

19 de enero de 2023
01/2023

Ramón Casilda Béjar

Inversiones y empresas españolas en América Latina. Nueva política económica internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI

[Visitar la WEB](#)

[Recibir BOLETÍN ELECTRÓNICO](#)

Inversiones y empresas españolas en América Latina. Nueva política económica internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI

Resumen:

La notable presencia inversora de las empresas españolas en América Latina es uno de los principales rasgos y resultados del exitoso proceso de internacionalización de la economía española. Actualmente, dada la cambiante economía latinoamericana y española, junto con el nuevo orden económico empresarial y competitivo internacional, y muy especialmente tras la invasión de Rusia a Ucrania y la guerra provocada con todas las consecuencias para la economía mundial, bien puede ser el momento para reformular las relaciones económicas y comerciales por medio de la nueva política económica internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI.

Palabras clave:

Economía mundial, economía latinoamericana, internacionalización, empresas españolas, inversión extranjera directa, multinacionales.

Cómo citar este documento:

CASILDA BÉJAR, Ramón. *Inversiones y empresas españolas en América Latina. Nueva política económica internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI*. Documento Marco IEEE 01/2023.
https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_marco/2023/DIEEEM01_2023_RAMCAS_Inv_ersiones.pdf y/o [enlace bie³](#) (consultado día/mes/año)

*NOTA: Las ideas contenidas en los **Documentos Marco** son responsabilidad de sus autores, sin que reflejen necesariamente el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.

PARTE PRIMERA

LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LATINOAMERICANA

La economía mundial

La economía mundial con la llegada del COVID-19 en diciembre de 2019, se enfrentaba al mayor desafío desde la Segunda Guerra Mundial. La pandemia ha sido una crisis sin precedentes, imponiendo un enorme costo sanitario y socioeconómico que afecta de lleno a la vida de las personas.

Estábamos en el inicio de la recuperación, cuando el mundo sintió súbitamente cómo era golpeado por un *shock* desconocido: «la invasión de Rusia a Ucrania y la guerra provocada».

Las consecuencias económicas están siendo muy graves y han provocado en la economía mundial, por un lado, el fuerte aumento de los precios de los alimentos, de la energía y una inflación generalizada que golpean duramente a los sectores más vulnerables de las empresas y de las familias, precisamente cuando el alto endeudamiento¹ y el endurecimiento de las condiciones financieras dificultan el apoyo de los gobiernos a esos grupos; y por otro, el riesgo de fragmentación del mundo en bloques económicos que supone echar por tierra los avances logrados durante decenios en el nivel de vida de la población. Y mientras tanto, la crisis climática no se detiene.

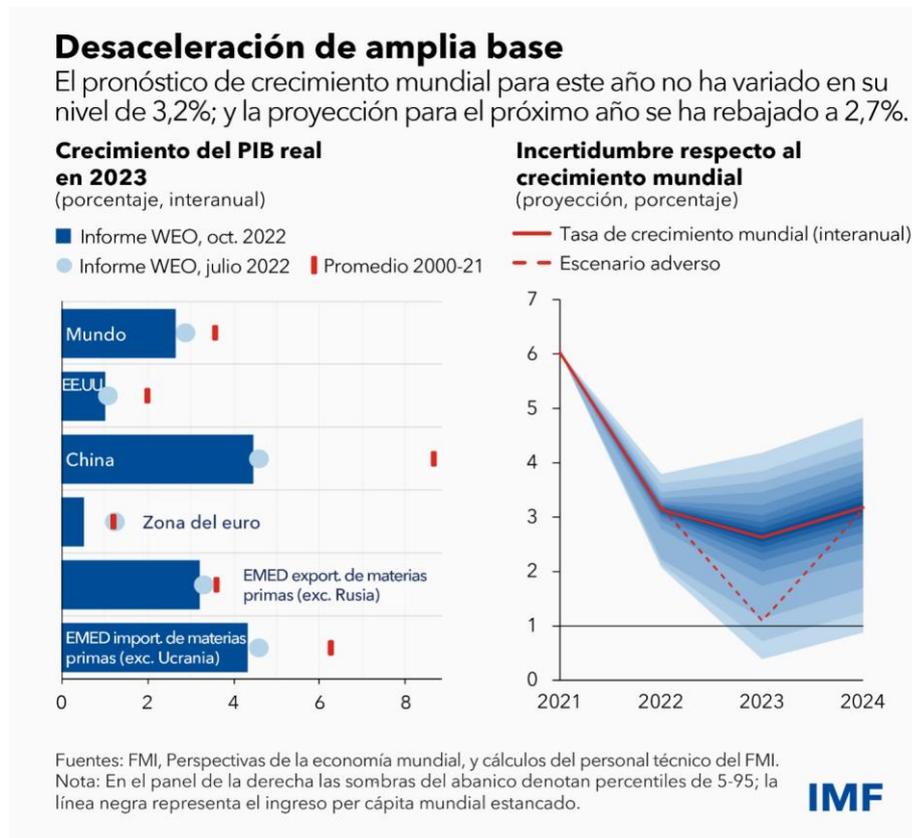
El informe del FMI *Perspectivas de la economía mundial* (WEO, octubre de 2022), confirma que la actividad económica mundial está experimentando una desaceleración generalizada y más acentuada de lo previsto. Con la inflación más alta registrada en varios decenios, el fuerte aumento del costo de la vida, el endurecimiento de las condiciones financieras en la mayoría de las regiones, la persistencia de la pandemia de

¹ Las depreciaciones monetarias han empeorado la situación de muchos países latinoamericanos con deudas denominadas en dólares. Como consecuencia, es probable que la mejora de la relación entre deuda-PIB registrada en 2021 sea temporal. En el informe del Banco Mundial: *Deuda Internacional 2022*, se pone de relieve el aumento de los riesgos relacionados con la deuda en todas las economías en desarrollo, tanto de ingreso bajo como mediano. A fines de 2021, la deuda externa de estas economías ascendía a 9 billones de dólares, más del doble que hace una década.

COVID-19, a lo que se une la desaceleración de China por la política emprendida de COVID cero², que incide en las perspectivas de la economía mundial.

WEO para 2022 mantiene un crecimiento de 3,2 %, para rebajarlo en 2023 al 2,7 % (0,2 puntos porcentuales inferior al pronóstico de julio 2022). La desaceleración económica en 2023 se generalizará en varios países, que representan aproximadamente una tercera parte de la economía mundial. Las tres principales economías —Estados Unidos, China y la zona del euro— continuarán estancadas. La situación indica, que los sucesivos *shocks* han abierto heridas económicas que no se curarán de inmediato. Exceptuando la Gran Recesión y la fase aguda de la pandemia de COVID-19, este es el crecimiento más bajo desde 2001 (gráfico 1).

Gráfico 1



² Política que podría desacelerar aún más la economía con efectos sobre los precios de las materias primas y el petróleo, lo que llevaría a un descenso generalizado de la inflación mundial, que quitaría presión a los bancos centrales.

El informe aconseja mantener el curso de la política monetaria para restaurar la estabilidad de los precios, y la política fiscal debe procurar aliviar las presiones sobre el costo de la vida, manteniendo una orientación lo suficientemente restrictiva para que esté alineada con la política monetaria. A su vez, recomienda contribuir más a la lucha con la inflación recurriendo a reformas estructurales que mejoren la productividad y alivien las restricciones sobre la oferta, en tanto que la cooperación multilateral es necesaria para acelerar la transición a la energía verde y evitar la fragmentación.

Por su parte el Banco Mundial en su informe *Perspectivas Económicas Mundiales* (junio, 2022), destaca que la invasión de Rusia a Ucrania y sus efectos en los mercados de productos básicos, las cadenas de suministro, la inflación y las condiciones financieras han intensificado la desaceleración del crecimiento mundial. Un riesgo clave para las perspectivas es la posibilidad de una elevada inflación global acompañada de un crecimiento débil, que recuerda la estanflación de los años setenta.

Con el tiempo, esto podría dar lugar a una aplicación de una política monetaria restrictiva en las economías avanzadas, lo que a su vez podría provocar tensión financiera en algunos mercados emergentes y economías en desarrollo (MEED). Se necesita una respuesta normativa contundente y amplia para impulsar el crecimiento, reforzar los marcos macroeconómicos, reducir las vulnerabilidades financieras y apoyar a los grupos vulnerables.

Los efectos secundarios de la guerra están aumentando el ritmo de la desaceleración del crecimiento económico mundial, calculando que se reduzca al 2,9 % en 2022. La guerra está provocando una subida de los precios de los productos básicos, lo que se suma a las perturbaciones en los suministros; incrementando la inseguridad alimentaria y la pobreza; exacerbando la inflación; contribuyendo a condiciones financieras más restrictivas; aumentando la vulnerabilidad financiera, e intensificando la incertidumbre en materia de políticas.

Las perspectivas de la economía mundial están sujetas a diversos riesgos de deterioro de la situación, entre ellos la intensificación de las tensiones geopolíticas, el aumento de los factores adversos que impulsan la estanflación, la creciente inestabilidad financiera, las continuas presiones sobre los suministros y el empeoramiento de la inseguridad

alimentaria. Estos riesgos subrayan la importancia de implementar una respuesta de políticas macroeconómicas y estructurales contundente a nivel mundial y nacional.

Se prevé que la inflación mundial será moderada en 2023, pero probablemente seguirá estando por encima de las metas de inflación en muchas economías. Aunque, si la inflación continúa siendo elevada, una repetición de la resolución del episodio de estanflación de los años 70 podría traducirse en una marcada desaceleración mundial, acompañada de crisis financieras en algunos mercados emergentes y economías en desarrollo.

El informe también ofrece nuevas perspectivas, acerca de cómo los efectos de la guerra sobre los mercados de la energía empañan el panorama del crecimiento mundial. Los precios más altos de la energía reducirán los ingresos reales, aumentarán los costos de producción, restringirán la situación financiera y limitarán la política macroeconómica, especialmente en los países importadores de energía.

En consecuencia, los encargados de formular las políticas deberán abstenerse de implementar políticas distorsionadoras, como controles de precios, subvenciones y prohibiciones de exportación, que podrían acrecentar el reciente aumento en los precios de los productos básicos. En el contexto complejo de una mayor inflación, un menor crecimiento, una situación financiera más restrictiva y un limitado espacio para la política fiscal, los Gobiernos deberán redefinir la prioridad de los gastos para orientarlos a brindar apoyo específico a las poblaciones vulnerables.

La guerra, los confinamientos en China —levantado en parte—³, los trastornos de la cadena de suministro y el riesgo de estanflación afectan el crecimiento. Para muchos países, será difícil evitar la recesión. Los mercados están expectantes, por lo que es urgente fomentar la producción y evitar las restricciones comerciales. Se requieren cambios en las políticas fiscales, monetarias, climáticas y de endeudamiento para contrarrestar la asignación inadecuada de capital y la desigualdad.

³ En un brusco cambio de rumbo y tras dos semanas de protestas por todo el país a raíz del incendio en el que murieron 10 personas en la ciudad de Ürumqui, el Gobierno puso fin a la política de COVID cero. El 7 de diciembre de 2022, la Comisión Nacional de Salud estableció una serie de medidas que anulan algunas de sus restricciones más draconianas contra el virus. Los mercados lo celebraron con importantes subidas, especialmente los sectores más castigados durante el último año como el tecnológico y el inmobiliario. También se apreciaban las principales monedas asiáticas y el yuan alcanzaba su máximo frente al dólar desde el 15 de septiembre de 2022.

Aunque también es probable que según sea el desenlace de la guerra, las previsiones, los mercados financieros y las variables económicas se vean rápidamente alterados, positiva o negativamente.

La economía Latinoamericana

América Latina (AL) se encuentra bajo los efectos del *shock* de la pandemia y la invasión de Rusia a Ucrania. Si bien el empleo retornó a los niveles previos a la pandemia, y las condiciones externas favorables fueron positivas: precios altos de las materias primas, aumento de la demanda externa, un repunte del turismo y nivel de [remesas](#) crecientes⁴ (WEO, octubre de 2022).

La proyección de crecimiento de 3 % (WEO, julio de 2022) se ha incrementado hasta el 3,5 % (WEO, octubre de 2022). No obstante, para 2023, los precios de las materias primas afectarán al crecimiento y este se desacelerará con mayor rapidez de lo proyectado, situándose en el 1,7 % (cuadro 1).

⁴ Se estima que las remesas a América Latina han aumentado un 9,3 % en 2022, hasta alcanzar los 142.000 millones de dólares. Como porcentaje del PIB, superaron el 20 % en El Salvador, Honduras, Jamaica y Haití. En 2023, es probable que tengan un crecimiento más moderado (4,7 %), debido a las perspectivas económicas menos favorables en Estados Unidos, Italia y España.

Cuadro 1

Las Américas: Crecimiento del PIB real

(Variación porcentual interanual)

	2020	2021	PROYECCIONES	
			2022	2023
Estados Unidos	-3,4	5,7	1,6	1,0
Canadá	-5,2	4,5	3,3	1,5
América Latina y el Caribe	-7,0	6,9	3,5	1,7
ALC excluida Venezuela	-6,6	7,0	3,4	1,7
América del Sur	-6,6	7,3	3,6	1,6
CAPRD	-7,1	11,0	4,7	3,6
El Caribe				
Economías dependientes del turismo	-14,7	7,8	5,2	3,6
Otros países	1,3	3,4	16,7	9,3
De los cuales: Exportadores de materias primas	4,0	6,1	24,6	12,8
AL-5	-6,2	6,3	3,0	1,2
Brasil	-3,9	4,6	2,8	1,0
Chile	-6,1	11,7	2,0	-1,0
Colombia	-7,0	10,7	7,6	2,2
México	-8,1	4,8	2,1	1,2
Perú	-11,0	13,6	2,7	2,6

Fuente: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO); y cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: Los agregados regionales son promedios ponderados por el PIB en función de la paridad del poder adquisitivo. CAPRD incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana. El Caribe: Exportadores de materias primas incluye Guyana, Suriname y Trinidad y Tobago. El Caribe: Economías dependientes del turismo comprende el resto de los países del Caribe no incluidos en el grupo Exportadores de materias primas, excepto Haití, que se incluye en el grupo Otros países del Caribe. AL-5 = Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

IMF

Por su parte la financiación⁵, resulta cada vez más escasa y cara, debido al aumento de las tasas de interés por parte de los bancos centrales para controlar la inflación. Y esto hace que los flujos de capitales disminuyan las preferencias de los inversionistas por activos de mayor riesgo, haciendo que se contraigan los flujos financieros y su futuro inmediato sea inestable.

⁵ FMI BLOG. [Santiago Acosta-Ormaechea, Gustavo Adler, Ilan Goldfajn, Anna Ivanova](#) (13/10/2022). *América Latina enfrenta un tercer shock debido al endurecimiento de las condiciones financieras mundiales*. Washington.

Una contracción de los flujos de financiamiento presentes en la balanza de pagos podría provocar una parada súbita. Esto ocurre cuando el financiamiento externo disponible para los países prestatarios se agota repentinamente, provocando una reversión brusca de la cuenta financiera. Las paradas súbitas son especialmente costosas porque la corrección macroeconómica está impulsada por una fuerte contracción de las importaciones, que solo es posible mediante una fuerte reducción del consumo y una recesión. La región ahora debe hacer frente a esta mayor vulnerabilidad de sus cuentas externas, y eso podría empeorar aún más ante los desafíos del panorama económico⁶.

Una situación que exige sólidos fundamentos económicos a los gobiernos y un papel más importante de los bancos multilaterales a la hora de permitir el financiamiento externo y prevenir las turbulencias económicas que eleven los costos de financiación (gráfico 2).

Gráfico 2



⁶ Para más detalle, véase [DELGADO ROJAS](#), Martha Elena. *La caída de la inversión extranjera suscita preocupaciones en América Latina y el Caribe*. BID. IDEAS, Washington, 4/11/2022.

Ni que decir que los costos de financiamiento más elevados serán un lastre para el crédito interno, el consumo privado y la inversión. Si bien a comienzos de año, el aumento de los precios de las materias primas y el crecimiento positivo contribuyeron a compensar los efectos de las condiciones globales de financiamiento más restrictivas, ya que los inversionistas se vieron atraídos por una región que cuenta con grandes exportadores de materias primas, en un contexto de necesidades de alimentos y energía a escala mundial.

Pero las tasas de interés más elevadas están presionando a la baja los precios conforme la economía mundial se desacelera, reduciendo así su efecto amortiguador. La desaceleración económica también podría reducir las exportaciones, las remesas y el turismo en la región.

La incertidumbre en torno a las tasas de interés globales y a la cuestión de si puede controlarse la inflación de manera ordenada —el denominado «aterrizaje suave»— significa que también podría haber picos de volatilidad y aversión al riesgo de los inversionistas. En otras palabras, la transición a tasas de interés globales más elevadas podría venir con turbulencias que desequilibren las economías.

Este es el caso de los países exportadores de materias primas —América del Sur, México y algunas economías del Caribe— que verían reducidas considerablemente sus tasas de crecimiento, ya que la disminución de los precios amplificaría el impacto de las mayores tasas de interés.

Las economías de América Central, Panamá y la República Dominicana, también se verán afectadas debido a la moderación del comercio con Estados Unidos y de las remesas entrantes, aunque se beneficiarán de los precios más bajos de las materias primas. Las economías caribeñas que dependen del turismo continuarán recuperándose, aunque a un ritmo menor del previsto por unas previsiones turísticas más débiles.

Las previsiones de WEO (octubre de 2022), indican que, pese a la ralentización del crecimiento, la inflación seguirá siendo elevada. Aunque la rápida respuesta de los principales bancos centrales, que aumentaron las tasas de interés antes que otras economías avanzadas y de mercados emergentes, contribuirá a reducir la inflación, pero

llevará tiempo, ya que la política monetaria tiene que moderar la demanda interna para ejercer presión a la baja sobre los precios.

Además, las presiones sobre los precios se han ampliado, afectando a los artículos de las cestas de consumo que van más allá de los alimentos y la energía. Este ha sido el caso en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, donde la inflación alcanzó el 10 % — máximo en dos décadas—, y está poniendo a prueba la credibilidad de las metas de inflación, ganadas con mucho esfuerzo (cuadro 2).

Cuadro 2

Las Américas: Inflación al fin del período

(Variación porcentual interanual)

	PROYECCIONES			
	2020	2021	2022	2023
Estados Unidos	1,5	7,4	6,4	2,3
Canadá	0,7	4,7	6,9	3,2
América Latina y el Caribe	6,3	11,6	14,6	9,5
América del Sur	8,0	14,1	18,0	12,1
CAPRD	2,8	5,1	7,8	4,4
El Caribe				
Economías dependientes del turismo	2,5	5,4	8,3	4,3
Otros países	14,4	11,7	16,8	9,0
De los cuales: Exportadores de materias primas	8,6	11,0	10,8	6,8
AL-5	3,5	8,3	7,8	4,9
Brasil	4,5	10,1	6,0	4,7
Chile	2,9	7,1	12,2	6,2
Colombia	1,6	5,6	11,0	6,0
México	3,2	7,4	8,5	4,8
Perú	2,0	6,4	6,8	3,0

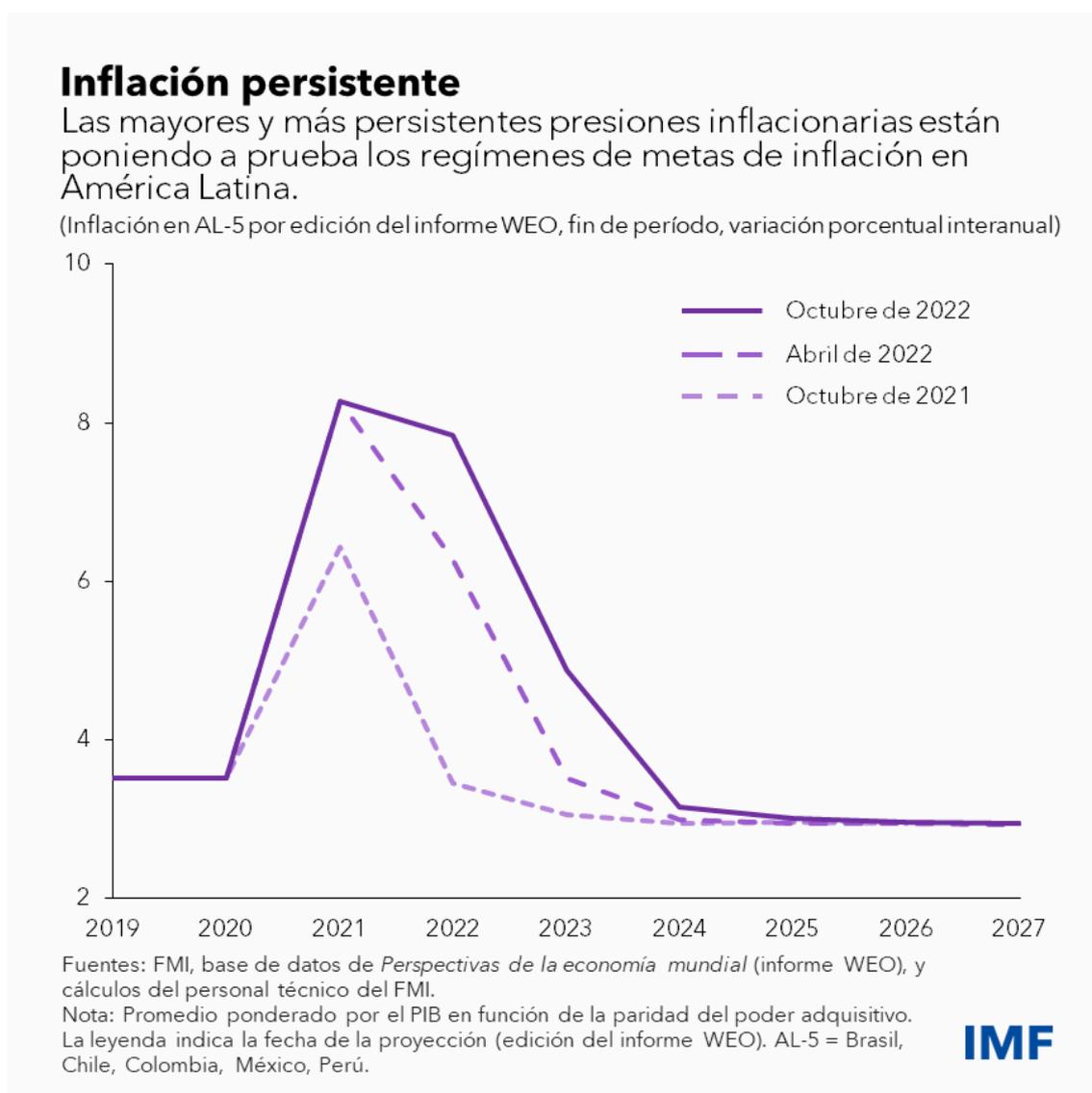
Fuente: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO), y cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: Los agregados regionales son promedios geométricos. Se excluye a Venezuela de todos los agregados de inflación. CAPRD incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana. El Caribe: Exportadores de materias primas incluye Guyana, Suriname y Trinidad y Tobago. El Caribe: Economías dependientes del turismo comprende el resto de los países del Caribe no incluidos en Exportadores de materias primas, excepto Haití (parte de Otros países del Caribe) AL-5 = Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

IMF

El informe (WEO, octubre de 2022), teniendo en cuenta estos indicadores, ha elevado los pronósticos de inflación. Las subidas de precios en esos cinco países serán aproximadamente de 7,8 % para finales de año, y para finales de 2023 seguirán estando en un nivel de 4,9 %, todavía por encima de las bandas de tolerancia de los bancos centrales en la mayoría de los casos (gráfico 3).

Gráfico 3

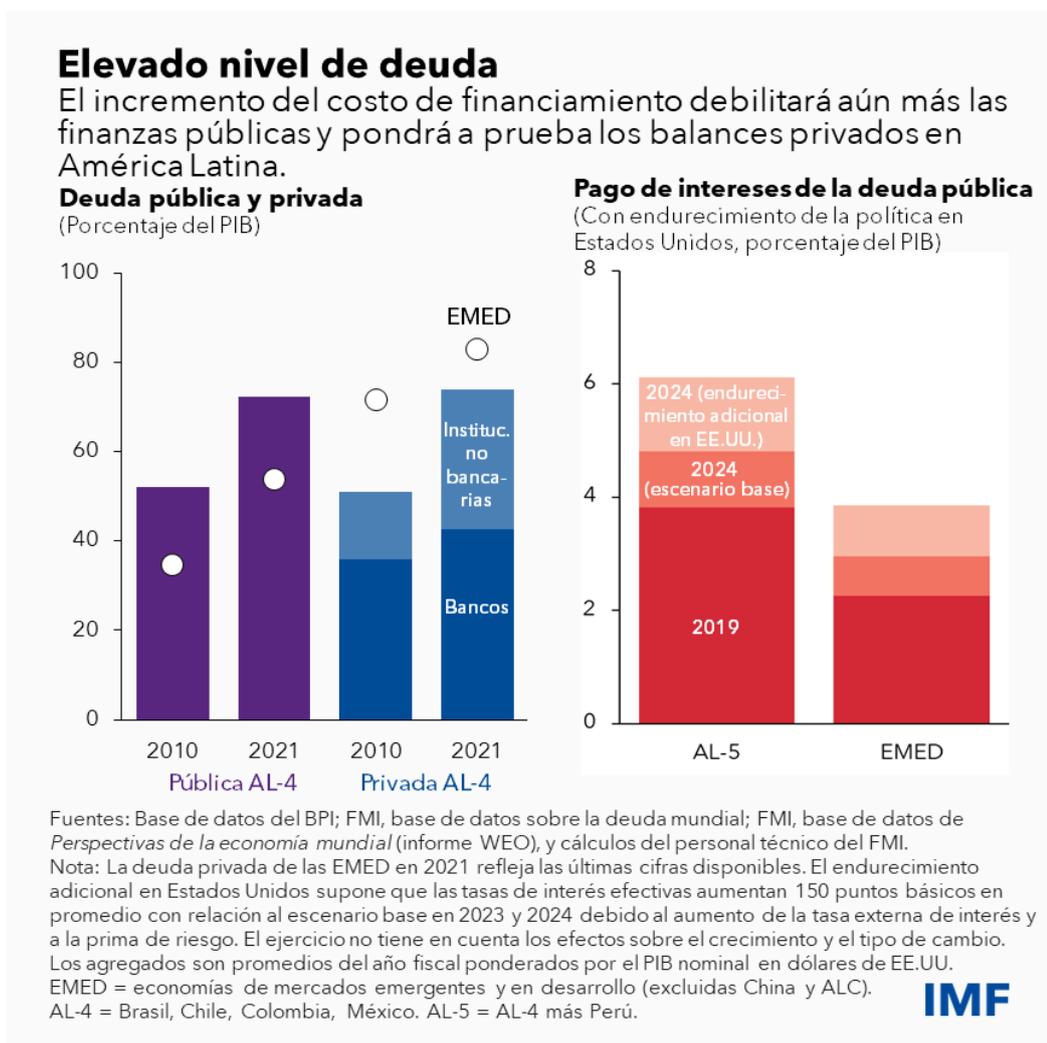


Por otra parte, el aumento de las tasas de interés globales también pondrá a prueba la resiliencia de los balances públicos y privados. Los sistemas bancarios de la región, que en general son saludables —donde los bancos españoles son fundamentales—, mitigan

el riesgo de dificultades financieras, con una regulación y supervisión que han mejorado en muchos países.

Pero siguen existiendo focos de vulnerabilidades. Por ejemplo, la deuda de las empresas ha crecido considerablemente durante la última década, en especial fuera del sistema bancario. Será fundamental vigilar estas vulnerabilidades para detectar posibles fuentes de tensión y adoptar medidas tempranas. Mientras los altos niveles de reservas internacionales y la fuerte credibilidad de los bancos centrales de la región contribuirán a mitigar el impacto de las condiciones financieras más restrictivas, los mayores costos de endeudamiento pondrán a prueba las finanzas públicas debido al aumento de los pagos de intereses, al tiempo que la deuda pública y las necesidades de financiamiento siguen siendo elevadas (gráfico 4).

Gráfico 4



Por su parte, la política monetaria debe mantener su curso y no relajarse prematuramente. Fijarla en un contexto de alta incertidumbre es difícil, pero tener que restaurar la estabilidad de precios más adelante si la inflación persiste sería muy costoso. En tanto la política fiscal debe centrarse en recomponer el margen de maniobra disponible para la aplicación de políticas económicas, donde sea necesario.

Sin embargo, dadas las urgentes necesidades sociales de la región, las políticas para reducir la deuda y los déficits solo pueden ser eficaces y duraderas si son inclusivas, es decir, si protegen a los más vulnerables. Aun cuando exista margen de maniobra fiscal, la política fiscal también debe ir de la mano de la política monetaria y centrarse en apoyar a estos grupos, en especial mientras persista la inflación elevada y el crecimiento se debilite, pero sin estimular la demanda interna. Esto requerirá una calibración cuidadosa para compensar las medidas de gasto de protección a los más vulnerables. Encontrar este punto de equilibrio resulta fundamental para lograr un crecimiento sostenible e inclusivo, y es la mejor manera de desarrollar resiliencia frente a futuros *shocks*.

Es preciso recuperar los flujos de IED ya que no alcanzan los niveles existentes previos a la pandemia del COVID-19. En 2021 de forma similar a lo que sucedió en el resto del mundo, las entradas de IED en América Latina se recuperaron después de la fuerte caída registrada el año anterior. La región recibió 142.794 millones de dólares, lo que supone un 40,7 % más que en 2020. No obstante, estos niveles se encuentran en un 9,55 % por debajo de 2019, cuando se totalizaron 157.689 millones de dólares. América Latina representó solamente el 9 % de la IED mundial, uno de los porcentajes más bajos de los últimos 10 años y lejano del 14 % que registró durante el período 2013-2014 (Informe *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe 2022*. CEPAL, noviembre, 2022).

De acuerdo con el informe, la reactivación de las inversiones en 2021 se produjo en todas las subregiones. Los países que recibieron mayor cantidad fueron Brasil (33 % del total), México (23 %), Chile (11 %), Colombia (7 %), Perú (5 %) y Argentina (5 %). En Centroamérica, Costa Rica se posicionó como el principal receptor por segundo año consecutivo. Los sectores con mayor dinamismo han sido servicios y recursos naturales, que aumentaron el 39 % y 62 % respectivamente y fueron los más dinámicos. En cambio,

las manufacturas perdieron un 14 %, que se explica por la disminución de inversiones en Brasil. Cabe destacar, que la Unión Europea (UE) y Estados Unidos (EE. UU.) fueron los principales inversionistas en 2021, representando cada uno el 36 % y el 34 %.

Sobre el número de fusiones y adquisiciones, aumentaron un 33 %, aunque se encuentran en uno de los niveles más bajos de la última década. En un contexto mundial en que las fusiones y adquisiciones crecieron de forma muy relevante, en la región solo se recuperaron de la caída que se produjo en 2020. El interés por adquirir activos se ha concentrado en los sectores de electricidad gas y agua, telecomunicaciones y refinería de petróleo.

Al respecto, existen dos fenómenos que deben ser «abordados» a través de políticas focalizadas y enmarcadas en una estrategia de desarrollo inclusivo y sostenible, si los países quieren utilizar la IED para apoyar procesos de cambio estructural y construcción de capacidades, así como para fortalecer el nivel tecnológico de su matriz productiva. El primero de ellos, se concentra en la caída continua de la participación de la manufactura en las entradas de IED, que pasó del 40 % en el período 2010-2020 al 23 % en 2021. El segundo fenómeno es la caída del valor de los nuevos proyectos de inversión (*greenfield investment*)⁷.

Esta dinámica resalta el importante papel de las políticas, no tanto (o no solo) de las que están orientadas específicamente a la atracción de IED, sino también de las que pretenden configurar un nuevo «modelo económico»⁸.

La IED puede apoyar la realización de las inversiones necesarias para que los países avancen hacia un desarrollo más inclusivo y sostenible, pero, como ha planteado la CEPAL en las sucesivas ediciones de este mismo informe, esto no sucede de forma automática. Por el contrario, se requieren políticas que provean el marco necesario para

⁷ Greenfield investment, nueva inversión por la que una empresa inicia sus operaciones y presencia en el país desde cero, lo cual supone nuevas instalaciones y nuevo empleo, produciéndose una ampliación de la capacidad productiva del país. Esta modalidad inversora, permite aprovechar en mayor grado las oportunidades y al mismo tiempo, beneficiarse de las ventajas de localización, siendo por lo general un mercado que está desabastecido, donde le resulta ventajoso establecerse y hacer valer su ventaja competitiva.

⁸ Para más detalle sobre el nuevo «modelo económico» de América Latina, véase (DT 29/2020): *El Consenso Latinoamericano 2020: Una nueva visión para la era post COVID 19*. Instituto de Iberoamérica. Universidad de Salamanca.

Complementariamente una propuesta para dotar a la región de la visión necesaria para acometer la transformación hacia un porvenir de progreso, véase CASILDA BÉJAR, Ramón. Propuesta para un crecimiento latinoamericano post COVID-19, *Pensamiento Iberoamericano. Revista de la Secretaría General Iberoamericana*, 3.ª Época/01/2020.

que la IED que llega a la región se dirija a actividades que apoyen procesos virtuosos de desarrollo, en términos de inclusividad, calidad del empleo, sostenibilidad ambiental, innovación y tecnología.

Ante la creciente complejidad del panorama internacional, se hace cada vez más necesario definir estrategias en la región, nacionales y multilaterales, y coordinar los esfuerzos públicos y privados para que América Latina logre un posicionamiento en el panorama económico mundial, que la ayude en su avance hacia un desarrollo inclusivo y sostenible, sino desea verse relegada a un rol marginal definido por estrategias exógenas (*La inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe 2022*).

El Banco de España en su *Informe de Economía Latinoamericana* (primer semestre de 2022)⁹, analiza los principales desarrollos que han tenido lugar recientemente en la región en el ámbito de la actividad, los precios, las condiciones financieras, los sistemas bancarios y las políticas económicas, así como los factores más destacados que podrían condicionar su evolución futura.

Aunque publicado con anterioridad, se encuentra en línea con los respectivos informes del FMI y BM, asumiendo que la recuperación económica de América Latina continúa avanzando tras la superación de la fase más aguda de la pandemia, aunque en un entorno muy incierto. Las principales incertidumbres se refieren a la evolución de la guerra en Ucrania, a la desaceleración de la economía china y a la intensificación de las presiones inflacionistas en el corto plazo, que afectan a la conducción de las políticas monetarias a escala global.

Confirma que, ante esta coyuntura, las perspectivas de crecimiento de la región se han revisado a la baja, aunque solo ligeramente y en menor medida que las de otras áreas económicas. Esto se debe, en parte, a que el aumento de los precios de algunas materias primas que se ha venido produciendo en los últimos trimestres, y que se intensificó al comienzo de la guerra en Ucrania, supone una perturbación positiva en los términos de intercambio para algunos países de América Latina.

⁹ Incluye varios ejercicios analíticos donde examina la sensibilidad de las economías latinoamericanas ante diversas perturbaciones —por ejemplo, en cuanto a la evolución de la política monetaria estadounidense o de las tensiones sociales internas—, y se identifican las principales vulnerabilidades externas y fiscales de la región, así como las relativas a su sector bancario. Banco de España. Departamento de Economía Internacional y Área del Euro.

Los mensajes principales que destaca el informe son:

— Los principales condicionantes de la evolución económica son el desarrollo de la guerra en Ucrania, la desaceleración de China y la intensificación de las presiones inflacionistas en el corto plazo, que afectan a la conducción de las políticas monetarias a escala global.

— La región tiene una exposición directa muy reducida a Rusia y a Ucrania, pero, aun así, las dinámicas de su actividad económica pueden verse afectadas, de manera indirecta, a través de diversos canales.

— En el corto plazo, el impacto de algunos de estos canales sobre Latinoamérica podría ser incluso positivo: por ejemplo, si el aumento de los precios de las materias primas afecta favorablemente a sus términos de intercambio.

— No obstante, los desarrollos recientes están contribuyendo a reforzar la escalada inflacionista, que ya venía siendo más intensa en la región que a nivel global.

— Aunque las previsiones de los analistas continúan apuntando a una reducción gradual de las elevadas tasas de inflación actuales, la persistencia de este episodio inflacionista —mayor de lo esperado— puede acabar generando efectos indirectos y de segunda ronda, especialmente en algunas economías que presentan elevados grados de indexación.

— La política monetaria de los principales bancos centrales latinoamericanos ha respondido al repunte de la inflación de forma más rápida e intensa que en otras regiones emergentes y que en otros ciclos de normalización previos, lo que habría contribuido a mantener ancladas las expectativas de inflación a largo plazo.

— En cualquier caso, la intensificación del proceso de normalización de la política monetaria en las economías avanzadas —especialmente, en Estados Unidos— podría condicionar sensiblemente las perspectivas macrofinancieras de la región.

— Particularmente, un aumento no anticipado de los tipos de interés oficiales en Estados Unidos tendría efectos adversos significativos sobre las condiciones macrofinancieras de los países de América Latina.

— A pesar de esta coyuntura tan incierta, los mercados financieros de la región han mantenido una dinámica relativamente positiva en los últimos meses, al tiempo que el crédito bancario se ha recuperado.

— Por su parte, los principales indicadores disponibles muestran que la situación del sector bancario se mantiene sólida.

— Las vulnerabilidades externas de las economías latinoamericanas se encuentran, en general, contenidas.

— En cambio, se produce un deterioro de los indicadores de vulnerabilidad relativos a las cuentas públicas, una situación que podría prolongarse ante la ausencia de planes de consolidación fiscal de medio plazo en una gran mayoría de países.

Asimismo —según el informe—, persiste el riesgo de un aumento de la inestabilidad social e institucional —por ejemplo, como consecuencia de la pérdida de poder adquisitivo que han venido sufriendo los hogares más vulnerables en los últimos trimestres debido al repunte de la inflación—, lo que podría lastrar las perspectivas de crecimiento de la región y dificultar la puesta en marcha de reformas económicas de calado.

En todo caso, se mantienen algunos colchones de seguridad importantes, a nivel tanto interno como externo. En el ámbito nacional, el nivel de ahorro del sector privado y las reservas internacionales de los bancos centrales se encuentran, en términos generales, próximos a su media histórica. En el ámbito internacional, el Fondo Monetario Internacional y otras instituciones multilaterales o regionales mantienen varios instrumentos que están disponibles para dar apoyo financiero a los países de la región en caso de necesidad.

PARTE SEGUNDA

LAS INVERSIONES Y LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA

La importancia de la inversión extranjera directa

Como es aceptado, la inversión extranjera directa (IED) para los países, adquiere una creciente «importancia», tanto para las economías emergentes, en desarrollo y avanzadas, ya que permite canalizar los elementos claves para mejorar el sistema productivo con la incorporación de nuevas tecnologías, procesos y gestión.

Desde la perspectiva macroeconómica o de balanza de pagos, los flujos de IED pueden permitir un déficit en la cuenta corriente o incluso para atender el servicio de la deuda externa. Entonces, la IED adquiere importancia, pues opera como fuente de financiación para las economías de los respectivos países.

Uno de los principales problemas identificados en la evaluación de la IED es la dificultad que conllevan los datos proporcionados por los diferentes países, en la medida que no todos incorporan los mismos criterios para cuantificarla. Esto se solventó con las directrices y prácticas recomendadas por el nuevo *Manual de balanza de pagos y posición internacional del FMI (2009)*, y la nueva *Definición marco de inversión extranjera directa de la OCDE (2008)*. Ambos organismos FMI y OCDE, la definen de la siguiente manera:

Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009)¹⁰

El FMI, considera la inversión extranjera directa como una inversión en actividades empresariales en un país extranjero, con el ánimo de obtener un control efectivo sobre la misma. Esta categoría de inversión internacional refleja el objetivo de un residente en un país (inversor directo), para obtener un interés duradero en una empresa residente en otro país, siempre con una participación en el capital social igual o superior al 10 %, con el fin de establecer o mantener vínculos económicos duraderos, lo cual debe implicar

¹⁰ FMI. *Manual de balanza de pagos y posición internacional*, sexta Edición. Washington, 2009.

la existencia de una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa en que se ha realizado la inversión, con el objeto de obtener una influencia significativa en esta última, pudiendo alcanzar con el tiempo el 100 % de la misma.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2008)¹¹

Para la OCDE, la inversión extranjera directa, refleja el interés a largo plazo de una empresa residente en una economía (inversor) en otra empresa residente de otra economía (receptor). La participación duradera implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa receptora, y un grado significativo de influencia por parte del inversor en la gerencia de la empresa receptora. La posesión de al menos el 10 % del derecho de votación, representa la influencia del inversor. La inversión directa comprende tanto la operación inicial entre las dos empresas y todas las posteriores operaciones de capital entre ambas y entre sus filiales o sucursales, estén o no incorporadas.

En España los datos de la IED, que se recogen en el Registro de Inversiones Exteriores (RIE)¹², son los declarados por los inversores de acuerdo con lo establecido en la legislación sobre inversiones exteriores: RD 664/1999, OM de 28 de mayo de 2001 y Resolución Ministerial de 27 de julio de 2016. Por lo tanto, se registran todas las formas de participación en el capital de las empresas exteriores (acciones y otras formas de participación), pero no se incluye: la financiación entre empresas, los beneficios reinvertidos (excepto cuando se capitalizan los préstamos y/o los beneficios) y la inversión en inmuebles. Es preciso hacer notar que se están midiendo flujos de inversión que representan las aportaciones al capital social de las empresas y que proporcionan la historia de la inversión a lo largo de un período de tiempo.

La IED en sus diferentes modalidades depende esencialmente de aspectos históricos y atemporales. Así, su funcionalidad puede variar ampliamente según las características específicas, tanto de las empresas emisoras como de las receptoras, incluyendo

¹¹ OCDE. *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*, cuarta edición. París, 2008.

¹² Para más detalle, véase *Boletín Económico ICE. El sector Exterior en 2016. Nota metodológica*. Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, Gobierno de España, 2017.

aspectos macroeconómicos, institucionales, industriales, medioambientales, jurídicos y sociales entre otros.

Pero el rasgo que distingue a la inversión extranjera directa es que permite crear vínculos directos, estables y de larga duración entre los países. La IED se fortalecerá en la medida que se constituya en un importante instrumento, tanto para la emisión como la captación. El aumento tan significativo que ha tenido en décadas recientes, así como su expansión internacional, donde han adquirido un creciente protagonismo las economías emergentes, refleja un mayor número de operaciones internacionales, así como el claro interés que muestran los países por hacerse con estas operaciones que llevan a cabo fundamentalmente las (grandes) empresas multinacionales en todos los sectores.

La importancia de la construcción de una red colaborativa pública-privada

Podemos decir sin ambages, que ante el mundo que viene en América Latina, resulta vital la construcción de una red colaborativa «pública-privada» entendida esta como:

«La construcción de una efectiva red colaborativa público-privada que proporciona información inteligente, a los efectos de poder establecer sinergias en un contexto de agitación, inestabilidad y complejidad en los mercados internacionales donde operan las empresas españolas con especial referencia a los latinoamericanos».

En consecuencia, es necesario que las empresas mantengan y perfeccionen los altos niveles de confianza, sobre todo, en aquellos relacionados con el capital, el talento, la innovación, la reputación y la gobernanza. Esto hará posible mantener el *stock* de inversión y aumentar los flujos de IED. Siendo España un país desarrollado y como tal cumple con el axioma de que el saldo neto de los flujos de la inversión extranjera directa de un país se encuentra relacionado con su nivel de desarrollo económico¹³.

España que hasta la década de los noventa del siglo XX era tradicionalmente un país receptor neto de IED, registró un importante cambio durante las últimas tres décadas y especialmente durante la última del pasado siglo XX, llevando a cabo la mayor

¹³ Los países de bajo nivel de desarrollo suelen ser receptores netos de IED y conforme avanzan en su desarrollo, pasan de ser receptores netos de IED a ser emisores netos. Para el caso de algunos países desarrollados, se observa que, en las fases más favorables, en ocasiones tiene lugar un regreso a la posición de receptor neto.

transformación económica de los últimos tiempos; siendo una de las consecuencias más exitosas su apertura al exterior y la internacionalización, convirtiéndose en un emisor neto, dirigiendo sus inversiones mayoritariamente hacia América Latina.

La internacionalización de la empresa española hacia AL tomó forma a partir de la entrada de España en la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986, que arrancó con notable intensidad, y se aceleró con las masivas inversiones en la región, siendo uno de los principales rasgos y resultados del exitoso proceso de internacionalización de nuestra economía. Un proceso que históricamente puede decirse que inicialmente tuvo su origen —aunque no su ejecución— en el proceso de apertura que en un principio proporcionó el Plan de Estabilización de 1959.

Abro nota. Desde mediados de los años cincuenta parecía evidente para todos que el modelo autárquico de desarrollo de la economía española estaba agotado. El crecimiento económico no podía hacerse sin contar con el exterior. España necesitaba importar productos energéticos y bienes de equipo. Así, la reanudación de la industrialización, que, empezó a partir de 1950, implicó la creciente importación de estos productos, por lo que la balanza comercial tuvo un saldo cada vez más negativo, al tiempo que la inflación se situaba en niveles muy elevados y los recursos financieros eran cada vez más escasos. Ante este hecho, las autoridades, que contaron con la ayuda técnica y económica de Estados Unidos y de los organismos internacionales competentes, diseñaron un proyecto que tenía como objetivo acabar con la autarquía, liberalizar la economía española (es decir, reducir la intervención del Estado) y permitir su crecimiento. Este proyecto cristalizó, tras las medidas tomadas desde 1957, en el llamado *Plan de Estabilización de 1959*. En síntesis, el plan preveía las siguientes actuaciones: a) fijación de un cambio estable de la peseta con las otras divisas (el cambio en relación con el dólar se fijó en 60 pesetas, lo que en la práctica significaba una devaluación de la peseta); b) reducción del gasto público y congelación del sueldo de los funcionarios; c) moderación salarial para luchar contra la inflación; d) reducción del intervencionismo del Estado en la economía; e) liberalización de las importaciones y fomento de las exportaciones; f) estimulación de las inversiones extranjeras, excepto en industrias de guerra, servicios públicos y actividades relacionadas con la información y la banca. Estas medidas se complementaron en 1960 con la aprobación de un arancel muy proteccionista. El Plan de Estabilización permitió, tras una breve recesión de dos

años, un fuerte crecimiento de la economía española. Entre 1960 y 1973, la economía española registró un nivel de crecimiento que solo fue superado por Japón. Cierro la nota.

Desde la incorporación a la CEE, el despliegue inversor de las empresas y bancos españoles ha seguido un patrón clásico de explotación de las «ventajas competitivas»¹⁴ existentes, y un modo gradual de expansión, que se ha mejorado e incrementado tanto en AL como en el mundo.

Abro nota. Ventajas competitivas es el concepto acuñado y difundido con un éxito incuestionable por Michael M. Porter: «Una nación o región cuenta con ventajas competitivas en la medida que las empresas que operan en ella son capaces de competir de forma exitosa en la economía local y global a la vez que mantienen o incrementan los salarios y el estándar de vida de los ciudadanos, generando un espacio integrado y debidamente alineado con el entorno».

Porter realizó una amplia investigación sobre 10 países donde concluye que logran obtener una ventaja competitiva mediante la innovación. La capacidad de una nación para innovar es determinada por cuatro características básicas: 1) las condiciones de los factores de producción; 2) las condiciones de la demanda; 3) las condiciones de las industrias; y 4) las condiciones de la estrategia, estructura y organización de las empresas. Basándose en estas características, los gobiernos deberían actuar como catalizadores y estimuladores, pero no deberían involucrarse directamente en la competitividad de las empresas¹⁵.

El estudio es muy contundente sobre las explicaciones tradicionales sobre la competitividad de una nación: no tiene que ver ni con el tipo de cambio; ni con el costo de la mano de obra; ni con los recursos naturales; ni con la balanza de pagos; ni con las tasas de interés; ni con el nivel de intervención del gobierno. La competitividad se trata

¹⁴ Michael E. Porter denomina «ventaja competitiva» al valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, ofreciéndoles menores precios que los que ofrecen los competidores con beneficios y satisfacciones equivalentes.

¹⁵ La clave se encuentra en la productividad. «La productividad no lo es todo, pero a la larga lo es casi todo». La frase es de Paul Krugman, premio Nobel de Economía (2008) al explicar la importancia de los factores internos sobre los externos en las organizaciones.

de otra cosa y para afrontarla correctamente es necesario un buen liderazgo, tanto en el ámbito privado como en el público. Cierro la nota.

Por su rapidez, volumen y posiciones alcanzadas, las inversiones españolas sorprendieron a la comunidad internacional y de manera singular a la comunidad latinoamericana. La llamada de atención de la presencia española, no solo se debe a la importancia cuantitativa, sino que lo es también desde un punto de vista cualitativo, ya que se situó en sectores estratégicos para el desarrollo y modernización de las respectivas economías y sectores de actividad, como el bancario, los seguros, la energía, las telecomunicaciones, la construcción y la gestión de infraestructuras y el turismo.

Inversiones que además de generar empleo y proveer de bienes para la competitividad de los demás sectores productivos, han contribuido de manera notable a extender la cobertura de servicios básicos a la mayoría de la población, ayudando así a mejorar la cohesión social.

Las empresas españolas al internacionalizarse en la región lograron el tamaño, las economías de escala y las fortalezas que, junto con las experiencias y las habilidades conseguidas en la gestión de IED, le permitieron emprender una nueva fase de expansión hacia otras regiones y países más desarrollados que las convirtieron en multinacionales globales.

España, cuenta con un núcleo de empresas multinacionales, que mantienen una posición relevante y estable en AL, que integran en sí mismas, un «potente grupo de interés». La mayor parte de ellas pertenecen a un macro sector donde se encuadran:

- i) Los dos más importantes bancos y empresas de seguros.
- ii) Una gran empresa de telecomunicaciones y otra relevante de sistemas y consultoría.
- iii) La más importante empresa eléctrica y de energías renovables, otra de petróleo y gas.
- iv) Relevantes constructoras e ingenierías en sus diferentes especialidades.
- v) Otras de autopartes, montajes industriales, una cantidad importante de medianas empresas en sus diferentes sectores de actividad, más el líder mundial textil.

América Latina para las empresas españolas representa sin lugar a duda, el mercado «natural» más importante, lo que se traduce en «un vasto mercado interior», que constituye una prolongación del propio mercado nacional, lo que les permite una expansión de sus negocios a largo plazo. España asienta su liderazgo y sus filiales¹⁶, destacan por tener posiciones de liderazgo en el sector de servicios. Esta es la diferencia con las firmas estadounidenses, dado que estas prefieren a la región como plataforma para la exportación o para industrias como las de automoción o electrónica.

Inversión española en América Latina

España es el mayor inversor europeo en América Latina y segundo mundial por detrás de EE. UU., aunque es preciso destacar que se encuentra retrocediendo. En 2020 (último dato disponible de la Secretaría de Estado de Comercio), el *stock* de inversión¹⁷ española en el mundo, excluidas las operaciones de entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE)¹⁸, se situó en 465.352 millones de euros (- 9,8 % que en 2019).

En 2020 un 29 % del *stock* (133.072 millones de euros) se dirigió a América Latina, cifra que representa un descenso de 15,9 %, frente a 2019 que registró 156.788 millones de euros (gráfico 5).

¹⁶ El principal indicador de las filiales se relaciona con la mayor o menor aportación de beneficios, que permiten aumentar los beneficios o compensar las menores ganancias del mercado nacional. Por ello, son tan importantes en la cuenta de resultados, y no solo en la de los grandes grupos bancarios como Santander y BBVA, también sucede en las filiales de las empresas del Ibex 35, como Telefónica, Meliá, Naturgy, Mapfre, Repsol o Iberdrola. Para más detalle sobre los grupos bancarios, véase CASILDA BÉJAR, Ramón. Documento de Trabajo IELAT, n.º 135. *Análisis de la internacionalización de los bancos españoles con especial referencia a América Latina. Exposición, diversificación, rentabilidad, beneficios, modelos organizativos*. Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos – Universidad de Alcalá, Madrid, junio 2020.

¹⁷ Es preciso indicar que el *stock* de inversión no incluye únicamente los flujos de inversión, sino también, el capital social y las reservas de las empresas. Por lo tanto, aunque los flujos de inversión que salen de España hacia AL sean relativamente modestos, los beneficios no distribuidos pueden hacer que el *stock* aumente en mayor medida. En otras palabras, el incremento de la inversión española en Latinoamérica por ejemplo en 2014 se debió tanto al aumento de los flujos como a la no repatriación de los dividendos, mientras que la reducción de años posteriores significaría, en cierta medida, que las empresas españolas han tenido ciertas dudas sobre la región a largo plazo.

¹⁸ Las ETVE son sociedades instrumentales establecidas en España cuya creación busca especialmente estrategias de optimización fiscal. Sus inversiones carecen de efectos económicos directos y apenas generan empleo. Originalmente, una de sus mayores ventajas frente a las sociedades comunes era la posibilidad que tenían las ETVE de aprovechar una exención en el impuesto de sociedades español por los beneficios o dividendos percibidos desde el exterior, aunque estas condiciones se extendieron posteriormente a todas las sociedades españolas, en determinadas circunstancias.

Gráfico 5



Por países destaca México (42.132 millones de euros), seguido por Brasil (29.998 millones de euros, que hasta 2019 se disputaba el primer lugar con el país azteca) y Argentina (15.322 millones de euros). Estados Unidos fue el primer destino (17,3 %) y Reino Unido segundo (12,9 %).

También destaca el conjunto de los países de la Alianza del Pacífico (México, Chile, Colombia y Perú) con 66.458 millones de euros (13,9 % de la inversión a nivel mundial y 49,9 % de la inversión en AL). Chile con 14.843 millones de euros, ocupa el cuarto lugar en AL y el décimo a nivel mundial; Colombia con 5.216 millones de euros es el quinto y decimoséptimo respectivamente; y Perú se encuentra con 4.267 millones de euros en los puestos sexto y vigésimo, respectivamente.

Otros destinos en AL son, por orden de importancia, Islas Caimán (3.909 millones de euros, 0,8 %), Uruguay (3.734 millones de euros, 0,8 %), República Dominicana (3.262 millones de euros, 0,7 %), Ecuador (1.819 millones de euros, 0,4 %), Panamá (1.774 millones de euros, 0,4 %), Bolivia (1.610 millones de euros, 0,3 %) o Costa Rica (956 millones de euros, 0,2 %). Venezuela, por su parte, ha perdido atractivo (gráfico 6, 7).

Gráfico 6

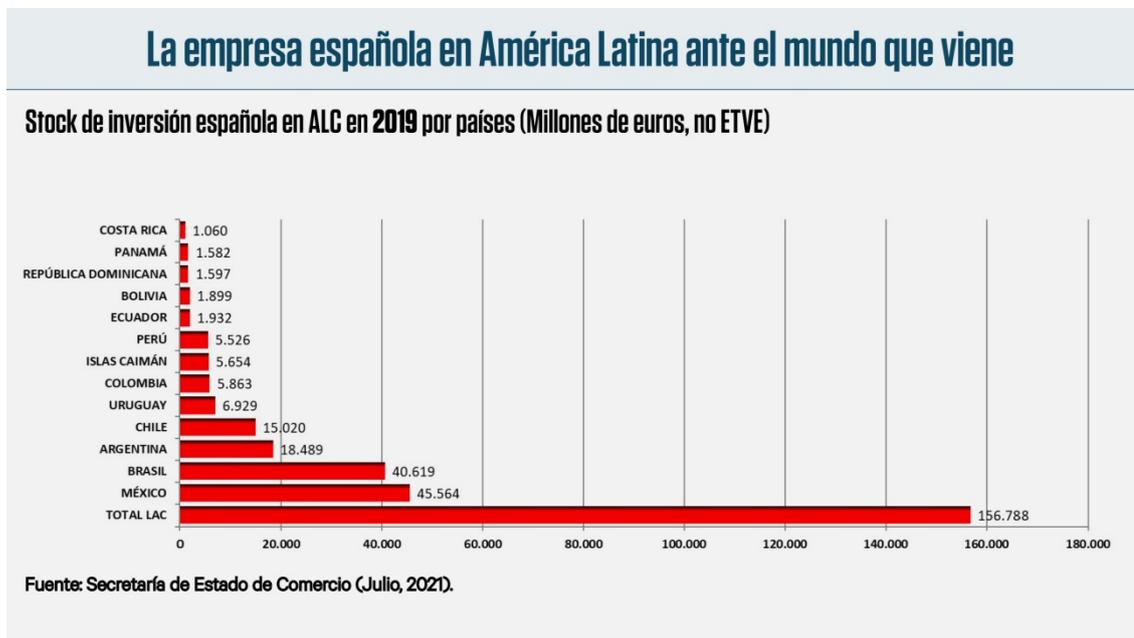
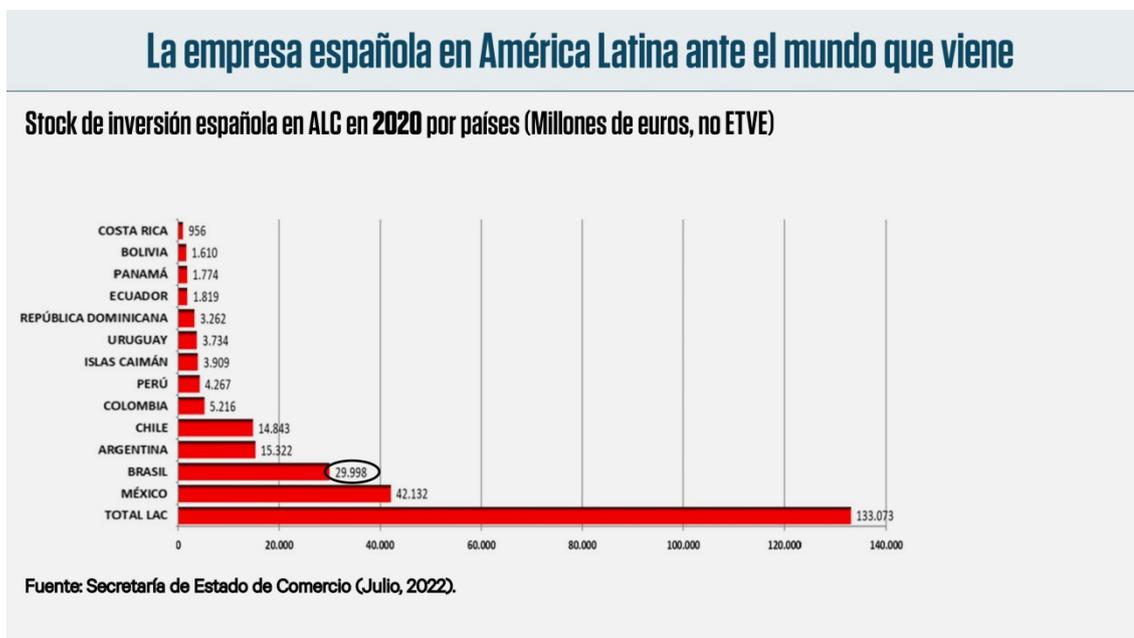


Gráfico 7



En cuanto a la distribución sectorial, la inversión española presenta un grado notable de diversificación. El *stock* de inversión se centra, principalmente, en el sector financiero (29,2 %), las telecomunicaciones (10,2 %), el suministro de energía (8,4 %) y la extracción de petróleo y gas natural (7,7 %). En todos estos sectores destacan las multinacionales españolas, cuyo interés en el mercado latinoamericano ha sido constante a lo largo de los años (cuadro 3).

Cuadro 3

La empresa española en América Latina ante el mundo que viene

Stock de inversión de España en LAC por sectores (Millones de euros y porcentaje, no ETVE)

SECTORES	2019	% s/TOTAL LAC	SECTORES	2020	% s/TOTAL LAC
SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEP. SEGUROS Y FONDOS PENSION	44.282	28,2%	SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEP. SEGUROS Y FONDOS PENSION	38.832	29,2%
TELECOMUNICACIONES	21.159	13,5%	TELECOMUNICACIONES	13.639	10,2%
EXTRACCIÓN DE CRUDO DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL	13.740	8,8%	SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE	11.134	8,4%
SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE	11.808	7,5%	EXTRACCIÓN DE CRUDO DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL	10.289	7,7%
SEGUROS, REASEGURO, FONDOS PENSION, EXCEPTO S.SOCIAL	6.962	4,4%	SEGUROS, REASEGURO, FONDOS PENSION, EXCEPTO S.SOCIAL	6.506	4,9%
COMER.MAYOR E INTERME.COMERCIO, EXCEP.VEHÍCULOS MOTOR	5.851	3,7%	METALURGIA; FABRICACION PRODUCTOS HIERRO, ACERO	5.739	4,3%
METALURGIA; FABRICACION PRODUCTOS HIERRO, ACERO	5.153	3,3%	ALMACENAMIENTO Y ACTIVIDADES ANEXAS AL TRANSPORTE	5.278	4,0%
ALMACENAMIENTO Y ACTIVIDADES ANEXAS AL TRANSPORTE	4.957	3,2%	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICO	4.503	3,4%
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICO	4.955	3,2%	INGENIERÍA CIVIL	3.992	3,0%
FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR, REMOLQUES	4.041	2,6%	FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR, REMOLQUES	3.483	2,6%
SERVICIOS DE ALOJAMIENTO	3.728	2,4%	COMER.MAYOR E INTERME.COMERCIO, EXCEP.VEHÍCULOS MOTOR	3.280	2,5%
INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN	3.690	2,4%	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	3.127	2,3%
INGENIERÍA CIVIL	3.107	2,0%	SERVICIOS DE ALOJAMIENTO	3.010	2,3%
ACTIVIDADES AUXILIARES A LOS SERVICIOS FINANCIEROS	2.443	1,6%	ACTIVIDADES AUXILIARES A LOS SERVICIOS FINANCIEROS	1.945	1,5%
CAPTACIÓN, DEPURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE AGUA	1.532	1,0%	ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN ESPECIALIZADA	1.463	1,1%
COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO DE VEHÍCULOS DE MOTOR	1.427	0,9%	INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN	1.440	1,1%
CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS	1.202	0,8%	EXTRACCIÓN DE MINERALES METÁLICOS	1.184	0,9%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	1.202	0,8%	INDUSTRIA QUÍMICA	1.127	0,8%
ACTIVIDADES DE APOYO A LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	1.125	0,7%	COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO DE VEHÍCULOS DE MOTOR	1.086	0,8%
RESTO SECTORES	14.423	9,2%	RESTO LAC	975	0,7%
TOTAL LAC	156.788	100%	TOTAL LAC	133.073	100%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio (Julio, 2021).

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio (Julio, 2022).

Inversión Latinoamericana en España

Durante los últimos años la inversión Latinoamericana en España tiene una importancia creciente.

En 2020, el total del *stock* proveniente de AL se redujo un 0,68 % respecto a 2019¹⁹, situándose en los 48.631 millones de euros, que representaron un 9,6 % del total recibido.

¹⁹ En 2019, el *stock* de inversión extranjera directa en España proveniente de AL aumentó un 7,8 % con respecto al año 2018, hasta los 48.296 millones de euros que representaron un 10 % del total recibido. Por países, México es el principal inversor con 27.786 millones de euros (57,53 %), seguido de Argentina con 7.296 millones de euros (15,1 %) y Venezuela con 3.785 millones de euros (7,84 %).

México es el principal inversor con un *stock* de 28.004 millones de euros (57,58 % del total). La principal característica es la concentración en el sector del cemento, que se encuentra incluido en el epígrafe «fabricación de otros productos minerales no metálicos» (40,9 %). Argentina le sigue con 8.076 millones de euros (16,61 %) y Venezuela cuenta con 5.040 millones de euros (10,36 %) (cuadros 4, 5, 6).

Cuadro 4

La empresa española en América Latina ante el mundo que viene

Stock de inversión de LAC en España 2011-2020 (Millones de euros y porcentaje, no ETVE)

	STOCK	% s/ Total Mundo
2011	25.956	8,1%
2012	24.774	7,7%
2013	30.254	10,0%
2014	36.228	10,5%
2015	44.207	12,5%
2016	46.714	11,9%
2017	45.766	11,1%
2018	44.809	9,5%
2019	51.300	10,6%
2020	48.631	9,6%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio (Julio, 2022).

Cuadro 5

La empresa española en América Latina ante el mundo que viene

Stock de inversión de LAC en España, 2020
(Millones de euros y porcentaje, no ETVE)

PAÍS ORIGEN	STOCK	% S/ TOTAL LAC
MEXICO	28.004	57,58%
ARGENTINA	8.076	16,61%
VENEZUELA	5.040	10,36%
BRASIL	3.055	6,28%
PERU	785	1,61%
PANAMA	682	1,40%
URUGUAY	535	1,10%
BERMUDAS	532	1,09%
CHILE	476	0,98%
ECUADOR	304	0,63%
ISLAS CAIMAN	200	0,41%
GUATEMALA	156	0,32%
CURAZAO	156	0,32%
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	148	0,30%
COSTA RICA	110	0,23%
COLOMBIA	65	0,13%
BARBADOS	60	0,12%
CUBA	60	0,12%
BOLIVIA	56	0,11%
REPUBLICA DOMINICANA	45	0,09%
BAHAMAS	39	0,08%
HONDURAS	11	0,02%
DOMINICA	10	0,02%
JAMAICA	10	0,02%
NICARAGUA	6	0,01%
ISLAS VIRGENES DE LOS ESTADOS UNIDOS	5	0,01%
SAN CRISTOBAL Y NIEVES	4	0,01%
ISLAS MALVINAS (FALKLANDS)	2	0,00%
TOTAL LAC	48.631	100%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio (Julio, 2022).

Cuadro 6

La empresa española en América Latina ante el mundo que viene

Stock de inversión de LAC en España por Sectores
(Millones de euros y porcentaje, no ETVE)

SECTORES	2020	% TOTAL
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICO	19.913	40,9%
SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEP. SEGUROS Y FONDOS PENSION	4.476	9,2%
METALURGIA; FABRICACION PRODUCTOS HIERRO, ACERO	3.542	7,3%
INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN	2.973	6,1%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	2.613	5,4%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	1.928	4,0%
ACTIVIDADES DE APOYO A LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	1.921	4,0%
CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS	1.842	3,8%
RECOGIDA, TRATAMIENTO Y ELIMINACIÓN DE RESIDUOS	1.792	3,7%
COMER. MAYOR E INTERME. COMERCIO, EXCEP. VEHÍCULOS MOTOR	1.776	3,7%
ACTIVIDADES AUXILIARES A LOS SERVICIOS FINANCIEROS	1.375	2,8%
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.O.P.	955	2,0%
TRANSPORTE TERRESTRE Y POR TUBERÍA	618	1,3%
INDUSTRIA QUÍMICA	596	1,2%
FABRICACIÓN DE BEBIDAS	284	0,6%
EXTRACCIÓN DE CRUDO DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL	273	0,6%
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SERV. RELACIONADOS	201	0,4%
SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	184	0,4%
INDUSTRIA MADERA Y CORCHO, EXCEPTO MUEBLES, CESTERÍA	179	0,4%
TOTAL LAC	48.631	100,0%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio (Julio, 2022).

Los flujos latinoamericanos, de acuerdo con el Registro de Inversiones Exteriores, en 2020, excluidas las operaciones ETVE, crecieron un 17,7 % en términos brutos respecto al año 2019, lo que supone que se situaron por encima del nivel inversor de 2019, último año previo a la pandemia de COVID-19, aunque todavía por debajo de la media del quinquenio, que está condicionada por el año 2018²⁰. En 2021 no tuvieron un peso relevante, estando dominados por Francia (25,9 %), Estados Unidos (14,5 %), Reino Unido (10,5 %) o Australia (8,6 %) (cuadro 7).

²⁰ En 2018, el stock se situó en 43.363 millones de euros, un 4,2 % respecto a 2017, representando un 9,3 % del total recibido. Por países, el principal inversor fue México con 26.528 millones de euros (61,2 % del total), seguido de Venezuela con 5.339 millones de euros (12,3 %), y Argentina 5.252 millones de euros (12,11 %).

Cuadro 7

La empresa española en América Latina ante el mundo que viene

Flujos de IDE en España por país de origen (Millones de euros y porcentaje, no ETVE)

PAÍS	2021		2020			Media 2017-2021		
	Inv. Bruta	% total	Inv. Bruta	% total	% Variación 21/20	Inv. Bruta	% total	% Variación 21/Media
FRANCIA	7.465	25,9	2.580	10,6	189,4	3.823	11,8	95,3
ESTADOS UNIDOS	4.175	14,5	4.116	16,8	1,4	5.672	17,6	-26,4
REINO UNIDO	3.034	10,5	2.972	12,2	2,1	3.623	11,2	-16,2
AUSTRALIA	2.484	8,6	272	1,1	814,5	1.083	3,4	129,4
ALEMANIA	1.505	5,2	1.602	6,6	-6,1	1.939	6,0	-22,4
SUECIA	1.394	4,8	1.421	5,8	-1,9	656	2,0	112,6
JAPON	1.338	4,6	729	3,0	83,5	1.279	4,0	4,6
RUSIA	831	2,9	8	0,0	N.C.	250	0,8	232,7
ITALIA	794	2,8	367	1,5	116,4	972	3,0	-18,3
PAISES BAJOS	692	2,4	611	2,5	13,3	1.080	3,3	-35,9

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores de la Dirección General de Comercio e Inversiones (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio)

España como puente o *hub* iberoamericano

Si estamos de acuerdo en que las empresas latinoamericanas deben ampliar sus perspectivas internacionales en un contexto global, entonces necesariamente deben aprovechar las ventajas que les ofrece España como «puente» o «hub iberoamericano». Para lo cual, cuentan, al igual que las empresas españolas en América Latina, con vínculos históricos-culturales, un idioma común y una red muy importante de relaciones económicas, comerciales y financieras, tejidas en gran parte, por las propias empresas españolas presentes en los mercados latinoamericanos.

Este camino de «ida y vuelta» —que desde siempre aliento— es decir, transitar en las dos direcciones, tiene mucho sentido. Es evidente que las empresas españolas ya lo han hecho y continúan haciéndolo. Ahora les corresponde a las empresas conocidas como multilatinas²¹, que deben acometer una vigorosa expansión que ya comienza a

²¹ Para más detalle, véase CASILDA BÉJAR, Ramón. Documento de Trabajo n.º, 64, julio de 2014, actualizado en febrero 2015: *América Latina. Las multilatinas*. Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos, Universidad de Alcalá, Madrid.

percibirse. El camino hacia España lo protagonizan en primer lugar, las multilatinas mexicanas²², seguidas de las brasileñas²³ y colombianas (recuadro 1).

Recuadro 1

Las empresas multilatinas

Las multilatinas originalmente fueron definidas por la revista *América Economía* en 1996. Su objetivo era describir las empresas locales que comenzaban a realizar negocios a lo largo y ancho de las Américas. En este sentido se puede decir, que los nombres colectivos, constituyen una abstracción útil cuando definen una idea o una cosa con cierto grado de precisión.

Su origen se produce durante la década de 1990, coincidió con un contexto de general bonanza económica en la región (aunque con altibajos), y la puesta en marcha del Consenso de Washington, cuyas políticas facilitaron los cambios experimentados en las últimas tres décadas en las economías latinoamericanas, permitiendo una mayor transformación y modernización productiva e inserción internacional mediante una mayor apertura y liberalización. Y todo esto, beneficiándose del buen momento económico, propiciado por los altos precios de las materias primas que se incrementaron notablemente debido a la intensa demanda China y un entorno internacional muy favorable.

Al igual que las multinacionales, que tuvieron sus origen en las empresas manufactureras industriales y extractivas (mineras), también las multilatinas comenzaron con las empresas extractivas (mineras) y continuaron con las manufacturas industriales, extendiéndose hacia otros campos tan diversos como la industria cementera, construcción e ingeniería, cosmética, agroindustria, biocombustibles, gastronomía, telecomunicaciones, siderurgia, petroquímica, audiovisual, distribución, grandes almacenes o aeronáutica.

²² Para más detalle, véase CASILDA BÉJAR, Ramón. Número monográfico, 2014: *Las multilatinas. Una mención especial a las mexicanas*. *Boletín de Información Comercial Española*, n.º 3052. Madrid.

²³ Para más detalle, véase CASILDA BÉJAR, Ramón. Número monográfico, 2003: *Brasil. Revista Información Comercial Española*, n.º 810. Madrid. CASILDA BÉJAR, Ramón. España-Brasil: dos socios con intereses crecientes. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, n.º 3054. Madrid, 2014.

El ejemplo más próximo de las multilatinas, lo encontramos en las «grandes empresas españolas», que también aprovecharon el buen momento y contexto económico con la incorporación de España a la Unión Europea y al Mercado Único. Desde que la economía española cuenta con multinacionales líderes, su transformación fue intensa desde su dimensión, organización, modernización y proyección internacional, razón por la cual el peso de España se vio notablemente incrementado y adquirió relevancia en el contexto mundial.

Fuente: elaboración propia.

Las multilatinas, se sienten muy cómodas en España, ya que nuestro país cuenta con la sede²⁴ de relevantes organismos iberoamericanos como la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), la Unión de Ciudades Capitales Iberoamericanas (UCCI), el Mercado de Valores Latinoamericano en Euros (Latibex), la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI), la Asociación Universitaria *Iberoamericana* de Postgrado, la Organización Iberoamericana de Seguridad Social, la Secretaría Cumbres Unión Europea-América Latina-Caribe (UE-LAC), la Federación Iberoamericana de Fondos de Inversión (FIAFIN), la Federación Internacional de Administradores de Fondos de Pensiones (FIAP), la Federación Interamericana Empresas de Seguros (FIDES), la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO), el Comité Interamericano de IOSCO, y las oficinas de representación europea de los dos principales bancos multilaterales de desarrollo como son el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) antiguamente Corporación Andina de Fomento.

España apuesta con decisión como centro de negocios e inversiones internacionales iberoamericanos, pues realmente cuenta con posiciones diferenciadoras positivas y competitivas, facilitando el acceso a los mercados de Unión Europea y norte de África. En este sentido es preciso resaltar la organización y puesta en marcha del *Plan de atracción de sedes e inversiones de empresas multilatinas en España*²⁵, cuyo objetivo

²⁴ Para más detalle, véase CASILDA BÉJAR, Ramón. La importancia del efecto sede en la globalización. *El País*, Madrid, 10/4/2011.

²⁵ En 2014, se puso en marcha *España plataforma para las inversiones y sedes de empresas multilatinas en Europa, África y Oriente Medio*. Esta plataforma se ha integrado en ICEX-INVESTIN SPAIN. <http://www.investinspain.org/>

no es otro que impulsar y reforzar como principal centro de negocios internacionales de estas empresas hacia Europa y norte de África.

Otra iniciativa impulsada por la Comunidad de Madrid²⁶, por medio de Invest in Madrid²⁷ agencia de atracción de inversiones de la Comunidad de Madrid, la región española que recibe más IED. En 2021 recibió el 73 % de los flujos y es el primer destino de la IED latinoamericana.

Un dato importante, lo representa los proyectos de nueva inversión latinoamericanos, que convierte a España en el primer destino europeo para estos proyectos. Además, como ya se ha indicado, las relaciones empresariales con América Latina se ven favorecidas por la extensa red, tanto de «Convenios de doble imposición» como «Acuerdos para la promoción y protección de inversiones», que han contribuido de forma especial a que muchas empresas latinoamericanas se hayan establecido ya en España. Por lo cual, España, puede y debe ser el destino natural de las inversiones de los grupos y empresas multilatinas, y también de aquellas que comiencen su expansión internacional en Europa, norte de África e incluso Oriente Medio y, por qué no, Asia, pensando en China cuyos lazos se ven reforzados mediante el establecimiento de operaciones triangulares.

Otro dato relevante para tener muy en cuenta es que las multilatinas, en muchos casos, cotizan en España a través del mercado de valores latinoamericano en euros (Latibex). Latibex es un mercado bursátil para radicado en Madrid, que opera desde diciembre de 1999. Está regulado por la Ley del Mercado de Valores española y forma parte del *holding* Bolsas y Mercados Españoles (BME). Utiliza la misma plataforma de negociación de valores que la bolsa española, y los valores que lo integran cotizan en euros. Fue creado para, por un lado, permitir a los inversores europeos comprar y vender valores iberoamericanos a través de un único mercado, con unos estándares de seguridad y transparencia homogéneos y en una sola divisa, el euro; y, por el otro, dar acceso a las principales empresas iberoamericanas al mercado europeo de capitales.

²⁶ Cuenta con 6,8 millones. de habitantes, la más alta densidad de población de las regiones españolas. Su PIB de 240.130 millones de euros (19,4 % de España), es la primera región de España y quinta de Europa.

²⁷ Agencia de Atracción de Inversiones de la Comunidad de Madrid. [Investinmadrid.com](https://www.investinmadrid.com)

PARTE TERCERA

NUEVA POLÍTICA ECONÓMICA INTERNACIONAL DE ESPAÑA HACIA AMÉRICA LATINA PARA EL SIGLO XXI

Ideas para una nueva política económica internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI

La crisis de la pandemia y la actual situación económica y geopolítica desencadenada por la invasión rusa a Ucrania representan, enfocado desde un «pensamiento estratégico», una ventana de oportunidad para potenciar el vínculo de España con América Latina y a la vez con la Unión Europea.

El objetivo es que España se posicione como el «eje articulador» entre la UE y AL y se reafirme como el puente más efectivo, para acercar a ambas regiones, desarrollar redes comerciales que incrementen las exportaciones, promover inversiones y sentar las bases de una asociación donde ambas partes ganen²⁸.

España debe abrirse paso en el nuevo ciclo latinoamericano que busca un nuevo «modelo económico» —como se exponía en el punto 2. La economía latinoamericana—, una vez que se encuentra en pleno reacomodo por quedar al descubierto sus debilidades y carencias pasado el *boom* de las materias primas, que muy probablemente no volverá, al menos con la intensidad que se dio en el período de fuerte crecimiento durante los años 2004-2011.

De manera que, en América Latina se cierran unos espacios y se abren otros, que ponen a prueba el liderazgo de España como primer inversor europeo y segundo mundial. En este sentido, el presidente del Gobierno de España, Pedro Sánchez, ha manifestado que España va a ser la gran impulsora de los intereses latinoamericanos en la UE. El objetivo,

²⁸ América Latina, por su parte, viene protagonizando distintas iniciativas y propuestas de integración desde la creación de la Organización de Estados Americanos (1948). Desde entonces algunas continúan vigentes y otros han desaparecido por distintas razones. Se pueden registrar en la historia de la integración de latinoamericana 28 organismos o proyectos de este tipo, sin contar tratados o acuerdos bilaterales. América Latina tiene la oportunidad, como la tuvo a inicios de los 2000 con un mapa de similares características, para lograr el sueño de la integración, aunque como una constante histórica las tensiones internas la frenan. Actualmente según los datos del sistema interamericano de bloques de integración regional-subregional de CEPAL, existen 17 organizaciones. Ante la actual situación geopolítica, la región depende de sí misma para conseguir una efectiva integración que le posibilite posicionarse como un actor relevante en el escenario internacional.

ha remarcado, es «reforzar los lazos que nos unen con América Latina y el Caribe, mediante unas relaciones basadas en la dignidad y el respeto».

A los efectos, el presidente anunció que se celebrará una cumbre entre la Unión Europea y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), cuando España ocupe la presidencia del Consejo de la Unión Europea, que será en el segundo semestre de 2023; concretamente, entre julio y diciembre²⁹.

Sería deseable, aprovechar este impulso de la presidencia española a los efectos de «presentar» la *Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI*, entendida como:

«El conjunto de medidas que emplean o asumen los Estados con el propósito de incidir en el entorno, para favorecer el flujo de bienes, servicios, inversiones y capitales financieros en el exterior de acuerdo con sus intereses comerciales y económicos».

Por consiguiente, la Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI —según expondré—, hace posible mantener el *stock*, aumentar los flujos de inversión y potenciar la presencia, la percepción y la influencia de España y por extensión de las empresas españolas en la región, añadiendo la «marca país»³⁰, como factor de credibilidad y fertilización cruzada.

Esta Nueva Política Económica Internacional, debe permitir a España, como primer país inversor europeo y segundo mundial en América Latina, «alinearse» su peso económico con su influencia, que actualmente no se corresponde con la importancia de sus inversiones.

La Nueva Política Económica Internacional, cuya estrategia de conjunto debe ser tan ambiciosa como audaz, pero al mismo tiempo, precisa y ajustada, según las

²⁹ El anuncio lo hizo durante [el Encuentro Empresarial entre España y Colombia que tuvo lugar en Bogotá](#) (24 de agosto de 2022), donde el presidente se trasladó con motivo de la gira que emprendió por América Latina, que además comprendió Ecuador y a Honduras.

³⁰ Para más detalle, véase CASILDA BÉJAR, Ramón. «España y la marca país como ventaja competitiva». En: *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, Madrid, 2002.

necesidades, peculiaridades e intereses con cada país e incluso para cada bloque comercial regional³¹.

La Nueva Política Económica Internacional, debe potenciar el protagonismo de España en las relaciones de la Unión Europea y América Latina. Las dos regiones son portadoras de históricos vínculos económicos, siendo la UE su segundo inversor y tercer socio comercial. Además, hay que tener en cuenta, que las instituciones europeas impulsaron activamente el desarrollo de los países latinoamericanos y han acompañado varios procesos de paz y de mediación en el continente, donde España es un claro ejemplo por sus actuaciones y compromiso como lo demostró en Centroamérica.

La Nueva Política Económica Internacional debe tener muy en cuenta la irrupción de China, que ha hecho que las relaciones entre la Unión Europea y América Latina hayan decaído y se encuentren en estos momentos, por así decirlo al ralentí. China con su reconocido «pragmatismo», ha empleado tres palancas bien visibles en la región: «comercio, inversión y cooperación financiera»³².

La Nueva Política Económica Internacional, además de continuar robusteciendo la política impulsada por España desde su ingreso en la Comunidad Europea, que promovió sistemáticamente las relaciones entre la Unión Europea y América Latina, lo que se materializó en el desarrollo a partir de 1999, de un esquema de Cumbres Iberoamericanas que reúnen a los jefes de Estado y de Gobierno de ambas regiones y que han servido para dar un impulso político a los temas de interés común. Estas cumbres han contribuido, entre otras cuestiones, a la negociación de acuerdos de asociación entre la Unión Europea y los países de América Latina (recuadro 2).

Recuadro 2

Acuerdos de asociación de la Unión Europea-América Latina

Los acuerdos de asociación en clave euro-latinoamericana se diferencian de los acuerdos de libre comercio promovidos por otros actores externos en América Latina.

³¹ En un mundo globalizado, los bloques comerciales han sido y son una estrategia utilizada por las distintas regiones para moderar los efectos de la extrema movilidad de los capitales. A la vez, estos bloques se han convertido en instrumentos de cooperación y defensa, adoptados por diferentes grupos de países.

³² Con la llegada de China, los países latinoamericanos encontraron una oportunidad para contrarrestar y superar comercialmente la hegemonía estadounidense.

Tal y como se articularon desde la Cumbre de Brasilia de 1999 y la denominada «asociación estratégica birregional», incluyen además de su pilar de comercio e inversiones, un pilar de diálogo político y otro de cooperación para el desarrollo.

Más de veinte años después, esa red está cercana a completarse e incluye 31 de los 33 países que integran la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC). Hay acuerdos —por fecha de firma— con México (2000), Chile (2002), Perú (2012), Colombia (2012), Ecuador (2017) —estos tres últimos en el marco de un acuerdo «multipartes» con los países andinos—, Centroamérica (2012), y el Mercosur (2019). A ellos se les suma un acuerdo de diálogo político y cooperación que responde a las especiales circunstancias de la relación con Cuba (2016).

De modo que, únicamente Venezuela —suspendida de Mercosur— y Bolivia —en proceso de ingreso a ese grupo— carecen de acuerdos con la UE. Transcurridas más de dos décadas de asociación estratégica birregional y mientras el grueso de esta red termina de articularse, se han negociado ya la modernización de alguno de ellos. Uno es el acuerdo UE-Chile (ya negociado), el otro es el acuerdo vigente UE-México, con la negociación culminada para su modernización y el mencionado UE Mercosur, pendiente de la ratificación de los parlamentos nacionales.

Todo sin perder de vista que en el marco de las relaciones de la UE con los países del grupo África, Caribe, Pacífico (ACP), existe también un acuerdo de partenariado económico (EPA, por sus siglas en inglés). Fruto de toda esta trayectoria de cooperación en el marco de la asociación estratégica birregional, América Latina es, de lejos, la región que ha desarrollado los vínculos institucionalizados más amplios con la Unión Europea.

Fuente: Andrés Bonilla y José Antonio Sanahuja (eds. 2022). *Unión Europea, América Latina y el Caribe: Cartografía de los acuerdos de asociación*. Hamburgo y Madrid: Fundación EU-LAC y Fundación Carolina.

Como resultado de este proceso, la UE mantiene actualmente acuerdos de asociación con México (recuadro, 3), Chile (recuadro, 4) y Centroamérica, más un Acuerdo de Asociación Económica con el Foro del Caribe³³ (CARIFORUM, por sus siglas en inglés),

y un Acuerdo Comercial con Colombia, Perú y Ecuador. Estando pendiente de aprobación por los parlamentos nacionales el Acuerdo de Asociación Comercial con Mercosur³⁴, que es el de más envergadura (recuadro, 5), quedando así la práctica totalidad de la región cubierta por acuerdos preferenciales con la UE.

Recuadro 3

Modernización del Acuerdo de Asociación Unión Europea-México

La modernización del Acuerdo de Asociación Unión Europea-México se establece en el marco de la consolidación de una autonomía estratégica abierta que le permita enfrentar los desafíos actuales, la Unión Europea ha emprendido el reto de reforzar la cooperación global a través de su amplia red de acuerdos de asociación. México ha sostenido una relación estrecha con la UE a partir del Acuerdo Global, en vigencia desde el año 2000; en 2016 se anunció su modernización con el fin de impulsar un acuerdo de última generación que responda a los cambios internacionales e incorpore elementos cruciales para el desarrollo sostenible, como cláusulas sociales y medioambientales. En este contexto, el objetivo principal es identificar y analizar en qué medida la modernización y ratificación del Acuerdo Global México-Unión Europea —y su pleno aprovechamiento— pueden contribuir a una mejor inserción internacional en materia económica de cada parte, a su papel en las relaciones internacionales, y a las transiciones que deben emprender en aspectos como el desarrollo sostenible, la digitalización y la cohesión social. A través de los pilares del Acuerdo Global, en términos de diálogo político, comercio y cooperación, se trata, en concreto, de evidenciar el potencial del acuerdo para reafirmar su autonomía estratégica y coadyuvar al fortalecimiento del multilateralismo.

Fuente: elaboración propia.

³³ El Foro del Caribe es un subgrupo de la Organización de Estados de África, el Caribe y el Pacífico y sirve como base para el diálogo económico con la Unión Europea. Se estableció en 1992. Los miembros son los 15 países de la Comunidad del Caribe, junto con la República Dominicana.

³⁴ El Mercosur nació en un momento en que el modelo económico tradicional de sustitución de importaciones había entrado en crisis. La década de los ochenta del siglo pasado fue el momento de la crisis de la deuda externa (década pérdida), de la vuelta de los regímenes democráticos en la región y de la última ola de globalización del siglo XX. Mercosur como bloque regional comercial nació como un trampolín en un largo proceso de integración regional es, en cierto modo, heredero de todas las iniciativas anteriores, con conexiones entre la geopolítica de la integración latinoamericana y los proyectos geopolíticos sudamericanos.

Recuadro 4

Modernización del Acuerdo de Asociación Unión Europea-Chile

Veinte años después de la firma de su primer «Acuerdo de Asociación», la Unión Europea y Chile han concluido las negociaciones de un nuevo acuerdo marco. La base de la relación con la Unión Europea ha sido el acuerdo de asociación firmado en 2002 y que entró en vigor en 2003. La modernización de este acuerdo permitirá contar con un marco institucional actualizado, que haga frente a los nuevos desafíos que han surgido en el comercio exterior en las últimas décadas, otorgará un mejor acceso al mercado europeo y ofrecerá un mecanismo permanente de solución de controversias entre inversionistas y estados eficaces, imparciales y previsibles.

Respecto de su contenido, este acuerdo será el más verde que Chile haya firmado, estableciendo altos niveles de desarrollo sostenible, fomentando la protección ambiental y laboral. Además, será la primera vez que la Unión Europea firme un capítulo de género y comercio en un acuerdo económico comercial, promoviendo la igualdad de oportunidades y trato entre hombres y mujeres. También esta modernización incluirá un nuevo capítulo sobre comercio digital que aborda los actuales desafíos del comercio exterior.

Otro aspecto destacado que incluye esta modernización es que se expandirá el porcentaje de productos cubiertos por alguna rebaja arancelaria por parte de la Unión Europea, desde un 94,7 % a un 99,6 % de las líneas arancelarias, que representan casi el total de las exportaciones chilenas a la Unión Europea. El acuerdo también ofrece mejoras en condiciones para pequeñas y medianas empresas en los mercados públicos europeos. También dará a la UE un mayor acceso a materias primas claves en la transición ecológica y digital (litio, cobre) de las que Chile es un gran productor, lo que le permitirá a la UE limitar la dependencia de países como China.

Más allá de los intercambios comerciales, el acuerdo facilita la participación de empresas europeas en los sectores de telecomunicaciones, transporte marítimo y servicios financieros de Chile, así como también dará acceso a las empresas de ambas partes a los procesos de contratación pública para la provisión de bienes y servicios. Asimismo, incluye compromisos en materia de derechos humanos, sostenibilidad e innovación.

Las negociaciones de este acuerdo tuvieron un cierre técnico en octubre de 2021, el cual tuvo una transición a un cierre político en diciembre de 2022, tiempo en el que ambas partes continúan revisando ciertos aspectos que aseguran la autonomía estratégica y regulatoria de las partes, asegurará consideraciones de género en los mecanismos de soluciones de controversias y generará mejores condiciones para el comercio y el desarrollo sostenible. Su ratificación se espera que sea en el otoño de 2023, ya que es necesaria la ratificación en todos los parlamentos nacionales.

Fuente: elaboración propia.

Recuadro 5

El acuerdo comercial Unión Europea-Mercosur

El acuerdo comercial entre la Unión Europea-Mercosur³⁵, es sin dudas el de mayor magnitud: la quinta economía mundial con un PIB de 2,2 billones de euros, mercados cerrados con elevadas barreras arancelarias y no arancelarias, 260 millones de consumidores, un destino para bienes de la UE por valor de 45.000 millones euros (2018) y servicios por valor de 23.000 millones de euros (2018), un mercado para 60.500 empresas, un destino de gran importancia para las inversiones con un volumen de 381.000 millones euros (2018) y unos intercambios comerciales que en términos de empleo alcanzan notables cifras: las exportaciones de la UE únicamente a Brasil suponen 855.000 puestos de trabajo y en Brasil 436.000. Más comercio supone más empleo, mayor crecimiento y más riqueza.

La contribución a la producción sostenible que ofrece el acuerdo se basa en la premisa de que los intercambios comerciales no deben ir en detrimento del medio ambiente o las condiciones laborales, sino promover el desarrollo sostenible. La UE y el Mercosur se comprometen a aplicar de manera efectiva el Acuerdo de París sobre el Cambio Climático, incluyendo entre otras cosas: un compromiso de Brasil de reducir a más tardar en 2025 sus emisiones netas de gases de efecto invernadero en un 37 % con respecto

³⁵ Para más detalle, véase CAETANO, Gerardo y HERNÁNDEZ NILSON, Diego (coordinadores). *30 años del Mercosur. Trayectorias, flexibilización e interregionalismo*. Departamento de Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República de Uruguay, Montevideo, 2022.

a los niveles de 2005, el compromiso de detener la deforestación ilegal en la Amazonia brasileña y reforestar 12 millones de hectáreas de aquí a 2030 y un compromiso de la UE de reducir sus emisiones internas en al menos un 40 % de aquí a 2030.

También se otorgará a las organizaciones de la sociedad civil un papel explícito en la supervisión de la ejecución del acuerdo, podrán señalar cualquier preocupación medioambiental o laboral y convienen en cooperar en los aspectos climáticos del comercio entre ambas partes. Esto incluye la lucha contra la deforestación. La UE y el Mercosur convienen en no rebajar las normas laborales o medioambientales a fin de promover el comercio y atraer inversión. Por el contrario, el capítulo correspondiente incluye compromisos específicos relacionados con la protección del medio ambiente, los derechos de los trabajadores y la promoción de una conducta empresarial responsable. En el acuerdo se defiende el «principio de precaución», que garantiza que la UE y los países del Mercosur puedan seguir regulando, también en materia medioambiental o laboral, aunque ello afecte al comercio, incluso en situaciones en las que la información científica no sea concluyente. Se otorgará a las organizaciones de la sociedad civil un papel explícito en la supervisión de la ejecución del acuerdo y podrán señalar cualquier preocupación medioambiental o laboral.

Sin embargo, el acuerdo ha desatado debates apasionados en ambos lados del Atlántico, lo que, según la perspectiva desde la que se aborda, resultan diferentes respuestas. Desde una perspectiva geopolítica y geoeconómica predomina claramente el apoyo al acuerdo. Desde una perspectiva ecologista y de protección de la selva amazónica el rechazo es casi unánime. Desde una perspectiva comercial, las opiniones están más divididas entre los ganadores y los perdedores de dicho acuerdo comercial.

Sobre el acuerdo tuvo lugar en la Cámara de Diputados de Argentina (junio, 2022), una muy interesante reunión informativa con la Comisión de Mercosur, que recibió a las autoridades de la Unión Europea y del Mercosur. Su presidente el diputado Fernando Iglesias indicó que «este acuerdo es una oportunidad política y económica», al tiempo que resaltó «la importancia central que tiene este tema para Argentina, Latinoamérica y Europa».

Por su parte, el embajador de la Unión Europea en Argentina, Amador Sánchez Rico, manifestó que «la asociación de la Unión Europea-Mercosur es geoestratégica para las dos regiones» y la calificó como «necesaria frente a la situación geopolítica en la que nos encontramos».

También el director de gestión para las Américas en el Servicio Europeo de Acción Exterior consideró que «la Unión Europea no ha sabido valorar la importancia a nivel geopolítico y estratégico de América Latina y el Caribe». Ante los temas de agenda en común puntualizó: «La cuestión ambiental, la revolución digital y el tipo de sociedad basada en el respeto y democracia son los desafíos que tenemos por delante».

En cuanto a la directora de Política Energética para la Unión Europea, se refirió a la transición energética y expresó: «Tanto Argentina como los países del Mercosur y la Unión Europea están comprometidos con el proceso de descarbonización de sus economías. En la Unión Europea ya estamos obligados a sustituir el combustible fósil por renovables», aclaró. A modo informativo, se recordó que «este año hubo una decisión unánime del parlamento del Mercosur de acompañar e incentivar un apoyo directo al Acuerdo y esto es significativo».

Todo esto pasa por la definitiva «ratificación» del acuerdo entre Mercosur y la Unión Europea, que se encuentra bloqueado por Francia, que exige un compromiso de Brasil contra la deforestación de la Amazonia³⁶ y con el medio ambiente. El cambio político en Brasil³⁷, con la llegada a la presidencia de Luiz Inácio Lula da Silva, podría desatascarlo con nuevos avances sobre los compromisos ambientales claves para la Unión Europea, la deforestación y la emisión de carbono.

³⁶ La carrera contra reloj contra el medio ambiente se ha convertido también en una carrera para salvaguardar la Amazonia y los medios de vida de sus habitantes. Los esfuerzos internacionales y regionales deberán tener muy en cuenta a Brasil, la relación comercial con China y los pueblos originarios. Para más detalle, véase MANRIQUE, Luis Esteban G. Última oportunidad para la Amazonía, *Revista Política Exterior*. Madrid, 2/12/2022.

³⁷ La cumbre del clima de Naciones Unidas en Sharm el-Sheij (Egipto, COP-27), fue el mejor marco posible para el regreso de Brasil a la primera línea de la lucha contra el cambio climático según lo anuncio el presidente Lula da Silva. Por esos mismos días, en la cumbre del G-20 en Bali, Brasil firmó con Indonesia y República del Congo, que albergan juntos el 52 % de los bosques tropicales del planeta, una especie de la «OPEO de los árboles» para cooperar en su preservación. MANRIQUE, Luis Esteban G. Última oportunidad para la Amazonía, *Revista Política Exterior*. Madrid, 2/12/2022.

Al respecto también puede ayudar el acuerdo sobre el Reglamento de productos libres de deforestación del Parlamento, el Consejo y la Comisión Europea (6/12/2022). El texto establece un sistema de diligencia debida que obligará a las empresas que venden o comercializan determinadas materias primas en el mercado de la UE rastreen su origen y demuestren que no están vinculadas a la destrucción, degradación de los bosques o violaciones de derechos humanos. Los sectores incluidos en el Reglamento son: aceite de palma, café, cacao, soja, madera, carne bovina y caucho y también los productos derivados, como cuero, chocolate, carbón vegetal o productos de papel impreso.

La versión definitiva incluye una definición más amplia de degradación forestal que incluye la conversión de bosques primarios y bosques de regeneración natural en plantaciones forestales o en otras tierras boscosas y la conversión de bosques primarios en bosques plantados. Se mantiene la fecha de aplicación retroactiva del Reglamento en el 31 de diciembre de 2020, el Parlamento Europeo quería adelantarlo a diciembre de 2019. Se espera que la entrada en vigor del acuerdo sea rápida, y una vez lo haga, los operadores tendrán 18 meses para adaptarse a las nuevas reglas³⁸.

Mientras tanto no se ratifica países como Uruguay, buscan nuevos acuerdos comerciales como es el ingreso al Acuerdo Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés)³⁹.

Fuente: elaboración propia.

En definitiva, los acuerdos tienen un claro objetivo geoestratégico por parte de la Unión Europea, que tanto está sufriendo la guerra de Ucrania. En este contexto, el acercamiento a Latinoamérica se ha convertido en una prioridad. Los acuerdos con Chile, México y Mercosur aseguran los principales objetivos trazados ya que mejoran las condiciones de acceso en bienes y servicios para sus exportaciones a la UE, a la vez que permite un tiempo de transición para la apertura comercial de los bienes y servicios

³⁸ Para más detalle, [Law to fight global deforestation and forest degradation \(europa.eu\)](https://europa.eu)

³⁹ El presidente de Uruguay, Luis Lacalle Pou, junto con el canciller Francisco Bustillo, presentó el 1 de diciembre de 2022, la solicitud de ingreso de Uruguay al Acuerdo Transpacífico (CPTPP). Esta acción se enmarca en la estrategia de inserción internacional trazada por la administración uruguaya. El Acuerdo de Asociación Transpacífico lo integran actualmente 11 naciones: Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Con ese propósito, el presidente Lacalle busca el apoyo político para dar un nuevo paso en el impulso de su agenda aperturista que también incluye negociaciones con China por un Tratado de Libre Comercio y con Turquía. Estas actuaciones fueron previas a que Uruguay celebrará la reunión del Mercosur en Montevideo el 5 y 6 de diciembre de 2022.

Europeos y preserva herramientas de desarrollo industrial en campos como propiedad intelectual, compras públicas y defensa comercial.

Aunque paradójicamente, las relaciones económicas y comerciales de UE-AL sean densas, no obstante, quizás resultan algo dispersas debido a que les falta un objetivo claro y concreto. Tal situación, puede rápidamente superarse y dar un giro importante, tras la aprobación de los acuerdos marco avanzados de asociación que pueden significar el punto de inflexión que inexorablemente debe aprovechar la Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI.

Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI. Una perspectiva de futuro

La Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI, debe contemplarse, desde una perspectiva de futuro, teniendo en cuenta que los gobiernos deberían actuar como catalizadores y estimuladores, pero no deberían involucrarse directamente en la competitividad de las empresas.

La Nueva Política Económica Internacional, incorpora una renovada dimensión latinoamericana y se distingue al menos por las siguientes características:

1. Posibilita la construcción de una red colaborativa pública-privada entendida como «la construcción de una efectiva red colaborativa que proporciona información inteligente, a los efectos de poder sumar sinergias en un entorno cambiante, inestable y complejo, imprimiendo una nueva dimensión, una mayor capacidad y dinamismo mediante un caudal de información».
2. Desarrolla una visión, alineada con los nuevos escenarios latinoamericanos, teniendo en cuenta cuestiones fundamentales de un mundo que registra escenarios contradictorios, que tensionan las relaciones comerciales entre la UE y EE. UU. El ejemplo es el establecimiento de ayudas públicas a la producción nacional por parte de EE. UU. que la UE rechaza por no procedentes.

Abro nota. Las tensiones —actuales— se deben a la Ley de Reducción de Inflación (IRA, por sus siglas en inglés), que planea ayudas con el argumento de la lucha contra el cambio climático. A los efectos el gobierno federal prepara una batería de «subvenciones» y ayudas públicas, destinadas a empresas con presencia en territorio estadounidense. Las ayudas por 369.000 millones de dólares (un tercio del PIB de España), tienen como objetivo no solo combatir el cambio climático, sino estimular la fabricación en EE. UU. Por ejemplo, se «subvencionará» con hasta 7.500 euros la compra de vehículos fabricados en el país. Esto quiere decir que las marcas extranjeras o las que no producen en EE. UU. se verán expulsadas del mercado al no poder ofrecer precios competitivos. La UE lo siente como un retroceso proteccionista y desleal de su principal aliado, que asestará un enorme golpe a la industria europea, especialmente a las compañías renovables y automovilísticas. Ambas partes, negocian evitar una guerra comercial en medio de la actual guerra en Ucrania. La Ley hace resonar con más fuerza las palabras que Angela Merkel pronunció hace unos años: «Los europeos debemos tomar el destino en nuestras propias manos». Cierro la nota.

1. Establece una estrecha relación entre los cambios políticos y la política económica, que impactan, condicionan y en consecuencia afectan o benefician las inversiones y la presencia de las empresas españolas, así como para las nuevas empresas que accedan a los mercados latinoamericanos.
2. Amplía la presencia española en las organizaciones internacionales e instituciones multilaterales, contando con una mayor influencia de cara al macro sector, formado por bancos, aseguradoras, eléctricas, energéticas, telecomunicaciones, sistemas, infraestructuras, turismo, componentes de automóviles y el líder mundial textil.
3. Incorpora la internacionalización de las empresas como una de las fuerzas más dinámicas de la economía española, debiendo producir un vuelco en cuanto a la forma y al fondo, para que no pierda ni erosione su protagonismo, donde no debemos, ni podemos olvidar, que el mayor volumen, riesgo y beneficios de las inversiones, se encuentran en esta región.

4. Fomenta la exportación de «normativas», teniendo en cuenta que la UE ya lo hace a través de una estrategia diferenciada respecto a China. La UE exporta su modelo de integración y de gobernabilidad a través del regionalismo y del interregionalismo.
5. Constituye un importante recurso «geoestratégico» ante la Unión Europea. Esto supone conducir con luces largas, y nuestro país, como sus empresas, debe emplearlas hoy más que nunca con imaginación y audacia, rigor y compromiso, para vigorizar la presencia de España en América Latina —y el mundo—.
6. Posicionando a España como centro principal para la entrada de las empresas y las inversiones latinoamericanas hacia Europa, y de Europa hacia América Latina.

Estas son al menos, las características esenciales que debe incorporar la Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI, regida por los principios de coherencia y coordinación, para facilitar, fomentar y reforzar la presencia de las empresas, como factores de estabilidad, crecimiento y generación de empleo.

Conclusiones, ni definitivas, ni cerradas

Es preciso puntualizar, que tanto las inversiones como la internacionalización de las empresas españolas hacia América Latina, no deja de constituir un proceso dinámico, que por un lado conlleva múltiples oportunidades (favorece la internacionalización de la economía española y permite a las empresas el despliegue de activos y ventajas competitivas de una manera más efectiva y eficiente, consiguiendo economías de escala) y por otro muestra serios riesgos y desafíos (contextos económicos y escenarios inestables, riesgo de cambio, nuevas preferencias de los consumidores, normativas y regulaciones).

Y siempre resaltaré, que fueron los mercados latinoamericanos, quienes les enseñaron a las empresas españolas, las habilidades y experiencias para el manejo de inversiones extranjeras directas, que van bastante más allá de la mera adquisición de activos en un tercer país y además, les proporcionó el tamaño necesario y las capacidades básicas organizativas para enfrentarse con éxito al desafío de la economía global.

América Latina es un socio estratégico por los vínculos históricos, además de una identidad cultural y lingüística compartida, que durante los últimos años se han incrementado de manera muy significativa debido a los flujos migratorios hacia España, algo que también ha contribuido a entablar nuevos nexos económicos, culturales y sociales.

Más aún, España debe afianzarse en el tablero de ajedrez económico y competitivo latinoamericano, por lo cual, bien puede ser este el momento para reformular la relaciones económicas y comerciales por medio de la Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI.

Hoy más que nunca, se hace evidente la necesidad de un pensamiento estratégico. Esto recuerda que Felipe II, hasta su muerte, ocurrida en 1598, gobernó el «primer» imperio mundial de la historia sobre el que nunca se ponía el sol. Sin embargo, nadie hasta hoy, ha estudiado con precisión como lo hizo: en que prioridades estratégicas se basaban sus medidas políticas, qué prácticas y qué prejuicios influían en su toma de decisiones y qué factores externos afectaron a la consecución de sus objetivos.

Algunos estudiosos han dicho lisa y llanamente que Felipe II tuvo una «gran estrategia». «Jamás esbozó un plan o programa para su reinado», escribía H. G. Koenigsberger en 1971 en su lúcido estudio, «y tampoco lo hizo ninguno de sus ministros...». Y para ese fallo solo puede haber una explicación razonable: carecían de ese plan o programa (*La gran estrategia de Felipe II*).

Vivimos momentos fundamentales para los intereses de nuestro país que, desde una perspectiva amplia, profunda e intensa, debe desarrollar una «gran estrategia» en torno a la Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI.

Ramón Casilda Béjar

Analista y asesor de economía y negocios iberoamericanos