



*Ramón Casilda Béjar**

*Jaime Llopis Jueas***

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA E INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA

La internacionalización de la empresa española, y particularmente su expansión en América Latina, alcanza la dimensión de hito histórico en España. El artículo describe el caso del éxito de la empresa española, sus factores determinantes y causas. Elementos con incuestionable componente jurídica como la democratización y estabilización del clima político, los programas de reformas estructurales, la eliminación de obstáculos a la inversión extranjera directa, la política desreguladora y de privatizaciones y los acuerdos de integración regional han constituido factores determinantes del regreso de la inversión extranjera directa a América Latina.

Palabras clave: ventaja competitiva, posición neta, flujo inversor, mercados.

Clasificación JEL: F23, O54.

1. La inversión extranjera directa desde la estrategia de las empresas multinacionales

Las inversiones extranjeras directas (IED) pueden clasificarse según la estrategia o motivación principal del inversionista. En general, las empresas buscan en terceros países la posibilidad de explotar recursos naturales, acceder a mercados locales o regionales, producir a bajos costes para exportar a terceros países o tener acceso a los activos estratégicos, como conocimiento, tecnología avanzada y mano de obra cualificada (Dunning, 1992).

La utilidad de esta clasificación es que permite comprender e identificar, sobre la base de hechos estilizados respecto de los determinantes y los

efectos de los distintos tipos de inversión, las principales tendencias en la IED y los más importantes desafíos para maximizar su contribución al desarrollo de los países receptores¹.

Tradicionalmente, América Latina ha recibido inversiones extranjeras en busca de mercados, de recursos naturales y de eficiencia, es decir, de producción con bajos costes para exportar a terceros países. Mientras que las inversiones en busca de mercados se han destinado a toda la región (y en el caso de las manufacturas en particular a los grandes mercados), las inversiones en busca de recursos naturales se han concentrado especialmente en América del Sur, mientras que aquellas cuyo objetivo es la eficiencia se han concentrado en México y la Cuenca del Caribe. Aunque, algunas empresas han establecido centros de excelencia mundiales de servicios o tecnología en la región, ésta no ha ▷

* Asesor Internacional de Empresas en América Latina. Profesor de la Universidad de Alcalá. Madrid.

** Socio-Director de América Latina. Cuatrecasas Abogados.

¹ CEPAL (2007). La inversión extranjera directa 2006. Santiago de Chile.

sido un destino importante de inversiones en busca de activos estratégicos².

Sin duda, la correspondencia entre estrategia de inversión en la región no es lineal. De hecho, ha habido un incremento de la inversión en busca de recursos naturales, pero también en agroindustria, finanzas y turismo (México, Brasil y la Cuenca del Caribe) y existen en América del Sur subsidiarias de empresas multinacionales que producen determinadas líneas de productos para el mercado global. No obstante, la distribución de los tipos de inversión mencionada al principio sigue siendo la predominante (CEPAL, 2008)³.

2. Principales características de la inversión extranjera directa española en América Latina

Al menos durante las últimas décadas, la economía española viene registrando un proceso de crecimiento y transformación productiva basado en la incorporación deliberada y sistémica del progreso técnico. Esta transformación se ha visto apoyada por una gestión y organización empresarial que se ha modernizado año tras año, incorporando, en su nuevo paradigma, la internacionalización como señal inequívoca de competitividad, lográndose de esta manera una importante inserción en el contexto económico mundial.

La internacionalización llevada a cabo por parte de las empresas españolas, desde la perspectiva inversora en América Latina, bien podemos situarla a principios de los años noventa del siglo XX⁴. Será a partir de estas fechas cuando asistimos en España a un hecho realmente significativo que marcará un antes y un después en la historia

contemporánea de la economía española: la apertura económica y comercial y la internacionalización de sus empresas que las convertirían en auténticas multinacionales, propiciando un despliegue inversor que, por su rapidez, volumen y posiciones alcanzadas, sorprendió a la comunidad latinoamericana⁵.

Una característica fundamental, que a lo largo de diversas publicaciones defendemos, es que el área geográfica latinoamericana se distingue por facilitar la rapidez para decidir y realizar inversiones dada la mínima distancia cultural existente debido al idioma común⁶. Esta proximidad lingüística y cultural es clave para establecer rápidamente los mecanismos organizativos para la gestión y control de las filiales, como son la centralización y la formalización.

La centralización se refiere al grado en que decisiones tales como la introducción de nuevos productos, el cambio en el diseño o los cambios en el proceso de producción, se adoptan en la central. Por su parte, la formalización depende de la existencia de un conjunto bien definido de reglas y procedimientos que regulan las tareas y la manera de actuar ante distintas situaciones. Este mecanismo limita la autonomía de la filial en la toma de decisiones, pero también disminuye la involucración directa de la central en las filiales, dado que se reemplaza el control directo por reglas y procedimientos.

Ahora bien, cuando existe una gran distancia cultural entre la central y la filial, esos dos mecanismos de control no son eficaces, dado que representan una especie de camisa de fuerza que dificulta las relaciones entre ambas, lo que hace disminuir la efectividad para enfrentarse a la complejidad política, legal, económica o cultural de su entorno. Cuanto mayor es la distancia cultural entre la matriz y la filial, mayores son los costes de emplear directivos, pues a mayor distancia cultural, ▷

² UNCTAD (2007), por ejemplo, muestra la importancia relativamente pequeña de América Latina y el Caribe como destino de inversiones en investigación y desarrollo (I+D).

³ Para más detalle. CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007. Santiago de Chile, 2008.

⁴ Para un amplio análisis de este período, véase entre otros: Casilda R. (1997a, 1997b, 2002b, 2002c, 2004, 2008a, 2008b); Chislet, W. (2003); Mauro, G. (2006); Ruesga, M.S. y Casilda, R. (2008b); Ruesga M.S. y Bichara, J. (2004); Giráldez, E. (2002); Ferreiro, J., Gómez, C. y Rodríguez, C. (2008b).

⁵ Calderón, Á. y Casilda, R. (1999a y 2000) y Sotelsek Salem, D. y Casilda, R. (2002).

⁶ Para mayor información véase, especialmente, Casilda R. (2002a, 2002c, 2008a, 2008b).

mayor debe ser el uso de expatriados, con lo cual se reafirma la ventaja competitiva que nos proporciona una vez más el idioma como vínculo lingüístico y cultural.

3. Factores económicos determinantes para la elección de América Latina como principal destino de las inversiones españolas

En principio, como factor económico general, podemos argumentar que los países latinoamericanos lograron durante la segunda mitad de la década de los años noventa ser considerados internacionalmente como países emergentes⁷.

Desde esta valoración y ayudados por un clima económico internacional favorable, junto con la democratización y estabilización del clima político, los amplios programas emprendidos de reformas estructurales tras la aplicación del Consenso de Washington (Casilda, 2005), los bajos costes laborales, la eliminación de los principales obstáculos a la inversión extranjera directa⁸, la política desreguladora⁹ y de privatizaciones¹⁰, más los acuerdos de integración regional entre los que destaca la creación del MERCOSUR, sin olvidar la gran importancia que adquieren el NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) y el APEC (*Asia Pacific Economic Cooperation Council*), en el que participan Chile y México, constituyeron factores determinantes del regreso de la IED iniciados los años noventa del siglo XX.

Estas entradas de inversiones extranjeras directas hacia América Latina y el Caribe, registraban un crecimiento sin precedentes, pasando de 9.200 millones de dólares en 1990 a los 86.467 millones

de dólares durante 1999, disminuyendo desde entonces hasta que repuntaron hasta los 46.137 millones en 2003, para más que duplicarse en 2005 con 103.663 millones de dólares, y alcanzar un máximo de 126.730 millones de dólares (con las ETVE)¹¹ en 2006, y 105.900 millones de dólares (sin las ETVE) en 2007 (CEPAL, 2008), cifra que no se encuentra vinculada a privatizaciones.

Respecto a los factores económicos determinantes para la elección de América Latina como centro casi exclusivo de los flujos de capital español, son muy variados, estando unos y otros fuertemente entrelazados, destacando al menos los siguientes:

a) Un primer factor se encuentra en la respuesta a los sucesivos desafíos que suponían la incorporación a la Comunidad Económica Europea, posteriormente la creación del Mercado Único y finalmente con la instauración de la Unión Económica y Monetaria y la entrada en circulación del euro, que añadía nuevas ventajas (estabilidad cambiaria y bajos tipos de interés) para impulsar el comercio y la IED.

b) El segundo, que resultó muy trascendente para conseguir este rápido despliegue, lo constituye la ventaja derivada del idioma, dada la inmediatez y proximidad que confiere como vínculo lingüístico común, facilitador de una enorme ventaja competitiva, ya que permite la transferencia de conocimientos, productos, tecnología y técnicas empresariales de manera rápida y eficiente.

c) Un tercer factor, decisivo en el tiempo, lo representa un mercado próximo a los 500 millones de habitantes, con un fuerte desarrollo demográfico, que ofrece una solución a la extrema saturación de los mercados españoles.

d) El siguiente, lo constituye el recurrente aumento de los *stocks de* capital y de productividad, cuyos índices se encontraban en niveles muy bajos, lo cual permitía obtener grandes mejoras. ▷

⁷ El término *emergente* se aplica a raíz de su utilización en la calificación de los mercados financieros como mercados emergentes. En 1981 la Corporación Financiera Internacional (IFC) acuña esta expresión, habiendo logrado la aceptación general. Son emergentes los países de renta media que desde los años ochenta experimentaron un gran crecimiento de su economía, donde se combina el nivel de renta, medido por el PNB per cápita.

⁸ Es el punto 7 del Consenso de Washington.

⁹ Es el punto 9 del Consenso de Washington.

¹⁰ Es el punto 8 del Consenso de Washington.

¹¹ Empresas Tenedoras de Valores Extranjeros.

¹² En España, el crecimiento demográfico estimado hasta el año 2050 se sitúa en 800.000 personas (sin incluir la inmigración). Para Latinoamérica se calcula un aumento, hasta ese mismo año, de 200.000.000. *Informe Progreso Económico y Social en América Latina*. BID. Washington, 2000.

e) Finalmente¹³, otro gran factor determinante era el alto grado de maduración de sectores como el eléctrico, bancario¹⁴ o el de las telecomunicaciones, que perseguían impulsar rápidamente las ventas con el fin de compensar el saturado mercado nacional, ligado a la necesidad de alcanzar el suficiente tamaño como estrategia defensiva ante los grandes grupos europeos e internacionales.

Sobre las inversiones españolas, es preciso destacar que se han concentrado o focalizado dentro del sector de servicios, donde las economías de escala y las barreras de entrada desempeñan un papel competitivo fundamental. Son sectores que se caracterizan por una tendencia hacia la creación de oligopolios, razón por la que los gobiernos suelen regularlos con detalle. Precisamente, el hecho de que las firmas españolas se hayan situado preferentemente en estos sectores les hace estar, en gran medida, expuestas a los avatares de la política, de la opinión pública y las relaciones internacionales.

4. ¿Por qué las empresas españolas invierten en América Latina?

Para que una empresa invierta en el exterior tienen que concurrir un conjunto de razones y factores que en principio se designa y conoce como paradigma OLI (*ownership, location and internationalization*).

De tal manera que los «factores» del paradigma OLI¹⁵ se encuentran presentes en las decisiones de

inversión de las empresas y los bancos españoles hacia América Latina, los cuales se reconocen en los siguientes puntos:

a) Las empresas españolas poseían una larga experiencia y un profundo *know-how* en el mercado interno que pueden explotar en terceros países exitosamente.

b) La ventaja de localización en este continente responde a la necesidad de diversificar geográficamente en estos mercados tan «naturales», favorecidos por los factores determinantes expuestos anteriormente.

c) Mayoritariamente han optado por explotar sus negocios conservando la propiedad y la gestión sobre los mismos, aplicando de forma creciente su control sobre la totalidad del capital¹⁶.

A estos factores se les deben añadir los logros de tipo económico conseguidos durante esos años por la economía española: estabilidad macroeconómica, control de la inflación, reducción de los tipos de interés (apuntalados por el ingreso en la zona euro), que se constituyeron como un gran facilitador del proceso inversor hacia América Latina, y todo ello, en el marco de unos mercados financieros europeos cada vez más integrados, donde ya no existe riesgo de cambio entre los países que forman parte de la eurozona.

Pero, además, esta capacidad de atracción resultó aún mayor debido a que a la diversificación geográfica se añadía la cíclica. Este es otro de los factores que se ponderaron para invertir en la zona, pues los ciclos económicos entre América Latina y España no han estado correlacionados en los últimos 20 años, mientras que la correlación cíclica de la economía española con la de los países de la Unión Europea ha sido positiva y creciente en el tiempo (Casilda, 2002c, 2008a). ▷

¹³ Sólo se incluyen los más determinantes y destacados, aunque seguramente habrá más.

¹⁴ Actualmente, el grado de «bancarización» español sobrepasa el 95 por 100, sin contar el mercado de la inmigración, mientras que en América Latina se sitúa en un promedio del 35 por 100, lo que da idea del gran margen de crecimiento. Además, hay que añadir otros elementos para la salida al exterior como: la fuerte caída de los tipos de interés, el diferencial depósitos-préstamos, la saturación del negocio tradicional, la caída generalizada de precios. Para más detalle: Casilda, R. (1997^a, 1997b, 2002c) y Ruesga, S.M. y Bichara, J. (2004).

¹⁵ Para más detalle, véase: Ferreiro, J., Gómez, C. y Rodríguez, C. (2008a): España en la senda de inversión-desarrollo en América Latina. Evolución y perspectivas; Casilda, R. (Editor, 2008a): La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas. Ediciones Granica, Barcelona y Grupo Editorial Norma, Bogotá.

¹⁶ Inicialmente, la IED se concentró en la compra de empresas pero desde 1999 se busca como objetivo ampliar y fortalecer las posiciones accionariales, optando para ello por las ampliaciones de capital en las filiales exteriores. Así, en el año 2000 se observa un cambio de tendencia, y el capital invertido en ampliaciones de capital supera por primera vez en un 56 por 100 al destinado a la compra de empresas. *Informe de comercio exterior e inversiones internacionales*. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Madrid, 2004.

Por consiguiente, América Latina no ha representado únicamente una válvula de escape momentánea, sino una región clave para la internacionalización de las empresas españolas, que ha permitido adquirir las consiguientes habilidades y experiencias en el manejo de IED, y, además, como en todo crecimiento internacional, la posibilidad de construir estructuras organizativas diversificadas geográficamente.

Desde este panorama, las empresas españolas se han convertido en actores centrales, pues de una presencia inversora casi inexistente a principios de la década de los noventa, que suponían unos modestos 2.109 millones de euros, se han convertido en el segundo inversionista mundial de la región por detrás de Estados Unidos y el primero de origen europeo al totalizar 126.730 mil millones de euros (incluidas las ETVE) durante el período comprendido entre 1993 y 2006, cantidad que supone más del 35 por 100 del total de la IED española en el exterior.

Una consideración estratégica y económica de primer nivel, pues si el fenómeno de las multinacionales españolas es característico de las empresas más grandes o muy grandes, con la expansión exterior, un número creciente de medianas (pequeñas) también se sumaron a esta dinámica y son actualmente empresas multinacionales, por lo cual, se confirma que ser «multinacional» ha dejado de ser un mito, y que esta conversión puede conllevar diferentes formas de inversión.

En este sentido, es preciso dejar constancia de que se están produciendo sucesivas operaciones de IED por parte de empresas medianas españolas que destacan por su nivel competitivo internacional, como es el caso de la industria conservera gallega: Conservas Calvo compra la mayor conservera brasileña (Gomes de Costa) y su más directo competidor, Jealsa¹⁷, adquiere la empresa líder conservera chilena; sin olvidar la presencia destacada de Pescanova cuyo liderazgo es patente en la región. Desde estas posiciones, la estrategia es clara:

¹⁷ Propietaria de la reconocida marca «Rianxeira».

afianzar e iniciar desde estos respectivos mercados su expansión en toda la región.

5. Internacionalización de la empresa española desde la perspectiva inversora

Como ha quedado de manifiesto, la internacionalización llevada a cabo por las empresas españolas, desde la perspectiva inversora en América Latina, podemos situarla a principios de los años noventa del siglo XX. Tan sólo dos décadas atrás, en los balances apenas cabían menciones que no estuviesen referidas al propio mercado nacional, en tanto que las inversiones extranjeras directas destacaban prácticamente por su ausencia, siendo la internacionalización la asignatura pendiente. Sin embargo, esta situación se encontraba muy próxima a cambiar de manera acelerada y radical.

Efectivamente, la situación tradicional fijaba a España como «receptor neto» de inversión extranjera directa, bien por la imposibilidad legal de invertir en el exterior, bien por la imposibilidad real de hacerlo, pues el nivel de desarrollo y situación de sus empresas imposibilitaba la escasez de disponibilidades financieras para estas actuaciones, pero es que, además, la economía española se caracterizaba por su escasa apertura comercial (Giráldez, 2002).

La intensidad de los procesos de apertura al exterior y la internacionalización de la economía se miden a través de diferentes variables, como pueden ser la suma de exportaciones e importaciones respecto al PIB. En los inicios de los años setenta, para la economía española esta variable representaba un exiguo 10,5 por 100 del PIB, que pasó a situarse durante los ochenta sobre el 30 por 100, para, finalizada la década de los noventa, alcanzar un 60 por 100.

Actualmente España se sitúa entre las economías más abiertas del mundo, y su grado de apertura se encuentra sobre el 67 por 100 del PIB (2006), estando por delante de países como Francia, Gran Bretaña e Italia, habiéndose situado como la octava economía mundial de la OCDE. ▷

En cuanto a la inversión extranjera directa, los datos son también bastante elocuentes por sí mismos, pues nos ofrecen una idea de la enorme trascendencia del cambio económico y empresarial producido en España. Durante las últimas dos décadas los flujos de IED, tanto de salida como de entrada en España, han crecido de forma ininterrumpida. Mientras que en 1980 sólo un 0,9 por 100 del PIB nacional se invertía en el exterior, a principios de los años noventa la suma de la inversión directa emitida y recibida se situaba entre el 1,5 por 100 y el 3 por 100 del PIB nacional¹⁸.

Finalizados los años noventa, estos flujos se vieron notablemente alterados, pues las inversiones totales en el exterior alcanzaban el 17 por 100 del PIB, y en América Latina representaban casi el 10 por 100 del PIB. En su proceso de internacionalización la economía española dio un salto decisivo en 1995, cuando se produjo un hecho altamente significativo, pues por primera vez la IED emitida (5.590 millones de euros) superaba a la recibida (5.393 millones de euros), en tanto que en el año 1997 se produjo un salto cuantitativo importante al registrarse salidas por valor de 10.520 millones de euros frente a unas entradas de 6.823 millones de euros¹⁹. Más aún, desde el año 2000 el volumen acumulado de inversión directa española en el exterior ha superado el *stock* recibido (Casilda, 2002c, 2008a)²⁰.

Precisamente durante este año 2000, los flujos de IED establecieron un récord inversor en el exterior al alcanzar los 60.152 millones de euros, siendo el sexto país inversor en el *ranking* mundial según la UNCTAD²¹. De esta manera España se convertía en el escenario económico internacional

en un país inversor neto de IED, dándose por fin el paso necesario para acceder a la fase más avanzada en la internacionalización económica de un país (Dunning y Narula, 1996)²².

Por otro lado, España, en 1986, había formalizado su entrada en la entonces Comunidad Económica Europea²³. Este acontecimiento tan positivo se contraponía al duro proceso económico que vivía Latinoamérica. El cruce de estos acontecimientos (integración en la CEE y fuerte crisis económica en América Latina) causó una importante concentración de las inversiones españolas en los países comunitarios, donde alcanzaron su punto máximo en 1991 para, posteriormente, reducirse debido a la desaceleración del crecimiento de la economía europea y española por la recesión del período 1991-1993.

Será a partir de 1993²⁴, con la creación del Mercado Único Europeo, cuando se producirá el fuerte impulso de internacionalización de la empresa española, pues era muy consciente de que debía competir en el mercado más exigente del mundo y, además, tenía que protegerse de posibles adquisiciones hostiles (OPA) por parte de las grandes empresas y grupos europeos. Esta respuesta de ataque realmente es una estrategia defensiva, y no, como se le acusó de ser, una feroz estrategia ofensiva²⁵ caracterizada en el eslogan de *los nuevos conquistadores*. Esta llegada en «tromba» mereció, entre otros, la atención de *The Washington Post*²⁶ que acuñó otro reclamo para las inversiones, «riesgo y valor», que conlleva un gran arrojo y seguridad en la partida que están protagonizando las empresas españolas en Latinoamérica.

La llegada a América Latina se produjo en un momento clave para la región, pues ésta se encontraba en un proceso de reformas identificadas con el Consenso de Washington (1989), las cuales ▷

¹⁸ Véase para más detalle: Casilda, R. (Editor, 2008). La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas. Ediciones Granica. Barcelona.

¹⁹ Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Registro de Inversiones Exteriores.

²⁰ Casilda, R. (2008a): La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas. Ediciones Granica, Barcelona.

²¹ Las anteriores cifras se corresponden con la inversión bruta incluyendo inversiones en ETVE. Excluyendo la inversión en ETVE el máximo histórico de inversión española en el exterior se registró en 2006 con un volumen de 55.933 millones de euros.

²² Dunning, J.H. y Narula, R. (Editores, 1996). Foreign Direct Investment and Governments.

²³ El grado de apertura se situaba en el 27,5 por 100 del PIB.

²⁴ El grado de apertura se situaba en el 37 por 100 del PIB.

²⁵ Siguiendo el argot futbolístico: no hay mejor defensa que un buen ataque.

²⁶ Washington, 12 de febrero de 2000.

renovaron ampliamente el ámbito de los negocios en América Latina, facilitando el acceso de los inversionistas extranjeros mediante una amplia política de privatizaciones, liberalización, desregulación comercial, una nueva política sobre los derechos de propiedad y unas condiciones de estabilidad macroeconómica en línea con las economías de la OCDE (caso de Argentina).

Como queda demostrado por la amplia y variada bibliografía existente²⁷, todos estos movimientos acontecidos no formaron parte de un programa predeterminado por una estrategia previa entre el Gobierno y las empresas; sin embargo, produjeron excelentes resultados, especialmente notorios hacia finales de los años noventa y principios del nuevo siglo XXI, cuando ya se había obtenido el liderazgo en los diferentes sectores que se supo mantener durante la crisis asiática de 1997-1998 (gripe asiática)²⁸, seguida por la rusa en agosto de 1998 (efecto vodka), para algo más tarde desatarse la de mayor calado y extensa como fue la argentina²⁹ (efecto tango), durante 2001-2003, considerada como la peor recesión desde 1914, que registraron resultados negativos para los inversionistas y empresas españolas (Casilda y Sotelsek, 2002c).

Otra consideración que destaca en torno a la internacionalización de la empresa española, desde la perspectiva inversora, lo constituye un hecho relevante por su significado cualitativo como es que, según los distintos *rankings* internacionales, España se ha situado entre los 10 países con las más

importantes empresas multinacionales. Este hecho no ha pasado desapercibido para *Fortune 500* (2007) que incluye 7 grandes multinacionales, así como el *Global 500* del *Financial Times* (2007) al destacar a 10 de las multinacionales españolas entre las 500 mayores empresas por capitalización bursátil, cuando hace tan sólo dos décadas, incluso una, estas posiciones eran impensables, como igualmente lo era que España ocupara, como lo hace actualmente, el octavo puesto como potencia económica mundial.

Todos estos parámetros se refuerzan mutuamente por las destacadas posiciones de otras 30 empresas multinacionales españolas que se equiparan en calidad y competitividad a las mejores del mundo en variados sectores como son el cerámico, la industria auxiliar del automóvil, la ingeniería civil, las energías renovables eólica y solar, las infraestructuras y concesiones, el alimentario, las máquinas herramientas y de bienes de equipo y la consultoría de sistemas de información y comunicación, lo que viene a demostrar la diversificación competitiva, y que, además de su liderazgo en el sector de servicios, compite con éxito en otros tantos donde destacan la incorporación de un amplio componente tecnológico que les confiere un importante valor añadido.

Lo expresado sólo representa un espectro de la complejidad que conlleva la IED y la internacionalización de las empresas y grupos españoles dentro del contexto global, y de manera especial en América Latina. Para España, la IED (como su apertura económica y comercial), se puede considerar ampliamente beneficiosa, al verificar que se ha seguido un patrón similar al de los países que hoy conforman el mundo más avanzado y que se caracteriza por haber adoptado una apertura y un desarrollo económico escalonado, tal como registra el modelo de Dunning y Narula (1996).

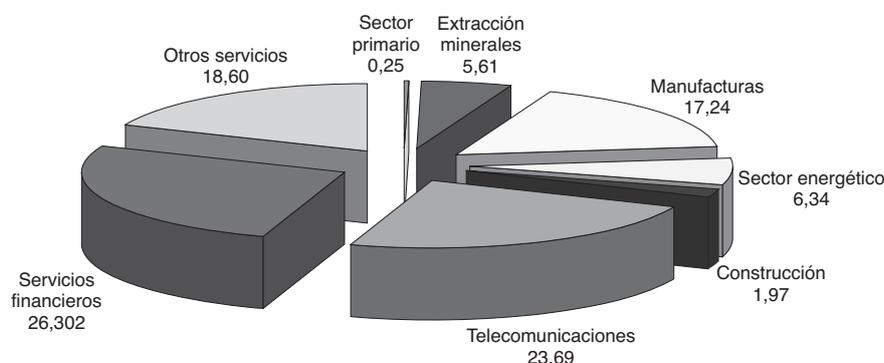
De acuerdo con la denominada «teoría del itinerario de la inversión extranjera directa» de los mencionados autores, existe una asociación entre el nivel de desarrollo económico de un país (PIB per cápita) y su posición internacional en cuanto a IED se re- ▷

²⁷ Nota 4.

²⁸ Provocó el colapso de los tipos de cambio fijos y de las instituciones bancarias de algunas economías emergentes, demostrando que la vulnerabilidad de un país a las crisis cambiarias depende de forma importante de la solidez y la estabilidad de su sistema bancario. En América Latina, el país más afectado fue Brasil. Argentina, en menor medida que Brasil, se vio afectada y aquí comienza su declive hasta que se produce la gran y severa crisis de 2001.

²⁹ Desafortunadamente, existen grandes diferencias entre la crisis latinoamericana de finales de los setenta y principios de los ochenta y la crisis del mecanismo del tipo de cambio del Sistema Monetario Europeo de 1992-1993. Igualmente, existen importantes aspectos que diferencian esta crisis y la tormenta asiática o la crisis rusa. No obstante, todos estos episodios pueden clasificarse en términos de tres generaciones de modelos: los de primera generación o de crisis fundamentalistas; los de segunda generación o de ataques especulativos autocumplidos; y los de la tercera generación o de «crisis gemelas» (monetaria y bancaria).

GRÁFICO 1
ESPAÑA: INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTERIOR POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE DESTINO ACUMULADO 1993-2007
 (En porcentaje)



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (2007).

fiere, esto es, sobre la IED recibida y la IED emitida, de tal manera que cuando la diferencia es positiva el país es importador neto de capital y cuando la diferencia es negativa es exportador neto de capital.

Según esta teoría, el proceso de desarrollo de un país sigue cinco etapas. Tras la etapa I, con la realización de algunas infraestructuras y las primeras llegadas de IED junto al resurgimiento del mercado de bienes de consumo, se entra en la etapa II, que corresponde a la industrialización. En la siguiente etapa III, continúa la llegada de IED pero a menor ritmo que en la etapa anterior, al tiempo que comienzan a salir del país los primeros flujos de capital, en forma de inversión extranjera directa. Cuando las salidas de IED superan las entradas se entra en la etapa IV. Finalmente, cuando el país ha alcanzado un nivel de desarrollo económico significativo, se produce un cierto equilibrio entre las entradas y las salidas de IED; entonces la posición neta del país frente al exterior unas veces es positiva y otras negativa.

6. Sobre la presencia española en América Latina

Como se viene exponiendo, los grandes cambios estructurales que han atravesado las economías

latinoamericanas (apertura, liberalización y desregulación) renovaron ampliamente el ámbito de los negocios en el continente facilitando el acceso a los inversionistas extranjeros. Como ha quedado patente, durante la última década del siglo XX, los flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe registraron un crecimiento sin precedentes, permitiendo la generación de una renovada estructura productiva y de organización industrial, paralelo a un proceso de modernización económica al que contribuyeron destacadamente los bancos y empresas españolas.

Los flujos inversores provocaron en la práctica que las inversiones extranjeras directas presentes en la región se renovaran casi totalmente. Este fenómeno ha estado dominado por cambios trascendentales en el origen, destino y estrategias de los inversionistas extranjeros, pero de manera particular por parte de los españoles, destacando los siguientes puntos:

- a) El dominio generalizado de las empresas estadounidenses ha sido neutralizado por la masiva llegada de firmas europeas del Reino Unido, Francia, los Países Bajos y muy especialmente de España.
- b) Telecomunicaciones, energía y, especialmente, banca-finanzas han sido los sectores elegidos ▷

por las empresas españolas para situarse en la región, en muchos casos por primera vez.

c) A pesar de que el interés de los inversionistas extranjeros se concentró en las mayores economías de la región, se apreció un incremento gradual de la atención por los países más pequeños, pero Brasil, por sus privatizaciones de banca y telecomunicaciones, y México, por su pertenencia al TLC (Tratado de Libre Comercio) y por sus cambios en sectores tan importantes como el bancario y comercial reforzados por el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, son los más dinámicos a la hora de recibir las grandes inversiones. Posteriormente, por las repercusiones de la crisis argentina, México se hizo más atractivo para los inversionistas extranjeros y naturalmente españoles.

d) La compra de activos existentes ha sido la modalidad más utilizada por los inversionistas extranjeros y españoles para entrar o expandir su presencia en la región. Primero, a través de los masivos programas de privatizaciones y, posteriormente, mediante la adquisición de firmas privadas locales.

Ante este nuevo panorama, las empresas españolas se convertían en actores principales. Pasando de una presencia casi inexistente a principios de la década de los años noventa hasta posicionarse al final de la misma como primeros inversionistas de origen europeo³⁰ y como segundos de la región, sólo superados por Estados Unidos³¹ como puede apreciarse en el siguiente apartado.

España destaca en su determinación inversora frente al líder histórico en la región, Estados Unidos. Sin embargo, es necesario señalar que existen diferencias sustanciales y estratégicas claves. Por lo general, la inversión estadounidense se centra en el sector de los bienes comercializables exportables, como automóviles, industria electrónica y nuevas tecnologías, mientras que la inversión española se

orienta mucho más hacia los servicios: banca, telecomunicaciones y energía (electricidad, gas y petróleo).

Este enfoque diferencial responde a la disparidad de objetivos que persiguen ambos países. Estados Unidos pretende mejorar la productividad nacional, para ello trata de localizar la producción en aquellos países donde los recursos productivos son de más bajo coste con el objetivo final de exportarlos. Mientras, las empresas españolas pretenden hacer del continente una extensión del mercado nacional para ganar dimensión y obtener economías de escala. Así, en términos del paradigma ecléctico, mientras que las inversiones estadounidenses en la región serían buscadoras de eficiencia, las españolas serían buscadoras de mercado.

Otro factor que puede representar una diferenciación favorable respecto a las inversiones de Estados Unidos es que los gestores de las empresas españolas están, en gran medida, acostumbrados a operar y hacer negocios en entornos volátiles, pues los fundamentos macroeconómicos en España en décadas anteriores no eran tan diferentes de los existentes en América Latina.

Por último, otro factor no menos importante sobre las peculiaridades que llevan a las inversiones españolas a diferenciarse de las norteamericanas lo representa la vinculación histórica³², donde despuntan el idioma como vínculo y los lazos culturales que confieren una proximidad determinante para el buen entendimiento humano y empresarial. Desde estas posiciones, puede apreciarse en el Cuadro 1 el panorama de futuro de las multinacionales españolas en América Latina.

7. Las posiciones alcanzadas y la situación actual

Ciertamente, resulta del máximo interés académico, pero igualmente desde la vertiente profe- ▷

³⁰ Este cambio significó un claro exponente de la renovación en su conjunto de la economía española desde la «internacionalización de sus empresas», que más tarde las llevaría a todas ellas a buscar nuevas oportunidades ante el influjo de la globalización.

³¹ Verdaderamente ésta ha sido una década prodigiosa, o dicho de otra manera: una década dorada.

³² España con América Latina comparte más de cinco siglos de historia. Los Estados Unidos tienen en Gran Bretaña el referente histórico similar, o para Francia el África francófona. Son radios de acción e influencia propios de profundos lazos históricos.

CUADRO 1
MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA. PANORAMA DE FUTURO

Panorama I Inversión Nuevas Áreas Geográficas	Panorama II Inversión - Desinversión
<ul style="list-style-type: none"> • Invertir en otras regiones desarrolladas: UE, EEUU • Invertir en otras regiones en desarrollo: Europa del Este y Asia. • Invertir en nuevos mercados emergentes: China, India, Vietnam. 	<ul style="list-style-type: none"> • Continuar inversiones en América Latina. • Iniciar desinversiones. • Consolidar Áreas Regionales* • Adoptar estrategias conjuntas con terceros países: ¿Estados Unidos, China, Canadá?
Panorama III Nuevas Oportunidades	Panorama IV Cambios Estructurales
<ul style="list-style-type: none"> • Salir de negocios tradicionales y maduros. • Acudir a nuevas privatizaciones. • Concentrarse en nuevos negocios: energías renovables, Internet, telecomunicaciones, ingeniería, infraestructuras, concesiones. • Nuevas fusiones y alianzas estratégicas locales y regionales. • Nuevos socios extrarregionales: ¿Estados Unidos – China? 	<ul style="list-style-type: none"> • Contribuir al desarrollo social y fortalecimiento y institucional. • Contribuir a la difusión de nuevas culturas de gestión empresarial. • Contribuir a los cambios educativos, culturales, sociales. • Contribuir a la implantación y desarrollo de la responsabilidad social y buen gobierno corporativo.
<p>*AR. Nafta, MERCOSUR, Pacto Andino. Fuente: Elaboración propia.</p>	

sional, comprobar cómo estas grandes inversiones han modificado la estructura patrimonial de algunos de los sectores más importantes de los principales países de América Latina. De manera singular en banca, energía y telecomunicaciones, las compañías españolas han adquirido firmes posiciones de liderazgo y con ello han alterado de forma contundente y definitiva la forma, calidad y precios en que se proveen estas actividades.

Es un hecho constatado que la rápida y masiva llegada de las empresas españolas modificó las estrategias de sus competidores locales e internacionales, puso a prueba a las autoridades regulatorias y, sobre todo, modificó la percepción de los consumidores en cuanto a sus usos y costumbres, estableciendo nuevas pautas de consumo.

Ahora bien, este amplio proceso inversor se ha visto en ocasiones altamente cuestionado³³ especialmente por el mal ambiente económico de los últimos años del siglo XX. Comenzó con la crisis asiática (1997), siguió con la rusa (1998) y definitivamente se agravó con la crisis de Argentina (2001)³⁴. Fue

³³ Por ejemplo, con la detención del ex presidente de Chile, general Augusto Pinochet, en Londres a instancias del juez español Baltasar Garzón por violación de los derechos humanos durante su gobierno dictatorial, afloraron las interrelaciones de la economía con su entorno político. En este caso, una parte mínima pero influyente de la población y otros estamentos sociales y empresariales locales, dejaron sentir su rechazo a la presencia de las empresas e inversiones españolas en Chile.

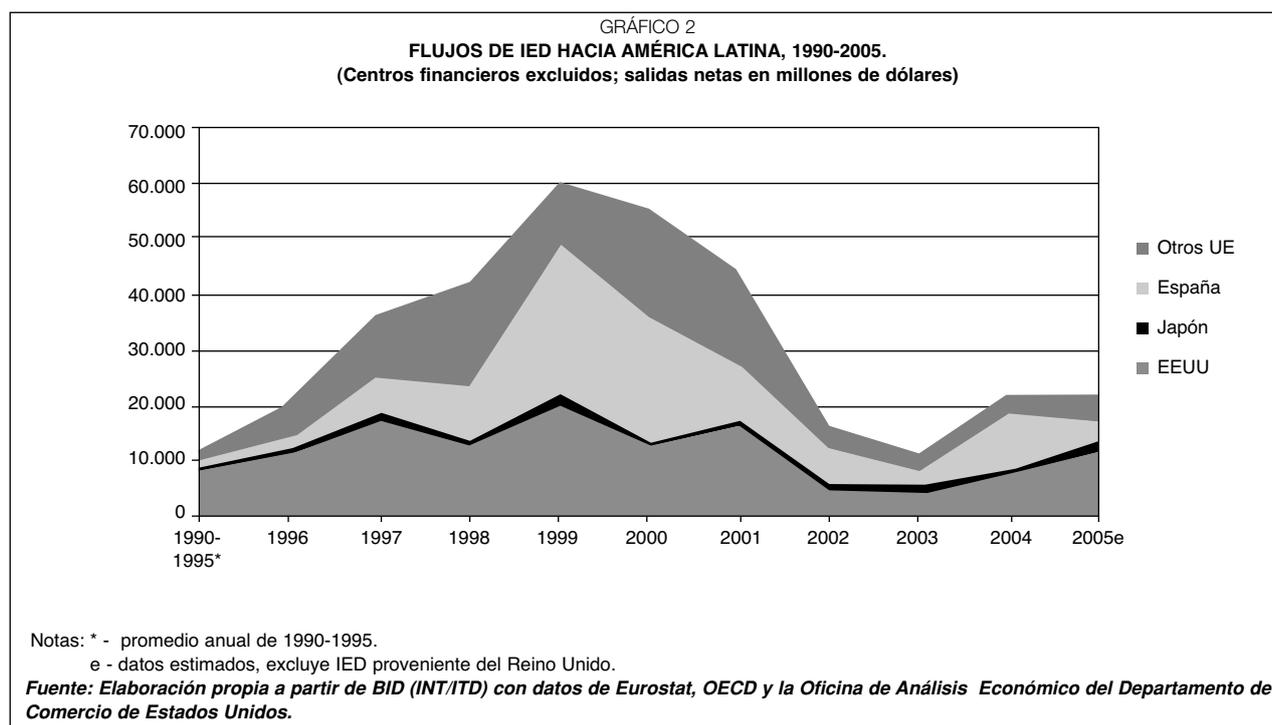
³⁴ Casilda, R. y Sotelsek, S.D. (2002).

acompañada por la incertidumbre política de Brasil en el año electoral del 2002, junto a la situación de inestabilidad en Venezuela, las dificultades de Bolivia, Ecuador, Perú y República Dominicana. Disponían un panorama no exento de dificultades, del cual los mercados tomaron su debida nota y muchos países latinoamericanos se encontraron con crecimientos negativos durante los primeros años del siglo XXI³⁵.

Se observa que, después de caer durante cuatro años, los flujos de IED hacia América Latina mostraron un fuerte repunte en 2004 y así, de acuerdo con los datos de la UNCTAD (2007), las entradas de IED a América Latina han pasado de 46.137 millones de dólares en 2003 a los 103.663 millones de dólares durante 2005, lo que representa un 11,3 por 100 del total de flujos mundiales de IED en 2005. Esto puede atribuirse a la mejora en el clima de inversión de la región, resultado del regreso a tasas de crecimiento económico altas, los altos precios de materias primas así como a la continua tendencia al crecimiento de la economía mundial.

En particular, la inversión europea se recuperó rápidamente, y duplicó el nivel registrado en el año anterior. De hecho, América Latina contabilizó ▷

³⁵ CEPAL llamó a este período comprendido entre 1998-2003 «el quinquenio perdido».



el mayor aumento en la recepción de flujos de IED de Europa entre las regiones en desarrollo y se convirtió en el principal destino de la inversión de la Unión Europea en el exterior con un 31 por 100 del total de salidas de IED, siendo México el segundo destinatario de dicha inversión. El Gráfico 2, muestra la tendencia de los flujos de IED hacia América Latina por parte de los mayores países inversores en la última década y media.

Entre los países miembros de la Unión Europea, observando los flujos de la IED hacia América Latina y el Caribe en la presente década, España representó el principal inversor con más de 50.500 millones de dólares, dentro de un total de 99.400 millones para la UE-15 (2000-2004). El Reino Unido fue el segundo en importancia, con un total de 10.400 millones de dólares, seguido por Francia con 9.200 millones y los Países Bajos con 5.500 millones de dólares. En comparación, durante el mismo período, los flujos de IED desde los Estados Unidos llegaron a los 46.300 millones y desde Japón alcanzaron los 3.400 millones³⁶.

³⁶ Cabe señalar que las estadísticas en materia de inversión extranjera directa adolecen de varias limitaciones. Los métodos y criterios empleados para registrar las operaciones de IED difieren entre los paí-

Estos datos confirman que los países de la UE, en su conjunto, siguen siendo la principal fuente de flujos de IED hacia la región, posición que, desde el liderazgo de España, se obtuvo por primera vez hacia la segunda parte de la década de los noventa.

En consecuencia, la inversión neta acumulada por los bancos y empresas españolas en el periodo 1993-2006 alcanza los 126.730 millones de euros (110.271 millones de euros, descontada la inversión en ETVE), de los que casi el 95 por 100 de los desembolsos se concentran en siete compañías³⁷.

Otra característica singular que se ha podido apreciar la constituye el hecho de que esta inversión en mayor medida se destina hacia Argentina, Brasil, Chile y México, que acumularon 107.895 millones de euros, lo que supone el 85,1 por 100 del total.

Aunque estos destacados desembolsos corresponden a las más reconocidas multinacionales ▷

ses. Asimismo, las estadísticas de IED no siempre reflejan con precisión el destino final ni el país de origen. Por ejemplo, si la inversión extranjera es canalizada a través de sociedades *holding* que, a su vez, son subsidiarias de un inversor directo, entonces el total de la inversión podría ser asignado al país en el cual está radicada la subsidiaria.

³⁷ BBVA, Santander, Repsol YPF, Gas Natural, Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa.

CUADRO 2
PRINCIPALES IMPACTOS DE LAS INVERSIONES DIRECTAS ESPAÑOLAS SOBRE ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO

Debilidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Excesiva concentración de las multinacionales españolas en el sector de servicios, teniendo en cuenta que se trata de un sector sujeto a cambios institucionales rápidos y muy vulnerables a las transformaciones ideológicas que pudieran producirse en los Gobiernos latinoamericanos. 2. Falta de una marca de referencia que identifique a las empresas de capital español como eficientes y competitivas, frente a otras multinacionales que difunden aspectos de modernidad y tecnología. Esta imagen que proyectan las empresas españolas les distorsiona su verdadera modernidad y potencia tecnológica, lo cual exige esfuerzos importantes y continuados. Se hace necesario establecer una fertilización cruzada entre el <i>Made in Spain</i> y una marca española. Esto ofreció excelentes resultados cuando se estableció esta fertilización cruzada entre el <i>Made in Germany</i> y la marca Mercedes Benz. 3. Dependencia tecnológica, por lo que se considera a la empresa española como una simple consumidora de tecnología (avanzada), caren-te de capacidad para desarrollar innovación y desarrollo (I+D+i). 4. Imagen negativa, derivada principalmente por las transferencias de rentas hacia el exterior. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tamaño limitado de las empresas, sobre todo, en el mercado brasileño. 2. Efecto negativo sobre la balanza de pagos de los países de la región. Las empresas españolas de los sectores de servicios públicos deben hacer un esfuerzo para aumentar los efectos positivos en términos de <i>spillover</i> tecnológico a la estructura productiva local. No es adecuado y tampoco conveniente que estos países sufran un incremento de su vulnerabilidad externa a causa de las transferencias de beneficios de las empresas internacionales (españolas). Las consecuencias de una depreciación cambiaría pueden ser nefastas. 3. Bajo nivel de encadenamiento productivo con proveedores locales. 4. Fuerte competencia internacional en todos los sectores. 5. Débil seguridad jurídica y problemas de gobernabilidad a escala regional.
Fortalezas	Oportunidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Posición dominante en importantes mercados locales y en el conjunto de la región; posición de liderazgo en los sectores en los que actúa: banca, energía y telecomunicaciones. 2. Disponibilidad de tecnologías avanzadas y capacidad para transferir las mismas a la región en su conjunto. 3. Gestión de recursos humanos y estructuras organizativas mejor estructuradas que las empresas locales. Capacidad para difundir estas ventajas y generar un efecto positivo en términos de competitividad en los sectores en los que actúa. 4. Dinamismo en el desarrollo de nuevos productos y servicios, en todos los sectores, a los consumidores locales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crecimiento y dinamismo del mercado local, sobre todo, de las principales economías, como son Argentina, Brasil y México. 2. A nivel sectorial, espacio para el crecimiento de los mercados de servicios financieros, telecomunicaciones y energía. Las economías latinoamericanas presentan un bajo nivel de bancarización y de utilización de tecnologías de la información y las comunicaciones. Además, la demanda energética tiene una relación directa con el crecimiento económico. 3. Aumentar el nivel de encadenamiento productivo con proveedores locales, posiblemente más baratos que los existentes en el mercado internacional. 4. Contribuir, con su experiencia en los países de economía avanzada, al desarrollo de una estructura institucional y regulatoria funcional y competitiva, generando, al mismo tiempo, un ambiente sostenible y estable a largo plazo. Todo ello es fundamental para garantizar los derechos de propiedad adquiridos por las empresas españolas.
Fuente. Elaboración propia.	

españolas, no obstante, deseamos dejar constancia del considerable esfuerzo inversor acometido por otras compañías de diverso tamaño, es decir, las pequeñas y medianas empresas fundamentalmente, que lideran importantes proyectos. Esto les supone una creciente expansión en la región, siendo ésta la manera más efectiva de capilarizar su presencia a lo largo y ancho de América Latina.

Finalmente, a modo de conclusión, el Cuadro 2 presenta gráficamente el análisis DAFO sobre debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de

los principales impactos de las inversiones directas españolas en las tres principales economías de la región (Argentina, Brasil y México)³⁸, referido a los sectores donde principalmente se concentran las inversiones españolas (Banca, Energía y Telecomunicaciones). ▷

³⁸ Casilda, R. y Ruesga, M.S. (2008b): Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas. Ediciones Marcial Pons. Madrid.

Bibliografía

- [1] CALDERÓN, A. y CASILDA, R. (2000): The Spanish banks strategies, *Latin America. Review of Cepal*, nº. 70. Cepal. Santiago de Chile.
- [2] CASILDA, R. (1997a): *La banca española Análisis y evolución*. Editorial Pirámide. Madrid.
- [3] CASILDA, R., LAMOTHE, P. y MONJAS, M. (1997b): *La banca y los mercados financieros*. Alianza Editorial. Textos Universitarios. Madrid.
- [4] CASILDA, R. y CALDERÓN, A. (1999): Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz e un difícil y cambiante entorno europeo. *Serie Desarrollo Productivo*, nº. 59. Cepal. Santiago de Chile.
- [5] CASILDA, R. (2002a): El idioma como recurso económico. El español en el mundo. Anuario del Instituto Cervantes. Madrid.
- [6] CASILDA, R. (2002b): «Las multinacionales españolas» (Coordinador). *Información Comercial Española*, nº 799. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- [7] CASILDA, R. (2002c): La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000. Universidad de Alcalá. Servicio de Publicaciones. Madrid.
- [8] CASILDA, R. (2004): Direct investments by Spanish banks and firms in Latin America. In foreign direct investment in Latin America: the role of european investors: An update. Ziga Vodusek (Editor). Banco interamericano de desarrollo. París.
- [9] CASILDA, R. (Editor, 2008a): «La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas». Ediciones Granica, Barcelona y Grupo Editorial Norma, Bogotá.
- [10] CASILDA, R. y RUESGA, S.M. (2008b): Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas. Editorial Marcial Pons. Madrid.
- [11] CEPAL (2008 y varios años): Informe Anual. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- [12] CHISLETT, W. (2003): La inversión española directa en América Latina: Retos y oportunidades. Real Instituto Elcano, Madrid.
- [13] DUNNING, J.H. (1992): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley Publishing Company, Wokingham.
- [14] DUNNING, J. H. y NARULA, R. (Editores, 1996): *Foreign Direct Investment and Governments*, London.
- [15] FERREIRO, J., GÓMEZ, C. y RODRÍGUEZ, C. (2008a): España en la senda de inversión-desarrollo: evolución y perspectivas, en CASILDA BÉJAR, R. (Editor): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Ediciones Granica, Barcelona y Grupo Editorial Norma, Bogotá.
- [16] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2005): *World Economic Outlook. Globalization and External Imbalances*. Washington.
- [17] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2007): Estadísticas: Los flujos de capital. *Finanzas y Desarrollo*, vol, 44, nº 1, marzo. Washington.
- [18] GIRÁLDEZ, E. (2002): La internacionalización de las empresas españolas en América Latina. Colección Estudios, CES. Madrid.
- [19] GUILLÉN, F.M. (2006): El auge de la empresa multinacional española, Marcial Pons, Madrid.
- [20] RUESGA, S.M. y BICHARA, J. (2004): Direct Spanish foreign investment in Latin America: determinants and company strategy. *Canadian Journal of Development Studies*, XXV, nº 2, pp. 321-334. Toronto.
- [21] RUESGA M.S. y CASILDA, R. (2008b): Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas. Ediciones Marcial Pons. Madrid.
- [22] SUÁREZ, S. A. (2004): Capitalismo y multinacionales. Pirámide. Madrid.
- [23] UNCTAD (2007). Trade and Development Report, 2007, United Nations Conference on Trade and Development, Geneve.
- [24] VELÁZQUEZ, F.J. (2004): Inversión extranjera y empresas multinacionales. En ALONSO, J. A. Lecciones sobre economía mundial, Thomson, Civitas, Madrid.
- [25] VICENT, F. (2008): Introducción al Derecho Mercantil. Tirant lo Blanch. Valencia.



INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

en

INTERNET



www.revistasICE.com