados, con sólidas instituciones ya muy consolidadas, sino también en los países del Tercer Mundo y en vías de desarrollo. En la mayor parte de los casos, este tipo de acuerdos han cristalizado en la formación de poderosas organizaciones regionales tales como la Unión Europea, la NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), APEC (Cooperación Económica de Asia Pacífico), MERCOSUR (Mercado Común de América del Sur), así como otras de menor rango asentadas en el continente africano, tales como la CEDEAO (Comunidad Económica de los Estados del África Occidental), la CEEAC (Comu-

nidad de Estados del África Central, el COMESA (Mercado Común del África Austral y Oriental) y la COMESA (Comunidad de Estados Sahelo-Saharianos), la UA (Unión Africana), la UEMOA (Unión Económica y Monetaria del África Occidental) y la UMA (Unión del Magreb Árabe), entre otras.

En este contexto de proliferación de organizaciones regionales de claro componente socioeconómico y geopolítico, el presente trabajo tiene como objetivo fundamental analizar las diferentes organizaciones de integración regional y las iniciativas políticas y geoeconómicas que se están llevando a cabo en el espacio económico americano, profundizando en su dimensión territorial y en los cambios que se están operando en el conjunto de ese vasto continente, así como evaluar la magnitud y distribución territorial de las inversiones españolas acometidas en ese espacio geográfico durante el período comprendido entre enero de 1993 y septiembre de 2007.

2. El marco sociogeográfico del continente americano

Desde el punto de vista geográfico, el continente americano, donde vive prácticamente el 14 por 100 de la población mundial, ocupa casi el 30 por 100 de la superficie total del planeta. Su peso es especialmente relevante en el ámbito socioeconómico, al aportar el conjunto de los cuarenta Estados que lo conforman el 40 por 100 de la renta nacional bruta mundial y el 20 por 100 del valor de las exportaciones y el 25 por 100 de las importaciones totales mundiales de mercancías y servicios comerciales (Cuadro1).

Estas cifras, no obstante, esconden fuertes contrastes entre los países que lo integran. Así, sólo Estados Unidos genera



COLABORACIONES

CUADRO 1
LA DIMENSIÓN SOCIOGEOGRÁFICA DEL CONTINENTE AMERICANO A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI

Indicador	Valor	Porcentaje sobre el total mundial
Superficie (miles de km ²)	42.000,00	28,50
Población (millones)	889,59	13,27
Exportaciones (en miles de millones de dólares)	1.766,00	19,43
Importaciones (en miles de millones de dólares)	2.262,00	24,19
Renta Nacional Bruta (en miles de millones de dólares)	13.483,80	39,10

Fuente: *El Estado del mundo 2007. Anuario económico y geopolítico mundial; Anuario El País 2007 y elaboración propia.*

CUADRO 2
CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES DEL CONTINENTE AMERICANO SEGÚN SU RENTA NACIONAL BRUTA PER CÁPITA EN DÓLARES

Ingreso bajo (hasta 761)	Ingreso medio bajo (de 761 a 3.030)	Ingreso medio alto (de 3.031 a 9.360)	Ingreso alto (9.361 o más)
Haití Nicaragua	Brasil, Colombia, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guayana, Honduras, Jamaica, Paraguay, Perú, República Dominicana, Surinam	Antigua y Barbuda, Argentina, Barbados, Belice, Chile, Costa Rica, Dominica, Granada, México, Panamá, San Vicente y las Granadinas, Sant Kitts-Nevis, Santa Lucía, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela	Canadá, Estados Unidos, Antillas Holandesas, Aruba, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán, Islas Vírgenes, Puerto Rico

Fuente: *Informe Sobre el Desarrollo Mundial 2007; Anuario El País 2007 y elaboración propia.*

el 80 por 100 de la renta nacional bruta del conjunto del continente y el 32 por 100 del total mundial (Méndez, Molinero, 2002; Azcárate Luxán, Sánchez Sánchez, 2002a). Si además sumamos los activos productivos de Canadá, México y Brasil, el porcentaje alcanza el 95 por 100. En consecuencia, asistimos a una extremada concentración de la actividad productiva y del valor de la producción en un reducido número de cinco países, especialmente en los de América del Norte. Del mismo modo, también se aprecia una elevada concentración de la población en tres países (Estados Unidos, Brasil y México) que de manera conjunta aglutinan al 67 por 100 de los habitantes del continente americano.

Pero las diferencias y los contrastes socioeconómicos entre países dentro del continente son también evidentes en otros indicadores. Así, según los datos reflejados en el último «Informe sobre el Desarrollo Mundial» publicado por el

Banco Mundial, la mayoría de los países americanos (alrededor del 73 por 100) presentan una renta con niveles de ingresos medios situados entre los 761 y 9.360 dólares de renta per cápita por habitante y año, mientras que los países con niveles de ingresos altos (superiores a los 9.361 dólares) sólo representan el 22 por 100 del total y en la mayoría de los casos se trata de paraísos fiscales, con la excepción de Estados Unidos y Canadá, tal y como se puede apreciar en los Cuadros 2 y 3 que se acompañan. De manera general, los países más desarrollados del continente, Estados Unidos y Canadá, alcanzan rentas y un producto interior bruto (PIB) per cápita por habitante y año que superan los 41.000 y 34.000 dólares respectivamente, frente a una inmensa mayoría que integran los países latinos donde el PIB per cápita en ningún caso alcanza los 15.000 dólares (Cuadro 3), salvo Puerto Rico, Estado asociado a los Estados Unidos.

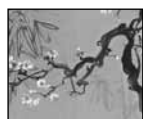


COLABORACIONES

CUADRO 3
PAÍSES Y TERRITORIOS DEL CONTINENTE AMERICANO

País	Población (millones)	PIB por habitante (dólares)
Antigua y Barbuda	0,08	11.523
Argentina	38,7	14.109
Bahamas	0,3	20.076
Barbados	0,2	17.610
Belice	0,2	7.832
Bolivia	9,1	2.817
Brasil	186,4	8.584
Caimán	0,04	32.300
Canadá	32,2	34.273
Chile	16,2	11.937
Colombia	45,6	7.565
Costa Rica	4,3	10.434
Cuba	11,2	3.000
Dominica	0,07	6.520
Ecuador	13,2	4.316
Estados Unidos	298,2	41.399
Granada	0,1	8.198
Guadalupe	0,4	16.107
Guatemala	12,5	4.155
Guyana	0,7	4.612
Guayana Francesa	0,1	13.764
Haití	8,5	1.783
Honduras	7,2	3.009
Jamaica	2,6	4.293
Martinica	0,3	18.006
México	107,1	10.186
Nicaragua	5,4	3.636
Panamá	3,2	7.283
Paraguay	6,1	4.555
Perú	27,9	5.983
Puerto Rico	3,9	17.700
República Dominicana	8,8	7.203
Saint Kitts y Nevis	0,03	11.190
Santa Lucía	0,1	5.950
San Vicente y Granadinas	0,1	7.493
Salvador	6,8	4.511
Surinam	0,4	5.683
Trinidad y Tobago	1,3	14.258
Uruguay	3,4	10.028
Venezuela	26,7	6.186

Fuente: *El Estado del Mundo 2007. Anuario Económico y Geopolítico Mundial y elaboración propia.*



COLABORACIONES

3. La articulación de organizaciones socioeconómicas de integración regional

Como se acaba de demostrar, los desajustes territoriales, tanto demográficos como económicos, son muy evidentes en todo el espacio americano, lo que conduce a la creación e impulso de organizaciones supranacionales de ámbito regional encaminadas a crear espacios económicos uniformes, tendentes a suprimir progresivamente los aranceles comerciales y a favorecer la libre circulación de bienes y

servicios. Esta estrategia de integración comercial debería de conducir en el futuro a la formación de áreas económicas y funcionales más competitivas, favorables a la inversión extranjera directa y a la intensificación de los flujos comerciales y financieros entre los Estados miembros.

En la actualidad conviven en el continente americano varias organizaciones de integración regional, de marcado carácter socioeconómico. En América del Norte está presente la ya citada NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, también conocida con las siglas

TLCAN). En América Central se mantienen activos el Mercado Común Centro Americano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM), mientras que en América del Sur adquieren un creciente protagonismo el MERCOSUR y la Comunidad Andina, que coexisten con la denominada Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). A continuación paso a comentar cada una de ellas.

3.1. *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*

Este tratado, que se firmó en el año 1992 entre Estados Unidos, Canadá y México, entró en vigor en el año 1994. Su única finalidad, al menos de momento, consiste en impulsar la competencia, incrementar las relaciones comerciales y los flujos de inversión entre los países firmantes, proteger los derechos de la propiedad intelectual y favorecer el libre comercio de ciertos productos y la cooperación empresarial a escala trilateral. Según se recoge en algunos estudios recientes (Furiati, J., 2005), el comercio en América del Norte ha crecido alrededor de un 75 por 100 desde que se puso en marcha ese tratado, constituyéndose hoy en día en una de las áreas de comercio más dinámicas del mundo. De hecho, en la actualidad este área comercial genera el 36 por 100 del PIB mundial, el 93 por 100 del PIB del continente americano y acapara el 87 por 100 de las exportaciones y prácticamente el 93 por 100 de las importaciones totales que se registran en el mismo, además de concentrar el 53 por 100 de la población de todo el continente. Pero también controla el 16 por 100 de las exportaciones y el 23 por 100 de las importaciones globales mundiales de mercancías.

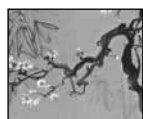
El dinamismo de las economías de Estados Unidos y de Canadá ha generado

un flujo de dinero hacia el vecino pobre del Sur. Las inversiones extranjeras directas se han incrementado sustancialmente hacia México, procedentes en un 60 por 100 de Estados Unidos y Canadá. Este creciente flujo inversor se ha plasmado en la implantación masiva de empresas «maquiladoras» en la frontera mexicana (Azcárate Luxán, B., Azcárate Luxán, M^a.V.; Sánchez Sánchez, J., 2002b: 413), de centros de montaje y distribución de productos manufacturados, buscando bajos costes laborales y mano de obra poco especializada, lo que ha provocado también, en no pocos casos, la desaparición de pequeñas y medianas empresas mexicanas que no fueron capaces de sobrevivir a la competencia extranjera, al no disponer de tecnología punta, versatilidad y capacidad rápida de ajuste a las nuevas condiciones que impone una economía abierta y de mercado acento neoliberal (Furiati, J., 2005: 4). La entrada masiva de productos de Estados Unidos y de Canadá está provocando también fuertes tensiones en el sector agrario mexicano, sobre todo en las pequeñas empresas y productores locales de maíz, que se sienten impotentes para competir con las importaciones procedentes de los vecinos del Norte. Así, mientras un agricultor norteamericano recibe anualmente subvenciones a la producción por valor superior a los 20.000 dólares anuales, los campesinos mexicanos sólo perciben ayudas individualizadas valoradas en 700 dólares anuales. Esto origina la ruina de los agricultores y la desaparición de variedades locales, en favor de los productos transgénicos importados, lo que repercute negativamente en las condiciones de vida de la población rural y de los sectores sociales más vulnerables que consideran la torta de maíz como producto alimenticio básico y de primera necesidad en todo México.

Sin embargo, y a pesar de estos problemas, lo cierto es que durante los doce



COLABORACIONES



COLABORACIONES

años de vigencia del tratado, los flujos comerciales y financieros entre los países firmantes se han intensificado notablemente, llegando a triplicarse el valor de los intercambios al pasar de 297.000 millones de dólares registrados en el año 1993 a 810.000 millones en el año 2005 (Noël, A., 2006: 357). Este flujo comercial ha favoreciendo especialmente a los dos países del Norte al contar con unas empresas más competitivas y con un sector productivo más avanzado tecnológicamente, además de disponer de redes comerciales y de distribución más eficaces para introducir sus productos en los mercados exteriores. La libre circulación de bienes y de productos se está llevando a cabo de manera muy controlada y en distintas fases, si bien la libre circulación de personas (muy deseada por México) no se ha alcanzado todavía ni se pretende a corto plazo. Prueba de ello es la decisión ya tomada por Estados Unidos de construir un muro de casi 1.500 kilómetros en la frontera entre ese país y México para frenar y controlar la entrada ilegal de inmigrantes latinos en Estados Unidos (se estima que alrededor de 400.000 mexicanos llegan cada año a territorio americano) (Noël, A., 2006: 359). Esto supone, en la práctica, un considerable freno a la plena integración regional entre los tres países que integran el TLCAN, y constituye uno de los grandes argumentos que sirven de base y fundamento a los países del Sur para oponerse a una ampliación regional de este tipo de tratados que priman lo comercial sobre lo social.

3.2. El Mercado Común de América del Sur (MERCOSUR)

En cuanto al MERCOSUR, auspiciado por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay,

firmado en 1991 y que entró en vigor a finales del año 1994, cabe decir que desde su implantación se ha generado una unión aduanera imperfecta, ya que no existe una plena libre circulación de factores y de personas y tampoco se ha avanzado demasiado en la armonización de políticas macroeconómicas y en dotar de competencias plenas a los órganos e instituciones de esta organización regional. A los logros comerciales alcanzados y del notable aumento de los flujos económicos y financieros registrados entre los países integrantes, en opinión de los especialistas, todavía queda mucho para avanzar hacia la consolidación y ampliación de una verdadera área de libre comercio.

En los últimos años se han incorporado a este proyecto, en calidad de Estados asociados, otros importantes países de América del Sur (Bolivia, Chile, Venezuela, Ecuador y Perú), firmando acuerdos puntuales de colaboración, por lo que es de esperar una consolidación de este espacio económico que se presente como alternativa de los países del Sur al proyecto de libre comercio impulsado por Estados Unidos para todo el continente americano.

La importancia económica de esta área se plasma en el hecho de que en la actualidad aporta el 63 por 100 del producto interior bruto total de Latinoamérica y el 4 por 100 de la población mundial. A escala regional y analizando su peso con respecto al resto de las organizaciones económicas presentes en el continente americano, los cuatro países del MERCOSUR concentran el 28 por 100 de la población, el 8 por 100 de las exportaciones, el 4 por 100 de las importaciones y el 4,8 por 100 del producto interior bruto del conjunto de dicho continente, tal y como se puede comprobar en el Cuadro 4. De este modo se convierte en la segunda organización regional de

CUADRO 4
PRINCIPALES ORGANIZACIONES ECONÓMICAS DE INTEGRACIÓN REGIONAL OPERATIVAS EN EL CONTINENTE AMERICANO A PRINCIPIOS DEL AÑO 2008

Organización regional	Población		Exportaciones		Importaciones		PIB	
	Importe (Millones)	Porcentaje	Importe (En miles de millones)	Porcentaje	Importe (En miles de millones)	Porcentaje	Importe (En miles de millones)	Porcentaje
TLCAN.....	437,5	52,3	1.162	87,0	1.715	92,6	12.342	92,7
MERCOSUR....	234,0	28,0	106	7,9	69	3,7	639	4,8
MCANDINO.....	122,0	14,6	53	4,0	39	2,1	259	1,9
MCCA.....	36,2	4,4	13	1,0	25	1,4	68	0,5
CARICOM.....	6,2	0,7	1	0,1	4	0,2	8	0,1
TOTAL	835,9	100	1.335	100	1.852	100	13.316	100

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. MERCOSUR: Mercado Común de América del Sur. MCANDINO: Mercado Común Andino. MCCA: Mercado Común Centroamericano. CARICOM: Comunidad del Caribe.

Fuente: Organización Mundial del Comercio; Anuario El País 2007 y elaboración propia.

mayor envergadura en el continente americano, en función de las variables económicas reflejadas en el citado cuadro. De confirmarse la futura incorporación de Venezuela, como miembro de pleno derecho de esta organización regional, y siempre que el resto de los países asociados antes mencionados decidan involucrarse de forma plena en este proyecto de integración económica, el MERCOSUR podría convertirse en una poderosa organización regional que sería determinante para encauzar el desarrollo de Latinoamérica, amparándose en un espacio geográfico propio donde hoy la comunidad latina representa un 60 por 100 de la población total del continente americano.

3.3. El Mercado Común Andino

Además de las dos organizaciones regionales ya comentadas, sin duda las de mayor peso económico en el ámbito americano, cabe mencionar también el proyecto denominado Comunidad Andina de Naciones (CAN), formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Estos países iniciaron su proyecto en el año 1969, concretando acuerdos comerciales puntuales entre ellos. Pero el interés por incrementar sus relaciones a distintos nive-

les les llevó a potenciar sus lazos, de tal modo que el proyecto de un mercado común entre los países andinos adquirió una nueva y determinante dimensión a partir del año 1997, con la firma de nuevas y ambiciosas iniciativas tendentes a alcanzar la unión arancelaria y la progresiva coordinación de sus políticas económicas, llegando así a liberalizarse casi todos los productos que conforman su universo arancelario, convirtiéndose en la actualidad en un caso verdaderamente único en América Latina.

A pesar de tratarse de una organización regional de reducido peso en el escenario internacional, en virtud de su limitada capacidad exportadora centrada en su mayor parte en productos agrícolas y pesqueros, así como en materias primas sin transformación, su peso a escala local, en comparación con las demás organizaciones del entorno, le sitúan en la tercera con mayor peso económico y demográfico, detrás del TLCAN y del MERCOSUR. En efecto, según los datos publicados por la Organización Mundial del Comercio en el Anuario sobre «Estadística del Comercio Internacional», correspondiente al último ejercicio, el conjunto de los países que conforman esta agrupación comercial realizaron exportaciones de mercancías por valor de 53.000 millones de dólares, lo que representa el 4 por 100 del conjunto



COLABORACIONES

del continente americano y tan sólo el 0,7 por 100 del conjunto mundial. Su peso también es muy reducido en lo que se refiere a las importaciones de mercancías valoradas en tan sólo 39.000 millones de dólares, lo que supone un 2,1 por 100 del total del continente.

Pensando en el futuro, la potenciación de este mercado común interior pasa por la intensificación de los acuerdos abarcando todos los sectores productivos, de cara a una liberalización total a gran escala. Sin embargo, la posible plena integración de Venezuela en el MERCOSUR y su intención de retirarse de esta organización y de incrementar los lazos de cooperación con Brasil y Argentina, restaría capacidad y dimensión económica al mercado andino, al ser ese país un importante activo ya no sólo demográfico sino también económico en el conjunto de los países sureños, merced a sus abundantes recursos petrolíferos.



COLABORACIONES

3.4. El Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe

En América Central conviven dos organizaciones de integración regional de escasa importancia en el terreno económico internacional pero de cierta relevancia a escala local. Una de ellas es el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la otra es la conocida como Comunidad del Caribe (CARICOM). La primera fue suscrita en 1960 por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. En 1993 se llegó a un acuerdo de libre comercio que tiene por objeto el intercambio de la mayoría de los productos, la liberalización de capitales y la libre circulación de personas, con la finalidad de alcanzar un verdadero mercado común.

A pesar del trabajo desarrollado durante los últimos catorce años, los economis-

tas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2007) consideran que todavía se mantiene en esta zona una unión aduanera imperfecta, pues subsisten productos con restricciones arancelarias, lo que limita la libre circulación a un reducido número de productos agrícolas y a determinados productos manufacturados de escaso valor añadido.

Por lo que se refiere al CARICOM, indicar que se trata de un acuerdo suscrito entre antiguas colonias británicas, hoy convertidas la mayoría en auténticos paraísos fiscales, que ya en 1973 y posteriormente en 1997 impulsaron un tímido proyecto de mercado común entre sus catorce miembros: Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam. La consecuencia de las medidas adoptadas es el avance en la formación de un limitado mercado único, con avances significativos en la liberalización de su comercio recíproco, de escasa dimensión si lo comparamos con el registrado por las demás organizaciones comerciales americanas, tal y como se puede apreciar en el Cuadro 4.

3.5. La Asociación Latinoamericana de Integración

La actual Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), es un organismo intergubernamental que en 1980 sustituyó formalmente a la antigua Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) fundada en el año 1960. Ésta última fue una de las primeras organizaciones de integración regional que se pusieron en funcionamiento en el continente americano con la intención de favorecer la integración regional y el libre comercio entre los diez países más importantes de América del Sur y México. Sin

embargo, los escasos resultados anotados durante sus veinte años de vigencia y la lentitud del proceso de integración comercial condujo a su reemplazo por la denominada ALADI, que aunque mantiene los mismos objetivos y persigue la misma meta que la extinguida ALALC, es decir, el establecimiento a largo plazo de un mercado común en América Latina, la ALADI se presenta como una institución más abierta y flexible, en la medida en que, además de posibilitar la adhesión al tratado que la instituye, prevé la participación de países no miembros en acciones parciales con los países miembros, así como la participación de la asociación como institución en los movimientos de cooperación horizontal entre países en vías de desarrollo. El conjunto de los países que hoy integran esta asociación (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay, Perú y Venezuela) representan territorialmente una superficie de 20,4 millones de kilómetros cuadrados que aglutina a más de 455 millones de habitantes. Desde su creación se ha limitado a impulsar numerosos acuerdos bilaterales de libre comercio con otros países de América Latina e incluso con los países de América del Norte, en base a la moderación y flexibilidad de las reglas que regulan la misma y ante la lentitud e insatisfacción general que rodea el proceso de integración de los doce países miembros, según se desprende del análisis realizado por investigadores del Observatorio de las Américas (Brunelle, D., 2006: 361).

A pesar de las dificultades observadas, de la lentitud del proceso puesto en marcha y de la escasa relevancia, a efectos prácticos, de esta asociación comercial que todavía no ha fijado compromisos cuantitativos claros, los países integrantes tienen como propósito actuar en cuatro grandes ejes: reducir y eliminar gra-

dualmente las trabas al comercio recíproco en los países miembros, impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los países latinoamericanos, promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos y por último, según se recoge en sus planteamientos programáticos (ALADI, 2008), crear una área de preferencias económicas teniendo como objetivo final la creación de un verdadero mercado común latinoamericano. A este fin, en el año 2004, los países miembros de dicha asociación decidieron relanzarla de nuevo, mediante la aprobación de un acuerdo de complementariedad económica que tenía como objetivo eliminar, en principio, todas las tarifas aduaneras en quince años, con vistas a dar vida a un único bloque económico a escala del continente. Con ello se pretendía relanzar la integración regional pero también prevenirse contra el reto que supone el proyecto de la Zona de Libre Comercio de las Américas (ZLCA), impulsado y dirigido por Estados Unidos, como ya se verá más adelante. Sin embargo y a pesar de las buenas intenciones, la realidad diaria no se plasma en resultados. En parte se debe a la multiplicación de organizaciones supranacionales, la multiplicidad de acuerdos imbricados, la superposición de grupos regionales y subregionales de integración económica, en buena medida articulados entre sí, y la falta de constancia y los intereses políticos y socioeconómicos enfrentados, con fuertes disensiones internas (Dabène, O., 2006), lo que conduce a una pérdida de peso de esta agrupación comercial y a una nula capacidad para impulsar un auténtico proceso de integración regional que favorezca la consecución de los objetivos inicialmente marcados, en especial la unión económica del espacio latinoamericano. Esta falta de operatividad



COLABORACIONES

conduce a acciones individualizadas y a que los países se incorporen simultáneamente a varias organizaciones regionales que en principio resultan más dinámicas, bien sea en el TLCAN o en la Comunidad Andina o en el propio MERCOSUR, sin duda las tres organizaciones de integración regional más eficientes del continente americano.

3.6. El proyecto de la Zona de Libre Comercio de las Américas

Frente a los proyectos que acabo de comentar, más o menos consolidados, recientemente se han lanzado nuevas iniciativas de integración regional tendentes a fortalecer los lazos comerciales y a intensificar los flujos financieros a gran escala, destacando, de manera especial, la denominada Zona de Libre Comercio de las Américas (ZLCA), también conocida como ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) o AFTA (en sus siglas anglosajonas), liderada por Estados Unidos. La finalidad de este macroproyecto es crear una gran área económica unificada que incluya a todos los países del continente americano. Se trata, por tanto, de una iniciativa muy ambiciosa y de gran alcance geográfico lanzada en el año 1994, en la primera Cumbre de las Américas celebrada en Miami, en la que se pretendía la creación e implantación de una zona de libre comercio hacia el año 2005. Si bien en esa cumbre participaron 34 naciones del continente, al proyecto sólo se han incorporado los países de América del Norte, mientras que las incorporaciones de América Central y del Sur han sido muy escasas y con grandes limitaciones. Así, sólo Chile, Perú, Colombia y algunos países de América Central han firmado acuerdos puntuales que liberalizan la circulación de determinadas mercancías y

establecen mecanismos reguladores de las transacciones financieras.

A día de hoy, el proyecto norteamericano del ALCA está siendo muy contestado socialmente por los países del Sur. Especialmente por tratarse de una asociación basada en la asimetría de las economías participantes y por los fuertes desajustes entre los países que conforman esa potencial área económica. Para muchos analistas, este proyecto establece únicamente la libre circulación de bienes y de flujos financieros pero no la de personas, lo que limita las posibilidades de desarrollo de los países más pobres y favorece a las economías más potentes y dinámicas del continente americano, que ganarían mercado, influencia económica y fortalecería la estrategia de las multinacionales y de Estados Unidos de tener bajo su control un mercado continental de casi 1.000 millones de personas, con amplias perspectivas de crecimiento y expansión económica para los grandes grupos empresariales de los países más dinámicos y competitivos del continente, lo que provocaría la ruina y quiebra técnica de numerosas pequeñas y medianas empresas de los países más atrasados del área. En cierto modo, los datos que se resaltan en el ya citado Cuadro 4 ponen de manifiesto una fuerte descompensación entre las magnitudes socioeconómicas que se reparten entre las cinco áreas de integración regional existentes, destacando un espectacular dominio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En efecto, el conjunto de los tres países que conforman esta agrupación comercial, representando el 53 por 100 de la población, generan el 93 por 100 del PIB del continente y el 87 por 100 de las exportaciones y el 93 por 100 de las importaciones totales de mercancías que se registran en el mismo. Esto demuestra el escaso protagonismo de las organizacio-



COLABORACIONES

nes regionales de América del Sur y de Centroamérica, que en su conjunto apenas aportan el 7 por 100 del PIB, el 13 por 100 de las exportaciones y el 8 por 100 de las importaciones totales del continente.

4. Los nuevos proyectos de cooperación regional impulsados desde el Sur

Durante los últimos cinco años se están poniendo en marcha una serie de iniciativas económicas y sociales de cooperación regional que tienen en común el estar impulsadas por determinados líderes políticos de América Latina, especialmente por el populista Hugo Chávez (Peregil, F.; Relea, F., 2007), actual presidente de Venezuela. Entre las iniciativas de mayor impacto promovidas por este carismático líder destacan: el proyecto ALBA (Alternativa Bolivariana para las Américas), PETROSUR y PETROCARIBE (Petróleos del Sur y Petróleos del Caribe) y el Banco del Sur.

El proyecto ALBA, que inició su andadura en el año 2004, constituye una clara respuesta del Sur a la iniciativa neoliberal del ALCA apadrinada por Estados Unidos. Se trata de un modelo de integración de los pueblos del Caribe y América Latina, quienes comparten un mismo espacio geográfico, vínculos históricos y culturales, necesidades y potencialidades comunes. De este modo, y por encima de los intereses comerciales, se busca impulsar la cooperación en lo social y en lo económico, creando un área que integre progresivamente a todos los países latinoamericanos, trabajando conjuntamente para combatir la pobreza y la exclusión social y crear mecanismos que promuevan la cooperación, la solidaridad, el desarrollo endógeno y el acceso a la tecnología, la información y el conocimiento. Estos son

los principios básicos que se plasman en el documento oficial del proyecto. Para dar vida a este planteamiento ideológico y teórico, el presidente venezolano ha diseñado un conjunto de iniciativas concretas en el marco del ALBA, que de manera resumida son las siguientes: lucha contra la pobreza y la exclusión social, plan conjunto en materia de seguridad alimentaria, desarrollo energético y minero, creación de organismos financieros e inversores, intercambio académico y cultural, turismo, conservación medioambiental, impulsar los mercados regionales y mecanismos de prevención y gestión de desastres (ALBA, 2007). Como se puede comprobar, el componente de cooperación social es la esencia de este proyecto de integración regional, que en la actualidad sólo ha merecido el apoyo explícito, mediante la firma de diversos acuerdos de cooperación, de Cuba, Bolivia, Nicaragua y Haití. No obstante, en febrero de 2007, los Estados caribeños de Antigua y Barbuda, Dominica y San Vicente y las Granadinas suscribieron un Memorándum de entendimiento.

De todos modos y a pesar del escaso eco que ha tenido la propuesta del ALBA entre los demás países latinoamericanos, lo cierto es que al amparo de la iniciativa bolivariana se han puesto en marcha otras que tienen una clara finalidad económica, tales como PETROSUR, para algunos considerado como un germen de lo que podría ser una futura Unión Latinoamericana (Melchor, X., 2005). Así, dentro del plan de desarrollo energético y minero que se recoge en el documento del ALBA, en el año 2005 se creó una gran empresa petrolera, con capital público, integrada por las principales compañías estatales sudamericanas que operan en el sector de los hidrocarburos. Consiste en un organismo público fundado por las petroleras «Petrobras» (Brasil), «Enarsa» (Argentina)



COLABORACIONES

y «Petróleos de Venezuela (PDVSA). Una iniciativa que Hugo Chávez prefiere denominar «Petroamérica», con la finalidad de que se abra a los países del Caribe y del Norte del continente, como México, que al igual que Venezuela, es uno de los mayores productores de petróleo del mundo. Este proyecto energético y el deseo de constituir y fortalecer una gran empresa pública que controle los recursos petrolíferos y gasísticos del continente es visto con recelo por Estados Unidos, ya que disminuirá su poder de influencia en la región e incrementará su nivel de dependencia energética de sus vecinos del Sur, que mediante esta iniciativa estarán en condiciones de controlar el 12 por 100 de las reservas totales de crudo del continente.



COLABORACIONES

Del mismo modo, en el marco del ALBA, también se acaba de fundar el denominado Banco del Sur para el Desarrollo de Sudamérica, integrado por Ecuador, Bolivia, Paraguay y Argentina. Este banco, con sede en Caracas, se constituyó en Buenos Aires a finales del año 2007, con un capital social de 7.000 millones de dólares. El Consejo de Administración está integrado por los Ministros de Economía de los Estados suscriptores y todos los Estados miembros tienen voz y voto en el Consejo, a diferencia de lo que sucede en el Fondo Monetario Internacional (FMI). Con esta media económica, los países firmantes pretenden dejar de depender de las decisiones del FMI y del Banco Mundial, que desde hace tiempo dictan recetas de obligado cumplimiento para sus economías locales.

Por otra parte, y al margen de las iniciativas promovidas por el líder venezolano, en la tercera cumbre de presidentes de América del Sur, celebrada en la ciudad peruana de Cuzco durante el mes de diciembre del año 2004, se intentó articular un nuevo proyecto de integración re-

gional impulsado desde el Sur y que finalmente se plasmó en la creación de la denominada Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), destinada esencialmente a reducir la elevada imbricación institucional subregional existente en el cono Sur, tal y como se ha podido comprobar a lo largo del presente estudio. Esta ambiciosa iniciativa política tiene dos objetivos básicos: el primero es favorecer la integración económica de los doce países miembros del ALADI y de Guyana y Surinam, mientras que el segundo consiste en impulsar una convergencia progresiva entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el MERCOSUR en el seno de una Unión Interparlamentaria Sudamericana. Con ello se pretende articular mecanismos institucionales de entendimiento y colaboración entre las diversas organizaciones de integración regional que persiguen objetivos comunes y que operan sobre una misma base territorial y geográfica, formando en potencia, el conjunto de América Latina, una entidad económica única cuyo producto nacional bruto supera ya los 974.000 millones de dólares, lo que representa, según Dorval Bruelle, la cuarta parte del conjunto mundial (Brunelle, D., 2006: 360).

Además de las medidas de marcando acento económico y comercial, desde el cono Sur americano se están impulsando también organizaciones de integración regional que tienen ante todo una vocación política, como así sucede con la Asociación de Estados del Caribe (AEC) y con el denominado Grupo de Río, fundado en 1986 e integrado en la actualidad por diecinueve países (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, El Salvador, Uruguay, Venezuela,

así como dos representantes rotativos de América Central y del Caribe). Este grupo, que tiene su secretaría administrativa en la ciudad paraguaya de Asunción, constituye en la práctica un dispositivo permanente de consulta y de concertación política entre los países miembros, si bien en los últimos años las iniciativas de carácter económico conjunto empiezan a tener una mayor relevancia dentro del conjunto de acuerdos de cooperación ya acometidos. Paralelamente, la AEC, creada en el año 1994 para impulsar la cooperación política y regional entre sus miembros, reúne en la actualidad a veinticinco países de la región del caribe, incluyendo también a México, Venezuela y Colombia.

En definitiva, todo este conjunto de iniciativas y de medidas de integración económica regional y de cooperación social tienen como finalidad última lograr una integración política y una clara independencia económica latinoamericana, articulando sus propios mecanismos de cooperación institucional y empresarial para explotar y comercializar sus recursos energéticos (Petrosur-Petrocaribe-Petroamérica) y poniendo en marcha sus organismos financieros independientes y autónomos (Banco del Sur). Con este conjunto de medidas, a las que seguramente seguirán otras en diversos campos y sectores de actividad, no cabe duda de que los países del Sur acaban de iniciar un lento proceso tendente a fortalecer sus estructuras autónomas, aprovechar sus recursos y potenciar una integración regional económica y política donde los miembros del MERCOSUR y Venezuela están en condiciones de marcar la ruta y asumir el liderazgo de un largo proceso que requiere necesariamente la colaboración y el apoyo decisivo de las demás naciones que componen la Comunidad Sudamericana de Naciones.

5. Las inversiones españolas en el continente americano

Desde principio de los años noventa del pasado siglo y hasta nuestros días, las empresas españolas con mayor grado de internacionalización han acometido un volumen considerable de inversiones en el conjunto de países que integran el continente americano, especialmente en los países de América Latina, totalizando en su conjunto una inversión global en el continente americano que supera los 151.899 millones de euros durante el período comprendido entre el año 1993 y 2006, lo que representa el 41 por 100 de las inversiones totales realizadas por las empresas españolas en el exterior. Esto se ha producido coincidiendo con el fortalecimiento de la estructura empresarial española y con la progresiva privatización de los sectores productivos de los países iberoamericanos, al amparo de la aplicación en los mismos de políticas claramente neoliberales impulsadas por el Fondo Monetario Internacional y por el Banco Mundial, políticas encaminadas a privatizar numerosas empresas públicas controladas por los Estados. En esta coyuntura, un grupo importante de empresas españolas se hizo con el control de sectores estratégicos en América Latina (energía, telefonía, banca, servicios públicos). Así, durante el período analizado, las sociedades españolas han realizado una inversión bruta superior a los 125.349 millones de euros en el conjunto de los países latinoamericanos, lo que representa el 33 por 100 de las inversiones totales llevadas a cabo por España en el exterior para ese mismo período.

El mayor flujo inversor, tal y como se puede ver en el Cuadro 5, se llevó a cabo durante el período 1993-2000, durante el cual prácticamente el 50 por 100 de las inversiones totales españolas realizadas en



COLABORACIONES

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS REALIZADAS POR LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS
EN EL MUNDO Y EN EL CONTINENTE AMERICANO DURANTE EL PERÍODO 1993-2006
(Millones de euros)

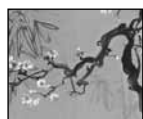
	Período 1993-2000	Período 2001-2006	Período 1993-2006
Inversiones totales en el mundo.....	154.544,0	222.444,0	376.988,0
Inversiones en América Latina.....	77.037,9	48.311,8	125.349,7
Inversiones en América del Norte (USA y Canadá)	11.253,3	15.296,3	26.550,2
Porcentaje de inversiones en América del Norte sobre el total mundial.....	7,3	6,8	7,0
Porcentaje de inversiones en Latinoamérica sobre el total mundial	49,8	21,7	33,2

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Estadísticas de Inversión Española en el Exterior (<http://datainvenx.comercio.es/>) y elaboración propia.

CUADRO 6
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS REALIZADAS
POR LAS GRANDES EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA DURANTE EL PERÍODO 1993-2006

Países	Número de grandes empresas establecidas	Inversión acumulada en millones de euros (1993-2006)	Porcentaje
Argentina	19	38.865,4	31,0
Bahamas.....	1	-	-
Bolivia	8	287,3	0,2
Brasil.....	16	38.499,1	30,7
Chile.....	19	11.432,6	9,1
Costa Rica	2	63,0	0,0
Colombia.....	14	3.917,1	3,1
Cuba	3	859,9	0,7
Ecuador	6	244,9	0,2
El Salvador	6	265,0	0,2
Guatemala	6	646,0	0,5
Guyana	1	-	-
México	17	19.097,8	15,2
Nicaragua	4	145,8	0,1
Panamá	8	-	-
Perú	9	3.974,1	3,2
Puerto Rico.....	8	-	-
República Dominicana.....	6	998,0	0,8
Surinam	1	-	-
Trinidad y Tobago	1	-	-
Uruguay	6	3.014,2	2,4
Venezuela	12	2.895,5	2,3
Otros países	-	142,7	0,1
TOTAL.....		125.348,4	100

Fuente: Instituto del Comercio Exterior (ICEX); Fundación Elcano; El País, Suplemento Domingo (18-11-2007), p. 6; La Voz de Galicia (14-11-2007), p. 46 y elaboración propia.



COLABORACIONES

el exterior se concentraron en los países latinoamericanos, mientras que para el período 2001-2006, ese porcentaje se situó en el 22 por 100, como consecuencia de la inestabilidad política y la inseguridad jurídica que se vive en algunos países del continente (Bolivia, Nicaragua, Guatemala, Ecuador, Venezuela) y por la creciente adopción de medidas proteccionistas materializadas recientemente en la renacionalización de algunas empresas y de los prin-

cipales recursos energéticos y minerales considerados estratégicos. Ésto explica también la distribución geográfica de las inversiones llevadas a cabo en América Latina. Así, tal y como se puede apreciar en el Cuadro 6, algo más del 85 por 100 de las inversiones realizadas por las empresas multinacionales españolas durante el período comprendido entre 1993 y 2006 se han concentrado en sólo cuatro países: Argentina, Brasil, México, país este último

que ha incrementado sustancialmente sus relaciones económicas con España (Alonso Santos, J.L.; Ramos Pérez, D., 2007) y Chile; naciones que en su conjunto presentan unas economías más abiertas y liberalizadas y que ofrecen, en principio, unas mayores garantías jurídicas a los inversores extranjeros (Casilda Béjar, R., 2002). En estos cuatro países es donde se percibe, de manera individualizada, una mayor penetración y asentamiento de grupos empresariales españoles, notándose una elevada diversificación sectorial que abarca, además de los sectores estratégicos ya comentados, otros campos de la actividad económica como son las empresas textiles y de la confección, las compañías de seguros y de medios de comunicación, los grupos conserveros y alimenticios, las empresas de la construcción y aquellas dedicadas a la transformación y tratamiento de la madera, con proyectos de gran envergadura no exentos de conflictividad como es el caso de la construcción de una papelera en la frontera entre Uruguay y Argentina a cargo de la firma española ENCE, según se desprende de un estudio cuyos resultados parciales fueron publicados y difundidos en varios medios de comunicación (Rodríguez, M.A., 2007).

Si bien la inmensa mayoría de las inversiones de las empresas españolas dirigidas al continente americano se han concentrado en América Latina (alrededor del 83 por 100), las inversiones en América del Norte, especialmente en Estados Unidos, están adquiriendo cada vez un mayor relieve liderado por los grandes grupos bancarios. De esta manera, en los últimos años, coincidiendo con la crisis que está afectando al sistema bancario norteamericano, los grupos bancarios BBVA, Santander y Popular se han establecido en Estados Unidos, realizando importantes adquisiciones, convirtiendo a ese país en el tercer mayor destino por el volumen de inversio-

nes españolas acumuladas en el continente americano durante el período objeto de estudio, rebasando los 26.065 millones de euros entre enero de 1993 y septiembre de 2007 (Cuadro 7). Así, mientras el Banco Popular compró al «Totalbank» con sede en Miami, el grupo BBVA se ha hecho con el control de «Laredo National Bank», «Texas State Bank», «State National Bank» y «Compass Bank», afianzando así su presencia en los Estados de Colorado, Arizona, Nuevo México, Texas, Alabama y Florida. Por su parte, el grupo Santander también controla el 25 por 100 del banco norteamericano «Sovereign Bank» (Delgado, J.T., 2007), muy extendido por todos los Estados del Noreste de Estados Unidos. De esta forma, los dos principales grupos bancarios españoles mantienen en el país norteamericano un total de 1.382 sucursales, de las cuales 800 corresponden al Banco Santander y 582 al BBVA, que proporcionan empleo a 20.000 trabajadores (12.000 dependen del Banco Santander y los 8.000 restantes pertenecen al BBVA).

Como se puede apreciar en el Cuadro 7, y según se desprende de la información extraída del Registro de Inversiones Extranjeras, durante los últimos quince años la inversión española en los dos países de América del Norte superó los 27.362 millones de euros, de los cuales el 95 por 100 se concentró en Estados Unidos, país que ejerce una poderosa atracción sobre el capital extranjero por su alta capacidad de consumo de su mercado interno y por las plenas garantías jurídicas y políticas que ofrece un Estado desarrollado como el estadounidense. Analizando en detalle las cantidades invertidas en el conjunto de Norteamérica, resulta llamativo el predominio del sector bancario y el de las telecomunicaciones que acaparan más del 60 por 100 de las inversiones contabilizadas. Le siguen en importancia la extracción de



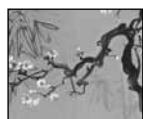
COLABORACIONES

CUADRO 7
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN BRUTA ESPAÑOLA EN AMÉRICA DEL NORTE DURANTE EL PERÍODO
COMPRENDIDO ENTRE ENERO DE 1993 Y SEPTIEMBRE DE 2007
(En millones de euros)

Año	Canadá	Estados Unidos	Total América del Norte
1993	3,07	139,83	142,90
1994	0,00	211,80	211,80
1995	22,86	301,58	324,43
1996	1,51	478,87	480,38
1997	0,54	510,38	510,92
1998	1,21	1.253,25	1.254,45
1999	316,35	594,35	910,70
2000	8,54	7.409,19	7.417,74
2001	17,12	1.773,48	1.790,60
2002	198,79	1.651,19	1.849,98
2003	59,74	1.671,30	1.731,04
2004	536,51	992,08	1.528,59
2005	96,54	1.978,60	2.075,14
2006	33,97	6.287,59	6.321,56
2007*	1,13 *	811,58 *	812,72 *
TOTAL	1.297,89	26.065,07	27.362,96

(*): Inversión acumulada entre enero y septiembre de 2007.

Fuente: *Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Estadísticas de Inversión Española en el Exterior*
(<http://datainve.comercio.es/>) y elaboración propia.



COLABORACIONES

crudo, la metalurgia y la industria química como destino preferente de las inversiones acometidas por las empresas españolas. En cierto modo, en este aspecto se observa un comportamiento similar al de las inversiones ejecutadas en los países de América del Sur, donde el sector bancario y el de las telecomunicaciones lideran el flujo inversor estudiado. Por lo tanto, los inversores se dirigen hacia aquellos sectores de actividad más rentables, donde la revalorización económica de la inversión realizada está garantizada, en cierto modo, a corto y medio plazo.

Con todo lo dicho, resulta evidente que la presencia y los intereses de empresas españolas en el continente americano son hoy notables, especialmente tienen una gran relevancia algunas multinacionales que obtienen en América entre el 30 por 100 y el 50 por 100 de sus resultados globales. Este es el caso de la mayoría de las empresas que conforman el IBEX de la bolsa española, que en el año 2006 consiguieron en América el 24 por 100 de sus beneficios totales (Noceda, M.A., 2007). Casos significativos, tal y como se puede

apreciar en el Cuadro 8 que se acompaña, son la multinacional Repsol YPF, los grupos financieros BBVA y Santander y la multinacional Telefónica, cuyos negocios y participaciones en Latinoamérica les aporta el 45 por 100, el 55 por 100, el 37 por 100 y el 33 por 100 respectivamente de su cifra global de negocios en el mundo.

En consecuencia, según las conclusiones de un estudio realizado por la Fundación Elcano sobre las inversiones españolas en Latinoamérica y publicadas recientemente, el proceso inversor llevado a cabo durante el período analizado situó a España ente las ocho principales economías del mundo por la cuantía de las inversiones directas realizadas en el extranjero y segunda en Latinoamérica tras Estados Unidos (Noceda, M.A., 2007). La mayor parte de las inversiones fueron ejecutadas por empresas relacionadas con los sectores de la energía, los servicios públicos, las telecomunicaciones, finanzas e infraestructuras (Durán Herrera, J.J., 1999: 107-122), es decir, en sectores estratégicos generalmente regulados por los Estados. Ésto les somete a una elevada discrecio-

CUADRO 8
EL PESO DE AMÉRICA LATINA EN LOS RESULTADOS
GLOBALES DE ALGUNOS GRUPOS EMPRESARIALES
MULTINACIONALES ESPAÑOLES DURANTE EL EJERCICIO
ECONÓMICO CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006

Empresa	Porcentaje sobre total (*)
BBVA.....	55
Santander.....	37
Ferrovial.....	3
Iberia.....	10
Endesa.....	30
FCC.....	2
Inditex.....	8
Abertis.....	1
Iberdrola.....	7
Sacyr Vallehermoso.....	7
Indra.....	5
Mafre.....	10
NH Hoteles.....	10
Telefónica.....	33
Red Eléctrica Española.....	3
Cintra.....	9
Repsol YPF.....	45
Acciona.....	1
Gas Natural.....	25
Unión Fenosa.....	25
Prisa.....	16
Ibex 35 (sin bancos).....	18

(*): Porcentaje de resultados brutos imputable a los negocios de Latinoamérica sobre el total mundial de cada grupo empresarial.

Fuente: Fundación Elcano y El País, Suplemento Domingo (18-11-2007), p. 6.

nalidad por parte de los gobernantes populistas, que tienen capacidad para renegociar contratos y concesiones e incluso de nacionalizar la propiedad, lo que constituye un claro peligro para la seguridad y el futuro de las inversiones acometidas en determinados países del cono Sur. En este sentido, algunos autores (Horcajo, X., 2004) se atreven a afirmar que el paso dado por las compañías españolas en América Latina no deja de ser una aventura arriesgada, al estar muy condicionada por la evolución sociopolítica y los populismos que están adquiriendo un creciente protagonismo social en toda Iberoamérica (Peregil, F.; Relea, F., 2007). Sin embargo otros autores, como es el caso del profesor Durán Herrera (1999 y 2005), no dudan en calificar las inversiones realizadas como un valor estratégico y una apuesta de futuro en favor del desarrollo de los países latino-

americanos, que en el presente siglo deberán encauzar sus estructuras productivas y afianzar su estabilidad institucional.

6. Conclusiones

A principios del siglo XXI, el continente americano se encuentra inmerso en un proceso de clara adaptación a las nuevas circunstancias que impone la mundialización del capitalismo y la acentuación de la competitividad a escala local y global. Las diferentes iniciativas y estrategias de desarrollo que cada Estado o conjunto regional trata de poner en marcha tiene un objetivo claro: hacer frente a los retos que plantea la globalización económica actual. En este contexto, del estudio realizado cabe extraer tres conclusiones básicas.

En primer lugar afirmar que el potencial económico del conjunto del continente americano es hoy determinante en el escenario mundial, ya no sólo por su magnitud demográfica, casi el 15 por 100 del total del planeta, sino especialmente por su poder económico en el sistema productivo mundial, donde aporta el 40 por 100 de la renta nacional bruta. Y todo ello en una perspectiva favorable de crecimiento al que se están incorporando países de un gran potencial de crecimiento como son Brasil, México, Argentina, Venezuela y Colombia, por sus abundantes recursos naturales, minerales y energéticos y con una estructura demográfica muy joven, lo que favorece el peso de la comunidad latina y su papel activo en la toma de decisiones determinantes para encauzar su futuro desarrollo.

En segundo lugar destacar que la plena integración regional del continente es hoy por hoy una utopía, y en el mejor de los casos un proyecto que todavía está en la fase inicial. En efecto, a pesar de la

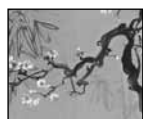


COLABORACIONES

existencia de tres importantes organizaciones económicas regionales (TLCAN, MERCOSUR y Comunidad Andina) y de otras tantas de menor rango y calado a efectos prácticos (ALADI, MCC y CARICOM), el continente se presenta hoy fracturado entre un Norte acomodado, donde Estados Unidos, Canadá y México mantienen una progresiva liberalización del comercio de mercancías y servicios financieros, restringiendo la libre circulación de personas, y un Sur donde conviven simultáneamente varias organizaciones regionales de naturaleza comercial que persiguen en el fondo objetivos comunes, sin llegar a una deseable integración o fusión en una única entidad regional que agrupe a todas las existentes, lo que potenciaría la unidad de acción política y económica del conjunto de América Latina. En la actualidad, la realidad cotidiana de esta parte del continente se caracteriza por la superposición de grupos de integración regional, precariamente conectados entre sí, y por la escasa consistencia de los acuerdos firmados, lo que lleva a algunos países a formar parte simultáneamente de varias entidades regionales, multiplicándose así los acuerdos y convenios imbricados a distintas escalas. Este hecho, además de generar tensiones internas y recelos en las propias organizaciones regionales y entre los países que las integran, no favorece la aproximación, convergencia y complementariedad entre los países latinoamericanos y entre las principales organizaciones regionales que operan sobre sus territorios. A estas circunstancias se suma la creciente conflictividad geopolítica generada en la región por el grupo guerrillero denominado Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), que controlan una cuarta parte del territorio colombiano, lo que desemboca en numerosas ocasiones en tensiones militares y crisis políticas abiertas con los

países vecinos de Ecuador y Venezuela. Todo ello impide superar los obstáculos que dificultan la tan necesaria integración económica y política del continente americano, donde la ZLCA, defendida por Estados Unidos, choca frontalmente con los intereses de los principales países latinoamericanos, que consideran esa iniciativa perjudicial para sus economías locales, al pretender, sin más, la creación de un espacio económico único que permitiría solamente la libre circulación de mercancías y no la de las personas, ignorando así las profundas desigualdades socioeconómicas y asimetrías existentes entre los países del continente.

En tercer lugar, y ya para finalizar, subrayar que, a pesar de la débil estructura de integración regional que presenta el continente americano, sobre todo en el espacio que ocupan los países latinoamericanos, los inversores españoles se han volcado durante los últimos quince años, de manera notable, en la adquisición de pequeñas empresas norteamericanas y de grandes compañías latinoamericanas consideradas estratégicas, con la finalidad de posicionarse en un mercado potencialmente en desarrollo (el latinoamericano) pero no exento de grandes riesgos, especialmente en América Latina, donde los movimientos sociales e indígenas, cada vez mejor organizados y dirigidos, pueden provocar cambios políticos bruscos que obliguen a una retirada gradual de los capitales invertidos. A pesar de ello, durante el período analizado en esta investigación, el conjunto del continente americano ha sido el receptor del 41 por 100 de las inversiones totales realizadas por las empresas españolas en el extranjero, concentrándose el 88 por 100 de las mismas en tan sólo cinco países: Argentina (el 25,6 por 100), Brasil (el 25,3 por 100), Estados Unidos (17,1 por 100), México (el 12,6 por 100) y Chile (el 7,5 por 100). Ésto quiere decir que el capital espa-



COLABORACIONES

ñol ha optado por países que ofrecen una mayor seguridad jurídica y estabilidad política, además de presentar unos mercados de consumo más evolucionados y en constante crecimiento, mientras que las inversiones canalizadas hacia los países y territorios más inestables del continente no superan en conjunto el 12 por 100 de las inversiones totales contabilizadas.

Bibliografía

- [1] ALADI (2008): *La Asociación Latinoamericana de Integración*. [Consulta: 07/02/08]. En: <http://www.aladi.org>
- [2] ALBA (2007): *La alternativa bolivariana para los pueblos de nuestra América*. ALBA.[Consulta: 13/12/07]. En: <http://www.alternativabolivariana.org>.
- [3] ALCA (2007). *El Área de Libre Comercio de las Américas*. [Consulta: 12/11/07]. En: http://www.ftaa-alca.org/View_s.asp
- [4] ALONSO SANTOS, J.L.; RAMOS PÉREZ, D., (2007): «Las relaciones económicas España-México: el papel de la Pyme industrial». *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº. 45. Murcia. Asociación de Geógrafos Españoles (AGE), pp. 5-29.
- [5] AZCÁRATE LUXÁN, B.; AZCÁRATE LUXÁN, M^a.V.; SÁNCHEZ SÁNCHEZ, J. (2002a): «Norteamérica: potencia económica mundial». *Geografía de los grandes espacios mundiales*, vol. I. Madrid. Universidad Nacional de Educación a Distancia, pp. 101-178.
- [6] AZCÁRATE LUXÁN, B.; AZCÁRATE LUXÁN, M^a.V.; SÁNCHEZ SÁNCHEZ, J. (2002b): «América Latina: un espacio caracterizado por las grandes disparidades y la fuerte dependencia económica». *Geografía de los grandes espacios mundiales*, vol. II. Madrid. Universidad Nacional de Educación A Distancia, pp. 341-416.
- [7] BADIE, B.; DIDOT, B. (Dir.) (2006): *El estado del mundo 2007. Anuario económico y geopolítico mundial*. Madrid. Akal.
- [8] BANCO MUNDIAL (2006): *Informe sobre el desarrollo mundial 2007*. Barcelona. Mundi-prensa.
- [9] BRUNELLE, D. (2006): «Organizaciones regionales sudamericanas. Coyuntura 2005-2006». En: BADIE, B.; DIDOT, B. (Dir.). *El estado del mundo 2007. Anuario económico y geopolítico mundial*. Madrid. Akal, pp. 360-363.
- [10] CASILDA BÉJAR, R. (2002): *La década dorada: economía e inversiones españolas en América Latina, 1990-2000*. Madrid. Universidad de Alcalá.
- [11] CEPAL (2007): *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. [Consulta: 05/03/08]. En: <http://www.eclac.cl/default.asp?idioma=in&skip=true>
- [12] COMUNIDAD ANDINA (2007): *La Comunidad Andina de Naciones*. [Consulta: 04/12/07]. En: <http://www.comunidadandina.org>
- [13] DABÈNE, O., (2006): «América Central y del Sur. Las tendencias del periodo». En: BADIE, B.; DIDOT, B. (Dir.) *El estado del mundo 2007. Anuario económico y geopolítico mundial*. Madrid. Akal, pp. 254-258.
- [14] DELGADO, J.T. (2007): «Los intereses de la banca española en Estados Unidos». Madrid. *El Mundo*, 26 de noviembre, p. 36.
- [15] DURÁN HERRERA, J.J. (1999): *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*. Madrid. Pirámide.
- [16] DURÁN HERRERA, J.J. (Coord.) (2005): *La empresa multinacional española: estrategias y ventajas competitivas*. Madrid. Minerva.
- [17] FURIATI, M. (2007): *Situación actual y futuro de la integración latinoamericana*.



COLABORACIONES

- Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA). [Consulta: 22/11/07]. En: <http://www.ucla.edu.ve/dac/investigación/compendium7Integración.htm>
- [18] HORCAJO, X., (2004): *Al otro lado del Atlántico. La aventura equinoccial de la empresa española en América Latina*. Barcelona. Laia Libros.
- [19] MELCHOR, X. (2005): «Petrosur, el germen de una futura Unión Latinoamericana». A Coruña, 25 de junio, *La Voz de Galicia*, p. 24.
- [20] MÉNDEZ, R.; MOLINERO, F. (2002): «El espacio del capitalismo norteamericano». *Espacios y sociedades. Introducción a la geografía regional del mundo*, 6ª edición. Barcelona. Ariel, pp. 241-295.
- [21] MERCOSUR (2007): *Mercosur. El Mercado Común de América del Sur*. [Consulta: 04/10/07]. En: <http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/es/index.htm>
- [22] MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2008): *Estadísticas de inversión española en el exterior*. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. [Consulta: 28/02/08]. En: <http://datainvex.comercio.es/>
- [23] NAFTA (2007): *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. [Consulta: 29/11/07]. En: http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_s.aspx?DetailID=648
- [24] NOCEDA, M.A. (2007): «Las inversiones españolas en Latinoamérica». Madrid, 18 de noviembre. *El País, Suplemento Domingo*, 18 de noviembre, p. 6.
- [25] NOËL, A. (2006): «El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Coyuntura 2005-2006». En: BADIE, B.; DIDOT, B. (Dirs.). *El estado del mundo 2007. Anuario económico y geopolítico mundial*. Madrid. Akal, pp. 357-360.
- [26] PEREGIL, F.; RELEA, F.; (2007): «El desafío populista en América Latina». Madrid. *El País, Suplemento Domingo*, 18 de noviembre, pp. 1-5.
- [27] REVUELTA, J.M. (Dir.) (2007): *Anuario El País 2007*. Madrid. El País.
- [28] RODRÍGUEZ, M.A. (2007): «La inversión española en Latinoamérica». A Coruña. *La Voz de Galicia*, 14 de noviembre, p. 46.



COLABORACIONES