

La inversión extranjera directa en Latinoamérica: El caso español en Brasil, Argentina, Colombia y Perú

Atenea Chevillotte Delgado - Centro de Estudios Internacionales CEI – 2015

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN _____	3
DESTINO: América Latina. Situación actual _____	4
DESTINO: América Latina. Presencia histórica de la Inversión Extranjera Directa (IED) española _____	6
DESTINO: Brasil, Argentina, Colombia y Perú	
↳ Datos básicos según el Banco Mundial (2013) _____	10
↳ Como hacer negocios según <i>Doing Business 2015</i> _____	16
↳ La IED española en Brasil, Argentina, Colombia y Perú _____	19
↳ Algunos ejemplos de inversión española _____	22
PROYECCIONES. La visión del Banco Mundial _____	25
PROYECCIONES. La visión de las empresas españolas. _____	25
CONCLUSIONES _____	26
BIBLIOGRAFÍA _____	28

INTRODUCCIÓN

América Latina es sinónimo de tierra de oportunidades, y eso lo saben bien los inversores españoles afincados desde los años noventa. Son muchos los cambios político-económicos que ha sufrido la región desde el desembarco español, pero su inversión sigue llegando, expandiéndose y comprometiéndose en todos los sectores.

Por su parte, América Latina, con Brasil al frente, ha representado uno de los crecimientos más fuertes en los últimos 15 años a nivel mundial, pero parece ser que algunos problemas se acercan por el horizonte.

¿Estarán las mayores economías de América Latina en condiciones para seguir con un fuerte crecimiento? ¿En qué estado se encuentran las relaciones económicas Iberoamericanas? ¿Qué perspectivas de futuro tiene la empresa española en Latinoamérica?

Tras una presentación de la situación económica y comercial de la región, junto con sus principales rasgos sociales, políticos y demográficos, en el presente trabajo se analizará cuando y cómo se ha dado la inversión extranjera directa española en la región, ahondando en los casos de Brasil, Argentina, Colombia y Perú. Se repasará también cuál es la situación actual de la IED española y sus proyecciones de futuro.

DESTINO: América Latina. Situación actual.

El continente que ocupa América Latina es uno de los más ricos, diversos y con más oportunidades del planeta. Aún así, son muchos los lastres que frenan su capacidad y que pueden evitar que la región aproveche, como debería, un contexto económico inigualable como el que está viviendo.

Con una población de 630.089.000 habitantes, más de 225 millones menores de 45 años¹ y una clase media que, desde 2003, ya ha crecido un 60%², la región goza de una estructura demográfica envidiable y capaz de generar capital y recursos humanos suficientes para mantener un crecimiento fuerte y sostenido. Los últimos datos de crecimiento de la región apuntan que el 2013 su porcentaje de crecimiento del PIB fue del 2.96%³, aunque hubo una pequeña recuperación respecto a las cifras de 2012, el crecimiento del PIB total de la región viene ralentizándose desde que, en 2004, se dio uno de sus máximos históricos con un 7.09%. América Latina pues, goza al igual que la mayoría de países emergentes, de un crecimiento demográfico muy saludable y de un crecimiento económico bastante notable.

Siendo una de las mayores reservas del mundo en materias primas, América Latina viene siendo desde hace años una de las regiones que más stock de materias agrícolas primas, minerales y metales provee; entre sus productos estrella encontramos algunos de primera necesidad y de especialización agrícola como son el cacao, café o trigo, minerales muy sensibles a la oferta y demanda del mercado, como el petróleo y el gas, y valiosos metales como son el oro y la plata.

El mayor sustento de la región y del que ha alimentado su abrupto y reciente crecimiento, puede convertirse en poco tiempo en su “talón de Aquiles”; la dependencia exagerada de las *commodities* puede acabar representando en una amenaza para la región.⁴

China es aquí el “gran problema”. Siendo la segunda economía mundial tiene unos lazos comerciales muy fuertes con la región que se sustentan en la compra de sus *commodities* (un ejemplo de lo que el gigante asiático representa en la balanza latinoamericana es el hecho de a día de hoy es el socio comercial más importante para Brasil, líder de la región, o que la demanda china se lleva más del tercio de los minerales de la región). Las autoridades chinas, en un intento de desacelerar su economía y pasar del 9,2% de crecimiento al 7,5% deseado para este año, están rebajando la compra de materias en el exterior y utilizando sus propias reservas nacionales, sobretodo en el sector de los metales y minerales.

Así pues, después de que en 2011 el precio de estos productos tocara techo, ahora se encuentran en una situación de desplome que, sumado a que esta es una de las regiones del planeta más expuesta a las fluctuaciones de los precios del petróleo, podría conllevar un daño económico que llegara a desestabilizar la región en su totalidad. Así pues, parece cada vez más necesario que se lleven a cabo algunos esfuerzos y reformas estatales como sería adelgazar las empresas petroleras públicas, evitando alterar los niveles de producción.

Aún así, son muchas las fuentes que se esfuerzan en moderar este problema y que aseguran que la situación de las *commodities* es muy heterogénea y que por ejemplo, los productos agrícolas gozan de una demanda al alza.

¹ Datos extraídos de la base de datos y publicaciones estadísticas CEPALSTAT del CEPAL.

² Según datos del Banco Mundial.

³ Datos extraídos de la base de datos UNCTADSTAT de la UNCTAD (Real GDP growth rates)

⁴ Nota: Ocho de los países de la región dependen de las *commodities* en más del 50% de sus exportaciones según el Banco Interamericano del Desarrollo.

La crisis financiera internacional, puso en evidencia la salud de la economía del continente, presentando éste, un crecimiento en los años 2010 y 2011 que supuso el 7.5% del total mundial. Latinoamérica se erigió como refugio para los inversores europeos que huían de panorama de desequilibrio macroeconómico.

Muchos expertos se preguntan si, tras capear esta crisis y con tres nuevas amenazas en el horizonte, América Latina será capaz de seguir tomándole el pulso a su propio equilibrio macroeconómico. Dichas amenazas vienen lideradas por el factor consumo de China que, como ya se ha comentado anteriormente, tras elevar los precios de las *commodities*, ahora ha entrado en desaceleración y hace peligrar el mercado de los suministradores. El anquilosamiento de la zona euro en esta crisis, que no permite que el mercado inversor fluya con naturalidad y la lenta recuperación de la economía americana, (otro gran inversor en la región) constituyen el resto de amenazas que medran el margen de maniobra que tiene la región para una crecimiento autónomo.

Institucionalmente, la región no ha sido capaz de llevar a cabo una integración económica y política real; los factores de peso que han obstaculizado esto hecho han sido la falta de voluntad política a ceder soberanía estatal en pro de la regionalización y el hecho de que hoy en día el continente latino se encuentre dividido en dos bandos de estados: el grupo que apuesta por cambios y el que apuesta por la continuidad. El cambio revolucionario por el que apuestan Brasil, México, Chile, Perú y Uruguay y que tanta ventaja les ha dado, contrasta con los discursos, medidas y políticas populistas de Venezuela, Ecuador, Bolivia, Nicaragua y Argentina. La realidad económica y política de este segundo grupo de países, con una seguridad jurídica más que discutible, sumada a los problemas endémicos como la falta de inversión pública, corrupción y altas tasas de pobreza y desigualdad, podrían estar descompensando la balanza en contra de la región e hipotecar su futuro.

Los procesos electorales de la región, históricamente han puesto nerviosos a los mercados financieros; así pues en América Latina, prácticamente todas las grandes crisis bancarias financieras de las últimas décadas han coincidido con elecciones presidenciales (son ejemplos claros las crisis de 2001 en Argentina y la coincidencia de los comicios en Brasil el 2002 con turbulencias en su economía)⁵ Con el paso de los años y la fortaleza que ha ido demostrando una parte de la región, se ha producido un “desacople” del ciclo político con la salud financiera; así pues y como apunta Javier Santiso, ex director del Centro de Desarrollo de la OCDE “Las elecciones no tienen por qué provocar infartos financieros. Siempre, obviamente, que el país esté sano económicamente”.

En el año 2013, en el Congreso de Wharton sobre América Latina, Antonio Quintella afirmó que, “la región continúa padeciendo debido a proyectos “deficientemente formulados” y “numerosos obstáculos” a la eficiencia. Los gobiernos de la región “deberían preocuparse en hacer el ambiente más accesible a los negocios. Aunque sea esperanzador ver que la región está haciendo reformas, se trata de un proceso continuo”, en que la competencia nunca se acaba. “El mundo está cambiando deprisa, y si nos quedamos parados, los demás nos dejarán atrás”⁶

⁵ Javier Santiso “América Latina: elecciones y mercados financieros” El País Opinión. 6 Septiembre de 2009.

⁶Nota: Declaración efectuada en la charla ¿El vaso de la región está medio lleno o medio vacío? Quintella es socio fundador de la empresa de gestión de activos Península Inversiones de Sao Paulo, presidente de Credit Suisse Hedging-Griffo y ex consejero delegado de Credit Suisse Américas y consejero delegado de las operaciones de la empresa en Brasil.

DESTINO: América Latina. Presencia histórica de la Inversión Extranjera Directa (IED) española.

Hace, un poco más de dos décadas, las empresas españolas estaban centradas en su mercado doméstico y carecían de proyección y notoriedad internacional⁷. Sin embargo, en la actualidad son muchos los ejemplos que confirman la metamorfosis y éxito empresarial que ha sufrido esta región y que ha permitido la internacionalización y posterior etapa de globalización. Para, comprender algo mejor la situación que el sector empresarial español vive actualmente, es importante centrarse en el análisis histórico de la inversión extranjera directa de España en el que ha sido su trampolín internacional: Latinoamérica.

Hasta 1986, y tras una etapa en la que España aún no formaba parte de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), en la que el núcleo duro empresarial se centraba en la demanda y necesidades internas y en la que se carecía de empuje internacional y con inversiones en el extranjero de poca relevancia, llegaron los años noventa, y con ellos el gran despegue y expansión de la inversión española.

A partir de los años 90, las empresas españolas iniciaron un proceso de internacionalización que complementó y potenció el que ya había llevado a cabo, en el ámbito comercial, diez años antes, a raíz de la integración en la Unión Europea.

El valor añadido que se sumaba a que el país de los inversores compartiese rasgos culturales, históricos tan importantes y el hecho de usar la misma lengua (e incluso ciertas prácticas en los negocios) posicionó a España como socio privilegiado del continente latino

Este momento coincidió con la lógica y estrategia de las reformas económicas neoliberales que, tras la llamada “década perdida” de los años 80, se expandieron por gran parte del territorio de América Latina.⁸ La reducción de la presencia y tamaño del sector público debía brindar a la región un gran atractivo y atraer la inversión privada (y así fue tal y como indica el Gráfico 1).

La estrategia que la empresa española siguió desde el 1986 hasta finales de la década de los noventa y que la convertiría en un exportador neto de capitales, fue la de afianzar su presencia a través de la compra de empresas ya fuese tanto a través de procesos de privatización, como de adquisición de empresas locales o de fusiones. Así pues, no es de extrañar que algunas de las empresas más importantes del momento se animaran a invertir en este proceso de internacionalización; tales como Telefónica, Repsol, Unión Fenosa, Endesa, Iberdrola y los bancos Santander Central Hispano y BBVA fueron prueba de ello.

Vale la pena dedicar un momento a comentar el papel que la democracia y sus instituciones desempeñaron en esta etapa, ya que ayuda a entender la conflictividad que, en ciertos momentos, ha caracterizado las relaciones entre el inversor español y los estados de la región. En la Latinoamérica de los noventa, en la que reinaba una lógica y estrategia de reformas neoliberales, se estaban abriendo paso jóvenes democracias que intentaban crear un equilibrio

⁷ Javier Santiso Guimarães, “La internacionalización de las empresas española: Hitos y Retos” ICE Nº 839, Noviembre-Diciembre 2007. Nota: el texto original de Javier Santiso hace referencia a la realidad de diez años atrás, en este trabajo se ha adaptado al año actual y se ha aproximado a veinte años atrás.

⁸ Para ilustrar este hecho comentar que, dejando de lado algunas privatizaciones que se efectuaron a finales de los años 70 en algunos países como Chile, tan solo en el período de 1990-97, se llevaron a cabo 900 privatizaciones. Éstas supusieron a las arcas públicas un ingreso de 100.000 millones de dólares, representando un 1% del PIB regional (el doble que la media en otras regiones.)

entre lo político, social y económico, en un contexto hostil, y a menudo, conflictivo, con un porcentaje de pobreza bastante significativo. Por lo tanto, y como cabe esperar, los rasgos que la democracia latinoamericana presentaba a ese entonces, era la debilidad institucional, que comprendía un poder ejecutivo fuerte, un poder legislativo débil, un poder judicial escasamente independiente, sindicatos débiles y, en algunos casos, un poder militar capaz de bloquear oposiciones⁹.

La combinación de este marco institucional juntamente con todas las oportunidades que brindaba la región y la posición de *partner* privilegiado de la que disponía España, hizo que Latinoamérica fuese un campo ideal para los inversores españoles ya que reunía una autonomía suficiente para la liberalización del mercado y la economía, mientras que los gobiernos democráticos podían controlar revueltas sociales debido a su legitimidad democrática; pocas eran las condiciones necesarias para la realización de negocios.¹⁰ De este control y concentración de poder del ejecutivo por encima de las garantías democráticas, es un ejemplo la presidencia argentina de Menem. En el caso concreto de cómo pudo doblegar las demandas sindicales y laborales de sus nacionales o también los programas de privatización del peruano Fujimori.

Las reformas económicas estructurales de los años noventa coincidieron con un período de prosperidad económica en España y un incipiente proceso de internacionalización de algunas empresas que encontraron en los mercados emergentes de la región un lugar propio para la expansión. Además, la empresa española se enfrentaba a la liberalización europea. Su escapada hacia América Latina le ofrecía crecimiento y experiencia para mejorar su competitividad en el mercado europeo.¹¹

Las principales características de la inversión española en esta etapa de internacionalización se resumen en que la inversión extranjera española estuvo muy concentrada en cuanto a geografía e industria, así pues, “cerca del 90% tenía por destino América Latina y Europa, y cerca del 80% tenían lugar en el sector de las infraestructuras y servicios financieros.”¹² A esto se le debe añadir que, la evolución y expansión de las que después serían llamadas *nuevas multinacionales*, se basó, como ya se ha comentado, en el refuerzo de la presencia en el territorio a través de formas como las *Joint-venture* en lugar de basarse en la posesión de grandes plataformas tecnológicas.

En este panorama, y ya en la segunda mitad de los noventa, España acabó convirtiéndose en el país que más inversiones directas hacia Latinoamérica, por encima de los Estados Unidos, “se trató, por lo tanto, de un reto atrevido y el voto de confianza que depositaron los inversores españoles en América Latina no tenía ningún precedente dentro de Europa. Además, la apuesta latinoamericana por parte de las compañías españolas no fue a corto plazo. Su visión a largo plazo se hizo manifiesta poco después de la crisis argentina de 2001, momento en el que, mientras que un gran número de compañías estadounidenses y europeas se marcharon de la región, la multinacionales españolas capearon el temporal y se fijaron en el norte del continente en busca de más oportunidades para invertir.”¹³

⁹ Laura Tedesco, “¿relaciones conflictivas? Inversiones extranjeras y estado en América Latina” FRIDE, Comentario Octubre 2008

¹⁰ Richard Youngs, *International Democracy and the West*, Oxford University Press, 2004.

¹¹ Profesor Mauro Guillén, The Wharton School, University of Pennsylvania, ponencia presentada en “Las empresas españolas en el nuevo escenario latinoamericano” Casa de América, Madrid 17 de abril 2008.

¹² Mauro Guillen y Esteban García Canal “The New Multinationals-Spanish Firms in a Global Context” Cambridge, 2010.

¹³ Javier Santiso Guimaras “La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos.” ICE Nº 839 Noviembre-Diciembre, 2007.

Llegado este punto, debe remarcar que una nueva estrategia de diversificación del capital empezó a ser común entre el inversor español, a partir del nuevo siglo la tónica habitual fue la ampliación de capital y así desmarcarse de una tradición de concentración de inversión geográfica y sectorial; destinos como la Unión Europea, Estados Unidos o emergentes como Rusia o China empezaron a ser frecuentes y prioridad de inversión extranjera. El inversor español, una vez vio su posición internacional madurada y reforzada gracias a las oportunidades de los inicios de los noventa, emprendió un proceso de desaceleración de sus inversiones hacia Latinoamérica e impulsó su expansión en otras regiones que daría como fruto la globalización del sector. Pero Latinoamérica no dejaría de ser una prioridad para España ya que era altamente estratégica; la explicación de dicha desaceleración vendría dada por la escasez de nichos de inversión en los que invertir y seguir expandiéndose.

Esta diversificación a parte de darse por razones puramente económicas y de proyección empresarial, se vio probablemente acelerada por la nueva realidad política de la región. El gran crecimiento económico del que gozaba Latinoamérica acarrió con ello la quiebra del consenso neoliberal de la década de los noventa, las empresas comenzaron a enfrentar conflictos con los nuevos gobiernos del continente, especialmente Argentina, Bolivia, Ecuador, Venezuela¹⁴. Los temas más controvertidos son los beneficios que obtienen las empresas y los impuestos que pagan a los Estados¹⁵. Algunos de los casos que más polémica y ríos de tinta hicieron correr, fueron las consecuencias que para Petrobras y Repsol YPF conllevaron la nacionalización del gas y del petróleo y que provocó tensiones políticas y diplomáticas entre Bolivia, Brasil y España.

Por lo tanto puede decirse que el escenario de una democracia de baja intensidad que tanto ayudó a la recién llegada inversión española ahora le estaba pasando factura, hasta tal punto, que influía en la hoja de ruta a seguir. La relación intrínseca que existe entre una democracia con las reglas del juego consolidadas y una correcta separación de poderes, la seguridad jurídica y el buen clima de negocios es indiscutible y prueba de ello fue que, con el tiempo algunos inversores comenzaron a priorizar la relación entre el buen gobierno y las posibilidades de inversión. Las decisiones arbitrarias, la corrupción y la modificación de las reglas, características de los gobiernos de Carlos Menem, Alberto Fujimori o Hugo Chávez, contribuyeron a evidenciar los riesgos que la debilidad institucional tiene a largo plazo.¹⁶

Tras sortear la parte más cruenta de la crisis financiera internacional, puede decirse que, a día de hoy, América Latina es la región del mundo que más beneficios aporta a las empresas inversoras españolas. Aunque por un lado se ha producido una bajada del volumen de la inversión extranjera directa española, (forzada por el contexto económico y ajustes que sufre nuestro país y que todo apunta que volverá a repuntar cuando las circunstancias mejoren) la región ha demostrado una resistencia notable a la crisis y emerge como un activo con perspectivas de crecimiento favorables.

La combinación de ajuste interno en España y de crecimiento en América Latina refuerza la importancia estratégica de las inversiones en la región para las empresas españolas, y para la economía en su conjunto, al permitir amortiguar el impacto de la crisis.¹⁷

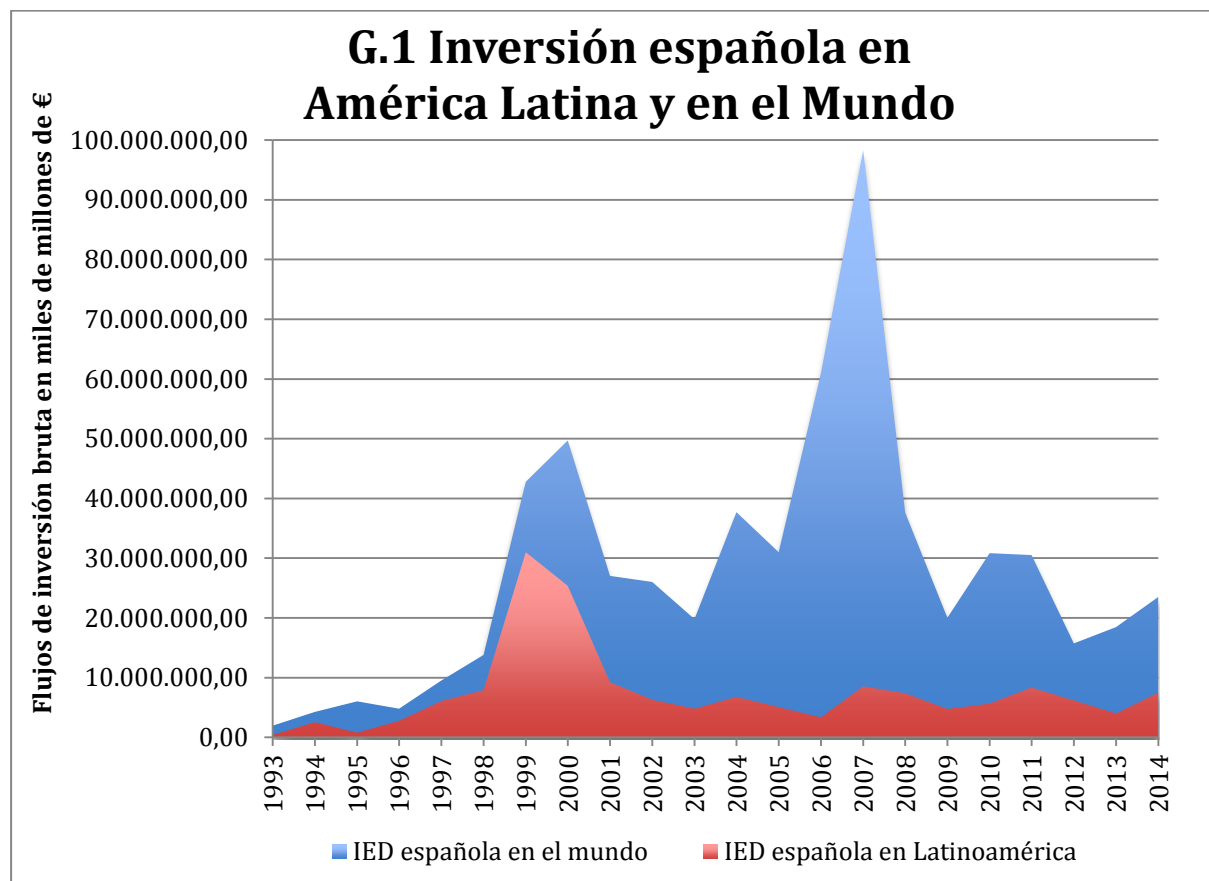
¹⁴ Este grupo de países fue bautizado como el grupo de los “países rebeldes” por un empresario español, dirigente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) según una entrevista hecha en marzo de 2008.

¹⁵ Laura Tedesco, “¿relaciones conflictivas? Inversiones extranjeras y estado en América Latina” FRIDE, Comentario Octubre 2008

¹⁶ Laura Tedesco, “¿relaciones conflictivas? Inversiones extranjeras y estado en América Latina” FRIDE, Comentario Octubre 2008

¹⁷ Banco de España “La evolución de la inversión directa española en América Latina” Boletín Económico, Junio 2013.

La crisis en Europa está acelerando el rebalanceo del mundo hacia los emergentes y para las multinacionales españolas, muy volcadas hacia América Latina, (y otros emergentes) esto también constituye una oportunidad. Así lo están entendiendo, no sólo los más grandes del IBEX 35, sino también otras tantas empresas como son Indra, Abengoa, Almirall (...) que han puesto rumbo América Latina.¹⁸



(Fuente *Datainvest Estadísticas de inversión española exterior* de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2015. Elaboración propia.)

Actualmente, la radiografía de la IED española en la región, nos indica que las actividades financieras siguen siendo las que lideran la lista representando el 19% del total (447 millones de dólares), muy de cerca y con el 18% se encuentra un renovado sector de la construcción (446 millones de dólares) que está siendo el que más crece en estos últimos meses. Otros sectores como el de la telecomunicación, suministro o prestación de servicios se han mantenido casi en los mismos niveles que en años anteriores.

¹⁸ Javier Santiso, “América Latina: ¿Un Dorado empresarial para España y Europa? La Vanguardia (Dinero) 13 de enero de 2013

DESTINO: Brasil, Argentina, Colombia y Perú.

↳ **Datos básicos según el Banco Mundial (2013):**

INDICADORES	BRASIL	ARGENTINA	COLOMBIA	PERÚ
Población	200.361.925	41.446.246	48.321.405	30.375.603
Esperanza vida	74 años	76 años	74 años	75 años
Tasa fertilidad (nacimientos por mujer)	2	2	2	2
GNI (US\$)	2.246 billones	609.9 mil M	378,4 mil M	202,3 mil M
GNI per cápita (US\$)	11.690	11.376	7.560	6.390
Crecimiento del PIB	2%	3%	5%	6%
Variación del IPC¹⁹	8,4%	16,15%	4,6%	3,1%

(Fuente Banco Mundial. Elaboración propia)

Aunque algunos de los comportamientos demográficos de los cuatro países sean casi iguales (véase pues el comportamiento de natalidad que es idéntico para los cuatro casos y una esperanza de vida muy similar) Brasil claramente presenta signos de ser, como ha demostrado, el líder de la región.

Con una población que supone, más que cuatro veces la población de cualquier país de la región, el *Gros National Income GNI²⁰*, es con 2.246 billones de \$, la mayor aportación en la economía de América Latina. Para ilustrar este hecho, solo hace falta ver que el GNI del país y el GNI acumulado del resto de países de la región es la misma cifra. Claramente pues, la influencia de la economía brasileña en la región es enorme y su salud condiciona a la del resto del conjunto latinoamericano.

Uno de los indicadores con los que podemos ver más claramente el estado de una economía, es saber cual es la variación del índice de precios; en este caso pues, vemos como tendencias que ya vienen siendo usuales se repiten en esta ocasión. Argentina presenta, juntamente con Venezuela, uno de los índices de inflación más elevados de la región a causa pues de un desequilibrio macroeconómico en su economía, acompañado de la falta de medidas políticas adecuadas, un clima de negocios que dista de ser el ideal y de un decrecimiento del conjunto de su economía.²¹ En el lado opuesto se encuentran economías bastante saludables y que

¹⁹ Datos de marzo de 2015 según *Expansión – datosmacro*.

²⁰ GNI: es el producto interno bruto (PIB), además de los ingresos netos de ingreso primario (remuneración de empleados y renta de la inversión) del extranjero. El PIB es la suma del valor agregado por todos los productores residentes más los impuestos sobre los productos (menos los subsidios) no incluidos en la valoración de la producción.

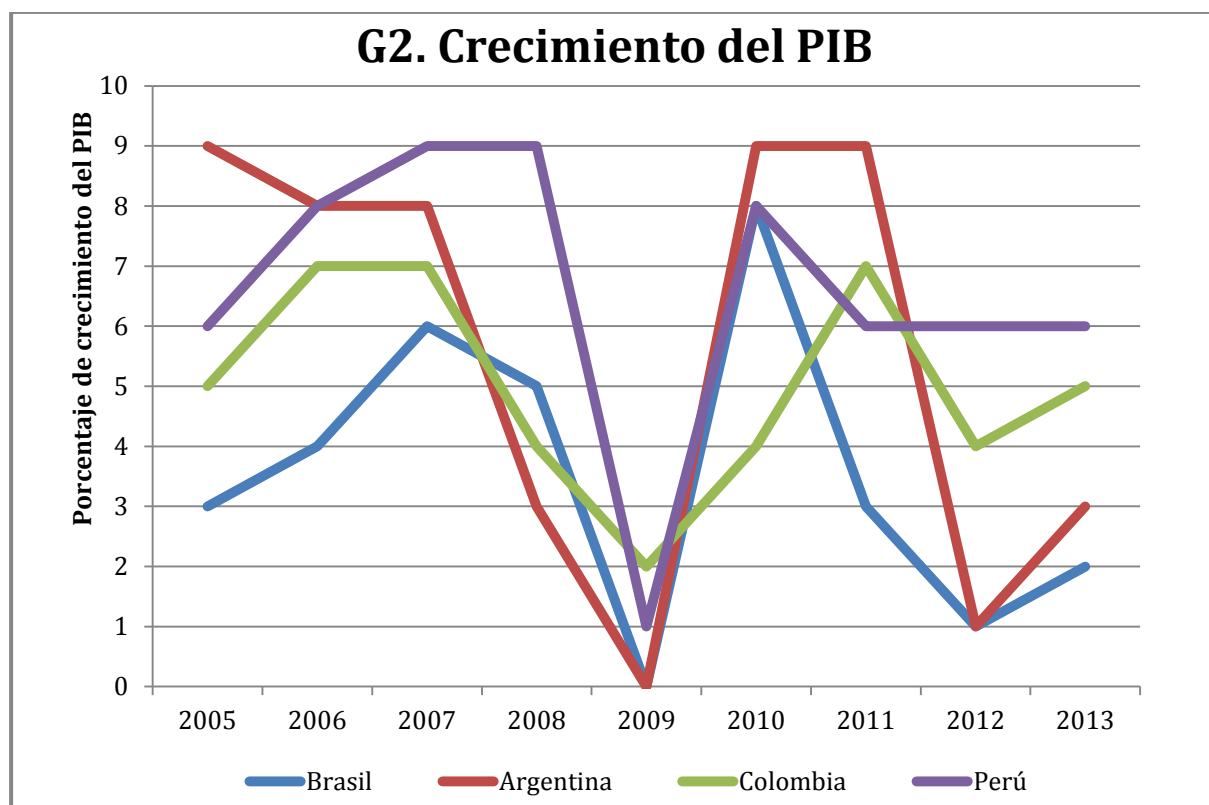
²¹ Según el FMI este año 2015 la economía Argentina decrecerá un 1,3%, su inflación aumentará y tendrá problemas de crédito.

emergen con fuerza como son Colombia y Perú, manteniendo este índice cerca del “deseable 2%”. Por último y, en el caso de la potencia brasileña, ésta presenta una cifra que aunque Dilma Rousseff haya intentado contener, parece que irá a la alza (8,4%) como consecuencia sobretodo, de la subida de las viviendas e inmuebles.

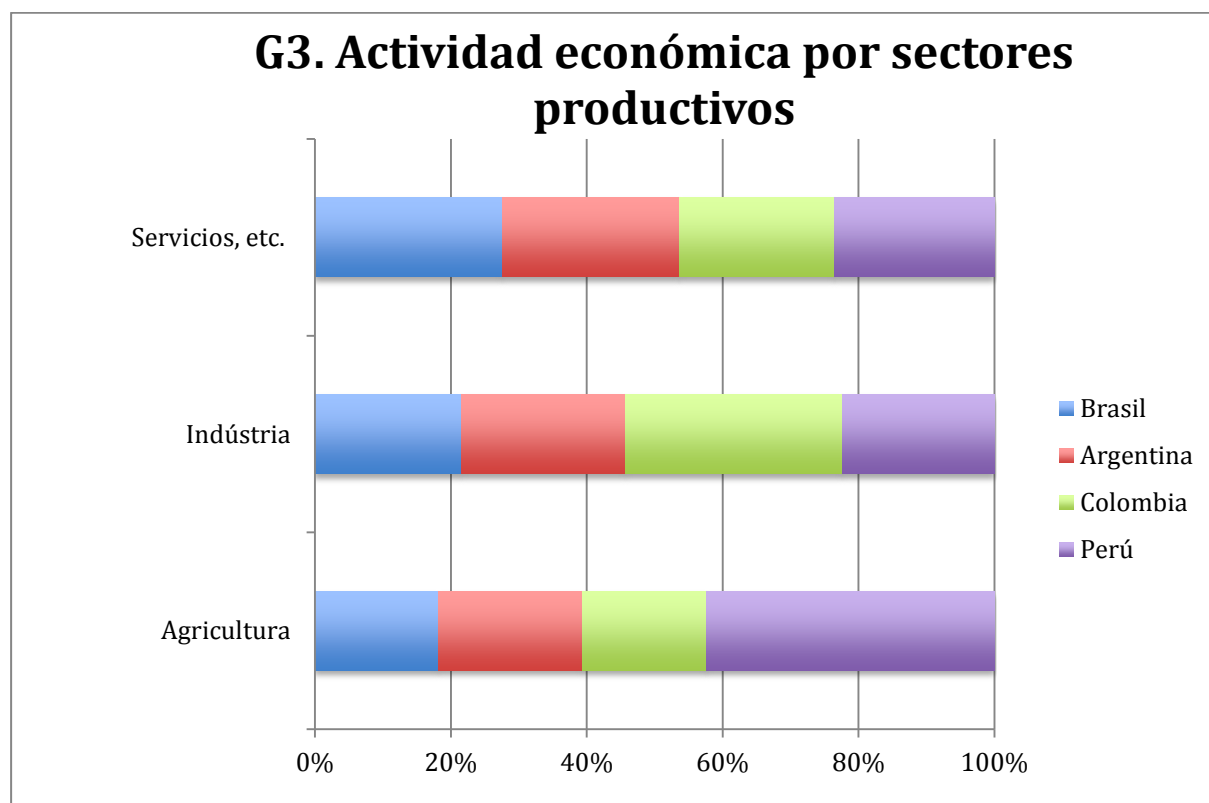
El crecimiento del PIB 2013, recogido en la tabla y del período del 2005 al 2013 que ilustra el Gráfico2 , evidencia claramente como, la economía latinoamericana, aunque pudo capear el temporal de la crisis financiera mundial, no pudo frenar los efectos ocasionados por sus socios europeos y americanos. Como vemos pues, las cuatro economías analizadas, durante 2008/2009, crecieron un 1%, o simplemente se mantuvieron igual que años anteriores, es decir, no crecieron.

Anteriormente, el panorama que se presentaba era el de irrupción de las “pequeñas” economías colombiana y peruana, junto con el notable aumento brasileño. Argentina venía de una primera mitad de década de los 2000 en la que, después de un par de años muy convulsos, y con la gran crisis de 2001, consiguió retomar el camino correcto y equilibrar su crecimiento.

En la actualidad y aún presentando fluctuaciones, las llamadas “revelaciones” de estos últimos años, Perú y Colombia, presentan un sostenido crecimiento y que oscila entre el 4 % y el 8%, contrastando pues con la maltrecha economía argentina. La desaceleración del crecimiento brasileño que se atribuye a las consecuencias que sus socios demandantes sufrieron desde el 2008, parece ser que será, de ahora en adelante, una tónica habitual debido al profundo desgaste que está sufriendo su economía.



(Fuente Banco Mundial e Instituto Peruano de Economía (IPE). Elaboración propia.)



(Fuente Banco Mundial. Elaboración propia.)

Uno de los mayores retos a los que se enfrenta la economía de la región es la diversificación y estructuras de sus sectores.

Generalmente, por lo que se conoce a América Latina, es por poseer varias de las reservas mundiales de minerales y de todo tipo de materias primas. En los últimos años se ha dado un gran incremento de la demanda de estos productos y juntamente con la gran subida de precios (en 2011 los precios llegaron a máximos históricos) ha hecho que la región aprovechara la oportunidad y se haya producido un proceso de “commoditización”²² de las exportaciones. Divididos en tres grupos de países, América Latina presenta un grupo de países, los de Cono Sur, que dedican en gran parte de su actividad a los bienes primarios y a la manufactura de estos; en segundo lugar los centroamericanos, especializados en la exportación de baja y media tecnología derivadas de la industria manufacturera de exportación y, por último, un grupo formado por Costa Rica, Brasil y México, que presentan un mayor grado de diversificación en sus exportaciones incluyendo tecnología de media y alta gamma.

Centrándonos en los casos de estudio (véase el Gráfico 3), vemos pues como la potencia brasileña presenta una economía bastante diversificada y con el sector de bienes y servicios encabezando la producción nacional. Gracias a su diversificación, se dice que Brasil podrá soportar el hecho de que su máximo demandante de materias primas, China, a causa de la desaceleración de su economía, rebaje la demanda de sus productos naturales.

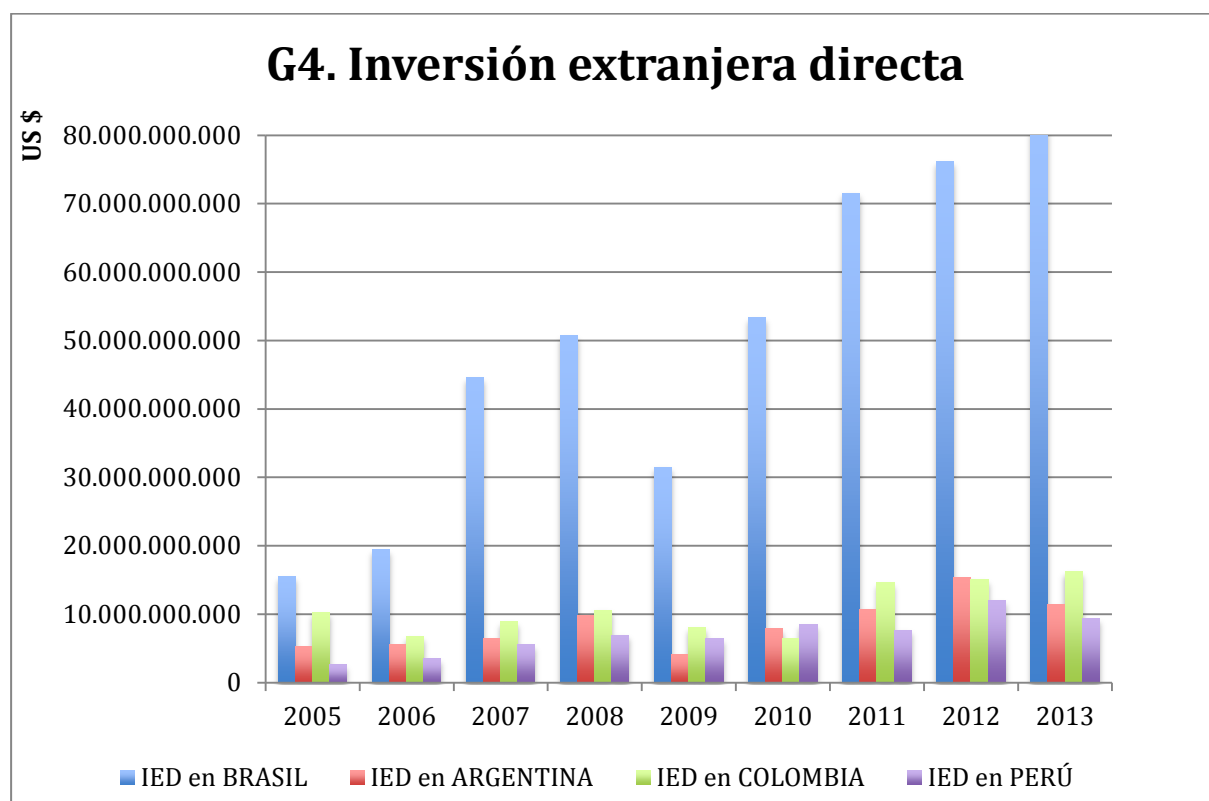
En el otro extremo se encuentra Perú. La economía peruana sigue dependiendo en gran parte de los frutos que genera el sector agrícola, y más específicamente, del comercio de café,

²² Término acuñado por el documento del CEPAL “Señales de competitividad de las Américas 2012”, después de enunciar que más del 50% de exportaciones de la región sean de materias primas o manufacturas de recursos naturales.

algodón y otros productos químicos; estos últimos los exporta a potencias de la región como Chile o Colombia que tiene un sector industrial muy potente.

En el caso colombiano el sector servicios es el que, en los últimos años, más empleo ha generado, aunque, el que lidere la producción nacional, sea un sector secundario con notoria presencia estatal, remarcable sobretodo, en el sector de viviendas/construcción e infraestructuras.

La realidad argentina muestra unas características de diversificación similares a las del caso brasileño. Gran presencia estatal en sectores claves como son la extracción de minerales o las compañías de aerolíneas, juntamente con el sector textil y tecnológico muy fuerte, son algunas de las mayores características de su economía.



(Fuente Banco Mundial. Elaboración Propia.)

Desde la segunda mitad de la década de los 2000, la IED en Latinoamérica ha crecido de forma constante, con la única excepción del período 2008/09 por la crisis financiera mundial, gracias a los altos precios de las *commodities* exportadas a los mercados mundiales y al crecimiento del consumo interno. Aunque a partir de 2011 los precios de las materias primas bajaran considerablemente, la inversión a seguido llegando a la región desde otros sectores y con la misma intensidad.

Centrándonos en los casos de estudio, debe hacerse, tal y como la propia CEPAL apuntó en su análisis de la IED 2014, una mención especial al gigante brasileño.

Brasil, tras desmarcarse en 2006 del resto de países (de los países de estudio pero también de los del resto de la región), ha presentado un crecimiento enorme de su IED, viéndose únicamente frenada en 2009 por la crisis.

Con “pequeños” beneficios en el sector de los recursos naturales (en comparativa)²³, el sector del automotor con 3.290 millones de dólares, el de las bebidas con 2.840 millones de dólares, el de los servicios financieros presentando 1.900 millones de dólares, el del comercio al por menor con 1,680 millones de dólares y el de las telecomunicaciones con un total de 1.660 millones de dólares son los sectores estrella de la IED en Brasil.

Problemas como la depreciación de la moneda o la subida del índice de precios, parecen no influir en los flujos de IED, pero si rebajaron el valor de los activos.

Tras la potencia brasileña, **Colombia** es el país de estudio que más IED recibe a día de hoy después de haber presentado un primer crecimiento moderado, pero sostenido, que le permitió desde 2010, traspasar la frontera de los 10.000 millones de dólares.

Con un 47% de la IED total, en 2013, el sector de la extracción fue uno de los mayores receptores de inversión; el sector del petróleo se llevó casi 5.000 millones de dólares y el de la extracción minera cerca de los 3.000 millones de dólares. En el sector secundario, las actividades manufactureras fueron las que presentaron un mayor crecimiento posicionándose en el tercer mejor sector recibiendo una IED de 2.659 millones de dólares. El sector terciario alcanza sus máximos históricos, sobretodo en los transportes, en el almacenamiento y las comunicaciones con 1.740 millones de dólares, en el comercio al por menor y turismo con 1.584 millones de dólares y en los servicios financieros con 1.578 millones de dólares.

Con un crecimiento totalmente fluctuante, y marcado por el clima de desconfianza a la hora de crear negocios, la IED actualmente recibida por **Argentina**, se ve totalmente condicionada por las restricciones en el acceso a divisas impuestas a finales de 2011, las cuales provocaron el aumento de la reinversión de utilidades por parte de filiales extranjeras, pero redujo su valor.

En el caso peruano, gracias a las grandes reinversiones de utilidades de las compañías mineras, en los últimos años, **Perú** ha experimentando un aumento de IED sin precedentes. Aun así, el sector minero ha seguido aumentando este último año, pero de manera más tímida que en años anteriores debido a dos factores: la caída del precio de algunos metales y la reducción de la producción de oro.

Aunque no hay datos oficiales por sectores, es probable que la IED en el sector servicios como las finanzas, el comercio al por menor o las telecomunicaciones, hayan aumentado debido a la sólida presencia de empresas transnacionales en el país

²³ Brasil es actualmente, el décimo tercer productor de petróleo del mundo y desde 2006 alcanzó la autosuficiencia petrolífera.

↳ **Como hacer negocios según *Doing Business 2015* :**

Año tras año, la institución de *Doing Business*, proporciona un conjunto de baremos e indicadores objetivos de las normas que regulan la actividad empresarial y su puesta en práctica en 185 países y ciudades. Desde 2002, este informe compara la regulación de las pequeñas y medianas empresas de todo el mundo.

A continuación, y para conocer cual es el escenario que estos 4 países ofrecen a los inversores, se hará un repaso de algunos de los indicadores más relevantes que ha brindado el estudio del año 2015; de los diez indicadores, los escogidos han sido “abrir un negocio”, “registro de propiedades”, “protección a inversores”, “pago de impuestos” y “acceso al crédito”.

Starting a business

	BRASIL	ARGENTINA	COLOMBIA	PERÚ
Posición ranking	167	146	67	89
Nºprocedimientos	11,6	14	8	6
Tiempo en días	83,6	25	11	26
Coste (% ingreso per capita)	4,3	15,2	7,5	9,2

Registring property

	BRASIL	ARGENTINA	COLOMBIA	PERÚ
Posición ranking	138	119	42	26
Nºprocedimientos	13,6	7	6	4
Tiempo en días	31,7	51,5	16	6,5
Coste (% del valor de la propiedad)	2,5	6,6	2	3,3

Getting credit

	BRASIL	ARGENTINA	COLOMBIA	PERÚ
Posición ranking	89	71	2	12
Índice de fortaleza de los derechos legales (0-12)	2	2	12	8
Índice del alcance de la información sobre los créditos (0-8)	7	8	7	8

Paying taxes

	BRASIL	ARGENTINA	COLOMBIA	PERÚ
Posición ranking	123	170	93	57
NºPagos (por año)	9	9	11	9
Tiempo (horas por año)	2.600	405	239	293

Protecting minority investors

	BRASIL	ARGENTINA	COLOMBIA	PERÚ
Posición ranking	35	62	10	40
Índice del grado de gobernabilidad del accionista (0-10)	6,8	6,5	6,3	5,3
Índice de la fortaleza con la que se protege al inversor minoritario (0-10)	6,3	5,8	7,2	6,2

(Todas las tablas de este apartado son de Elaboración propia y la Fuente utilizada es el informe *Doing Business* 2015)

De los cuatro países, el mejor situado este año ha sido Colombia, ocupando el número 24 y mejorando respecto el año pasado (19 puestos) momento en el que ocupaba el puesto 53. Vale la pena hacer mención a Colombia ya que en el estudio del 2013 fue “el país revelación” subiendo peldaños en el ranking y dejando atrás posiciones como la de 2006 en el 79.

Así pues, ¿cuál ha sido el secreto de este país para llevar a cabo tal revolución?

Tras una estrategia muy estudiada, en la que conjuntamente con una notable reducción de la pobreza, el incremento de la renta y de los empleos, mejora de la seguridad y combate del crimen organizado y promoción de un uso ético de los recursos naturales, desde los 80, los gobiernos colombianos vienen haciendo mejoras en la calidad del clima empresarial fortaleciendo las instituciones políticas/legales. Actualmente, Colombia es el país de la región que presenta los mayores avances en cuanto materia regulatoria.

Las posiciones globales del resto de países son : 124 Argentina (la misma que en la pasada edición), 120 Brasil (ha mejorado tres posiciones respecto al *DB 2014*) y Perú 35 (ha bajado una sola posición en relación a 2014).

Mirando con un poco de atención los baremos seleccionados del último *Doing Business*, el indicador “**empezar un negocio**” remarca la tendencia brasileña de alargar el proceso a la hora de iniciar un negocio; el hecho que se tarden casi 84 días, representa una cifra mucho más alta que la de la mayoría de los países de la región y sitúa al país en las posiciones más bajas del ranking (167 del total mundial de 185 posiciones). Otra cifra remarcable, es el hecho de que, en territorio argentino, el coste por abrir un negocio, le represente al inversor, un 15%

del ingreso por cápita. Estos son dos ejemplos de dilatación y obstaculización de uno de los procesos más simples con los que todo inversor debe lidiar.

A la hora de **“registrar una propiedad”** es Argentina quien presenta más días de demora, costándole al inversor 52 días poder llevar a cabo tal actividad. Este cifra, contrasta mucho con las cifras presentadas por Perú o Colombia (7 y 16 respectivamente).

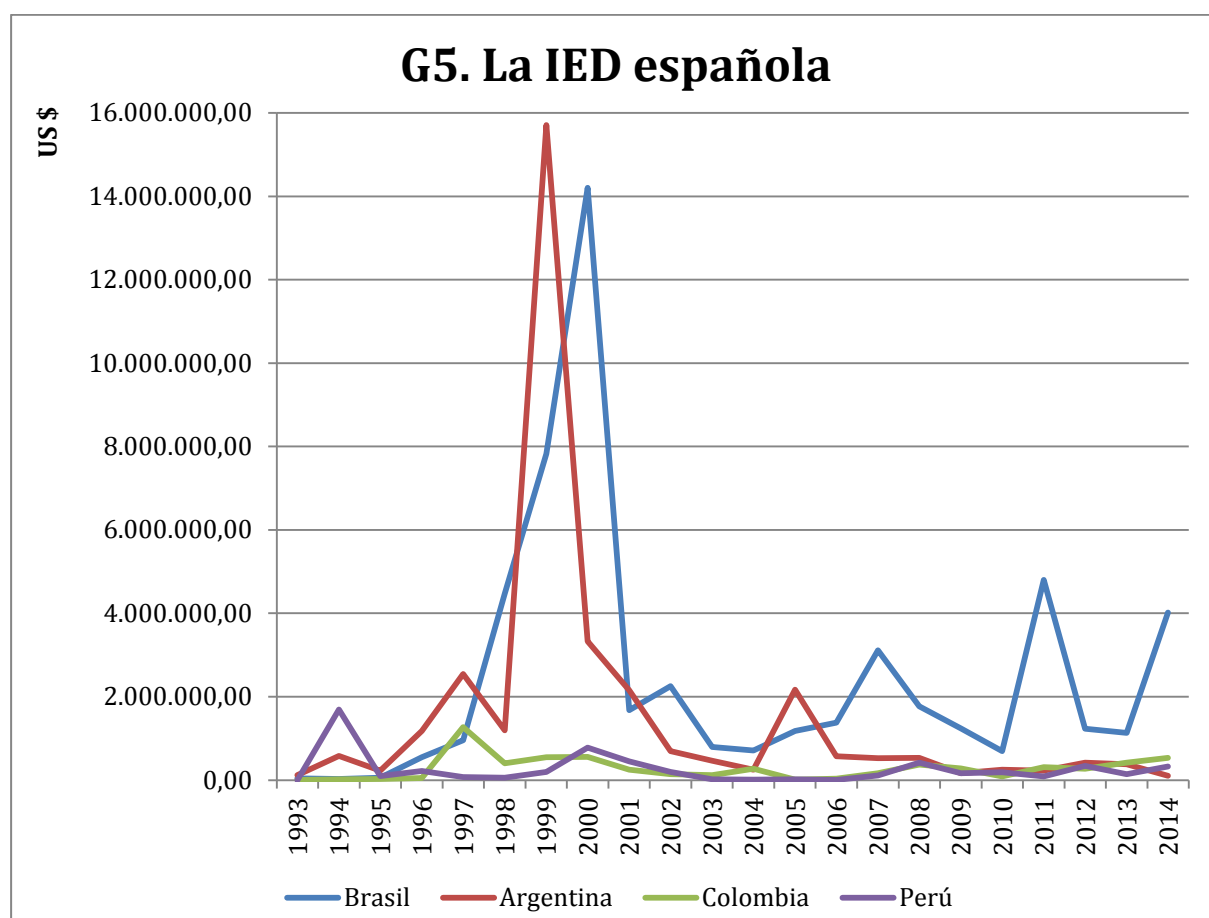
“Acceder al crédito” para los inversores que decidan adentrarse en Colombia es muy fácil; éste es pues un éxito más de los gobiernos colombianos que han conseguido situar a su país en la segunda posición del ranking de este indicador y que presentan el índice más alto de fortaleza de los derechos legales en éste ámbito.

En cuanto a impuestos, el indicador **“pago de impuestos”**, deja a la vista el hecho que ninguno de los cuatro países está demasiado bien ubicado en el ranking general; aunque el número de pagos por año no es muy elevado, las horas que el inversor debe dedicarle a ello son muchas. Una vez más, el caso brasileño, con 2.600 horas por año, ilustra lo complejo que a veces resulta hacer negocios en determinados países de Latinoamérica.

El último de los indicadores seleccionados, la **“protección a los pequeños inversores”**, evidencia, una vez más, el trabajo bien hecho por parte de Colombia situándola en la décima posición mundial. En este caso, es remarcable el hecho que Brasil escale hasta la posición 35 en materia de protección de inversores.

↘ La IED española en Brasil, Argentina, Colombia y Perú:

Aunque se ha dado con distinta intensidad y en diferentes períodos de tiempo, la IED proveniente de España ha desembarcado en los cuatro países de estudio, y a día de hoy tiene una importante presencia. Así pues, Brasil se alza como el socio más importante de la región para nuestro país, absorbiendo casi el 30% de la IED española en el último año. Le siguen Colombia (15% de la IED) y Perú (14% de la IED) que conforman dos economías de “país medio”, cosa que contrasta con el que era el país en el que, tradicionalmente España más invertía, Argentina, la cual a día de hoy recibe, poco más del 2% de la IED total.



(Fuente *Datainvox. Estadísticas de inversión española exterior* de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2015. Elaboración propia.)

Brasil

Como se ha podido entrever a lo largo de toda la exposición de este trabajo, Brasil es el gigante productor y comercial de la región, y el país, que de lejos, percibe más inversión extranjera.

En relación al comportamiento español, no hay demasiadas diferencias a las que presenta la tónica mundial. Las empresas españolas recientemente privatizadas, encontraron en Brasil no solo un mercado dónde poder replicar su experiencia reciente, sino también una oportunidad para crecer y expandir su actividad, y reforzar su posición frente a la creciente competencia

derivada de un mercado liberalizado, tanto en España como en el resto de los países del mercado único europeo.²⁴

Actualmente, España ocupa el quinto mejor puesto en la inversión extranjera directa en Brasil.

Con una casi inexistente inversión hasta mediados de los años noventa, fue desde el año 2000, que Argentina quedó desbancada por Brasil como destino favorito de la IED española en América Latina (y durante varios años en el mundo también); una de las acciones que más influyó en esto, fue la adquisición de Telefónica de todo el capital de sus filiales y la compra de Banespa por el Banco Santander (SCH).

En los años 2012-2013, Brasil pasó a ser el tercer destino de la IED española, poniéndose por detrás de Chile y Francia. Este hecho hizo saltar algunas alarmas en el país ya que veían peligrar el compromiso español por culpa de los efectos sufridos en España por la crisis; hicieron falta pocos meses para apagar estas dudas y ver que era consecuencia de la volatilidad característica de las cifras de inversión que se ven influidas por grandes operaciones empresariales.

Pese a las proyecciones pesimistas y de desaceleración de la economía brasileña, el interés entre Brasil y España demuestra ser sólido y recíproco. Así pues, el sector empresarial de nuestro país, es notable en el sector de bienes y servicios, más concretamente en el de las telecomunicaciones, sector que ha ayudado a modernizar, y en sectores como el de la infraestructura de los transportes, los seguros, la generación y suministro de electricidad y las energías renovables.

Algunos ejemplos empresariales son el de Mapfre o Telefónica; la aseguradora española actualmente controla, con una alianza con el Banco de Brasil un 16% del mercado de seguros brasileños. En cuanto a Telefónica, la compañía tras la adquisición de Vivo, se erigió como el principal operador brasileño.

En el sector de las infraestructuras, son muchas las quejas de inversores extranjeros que denuncian un favoritismo al trato nacional; las empresas brasileñas, son las que se ven más beneficiadas, a la hora de recibir los proyectos de las grandes obras que el gobierno brasileño está haciendo

Un dato a remarcar de las empresas españolas en suelo brasileño es el hecho que, la mayoría, han optado por adoptar la forma de *joint venture*, ya que los rasgos en política comercial y fiscal del país inducen a que esta sea la opción más recomendable.

Argentina

Tras la desastrosa imagen que el inversor extranjero recibió de Argentina tras la crisis de mediados de los noventa y principios de los años dos mil, la IED que recibe Argentina no ha conseguido remontar y acercarse a sus mejores marcas; aún así, y tras algunos escándalos, la IED española, sigue estando muy presente.

El máximo histórico registrado en el año 1999, representó el 92% del total de la IED española en Latinoamérica; esta cantidad se atribuye al sector energético gracias a que REPSOL llevó a cabo su expansión adquiriendo filiales nacionales que se dedicaban a la extracción y refinamiento del petróleo y derivados. Con una maltrecha economía en aquél entonces, Argentina pudo aprovechar la oportunidad que le brindaba la inversión española y fue uno de

²⁴ Marta Carro Fernández y Jesús Paúl Gutiérrez. “La Inversión extranjera directa en Brasil: confluencia de intereses. Cap. 29. CEU – San Pablo.

los motores de su recuperación. Por parte española, no debe olvidarse que Argentina fue la puerta de entrada y campo de pruebas de la IED en la región.

Fijándonos en el gráfico 5, podemos apreciar que en los dos momentos en los que se ha disparado el flujo de la IED española en el país, ha coincidido con la salida de Argentina de alguna de sus crisis; por lo tanto, se refuerza la teoría de que el inversor español no abandonó a su socio argentino, así como tampoco lo hizo con ningún otro país de la región, y que, al empezar la recuperación económica, fue el país que obtuvo mayores beneficios en la región.

Según los últimos datos, sectorialmente, la presencia española se reúne en el sector de los bienes y servicios y en el de la energía. Así pues, en el pantanoso terreno de las energías y recursos naturales argentinos, tras la marcha de Repsol y su indemnización en 2014 por la expropiación de YPF, Gas Natural Fenosa/BAN junto con Abengoa son la más destacable presencia española. En servicios y, aunque una de las debilidades argentinas sea un sector de la banca débil y subcapitalizado, dos de los grandes españoles presentan una posición de dominio: BBVA-Banco Francés y el Banco Santander Río. En materia de telefonía, es Telefónica quien más presencia tiene en el sector (casi en solitario), y por último y en el sector de la construcción, se debe remarcar la presencia de Abertis, OHL y Dragados.

Colombia

Abalada por el Banco Mundial, en su informe anual de *Doing Business 2015*, como el tercer destino más atractivo de América Latina, Colombia es juntamente con Brasil, México y Perú, uno de los destinos favoritos de la región para el inversor español. Una acertada apuesta por una fiscalidad favorable a las grandes empresas y promoción de alianzas público/privadas por parte de los últimos gobiernos, ha creado un contexto ideal para el clima de negocios con una gran seguridad jurídica para los inversores. Estos esfuerzos pues, han dado sus frutos, y el resultado ha sido un gran crecimiento de la IED española; sectores como el de la telefonía, la banca y la energía eléctrica son algunos de los sectores más estratégicos y con más crecimiento, en los que España se alza como el segundo mayor inversor, detrás de los Estados Unidos. Uno de los sectores que tradicionalmente fue más importante, el que se destina a los hidrocarburos²⁵ y la minería, recientemente ha visto rebajada al 50,4% la IED frente al casi 80% de años anteriores, cosa que se explica por la subida del precio de las materias primas.

Empresarialmente, el desembarco español, se dio a finales de los 90, tras un gran proceso de privatizaciones y liberalizaciones en la región que provocaron grandes oportunidades para los inversores sobretodo en materia de servicios. La estrategia seguida por la gran mayoría de transnacionales españolas, se basó en la compra de compañías ya existentes, por este motivo se explica que la IED se desplomara después de que, a finales de los años noventa, se adquirieran estas empresas. Aun así, como en el conjunto de la región, la presencia española sigue siendo muy importante y va ampliándose cada vez más.

Según se plasmó en el foro *Invertir en Colombia 2014*, dos de los puntos más importantes de la agenda bilateral son: seguir alimentando una de las principales alianzas público/privadas actuales entre ambos países, basada en la estrecha relación entre el gobierno y la empresa Telefónica, y la reclamación, por parte de España, de una mayor apertura en el sector de las infraestructuras, ya que aunque hay presencia española del sector, liderada por Ferrovial, OHL y Sacyr entre otros, queda aún mucho margen para suplir el déficit de infraestructura que sufre el país.

²⁵ Recordemos que Colombia es el vigésimo productor mundial de petróleo y aunque está en mejor posición macroeconómica que países productores como Venezuela y Argentina, tiene dependencia del recurso.

Perú

Como pasó con Colombia, Perú también se ha convertido en uno de los socios estratégicos de nuestro país. Siendo España el primer inversor extranjero en suelo peruano (con el 22,78% de IED), el país se ha convertido en el puerto de entrada de muchas de las empresas españolas en Latinoamérica; a la presencia empresarial a día de hoy liderada por las grandes multinacionales de la construcción, telecomunicaciones y finanzas, se les suman unas 300 pequeñas y medianas empresas que han conseguido abrirse camino en Perú, especializadas en gran parte a las energías renovables, la construcción, el sector del agua y su saneamiento, y el sector agrícola-alimentario, pero sobretudo en el sector de las infraestructuras.

El nombre de algunos de los más importantes activos españoles en Perú son, compañías ya habituales en la región como Telefónica, Endesa, Santander o Unión Fenosa, juntamente con otras empresas no menos importantes como, UHL, ACS, Sacyr, Pescanova, Mapfre o Meliá Hoteles, entre otros.

El caso de REPSOL YPF, empresa muy importante regionalmente y también en el país, ha presentado uno de los pocos casos de desinversión en el país ; la compañía, acaba de vender a Enagás, sus participaciones de la Transportadora de Gas del Perú (TGP) y. Anteriormente, ya había vendido a Gas Natural/Unión Fenosa, sus acciones de la compañía Shell. Esta acción, forma parte de una acción del plan estratégico 2012/2016, en la que la compañía pretende centrar sus esfuerzos solo en la exploración y producción. De una manera más tímida, el banco BBVA también ha llevado a cabo algunas acciones de desinversión.

Las últimas grandes operaciones españolas que se han pactado en el país, y que vale la pena mencionar por su gran importancia, han sido: la compra por parte de Enagas del 20% de las acciones de Transportadora de Gas del Perú (TGP), que situara a España en una muy buena situación en el sector, y el llamado “megacontrato”, que FCC y ACS han conseguido para construir una línea de Metro en la capital, obra que supondrá una de las mayores infraestructuras de la historia en el país.

↳ Algunos ejemplos de inversión española:

Son muchos los casos de éxito de empresas españolas en Latinoamérica; sin lugar a duda, los nombres que aparecen en nuestras mentes, son los de grandes transnacionales de gran importancia a nivel mundial, con una larga tradición y experiencia en la región, como es el caso de Telefónica, BBVA o Banco Santander en el sector de las telecomunicaciones y de la banca.²⁶

Telefónica 2015

El gigante de las telecomunicaciones español, Telefónica, está presente en Centroamérica, Brasil, Chile, Perú, Ecuador, Venezuela, Argentina, Colombia, México y Uruguay (además de Reino Unido, Alemania y España). Como vemos pues, la apuesta fuerte en la internacionalización de Telefónica ha sido claramente el mercado latinoamericano.

El primer país en el que desembarcó, como la mayoría de empresas que lo hicieron en 1990, fue Argentina. Tal y como recoge la información corporativa de la compañía, Telefónica ha contribuido activamente en el desarrollo de las comunicaciones y su infraestructura a través de una inversión comprometida y sostenida en el tiempo.

En el caso brasileño, la compañía entró en mercado en 1998, cuando se produjo la reestructuración y privatización de la empresa pública Telebrás. En 2002, a través de una *joint venture* y de la mano de Portugal Telecom, se creó Vivo. Tras una consolidación en el año 2010, en el 2012, culminó el proceso de transformación de la compañía en Brasil con el lanzamiento de Vivo como marca comercial nacional para todos sus servicios en el país. El pasado año, Telefónica pactó con Vivendi la adquisición de GVT que, según la compañía, permitirá reforzar el posicionamiento competitivo con la creación de una operadora integrada con cobertura nacional y focalizada en clientes de valor.

Telefónica entró en el mercado peruano a mediados de los años 90. La compañía presenta actualmente, el mayor crecimiento de accesos a móviles de contrato de toda Telefónica Hispanoamérica. Telefónica Perú, lidera el mercado de las telecomunicaciones en el país, y lo hace casi en solitario, mostrando unos beneficios sin precedentes en el sector.

En el caso de Colombia, Telefónica opera en el país desde 2004 y la compañía se encuentra entre las catorce mejores empresas del país. Tras la adquisición de Bellsouth , en 2006, Telefónica adquirió el control y gestión de Colombia Telecom. Los esfuerzos de la empresa pero aún siguen trabajando en los clientes de mayor valor y el despliegue del 4G, sectores en los que Telefónica está poco presente.

²⁶ Se han seleccionado el sector de las telecomunicaciones y el de la banca por su importancia y presencia en el territorio latinoamericano juntamente con la accesibilidad a la información corporativa de algunas de las empresas más importantes: Telefónica, BBVA y Banco Santander. Algunas empresas interesantes han tenido que ser descartadas por no tener datos.

	BRASIL	ARGENTINA	COLOMBIA	PERÚ
Inversión millones de euros	2.993	676	496	424
Resultados millones de euros	11.231	3.063	1719	2.504
OIBDA ²⁷ millones de euros	3.543	802	627	844

(Fuente Resultados enero-diciembre 2014, Telefónica, S.A . Elaboración propia)

El estudio anual presentado por la compañía, contempla a Brasil como un actor fuera del grupo de análisis Hispanoamérica.

Santander 2015

La presencia del Banco Santander en Latinoamérica es muy importante y se focaliza en México, Chile, Argentina, Brasil y reúne “otros negocios” en Perú, Colombia, Puerto Rico y Uruguay (éstos aportan solo el 1% del beneficio total).

En su anuario, la compañía recuerda que, aunque en Brasil haya un contexto de ajuste y bajo crecimiento, el banco está llevando a cabo una estrategia sostenible que busca un incremento de la actividad comercial y menor riesgo. Los frutos de ésta, son los beneficios que este año el país ha aportado; Brasil es actualmente el país que más beneficios aporta a la empresa. Además con 31,1 millones, Brasil es el mercado en el que la empresa tiene más clientes, y en el que su satisfacción es más elevada (al cierre de 2014 superaba el 80% de satisfacción). Su cuota de mercado es de 12,4% en crédito libre y del 7,9% en depósitos.

En Argentina, el Santander, aunque con una aportación más moderada a los beneficios, actualmente es reconocido como el mejor banco de Argentina y la satisfacción de sus clientes es también muy elevada. La estrategia del banco se encuentra en un punto en el que , teniendo clientes grandes y de alto valor, busca expandirse en este campo y ser clave para las pymes. Su cuota de mercado es de 9,2% en créditos y 9,5% en depósitos

	BRASIL	ARGENTINA	TOTAL LATAM
Aportación a los beneficios (%)	19	4	38
Clientes millones	31,1	2,5	49,4
Empleados	46.464	7.275	85.009

(Fuente Informe anual 2014, Banco Santander. Elaboración propia)

BBVA 2015

Con presencia en 31 países, América del Sur, representa el 24% de la presencia total del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria en el mundo y el 30% del total de sus clientes mundiales. Además, con unos resultados de 1.001 millones de euros en América del Sur, la inversión del BBVA en la región supone un 21,6% del total.

Las cuotas de mercado que la región supone, es del 11% en créditos y en 10,9% en depósitos. La presencia en los países de estudio se inició en el año 1995 en Perú con la adquisición del

²⁷ Siglas en ingles de *Operating income before depreciation and amortization* , es decir, el resultado operativo antes de las amortizaciones.

Banco Continental, el año 1996 en Colombia gracias a la compra de el Banco Ganadero y en Argentina, ese mismo año, con la compra del Banco Francés.

	ARGENTINA	COLOMBIA	PERÚ
Resultados en millones de euros	217	269	169
Presencia de bancos	si	si	si
Gestoras de pensiones	no	no	no
Presencia de Compañías de Seguros	si	si	no

(Fuente BBVA 2014. Elaboración propia)

PROYECCIONES. La visión del Banco Mundial.

El Banco Mundial alertó, en sus predicciones emitidas en *Global Economic Prospects* de enero de 2015, una contención del crecimiento económico en América Latina. El crecimiento estimado para la región entre 2015 y 2017 será de 2,6% (muy alejado de las cifras registradas entre los años 2004/2008) y se apoyará en la solidez de los Estados Unidos y a expensas de lo que ocurra con China.

Durante el 2014, la actividad en la región fue “floja”, según el Banco Mundial, a causa de la caída de precios de las *commodities*, un crecimiento (menor del esperado), en la economía estadounidense y problemas domésticos; este hecho pero, no es nuevo, el debilitamiento del crecimiento de la región viene dándose desde 2013.

Países como Argentina, Brasil y México son los que muestran más signos de deficiencia en el crecimiento; así pues como apunta *Global Economic Prospects*, las mayores economías de la región verán menguado su crecimiento juntamente con una gran subida de la inflación y una débil confianza por parte de los inversores. El Banco Mundial remarca que la desaceleración de economías del peso de Brasil o México podría repercutir en el desarrollo de las economías vecinas.

Por otro lado se apunta que Bolivia y Panamá, disfrutaban de un favorable situación, creciendo a ritmos cercanos al 5%.

PROYECCIONES. La visión de las empresas españolas.

La IE Business School elabora, desde 2007, el informe sobre el Panorama de inversión española en Iberoamérica; en éste, el centro da a conocer la opinión que los empresarios españoles tienen sobre la región. Para su elaboración, IE Business School cuenta con la colaboración de las grandes compañías pero también de las pymes, cada vez más presentes.

Según apunta el estudio, algunas de las principales conclusiones es que Latinoamérica seguirá siendo uno de los destinos preferenciales del inversor español (74% de las empresas encuestadas tiene previsto aumentar las inversiones durante el 2015, un 22% las mantendrá inalterables y un 6% las reducirá); aún así, la región cada vez es un destino menos “exclusivo” cómo lo fue en la década pasada, y la inversión y la voluntad inversora de empresas españolas es cada vez mayor en otras regiones, especialmente, en Asia y Norteamérica.

Veámos pues, cual es el resultado que nos brindan algunos de los indicadores, si los desglosamos por países; nos fijaremos en los casos de estudio: Brasil, Argentina, Colombia y Perú.

En cuanto al **porcentaje total de empresas españolas con inversiones, presencia comercial, exportaciones o interés comercial en los países de la región durante el 2014**, vemos que Brasil fue el primer destino con un 84%, seguido de Colombia con el 68%, Argentina presentando un total de 65% y , finalmente, Perú con el 57%. Se remarca el hecho de que hay una mayor presencia de Pymes, en Colombia y Perú (el 68%) que en la potencia brasileña (48%); este hecho se atribuye a dos hechos: el tamaño del país, ya que es más fácil establecerse en un país de dimensiones modestas que en uno del tamaño tan basto como es el de Brasil, y el hecho que, como señaló *Doing Business 2015*, el clima de negocios de Colombia y Perú es bastante bueno.

A la pregunta **¿Cuál es su visión/análisis de la situación económica general durante 2015 en cada uno de los siguientes países? (escala 1/4 1: Mala y 4: Muy buena**, los mejor valorados fueron Perú y Colombia (3,13 y 3,12 respectivamente), seguidos de lejos de Brasil (2,26) y, en la penúltima posición de valoración, Argentina (1,51).

Los empresarios españoles destacaron como **principales ventajas competitivas clave para invertir en 2015** el mercado interno(en los cuatro países). En el caso Argentino también se valoró la mano de obra calificada, así como pasó con Colombia, país que también destaca por la competitividad.

Las principales amenazas o riesgos para las inversiones señaladas en los cuatro países han sido calificadas con dos valores según su intensidad : Riesgo o Riesgo relativo.

El resultado de Argentina fue el de inestabilidad política, desaceleración económica y tipo de cambio (valorados como “riesgo”) juntamente con la inseguridad jurídica (valorada como “riesgo relativo en ascenso”).Brasil presentó desaceleración económica (valorada como “riesgo”), Colombia inseguridad ciudadana y tipo de cambio (valorada como “riesgo relativo en ascenso”) y, por último, Perú, desaceleración económica y tipo de cambio (valorados como “riesgo”).

CONCLUSIONES

La actitud de Latinoamérica hacia el inversor extranjero, representa actualmente, un motivo de división interna en la región.

Queda atrás esa Latinoamérica, que en su conjunto, adoptaba una postura favorable con sus inversores, facilitando el acceso a sus mercados, apostando por los modelos de privatización o participación mixta de sus empresas, entre otros.

Actualmente un grupo de países liderado por Brasil, México, Chile y Colombia apuesta por una estrategia bastante favorable al inversor extranjero que presenta una apertura total de mercados, diversificación de sus sectores y fortalecimiento de sus instituciones legales. Contrariamente, Argentina, Ecuador, Bolivia y Venezuela, con unos ejecutivos muy fuertes, adoptan una postura más hostil, estableciendo todo tipo de obstáculos fiscales y legales que llegan a retirar la confianza por parte inversor.

El “dulce momento” en el que ha estado inmersa la región durante los últimos quince años, parece ser que no acaba de otorgarle a Latinoamérica la influencia mundial que podría poseer. Además, actualmente, América Latina en su conjunto, presenta dependencia de sus materias primas exportadas y de sus socios comerciales; el precio de sus *commodities* se desploma, algunos de sus países no han conseguido diversificar sus sectores económicos, y muchos siguen dependiendo de los minerales (como el petróleo), China ha disminuido la demanda de materias primas y la economía europea y norteamericana no crece como se esperaba. Con este panorama sobre la mesa, la región debe plantearse seguir una estrategia conjunta, con un fin único, no volver a quedarse atrás.

Aterrizando en el caso español, el hecho más remarcable es el de que la región ha sido, y de cierto modo continua siendo, *El Dorado español*.

El proceso de internacionalización de las empresas pioneras en España, se dio gracias a la apertura de mercados de esta región, especialmente el de Argentina. Con sus fluctuaciones y cambios de estrategia, puede concluirse que la inversión española sigue siendo actualmente muy importante y visible en la región, presentando pues un alto nivel de compromiso y interés.

Los casos estudiados representan el ayer, hoy y futuro de la inversión extranjera en la región: Argentina, con una enorme inversión en los años noventa, actualmente absorbe un 2% de la inversión total española, aunque los beneficios que brinda a sus inversores sean considerables. El caso brasileño, que en más de una ocasión, dadas sus magnitudes económicas y comerciales se ha analizado con más detenimiento, ha estado representando hasta hace muy poco, el destino favorito para la inversión española, aportando también los mayores beneficios a las empresas; en los últimos dos años, esta tendencia se ha reducido, en cierto modo a causa de la incipiente inestabilidad macroeconómica que presenta el país, con una creciente inflación y largos y tediosos procedimientos burocráticos.

Encabezando la lista de destinos españoles en la región encontramos a Colombia y Perú. Ambas economías, tras arduos esfuerzos que aún están llevando a cabo, han conseguido crear seguridad jurídica dentro de sus fronteras, cosa que, juntamente con un perfecto equilibrio macroeconómico ha creado un clima ideal para hacer negocios.

Algunas fuentes, apuntan que España, de cierta manera, también está desaprovechando su oportunidad como *partner* y mayor inversor latinoamericano; la estrategia adoptada por algunas de las grandes economías latinas es la de invertir en el extranjero, y como es evidente,

España se convierte en uno de sus destinos más apetecibles. En este contexto en el que muchas empresas de la región invierten en nuestro país, podría establecerse un “hub latinoamericano” es decir, que España fuese la sede corporativa europea de Latinoamérica, pero de momento esta posibilidad está en una fase aún muy primaria.

Como se ha intentado plasmar en este trabajo, es más que evidente que la economía española bebe de la latinoamericana, y ésta a su vez, crece gracias a la española.

En este contexto de incertidumbre y crisis, parece ser que una reformulación de las relaciones Iberoamericanas tradicionales será la clave para el crecimiento y futuro de ambas economías.

BIBLIOGRAFÍA

Artículos académicos:

- Arahuetes, Alfredo y Argüelles, Julio. 1995. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals 31. La Unión Europea, España y América Latina. Las inversiones directas de España en América Latina, 1981-1992*. Fundació CIDOB.
- Arahuetes, Alfredo y García, Aurora. 2007. *¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?*. Instituto Real Elcano.
- Casilda, Ramón. 2010. *Análisis de las inversiones españolas en América Latina*. Fundación Internacional de Formación Financiera.
- Carro, Marta y Paúl, Jesús. 2011. *La Inversión extranjera directa en Brasil: confluencia de intereses*. CEU – San Pablo.
- Guillén, Mauro y García, Esteban. 2010. *The New Multinationals-Spanish Firms in a Global Context*. Cambridge.
- Ramiro, Pedro, González, Erika y Pulido, Alejandro. 2007. *Las multinacionales españolas en Colombia*. Observatorio de Multinacionales en América Latina y Asociación Paz con Dignidad, y por la Corporación para la Educación, el Desarrollo y la Investigación Popular-Instituto Nacional Sindical (CED-INS)
- Santiso, Javier. 2007. *La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos*. IC Santiso, Javier. 2007. *La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos*. ICE
- Tedesco, Laura. 2008. *¿Relaciones conflictivas? Inversiones extranjeras y Estado en América Latina*. FRIDE.
- Youngs, Richard. 2004. *International Democracy and the West*. Oxford University Press.

Informes y Boletines de Empresas e Instituciones :

- Banco Santander. 2014. *Informe anual 2014*. Banco Santander
- BBVA . 2014. *BBVA 2014*. BBVA
- Boletín Económico 50 Banco de España. 2011. *Evolución de las inversiones en el extranjero de las empresas no financieras españolas e implicaciones para su estructura financiera y rentabilidad*. Banco de España.
- Boletín Económico 61 Banco de España. 2013. *La evolución de la inversión directa española en América Latina*. Banco de España
- Centro de Estudios Latinoamericanos. 2015. *Informe trimestral de la IED en Latinoamérica*. Centro de Estudios Latinoamericanos.
- CEPAL. 2012. *Señales de competitividad de las Américas 2012*. CEPAL.
- CEPAL. 2015. *Perspectivas económicas de América Latina 2015: educación, competencias e innovación para el desarrollo*. CEPAL.
- VIII Informe IE Business School. 2015. *Panorama de la inversión española en Iberoamérica 2015*.
- OCDE. 2014. *Estudios económicos de la OCDE en España. Visión general*. OCDE
- Telefónica. 2014. *Resultados enero-diciembre 2014*. Telefónica, S.A.
- UNCTAD. 2014. *World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An action plan*. UNCTAD
- World Bank . 2015. *Global Economic Prospects 2015*. World Bank Flagship Report
- World Bank . 2015. *Doing Business 2015. Beyond the Efficiency*. World Bank Flagship Report.

Artículos de prensa :

- Javier Santiso. 2013. América Latina: ¿Un Dorado empresarial para España y Europa? *La Vanguardia* 13 de enero sección Dinero.
- Javier Santiso. 2009. América Latina: elecciones y mercados financieros. *El País* 6 Septiembre, sección Opinión

Bases de datos digitales :

- Bases de datos y publicaciones estadísticas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe: CEPALSTAT, www.estadisticas.cepal.org
- Datos del Banco Mundial , www.datos.bancomundial.org
- Estadísticas de Inversión Española en el Exterior: DataInvex, www.datainvex.comercio.es
- United Nations Conference on Trade and Development data center: UNCTADstat. www.unctadstat.unctad.org

Sitios web :

- Web oficial de *Expansión* , sección de datos macro : www.expansion.com
- Web oficial del Instituto Peruano de Economía IPE : www.ipe.org.pe
- Web oficial del Ministerio de Economía y Competitividad : www.mineco.gob.es