



# BOLETÍN OFICIAL DE LAS CORTES GENERALES

# SENADO

## IX LEGISLATURA

Serie I:  
BOLETÍN GENERAL

8 de marzo de 2010

Núm. 425

## ÍNDICE

Páginas

### PONENCIAS DE ESTUDIO

- Informe de la Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, constituida en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos, así como voto particular formulado al mismo (543/000006) ..... 1

## PONENCIAS DE ESTUDIO

543/000006

### PRESIDENCIA DEL SENADO

Se ordena la publicación en el BOLETÍN OFICIAL DE LAS CORTES GENERALES del Informe de la Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, constituida en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos, así como del voto particular formulado al mismo.

Lo que se publica para general conocimiento.

Palacio del Senado, 4 de marzo de 2010.—P. D., **Manuel Cervero Gómez**, Letrado Mayor del Senado.

Al Excmo. Sr. Presidente de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos.

Excmo. Sr.:

La Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, constituida en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos, ha emitido el siguiente Informe, que ha sido aprobado con el voto favorable de los Ponentes salvo el del Sr. Nuet i Pujals (GPECP), que se ha abstenido.

### INFORME DE LA PONENCIA DE ESTUDIO SOBRE EL PAPEL DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA

#### ÍNDICE

#### 1. Constitución de la Ponencia

Solicitud de constitución de la Ponencia  
Composición de la Ponencia

#### 2. Reuniones de trabajo de la Ponencia

#### 3. Resumen Ejecutivo

#### 4. Introducción

#### 5. América Latina como Mercado

#### 6. La Empresa Española en A.L.

#### 7. Análisis por país

CUADRO 1. Clasificación de países por niveles de Seguridad Jurídica

CUADRO 2. Clasificación de países por oportunidades de negocio

CUADRO 3. Riesgos y oportunidades por país

#### 8. Recomendaciones generales

a) Cooperación al desarrollo

- b) **Responsabilidad Social Corporativa**
- c) **Coordinación integración de red exterior**
- d) **Relación Empresas-Embajadas**
- e) **Imagen País**
- f) **Peticiones**

## 9. Conclusiones

### 1. Constitución de la Ponencia

#### **Solicitud de constitución de la Ponencia**

La Comisión de Asuntos Iberoamericanos, en su sesión celebrada el día 18 de diciembre de 2009, aprobó la moción presentada por todos los Grupos Parlamentarios por la que el Senado acuerda la creación de una Ponencia de Estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos (n.º 661/000168).

#### **Composición de la Ponencia**

La Comisión de Asuntos Iberoamericanos, en su sesión celebrada el día 28 de abril de 2009, acordó designar como miembros de la Ponencia a los siguientes Senadores:

#### **Coordinador:**

— D. Iñaki Mirena Anasagasti Olabeaga (Grupo Parlamentario de Senadores Nacionalistas Vascos)

#### **Vocales:**

- D. Alfredo Belda Quintana (Grupo Parlamentario Mixto)
- D.ª María Emelina Fernández Soriano (Grupo Parlamentario Socialista)
- D.ª María José de la Fuente Fombellida (Grupo Parlamentario Popular)
- D. Dionisio García Carnero (Grupo Parlamentario Popular)
- D. Joan Josep Nuet i Pujals (Grupo Parlamentario Entesa Catalana de Progrés)
- D. Joan María Roig i Grau (Grupo Parlamentario Catalán de Convergència i Unió)
- D. Miguel Ángel Uzquiza González (Grupo Parlamentario Socialista)

### 2. Reuniones de trabajo de la Ponencia

Los comparecientes que han asistido a las diversas reuniones de la Ponencia son:

#### **21 de mayo de 2009**

- Comparecencia de D. Ángel Simón Grimaldos, Consejero y Director General de la Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. (AGBAR).
- Comparecencia de D. Luis José Pereda Espeso, Presidente Ejecutivo del Grupo Inversiones Inmobiliarias LAR S.A.

— Comparecencia de D. Ángel García Altozano, Director General Corporativo de Actividades de Construcción y Servicios, S.A. (Grupo ACS).

#### **25 de mayo de 2009**

- Comparecencia de D. Manuel López Colmenarejo, Director Comercial de Iberia, Líneas Aéreas de España, S.A.
- Comparecencia de D. Germán Bejarano García, Director de Relaciones Institucionales Internacionales de Abengoa.
- Comparecencia de D. Joaquín Giráldez Quiroga, Subdirector General de la Asesoría Jurídica de Occidental Hoteles Management, S.L.

#### **15 de junio de 2009**

- Comparecencia de D. José Ignacio Sánchez Galán, Presidente de Iberdrola, S.A.
- Comparecencia de D. José Juan Ruiz Gómez, Director de Análisis y Estrategia del Área de América Latina del Grupo Santander, S.A.
- Comparecencia de D. Juan José Almagro García, Director General de Comunicación y Responsabilidad Social Corporativa de MAPFRE.
- Comparecencia de D. Enrique Díaz-Rato Revuelta, Consejero Delegado de Cintra, S.A.
- Comparecencia de D. Pedro Luis Cobiella Suárez, Presidente del Grupo HOSPITEN.
- Comparecencia de D. Arturo Gonzalo Aizpiri, Director de Relaciones Institucionales y Responsabilidad Corporativa de Repsol.

#### **18 de junio de 2009**

- Comparecencia de D. Josu Ugarte Arregui, Director de Operaciones Internacionales de Mondragón Corporación.
- Comparecencia de D. Manuel Teruel Izquierdo, Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza y de la Comisión de Internacionalización del Consejo.
- Comparecencia de D. José Antonio Fernández de Alarcón Roca, Director del Departamento Jurídico de Riu Hotels & Resorts.
- Comparecencia de D. José Ángel Germade Barros, ex Director General de Bodegas Miguel Torres, S.A. en Chile.
- Comparecencia de D. Tomás González Pérez, Director Internacional y Presidente de la Cámara de Comercio Brasil-España de IDOM.

#### **29 de septiembre de 2009**

- Comparecencia de D. Gerardo Roiz de la Parra, Director General del Área Internacional de Eptisa, Servicios de Ingeniería.

**30 de septiembre de 2009**

— Comparecencia de D. Augusto Delkader Teig, Consejero Delegado de la Cadena Ser y Unión Radio y miembro del Comité de Dirección del Grupo PRISA.

— Comparecencia de D. Vicente David Fenollar Molina, Director General Económico Financiero de Barceló Grupo.

— Comparecencia de D. Antonio Bonet Madurga, Presidente de Asesores de Comercio Exterior, S.L. (ACE).

— Comparecencia de D. Daniel Sotelsek Salem, Director del Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELAT) de la Universidad de Alcalá de Henares (Madrid).

— Comparecencia de D. Francisco Manzanaro Salines, promotor del proyecto turístico medioambiental «Ceyba Park», de la compañía Hotchkiss Dominican Branch.

— Comparecencia de D. Alfredo Arahuetes García, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Pontificia de Comillas (Madrid).

**5 de noviembre de 2009**

— Comparecencia de D. José García-Morales Rodríguez, Director del Departamento de Relaciones Internacionales de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE).

**10 de noviembre de 2009**

— Comparecencia de D. Julio Fernando Noval García, Presidente del Grupo Mall.

— Comparecencia de D. Vicente Rodero Rodero, Director General de América del Sur del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

**12 de noviembre de 2009**

— Comparecencia de D. Josep Martínez Vila, Director General de Negocio y Operaciones de Abertis Infraestructuras, S.A.

— Comparecencia de D. Sebastián Escarrer Jaume, Vicepresidente de Sol Meliá.

— Comparecencia de D. Heraclio López Sevillano, Presidente de Latinoamericana de Gestión Hotelera de NH Hoteles.

— Comparecencia de D. Sergio Aranda Moreno, Director General de Latinoamérica de Gas Natural, SDG, S.A.

— Comparecencia de D. Germán Ormazábal Artola-zábal, Director General de IKUSI-Ángeles Iglesias, S.A.

**3. Resumen Ejecutivo**

Este documento recoge el resumen de las transcripciones de la Ponencia llevada a cabo durante los meses de

mayo, junio y septiembre de 2009 en la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado sobre el papel de las empresas españolas en América Latina. En ella participaron representantes de 19 empresas españolas, una cámara de comercio y dos universidades. El objetivo fundamental de este trabajo es incluir las recomendaciones de las diferentes entidades participantes en la ponencia para mejorar el apoyo y la coordinación ofrecidos por el gobierno y la red exterior a nuestras empresas. Al mismo tiempo trata de analizar las situaciones de mercado y de seguridad jurídica que afectan a nuestras inversiones en diversos países de la región.

América Latina se caracteriza por una gran heterogeneidad, aunque se pueden observar tendencias generales, como el progresivo fortalecimiento institucional y la creciente capacidad de los diversos gobiernos y bancos centrales para hacer frente a situaciones como la actual crisis económica y financiera mundial.

A partir del año 1986, cuando España entra al Mercado Común Europeo, las grandes empresas españolas se internacionalizan incorporándose a un mercado más amplio y abierto como es el europeo. Al aumentar su dimensión continúan su expansión en el Continente Americano convirtiéndose en el primer país inversor en Latinoamérica durante los años 90, concentrando las inversiones en energía, telecomunicaciones, agua y electricidad, servicios financieros y sector constructor.

Ya en la última década, España mantiene su estatus inversor como segundo país tras los EEUU. Además, las empresas españolas destacan por su compromiso en el ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Se puede considerar su expansión en la región como un proceso de generación de beneficios recíprocos y efecto tractor en industrias locales.

En cuanto al análisis pormenorizado de los países, existe, por un lado, un grupo que se caracteriza por los bajos niveles de seguridad jurídica, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Cuba, aunque todos ellos a su vez ofrecen una serie de oportunidades por las que merece la pena mantener una presencia. Por otro lado existe otro grupo de países liderados por Chile y del que forman parte Brasil, México, Colombia, Uruguay, Panamá o Perú que han invertido en fiabilidad e institucionalidad y que por tanto ofrecen un marco más seguro y favorable para la IDE. Finalmente aparece un tercer grupo de países con garantías intermedias e importantes oportunidades de negocio, como la República Dominicana.

En el ámbito de las recomendaciones concretas, las empresas reclaman establecer mayores puentes entre la cooperación al desarrollo y la actividad del sector privado. A su vez se propone vincular más la RSC con los proyectos de cooperación y con las estrategias de mejora de la imagen país de España. A esto se añade la propuesta de potenciar una TVE Internacional de calidad como herramienta difusora de nuestra lengua, cultura y valores.

En lo referente a la integración y coordinación exterior, se deduce de las intervenciones recogidas la necesidad de ahondar en la cooperación entre la red de Embajadas — incluidas las Oficinas Comerciales y las Agencias

de Cooperación Internacional y los diferentes entes autonómicos y locales así como con las cámaras de comercio. Los participantes en la ponencia coinciden en destacar la mejora sustantiva de las relaciones entre las diferentes Embajadas españolas y las empresas en la última década, existiendo aún margen para una mejor coordinación y apoyo.

#### **4. Introducción**

Las empresas españolas llevan más de dos décadas invirtiendo intensamente en América Latina al abrigo de los diferentes procesos de privatización que se dieron en nuestro país y la necesidad de abrir nuevos mercados para nuestras empresas con el objetivo de ser competitivos tras la entrada en las entonces llamadas Comunidades Europeas. Un proceso de internacionalización y de globalización de nuestro tejido empresarial sin precedentes que ha situado a diversas compañías españolas en posiciones de liderazgo regional y mundial. Esta dinámica fue apoyada por la propia administración española y se dirigió fundamentalmente hacia América Latina en el ámbito de la Inversión Directa Extranjera y hacia la Europa Comunitaria en el ámbito de la exportación.

Hacia América Latina se dirigieron los grandes bancos, las empresas constructoras, las empresas de generación y distribución eléctrica y las relacionadas con la extracción y el refino de los hidrocarburos además de empresas pertenecientes a sectores tan diversos como el turismo o el sector hospitalario. En algunas ocasiones la inversión se realizó vía adquisiciones durante los diferentes procesos de privatización que se dieron en América Latina y vía la creación de sus propias sucursales y delegaciones. En ocasiones estas operaciones no estuvieron exentas de polémica ni de crítica pero, en líneas generales, renovaron los mercados y las estructuras económicas de diversos países. América Latina, una región rica en recursos naturales supuso una gran oportunidad para las empresas españolas que apostaron por la apertura internacional y convirtió a muchas de estas empresas en multinacionales. Por su parte, la región en su conjunto recibió una fuerte inversión que se tradujo en la creación de infraestructuras de transporte, y de generación y distribución eléctrica, así como en un importantísimo proceso de bancarización de la sociedad y del mercado.

La Sociedad Latinoamericana siendo muy heterogénea, ha visto salir durante la última década a varios millones de personas de la pobreza y a pesar de ser América Latina conocida como el continente de la desigualdad por las enormes diferencias económicas, lo que perjudica la Equidad y el Consumo; en los últimos años ha experimentado un crecimiento de una clase media con mayor acceso a la educación y a la formación lo que permite pensar en un futuro mejor y más democrático, podría decirse pues que en líneas generales les ha generado un beneficio mutuo, recíproco entre empresas españolas y Sociedad Latinoamericana; un proceso que no ha estado libre de problemas pero que tiene una clara vocación de continuidad. En todo caso, esta naciente clase media que comentamos, exige y necesita financiación y un corte repentino de la misma daría al traste con todos estos años de trabajo.

#### **5. América Latina como Mercado. Heterogeneidad. Mayor fortaleza institucional. Resistencia a la crisis.**

Casi todas las empresas y analistas participantes en la ponencia coincidieron en señalar que América Latina (AL) no es un mercado en sí mismo. De hecho existe una gran heterogeneidad entre los diferentes países que conforman la región, y los diversos procesos de integración, tanto económica como política, se encuentran en la actualidad paralizados en cierta medida, a excepción de los que se están llevando a cabo en Centroamérica. Incluso se subraya que la región se está polarizando en dos tendencias políticas y de mercado divergentes.

En lo referente a la Inversión Directa Extranjera (IDE), la explosión del esfuerzo inversor se produce en 1999 con casi 90.000 millones de dólares, coincidiendo con las privatizaciones de Argentina y Brasil. Pero la región lleva recibiendo IDE de manera intensa desde hace más de dos décadas, siendo el primer inversor los EE.UU. y el segundo España.

La reciente crisis financiera mundial ha afectado, como no podía ser de otra manera, a AL pero, por primera vez, no ha causado daños estructurales. La seriedad de los diferentes bancos centrales, la estructura sólida del sector bancario privado, a lo que no es ajeno el sector bancario español, mayoritario en la región y que ha dado seguridad y estabilidad al sistema financiero, y las divisas y reservas generadas por las exportaciones de recursos naturales durante los previos años de bonanza económica, han permitido la aplicación de políticas económicas anticíclicas y el mantenimiento del sistema.

Diversos ponentes coinciden en señalar que se abre ante AL una ventana de oportunidad relacionada con la gestión que haga de sus recursos naturales durante los próximos 10-15 años.

Es importante resaltar además que la pobreza había disminuido en el conjunto de AL un 30% en los 5 años previos a la crisis y que se estaba consolidando una incipiente clase media, fenómenos ambos a tener en cuenta en el estudio del futuro inmediato de la economía de la región.

Para el 2010 se prevé un crecimiento en AL en torno al 3,1-3,2%, siendo Perú y Panamá los países a los que la crisis ha afectado relativamente menos. La economía que realmente ha sufrido una recesión severa en respuesta a la crisis mundial ha sido la de México, probablemente relacionada con su especial vinculación con la economía norteamericana, a lo que hay que añadir recientemente importantes problemas de seguridad, generadores de una inestabilidad a pesar de los esfuerzos realizados por el actual Gobierno del Presidente Calderón.

#### **6. La Empresa Española en A.L. Búsqueda de beneficios recíprocos, papel importante en las sociedades receptoras de la IDE española. Relación estrecha con imagen país.**

Puede afirmarse que la empresa española ha aprendido a ser global en AL: nuestra IDE en AL ha supuesto el pri-

mer paso de un proceso de creación de empresas globales y de los denominados «global players» españoles.

Estos se consideran capaces de gestionar riesgos en AL debido a que ya lograron sobreponerse a varias crisis financieras en la región en las pasadas décadas. A esto hay que sumar que conocen los riesgos de la irresponsabilidad social corporativa y del desapego a las sociedades donde se implantan. Por ello han desarrollado una nueva manera de actuar, erigiéndose en especialistas en materia de Responsabilidad Social Corporativa, haciendo bandera de ella, con los consiguientes beneficios sociales, políticos y económicos.

En los últimos tiempos las empresas españolas han gozado de un fácil acceso al crédito. Sin embargo, con la profundización de la crisis, se está empezando a medir el riesgo de las operaciones de estas con criterios de riesgo asociados a España —ya que éstas en su gran mayoría tienen su sede en España— y no con el riesgo asociado al país donde se solicita la financiación, lo que conlleva en ocasiones un acceso más restringido a la misma. Incluso, se da la paradoja que algunas empresas españolas buscan y encuentran financiación en algunos países de América Latina, especialmente en Brasil.

En lo que se refiere a su impacto general sobre la economía latinoamericana, las empresas españolas han contribuido a la mejora de los sistemas de trabajo en ámbitos como la construcción o la banca además de aumentar la oferta de servicios privados, como en el campo de los seguros, los servicios públicos, la distribución de agua y electricidad, los servicios de saneamiento, telecomunicaciones e incluso sanidad, lo que ha contribuido a elevar los niveles de vida de un sector importante de la población.

En cuanto a los datos generales de la IDE española en comparación con la exportación es importante destacar que el 70% de la IDE española está en AL pero únicamente se destinan allí el 5% de nuestras exportaciones.

## **7. Análisis por país**

### **Argentina. Volatilidad Institucional.**

Argentina es un país con una alta volatilidad institucional, y que carece de un marco regulatorio objetivo, además de incumplir las normas existentes, por tanto su seguridad jurídica no resulta consistente. Se ha señalado además que esa inseguridad es creciente en el sector audiovisual.

Es un país con un elevado riesgo del denominado «sudden stop», esto es, una caída brusca de las entradas de capital con los riesgos agregados que ello conlleva. Hay que decir que la mayor parte de las empresas españolas invirtieron en Argentina, incluso resultaba casi obligado estar posicionado allí y convertirlo en plataforma para la entrada en otros países de la Región.

Pues bien, ahora las experiencias en muchos casos han sido negativas con riesgos e inseguridades recientes. Los constantes cambios regulatorios cuando surge algún problema financiero, por otra parte habitual, colocan a las

empresas españolas en situación de indefensión y además en muchas ocasiones sufriendo perjuicios para la imagen y la marca a través de campañas de desprestigio no desmentidas ni frenadas por las instrucciones públicas.

Por todo ello, muchas de las empresas invitadas a participar en la ponencia manifestaron sus experiencias negativas en este país, expresando incluso que no volverían a invertir si tuvieran la oportunidad.

### **Brasil. Potencia Emergente. Financiación propia. Receptividad hacia lo español.**

El desarrollo de Brasil tanto en el aspecto económico como en términos de seguridad jurídica e institucionalidad, junto con su gran riqueza natural, el tamaño de su mercado interior y su nivel de desarrollo tecnológico lo han convertido en una potencia regional de primer orden y en un nuevo actor internacional con el que hay que contar.

La empresa española es, en términos generales, muy bien recibida en Brasil. España podría convertirse en un socio prioritario con respecto a Europa. Esta ventaja comparativa podría ser determinante si se constituyese en el medio plazo un mercado común Brasil-UE.

Brasil es un país que cuenta con financiación propia. El Banco Nacional de Desarrollo de Brasil dispone de recursos financieros propios, sin necesidad de acudir a Organismos Multilaterales. Es más, están allegando capitales de todo el mundo lo que les está disparando los mercados financieros e incrementado la inflación y los tipos de interés, lo cual se traduce en el enorme caudal de confianza que genera en todo el mundo y la estabilidad que su presidente Lula le ha proporcionado. De hecho, Brasil en la actualidad es capaz de financiar el desarrollo de su infraestructura, lo que implica enormes oportunidades de negocio. Existe un ambicioso plan para conectar el país por vía terrestre con sus vecinos, aunque, con respecto a éste, algunas empresas mostraron su preocupación por la escasez de financiación a largo plazo.

Cabe mencionar las importantes oportunidades que existen en el sector de la generación y distribución de electricidad, banca, gestión de residuos y potenciación del uso de energías renovables.

En lo referente a la energía, de confirmarse las reservas estimadas de Brasil, este se convertiría en la octava potencia mundial en reservas de hidrocarburos con lo que ello implica para la economía del país y para las empresas españolas del sector.

Por otro lado se fabrican alrededor de 2,5 millones de automóviles al año con lo que la industria automovilística y de componentes de automoción ofrece grandes oportunidades. Sin embargo ha de tenerse en cuenta que, en Brasil, las importaciones están muy gravadas lo que condiciona a fabricar localmente para poder ser competitivos.

Diversas empresas señalan a su vez que en el mercado tecnológico conviene entrar de la mano de un socio local, con las consiguientes precauciones que ello implica.

Existen grandes oportunidades en el sector inmobiliario, aunque se considera que es un sector no exento de riesgo.

La legislación medioambiental está endureciéndose, por lo que las empresas deben conocer detalladamente la legislación en vigor para evitar problemas con las administraciones estatales o provinciales.

Otra de las cuestiones a tener en cuenta es la diferencia entre el nivel estatal y el provincial a la hora de contratar y operar con la administración, ya que existen distintos grados de rigor con el que operan las provincias.

En términos generales, el mercado laboral en Brasil cuenta con buenos profesionales y una cultura de trabajo seria. Pero en referencia a los despidos se matiza que los mismos generan litigios de manera muy frecuente.

Las exportaciones brasileñas encajan muy bien con las demandas de Asia, a lo que hay que sumar que Brasil ha apostado por desarrollar su propio sector industrial. En términos económicos, se debe considerar a Brasil más como un elefante que como un tigre, esto es, un importante exportador con un gran mercado interno.

### **Bolivia. Inseguridad Jurídica. Pequeño Mercado. Recursos Energéticos.**

Los participantes en la ponencia no calificaron a Bolivia como un país donde invertir grandes capitales en la actualidad, sino como un mercado pequeño y complicado en diversos sectores. Se ha producido recientemente un cambio en el marco jurídico, especialmente relacionado con los hidrocarburos. Por tanto los niveles generales de seguridad jurídica son muy mejorables a ojos de diversas empresas.

Hay que señalar las campañas de desprestigio de algunas de las principales empresas Españolas del Sector, que parece que finalmente se están resolviendo incrementando en los niveles mutuos de confianza y generando posibilidades para el futuro.

Un elemento determinante de las dificultades que pueden encontrar las empresas es el relativo al acceso al mar y el contencioso con Chile a este respecto (Guerra del Pacífico).

Se señalaron problemas sociales relacionados con las identidades indígenas. Las etnias dominantes, Quechua y Aymara, que cuentan con más apoyo por parte del gobierno, parecen marginar a las Guaraníes que viven en las zonas más apartadas del país y que, en ocasiones, reciben servicios y asistencia, desde médica hasta educacional, por parte de algunas empresas españolas situadas en las zonas de población guaraní. La población guaraní incluso se ha llegado a manifestar en contra de la posible expulsión del país de alguna de estas empresas debido, en gran medida, al apoyo y a los servicios que reciben por parte de la misma.

### **Chile. Plataforma Exportadora. Seguridad Jurídica. Profesionalidad.**

Es, con diferencia, el país con mayores grados de seguridad jurídica y de regulación. En los diferentes niveles de la administración nos encontramos con autoridades res-

ponsables que no cambian marcos regulatorios en función de su interés.

Chile ha invertido mucho en fiabilidad y es un modelo en este sentido, imitado por Perú y Uruguay. Además son constantes las delegaciones de otros países de AL que visitan Chile para copiar su sistema que es ejemplar en lo relativo a licitaciones y concesiones. Cuenta con una institucionalidad sólida y con un sistema judicial que funciona. Es un ejemplo de cómo atraer la inversión extranjera a través del sistema de participaciones público privadas (PPP) que ha conseguido captar más de 15.000 millones de dólares para la construcción de infraestructuras. Existe un alto grado de burocratización, pero que puede considerarse como eficaz. El control fiscal es exhaustivo, y no hay cultura del fraude.

Se trata de un mercado que, pese a ser comparativamente pequeño (siendo éste su principal problema) se encuentra en un buen nivel de desarrollo, lo que permite la presencia de una gran variedad de empresas. Asimismo, este desarrollo limita las oportunidades en la creación de grandes infraestructuras, que aún están por construirse en otros países de AL.

Es la principal plataforma comercial de Sudamérica. Se trata de un país fuertemente exportador donde el cobre supone el 60% de las exportaciones. El cobre resulta uno de los elementos que marcan el tipo de cambio en Chile.

Es un país donde lo español, en términos generales, está bien valorado lo que ofrece de nuevo oportunidades para la implantación de las empresas españolas. Además se coincide en señalar la carencia de ejecutivos, lo cual tiene tanto algo de oportunidad como de inconveniente.

La cantidad de horas de sol y la diferencia de temperaturas entre el día y la noche hacen de Chile un lugar ideal para el cultivo del vino.

### **Colombia. Mejora en Seguridad Jurídica. Receptividad a lo español.**

Diversos grupos empresariales españoles han manifestado su voluntad de continuar con sus inversiones en este país. Los comentarios generalizados son que como país y como mercado está evolucionando favorablemente. A esto cabe añadir una gran receptividad hacia lo español, lo que favorecería la presencia y expansión de nuestras empresas.

Los niveles de seguridad jurídica son elevados y hay un respeto generalizado a las reglas del juego. La administración ha invertido en fiabilidad.

Según lo expuesto, la crisis actual ha afectado de manera importante al desarrollo de determinadas infraestructuras por la falta de financiación. También se ha señalado que la protección estatal de las aerolíneas nacionales puede considerarse excesiva con respecto a los estándares internacionales.

La cuestión de la inseguridad ciudadana sigue siendo un problema en determinadas zonas aunque es una cuestión que, de acuerdo con la opinión de varios ponentes, también está evolucionando positivamente.

### **Cuba. Fiabilidad Jurídica Limitada. Ausencia de Libre Mercado. Oportunidades ante Potencial Cambio.**

Diversas empresas señalaron el déficit legal existente en Cuba, hecho que impide invertir con seguridad. La fiabilidad jurídica es muy limitada y el sistema político condiciona las operaciones de libre mercado. Además existen dificultades a la hora de repatriar beneficios, posibilidad que se agrava ahora con la crisis y carencia de divisas en una economía con déficit comerciales insostenibles.

Por otro lado, varias empresas señalaron la conveniencia de mantener una presencia en Cuba en la actualidad, con el objeto de estar mejor posicionado en caso de producirse una eventual apertura, que más pronto que tarde acabará produciéndose inevitablemente. Además, se señala que, al margen de los niveles de seguridad jurídica, las autoridades suelen ser firmes en su palabra y en ocasiones esta seriedad suple la falta de marco legal. Es Cuba un país en el que, en líneas generales, se valora mucho lo español y nuestras empresas están llevando a cabo importantes proyectos relacionados con los servicios públicos, sumando su presencia a la ya tradicional de aquellas empresas relacionadas con el sector turístico. Además la colaboración institucional al desarrollo es visible en toda la isla.

### **Ecuador. Inseguridad Jurídica. Problemas con los Hidrocarburos.**

Al respecto de este país, diversos ponentes han manifestado la presencia de un elevado grado de inseguridad jurídica a la vez que una arbitrariedad reiterada por parte de las autoridades.

Se han producido situaciones complejas relacionadas con la participación del Estado en los beneficios extraordinarios de los hidrocarburos.

De acuerdo con el criterio de algunos de los ponentes, el Gobierno cada vez cuenta con menos apoyos de las comunidades indígenas que constituyeron su base electoral para acceder al poder.

### **Guatemala. Clima inversor desfavorable.**

Las pocas intervenciones que mencionan a Guatemala ponen en tela de juicio el clima inversor debido a la falta de seguridad jurídica y piden incluso el recorte de los fondos de la cooperación española al desarrollo dirigidos a este país.

Se han producido situaciones embarazosas con algunas grandes empresas españolas que se han visto abocadas a desinversiones forzadas y a contenciosos en Tribunales Internacionales, lo que en nada favorece un ambiente favorable a una intensificación de la relación económica.

### **México. Aumento IDE Española. Seguridad Jurídica. Mercado Energético en Apertura.**

Se trata de un país que ha ido ganando en solidez y en credibilidad a ojos de las empresas españolas y está con-

formando un sistema que ofrece una elevada seguridad jurídica a las inversiones, pese a ocasionales problemas observados al producirse cambios de Gobernadores.

Hay que decir que este esfuerzo realizado por el gobierno del presidente Calderón choca con una situación de violencia derivada del narcotráfico que condiciona los equilibrios institucionales.

A pesar de todo, existen muchas oportunidades de negocio en el ámbito de la generación y distribución de electricidad mediante PPP, así como a nivel de concesiones municipales de servicios públicos. Sin embargo, es importante apuntar que, a nivel administrativo, los trámites son muy largos y burocráticos, especialmente en lo referido a las adquisiciones de terrenos.

Existe una importante voluntad por parte del Gobierno Federal de reducir la dependencia energética del exterior. La constitución mexicana limita enormemente la participación de empresas extranjeras en el sector energético, ya que los recursos del mismo pertenecen al Estado, aunque las autoridades están revisando este modelo con una voluntad de apertura.

En el ámbito del turismo es importante señalar que las zonas turísticas están altamente planificadas y ofrecen grandes oportunidades de negocio. Se trata de un sector dominado por empresas españolas que genera a su vez oportunidades a las industrias subsidiarias del turismo.

Diversos ponentes coinciden en señalar la conveniencia de adoptar un perfil discreto como empresa cuando se opera en México por cuestiones de cultura de mercado. Se recomienda actuar con un tono prudente, especialmente si se es líder o muy visible en un sector determinado, con el objetivo de evitar inconvenientes derivados de esta posición de liderazgo.

En líneas generales cuenta con un mercado laboral altamente cualificado y un buen número de licenciados e ingenieros de gran calidad. Pero, por otro lado, se dejó constancia también del alto grado de rotación de los trabajadores y de la dificultad de conseguir, en ocasiones, compromisos de permanencia a medio plazo con los mismos. Existen campos de excelencia, como por ejemplo el de la medicina.

En definitiva es un mercado que sigue ofreciendo grandes posibilidades y el único donde la IDE española ha seguido creciendo durante el último período. A su vez se trata una economía muy ligada a los EE.UU. y, por ello, altamente dependiente de las evoluciones en su país vecino.

### **Perú. Aumento Seguridad Jurídica. Inversión en Fiabilidad. Oportunidades en Distribución de Electricidad.**

Este país ha incrementando mucho su nivel de transparencia, mejorando la definición y claridad de las reglas del juego, lo que ha supuesto la generación de un clima de optimismo en este país. Además, se entiende viable por parte de diversas empresas el realizar inversiones a largo

plazo (25-30 años) puesto que existe una perspectiva de mantenimiento de esta seguridad jurídica. Cabe señalar que Perú es el único país de AL que se ha adherido a la denominada «Transparencia de la Industria Extractiva».

La clase política y empresarial mantiene en una actitud muy receptiva con respecto a la IDE, a lo que se suma un reconocimiento en términos generales de la importancia de incorporar nuevas tecnologías al mercado y al país en general.

Las autoridades han apostado por la creación de infraestructuras eléctricas mediante inversión privada lo que genera importantes oportunidades de negocio. En el ámbito de la energía se está produciendo un aumento generalizado de la inversión.

Sin embargo, se recordó que recientemente se han producido conflictos con algunas comunidades indígenas de la zona norte de la Amazonia.

En resumen se señala a Perú como un modelo imitador del caso chileno con un potencial muy elevado.

#### **República Dominicana. Falta de Infraestructuras. Turismo. Sanidad y Servicios en Crecimiento.**

Se trata de un país con grandes posibilidades debido a su clima favorable, a su paisaje y a un mercado de viviendas en expansión. Existe un inquietante nivel de corrupción, además de una relativa inseguridad jurídica, y una carencia de infraestructuras y de distribución eléctrica que impiden un mayor desarrollo económico del país. La tarifa eléctrica resulta muy cara y se produce mucha picaresca que afecta a la distribución de electricidad. Las comunicaciones terrestres son muy deficientes lo que supone, por un lado, un problema y, por otro lado, una oportunidad para las empresas españolas.

Las corruptelas administrativas, según diversas fuentes, suponen un lastre para la gestión de proyectos.

El sector turístico es muy importante y está dominado por empresas españolas, que en ocasiones sufren determinados niveles de boicot respecto a los productos españoles. En este sentido aquí las empresas españolas reclaman más compromisos por parte del gobierno dominicano a la hora de mejorar las infraestructuras y los servicios públicos de todo tipo, desde transporte a servicios educativos pasando por la generación y distribución de energía.

Las cadenas hoteleras necesitan muchos servicios desde sanitarios hasta recogida de basuras para poder ofre-

cer productos de calidad. Lo cual genera necesidades así como un amplio abanico de oportunidades. Por otro lado, en el país se acaba de crear un seguro social médico básico lo cual eleva la oportunidad de negocio para las empresas hospitalarias.

Es importante que se trate de solucionar la cuestión de la doble imposición. También la problemática relacionada con la adquisición de suelo, que está amenazada por una serie de riesgos relacionados con los títulos de propiedad.

Los profesionales allí, según algunas empresas participantes en la ponencia, carecen del nivel necesario para llevar a cabo determinados trabajos cualificados. Tema que se relaciona a posteriori con la necesidad, o posibilidad, de incrementar la cooperación al desarrollo en el terreno de la educación y formación con la actividad empresarial.

#### **Uruguay. Imitación Modelo Chileno. Mayor Seguridad. Oportunidades en el Ámbito del Medio Ambiente.**

En general recibe un elevado grado de aceptación por parte de las empresas que allí operan.

Ha declarado el inventario de gases de efecto invernadero «de interés nacional», lo que le consolida como un país que está apostando por el desarrollo sostenible y la consolidación de un marco jurídico riguroso.

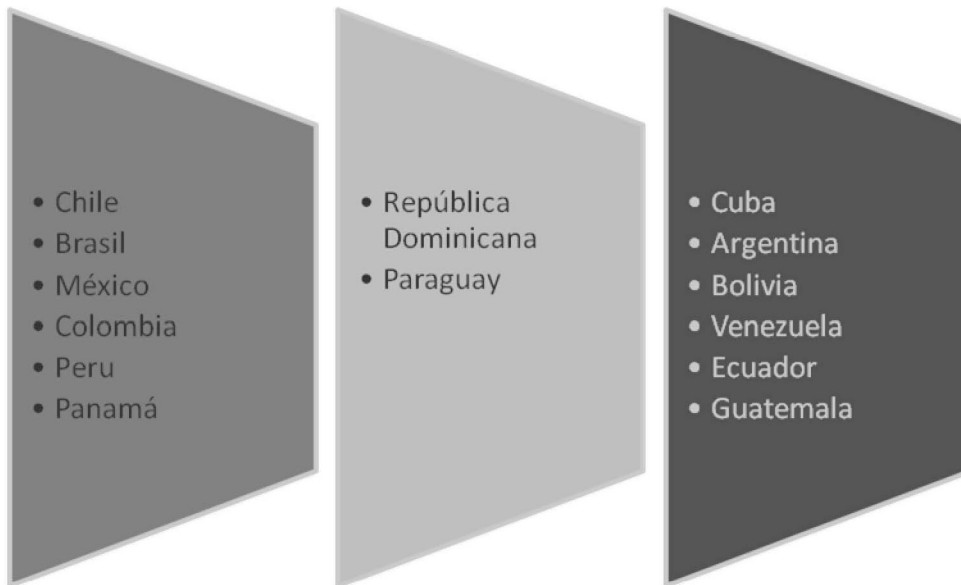
#### **Venezuela. Arbitrariedad. Tendencia al Abandono del Libre Mercado. Posicionarse ante Potencial Cambio. Mercado Importante.**

El riesgo a nacionalizaciones, cambios de marco jurídico y en definitiva a una creciente inseguridad jurídica se señala como muy elevado. Muchas intervenciones en la Ponencia coinciden en señalar que no es un país donde sea conveniente invertir hoy en día pero sí donde conviene estar presentes ante posibles cambios.

Un lugar con muchos riesgos y un Estado con cambios jurídicos rápidos, imprevisibles y radicales, a pesar de los cuales todavía es posible hacer buenos negocios.

Es otro de los países con elevado riesgo del denominado «sudden stop». En el aspecto bancario, parece ser que el país ha tomado un curso en el que la banca privada tiene cada vez menos cabida.

Es un país con elevado potencial y muchos recursos naturales pero cuya dirección política está generando incertidumbres que pueden afectar a los flujos de IDE.

**CUADRO 1. CLASIFICACIÓN POR GRADO DE SEGURIDAD JURÍDICA****CUADRO 2. CLASIFICACIÓN POR GRADO DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y FACILIDADES A LA IDE**

CUADRO 3. RIESGOS Y OPORTUNIDADES POR PAÍS

PAÍS	RIESGOS	OPORTUNIDADES
Argentina	-Volatilidad Institucional -"Sudden Stop" posible	Recursos naturales
Brasil		-Recursos naturales -Desarrollo de infraestructuras -Financiación propia
Bolivia	-Volatilidad Institucional	-Recursos Naturales
Chile		-Marco Jurídico -Plataforma Exportadora -Mercado Laboral
Colombia	-Cierta grado de inseguridad ciudadana	-Seguridad Institucional
Cuba	-Ausencia de marco jurídico claro	-Posicionamiento ante apertura
Ecuador	-Inseguridad jurídica -Cierta arbitrariedad	-Recursos Naturales -Infraestructuras por realizar.
Guatemala	-Arbitrariedad	
México	-Seguridad	-Sector Energético -Turismo -Consolidación Seguridad. Jurídica
Perú		-Creciente Seguridad Jurídica -Sector Energético, infraestructuras. -Receptividad a la IDE
Uruguay		-Sector medioambiental
Venezuela	-Inseguridad Jurídica	-Conviene estar ante un posible cambio.
República Dominicana	-Títulos de propiedad -Falta de servicios	-Sector Turístico -Infraestructuras -Sector Hospitalario

## **8. Recomendaciones generales**

**Vincular Cooperación al Desarrollo-Sector Privado-Responsabilidad Social Corporativa. Mejorar coordinación entre instituciones y de éstas con las empresas.**

### **a) Cooperación al desarrollo**

**Implicar a las Empresas en Detección de Necesidades y Ejecución de Proyectos.**

Algunas empresas reclaman una mayor participación en los programas y fondos de la cooperación española. Aluden a la compatibilidad entre los intereses empresariales y los de la cooperación al desarrollo. En muchas ocasiones las empresas son verdaderas conocedoras de las diferentes realidades del país y de sus necesidades, estando por tanto en posición de contribuir al desarrollo mediante la generación de empleo e infraestructuras.

La cooperación al desarrollo, tanto bilateral como multilateral, es la principal vía de transferencia tecnológica para un país en vías de desarrollo. En este sentido, resulta altamente recomendable implicar en este proceso a las empresas españolas, que son las que, en muchos de estos países, disponen de los recursos y del saber hacer tecnológico.

Se trata de traducir las deficiencias relativas a equipamientos e infraestructuras en oportunidades para las empresas que desarrollan su actividad económica en la región, logrando por un lado los objetivos de desarrollo del país receptor y por otro el fortalecimiento de las empresas implicadas, tanto españolas como locales.

De acuerdo con algunas de las empresas participantes en la ponencia, la cooperación española está diseñada para ser gestionada desde ONGDs. Esto supone una ventaja por su alta capacidad de penetración en el tejido social, pero, en términos de sostenibilidad, puede resultar un problema excluir del modelo la participación de un sector privado que puede fomentar a medio plazo la creación de empresas locales y dar continuidad y viabilidad económica a los proyectos. Se puso en cuestión en diferentes ocasiones la estricta división entre fondos FAD, destinados a empresas, y fondos AECID, destinados exclusivamente a ONGDs. Esto puede llevar a pensar que las administraciones españolas no consideran el aumento de los intercambios económicos privados con las economías de AL (incluyendo la creación de empresas locales) como una actividad que favorezca la cooperación al desarrollo en un sentido amplio.

La modificación de los fondos FAD, actualmente en trámite parlamentario, en dos Fondos diferentes y complementarios y con objetivos claramente señalados, puede y debe favorecer la cooperación con las empresas españolas presentes en el exterior sin tabúes, algo que ocurre en otros organismos como el Banco Mundial o la Unión Europea. Se propusieron mayores debates, consultas regulares e intercambios entre las instancias responsables de gestionar y coordinar la cooperación española y las empresas implicadas o interesadas en la región.

También se solicitó una mayor implicación de las autoridades españolas a la hora de apoyar la participación de

empresas españolas en proyectos financiados por la Unión Europea u otros organismos y agencias multilaterales (especialmente los asociados al sistema de Naciones Unidas).

Otro problema señalado ha sido la derivación de proyectos hacia organismos multilaterales cuando las dimensiones de estos excedían la capacidad de gestión de la estructura de cooperación al desarrollo española. Es el caso del Fondo del Agua, en el que los fondos han sido cedidos al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sin contemplar la posibilidad de que una empresa española se implicase en su gestión. Se quiere resaltar que tenemos empresas con el tamaño y la experiencia suficientes para que puedan supervisar y controlar, conjuntamente con las Instituciones Financieras, cualquier Programa, asegurando la eficacia de la gestión.

Con respecto a la cooperación al desarrollo de la Unión Europea, se criticó en la ponencia el hecho de que sus fondos se concedan a Gobiernos locales llevando a cabo únicamente una supervisión de la ejecución final, eludiendo gran parte de la responsabilidad como donantes, lo cual no significa necesariamente una actuación exclusiva y total, pero sí una colaboración con las Instituciones y empresas locales desde el principio.

### **b) Responsabilidad Social Corporativa**

**Convertir a la Empresa Española en Referente de RSC.**

Pronto se institucionalizará el modelo internacional SA-8000 de procedimientos de responsabilidad social y las empresas españolas deberían liderar este proceso y hacer de la responsabilidad Social Corporativa y de la relación mutuamente constructiva con las sociedades que las acogen su distintivo, construyendo una imagen país de respeto escrupuloso al Derecho internacional y de solidaridad entre pueblos y culturas.

Pronto también se desarrollará la norma ISO 26.000 para certificar criterios homogéneos de responsabilidad social y esto implica oportunidades de negocio tanto para las agencias de calificación como para que las empresas españolas lideren el desarrollo de estos programas de calidad.

Las empresas participantes en la ponencia propusieron, en este sentido, crear vínculos entre la RSC y la cooperación al desarrollo de cara al desarrollo de sinergias entre ambos campos.

La mayor parte de las empresas españolas tienen establecidos Códigos Éticos y han suscrito el Pacto Mundial de la ONU para sus programas de RSC, ampliamente dotados económicamente y que les convierte en verdaderos embajadores de la Marca España.

### **c) Coordinación integración de red exterior**

**Eliminar Duplicidades. Priorizar Interés General. Mejorar Coordinación Real con Entes Autonómicos y Camerales en Exterior.**

A lo largo de la ponencia, se criticó mucho la duplicación de acciones y servicios en las instituciones públicas que ofrecen apoyo a la internacionalización de las empre-

sas españolas. Además de proyectar una imagen de descoordinación, se elevan los costes no contribuyendo a que sean las empresas más competitivas las que reciban mayor apoyo en su internacionalización.

En este sentido, cabe abrir un debate sobre todas estas oficinas y la necesidad de que se coordinen efectivamente con la red de Embajadas, respondiendo así a los intereses generales.

En el terreno de las acciones concretas, se propuso la creación de un Atlas con todas las oficinas de representación de las diversas Cámaras de Comercio, entes locales y Comunidades Autónomas para tratar de unificar los criterios y crear sinergias en toda esta red comercial, en coordinación con las agregadurías y consejerías comerciales.

Otra acción sugerida fue la de reunir en España a los Embajadores que han sido capaces de resolver conflictos comerciales en el exterior para establecer protocolos de actuación en ocasiones futuras.

Se comentó la ocasional falta de colaboración entre las Oficinas Comerciales y las oficinas de la Unión Europea.

#### **d) Relación Empresas-Embajadas**

##### **Relación Mejorada.**

En general, todas las empresas participantes coincidieron en señalar que sus relaciones con las Embajadas españolas son muy buenas, habiendo mejorado considerablemente a lo largo de la última década. Esto se consideró debido a la cada vez mayor implicación de las mismas en la expansión de las empresas españolas y en la defensa de sus intereses.

También coinciden en reclamar una mayor implicación de las Embajadas en la búsqueda y fomento de oportunidades de negocio, adoptando una vertiente más comercial si cabe de sus acciones. Del mismo modo, se apuntó la necesidad de que exista una mayor coordinación entre las Consejerías Económicas y las jefaturas de misión, incrementando el personal integrado en las Oficinas Comerciales y los becarios del ICEX.

Algunos ponentes solicitaron la actualización en la formación de los diplomáticos en lo referente a cuestiones económicas y empresariales.

#### **e) Imagen País**

**Imagen País muy Ligada a Imagen Empresas. Cuidar imagen durante Bicentenarios. Fomentar una TVE Internacional de Calidad. Proyectar España como Destino Educativo.**

A lo largo de la ponencia surgió la idea de que los bicentenarios podrían alimentar determinadas actitudes antiespañolistas que perjudicasen la IDE española en AL.

La empresa española, en algunos países de AL, tiene una posición estratégica en sectores clave relacionados con la prestación de servicios básicos como la distribución de electricidad, agua y gas. Las variaciones en los precios debido a coyunturas ajenas a las propias empresas pueden ser interpretadas como abusos desde una posición domi-

nante. Esta cuestión en ocasiones ha podido dañar tanto la imagen de las empresas como la denominada imagen país. Se coincide en señalar que las dos claves a tener en cuenta para evitar este tipo de problemas en AL son: por un lado, mantener un nivel de interlocución con las autoridades y con la sociedad civil muy elevado (incluso con la creación de departamentos específicos al efecto) y, por otro lado, adoptar un perfil moderado si se es líder en un sector o país concreto.

Asimismo, los diferentes participantes en la ponencia expusieron propuestas concretas para la promoción y mejora de la imagen país en sí misma. Una primera idea es la de fomentar una TVE Internacional de calidad a la altura de la BBC, TV5 o FRANCE 24, que supondría una herramienta muy útil no solo para fomentar la imagen país, sino también para favorecer el entendimiento y el intercambio cultural, además de favorecer la exportación de nuestro modelo de democracia y convivencia. Esto repercutiría favorablemente en las oportunidades de negocio.

Otro elemento en este sentido sería fomentar que los sectores de la población de AL que pueden permitirse estudios superiores y de posgrado opten por España a la hora de realizarlos y elijan nuestras Universidades y Escuelas de Negocio. El reto fundamental sería competir en este sentido con los EE.UU. Se trata de producir intercambios habituales entre estudiantes universitarios, profesores, investigadores, empresarios y todo tipo de élites civiles y militares.

También se resaltó la importancia de potenciar la imagen de España como la de un país líder en el sector del turismo de calidad y en el de la tecnología.

Se sugirió la realización en los países de destino de las visitas oficiales de todo tipo de un mayor esfuerzo publicitario, para dar mayor relevancia a las acciones que éstas apoyan.

#### **f) Peticiones**

**Ampliar Apoyo a la Acción Exterior de las Empresas y a los Expatriados.**

A lo largo de la ponencia, los representantes de las entidades participantes dejaron una serie de solicitudes concretas:

— Desarrollar convenios para evitar la doble imposición.

— Instar a determinados gobiernos locales a cooperar más estrechamente con la IDE favoreciendo la creación de infraestructuras y la prestación de servicios públicos, especialmente en lo relacionado al sector turístico.

— Fomentar la coordinación en los planes de estudios en España para favorecer la reincorporación de los hijos de los expatriados al sistema educativo español.

— Crear asociaciones de expatriados y redes sociales que permitan el desarrollo y las sinergias en la identificación de oportunidades de negocio y posibilidades de financiación, entre empresas y con los ciudadanos españoles que realizan su vida profesional en Instituciones Multilaterales y otras empresas globales.

- Desarrollar mayores apoyos fiscales a la expansión de la industria hotelera española y favorecer el aumento de vuelos regulares a determinados lugares.
- Relanzar las Expotécnicas.
- En líneas generales, que el servicio exterior esté más relacionado e implicado con la detección e información de oportunidades comerciales.
- Superar las dificultades de obtención de permisos de trabajo y residencia del personal español.
- Aplicar el principio de reciprocidad sobre algunas limitaciones a empresas españolas.

## 9. Conclusiones

Según el contenido de la ponencia, parece que pese a que AL presenta condiciones muy heterogéneas, incluso con una diferenciación creciente, ha mejorado en su conjunto el nivel de resistencia a las crisis financieras. Presenta, aún hoy, importantes oportunidades de negocio para las empresas españolas que se encuentran comprometidas con un proceso de generación recíproca de beneficios.

Las empresas españolas son las Primeras Concesionarias de Servicios Públicos en la Región. Esto nos convierte en unos buenos especialistas a la hora de definir este tipo de Contratos.

Y de otro lado, tenemos mucha experiencia sobre Partenariado, sabemos crear empresas conjuntas, empresas mixtas que han tenido y tienen un efecto tractor muy importante en el desarrollo de una industria local.

Por último señalar que la Administración española avanza en la dirección correcta en su apoyo a las empresas con actividad en la región, aunque sigue existiendo margen para la optimización de sus esfuerzos. Asimismo, creemos que las Cortes españolas pueden aportar sus experiencias a los Parlamentos de aquellos países, estableciendo relaciones permanentes.

Palacio del Senado, 2 de marzo de 2010.—**Iñaki Mirena Anasagasti Olabeaga** (GPSN).—**Alfredo Belda Quintana** (GPMX).—**M.<sup>a</sup> Emelina Fernández Soriano** (GPS).—**M.<sup>a</sup> José de la Fuente Fombellida** (GPP).—**Dionisio García Carnero** (GPP).—**Joan Josep Nuet i Pujals** (GPECP).—**Joan Maria Roig i Grau** (GPCIU).—**Miguel Ángel Uzquiza González** (GPS).

## VOTO PARTICULAR QUE FORMULA EL SENADOR D. JOAN JOSEP NUET I PUJALS (GPECP) AL INFORME DE LA PONENCIA DE ESTUDIO SOBRE EL PAPEL DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA, CONSTITUIDA EN EL SENO DE LA COMISIÓN DE ASUNTOS IBEROAMERICANOS

Además de los lazos y de las semejanzas desde el punto de vista histórico, por la presencia de España en Latinoamérica durante mucho tiempo hasta que los países que se formaron consiguieron su independencia, América

Latina constituye un subcontinente que presenta características notables. Desde el punto de vista poblacional, Latinoamérica constituye el 8,54% de la población mundial, que se asienta sobre el 15,2% de la superficie global. Posee el porcentaje de población joven más alto del mundo después del africano, el 29,5% de la población tiene menos de 15 años y sólo el 5,9% más de 65 años. Su índice de natalidad es similar al de Asia, el 2,69 pero cuenta con una mayor esperanza de vida, que actualmente alcanza los 69,3 años.

Desde una perspectiva económica, Latinoamérica tiene el 6,8% del PIB mundial y el 27,2% de la deuda total, siendo desde unos años su renta per cápita/media de alrededor de 3.850 dólares. Sobre estas bases, 128 millones de personas (24,5%) se encuentran en situación de pobreza, y de ellos, 50 millones (9,5%) lo están o viven en condiciones de pobreza extrema.

En la década de los 80 se inició en la región un proceso claramente democratizador, que se inició en Ecuador en 1978 y se fue extendiendo al resto de los países de América Latina. Junto a ello, se inició un segundo proceso de reformas económicas, que fue, en parte, iniciado al concluir la crisis financiera de Méjico, que algunos autores reconocen como «el Tequilazo», en 1982 y se caracterizó por la aplicación de políticas inspiradas en el denominado «consenso de Washington», basado en una serie de medidas estabilizadoras, y en el impulso de una liberalización amplia del sistema económico, y de los servicios públicos, lo que supuso en poco tiempo un sustancial descenso de la inflación, una cierta mejora del sistema fiscal y el fortalecimiento de los sistemas financieros.

Fue decisiva la puesta en práctica de un nuevo paradigma económico en América Latina a partir de 1989: el *Consenso de Washington*<sup>1</sup>. Entre las medidas propugnadas en él estaban la privatización de las mayores compañías estatales de la región y la liberalización de los mercados con el fin de facilitar la entrada a las transnacionales extranjeras. Además, se proponía la reducción de la intervención gubernamental en la actividad productiva. Siguiendo este ideario, los gobiernos de la región pusieron en marcha procesos drásticos de liberalización comercial y financiera, de venta de empresas que eran propiedad del Estado y de fuerte contracción de la inversión pública. La IED quedaba pues como una de las principales vías de financiación para estos países. Así, las corporaciones transnacionales llegaron a la región y se adueñaron de los servicios públicos, las empresas estatales y los recursos naturales. En esos años se dio un *boom* privatizador: entre 1986 y 1999 hubo 396 ventas y transferencias al sector privado en América Latina, lo que supone más de la mitad del valor de todas las privatizaciones realizadas en los países del Sur en el mundo entero. Por su relevancia, conviene destacar que el 57% de las privatizaciones en la región tuvieron lugar en el sector de los servicios públicos<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> John Williamson (dir.), *Latin American Adjustment How Much has Happened?*. Washington, Institute for international Economics, 1990.

<sup>2</sup> Ramón Casilda Béjar, *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*. Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, 2002.

Se entiende por **Consenso de Washington** un listado de políticas económicas consideradas durante los años 1990 por los organismos financieros internacionales y centros económicos con sede en Washington DC (Distrito de Columbia), Estados Unidos, como el mejor programa económico que los países latinoamericanos debían aplicar para impulsar el crecimiento. A lo largo de la década el listado y sus fundamentos económicos e ideológicos, tomaron la característica de un programa general.

En realidad el *Consenso de Washington* fue formulado originalmente por John Williamson en un documento de noviembre de 1989 («What Washington Means by Policy Reform» que puede traducirse como «Lo que Washington quiere decir con política de reformas»). Fue elaborado como documento de trabajo para una conferencia organizada por el *Institute for International Economics*, al que pertenece Williamson.

El propio Williamson cuenta que en ese histórico borrador incluyó «una lista de diez políticas que yo pensaba eran más o menos aceptadas por todo el mundo en Washington». Originalmente ese paquete de medidas económicas estaba pensado para los países de América Latina, pero con los años se convirtió en un programa general.

1. Disciplina fiscal
2. Reordenamiento de las prioridades del gasto público
3. Reforma Impositiva
4. Liberalización de las tasas de interés
5. Una tasa de cambio competitiva
6. Liberalización del comercio internacional (trade liberalization)
7. Liberalización de la entrada de inversiones extranjeras directas
8. Privatización
9. Desregulación
10. Derechos de propiedad

Hay que puntualizar que por «Washington», Williamson entendía el complejo político-económico-intelectual que tiene sede en Washington: los organismos financieros internacionales (FMI, BM), el Congreso de los EEUU, la Reserva Federal, los altos cargos de la Administración y los institutos de expertos (think tanks) económicos.

Esa breve lista tomó autonomía y se constituyó en lo que luego se denominaría «neoliberalismo», especialmente por parte de sus críticos. Con posterioridad la «lista» inicial fue completada, ampliada, explicada, y corregida. Se ha hablado del Consenso de Washington II, y del Consenso de Washington III.

Asimismo el *Consenso de Washington* ha recibido gran cantidad de críticas. Quizás las más importantes sean las que le formulara Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía 2001 y ex vicepresidente del Banco Mundial. Críticos de la liberalización como Noam Chomsky o Naomi Klein, ven en el Consenso de Washington un medio para abrir el mercado de las economías del mundo subdesarrollado a la explotación por parte de compañías del primer mundo.

Las críticas, que provienen desde la antiglobalización hasta del mismo liberalismo económico, argumentan además que los países del primer mundo imponen las políticas del Consenso de Washington sobre los países de economías débiles mediante una serie de organizaciones burocráticas supraestatales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional además de ejercer presión política y extorsión. Se argumenta además, de forma muy generalizada, que el Consenso de Washington no ha producido ninguna expansión económica significativa en Latinoamérica, y sí en cambio algunas crisis económicas severas y la acumulación de deuda externa que ha mantenido a estos países anclados al mundo subdesarrollado.

Lo cierto es que desde 1974 España había actuado de forma mucho más importante de lo que lo había hecho con anterioridad, mediante un significativo incremento de la exportación de bienes manufacturados, convirtiéndose en una fuente de inversión directa extranjera, créditos y tecnología para Latinoamérica; por ello, el historiador Fredrick Pike, señaló que se había sustituido un viejo «hispanismo lírico» por un nuevo «hispanismo práctico».

En 1979 las exportaciones de manufacturas constituían el 91% de las exportaciones españolas a Latinoamérica, mientras que el 90% de las exportaciones de la región a España fueron de materias primas.

En 1986, España ingresa en la Unión Europea y esto supone un nuevo giro en las inversiones españolas en la región. No puede olvidarse, que la Constitución Española en su artículo 56.1 hace una referencia directa a los países de su comunidad histórica y por ello, se creó una Secretaría de Estado, que constituyó una de las tres ramas del Ministerio de Asuntos Exteriores.

En 1981 se celebró la Conmemoración del 500 Aniversario del viaje de Colón al nuevo mundo y paralelamente a dicha celebración España aportó 20.000 millones de dólares a los países de Latinoamérica.

Naturalmente, no puede olvidarse la creación de la Comunidad Iberoamericana de Naciones que celebró su primera reunión en Méjico en el año 1991. A ello, se suman en estos años sucesos tan importantes como los Juegos Olímpicos en Barcelona, la Exposición Universal en Sevilla, y la Segunda Cumbre Iberoamericana que se celebró en Madrid.

A partir de estas fechas el crecimiento de las inversiones españolas en Latinoamérica es continuado. En el período 1990-1994 España se convierte en el primero de los inversores europeos en la región, una posición de liderazgo que consolidó a través de los años 90.

Al mismo tiempo, en el Estado español se produjo en esos años una sucesión de fusiones, reestructuraciones y privatizaciones que hizo que las empresas del país crecieran en tamaño y capital y pudieran estar en disposición de lanzarse a competir en otros mercados. En este sentido, el gran impulso a las políticas neoliberales tomó forma con el Tratado de Maastricht y la Estrategia de Lisboa, que establecieron como objetivo hacer de la economía de la Unión Europea «la más dinámica y competitiva del mundo en tan sólo diez años». La búsqueda de una mayor compe-

titividad se tradujo en la disminución de la protección a las economías locales y la apertura de los mercados a las inversiones y multinacionales de otros países europeos, así como en acelerar las privatizaciones de la mayoría de las empresas públicas, que iniciaron a continuación un proceso de fuerte concentración empresarial. Las reformas estructurales, que ya se habían implantado con los gobiernos de Felipe González, se impulsaron aún más bajo la presidencia de José María Aznar, cuyo gobierno puso en marcha uno de los mayores programas privatizadores de Europa, en el que se llegaron a vender casi 50 empresas públicas<sup>3</sup>.

La mayor parte de estas inversiones se concentraron en la energía (petróleo y gas 33%), telecomunicaciones (26%), electricidad y agua (18%), bancos y seguros (17%). En el comienzo del año 2000 España era el segundo país en inversiones directas acumuladas en la región y había superado como mayor inversor a los Estados Unidos en Argentina y en Chile.

Naturalmente, siendo España líder en inversiones, ello suponía un cambio en el que Europa sustituía el dominio de las compañías norteamericanas en Latinoamérica. Así, un informe de la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas, señaló que el flujo de inversiones directas de Europa a Latinoamérica había sobrepasado al de Estados Unidos por primera vez en 1998, y que de las mayores de las 25 empresas más grandes de la región, en términos de ventas consolidadas, 14 eran europeas y 11 norteamericanas.

La importancia de la expansión de las empresas españolas en Iberoamérica se manifiesta con claridad en 1994, una vez que se superó la crisis internacional de 1992-1993. La empresa española empieza a hacer frente a la competitividad internacional, y aprovecha la integración monetaria europea que se produjo con la entrada en vigor del euro en 1999.

Si analizamos la distribución sectorial de la inversión directa española en América Latina, vemos que en el período 1986-1990 es el 9%; de 1991 a 1993 sube hasta el 24%; en 1994 alcanza el 55% y el 61% en 1995; se reduce en 1996 al 57%, para elevarse de nuevo en 1997 al 69%; en 1998 alcanza el 70% y en 1999 el 64%.

Contemplando la distribución sectorial de la inversión directa española en América Latina, en el período 1993-1999 el 25% se dirige al sector primario (incluyendo el petróleo y el tratamiento de combustibles); el 3% se realiza en manufacturas y el 72% en servicios (incluyendo construcción, comercio, transporte y comunicaciones, electricidad, gas y agua, servicios financieros, hostelería y sociedades). La inversión media anual durante este período en millones de dólares alcanza la cifra de 9.065.

Examinando las inversiones directas españolas en Iberoamérica en el período 1995-1999, atendiendo a su distribución geográfica, en tantos por cientos, veremos que Brasil se lleva el 35,9; Centroamérica y Caribe el 1,4; Chile el 24,1; Colombia el 7,7; Perú el 8,7; Méjico el 3,2; Argentina el 16 y Venezuela el 2,3.

Un estudio del Instituto Universitario de Estudios Norteamericanos de la Universidad Alcalá, publicado en el año 2002, señala que la opción latinoamericana de la empresa española se explica por factores de competitividad y por ventajas de localización, e indica que: a) las empresas de servicios públicos (telecomunicaciones, energía, transporte) y de servicios financieros (banca y seguros) poseen ventajas competitivas, generadas en gran medida en la fase de integración europea. Las empresas en estos sectores han sido fundamentalmente públicas, o sea, del Estado que se han ido privatizando en los años 90. En un plazo inferior a dos años se han privatizado totalmente las cinco mayores empresas públicas españolas: Repsol, Telefónica, Endesa, Tabacalera y el gran Grupo Bancario Público Argentaria que hoy forma parte del BBVA.

b) Estos sectores se multinacionalizan en los años 90, y aprovechan el progreso tecnológico y la desregulación de las economías, que ya venía del consenso de Washington. Junto a ello hay una importante demanda de inversiones directas extranjeras por parte de los países iberoamericanos.

Que el principal destino de la expansión de las multinacionales españolas haya sido América Latina es consecuencia de motivaciones fundamentalmente económicas. El desembarco en esta región respondió sobre todo a que se buscaban mercados con una competencia prácticamente nula, en los cuales era mucho más asequible la disponibilidad de recursos y los costes laborales y ambientales se minimizaban para atraer la inversión. Tras las fusiones y privatizaciones, las grandes corporaciones de nuestro país acumularon capital y experiencia para poder invertir en el extranjero. Excepto Iberia y Telefónica, todas las demás empresas (Unión Fenosa, Endesa, Repsol, Gas Natural, Iberdrola, BBVA y Santander) pusieron en marcha sus inversiones después de sufrir ellas mismas los procesos de concentración empresarial.

Otra razón esgrimida por las propias empresas es que la liberalización de los mercados europeos generó una mayor competencia, con lo que los márgenes de beneficio se redujeron. Por ejemplo, en el mercado español de la electricidad se bajaron los precios del consumo eléctrico para cumplir con los criterios de convergencia que exigía la pertenencia a la Unión Europea, lo que hacía imprescindible la implantación en nuevos mercados para poder mantener el crecimiento económico. Además, hay otros argumentos que explicarían el porqué del desembarco en América Latina. La saturación del mercado interior, donde ya era imposible mantener los niveles de crecimiento, sería uno de ellos. Asimismo fue importante el hecho de que, en un modelo económico como el actual, es imprescindible aumentar el volumen de la empresa como una estrategia defensiva ante las amenazas de adquisición por parte de otras compañías transnacionales.

Estas motivaciones condujeron a la ampliación de horizontes, pero ¿por qué justamente centrarse tanto en la región latinoamericana? La explicación la proporcionan las propias multinacionales: según el Servicio de Estudios del BBVA, ganar un punto de cuota de mercado en Alemania en 1999 costaba 2.200 millones de dólares, mientras que

<sup>3</sup> Mauro F. Guillén, *El auge de la empresa multinacional española*. Fundación Rafael del Pino, Madrid, Marcial Pons, 2006.

la misma cuota suponía un coste de 196 millones de dólares en Argentina o 205 en México<sup>4</sup>. Es decir, en los años noventa se presentaron muchas oportunidades de crecer en América Latina y muy pocas en Europa.

c) Por ello la única opción para las empresas españolas era la América Latina; porque como lo han demostrado algunas experiencias adversas, cualquier otra zona o área geográfica era más distante cultural, política y económicamente.

d) El mayor tamaño, la experiencia internacional y el valor estratégico de las empresas multinacionales españolas las sitúa en mejores condiciones para una mayor expansión en Europa en la etapa del euro que se inicia en 1999.

Naturalmente, todo esto supone que la fuerte presencia de la empresa española en Iberoamérica hace que sus resultados estén condicionados significativamente por el comportamiento de las principales economías latinoamericanas, lo cual con ocasión de la crisis actual, ha sido una experiencia provechosa.

Pero, como se señala en la obra citada: «esta situación se evidencia en el hecho de que las grandes empresas multinacionales españolas que integran el índice bursátil Ibx 35 informan que la mitad de sus beneficios operativos dependen de la región. En consecuencia, una devaluación de las principales monedas iberoamericanas que desencadene un efecto contagio, junto a un ciclo de menor crecimiento en estos países, afectará negativamente al valor de mercado de estas empresas. Sin embargo, dado el carácter estratégico y a largo plazo de estas inversiones cabe esperar que en términos generales se puede superar las posibles crisis, más a menos de corta duración, que se pueden manifestar en la región. En este contexto hay que señalar que las multinacionales españolas tienen una importante presencia en economías estables como Méjico y Chile. En cualquier caso el peso específico en Argentina y Brasil aun siendo considerable no puede ser determinante de un irreparable impacto en la actividad de las grandes empresas españolas. En cualquier caso un avance significativo de Mercosur, que dependerá de la solución de la crisis Argentina, será beneficioso para las empresas españolas. Lógicamente los precios de las acciones de las empresas pueden sufrir altibajos mientras existan dudas sobre las economías de la zona».

En la obra «La economía de América Latina del Siglo XXI» publicada por la Escuela Diplomática, se señalan las características de la inversión extranjera directa española en América Latina, que a continuación transcribimos:

a) Como primer rasgo definitorio es su decisión. Efectivamente España comienza la década de los 90 con una tímida apertura comercial y en 1999 ocupa el 6.º puesto en el ranking según su volumen de inversiones extranjeras directas, de las cuales una cuarta parte correspondieron a Latinoamérica.

b) La vocación de permanencia, pues la inversión española directa constituye el componente más estable de la inversión internacional, por estar ligada directamente con la gestión empresarial; ello supone que se vincula la idea de largo plazo en el país de destino.

c) También se ha caracterizado la inversión directa española por su masiva localización en Argentina, Brasil y Méjico, países que en 1999 acumulaban el 80% de la inversión extranjera directa en América Latina, incorporándose con posterioridad y con un papel destacado, Chile, Perú y Venezuela.

La mayor parte de las inversiones españolas se centraron en Brasil y Argentina: estos dos países fueron el destino del 60% de la IED. De hecho, sólo cuatro países —los dos citados más México y Chile— concentraron el 86% de las inversiones españolas<sup>5</sup>.

Las empresas españolas han mostrado preferencia por invertir en países cuyos gobiernos tienen discrecionalidad, esto es, no están sujetos a controles de otras instituciones como el parlamento o el poder judicial. Esta tendencia es especialmente acusada en empresas que antaño eran públicas, como Telefónica, Repsol y Endesa<sup>6</sup>. Sin embargo, con este hecho se produce una paradoja porque, después de efectuar su entrada en el país, las multinacionales requieren un gobierno que sí esté sujeto a controles externos, para así evitar que se cambien las condiciones que posibilitaron su implantación.

d) Como cuarto rasgo, la inversión española aspira a convertir el Continente en una extensión del mercado nacional, y para ello se cita como ejemplo, los productos bancarios; sin embargo, las empresas españolas no han buscado en Latinoamérica un nuevo mercado al que destinar sus exportaciones, lo que explica dos fenómenos ligados entre sí, el primero que la expansión internacional en América Latina no ha supuesto un incremento sustancial de las exportaciones españolas hacia la región; y el segundo, tiene necesidad de ubicarse como productor o suministrador en el país de destino, ha llevado a que los flujos de capitales tengan como objetivo la adquisición de empresas nacionales, tanto públicas como privadas.

Los sectores más importantes en los que invirtieron las multinacionales españolas fueron los de banca, seguros, energía, telecomunicaciones, transporte y hostelería, esto es, sectores fuertemente concentrados y regulados, que son los que proporcionan mayores beneficios. En contra de la tendencia global que orienta la producción de las transnacionales hacia el mercado mundial, en este caso se ha tratado de una orientación hacia los servicios destinados al mercado interior. Fueron operaciones que sólo tuvieron sentido en el marco de los procesos de privatización, desregulación y apertura al capital extranjero. Por lo tanto, éste ha sido un proceso singular e irrepetible, porque sólo se puede privatizar las empresas públicas y comprar las compañías locales una vez.

e) En quinto lugar, se observa que dentro de la década es posible distinguir distintas fases, en función de la

<sup>4</sup> William Chislett, *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*. Madrid, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, 2003.

<sup>5</sup> Base de datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2006.

<sup>6</sup> Mauro F. Guillén, 2006, *op. cit.*

intensidad inversora. Los flujos de España hacia la región aumentaron durante todos estos años, una vez que se despertaron desde el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea; pero es desde 1994, cuando la inversión española en la región da un gran salto, ya que son los años de la entrada de Endesa, de las inversiones de Telefónica en Perú, de la fuerte expansión de los Grupos Santander Central Hispano y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, etc.

f) Como sexto rasgo definitorio, se puede llegar a la conclusión de que los sectores más destacados elegidos como destino han sido la energía (electricidad, gas y petróleo), finanzas, telecomunicaciones e infraestructura.

La banca, la energía y las telecomunicaciones absorbieron tres de las cuatro partes del total invertido por las empresas españolas durante los 90. Ya hay más de 400 compañías españolas en América Latina, si bien únicamente ocho de ellas (BBVA, Santander, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Gas Natural, Telefónica y Repsol YPF) concentran el 80% de la inversión española en la región.

Analizamos las principales inversiones extranjeras directas españolas en Iberoamérica durante el período 1990 a 2004, que es la época que ha sido llamada por una mayoría de doctores la «década dorada» vemos que en el sector bancario las entidades españolas invirtieron alrededor de 25.000 millones de dólares, de los cuales 9.500 millones corresponden al Banco Bilbao Vizcaya, 14.280 al Banco Santander y el resto al Banco Central Hispano.

El sector de la energía, y concretamente en las inversiones petroleras, la mayor operación individual de inversión extranjera de directa de una empresa española fue la realizada por Repsol cuando compró Yacimientos Petrolíferos Fiscales de la Argentina (en 1999), mediante una OPA sobre el 97,46% de su capital y un precio de 14.855 millones de dólares.

En el mercado eléctrico Unión Fenosa llevaba invertidos en la región hasta finales del 2001 un total de 2.046 millones de euros y participa con porcentajes muy elevados en las empresas locales de especial relevancia en Méjico, Colombia y Uruguay. Igualmente hay que señalar las inversiones realizadas por Iberdrola, que han sido intensas en Brasil y en Méjico, cerrando en el año 2000 con una inversión de 300 millones de euros. La mayor adquisición en el sector eléctrico fue la de Enersis (Chile) por parte de Endesa en 1997, a partir de la cual Endesa creció hasta convertirse en la primera compañía transnacional eléctrica en América Latina.

En el sector de las telecomunicaciones, debe destacarse la expansión latinoamericana del Grupo Telefónica, con un amplio abanico de actividades que va más allá de la telefonía fija y móvil.

Si nos centramos en las inversiones extranjeras directas españolas durante el período 2000 a 2004, vemos que responden a un perfil más bajo que el período anterior, ya que la inversión extranjera española presenta un comportamiento muy vinculado a la economía mundial, y hay que tener en cuenta el ciclo económico negativo que atravesaba Latinoamérica, especialmente por la gravedad de la cri-

sis Argentina y la ralentización que se produjo en el período electoral en Brasil durante el año 2002.

De otro lado hay que sumar la desaceleración de los beneficios empresariales y la necesidad de un reforzamiento patrimonial de las filiales, como consecuencia de la devaluación del peso argentino y la crisis posterior.

Entre el período 2000-2004 continuaron en el sector bancario las inversiones del Grupo BBVA y del Grupo Santander.

Pero en este período hay que sumar las inversiones de Caja Madrid, que realizó la operación en noviembre de 2004, de adquirir por 45 millones de euros la sociedad hipotecaria «Subcasita» perteneciente al Grupo HSC, y que tuvo un gran significado, aunque la participación adquirida es meramente financiera y se descartó en esta primera etapa emprender una acción comercial propia. La Caja cuenta con otras participaciones en diferentes instituciones de la región como la Corporación Financiera Habana, en la cual el Gobierno cubano posee el 60%.

En el sector de la energía Endesa y Unión Fenosa, así como Repsol YPF mantienen su nivel de inversiones que ya se han señalado como esta última empresa adquirió Yacimientos Petrolíferos Fiscales en 1999, y en el año 2003 adquirió en Venezuela la participación del 25% que la compañía Tecpetrol tenía en el bloque Quinare la Ceida. En el año 2003 la inversión mundial de Repsol ascendió a 3.837 millones de euros, lo que supone un 43% más que en el año 2002, y Latinoamérica recibió el 62% y Argentina prácticamente el 18%. Durante este período se lanzó la OPA en compañías especialmente en Trinidad y Tobago.

Respecto al Grupo Telefónica, que es la mayor empresa inversora española en Latino América, tiene planteado un reto importante, que es un Plan Estratégico, por el cual se hizo con el 100% de las filiales, operación que supuso 20.209 millones de dólares, y con lo que se pretendía homogeneizar los procesos internos evitando actividades duplicadas.

Mapfre América, comenzó su expansión de América Latina en 1982 y siguió estimulada ante la creciente competencia y saturación de los mercados nacionales a buscar nuevas oportunidades de negociar en estos mercados. Actualmente es la empresa extranjera más importante del sector seguros con una cuota de mercado superior al 20% y una inversión que supera los 700 millones de euros. Para el año 2004 puso en marcha un importante plan de expansión en el que invirtió 70 millones de dólares. A estas empresas de unas formas y otras que han comparecido ante la Ponencia y que figuran en este Informe mediante un resumen Inditex, Construcciones OHL, etc.

La obra citada publicada por la Escuela Diplomática contiene unas preguntas de interés extraordinario para este Informe.

Así, ante la pregunta de cuál debe ser la actitud de los bancos y las empresas españolas de cara al futuro, la respuesta era, naturalmente, quedarse, y la respuesta es evidente, porque como ellos mismos señalaron: «... neutralizada la fase económica más compleja de las estrategias de expansión, tras demostrar el compromiso de permanencia en los países, con la consiguiente aceptación y asimilación

por parte de los mercados, las autoridades, clientes y opinión pública en general aceptan la presencia de estas empresas en la región y su integración en la misma.

Ciertamente hay que dejar a salvo las posibilidades de que surjan situaciones impredecibles e insalvables en América Latina, como de hecho les ocurrió a las empresas y bancos norteamericanos en los años 80 cuando se produjo la llamada «crisis de la deuda externa» lo que provocó su retirada y motivó la aparición de los espacios que han ocupado ahora las empresas españolas. Así, la última y reciente devaluación del bolívar no ha afectado al Grupo Santander, que ya había abandonado el país ni a empresas como Repsol YPF, Iberdrola y Duro Felguera que sólo trabajan allí con dólares.

Por el contrario Telefónica ha sufrido una pérdida en sus activos de 5.500 millones de euros según indica BNP Paribas Fortis. Sin embargo, se ha dicho, que el daño sufrido puede ser un mal menor porque las autoridades locales mantenían retenido un dividendo de la compañía de 2.000 millones de dólares, que evidentemente ha perdido la mitad de su valor y que podría animar a las autoridades a permitir la repatriación de los fondos.

BBVA y Mapfre también han sufrido pérdidas por la devaluación del bolívar. A ello habrá de unirse los efectos que pueda producir la inflación que puede surgir en Venezuela a consecuencia de la devaluación y que durante el período 1983-1987 fue del 7 al 40%.

Si resumimos la presencia de las empresas españolas por países en la región, y sin explicaciones de llegar a una exactitud total, podemos llegar al siguiente resultado:

Brasil: Telefónica, Santander, BBVA, Repsol, Endesa, OHL, Sacyr, Gas Natural, Iberdrola, ACS, Mapfre, Inditex, Elecnor, Sol Meliá, Santillana e Indra.

Argentina: Telefónica, Santander, BBVA, Repsol, Endesa, OHL, Gas Natural, ACS, Mapfre, Inditex, Elecnor, Sol Meliá, Santillana, Planeta e Indra.

Bolivia: BBVA, Repsol, Iberdrola, Abertis, Mapfre y Santillana.

Perú: Telefónica, BBVA, Repsol, Endesa, OHL, Gas Natural, ACS, Mapfre y Santillana.

Colombia: Telefónica, Santander, BBVA, Endesa, OHL, Gas Natural, Mapfre, Inditex, Santillana, Planeta e Indra, Repsol, PRISA, Aguas de Barcelona, ACS.

Venezuela: Telefónica, BBVA, Repsol, ACS, Mapfre, Inditex, Elecnor, Sol Meliá, Santillana, Planeta e Indra.

Méjico: Telefónica, BBVA, Gas Natural, Iberdrola, Abertis, Mapfre, Inditex, Elecnor, Sol Meliá, Santillana, Planeta e Indra.

Nicaragua: Gas Natural y Mapfre.

Panamá: Telefónica, BBVA, Sacyr, Gas Natural, ACS, Mapfre e Inditex.

República Dominicana: ACS, Mapfre, Inditex, Sol Meliá y Santillana.

Chile: Telefónica, Santander, BBVA, OHL, Sacyr, Iberdrola, Mapfre, Inditex, Elecnor, Sol Meliá, Santillana y Planeta, Endesa.

Ecuador: Telefónica, Repsol, OHL, Mapfre, Elecnor, Santillana y Planeta.

Puerto Rico: Santander, BBVA, Inditex y Santillana.

Uruguay: Santander, BBVA, Mapfre, Inditex, Elecnor, Santillana, Planeta e Indra.

Costa Rica: Sacyr, ACS, Mapfre e Inditex.

Guatemala: Telefónica, Gas Natural, Iberdrola, ACS, Mapfre e Inditex.

El Salvador: Telefónica y ACS.

Honduras: Telefónica, ACS, Inditex y Elecnor.

Por último, y por su interés de cara al futuro, el crecimiento del PIB por países del año 2008 y el estimado para el 2009 y el 2010 es el siguiente:

Brasil: 5,1, -0,2 y 6,5

Méjico: 1,3, -6,6 y 4,0

Venezuela: 4,8, -2,5 y 1,5

Argentina: 6,8, 0,5 y 4,0

Chile: 3,2, -1,5 y 5,0

Colombia: 2,5, -0,3 y 2,0

Perú: 9,8, 0,8 y 4,5

La Fundación Carolina publicó en abril del año 2009 una obra titulada «Iberoamérica 2020. Retos ante la crisis».

Extraemos las consideraciones que en un artículo dentro de la citada obra estableció Ernesto Zedillo, expresidente de Méjico y actualmente Director del Centro para el Estudio de la Globalización de la Universidad de Yale: «—Desde mediados del Siglo XX todos los países de occidente, salvo los de América Latina, han ido cerrando la brecha económica respecto a los Estados Unidos. Ese grupo de países de occidente incluye algunos, como España, que en 1950 tenía un ingreso por persona similar o inferior al de América Latina. Los latinoamericanos somos ahora los países más pobres de Occidente.

— El ingreso por persona de América Latina es casi la quinta parte, 22% del de los Estados Unidos, proporción menor al 28% que se registraba en 1950.

— En contraste, un grupo representativo de países europeos que en 1950 tenían un ingreso per cápita equivalente a un 40% del de los Estados Unidos, lograron, para el año 2000, subirlo al 60%. En el mismo medio siglo, un grupo comparable Este Asiático aumentó esa proporción del 16 al 57%.

— De hecho, en promedio, la nuestra ha sido la economía de más débil crecimiento entre todas las regiones de países en desarrollo durante casi tres décadas. El ingreso per cápita creció sólo un 1% por año entre 1980 y 2005. Ese crecimiento es la quinta parte del registrado en las economías emergentes de Asia, y es incluso menor al correspondiente al registrado, en promedio, en los países del África al sur del Sahara y en los del Oriente Medio y Norte de África, regiones estas últimas mucho más turbulentas políticamente que las nuestras.

— No es verdad que haya habido milagros latinoamericanos en los años cincuenta, sesenta o setenta. Ciertamente en algunos lapsos de esas décadas crecimos más de lo que lo hicimos después de 1980, pero muchos otros países lo hicieron más rápido. Desde 1950 en todas las décadas América Latina creció a tasas menores que los países emergentes del Asia del Este y que los de la OCDE, hasta que las crisis petroleras de los años setenta constituyeron para estos últimos un serio bache en su crecimiento.

— Tampoco es verdad que haya habido milagros latinoamericanos antes de 1950. En 1900, el ingreso por persona en América Latina era el 29% del de los Estados Unidos, una proporción casi igual a la de cincuenta años después, es decir, nuestro estancamiento no es de hace veinticinco o cincuenta años. Se remonta a más de un siglo. De hecho, la brecha económica entre América Latina y los Estados Unidos era menor en 1800 que ahora.

— Si bien desde 1990 nuestro desempeño económico ha sido mejor el de la década perdida y el ritmo de ensanchamiento de la brecha ha sido menor, el crecimiento resultante ha sido todavía bajo. La mini-bonanza que tuvimos durante 2003-2008 no nos ayudó a cerrar la brecha porque en el mismo lapso los países de estas regiones crecieron más rápidos que nosotros.»

## CONCLUSIONES

En América Latina, 225 millones de personas —el 43,9% de la población viven en la pobreza. Tras dos décadas de políticas neoliberales, el saldo es desolador: las desigualdades no se han reducido, existen enormes carencias en educación y sanidad y gran parte de la población no tiene acceso a los servicios básicos. Asimismo, se observa una preocupante concentración de la riqueza económica: el 10% más rico de la población latinoamericana concentra el 48% del ingreso, en tanto el 10% más pobre sólo recibe el 1,6%. En el mundo, solamente el África subsahariana tiene peores niveles de distribución del ingreso<sup>7</sup>.

### 1. Imagen de las multinacionales españolas en América Latina:

Mientras el presidente Rodríguez Zapatero mantiene que «estas inversiones están contribuyendo de manera notable a extender la cobertura de servicios básicos a la mayoría de la población, ayudando así a mejorar la cohesión social»<sup>8</sup>, las poblaciones afectadas responsabilizan a las compañías multinacionales del saqueo de los recursos naturales, la privatización de los servicios públicos y la desregulación del mercado laboral. Y es que en la mayor parte de los países de América Latina se ha extendido una mala opinión sobre las corporaciones extranjeras, y especialmente de las españolas: «en el caso de la empresa española, parece indiscutible que la “responsabilidad” es mayor que en el país de origen y mayor que la de empresas extranjeras de otros países que operan en la región, por razones reales o culturales», sostiene un antiguo ejecutivo del Banco Interamericano de Desarrollo.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Guillermo P. Perry *et al.*, *Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Circles*. Washington, Banco Mundial, 2006.

<sup>8</sup> José Luis Rodríguez Zapatero, en el prólogo del libro de R. Casilda Béjar (ed.), *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina: Análisis de los protagonistas*, Barcelona, Granica, 2008.

<sup>9</sup> Antonio Vives, «El papel de la RSE en América Latina: ¿diferente al de Europa?», en Ramón Jáuregui (coord.), *América Latina, España y la RSE: Context, perspectivas y propuestas*, Documento de Trabajo n.º 21, Fundación Carolina, 2008.

En 2004, sólo el 29% de la población latinoamericana creía que las inversiones foráneas eran beneficiosas para su país, frente a un 35% que se manifestaba totalmente en contra.<sup>10</sup> En 2008, una amplia mayoría de la opinión pública latinoamericana rechazaba el control privado de los sectores que se consideran estratégicos para un país: tres cuartas partes de la población estimaban que las empresas eléctricas, petroleras y de telefonía deberían estar en manos del Estado.<sup>11</sup> Como se puede ver, esta tendencia, en lugar de ir decreciendo con el tiempo, ha venido aumentando en los últimos años: mientras que en 1995 el 52% de la población de América Latina afirmaba que los servicios de telefonía debían ser públicos, trece años después este porcentaje ascendía al 71%.

Mientras se han dedicado a incrementar año tras año sus beneficios y la productividad de sus operaciones, las empresas transnacionales no han contribuido a una mejora del empleo, apenas han mejorado la calidad de los servicios que ofrecen, casi no han realizado inversiones y, además, sus actividades han ido asociadas a un enorme rastro de graves impactos ambientales, sociales y culturales.<sup>12</sup> En el último lustro, se han venido denunciando múltiples casos de violaciones de los derechos humanos e impactos sobre los pueblos indígenas, las condiciones laborales y el medio ambiente por parte de estas corporaciones multinacionales. Así, por ejemplo, Repsol YPF ha sido acusada de operar en 17 resguardos indígenas en Bolivia y de contaminar el territorio mapuche en Argentina;<sup>13</sup> Unión Fenosa se ha visto duramente cuestionada por su gestión del servicio eléctrico en Nicaragua y Colombia; los bancos Santander y BBVA han sido criticados por financiar, respectivamente, las represas del río Madera (Brasil) y el proyecto gasífero de Camisea (Perú), proyectos cuestionados por ser muy agresivos social y ambientalmente.<sup>14</sup> Del mismo modo, ha resultado muy controvertida la construcción de las centrales hidroeléctricas del alto Bio-Bio y Aysén (Chile), ambas propiedad de Endesa, así como los negativos impactos de otras compañías como Sol Meliá y Barceló en Centroamérica y el Caribe; ENCE en Uruguay; Aguas de Barcelona en Colombia; Telefónica en Perú; Calvo en El Salvador...

### 2. Sobre la seguridad jurídica:

Es en este clima de hostilidad hacia las empresas transnacionales donde se enmarca el hecho de que algunos gobiernos latinoamericanos hayan decidido acabar con las

<sup>10</sup> Informe del Latinobarómetro del año 2004, citado en «El regreso al continente latinoamericano», *El País*, 14 de marzo de 2006.

<sup>11</sup> El 80% de la ciudadanía latinoamericana opina que las empresas del sector de la electricidad deben estar en manos del Estado, mientras el 80% y el 71% piensan lo mismo sobre las compañías petroleras y las de telefonía, respectivamente. [Latinobarómetro, *Informe Latinobarómetro 2008*, Santiago de Chile, 2008, p. 37.]

<sup>12</sup> Miquel Ortega (coord.), *La deuda ecológica española. Impactos económicos y sociales de la economía española en el extranjero*, Sevilla, Muñoz Moya Editores, 2005.

<sup>13</sup> Marc Gavalda, *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Barcelona, Icaria, 2003.

<sup>14</sup> Setem, «Informes sobre el Santander y el BBVA: Vínculos financieros con empresas y proyectos controvertidos en el mundo», 2008.

condiciones tan favorables de las que disfrutaban las empresas extranjeras presentes en su territorio. Pero, a pesar de las críticas recibidas y de las crisis económicas que se han producido en América Latina, esta región sigue siendo un lugar preferente para las multinacionales españolas.

Todo esto nos lleva a pensar cómo han de resolverse los conflictos entre las corporaciones transnacionales y las poblaciones de América Latina: ¿son suficientes las legislaciones y tribunales nacionales? ¿quién protege a la ciudadanía frente a los abusos de las grandes empresas?

Por un lado, la seguridad jurídica de las inversiones de las multinacionales se protege mediante una tupida red de convenios, tratados y acuerdos que conforman un marco jurídico, político y económico en el que las grandes corporaciones tutelan sus derechos sin contrapesos suficientes. Y es que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos no tiene articulados sistemas jurídicos capaces de someter a las multinacionales a control: tanto las legislaciones nacionales de los países receptores como los sistemas universales de protección de los derechos humanos y laborales fundamentales no pueden neutralizar la fortaleza del Derecho Comercial Global. Así, en esta nueva *lex mercatoria* se subordina la seguridad de los hombres y mujeres de América Latina a los intereses de las compañías extranjeras.

### 3. Sobre la Responsabilidad Social Corporativa y los mecanismos de control para las empresas transnacionales:

El paradigma de la Responsabilidad Social Corporativa se presenta como la mejor solución para garantizar la sostenibilidad del negocio, explorar nuevas opciones de rentabilidad y crear relaciones productivas con las comunidades, gobiernos y, en general, con todos los grupos de interés. Al igual que, en su momento, las compañías españolas optaron por la internacionalización como vía para ganar competitividad en la economía global, en el contexto actual, la RSC se convierte en una oportuna estrategia para mejorar el prestigio de las grandes corporaciones, desactivar las críticas de las organizaciones sociales, fomentar la subcontratación, reducir la actividad del Estado en la economía y contribuir a la apertura de nuevas líneas de negocio.

Jurídicamente, la extensión de la RSC y de los códigos de conducta impide, de facto, que haya sistemas normativos capaces de neutralizar la fortaleza de la *lex mercatoria*. Y es que no tiene sentido que, por una parte, los derechos de las empresas transnacionales se protejan mediante los múltiples acuerdos que forman el Derecho Comercial Global —una complicada arquitectura jurídica fundamentada en las normas vinculantes de la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial, el FMI, los Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos de Protección de Inversiones, entre otras— mientras que, por otra, sus obligaciones a nivel ambiental, laboral y social se dejan en manos de la ética.

Para paliar esta asimetría, sería necesario poner en marcha un código internacional que no parta del principio de voluntariedad y que posea un carácter imperativo, coer-

citivo, sancionador y exigible ante los tribunales competentes. En esa misma línea, habrían de crearse tanto un Centro de Empresas Multinacionales —adherido a Naciones Unidas y gestionado entre empresarios, gobiernos, movimientos sociales y sindicatos; que se encargara de analizar, investigar e inspeccionar las prácticas de las transnacionales sobre el terreno, lo que permitiría contrastar y evaluar la información unilateral que actualmente se recoge en las memorias de RSC— como un Tribunal Internacional para las multinacionales.

Con todo ello, nos encontraríamos en disposición de empezar a afrontar uno de los grandes desafíos en la era de la globalización: medir los verdaderos efectos sociales, económicos, laborales, ambientales y culturales de las actividades de las empresas transnacionales por todo el planeta.

### RESUMEN DE LAS PRINCIPALES CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

1. Son determinantes para la implantación de las multinacionales en América Latina la aplicación de las conclusiones del *Consenso de Washington*, que determinan iniciativas de privatización del sector productivo y de servicios públicos así como la liberalización y desregulación general de los mercados.

2. Es clave el nivel de concentración de empresas españolas para tener el volumen necesario para la importante inversión exterior en América Latina, así como la alta competencia en Europa y otros mercados que facilitan la búsqueda en el mercado latinoamericano de seguir garantizando el crecimiento y para poder conservar altas tasas de beneficios.

3. Se buscan acuerdos preferentes con gobiernos para optar a la compra de los servicios públicos privatizados, para después exigir la tutela de organismos del comercio internacional para mantener las reglas de juego conseguidas en posiciones de gran ventaja.

4. Existe una alta concentración de las inversiones españolas, existen 400 compañías inversoras pero solo 8 concentran el 80% de dicha inversión. En algunos países las multinacionales españolas tienen posiciones casi monopolistas sobre el mercado.

5. Existe una creciente opinión pública latinoamericana que observa de forma negativa el creciente dominio sobre sectores estratégicos de la economía por parte de las multinacionales españolas.

6. Se requiere una *Agenda Social y Medioambiental de las multinacionales españolas* en AL que vaya mucho más allá de los límites de la Responsabilidad Social Corporativa de cada empresa. Debe conectarse con el desarrollo de los Derechos Humanos, especialmente en su vertiente de derechos económicos y sociales. Por encima del derecho mercantil sobre el que se rigen las multinacionales deben operar los mecanismos de garantía de derechos humanos a las que estas deben someterse. La seguridad jurídica social es un concepto político (que opera básicamente en el ámbito de lo público) que debe supeditar a la seguridad jurídica mercantil (que opera básicamente en el ámbito de lo privado).

7. Es necesario un nuevo código de conducta de las empresas transnacionales para aceptar los nuevos procesos democráticos acaecidos en diversos países de AL que suponen modificaciones constitucionales, aparición de minorías históricamente excluidas y nuevo apoderamiento por parte de los pueblos de forma democrática de la soberanía nacional, de los recursos naturales y de las decisiones económicas estratégicas que configuran nuevos estados sociales de derecho.

8. Sobre la RSC, sería necesario un *código internacional* que no parta del principio de voluntariedad y que posea un carácter imperativo, coercitivo, sancionador y exigible ante los tribunales competentes. En esa misma línea, habrían de crearse tanto un Centro de Empresas Multinaciona-

les —adherido a Naciones Unidas y gestionado entre empresarios, gobiernos, movimientos sociales y sindicatos; que se encargara de analizar, investigar e inspeccionar las prácticas de las transnacionales sobre el terreno, lo que permitiría contrastar y evaluar la información unilateral que actualmente se recoge en las memorias de RSC.

9. Los fondos FAD no pueden mercantilizarse como se ha sugerido por parte de diversas empresas multinacionales españolas, estos responden a criterios de cooperación y no de apoyo a la inversión privada. Podrían abrirse otros apoyos a la inversión privada en el campo de la vivienda, infraestructuras, formación u otros temas con fondos a la cooperación suministrados por las propias empresas multinacionales.

Edita: © SENADO. Plaza de la Marina Española, s/n. 28071. Madrid.  
Teléf.: 91 538-13-76/13-38. Fax 91 538-10-20. <http://www.senado.es>.

E-mail: [dep.publicaciones@senado.es](mailto:dep.publicaciones@senado.es).

Imprime: ALCANIZ-FRESNO'S - SAN CRISTÓBAL UTE  
C/ Cromo, n.º 14 a 20. Polígono Industrial San Cristóbal  
Teléf.: 983 21 31 41 - 47012 Valladolid  
[af@alcanizfresnos.com](mailto:af@alcanizfresnos.com).

Depósito legal: M. 12.580 - 1961