

CAPÍTULO SEXTO

DINAMISMO RECÍPROCO DE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA

DINAMISMO RECÍPROCO DE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA

POR JOSÉ DÉNIZ ESPINÓS

La creciente importancia que fueron adquiriendo los movimientos internacionales de capital, en un contexto de creciente liberalización e innovación financiera, se hizo perceptible con el volumen y la orientación de los flujos de inversión directa (ID). Así fue como, cada vez más, van integrándose al proceso de globalización de los mercados de capitales otras áreas económicas del mundo, aunque es una corriente altamente concentrada en torno a un reducido número de países, los considerados "emergentes", entre los que se encuentran algunos destinos de América Latina. De esta manera, desde los primeros años noventa, esos mercados se convirtieron en uno de los polos más atractivos para el inversor internacional, siendo los inversores de España uno de los que más activamente participa, convirtiendo a la región en el principal destino de la proyección exterior de sus empresas.

Para el desarrollo de este tema, en el siguiente trabajo se parte de un marco conceptual general sobre la ID y los tipos de empresa que participan en sus operaciones. De inmediato, se describen las transformaciones que se produjeron en las economías españolas y latinoamericanas, considerando que esos cambios fueron decisivos para que pudieran internacionalizarse las empresas de los primeros y para que existieran las ventajas de localización de los segundos. A paso seguido, se analizan las inversiones españolas en aquella región, exponiéndose cuál fue la distribución geográfica y sectorial, y observando el comportamiento de algunas de ellas en las ramas más dinámicas. Finalmente, se indican unos posibles escenarios de actuación y las estrategias que implican para unas más

fructíferas relaciones de la Comunidad Iberoamericana en el nuevo siglo que acaba de iniciarse.

INVERSION DIRECTA Y TIPOS DE EMPRESA

Se considera que existe ID cuando la participación en sociedades extranjeras le permite al inversor intervenir de manera efectiva en la gestión o control de dicha sociedad y se presume que ello ocurre cuando la participación directa o indirecta es igual o superior al 10% del capital de la sociedad o, de ser inferior, le permita al inversor en todo caso formar parte del órgano de administración. La salida de capitales en concepto de ID es libre, pero debe someterse previamente a una verificación en unos determinados casos, como ser cuando se supere un determinado importe efectivo de la operación o el destino de la misma sea un país considerado paraíso fiscal. Por supuesto, los rendimientos y liquidación de las inversiones en el exterior podrán ser libremente transferidas al país matriz (en el caso, a España).

Habitualmente esas organizaciones mercantiles suelen ser *empresas* que coloquialmente son conocidas como internacionales o multinacionales o transnacionales. Los conceptos y tipologías suelen variar de manera muy apreciable, de acuerdo a las diferentes visiones teóricas. En cualquier caso, este tipo de empresa es un agente central en el proceso de internacionalización del capital, por lo que no es vano recordar, aunque más no sea, cuáles son algunos de los componentes que caracterizan algunas de las modalidades existentes de estas empresas.

Uno de estos tipos de empresa tiene ante todo como objetivo la implantación exterior de la misma, conservando la propiedad y la dirección nacional, con el apoyo explícito del gobierno del Estado (por ejemplo, mediante políticas fiscales). Entre sus metas está conseguir altos niveles de empleo, por lo que muchos plantean que su expansión internacional corresponde a las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Otro tipo de empresa es aquella que internacionaliza sus actividades para aumentar su posición competitiva. En estos casos los gobiernos podrán a través de sus políticas aumentar la ventaja competitiva si actúan sobre determinados niveles nacionales, en la medida que el entorno interno desempeña un papel esencial en el éxito competitivo de las empresas en el exterior ("La ventaja competitiva de las naciones"). Por eso los gobiernos compiten para crear más riqueza en su propio territorio,

considerando que la identidad nacional o local de una empresa es también relevante, sin importar la propiedad o la ubicación de la matriz, pues lo que importa es que la empresa cree valor añadido localmente. Se considera que esta sería una estrategia posible para países o regiones de medianas dimensiones, sin grandes corporaciones empresariales propias.

Un tercer tipo, la llamada “empresa global”, es la que se plantea al planeta como unidad económica de referencia. Con la liberalización de las relaciones económicas internacionales el Estado pierde significado y la empresa global, de propiedad privada, se convierte en el gran exponente de la racionalidad económica que busca maximizar sus beneficios sin restricciones geográficas, defensora de la deslocalización, que produce donde los costes sean menores y que vende donde exista mercado para hacerlo, con un accionariado difuminado en los mercados de capitales, en las carteras de la banca internacional y en los inversores institucionales a largo plazo, y con un núcleo central de administradores y gerentes que son quienes toman las decisiones. Estas empresas corresponderían a las grandes corporaciones que controlan buena parte de la producción y el comercio mundial.

Además de estas consideraciones sobre la internacionalización de las empresas, cabe identificar otras causas o razones que les llevan a realizar las inversiones en el exterior. Algunos autores basándose en el denominado paradigma ecléctico (seguramente el más conocido J. Dunning) valoran muy especialmente las ventajas de la propiedad, la localización y la internalización. Las *ventajas de la propiedad* para la empresa extranjera está en ser competitiva, esto es, en poder explotar, precisamente, alguna ventaja de tipo exclusivo, como son los siguientes activos intangibles: la tecnología y la capacidad para crear nuevas tecnologías, la capacidad de organización y dirección, la posesión de marcas y sus derechos de comercialización, la cualificación de su mano de obra, etc. Estas empresas internacionalizadas son, en términos comparativos, las que realizan mayores actividades en investigación y desarrollo y tienden a operar en ramas con más altos niveles de diferenciación de producto.

Por su parte, las *ventajas de localización* para las empresas que ya poseen las ventajas de propiedad están determinadas por criterios como los siguientes: la dotación relativa de los factores, la situación geográfica, las dimensiones del mercado, las políticas de incentivos de los gobiernos, los factores institucionales e incluso razones de índole histórica y cultural. Mientras que las *ventajas de internalización* le permite a la empresa con-

trolar directamente las distintas fases de la cadena de valor añadido, supuestamente más rentable que utilizar otras alternativas como, por ejemplo, la concesión de licencias de explotación o la venta de activos.

Asimismo, otras teorías y experiencias aportan otros elementos de análisis también muy sugerentes. Así es como desde otros enfoques (entre otros el de P. Krugman) se subraya la necesidad de que las actividades económicas se agrupen. Consideran que son determinantes en la localización tanto los costes de transporte como, sobre todo, las economías externas, asociadas con la concentración espacial de la actividad productiva, conocidas como *economías de aglomeración*. Esto ha fomentado la relevancia de las infraestructuras, la tecnología y la cualificación laboral. A su vez, desde otra perspectiva, se aprecia que lo más ventajoso para la empresa que se internacionaliza es hacerlo a través de *fusiones y adquisiciones o absorciones* que mediante inversiones en plantas propias, creando sectores altamente concentrados en los nuevos mercados nacionales donde se implanta, lo que le es más rentable. A este modelo monopolizador se ha recurrido bastante por parte de muchas de las inversiones directas realizadas en estos últimos años, aunque responde a una antigua lógica de funcionamiento empresarial.

En cualquier caso, y mucho más que determinadas doctrinas que, supuestamente, le sirven de referencia, el comportamiento empresarial ha demostrado ser lo suficientemente flexible en función de las distintas circunstancias y de los intereses de su propia condición plural de sujeto económico y social. No obstante, parecería que las ventajas de propiedad de las empresas continúan siendo un considerable factor explicativo de sus flujos de inversión, junto a las dotaciones de infraestructuras y de recursos humanos, y de un ámbito institucional y legislativo favorables. Por supuesto que en la decisión estratégica de realizar una ID en el exterior está explícita la voluntad de convertirse en *empresa transnacional* (tener filiales) y de su viabilidad, y no sólo la de ser una empresa internacionalizada (realizar operaciones comerciales de exportación/importación o tener alguna modalidad de cooperación o alianza estratégica, con nula o escasa inversión).

El caso español se ha caracterizado por estar ausentes o ser muy escasas varias de las ventajas de propiedad, es decir, en los relevantes activos intangibles. En un activo como la tecnología se pone de manifiesto que los gastos en investigación y desarrollo han venido siendo de los más reducidos de la Unión Europea (UE), a pesar del relativo aumento en

la última década. La fabricación de productos en el país con tecnología avanzada es resultado de su importación. Sin embargo, en algunas ramas industriales existe comparativamente una ventaja tecnológica, como es en la fabricación de metales, en maquinaria industrial y en material de transporte. Por otra parte, la imagen de marca todavía no alcanzó los niveles que correspondería a una economía de este grado de desarrollo. Tampoco ha destacado significativamente en su capacidad de organización y dirección empresarial. Por lo contrario, los inversores extranjeros sí han encontrado en España ventajas de propiedad y de internalización.

TRANSFORMACIONES EN ESPAÑA E INTERNACIONALIZACIÓN DE SUS EMPRESAS

Seguramente las transformaciones económicas e institucionales que en las últimas décadas se vienen produciendo en España, en un contexto internacional relativamente favorable, explican en buena parte su acelerada presencia en el mercado internacional.

Como nunca antes lo hiciera, desde finales de los años ochenta, España viene participando dinámicamente en el proceso de internacionalización de capitales, y ello ocurre tanto desde su condición de receptor como de inversor, no obstante la disparidad de los volúmenes a favor de lo recibido. España en estos años ha demostrado ser un mercado atractivo para las inversiones extranjeras, siendo receptora, a mediados de los noventa, de alrededor del 9% del total recibido por la Unión Europea, habiendo llegado unos años antes a una cuota de cerca del 14%.

Pero el hecho más característico del periodo es su conversión también en un país inversor, con una postura activa en la internacionalización, con la presencia de capitales de origen interno en los mercados externos. A tal grado ello es así que, en estos últimos años, la tendencia empieza a cambiar en la relación entre la inversión emitida y la recibida, a favor de la primera.

Para España desde hace mucho tiempo América Latina es un destino preferente de sus inversiones. Desde mediados de los años setenta hasta 1982, cuando el estallido en México de la crisis de la deuda externa, más de la mitad de esas inversiones se dirigían a esa región, aunque, en realidad, el volumen era de poca relevancia y preferentemente correspondía a flujos de las pequeñas y medianas empresas. Desde ese momento hasta los primeros años de la siguiente década las inversiones se orientaron

principalmente hacia los países de su entorno europeo, por la citada crisis y por ser el ámbito en el que se está produciendo la integración económica de España.

Sin embargo, desde mediados de los años noventa América Latina vuelve a ser el principal destino de las inversiones españolas (el 36% del total, frente al 33% que se dirigen a la Unión Europea). Poco después, ya representan más de la mitad del total, superando claramente la proporción de los otros países de su área. Pero también cambian significativamente otros aspectos, como ser el volumen de la inversión y el tipo de empresa inversora. En efecto, la magnitud de esos recursos es muy considerable y son grandes empresas las que realizan el grueso de la inversión, aunque sigue teniendo un apreciable peso la presencia de las pymes.

Además de que durante estos años de sustanciales transformaciones económicas e institucionales le genera a España un notable incremento de la presencia internacional, su entrada formal, en 1986, al proceso de integración europeo, la obliga a una rápida adaptación de la legislación a la normativa comunitaria. Así, en el caso de las inversiones extranjeras, nos encontramos con que la inversión directa es definida con arreglo al *criterio de control* que el inversor tiene de la gestión de la entidad en la que invierte. Esto es, la inversión directa extranjera (IDE) tiene lugar cuando el nacional de un país (generalmente una organización mercantil, aunque también puede ser una persona física) adquiere el control de una actividad empresarial en otro país.

La historia más reciente de la ID de empresas españolas en el exterior puede identificarse a partir de la década de los sesenta. Desde entonces y durante algo más de un cuarto de siglo tuvo un comportamiento relativamente estable. Sin embargo, esas inversiones se mantuvieron a niveles muy reducidos (en volumen, en número y en dimensiones empresariales) y sus objetivos más importantes consistían en garantizar el suministro de ciertas materias primas y en crear canales de distribución propios para comercializar sus productos de exportación. En otra medida, se pueden encontrar participación en proyectos de construcción e ingeniería y alguna presencia financiera.

Un punto de inflexión es 1986, con la adhesión de España a la Comunidad Europea. A partir de ese año aumentó el volumen de la ID y se produjeron cambios en su distribución sectorial y geográfica. Al formar parte de un marco institucional comunitario se incrementan las relaciones económicas internacionales, lo que favorece un mayor conocimiento de

las posibilidades de otros mercados y el percibir la necesidad de la internacionalización de las empresas para aumentar la competitividad. La Administración Pública estimula la inversión en el exterior, modificando el sistema de control de cambios y creando organismos y programas específicos en esa dirección. Tanto la distribución sectorial como la geográfica se caracterizaron por una acusada concentración. En el primer caso, un reducido número de empresas invierte en un pequeño número de sectores. En los primeros años noventa poco más de medio centenar de empresas concentraban el 80% de las inversiones, que se dirigían fundamentalmente hacia el sector de servicios, en mucho menor cuantía hacia la industria y muy poco en el sector primario. Cabe destacar que el segundo destino de las inversiones fue en sociedades holding o sociedades de cartera.

En lo que se refiere a la distribución geográfica, en estos años más del 75% de las inversiones españolas se dirigieron a los países integrantes de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), los considerados países ricos, y en primer lugar a la Unión Europea (y dentro de ésta, en primer lugar a Portugal), seguido a bastante distancia por Estados Unidos. Un poco más del 10% de esas inversiones fueron a los considerados paraísos fiscales (que sirven de plataforma para operaciones en otros países) y un poco menos a América Latina. También hubo un incremento de ID en varios países árabes, principalmente en Marruecos.

Las citadas inversiones durante los años 1986 a 1993 se realizaron de forma primordial (más de un 40%) en ampliaciones de capital en empresas en las que ya se participaba. Le sigue en orden la adquisición de sociedades extranjeras (un tercio del total) y en mucha menor proporción a la constitución de nuevas sociedades (ante todo, creación de sociedades holding).

Una última y destacada etapa es la que se inicia en 1994, cuando se produjo un notable crecimiento (130% respecto al año anterior) de las ID en el exterior, aunque concentradas en unos pocos proyectos. Son los casos de Telefónica en Perú (con el 55% del total) e Iberia en Argentina, ambas grandes empresas y con participación de capital público. En los años subsiguientes los volúmenes de las inversiones tuvieron sus bajas y sus altas, pero continuaron teniendo gran significado y con una mayor presencia de empresas, incluidas las de tamaño mediano y pequeño, que siguen intensificando su proceso de internacionalización, lo que significa la consolidación de los cambios en el comportamiento empresarial español.

La distribución sectorial continúa en su tónica de concentración. En estos años las comunicaciones, el transporte y la intermediación financiera representan dos tercios del total. A principios de este nuevo siglo los sectores donde se dirige la inversión española en el exterior son principalmente las telecomunicaciones; el sector financiero; electricidad, agua y gas; media información y software; distribución minorista; el sector inmobiliario; minería; etc. En cuanto a la distribución geográfica, en 1994 también se rompió la tendencia a que fueran los países de la OCDE los primeros destinatarios de las inversiones y lo fue América Latina. Desde ese momento ambas áreas van rotándose en el primero y segundo puesto, en proporciones superiores al 40%, con preeminencia de los primeros. Obviamente, la Unión Europea sigue siendo el primer destino entre las áreas económicamente desarrolladas y Portugal entre los países comunitarios, aunque con un aumento de la ID que se dirige al Reino Unido, Francia y Holanda. También destacan las inversiones en Estados Unidos y, singularmente, en Puerto Rico. En otras áreas hay que destacar la fuerte presencia en Marruecos. Más recientemente también se está extendiendo la presencia empresarial española en Asia, sobre todo en China.

En cuanto a las formas de las operaciones de inversión se vienen produciendo alteraciones, de modo que de ser la principal hasta 1996 las ampliaciones de capital en ese año lo fue ya la adquisición de acciones. Ello se debe en particular al auge en la compra de empresas en América Latina, en muchos casos resultado de privatizaciones.

TRANSFORMACIONES EN AMÉRICA LATINA Y VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN

La evolución económica de América Latina es un permanente condicionante para la localización de la ID externa, como se refleja en estas recientes décadas. En efecto, durante los años setenta (sin entrar en otras consideraciones sobre su modelo de crecimiento, que ya venía siendo cuestionado) hubo un fuerte endeudamiento de estos países, en un contexto de gran liquidez y bajos tipos de interés, donde los recursos provenientes del aumento del precio del petróleo se canalizaron a través de la banca internacional, mientras sus políticas monetarias y fiscales continuaban siendo expansivas. Sin embargo, la crisis petrolera que estalló en 1973 y tuvo un segundo momento en 1979, provocó como respuesta en los países más desarrollados la aplicación, entre otras, de políticas monetarias restrictivas, el aumento de los tipos de interés y la contracción de

las importaciones. El resultado para Latinoamérica fue el estallido de la crisis de la deuda externa en 1982. Durante esta década el sector externo sufre un estrangulamiento. Los capitales no se dirigen hacia la región, hay grandes dificultades para generar ahorro interno suficiente, la demanda interna se deprime, no hay recursos para la inversión productiva, caen espectacularmente las tasas de crecimiento económico y todo depende de la demanda externa para la producción, el empleo y el ingreso de divisas que permita cubrir las necesidades para las importaciones y para pagar los intereses de la deuda. Esto significa renegociar los plazos y modalidades del pago de la deuda, lo que implica apoyo financiero internacional y aplicar los programas de ajuste estructural que se exigen.

Entre otras cosas, los programas de ajuste trajeron una gran apertura externa y estabilidad macroeconómica, una liberalización y desregulación económica, un acelerado proceso de privatizaciones de empresas públicas con una reducción de la presencia y el control del Estado en la economía, una legislación que elimina las restricciones a las inversiones de capital extranjero y a la repatriación de sus beneficios y que promulga incentivos para atraerlas, etc. Todo ello redundó no sólo en que mejoraron las tasas de crecimiento económico sino en un clima más favorable a la inversión y a los procesos de integración regionales y subregionales, como se manifestó en los años noventa, a lo que debe incluirse una apreciable estabilidad jurídica e institucional en los países de la región y un entorno mundial también más proclive.

América Latina ha sido un importante receptor de ID del exterior entre los países de menor desarrollo relativo. Incluso hasta en los primeros años ochenta fue la región que más inversiones recibió. Con la crisis perdió su atractivo y a mediados de esa década los flujos se orientaron sobre todo hacia el sur, este y sureste de Asia. A finales de los años noventa vuelve a alcanzar, más o menos, la cuota que tuvo hace veinte años, en una parte imputable a las privatizaciones. Sin embargo, no debe olvidarse que son los países ricos (los que forman parte de la OCDE) los que reciben el grueso (más del 90%) de la ID en el exterior, pero tanto en ellos como en el resto del mundo el porcentaje de ID en el exterior sobre el producto nacional bruto se ha incrementado, lo que da idea del mayor peso de esas inversiones en la producción mundial. Debe inferirse que las transformaciones mundiales han generado una modificación de la tendencia de la ID y que la cuota de participación de los países de menor desarrollo en los flujos totales de esas inversiones a nivel mundial han crecido de forma destacada, lo que reflejaría que han reemplazado a los préstamos finan-

cieros y a la ayuda concesional como flujos internacionales más importantes de capitales. Para el caso latinoamericano, una parte importante de esos flujos en los años noventa se explica por el retorno de capitales que se habían fugado en los años anteriores, pero también por las inversiones de cartera, esto es, a corto plazo (Durán, 1999: 60).

En cuanto al *origen* de la ID que llega a América Latina en estos últimos veinte años ha sufrido algunos cambios, como se observa tomando como origen a los países o áreas más desarrollados (la llamada tríada). En la primera parte de los años ochenta, el principal inversor es Estados Unidos, seguido a corta distancia por Europa y a mucha distancia Japón. En la segunda parte de esa misma década, Europa ocupa el primer lugar seguido por Estados Unidos y otra vez muy distante Japón. En los años noventa, vuelve a un primero y distante lugar Estados Unidos, más alejada sigue Europa y finalmente con mucho menor peso Japón. La zona de preferencia europea son los países del Mercado Común del Sur (Mercosur) y mientras en los años ochenta el Reino Unido (seguido por Alemania, Francia y España) era el principal país europeo inversor, desde 1990 España y Países Bajos ganan posiciones y a partir de 1994 es España el primer inversor europeo en América Latina (y el segundo del mundo detrás de Estados Unidos).

Para el caso concreto de Argentina, se calcula que entre 1990 y 1999 las empresas estadounidenses invirtieron algo más de 47 mil millones de dólares y las españolas casi 32 mil millones, lo que representa un 37,4% y un 25,2% del total de ID extranjera en ese país (entre los dos países, casi el 63%), seguidos a gran distancia por Francia (algo más del 8%), Chile (casi el 7% del total) y el resto del mundo en menor proporción. Esto significaría que las inversiones españolas podrían representar alrededor del 10% del producto interior bruto argentino.

El *destino* de esas ID, tanto en los ochenta como en los noventa, han estado concentradas en unos pocos países (casi el 90%), cambiando tan solo el orden de preferencia. En los primeros años noventa, los principales países receptores han sido Brasil (algo más de un tercio del total) y México (casi un tercio), seguidos a distancia por Argentina, Venezuela y Chile. Si en lugar de registrar estos flujos en términos absolutos se hace en términos relativos y por habitante aparecen en la lista otro grupo de países, entre ellos varios pequeños y del Caribe. Es también significativo como en la última década se hace evidente un gran dinamismo de las inversiones intrarregionales, destacando el caso de Chile.

La *distribución sectorial* de la ID externa en América Latina ha estado concentrada, pero más recientemente ella se diversificó. En los años setenta fundamentalmente se concentró en las manufacturas, lo que refleja la situación de aquellos años en que no se podía invertir en determinados recursos naturales y en el sector financiero, por su importancia estratégica. En los ochenta y posteriormente, con las políticas de liberalización, se hace posible acceder a los otros sectores, como fue ocurriendo, pero con marcadas diferencias según los países. Así sucedió en la minería, petróleo, pesca o sector forestal. En los servicios creció mucho la ID, sobre todo en los financieros y de seguros, en las comunicaciones y transporte o en la hostelería. Hay que destacar de igual modo las actividades de ensamblaje, con tanto alcance en varios países, y la monta del peso que tiene en varias economías la rama automotriz, con fuertes inversiones extranjeras.

Pero América Latina no sólo es receptora de ID del exterior, sino que empresas de estos países incrementan su presencia inversionista en la misma región. Precisamente, entre 1995 y 1997 se cuadruplican con respecto a 1990 (Durán, 1999: 95). A igual que otros emprendimientos extrarregionales esos flujos se dirigen en buena medida a la compra de empresas que se privatizan. Como fue dicho, los flujos de origen chileno son los más activos, teniendo por destino especialmente Argentina y Perú. Otro tanto pasa con la internacionalización de empresas mexicanas, cuya presencia es cada vez mayor en Estados Unidos, América Central y otros países latinoamericanos.

En definitiva, hasta finales del año 2000 la principal fuente de ingresos de capital en América Latina continuó siendo la ID extranjera, mientras que los demás capitales fueron muy volátiles (Cepal, 2000:10 y ss). Ello contribuyó, entre otros efectos, a financiar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Una destacada parte de estos flujos se deben a las operaciones de la banca extranjera en la compra de bancos locales (el caso más notable fue el del Banco del Estado de São Paulo por el español SCH). En cualquier caso, la crisis asiática de 1997 y la moratoria rusa de 1998 afectaron a la región y la contracción financiera externa se evidenció. La evolución de los mercados financieros internacionales (particularmente, el de Estados Unidos) han llevado a que el ingreso de capitales se moderara y a que se percibiera un mayor riesgo en las inversiones latinoamericanas. Esto significa claramente que no bastan las transformaciones internas (incluidos los procesos de integración), sino que los factores externos son marcadamente determinantes de la evolución económica de la región.

INVERSIONES DIRECTAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA

La relevante posición de las empresas españolas en América Latina se explica sustancialmente por sus ventajas comparativas en esos países y lo que ello implica para ser más competitivas en el mercado internacional. Con ello se está afirmando la existencia de ventajas de propiedad (activos tecnológicos y capacidad de gestión empresarial, e incluso el formar parte de la Unión Europea); de ventajas de localización (abundancia de recursos naturales y mano de obra barata, políticas gubernamentales favorables y procesos de integración, y compartir componentes culturales); y de ventajas de internalización (canales propios, como los de distribución). Desde sus ventajas de propiedad, su comportamiento se ha dirigido fundamentalmente a fusionarse (para luego absorber a la otra parte) o a adquirir empresas, teniendo un considerable apoyo institucional.

Sin embargo, no hay que olvidar que las ID de las empresas españolas se diferencian en algunos aspectos primordiales de las características de otros países de su entorno europeo. Así es como el volumen de sus inversiones en el exterior ha sido menor, aunque con un crecimiento significativo a partir de su adhesión a la integración europea; la distribución sectorial de sus ID es marcadamente terciaria, con una fuerte debilidad en las ramas industriales; la complementariedad entre el comercio y la inversión exterior es reducida; y la distribución geográfica está menos concentrada en los países de la OCDE por la importancia que le da a los mercados latinoamericanos.

Sin entrar en consideraciones sobre el tipo de política aplicada y de la eficacia o no de estos instrumentos, hay que decir que el *apoyo institucional* que tienen las ID españolas consiste en una serie de medidas que, supuestamente, pretenden responder a una estrategia inversora en el exterior para consolidar esa presencia y que se expresa mediante medidas fiscales, de financiación y de garantía de riesgos, de manera similar a la existente en otros países de semejante grado de desarrollo relativo. Con las medidas fiscales se desea incentivar esas operaciones de inversión, mediante deducciones y tratamientos sobre la doble imposición. Para facilitar la financiación de proyectos existen líneas de crédito que se canalizan a través de determinadas entidades y donde intervienen sociedades estatales como la Compañía de Financiación del Desarrollo (COFIDES) con, por ejemplo, tipos de interés preferente o actuando como intermediario en el marco de programas europeos. Del mismo modo los créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) han sido, durante muchos años, un instrumento

de primera para la internacionalización de la empresa española. En el ámbito de la UE existen varios programas dirigidos a promover ID en distintas áreas geográficas con menor desarrollo y están instituciones como el Banco Europeo de Inversiones. Por último, se encuentran instrumentos de garantía de inversiones frente a los riesgos en que se pueda incurrir ante cambios políticos o modificaciones legislativas. Por otro lado, se hallan las pólizas de seguro de inversiones en el exterior de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) que brinda asesoramiento a las empresas.

Sobre esta base, casi simultáneamente, en la década de los noventa encontramos por el lado de la oferta (España), con una importante disponibilidad de capitales y, por el lado de la demanda (América Latina), con unas políticas de desarrollo con apertura externa también necesitada de enormes flujos de capitales. Es la convergencia y la complementariedad de las necesidades por ambas partes. Luego de hablarse mucho —a veces con una alta dosis de voluntad— sobre que para España su “mercado natural” eran aquellos países, recién en estos recientes años se han dado las condiciones objetivas. Ahora es una realidad la internacionalización de la empresa española, como parte del proceso de construcción europea y ante un estrechamiento de márgenes y una fuerte competitividad interna y el mayor potencial de crecimiento en esos mercados externos (con más altas rentabilidades que en los mercados maduros).

A finales de los años noventa las ID españolas, respondiendo a una enérgica estrategia de adquisiciones de activos y con vocación de permanencia, están orientadas hacia varios sectores económicos, generalmente hacia actividades productivas, donde han llegado a liderar algunas de ellas y se han concentrado en aquellas en las que ya eran fuertes en su propio país. Como es previsible son las *grandes empresas* las que aportan los mayores volúmenes, más concretamente siete grupos superan los cuatro billones de pesetas de inversión en América Latina. De ese capital el 40% corresponde a los grandes bancos (Santander Central Hispano y Bilbao Vizcaya Argentaria), el 33% a la energía (Endesa, Iberdrola y Repsol) y el 27% a telecomunicaciones (Telefónica) (Pampillón y Fernández, 1999: 59).

Los grandes bancos

Entre los primeros inversores importantes están los grandes *bancos*, pioneros en la creciente penetración de la banca extranjera en los sistemas financieros de Latinoamérica, donde existen unos grados de crecimiento muy altos

para la banca. Si bien es cierto que en la década anterior ya había una implantación bancaria española (e incluso antes, pues el Banco de Santander desde mediados de los cincuenta contaba con un departamento especializado en América Latina y ya en 1976 compró un banco en Puerto Rico y en 1982 otro en Chile), su presencia (en volúmenes de inversión, número de bancos y países) es destacable a partir de mediados de los años noventa. En 1996 los principales grupos bancarios estaban instalados en ocho países, para dos años después encontrarse en doce, cubriendo prácticamente el subcontinente desde México y Centroamérica hasta Brasil, Argentina y Chile, pasando por Colombia, Bolivia y Perú. El peso relativo de cada entidad ha ido variando en estos muy recientes años, condicionados no sólo por sus alianzas y/o adquisiciones en la región sino por el propio proceso de fusiones de sus casas centrales en España, como, por ejemplo, el Grupo Argentaria integrándose en el Banco Bilbao Vizcaya (BBVA) y los bancos Santander y Central Hispano (SCH) conformando un único grupo. En este último caso, esto significó que se convirtió en el mayor grupo financiero extranjero de América Latina, no solo por delante del BBVA, con quien compite en distintos frentes, sino de bancos de Estados Unidos o de la propia Unión Europea. En la actualidad esa presencia, junto a un estilo y forma de actuar en el negocio, se percibe en unos activos millonarios y en unas redes de miles de oficinas y empleados, como no tiene precedentes en nuestra historia.

Las filiales latinoamericanas desde entonces aportan una estimable proporción de los beneficios de estos grupos bancarios. En 1998, a pesar de la crisis, estas filiales contribuyeron con el 25% del beneficio total agregado de los citados grupos, sobresaliendo el caso del todavía BBV que alcanza una proporción de casi el 37%. No obstante, la rentabilidad de las inversiones, aunque sí razonable, todavía no era elevada, pues “hay que tener en cuenta las fuertes provisiones y saneamientos en las carteras crediticias que todos los bancos están efectuando, al estar su riesgo ligado al ciclo económico, a lo que hay que añadir la importante aceleración en los procesos de amortización de los fondos de comercio originados por estas inversiones para prever posibles riesgos futuros”, por lo que es necesario esperar a que las inversiones maduren para cuantificar el real significado de su rentabilidad (Pampillón y Fernández, 1999: 62-64). Por otro lado, crecen las actividades bancarias de estos mismos grupos y de otros grupos financieros españoles en la propia U.E., a través de alianzas o de oficinas propias o de representación. Este incremento de operaciones también se observa en otros mercados, como Estados Unidos, países asiáticos, Marruecos y el Caribe.

El sector energético

El *sector energético* es otro de los ámbitos donde se concentra la ID española en América Latina (ENDESA, IBERDROLA y REPSOL). Las empresas eléctricas ENDESA e IBERDROLA, comparten con firmas de Estados Unidos y Chile el interés por controlar la generación, transporte y distribución de energía eléctrica en la región, favorecidas por los programas de privatización, en un entorno de políticas de liberalización y desregulación del mercado y con grandes potencialidades de crecimiento de la demanda. El interés estratégico aumenta ante las posibilidades de economía de escala como parte de la integración energética regional y subregional.

ENDESA, que es la mayor empresa eléctrica española, ha sido una de las más activas. Desde 1992 ha invertido en Argentina (donde inició su andadura regional), Brasil, Chile, Colombia y Perú. Con el objetivo de expandirse en la región, sobre todo en Brasil, adquirió en 1997 alrededor de un tercio del holding chileno ENERSIS, quien a su vez había llevado a cabo un importante proceso de internacionalización con su expansión a varios mercados nacionales de América del Sur, convirtiéndose en una de las mayores empresas del sector en el subcontinente. Como resultado de tensos problemas y complejas negociaciones entre ambas compañías, que hizo intervenir a las autoridades chilenas, ENDESA logró aumentar la proporción de su propiedad y la gestión de la compañía, llegando a ser el principal inversor extranjero en el sector eléctrico latinoamericano. Pero su posición dominante le trajo nuevas dificultades en varios de estos países, por las vigentes normativas de competencia, que impiden que un mismo operador intervenga a la vez en la generación y en la distribución, teniendo que optar. Esta experiencia sirve, igualmente, para ilustrar lo intrincado que es manejar las inversiones en otras realidades.

Por su parte, IBERDROLA también comenzó sus inversiones en 1992 y a través de su filial IBERENER (Iberdrola Energía, creada en 1995) está presente, pero con un peso menor que ENDESA, en el sector eléctrico de varios países (Argentina, Brasil, Chile, Guatemala, etc.). Sus convenios de colaboración y los servicios prestados le ha permitido posteriormente hacer ID en los diferentes segmentos del sector (generación, transporte y distribución). Asimismo, sus inversiones se han diversificado, respondiendo a la idea de ser una empresa energética global, tomando parte también en la distribución de gas natural, en las telecomunicaciones, a la vez que adquiere o construye distribuidoras eléctricas.

cas, centrales térmicas o hidroeléctricas y crea empresas de consultoría e ingeniería energética. A pesar de esta diversificación de actividades, IBERDROLA concentra el grueso de su inversión internacional en Brasil, como resultado (1997 y 1998) de serle adjudicada en un proceso de privatizaciones las distribuidoras de dos Estados y por su participación en la adquisición de operadoras de telecomunicaciones (junto a Telefónica). En su estrategia empresarial parecería que con la compra de una distribuidora eléctrica en Guatemala, convertiría a este país en el centro de operaciones para América Central.

El caso de REPSOL, compañía de petróleo y gas que tiene como propósito convertirse en una empresa global, responde a la misma práctica que las compañías eléctricas, es decir, el tener una agresiva política de adquisiciones en América Latina, que se inscribe en la importancia estratégica que tiene para ella. Parte, fundamentalmente, de su inicial concentración en Argentina, donde había comprado Astra y Pluspetrol Energy, para en 1999 adquirir Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la principal empresa del país, convirtiéndose de esta manera en una de las diez primeras petroleras del mundo, cotizando desde hace poco en bolsa. La fusión de estos dos grupos (REPSOL-YPF) facilitó la complementariedad de los negocios, donde le corresponde a YPF el resultado operativo de la exploración y producción. Controlando así una buena parte de las reservas, del refinado y de las gasolineras de la región, su participación en la venta de gas natural se ha elevado también de forma muy considerable, donde ya es la primera distribuidora. En la medida que REPSOL es del mismo modo propietaria de una buena parte de los activos de la española GAS NATURAL su negocio tiene la adecuada infraestructura para la expansión. Asimismo, como parte de un proceso de diversificación y de integración energética de los sectores, participa en proyectos de generación eléctrica con ENDESA en la región. Su importante presencia en Mercosur, no excluye sus considerables intereses en otros países del área, como Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela (donde, por ejemplo, compró en 1997 el mayor yacimiento petrolífero).

Las telecomunicaciones

Finalmente, el tercer gran sector de inversiones españolas es el de *telecomunicaciones*. Más concretamente, las que realiza el grupo Telefónica, la empresa española con mayores inversiones en América Latina. Su necesidad de enfrentar desde una buena posición competitiva la liberalización de

los mercados de telecomunicaciones (luego de poseer como empresa pública el monopolio) y buscando un tamaño crítico a escala internacional (en una economía globalizada), las oportunidades que ofrece la región eran precisamente las idóneas. El potencial de crecimiento del mercado estaba señalado, entre otros componentes, por la insatisfecha demanda, las insuficientes y obsoletas infraestructuras y la posibilidad de aprovechar los propios sistemas operativos de la empresa. Además el riesgo de la inversión disminuye por el tipo de servicio, cuya demanda es poco sensible al ciclo económico, y por las tarifas indicadas por la inflación.

Las inversiones de Telefónica son una consecuencia de las privatizaciones que, desde finales de los años ochenta, se hacen de las principales empresas estatales de telecomunicaciones en gran parte de América Latina. Inicialmente en telefonía fija y más recientemente también en los servicios de la telefonía móvil o celular y de otros medios de comunicación. Sus inversiones se han expandido y están presentes en Argentina, Brasil, Chile, Perú, Puerto Rico, Venezuela, etc. y su posición es dominante en varios de estos países (en algún caso, durante algunos años como monopolio). Su participación se expresa igualmente a través de sus alianzas estratégicas con otros operadores, como hace unos años con la estadounidense MCI, en un ámbito de fuerte concentración empresarial en el mercado internacional. Actualmente es la primera operadora global de la región y se ha convertido en uno de los principales grupos del sector a nivel mundial, realizando también inversiones en países europeos y en Estados Unidos.

Otras inversiones

Además de este grupo de grandes inversores españoles, existe otro, más heterogéneo, que es el de las *empresas intermedias*, cuya dimensión relativa no les impide —si no que todo lo contrario— invertir en el exterior sobre la base de sus ventajas de propiedad, que no se diferencian de las de aquéllos, como son una marca, unas capacidades tecnológicas concretas o un conocimiento de gestión o marketing, para obtener materias primas a menor coste, adquirir activos estratégicos, distribuir productos (exportaciones) o fabricar en mercados que garantizan grados de protección. En bastantes de los casos sus actividades en el exterior representan una parte considerable de su negocio.

Entre otras muy diversas actividades y compañías pueden citarse, tan sólo a título de ejemplo, desde fabricantes de autopartes y equipos eléc-

tricos (Azcoyen, Fagor, Tudor y Gamesa); de productos farmacéuticos (Ferrer Internacional); de alimentos y bebidas (Nutrexpa, Campofrío, Pescanova, Chupa-Chups, Freixenet y Cordoniu); de textil, confección y calzado (Induyco, Adolfo Domínguez, Cortefiel, Inditex y Kelme); hasta productos de la industria editorial (Santillana), bienes de lujo (Lladró), ingeniería y consultoría (Tyspa, Inocsa), cadenas hoteleras (Sol Meliá, NH, Rius) o emisoras de radio (Prisa).

Pero no todas las experiencias de las empresas españolas en Latinoamérica han sido exitosas, empresarial o socialmente, pues en algunos casos se convirtieron en centro de grandes polémicas de todo tipo. Posiblemente, el caso más sonado sea la compañía Iberia (originalmente pública y, en la actualidad, privatizada), que adquirió varias empresas áreas en la región con pésimos resultados, desde la venezolana Viasa a la argentina Aerolíneas, desaparecida la primera y recientemente vendida la segunda, casualmente a otro grupo empresarial español.

Finalmente, hay que decir que unos y otros casos, como en el año 2000 y en estos meses de 2001 ha quedado demostrado, el *factor riesgo* de las empresas instaladas en la región queda condicionado a la estabilidad económica de los respectivos países donde operan, y no siempre es fácil tomar medidas preventivas que permitan que esos niveles de riesgo sean razonables y puedan inscribirse dentro de estrategias de diversificación que los minimicen. En cualquier caso, la relación entre las inversiones netas y su valor en bolsa se ven alteradas con cierta asiduidad, sobre todo en algunos países que sufren más duramente los efectos de la caída del ciclo, de la recesión o de la crisis. La reacción de los mercados financieros es inmediata ante las inestabilidades que provocan miedo de los inversores. Así ocurre cuando los planes de reactivación no logran rápidamente sus objetivos o cuando la deuda externa no está controlada y se está al borde de la suspensión de pagos o cuando la calificación de solvencia de la economía disminuye.

Hay empresas españolas que tienen un riesgo concentrado en América Latina, puesto que una parte muy importante del resultado de explotación radica en uno o dos países de la región y temen que la crisis de un país se contagie a otro u otros, como ha pasado. Por eso últimamente es noticia informar cuando la bolsa española sufre un fuerte retroceso arrastrada por inestabilidades en aquellos países donde existen esos volúmenes de inversiones. No es casual que la agencia de calificaciones de riesgos Moody's, aunque reconociendo la solvencia de las empresas españolas, haya advertido en algún momento que deberían tener una rela-

ción apropiada entre los ingresos y los riesgos, porque si bien aquel es un mercado muy rentable es inmaduro y arriesgado.

ESCENARIOS POSIBLES

A pesar de la crisis financiera internacional de los últimos años noventa las empresas españolas siguieron invirtiendo grandes cantidades en América Latina, demostrando que sus inversiones responden a una estrategia a largo plazo y que, por lo tanto, son recursos financieros estables e interesados en el crecimiento económico. Incluso, como ha quedado señalado, un grupo de ellas se han convertido en líderes de tres de los principales sectores de la economía de la región, como son la banca, la energía y las telecomunicaciones.

Tendencias cambiantes

Sin embargo, la tendencia empieza a cambiar de manera acelerada. En el año 2000 las inversiones españolas cayeron en casi un 40% y el descenso continúa en los primeros meses de 2001, con predicciones pesimistas. En el reciente proceso de expansión exterior de las inversiones españolas es la primera vez que esos flujos no tienen por destino prioritario el cono sur americano, siendo este retroceso especialmente fuerte en Argentina y Brasil, que concentran el grueso de ese capital. No obstante, la inversión española en México (que es la excepción entre los grandes países latinoamericanos) siguió creciendo en 2000 y en lo que va de 2001 lo sigue haciendo en altas proporciones y de manera diversificada.

Entre el complejo de causas de la tendencia central seguramente una de las más importantes es el agotamiento de las privatizaciones y la reducción de los grandes proyectos financieros, energéticos y de telecomunicaciones en la región, en un contexto de fuerte desaceleración de los flujos de inversiones internacionales que han caído espectacularmente en el primer semestre de este año, de la mano del menor número de adquisiciones y fusiones empresariales en el mundo (incluidas las españolas). A ello hay que sumar, fortaleciendo la involución, la grave y continua crisis de Argentina y, más recientemente, los atentados del 11 de septiembre, cuyos efectos económicos son aún discutibles y hace difícil predecir el final del ciclo, pero que tendría en América Latina a una de las regiones que podría sufrir más los posibles impactos negativos, no sólo financieros sino también de flujos comerciales y de caída de los precios de las mate-

rias primas. Así, por ejemplo, una recesión de la economía estadounidense se repercutiría de inmediato, puesto que absorbe aproximadamente la mitad de las exportaciones de la región.

A lo anteriormente dicho hay que añadir otros factores convergentes, como son las políticas que se impulsan desde la Administración Pública y la situación en Asia. En efecto, los planes de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas de parte de las autoridades públicas se orientan cada vez más a que diversifiquen sus riesgos y a que, por lo tanto, dirijan sus inversiones hacia otras zonas del mundo. Entre esos destinos están algunos países de Europa del Este (sobre todo aquellos que ingresarán a corto plazo a la UE) y de la cuenca del Pacífico asiático. De esta última zona destaca la emergente China, por el potencial de su enorme mercado, por sus elevadas tasas de crecimiento económico, por su acelerado proceso de modernización, por la necesidad de infraestructuras para la realización de los Juegos Olímpicos de 2008 y por su inmediata incorporación a la Organización Mundial de Comercio que consolidará su apertura externa. De todo esto se desprende que son previsibles cambios importantes en la tendencia y consolidación de la orientación de las inversiones españolas en el exterior, con una pérdida relativa del peso del conjunto de los países latinoamericanos.

El papel de las pymes

A pesar de estas tendencias y de que la ID extranjera (y la española) en América Latina se esté reduciendo, ésta sigue siendo muy alta lo que evidencia su interés como polo de atracción a largo plazo. Si bien los grandes proyectos tienden a agotarse y con ellos la acelerada expansión de las empresas transnacionales, ahora las perspectivas podrían ser mejores para las pequeñas y medianas empresas (pymes) que, como fue dicho anteriormente, muchas de ellas ya se encuentran operando en el segmento intermedio del mercado y, en general, con buenos resultados.

Si bien estas empresas tienen en términos relativos una reducida presencia en el sector externo de sus economías, no hay que olvidar que suponen un tejido productivo básico y creador de empleo en la mayoría de los países. En el caso español, aunque representen tan sólo un 30% de las exportaciones totales el 93% de las empresas exportadoras son pequeñas y medianas (Prieto, 1999:29). Valorando en su justa medida el papel competitivo de las grandes empresas y reconociendo muy especialmente su efecto arrastre, por ello es imprescindible insertar más acti-

vamente en las relaciones económicas mundiales a las pymes. Esto significa introducirlas en la dinámica empresarial de la cultura exportadora e inversora, lo que las obliga a un mayor conocimiento y a una mayor capacitación (tecnológica y gerencial), y, por lo tanto, a ser capaces de configurar un tejido empresarial innovador y a no temer asumir la internacionalización en términos de alianzas estratégicas y/o de la creación de empresas conjuntas ("joint ventures"), de semejantes dimensiones, aprovechando ventajas competitivas tales como su mayor flexibilidad, capacidad de adaptación y conocimiento directo del mercado. De esta manera el emprendimiento sólo podrá estar condicionado por la eficacia o los costes, cualquiera sea la opción estratégica que parta de algún necesario nivel de cooperación.

Entre los distintos tipos de acuerdos de cooperación podrían estar (Casilda, 1999: 91-92) el tecnológico, el de aprovisionamiento, en la producción, en la mercadotecnia, en la comercialización, etc. En esta línea, un ejemplo interesante (aunque desconocemos sus resultados reales) es la decisión de un banco público provincial de Argentina y una caja de ahorros de España para crear un banco de inversión en Europa especializado "en asesorar y financiar a las pymes en su expansión, negocios e inversiones internacionales en América Latina y viceversa" (:85). En cualquier caso, la cooperación entre pequeñas y medianas empresas de ambas áreas económicas iberoamericanas es una opción estratégica que convendría profundizar, puesto que, además, por su componente horizontal, no tendría el contenido de relaciones desiguales (como ocurre con las ID de las grandes empresas) lo que minimizaría los posibles recelos entre las partes, creando un clima más apropiado.

La "nueva economía"

Se decía antes que, entre los posibles acuerdos de cooperación interempresarial, está el tecnológico. Este es precisamente una de las dimensiones que definen lo que se viene llamando la "nueva economía", la del capitalismo de este nuevo siglo, que superaría a la vieja o tradicional economía. Supuestamente, para los defensores de esta visión (con fuerte contenido ideológico y mitológico), la aplicación de las nuevas tecnologías de la información (particularmente la infraestructura que proporciona internet) y la desaparición de las barreras comerciales y el libre movimiento de capitales, transformando la organización y las funciones de las empresas, llevarán a las economías a altos niveles de crecimiento sin inflación, donde el

individuo en posesión del conocimiento tendría el poder de decisión. Pues bien, sin entrar en este debate, que escapa al interés de este análisis, no se puede omitir la relevancia que siempre ha tenido el factor tecnológico en todas las actividades económicas y en las formas de inserción externa de los países y empresas. Pero, en la actual fase de desarrollo del sistema económico la ignorancia tecnológica ampliaría aún más la brecha con aquellos que se benefician de su dinámica. Por ello, convendría tener en cuenta en las relaciones entre los países y empresas de Iberoamérica a los programas de asistencia técnica, para que fueran instrumentos capaces para la cooperación y el bienestar, donde las pymes jugarían un papel muy destacado desde el conocimiento y la utilización de una tecnología media, canalizando transferencias tecnológicas y formación adaptadas a las necesidades de sus propios protagonistas y del entorno donde actúan.

La diferenciación

Las estrategias, acciones y comportamientos inversionistas, sobre todo cuando son de largo plazo y con sistemas de producción integrados a nivel supranacional, tanto de las grandes como de las medianas y pequeñas empresas, extranjeras o nacionales, en un contexto internacional globalizado y con unas políticas nacionales liberalizadas (ya anteriormente comentadas), han fomentado profundos cambios en las estructuras, valores y actitudes económicas, políticas, sociales y culturales de los países latinoamericanos que se han ido incorporando a esta dinámica y que condicionan los acontecimientos del futuro. En este escenario la presencia de las firmas españolas ha sido y es clave, lo que representa un hecho inédito en la reciente y compartida historia de las sociedades iberoamericanas, no siempre fácil de asumir por todas las partes.

Este planteamiento lleva a observar la relevancia que tiene para las relaciones entre nuestros países el diferenciarse de las prácticas usuales en la asimétrica economía mundial. Hay un pasado múltiple e intrincado que forma parte del patrimonio histórico compartido, al que debe aunarse un presente que produce nuevas situaciones que exigen también nuevas respuestas que, de compartirse (entre iguales y con diferencias), podrán crear sinergias y ventajas añadidas en las relaciones internacionales, como ámbito propio que, sin negar otros, afirma y proyecta positivamente su identidad. No basta con tenerla y consolidarla en lo cultural y lingüístico, incluso en las dimensiones políticas, sino que también ahora existen elementos objetivos que hacen pensar que sería posible avanzar

en la construcción de un proceso que tenga también espacios económicos propios. Como se ha afirmado muchas veces, la solidez económica es una base esencial para la expansión de otros ámbitos de la realidad y la propia internacionalización económica necesita de la interacción cultural.

Desarrollo sostenible y corrupción

Todo esto exige tener componentes que incluyan las diferentes acciones como parte de unas pautas o políticas de actuación que las orienten en una determinada dirección. ¿Acaso no sería conveniente que las inversiones de los empresarios españoles respondieran a determinadas visiones y comportamientos como, por ejemplo, las mismas que se les exige tengan en su país de origen? Entre otras cosas, que sus actos se inscriban en la lógica del desarrollo sostenible, tan proclamado por la propia Unión Europea y sus gobiernos y sociedades nacionales, y cada vez más convertido en norma legislativa. Del mismo modo generalizar la incorporación de regulaciones contra el soborno, como ya algunas empresas europeas han empezado a hacerlo después de la entrada en vigor en 1999 de la Convención Anticorrupción de la OCDE. Como ha sido denunciado y demostrado, hay empresas que esquilman los recursos naturales en connivencia con dirigentes de los países donde actúan, o aprovechando vacíos legales o de autoridad. Estas prácticas y otras corrupciones generan costes sociales aún mayores para amplios sectores de la población, producen un daño ecológico y entran en competencia ilegítima con otros empresarios (en ambos casos, con costes económicos), además de desprestigiar a ese colectivo social y al país de origen (con lo que estos intangibles significan como marca de imagen). Ante esto se proclama la necesidad de asumir responsabilidades más activas y que respondan a una red global, donde intervengan los distintos actores sociales, de lucha contra la corrupción y prácticas afines.

Seguridad, defensa y equidad

Naturalmente de estos comentarios se desprende la importancia que tiene para la seguridad y la defensa de los países iberoamericanos que exista, o predomine por lo menos, un escenario u otro. Los hechos y comportamientos económicos son sustanciales a una mayor consolidación (o no) de la seguridad. En la medida que ellos respondan a un

escenario de actuación como el que se expone, donde las inversiones directas tienen viabilidad económica y beneficios tanto para el inversor como para el receptor, en un ambiente de riesgos controlados, ello incidirá en el crecimiento y la estabilidad de las economías nacionales de ambas partes. Pero si, además, hay mayores posibilidades de participación de empresas de diferentes dimensiones y capacidades y que amplían el tejido socioeconómico, con adecuadas innovaciones tecnológicas, con más alianzas y cooperaciones interregionales, con una visión estratégica de construcción de un espacio económico diferenciado que responda a unos principios y valores determinados, permitiendo mayores sinergias y rentabilidades, se estaría conformando unas pautas o modelo de desarrollo específico que redundaría en una mayor seguridad interna e internacional, propiciando la continuidad y consolidación de estas perspectivas estratégicas, lo que permitiría aproximarnos a unas sociedades más equitativas, como se viene proponiendo en las Cumbres de la Comunidad Iberoamericana.

La oportunidad

Es hora de no perder una vez más las oportunidades que la historia presenta. La presencia económica de España en aquellas tierras americanas no debe ser una simple apuesta mercantil al estilo de las más convencionales relaciones económicas internacionales y muchas veces visualizada como una nueva conquista. Esto significa también que para muchos es un requisito necesario adoptar un tono diferente en las relaciones personales e institucionales, aunque más no sea porque las relaciones públicas son igualmente un activo económico. En una agenda a elaborar, además de lo expresado con anterioridad, entre las posibles políticas e instrumentos que podrían impulsarse, cabe citar los siguientes ejemplos: el fortalecimiento de la cooperación económica y empresarial, el uso satisfactorio de los convenios internacionales y bilaterales, la homologación de las regulaciones y normativas de los productos, el impulso desde la U.E. de instrumentos de "investment partners" que permitan financiar la creación de empresas mixtas y la transferencia de tecnología, la creación de una agencia iberoamericana de inversiones, la creación de una red informática iberoamericana o de un sistema de información, el fortalecimiento de programas de cooperación científica y tecnológica, etc.

En definitiva, América Latina constituye un escenario de proyección económica relevante para España, como las inversiones directas de sus empresas lo evidencian, pero, por su parte, España, por su dimensión y peso económico internacional, tiene todavía un peso menor en la proyección exterior

de aquellos países. Aprovechando la más reciente experiencia, se debería diseñar una estrategia, con visión integral, que tomando en cuenta la labor que se ha realizado, abriera una perspectiva de acciones encaminadas hacia el futuro, inscribiendo en ella las actividades económicas y empresariales. Para lograrlo, deberían participar conjuntamente las diferentes administraciones del Estado, incluidas las descentralizadas, las empresas y todas aquellas organizaciones o grupos de la sociedad civil que tengan que ver con la temática. Está en cada uno asumir su responsabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- AIETI (2000), *Elementos para una renovada política iberoamericana. España y América Latina en el sistema internacional*, AIETI, Madrid.
- ALONSO, J. A. (1997), *América Latina: nuevo escenario para la inversión española*, Síntesis. Revista de Ciencias Sociales Iberoamericanas, AIETI, N.º 27-28, Madrid, enero/diciembre, pp. 173-188.
- CALDERÓN, A. (1999), *Inversiones españolas en América Latina: ¿una estrategia agresiva o defensiva?*, Economía Exterior, N.º 9, verano, Madrid, pp. 97-106.
- CAMPA, Y. y GUILLÉN, M. (1996), *Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas*, Papeles de Economía Española, N.º 66, Madrid.
- CASILDA, R. (1999), *La internacionalización mediante la creación de empresas conjuntas*, Economía Exterior, N.º 9, verano, Madrid, pp. 80-96.
- CEPAL (2000), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2000*, Cepal/Naciones Unidas, Santiago de Chile, diciembre.
- DURÁN, J. J. (1999), *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Editorial Pirámide, Madrid.
- KRUGMAN, P. (1992), *Geografía y comercio*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- MORÁN, P. (1994), *La inversión directa española en el exterior*, Economistas, N.º 62, Madrid.
- PAMPILLÓN, R. y FERNÁNDEZ, A. R. (1999), *Comportamiento reciente y perspectivas de la inversión española en América Latina*, Economía Exterior, N.º 9, verano, Madrid, pp. 58-70.

PORTER, M. E. (1991), *"La ventaja competitiva de las naciones"*, Editorial Vergara, Buenos Aires, 1990.

PRIETO, B. (1999), *"Las pymes ante el reto de la economía"*, Economía Exterior, N.º 9, verano, Madrid, pp. 29-32.