

TENDENCIAS DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA: 1993-2014*

Vania López Toache**
Jorge Romero Amado***

Resumen

El objetivo de este trabajo es examinar el comportamiento económico de las inversiones españolas en América Latina (AL). Se realiza una exploración teórica de los determinantes de expansión de estas inversiones de 1993 a 2014 y se examina la evolución estadística de estos flujos de inversión. Se encuentra que las principales formas de expansión han sido las fusiones, adquisiciones, y asociaciones público privadas principalmente en los sectores de servicios financieros, telecomunicaciones; suministro de energía eléctrica, gas y agua; extracción de crudo, petróleo y gas natural; seguros y fondos de pensiones.

Palabras clave: inversión española; fusiones y adquisiciones; asociaciones público privadas; América Latina; inversión extranjera directa española.

Abstract

The aim of this paper is to examine the economic behavior of Spanish investments in Latin America (LA). A theoretical exploration of the determinants of expansion of these investments from 1993 to 2014 is performed and the statistical evolution of these investment flows is examined. It is found that the main forms of expansion have been mergers, acquisitions, and public-private partnerships mainly in the sectors of financial services, telecommunications; supply of electricity, gas and water; extraction of crude oil and natural gas; insurance and pension funds.

Keywords: Spanish investment; mergers and acquisitions; public-private partnerships; Latin America; spanish foreign direct investment.

Clasificación JEL: F02; F21; F23; F36.

1. Introducción

Desde la década de los ochenta los países de América Latina (AL) iniciaron profundos cambios estructurales que incluyeron, entre otros aspectos, la liberalización de los flujos comerciales y de capitales, la desregulación del sistema

* Artículo recibido el 1 de febrero de 2016 y aceptado el 16 de junio de 2016.

** Doctora en Economía con mención honorífica por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México con estancia posdoctoral en la UAM-I.

*** Becario posdoctoral del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM.

productivo y un amplio programa de privatizaciones que favorecieron la entrada de inversiones extranjeras en la región.

Los flujos de inversión española han sido uno de los principales protagonistas en AL, sobre todo de 1990 a la actualidad, pero también Estados Unidos y algunos otros países de la Unión Europea (UE) como Reino Unido, Alemania, Francia y los Países Bajos, figuran como países inversores, dirigidos mayormente a la manufactura, a diferencia de las inversiones españolas que se han dirigido al sector servicios.

Por otro lado, dentro de la UE, figuran como los mayores países receptores de la IED española, Países Bajos y Reino Unido. Estados Unidos en América del Norte y Brasil, Argentina y México en AL.

En términos de IED acumulada, España es el país con mayores inversiones en AL. Desde mediados de la década de los noventa, los flujos de inversión española en el exterior tuvieron un auge sin precedentes y AL se convirtió en destino prioritario. Su principal estrategia ha sido la búsqueda de acceso a mercados, iniciando su expansión en el Cono Sur, para luego expandirse a toda la región, principalmente Brasil. Así, España se convirtió en el segundo inversor en la región, después de Estados Unidos. Ha sido un reducido grupo de grandes empresas, encabezadas por Telefónica, Endesa, Repsol, Gas Natural Fenosa, Abengoa, OHL y los bancos Santander y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), entre otras, las que han logrado ingresar aprovechando el entorno de privatizaciones en los sectores de servicios financieros, telecomunicaciones; suministro de energía eléctrica, gas y agua; extracción de crudo, petróleo y gas natural; seguros y fondos de pensiones, entre algunos otros en AL.

Sin embargo, desde 2007 las inversiones españolas han sufrido una caída en la región, en tanto que, las inversiones de los Países Bajos han aumentado considerablemente, principalmente en Brasil y México a través de grandes adquisiciones de empresas manufactureras. Además de que, economías como la China ha comenzado a ser más atractiva en el mercado internacional como receptores de inversión de otros países, pero también como inversores netos de IED en países como los de AL. Por otro lado, las empresas transnacionales latinoamericanas que realizan inversiones directas fuera de sus países de origen (empresas translatinas)¹, también se han convertido en protagonistas importantes en los propios países de AL.

A pesar de estos cambios de la inversión española en la región, ésta no ha dejado de tener presencia, y en la actual década en curso han surgido nuevos esquemas inversores en sectores estratégicos en AL, tal es el caso de las asociaciones público privadas (APP), a través de los cuales los corporativos españoles han encontrado nuevos espacios para reestructurar su inversión.

1 Empresas "translatinas" es el nombre más popularizado para referirse a los capitales productivos de la región latinoamericana que trascienden sus fronteras nacionales en forma de inversión extranjera directa; aunque también se les puede nombrar multilatinas. El surgimiento de estas empresas en la región puede entenderse como una alternativa a las grandes transnacionales de los centros de poder, motivado fundamentalmente por factores como las reformas económicas, mercados locales saturados, oportunidades en países vecinos, y la necesidad de diversificar riesgo (CEPAL, 2005).

Diversos han sido los estudios que se han realizado acerca de los factores determinantes de Inversión Extranjera Directa (IED) española en AL.

Entre los autores que explican las razones de las empresas españolas para que buscaran expandir sus actividades hacia el exterior, se tienen estudios como los de Calderón y Casilda (1999 y 2000), Sánchez (2001), Ferreiro y Rodríguez (2004), (Ruesga y Bichara, 1999), dentro de dichas razones destacan crisis financieras en los años ochenta y noventa, la conformación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Mercado Único Europeo (MUE), las cuales efectivamente motivaron e impulsaron la liberalización de los mercados, favoreciendo las inversiones españolas en el exterior, pero no sólo en AL.

Por otro lado, dentro de los estudios que explican los factores determinantes para que los españoles invirtieran específicamente en AL se pueden mencionar Casilda (2005), que utiliza el Paradigma Ecléctico de Dunning (1988).

No obstante, este trabajo coincide con trabajos como el de Durán (1996) que destaca que son las ventajas competitivas las que explican el tipo de estrategias que han seguido las empresas transnacionales (ETN's) españolas para ingresar a mercados como el latinoamericano, y que, para autores como Ferreiro *et al.*, (2007) las inversiones españolas en la región son buscadoras de mercado.

Asimismo, desde la perspectiva de los países receptores de AL (no de los inversores), se concuerda también con análisis como el de Alonso (1999), que considera una serie de factores como: equilibrios macroeconómicos, apertura comercial y financiera, liberalización y desregulación de los mercados financieros, privatizaciones, procesos de integración subregional y antecedentes culturales y lingüísticos que también permitieron que una gran parte de la inversión española se ubicara en AL.

De acuerdo con la clasificación de la CEPAL (2001) los tipos de inversión española en AL se pueden clasificar principalmente en: inversiones realizadas por empresas cuyo objetivo principal radica en acceder al mercado nacional o regional e inversiones dirigidas a lograr el acceso a determinadas materias primas y recursos naturales por parte de la empresa inversora.

El problema de estas inversiones han sido las estrategias seguidas por las ETN's españolas, ya que han sido las fusiones y adquisiciones las formas para ingresar al mercado latinoamericano, dentro de las que han tenido un mayor peso son las adquisiciones compartidas y más recientemente las APP. Lo cual ha significado privatizaciones que no se reflejarán en el comercio internacional, aunado a ello las empresas locales más pequeñas que se encargaban de la distribución y comercialización en los sectores donde se están ubicando las inversiones españolas también tienden a ser desplazadas por estas transnacionales. Además, dichas privatizaciones se han realizado dentro de un marco legal desfavorable para la región, es decir licitaciones públicas en donde las grandes empresas españolas se agrupan con otras en muchos casos locales para

incrementar sus posibilidades de ganar el concurso, lo cual además es favorecido por la regulación de los países en donde pretenden comprar. Ganando no la que dio la mejor oferta, sino la que logró los mejores acuerdos.

De ahí la relevancia de este trabajo, cuyo objetivo es analizar el comportamiento de las inversiones españolas en AL de 1990 a la actualidad, retomando algunos autores que han estudiado la IED española en la región y utilizando datos estadísticos para observar la tendencia, así como destacar la importancia y los posibles efectos económicos de esta inversión, la cual ha ocupado 1993 al 2014 el segundo lugar después de los Estados Unidos en AL. Para el análisis estadístico se utilizan los siguientes periodos de tiempo: 1993-2000, 2001-2010 y 2011-2014 ya que son las etapas en las que se ubican los distintos momentos en los que las inversiones españolas muestran los cambios más importantes, ya sea de auge o descenso de las mismas, además que facilita y posibilita la comparación entre periodos.

La hipótesis del presente es que las inversiones españolas en AL son buscadoras de mercado, acceso a materias primas y recursos naturales, utilizando la ventaja competitiva como principal estrategia para acceder, aprovechando su experiencia en mercados oligopolísticos como son el energético, telecomunicaciones y banca principalmente; valiéndose además de algunas condiciones favorables del mercado latinoamericano como la liberalización, privatización, marco legal desregulatorio y los antecedentes culturales y lingüísticos con AL. Siendo un reducido número de empresas y sectores los que concentran la inversión española a través de las fusiones, adquisiciones y APP, teniendo poco impacto en el desarrollo económico de la región.

Este artículo cuenta con seis apartados. Después de la introducción, en el segundo apartado se realiza una descripción de autores que explican los determinantes de IED española en AL. El tercer apartado describe la tipificación de las inversiones españolas en la región. En la cuarta sección se analiza las tendencias estadísticas de las IED española en AL. El quinto apartado analiza las perspectivas de las inversiones españolas en AL. Finalmente se esbozan las conclusiones del presente artículo.

2. Factores determinantes de la IED española en AL

Desde la colonización, no se había percibido una oleada de IED española en la región tan relevante como la que se está viviendo a nuestros días. Pueden distinguirse tres etapas en el papel de España como inversora en AL desde los lejanos años de finales de la dictadura hasta la actualidad. La primera empieza a finales de los años 60, cuando España se comienza a abrir al mundo y dura hasta principio de los años ochenta cuando Latinoamérica se ve inmersa en la crisis de la deuda. El flujo de inversiones en esta etapa adquiere importancia a partir de 1974. Se caracteriza por ser la región latinoamericana su principal destino y se concentra en el sector industrial, seguido del sector financiero, la pesca y la construcción (Casas, 2001).

La década perdida latinoamericana² de los años ochenta marca un segundo momento. Las inversiones españolas disminuyen sustancialmente en parte por la crisis que azotaba a todo el Hemisferio Sur, y en parte porque España se integra a la CEE en 1986 y consecuentemente vuelca todos sus esfuerzos, entre ellos los inversores, en los países de la Europa Occidental (Casas, 2001).

En los años noventa y entrando al siglo XXI, los cambios estructurales se intensificaron y la economía de España se ha transformado en exportadora neta de capital. Las empresas del país, hasta entonces inversionistas marginales en el ámbito internacional —interesadas fundamentalmente en algunas actividades manufactureras poco sofisticadas (alimentos y metalmecánica) — han adquirido una importancia creciente, en particular en el área de los servicios. Así, mientras algunas de las empresas transnacionales (ETN's) más importantes del mundo procuraban incrementar su eficiencia mediante inversiones en España, las empresas españolas buscaban acceso a los mercados de AL con vistas a acrecentar su tamaño y poder competir en mejores condiciones con las compañías líderes en mercados internacionales crecientemente globalizados. Estas empresas españolas que decidieron expandirse hacia AL son empresas que fueron privatizadas en su propio país.

Así, la fase más reciente comienza en los años noventa y aún está en curso. A principio de esa década, España ya se sentía más cómoda y consolidada en Europa y las inversiones hacia los países europeos empezaron a decrecer. Al mismo tiempo aumentaron los flujos de inversiones hacia AL hasta que, finalmente, en 1994, ésta se convirtió en el principal destino de las inversiones españolas, situación que perdura hasta nuestros días (Casas 2001).

En palabras de Casas (2001):

“A pesar de todo lo dicho, es importante destacar que las inversiones españolas en AL no parecen responder a ninguna estrategia regional previa. De hecho, las empresas han buscado la presencia en los mercados individuales más que aprovechar las ventajas de los esquemas subregionales de integración. La estrategia latinoamericana se ha ido formando al mismo tiempo que las empresas han ido encontrando oportunidades de inversión y se han ido consolidando en el mercado” (p. 7).

Si esta afirmación fuera válida en todos los casos, entonces ¿por qué no invertir en otros mercados que no fueran los latinoamericanos que también se encontraban en procesos de apertura? Además, es bien conocido que los procesos de liberalización y privatización en la región latinoamericana no se han dado de la misma manera en todos los países. La entrada individual por las empresas españolas ha sido hasta cierto punto una estrategia de ingreso para encontrar un fortalecimiento importante y poder ingresar hacia otros mercados dentro de la región. Lo que si resulta cierto es que los procesos de

2 La década perdida de América Latina es un término empleado para describir las crisis económicas sufridas en América Latina durante la década de 1980 y para algunos países continuaron hasta bien entrada la década siguiente). En general las crisis se componían de deudas externas impagables, grandes déficits fiscales y volatilidades inflacionarias y de tipo de cambio, que en la mayoría de los países de la región era fijo.

regionalización de AL se han dado a la par y no han sido la principal determinante de la inversión española, aunque sí han influido de forma positiva en la inversión que ha ingresado.

Existen diversos estudios acerca de cuáles han sido las razones por las que las inversiones españolas han decidido invertir en AL. Sobre las razones por las que se han internacionalizado las ETN's españolas se han encontrado en autores como Calderón y Casilda (1999 y 2000), Sánchez (2001) y Ferreiro y Rodríguez (2004), quienes señalan que las crisis financieras sufridas durante las décadas de los setenta-ochenta y los noventa, el ingreso de este país a la Comunidad Económica Europea (CEE) a mediados de la década de los ochenta y la creación del Mercado Único Europeo (MUE) en 1993, que da como resultado la consolidación económica de España (Ruesga y Bichara, 1999), motivaron a que las ETN's españolas buscaran la internacionalización de sus actividades hacia otras regiones.

Las afirmaciones arriba mencionadas resultan más acertadas al describir que efectivamente son estas transformaciones las que van a impulsar a que los flujos de inversión española decidan invertir en otras regiones y de forma particular en AL.

Por otro lado, sobre las determinantes de IED española en AL Casilda (2005) basa su análisis en el "Paradigma (OLI)" por las siglas en inglés de "Ownership" (propiedad), "Locational" (localización) e "Internationalization" (internacionalización) de Dunning (1988):

1. Las empresas españolas querían explotar sus negocios conservando la propiedad de los mismos, controlando en general la mayoría del capital, y esto se podía hacer en AL.
2. La ventaja de localización en estos mercados responde a la necesidad de diversificar geográficamente sus negocios en un mercado tan natural como el latinoamericano, favorecido por factores como el idioma y un mercado potencial, es decir en crecimiento.
3. Las empresas españolas internacionalizadas hacia América Latina poseían una larga experiencia y un profundo *know-how* en el mercado interno que podían explotar en otros países exitosamente.

Otros autores como Durán (1996), sostienen que la empresa española, para mantener o mejorar su ventaja comparativa ante un entorno cambiante y complejo, hace frente a la competencia extranjera en su mercado doméstico a través de dos vertientes: la primera se da a partir del proceso de constitución de la CEE y la fuerte competencia internacional configurada en los procesos de regionalización de la economía mundial, adoptándose en este primer contexto estrategias defensivas que se manifiestan a través de alianzas de cooperación con otras empresas y de presencia físicas en el exterior vía IED. Sin embargo, existe una segunda vía, en donde destaca un entorno de desregulación y privatizaciones y una mejora significativa del clima hacia la inversión

extranjera que representan razones suficientes para transnacionalizar la ventaja competitiva doméstica, estas estrategias las denomina ofensivas, en las que prima el sentido de expansión.

A diferencia de las inversiones de otros países como Estados Unidos y Japón, las inversiones españolas no son buscadoras de eficiencia (menores costos), como es el caso de la maquila, sino buscadoras de mercado, donde los mercados son los nacionales de los países en donde se invierte, por ejemplo, los servicios financieros (Ferreiro *et al.* 2007).

Desde la perspectiva de los países receptores, Alonso (1999) identifica cinco puntos que han propiciado el ingreso de IED española en AL:

1. Ajuste de los equilibrios macroeconómicos: control sobre la inflación, sobre el déficit público y sobre el tipo de cambio.
2. Eficacia de los procesos de apertura comercial y financiera puestos en marcha en la región.
3. Procesos de liberalización y desregulación vividos en ciertos mercados, anteriormente protegidos o regulados por el sector público.
4. Constitución de procesos de privatización de empresas públicas que acometieron diversos gobiernos de la región.
5. Los procesos de integración subregional en curso (Tratado de Libre Comercio y Mercosur).

El mercado latinoamericano representa para el empresario español un entorno más conocido y próximo. Como señalaron con los autores de la escuela de Uppsala, siendo este factor de enorme importancia en la determinación de los primeros pasos del proceso de internacionalización de una empresa: “Lo que busca España en AL no es un respaldo internacional a su alcance (como en el pasado), sino un ámbito sobre el que proyectar sus intereses económicos y políticos, desde su condición de país comunitario (Alonso, 1999: 171)”. No obstante, además de esta proyección, también demanda un respaldo internacional y económico, ya que es precisamente de la región de donde se obtienen grandes beneficios.

Desde mediados de la década de los setenta las inversiones españolas en el exterior comenzaron a adquirir mayor importancia, con una tendencia a concentrarse básicamente en AL, la CEE y los Estados Unidos (Durán y Sánchez, 1981). En los países industrializados, la finalidad de las inversiones era desarrollar redes comerciales para ampliar mercados y expandir las exportaciones; en el caso de las instituciones financieras, se buscaba ganar posiciones en los principales mercados internacionales (Arahuetes, 2002).

Como ya mencionó párrafos arriba, durante la década de 1980, primero como resultado de la crisis de la deuda externa y luego con el ingreso de España a la UE en 1986, las inversiones de ese origen perdieron importancia relativa en AL. Durante esos años, los países de la UE fueron el destino prioritario, básicamente como resultado del proceso de integración en curso en Eu-

ropa. Asimismo, gran parte del esfuerzo de internacionalización de las firmas españolas se concentró en las actividades financieras y comerciales (Molero y Buesa, 1992). Esta tendencia alcanzó su punto máximo en 1991; posteriormente las inversiones españolas en la UE comenzaron a reducirse como resultado, entre otros factores, de la desaceleración del crecimiento en esa área. Actualmente, los esfuerzos de la empresa española por expandirse en Europa se circunscriben a los países limítrofes (Portugal y Francia) y a las actividades financieras en los Países Bajos. A partir de 1994, el interés de los inversionistas españoles se ha concentrado sin contrapesos en AL y el Caribe (Cepal, 1999).

El año de 1997 fue el punto de inflexión donde de manera evidente España se convierte en inversor neto, pero también se observa el gran auge que tiene su inversión a nivel mundial y en regiones muy específicas, con declives importantes de 2001 a 2003 y en 2005 para volver a repuntar de 2006 en adelante (Pérez, 2009).

No obstante, en el futuro el destino de la IED española ha ido cambiando debido principalmente a la crisis global que se presentó desde el año 2008 y al ascenso de otras economías emergentes como China.

3. Tipificación de la IED española en América Latina

La IED localizada en AL se cataloga en tres categorías distintas, en función del objetivo perseguido por las empresas multinacionales que realizan dichas inversiones, resultando cada uno de estos tipos de inversión específico de un determinado grupo de sectores de actividad y/o países de destino. Dichos tipos de inversión son los siguientes (Cepal, 2001):

1. Inversiones realizadas por empresas cuyo objetivo principal radica en acceder al mercado nacional o regional. Estas inversiones no parecen presentar un perfil específico en lo que a país de destino o sector de actividad se refiere, ya que se han registrado en prácticamente todos los países latinoamericanos y en una gran variedad de sectores.
2. Inversiones dirigidas a lograr el acceso a determinadas materias primas y recursos naturales por parte de la empresa inversora. Al igual que las anteriores, estas inversiones se han localizado en un elevado número de naciones latinoamericanas, si bien son características de los sectores de petróleo y minerales.
3. Inversiones realizadas con el objetivo de incrementar la eficiencia global de la empresa inversora, mediante el incremento de su competitividad internacional y la generación de un mercado de exportación. Este tipo de inversiones se ha radicado fundamentalmente en México y en los países de la Cuenca del Caribe, concentrándose en los sectores automotriz, electrónico y confecciones.

Las inversiones españolas se han concentrado principalmente en los dos primeros (López y García, 2002).

De acuerdo con López y García (2002: 40-41) se distinguen cuatro formas de entrada por parte de las empresas españolas: creación de filiales (100%), creación de empresas conjuntas (*joint ventures*), adquisiciones convencionales (totales o parciales) y adquisiciones compartidas. Esta última ha sido el proceso más habitual que han utilizado las empresas españolas para acudir a los procesos de privatización, es decir las empresas se agrupan ad hoc con otras empresas al objeto de incrementar sus posibilidades de ganar el concurso o subasta por el que se privatiza la empresa local y, en su caso, de compartir la elevada inversión que suelen requerir estas adquisiciones. En el cuadro 1 se muestra la forma en la cual han ingresado las empresas españolas en AL.

Cuadro 1

Clasificación de las inversiones españolas recogidas según el modo de entrada y la región de destino.
 Frecuencia observada % horizontal (residuo ajustado)

	América Latina	Resto de Países	Total
Creación de filial de plena propiedad	36 43,90% (-1.5)	46 56,10% (-1.5)	82 100%
Empresa conjunta	37 27,40% (-3.0)	98 72,60% 3	135 100%
Adquisición convencional	27 36,50% (-0.1)	47 63,50% 0,1	74 100%
Adquisición compartida	16 66,70% 3,2	8 33,30% (-3.2)	24 100%
Total	116 36,80%	199 63,20%	315 100%

Fuente: López, C. y Canal, E. (2002). La inversión directa de las empresas españolas en Latinoamérica. Revista Asturiana de Economía, (23), 41.

La inversión realizada por las grandes empresas españolas ha sido la respuesta tanto al reto que para su propia competitividad suponía la apertura y liberalización de los mercados, como a las oportunidades (en cualquier caso, irrepetibles) derivadas de los procesos de privatización de empresas que tuvieron lugar en AL durante la década de los noventa. En general estas empresas manifiestan que sus inversiones en esta región tienen un carácter estratégico a medio y largo plazo y reafirman su intención de mantener su inversión en esta región.

Por otro lado, Campa y Guillén (1996) clasifican a las empresas españolas con mayor actividad inversora en el exterior en dos grandes grupos, diferenciadas por su tamaño. De un lado las empresas de tamaño intermedio cuya internacionalización se basa en buena medida en la explotación internacional

de ventajas competitivas tales como la imagen de marca y los conocimientos de naturaleza comercial e incluso tecnológica en algunas áreas específicas. De otro, las empresas de gran tamaño que compiten en sectores regulados y oligopolistas, tales como energía, petróleo, banca o telecomunicaciones. Ambos grupos de empresas no sólo difieren por su tamaño, sino que las empresas del segundo grupo no cuentan con capacidades tecnológicas y/o comerciales que les permitan diferenciarse de sus competidores internacionales. Por el contrario, el principal activo con que cuentan estas empresas, y en el que basan su proyección internacional, es la experiencia que han logrado acumular desarrollando sus respectivas actividades en España y operando en su entorno particularmente protegido. Siendo éstas las que han desempeñado un papel más activo en la realización de inversiones directas en AL, ya que así se podría explotar la experiencia acumulada en España.

Así, el menor desarrollo de las empresas locales en la región latinoamericana hace valiosa la experiencia de las empresas españolas; así también las privatizaciones y licitaciones públicas que se estaban dando y los mercados oligopolistas en algunos sectores, hizo aún más interesante dicha inversión (Campa y Guillén, 1996).

4. Tendencias de la IED española en América Latina de 1990 a la actualidad

En términos del origen geográfico, Estados Unidos y la UE han dominado la IED recibida por AL y el Caribe. En la última década (1990-2010), la Unión Europea fue responsable de cerca del 43% de los ingresos, y Estados Unidos —principal país inversionista de la región— aportaba con poco más del 20% (Cepal, 2011a).

Desde finales de los años noventa, AL se transformó en el principal destino de las inversiones de la UE hacia países en desarrollo, así como en la principal fuente de IED para la región. Los países inversionistas europeos más importantes eran Reino Unido, Alemania, Francia y los Países Bajos, especialmente en manufacturas. A partir de ese momento, las ETN's de España y Portugal también comienzan a desarrollar activas estrategias de internacionalización, y se transforman en actores centrales de los procesos de privatización en los sectores de servicios que se implementaban en AL. En este contexto, AL fue el destino principal de las inversiones europeas en las economías en desarrollo, y especialmente de las españolas (Cepal, 2011b).

Sin embargo, el predominio de las inversiones europeas en AL se reduce en la última década. Esto se asocia por un lado por la incorporación de nuevos estados miembros al bloque y la creciente relevancia del Medio Oriente y el norte de África en su agenda exterior. Por otro, por una posición menos favorable en algunos países de AL y al menor atractivo de la región respecto a países de Asia, como China. De este modo, la UE comienza a otorgar más

relevancia a países asiáticos y a países periféricos del bloque económico vis a vis los países de AL (Cepal, 2011b). Aunado a ello, la propia AL se ha convertido en un inversionista relevante en la región, con el despliegue de activas estrategias de internacionalización de las translatinas. Por otra, la favorable coyuntura de los recursos naturales, ha despertado el interés de empresas procedentes de China, siendo uno de los fenómenos más llamativos registrados en los últimos años en la región (CEPAL, 2011a).

A pesar de esto, desde la perspectiva latinoamericana, la UE se consolida como la principal región inversionista en la última década (Cepal, 2011b).

Estas cifras agregadas obviamente esconden importantes diferencias a nivel de países. Por ejemplo, la UE ha tenido una mayor importancia en América del Sur, particularmente en países del Mercosur y Chile. De este modo, en la última década se aprecian dos fenómenos contrapuestos: desde la óptica europea, una menor importancia de AL en sus inversiones externas; y desde la óptica latinoamericana, la consolidación del bloque europeo como principal región de origen de la IED (Cepal, 2011b).

De acuerdo con el último Informe: “La Inversión Extranjera en América Latina”, emitido por la Cepal (2013), las últimas cifras muestran que, en conjunto, la UE constituyó la mayor fuente de IED destinada a la región en 2013. Tanto en Brasil como en México, aproximadamente la mitad de la IED procedía de Europa, en el caso de México debido principalmente a la adquisición del Grupo Modelo, equivalente a más del 7% del total de la IED recibida por la región en 2013. Los Países Bajos son el mayor inversionista europeo en Brasil y el segundo mayor en México, después de Bélgica. En Suiza se originó en torno a un tercio del total de la IED europea en Colombia. La inversión procedente de España fue mucho menor en 2013 que en los años anteriores, salvo en el Estado Plurinacional de Bolivia, donde ascendió al 33% del total recibido.

Por otro lado, Estados Unidos sigue siendo el mayor país inversionista, aunque su porcentaje respecto al total cayó drásticamente en el Brasil (del 21% al 14%) y en México (del 49% al 32%). En Centroamérica, en cambio, el porcentaje de la IED procedente de los Estados Unidos aumentó ligeramente, del 26% al 30% en el año 2013.

Para el mismo año 2013, junto con Colombia, la subregión de Centroamérica es uno de los destinos más populares para las empresas translatinas. En el caso de Colombia, el 30% de la IED recibida se origina en otros países de AL y el Caribe (una cifra inferior al 53% correspondiente a 2012), mientras que en Centroamérica el porcentaje es del 39%.

Sin embargo, el crecimiento significativo de la IED recibida por el Brasil de otras economías de la región incide considerablemente en las cifras regionales, ya que el Brasil es el mayor receptor de IED en la región. En 2013, el 15% de la IED recibida por el Brasil se debió a empresas translatinas, casi el doble que el año anterior.

La IED procedente de países asiáticos permaneció prácticamente estable en 2013 y también se mantuvieron estables los porcentajes de todas las zonas receptoras excepto México, donde cayó del 12% que registraba en 2012 al 5%. El Japón ha sido tradicionalmente el mayor inversionista de la región, seguido por la República de Corea.

Ambos países tienen grandes inversiones en el sector de manufacturas de Brasil y de México (fundamentalmente en el sector automotor y en electrónica) y, recientemente, han aumentado sus inversiones en recursos naturales, normalmente como accionistas minoritarios en operaciones mineras y petrolíferas. La IED china es especialmente difícil de rastrear en las estadísticas oficiales, pero desde 2010 se ha estimado que representa en torno a 10,000 millones de dólares al año para la región en su conjunto (Perez y Chen, 2014). La IED china mantiene su tendencia, centrándose en la minería en el Perú y en la extracción de petróleo en el Brasil, donde también se produjeron significativas inversiones en el sector manufacturero. La Corporación Nacional de Petróleo de China (CNCP) participó con un 20% en el consorcio que ganó la subasta del campo petrolífero Libra en el Brasil y adquirió participaciones en campos petrolíferos en el Perú por 2,600 millones de dólares, mientras que Minmetals y otras empresas chinas compraron la mina peruana Las Bambas a Glencore Xstrata por 5.850 millones a comienzos de 2014 (Wilson y Hume, 2014).

La determinación de los países de origen se ve dificultada por el hecho de que una parte significativa de la IED proviene de economías consideradas de tránsito, como las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Caimán y Luxemburgo.

Los Países Bajos mantienen una posición especial en ese grupo, porque incluyen tanto inversiones que realmente provienen de los Países Bajos como otras que se realizan a través de sociedades instrumentales. Los Países Bajos se han incluido en los datos sobre Europa, mientras que las demás economías de tránsito se consideran de origen desconocido.

Con referencia a las inversiones españolas en AL durante la década de 1990, los dos focos centrales de las empresas españolas han sido (Cepal, 1999):

- El Mercado Común del Sur (Mercosur) y Chile, en el Cono Sur. Durante una primera etapa se registraron importantes inversiones en Argentina y Chile, tanto con el objeto de acceder a estos mercados como de proyectarse con miras a una futura expansión al resto del Mercosur, principalmente hacia Brasil. A finales de 1997 y más plenamente en el curso de 1998, las empresas y bancos españoles comenzaron a incrementar su presencia en Brasil, el mayor mercado de la región.
- Comunidad Andina, principalmente Perú, Colombia y Venezuela. En este segundo caso, los intereses han sido diferentes, ya que se ha buscado más bien tener presencia en mercados individuales que aprovechar las ventajas de los esquemas subregionales de integración.

Como se puede observar en los cuadros 2 y 3, la IED española hacia el exterior durante el periodo de análisis 1993-2014³, se ha concentrado básicamente en tres regiones, los propios países de Europa, AL y América del Norte, con diferencias en los siguientes subperiodos examinados: 1993-2000, 2001-2010 y 2011-2014⁴. En el primero de 1993-2000, la inversión española se acumuló mayormente en AL, por encima incluso de los propios países europeos con 76, 709,535.25 miles de euros, es decir el 57.81% de la IED acumulada; mientras que en los países europeos esta cifra alcanzó 39, 147,344.19 miles de euros, lo que significó 29.50%; y en tercer lugar América del Norte (Estados Unidos y Canadá) contó con una cifra de 11, 234,881.69 miles de euros, es decir el 8.47%.

En el segundo subperiodo (2001-2010), la IED española se dirigió mayormente a Europa con 268, 398,188.87 miles de euros, lo que significó un porcentaje del 68.96%; el segundo lugar lo ocupó AL con 61, 688,636.55, es decir el 15.85% del total y el tercer lugar América del Norte con 42, 802,517.03 miles de euros, 11.00% del total de IED española.

Finalmente, en el tercer subperiodo que aún no termina, las cifras vuelven a colocar a Europa en el primer lugar con un total de 47, 823,517.17 miles de euros, lo que significa el 54.26%; AL continúa en el segundo lugar con 25, 966,020.47, el 29.46%; y finalmente América del Norte con 7, 920,987.02, cuyo porcentaje es del 8.99%.

Por otro lado, si se analiza la IED española por mayores países receptores durante el periodo 1993-2014, se puede observar que, dentro de la UE, son dos países los que figuran como los mayores destinatarios: Países Bajos y Reino Unido; en tercer lugar: en América del Norte es Estados Unidos; y en cuarto, quinto y sexto lugar en AL figuran Brasil, Argentina y México de un total de quince países seleccionados. Asimismo, en términos de porcentaje, estos quince países concentran un acumulado del 84.05% durante el periodo analizado 1993-2014 del total de la IED española hacia el exterior, y específicamente los países latinoamericanos Argentina, Brasil y México representan para España casi 20% de la IED acumulada durante el periodo de análisis (ver cuadros 4 y 5).

En términos de acervo de IED, España es uno de los países con mayores inversiones en AL, y cerca del 60% de sus inversiones fuera de la UE se encuentran en los países latinoamericanos. En efecto, en los noventa el proceso de privatizaciones en la región ofreció oportunidades muy atractivas para las empresas españolas, que estaban comenzando a implementar activas estrategias de internacionalización. Así, en la segunda mitad de los noventa las inversiones españolas en el exterior tuvieron un auge sin precedentes y AL se convirtió en destino prioritario. Orientadas por una estrategia de búsqueda

3 Se toma como referencia el año 1993, ya que es el último registrado en la base de datos DATAINVEST con respecto a las inversiones españolas en el exterior.

4 En el último periodo sólo se toman en cuenta los últimos cuatro años, ya que el periodo de análisis aún está en curso

Cuadro 2
Flujos de Inversión Bruta de España en el exterior por regiones.
1993-2014. Miles de euros

REGIONES	CONCEPTOS			
	Total acumulado 1993-2000	Total acumulado 2001-2010	Total acumulado 2011-2014	Total acumulado 1993-2014
EUROPA	39.147.344,19	268.398.188,87	47.823.517,17	355.369.050,23
AMÉRICA DEL NORTE	11.234.881,69	42.802.517,03	7.920.987,02	61.958.385,74
AMÉRICA LATINA	76.709.535,25	61.688.636,55	25.966.020,47	164.364.192,27
EL CARIBE	4.107.506,62	2.124.648,49	2.571.791,19	8.803.946,30
ASIA Y OCEANÍA	780.677,44	7.911.141,77	3.105.038,27	11.796.857,48
ÁFRICA	723.095,45	6.251.324,21	676.921,64	7.651.341,32
TOTAL	132.703.040,66	389.193.966,01	88.134.478,73	610.031.485,40

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DATAINVEEX

Cuadro 3

Flujos de Inversión Bruta de España en el exterior por regiones
1993-2014. Porcentaje

REGIONES	CONCEPTOS			
	Total acumulado 1993-2000	Total acumulado 2001-2010	Total acumulado 2011-2014	Total acumulado 1993-2014
EUROPA	29,50	68,96	54,26	58,25
AMÉRICA DEL NORTE	8,47	11,00	8,99	10,16
AMÉRICA LATINA	57,81	15,85	29,46	26,94
EL CARIBE	3,10	0,55	2,92	1,44
ASIA Y OCEANÍA	0,59	2,03	3,52	1,93
ÁFRICA	0,54	1,61	0,77	1,25
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DATAINVEEX

Cuadro 4

Flujos de Inversión Bruta de España en el exterior. España: 15 mayores países receptores. 1993-2014. Miles de euros

PAISES	CONCEPTOS		
	Total acumulado 1993-2000	Total acumulado 2001-2010	Total acumulado 2011-2014
1. REINO UNIDO	2.559.280,84	99.139.710,51	7.799.201,36
2. PAISES BAJOS	8.805.473,24	54.402.594,00	3.940.259,74
3. ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	10.880.801,80	40.963.533,33	7.115.341,18
4. BRASIL	28.139.775,67	14.814.857,65	11.186.020,16
5. ARGENTINA	24.888.402,89	7.781.974,62	1.139.995,07
6. MEXICO	6.220.265,39	24.022.519,02	3.355.662,82
7. FRANCIA	3.857.962,12	21.137.420,73	2.284.626,55
8. ALEMANIA	3.717.126,85	15.591.303,65	5.951.366,24
9. PORTUGAL	8.525.431,53	14.010.450,47	1.491.670,60
10. ITALIA	1.785.775,42	14.581.181,86	2.846.887,73
11. CHILE	6.742.028,67	5.286.017,70	4.964.960,97
12. HUNGRIA	1.219.857,34	11.968.326,95	133.991,14
13. SUIZA	4.957.125,31	5.459.556,56	315.337,93
14. IRLANDA	293.663,12	3.274.382,19	6.485.757,74
15. TURQUIA	172.770,82	3.056.320,32	5.447.353,53
SUMA PAISES SELECCIONADOS	112.765.741,01	335.490.149,56	64.458.432,76
TOTAL TODOS LOS PAISES	132.703.040,66	389.193.966,01	88.134.478,73
PROPORCIÓN 15 PAISES SELECCIONADOS (%)	84,98	86,20	73,14
			84,05

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DATAINVE

Cuadro 5

Participación porcentual de los primeros seis países receptores en la IED española hacia el exterior. 1993-2014. Porcentaje

PAISES	CONCEPTOS		
	Porcentaje acumulado 1993-2000	Porcentaje acumulado 2001-2010	Porcentaje acumulado 2011-2014
1. REINO UNIDO	1,93	25,47	8,85
2. PAISES BAJOS	6,64	13,98	4,47
3. ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	8,20	10,53	8,07
4. BRASIL	21,21	3,81	12,69
5. ARGENTINA	18,75	2,00	1,29
6. MEXICO	4,69	6,17	3,81
PROPORCIÓN PORCENTUAL SEIS PAISES SELECCIONADOS	61,41	61,96	39,19
			58,55

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DATAINVE

de acceso a mercados, estas empresas iniciaron su expansión en el Cono Sur, para luego expandirse a toda la región, principalmente Brasil. Así, España se convirtió en el segundo inversor en la región, detrás de Estados Unidos. Este proceso fue encabezado por un reducido grupo de grandes empresas, encabezadas por Telefónica, Endesa, Repsol y los bancos Santander y BBVA.

Posteriormente, empresas de sectores de la construcción, turismo y en actividades financieras, como seguros, siguieron la trayectoria de las compañías pioneras.

A partir del 2007, las inversiones españolas han evidenciado una caída en la región. De hecho, en el 2010 alcanzaron cifras en torno a 3 mil millones de dólares, por debajo de la IED procedente de Francia y Reino Unido. Al mismo tiempo, las inversiones de los Países Bajos han aumentado considerablemente, y de hecho tiene los mayores flujos acumulados de inversión directa en la región en los últimos años. Las inversiones de los Países Bajos se han dado fundamentalmente en Brasil y México y a través de grandes adquisiciones de empresas manufactureras. Sin embargo, es importante tener en cuenta aspectos tributarios que convierte a este país en una locación atractiva para la transferencia de recursos financieros a terceros mercados, lo que sobreestima su relevancia en AL.

Por otro lado, si se analiza la IED española ingresada en los países de AL, son diez países los mayores receptores durante el periodo 1990-2014, se puede confirmar que son Brasil, Argentina y México los que han tenido la mayor relevancia, ya que conjuntamente cuentan con el 70.19% del total de la IED española acumulada en AL, siguiéndole en orden de importancia Chile, Colombia, Perú, Venezuela, Uruguay, Panamá y República Dominicana; y sólo un país del Caribe –Islas Caimán– tiene una importancia relevante como país receptor de IED española (ver cuadro 6).

Dividiendo en subperiodos la IED española en AL: 1993-2000, 2001-2010 y 2011-2014, se infiere que para Brasil el primer y segundo subperiodos han sido los más relevantes, para Argentina el primero resultó el de mayor preponderancia y finalmente para México el segundo subperiodo hasta el momento ha sido el de mayor valor porcentual.

Además, cerca del 50% de las inversiones realizadas por empresas españolas en AL adopta la forma de sociedades de cartera —las llamadas sociedades holding. Las nuevas exigencias y oportunidades que presentaba el mercado internacional permitieron a dichas empresas organizar sus operaciones en el exterior a través de estas sociedades, básicamente para obtener beneficios tributarios. En una segunda etapa, los recursos destinados a estas sociedades se están reorientando hacia proyectos de inversión en otros sectores, que constituyen su verdadero destino final (Cepal, 1999: 42).

En la actualidad, como ha sido tradicional, las empresas españolas tienden a invertir en el sector correspondiente a su actividad principal, por lo que las divergencias entre los sectores de origen y destino se localizan en las sociedades

Cuadro 6

Flujos de Inversión Bruta de España en América Latina y el Caribe. España: 11 mayores países receptores. 1993-2014. Miles de euros

PAÍSES	CONCEPTOS		
	Total acumulado 1993-2000	Total acumulado 2001-2010	Total acumulado 1993-2014
AMÉRICA LATINA	76.709.535,25	61.688.636,55	164.364.192,27
EL CARIBE	4.107.506,62	2.124.648,49	8.803.946,30
TOTAL AL Y EL CARIBE	80.817.041,87	63.813.285,04	173.168.138,57
1. BRASIL	28.139.775,67	14.814.857,65	54.140.653,48
2. ARGENTINA	24.888.402,89	7.781.974,62	33.810.372,58
3. MEXICO	6.220.265,39	24.022.519,02	33.598.447,23
4. CHILE	6.742.028,67	5.286.017,70	16.993.007,34
5. COLOMBIA	2.878.105,20	1.742.550,40	6.161.297,17
6. PERU	3.119.149,31	1.583.678,90	5.604.135,59
7. VENEZUELA	1.045.149,82	1.746.157,38	3.156.656,48
8. URUGUAY	468.528,73	1.414.552,62	2.572.163,32
9. PANAMA	1.070.283,87	731.883,53	2.171.912,07
10. REPUBLICA DOMINICANA	202.533,65	1.171.410,79	1.468.146,86
11. ISLAS CAIMAN	1.822.705,93	1.325.832,46	5.161.714,81

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DATAINVE

Cuadro 7

Proporción porcentual de Flujos de Inversión Bruta de España en América Latina y el Caribe. España: 11 mayores países receptores. 1993-2014. Porcentaje (%)

PAÍSES	CONCEPTOS		
	Porcentaje 1993-2000	Porcentaje 2001-2010	Porcentaje 1993-2014
AMÉRICA LATINA	94,92	96,67	94,92
EL CARIBE	5,08	3,33	5,08
TOTAL AL Y EL CARIBE	100,00	100,00	100,00
1. BRASIL	34,82	23,22	31,26
2. ARGENTINA	30,80	12,19	19,52
3. MEXICO	7,70	37,65	19,40
4. CHILE	8,34	8,28	9,81
5. COLOMBIA	3,56	2,73	3,56
6. PERU	3,86	2,48	3,24
7. VENEZUELA	1,29	2,74	1,82
8. URUGUAY	0,58	2,22	1,49
9. PANAMA	1,32	1,15	1,25
10. REPUBLICA DOMINICANA	0,25	1,84	0,85
11. ISLAS CAIMAN	2,26	2,08	2,98

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DATAINVE

de cartera. En AL, la gran mayoría de las inversiones españolas en estas sociedades procede de empresas que operan en los sectores de transporte, telecomunicaciones, energía (electricidad, gas y agua) y servicios financieros; luego vienen, en menor medida, las dedicadas a la extracción de petróleo y algunas actividades manufactureras (Arahuetes, 1998).

En el cuadro 8 se puede observar la importancia de los principales sectores a los cuales se han dirigido las inversiones españolas en AL durante el periodo 1993-2014, por ejemplo el sector de servicios financieros, exceptuando los fondos de pensiones ocupa el primer lugar, posteriormente se encuentran las telecomunicaciones; suministro de energía eléctrica, gas y agua; extracción de crudo, petróleo y gas natural; seguros y fondos de pensiones, exceptuando seguridad social; metalurgia e ingeniería civil. Asimismo, el peso que cada uno de estos sectores tiene para cada una de las economías latinoamericanas ha sido diferente, por ejemplo, comparando a los primeros tres países de AL receptores de IED española: para Brasil, los sectores de metalurgia, telecomunicaciones y servicios financieros son los que ocupan los tres primeros lugares; para Argentina el sector de extracción de crudo de petróleo y gas natural ha sido el de mayor rango; y para México Ingeniería civil, servicios financieros, así como seguros y fondos de pensiones son los principales sectores, esto sin considerar algunos otros con menor peso en acervo acumulado de IED española por sector.

Los efectos que se podrían tener con la inversión española que se ha dirigido principalmente al sector servicios sobre las economías iberoamericanas, corresponde a privatizaciones, es decir empresas ya existentes, y por tanto no se esperan efectos sobre el comercio internacional. Aunado a ello, no precisamente se han generado un mayor número de empleos, pero tal vez si el nivel competitivo de dichas empresas y así, al menos mantendrán el empleo existente al contener la destrucción drástica de ocupaciones en los sectores receptores de inversión extranjera (Ruesga y Bichara, 1999).

5. Perspectivas de las inversiones españolas en AL

Como ya se ha venido mencionado, a pesar de que las inversiones españolas sufrieron una caída a partir de la crisis internacional en 2008, ésta no ha dejado de ser importante para la región de AL. De acuerdo con el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF, 2015) desde el 2010 hasta la actualidad, ha aumentado sustancialmente la inversión privada en infraestructuras, principalmente en los sectores de energía y transporte, dado que continúa creciendo la demanda y el uso de los servicios vinculados a los mismos, acompañando al crecimiento económico de la región.

Desde 1990, varios países de AL abrieron las puertas a inversores privados. Para ello, empezaron a emprender una serie de reformas estructurales y regulatorias que promovían la implantación de nuevos modelos de colaboración

Cuadro 8
Flujos de IED española en AL en los sectores de mayor importancia: 11 países seleccionados. Acumulado 1993-2014. Miles de euros

PAISES	SECTORES											Total todos los sectores
	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	Telecomunicaciones	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y agua	Extracción de crudo de petróleo y gas natural	Seguros, fondos de pensiones excepto seguridad social	Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero	Ingeniería Civil	Total países seleccionados				
AMÉRICA LATINA	35.754.231,63	32.229.373,65	19.259.976,63	15.163.984,92	7.171.929,11	6.514.873,58	5.210.440,69	121.304.810,21	164.364.192,27			
EL CARIBE	2.510.703,72	63.812,08	96.226,05	2.285.841,85	276,44	324.525,85	33.712,59	5.315.097,58	8.803.946,30			
TOTAL AL Y EL CARIBE	38.264.935,35	32.293.185,73	19.356.201,68	17.449.826,77	7.172.205,55	6.839.399,43	5.244.153,28	126.619.907,79	173.168.138,57			
BRASIL	13.053.460,32	16.804.386,97	4.741.186,97	N.R.	2.615.595,78	4.273.282,08	1.655.384,15	43.343.296,27	54.140.653,48			
ARGENTINA	3.164.301,61	4.974.143,71	443.332,86	14.543.682,95	728.245,18	699.102,95	203.953,14	24.755.760,40	33.810.372,58			
MEXICO	12.468.825,12	3.560.406,74	2.954.416,08	6.572,17	2.218.884,33	1.323.321,31	1.936.837,64	24.466.353,37	33.598.447,23			
CHILE	2.381.853,34	2.039.178,52	6.489.999,47	N.R.	523.742,53	N.R.	775.585,06	12.210.368,92	16.993.007,34			
COLOMBIA	870.739,46	357.770,12	1.944.207,67	157.513,82	636.650,16	54.508,64	86.941,50	4.124.371,59	6.161.297,17			
PERU	387.071,69	2.964.143,35	643.051,65	110.061,79	81.482,92	N.R.	252.985,27	4.438.766,67	5.604.135,59			
VENEZUELA	1.691.673,05	247.756,01	176.845,57	28.091,19	81.784,65	16.376,92	12.819,24	2.255.346,63	3.156.656,48			
URUGUAY	857.226,64	828.881,92	16.965,32	N.R.	18.494,87	27.621,70	192,51	1.749.382,96	2.572.163,32			
ISLAS CAIMAN	1.394.810,64	26.280,03	68.382,98	1.988.643,29	N.R.	324.525,85	27.572,00	3.610.414,99	5.161.714,81			
TOTAL POR SECTOR	36.267.982,07	31.787.037,37	17.478.385,55	16.814.765,21	6.924.888,44	6.717.739,65	5.153.270,51	121.154.051,80	161.198.448,00			

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DATAINVE

Cuadro 9
Flujos de IED española en AL en los sectores de mayor importancia: 11 países seleccionados. Acumulado 1993-2014. Porcentaje

PAISES	SECTORES											Total todos los sectores
	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	Telecomunicaciones	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y agua	Extracción de crudo de petróleo y gas natural	Seguros, fondos de pensiones excepto seguridad social	Metalurgia: fabricación de productos de hierro, acero	Ingeniería Civil	Total países seleccionados				
AMÉRICA LATINA	93,44	99,80	99,50	86,90	100,00	95,26	99,36	95,80	94,92			
EL CARIBE	6,56	0,20	0,50	13,10	0,00	4,74	0,64	4,20	5,08			
TOTAL AL Y EL CARIBE	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00			
BRASIL	34,11	52,04	24,49	N.R.	36,47	62,48	35,38	34,23	31,26			
ARGENTINA	8,27	15,40	2,29	83,35	10,15	10,21	3,89	19,55	19,52			
MEXICO	32,98	11,03	15,26	0,04	30,94	19,35	36,91	19,32	19,40			
CHILE	6,22	6,31	33,53	N.R.	7,30	N.R.	14,79	9,64	9,81			
COLOMBIA	2,28	1,09	10,04	0,90	9,16	0,80	1,70	3,26	3,56			
PERU	1,01	9,18	3,32	0,63	1,14	N.R.	4,82	3,51	3,24			
VENEZUELA	4,42	0,77	0,91	0,16	1,14	N.R.	0,24	1,78	1,82			
URUGUAY	2,24	2,57	0,09	N.R.	0,26	0,40	0,00	1,38	1,49			
ISLAS CAIMAN	3,65	0,08	0,35	11,28	N.R.	4,74	0,53	3,01	2,98			
TOTAL POR SECTOR	94,78	98,46	90,30	93,36	96,55	98,22	98,27	95,68	93,09			

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de DATAINVE

entre ambos sectores. El objetivo que se buscaba era el de poder combinar adecuadamente las dos fuentes de financiamiento. En este punto, el modelo de APP fue entendido por muchos de estos países como una oportunidad para seguir promoviendo el desarrollo de infraestructuras en la región.

A pesar de que estos esquemas APP han estado presentes desde la década de los noventa, es hasta la presente década (2010) que se le ha dado un mayor auge en AL, desregulando y reformando los marcos normativos de los países de la región.

El esquema de prestación de servicios es una modalidad de las asociaciones público-privadas (APP), impulsadas durante la última década por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) —integrante del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo—, en los países de AL y el Caribe.

Como lo define el organismo internacional, las APP involucran contratos de prestación de servicios públicos de largo plazo entre una institución del sector público y una entidad del sector privado. El capital privado se encarga de financiar y ejecutar el diseño y la construcción de infraestructura pública o de su mejoramiento, operación y mantenimiento, y el sector público define la política y regula la infraestructura. Ambas partes asumen los riesgos del proyecto. El ente público paga una renta mensual o anual al privado y, al final del periodo del contrato, el sector público tiene el control de la obra.

El rango de aplicación de las APP abarca desde la infraestructura energética y la de transporte, así como provisión de servicios de agua potable y saneamiento, hasta los servicios de educación y salud. Incluso, recientemente se han empezado a presentar proyectos en áreas administrativas como registros o facturación

En la actualidad, se puede decir que las inversiones españolas a través de las subcontrataciones, subrogaciones, externalizaciones, contrataciones flexibles y particularmente las APP se ha comenzado a reestructurar en AL en espacios que correspondería a las funciones públicas realizar (Sandoval, 2013).

En cuanto al tipo de proyectos de APP, emprendidos en AL, durante la década de los noventa, la mayor parte de los contratos eran concesiones de proyectos Brownfield. Estos contratos contemplaban el mantenimiento y explotación, o la construcción de alguna ampliación de infraestructuras ya existentes, estando la mayoría de ellos vinculados a infraestructuras de transporte. Sin embargo, pueden señalarse ciertas excepciones, principalmente en México, donde se emprendieron diversos proyectos Greenfield. Esta última modalidad, asociada a nuevas infraestructuras, empezó a adquirir más protagonismo en los últimos años debido al mayor número de proyectos energéticos que se desarrollaron en la región —asociados mayormente a nuevas construcciones—. Otro tipo de contratos, como los de gestión/administración y arrendamiento han mostrado menos desarrollo a lo largo de los años (CAF, 2015).

Brasil, México, Colombia, Perú, Ecuador y Chile están acometiendo en la actualidad diferentes planes inversores. Lograr acceder a contratos de APP es la única vía posible que contemplan los gobiernos de estos países para poder contar con el financiamiento y los recursos necesarios para culminar su desarrollo (CAF, 2015).

Los inversores españoles más importantes son empresas españolas como los bancos BBVA y Santander; constructoras, como OHL; compañías de energía como Repsol, Gas Natural Fenosa, Endesa, Iberdrola, Abengoa, entre otras empresas de energías renovables de origen español; y empresas de telefonía como Telefónica.

Los impactos económicos y sociales esperados, no son muy alentadores, ya que como lo mencionan distintos autores como, Bloomfield y O'Hara (1999), Sandoval (2013, 2015 y 2016); Ampudia (2015); estas inversiones se han visto envueltos en una serie de actos de corrupción o abuso en la prestación de sus servicios, lo que ha generado el descontento social. Además, el resultado ha sido la pérdida total de los avances en materia de rendición de cuentas. El incremento de los logros de transparencia y fiscalización de las entidades gubernamentales ha sido rebasado por la casi total opacidad en las nuevas responsabilidades públicas que hoy están en manos del sector privado.

Además, como señalan Laurell y Herrera (2015), que, si bien estos contratos han permitido desarrollar y ampliar la construcción de infraestructura, éstas no han cumplido con su fin de proveer más y mejores servicios públicos. Esto se debe, entre otras razones, a que los recursos de los proyectos APP se canalizan principalmente a pagar el financiamiento del proyecto y no a mejorar los servicios.

6. Conclusiones

El auge de las inversiones españolas en AL se vio mayormente reflejado a partir de 1990. A pesar de existir ya una historia económica entre España y AL, la IED española a partir de la década de los noventa comienza a dirigirse a sectores económicos muy importantes para la economía latinoamericana. El contexto europeo de crisis financieras y conformación de la CEE y MUE motivó a que las ETN's españolas y en general las empresas europeas buscaran fortalecer sus posiciones en otros mercados, incluyendo los propios europeos. No obstante, la estrategia utilizada por las empresas españolas en AL se denomina ofensiva, en donde destaca un entorno de desregulación y privatizaciones y una mejora significativa del clima hacia la IED que representan razones suficientes para transnacionalizar la ventaja competitiva doméstica.

La expansión de las ETN's españolas se ha centrado en el acceso a nuevos mercados y búsqueda de recursos naturales y materias primas, destacando las adquisiciones compartidas con un 66.70% en la región latinoamericana del total a nivel mundial.

No obstante que las inversiones españolas en AL desde 1990 a la actualidad han logrado ubicarse en primer lugar dentro de los países europeos, otros países como Reino Unido, Alemania, Francia, Países Bajos y actualmente Bélgica figuran también como países inversores. Por otro lado, Estados Unidos ha destacado también como principal país inversor en AL, sobre todo en el sector maquila, diferenciándose de los españoles, los cuales han preferido el sector de servicios como: financieros, telecomunicaciones; suministro de energía eléctrica, gas y agua; extracción de crudo, petróleo y gas natural; seguros y fondos de pensiones, entre algunos otros.

Además de que esta inversión se ha concentrado en los sectores arriba mencionados, también lo ha hecho en sólo algunos países, destacando Brasil, Argentina y México. Por lo que los beneficios económicos de esta inversión no se verán reflejados en toda la región.

Los efectos económicos de la inversión española en AL que se ha dirigido principalmente al sector servicios correspondiente principalmente a privatizaciones, no se reflejarán en el comercio internacional. Tampoco generará mayor número de empleos en la región, y si se ha generado una serie de despidos en las empresas que se privatizaron. Además de que compañías locales más pequeñas que se encargaban de la distribución y comercialización también tienden a ser desplazadas por estas transnacionales, lo cual agrava aún más los niveles de crecimiento económico y desempleo en la región latinoamericana que de por sí existen.

No obstante, la tendencia de las inversiones españolas desde el año 2007 en AL han ido a la baja, por otro lado, las inversiones de los Países Bajos han aumentado considerablemente, las cuales se han dado fundamentalmente en Brasil y México y a través de grandes adquisiciones de empresas manufactureras. Aunado a ello las empresas chinas y translatinas comienzan a ganar mercado también en la región latinoamericana, lo cual comienza a modificar el mapa de las mayores inversiones en AL.

A pesar de la desaceleración de las inversiones españolas en la región, en la presente década que aún está en curso, la IED española no ha dejado de ser importante, ya que se ha abierto una nueva puerta de ingreso a través de la APP, las cuales son los nuevos esquemas utilizados por los gobiernos de AL, que actualmente están llevando a cabo para permitir mayor inversión en sectores como el como el de infraestructura, inmobiliario, energético, telecomunicaciones, agua potable, entre otros.

De acuerdo con Infrascopio (2014) que es un Índice de referencia que evalúa la capacidad de los países de AL y el Caribe para llevar a cabo APP en infraestructura, editado por The Economist Intelligence Unit, califica a Chile, Brasil, Perú, México y Colombia como los primeros cinco países para el desarrollo de APP.

Sin embargo, esta inversión, no se vislumbra benéfica, la corrupción y abuso han permeado estos esquemas, causando descontento social y nulos

beneficios económicos para la población. Aunado a ello, pérdida en materia de rendición de cuentas y opacidad en las nuevas responsabilidades públicas que están en manos del sector privado.

Si bien estos contratos han permitido desarrollar y ampliar la construcción de infraestructura, éstas no han cumplido con su fin de proveer más y mejores servicios públicos. Esto se debe principalmente a que los recursos de los proyectos APP se canalizan principalmente a pagar el financiamiento del proyecto y no a mejorar los servicios

Referencias

- Alonso, J. A. (1999). "La inversión española en América Latina: ¿tiempos de crisis", *Economistas*, 80 (marzo), pp. 163-171.
- Ampudia, V. (2015). "Anticonstitucionalidad de la Ley de Asociaciones Público-Privadas", En Sandoval, I.E, *Interés público, asociaciones público privadas y poderes fácticos*, UNAM-IIS, México, pp. 123-143.
- Arahuetes, A. (2002). "España". En VODUSEK Z. (editor), *España: Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores* (pp.101-132), Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid.
- Banco de Desarrollo de América Latina (2015). *Asociación Público Privada en América Latina. Aprendiendo la experiencia*, Bogotá, Colombia.
- Calderón, Á. y Casilda, R. (1999). "Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz es un difícil y cambiante entrono europeo", *CEPAL Serie desarrollo productivo*, 59 (septiembre), 44 p.
- Calderón, Á. y Casilda, R. (2000). "La estrategia de los bancos españoles en América Latina", *Revista CEPAL*, 70 (abril), pp. 71-89.
- Campa, M. y Guillén, M. F. (1996). "Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas", *Papeles de Economía Española*, 66, pp. 235-247.
- Casas, Á. M. (2001). "La vuelta de España a América Latina ¿reconquista o comunidad de intereses", *Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*, Comentario Internacional, 1 (I semestre), pp. 133-142.
- Casilda, R. (2005). *Internacionalización e inversiones directas de las empresas españolas en América Latina (2000-2004)*, Situación y perspectivas, Documentos CIDOB ediciones, Barcelona, España:
- Comisión Económica para América Latina (1999). *Informe sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile.
- Comisión Económica para América Latina (2001). *Informe sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile.
- Comisión Económica para América Latina (2005). *Informe sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile.
- Comisión Económica para América Latina (2011a). *Informe sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile.

- Comisión Económica para América Latina (2011b). *Inversión Extranjera Directa y Pymes. Una oportunidad para mejorar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe*, Chile.
- Comisión Económica para América Latina (2013). *Informe sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile.
- Chen, T. y Pérez, M. (2014). "Chinese foreign direct investment in Latin America and the Caribbean", *CEPAL, Serie Desarrollo Productivo*, 195 (enero), 28 pp.
- Dunning, J.H. (1988). *Explaining International Production*, Harper Collins, Londres.
- Durán, J. J. (1996). *Multinacionales españolas I*, Ediciones Pirámide, Madrid.
- Durán, J. J. y Sánchez, M. P. (1981). *La internacionalización de la empresa española*, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.
- Ferreiro, A. y Rodríguez, C. (2004). "Sistema financiero español y su expansión hacia América Latina", En Correa, E. y Girón, A. (coords.), *Economía financiera contemporánea. Tomo III* (pp. 281-338), Miguel Ángel Porrúa, México.
- Ferreiro, A.; Vega, C. y Rodríguez C. (2007). "Estabilidad de los flujos de Inversión Extranjera Directa: El caso de las inversiones españolas en Latinoamérica", En Vidal G. y Guillén, A. (coomp.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado* (pp. 357-376), CLACSO, Argentina.
- Infrascopio (2014). *Evaluando el entorno para las asociaciones público privadas en América Latina y el Caribe*, The Economist Intelligence Unit.
- Laurell, A.C. y Herrera J. (2015). "Claves para entender los contratos de asociación público-privada", En Sandoval, I.E, *Interés público, asociaciones público privadas y poderes fácticos*, UNAM-IIS, México, pp. 123-143.
- López, C. y García, E. (2002). "La inversión directa de las empresas españolas en Latinoamérica", *Revista Asturiana de Economía*, (23), pp. 27-45.
- Molero, J. y Buesa, M. (1992). "La expansión internacional de la empresa española: Posibilidades y limitaciones hacia Iberoamérica", *Economía Industrial*, 283 (enero-febrero), pp. 24-51.
- Pérez, J. A. (2009). "Tendencias recientes de la inversión extranjera directa española en México", *EconomíaUnam*, 6 (7), pp. 92-112.
- Ruesga, S. y Bichara, J. (1998/1999). "Las empresas españolas en Iberoamérica", *Economía Exterior*, 7 (invierno 1998/1999).
- Sandoval, I. E. (2016). "Enfoque de la corrupción estructural: poder, impunidad y voz ciudadana". *Revista Mexicana de Sociología*. Año 75 (5), pp. 119-152.
- Sandoval, I. E. (2015). "Opacidad y nula rendición de cuentas en asociaciones público-privadas", En Sandoval, I.E, *Interés público, asociaciones público privadas y poderes fácticos*, UNAM-IIS, México, pp. 97-122.

- Sandoval, I. E. (2013). From “Institutional” o “Structural” Corruption: Rethinking Accountability in a World of Public-Private Partnerships”, Edmond J. Safra Working Papers, Harvard University, No. 33, 68 pp.
- Sánchez, E. (2001). “Internacionalización de la banca española: evolución y resultados en los años noventa”, Revista *ICE*, 794 (octubre), pp. 137-162.
- Wilson, J. y Hume, N. (2014). “China Snaps up Glencore Copper Mine for \$6bn”, En *Financial Times*. Recuperado en abril de 2015 <http://www.ft.com/cms/s/0/693ff36a-c337-11e3-94e0-00144feabdc0.html#axzz3aEFuquBw>