

España en la economía latinoamericana

Ángel Pérez González

Cuando en 1986 España se integró en la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea (UE) pocos socios en Europa y todavía menos Estados fuera del viejo continente la consideraron un actor internacional relevante, capaz de servir de vector de comunicación entre Latinoamérica y Europa y de desarrollar una economía a la altura de las grandes potencias. Hoy, sin embargo, España dispone de la quinta economía de la UE, muy cerca de la italiana; es el sexto inversor mundial y ha multiplicado su influencia política a ambos lados del Atlántico.

Uno de los factores clave que han permitido esta evolución, silenciosa, pero extraordinaria, ha sido el vínculo preexistente y los nuevos vínculos generados con los estados iberoamericanos. América fue siempre durante la época imperial el centro de la política y la economía española. Y hoy, salvando las diferencias, se puede decir otro tanto. La capacidad de proyección cultural, política y económica de España está directamente relacionada con la intensidad de su relación transatlántica. La unidad idiomática y cultural ha sido la base sobre la que se ha construido un mercado que quizás en el futuro pueda considerarse natural.

El punto de partida

Nada hacía prever la situación actual a principios de los años 80. Sin embargo es en la política de privatizaciones iniciada en 1986 donde debe buscarse el origen de un proceso de expansión de resultados tan notables.

El desarrollo de las privatizaciones coincidió además con la apertura de la economía española, producto del ingreso de España en la CEE. Las empresas españolas se convirtieron en objetivo de sus homólogas europeas, siendo especialmente importantes las compras realizadas por corporaciones francesas, fenómeno que generó un cierto recelo ante la idea de que gran parte de la economía del país quedara en manos extranjeras. En estas circunstancias el gobierno español inició las privatizaciones mediante la venta de acciones en ofertas públicas, favoreciendo la presencia de inversores españoles y conservando la acción de oro, que garantizaba en última instancia su intervención, le considerarlo necesario.

El plan de privatizaciones siguió las pautas de aquellos seguidos previamente en Italia y Francia y fue un éxito, consolidado a partir de 1996 con la venta de empresas tan conocidas como Argentaria,

Endesa, Repsol, Tabacalera o Telefónica. Las características de la fórmula de privatización ejecutada contrasta con las técnicas utilizadas en Latinoamérica, realizadas mediante subasta y ajenas a la preocupación por crear núcleos estables de inversores nacionales.

Por tanto el escenario español del momento se componía de dos variables. Por un lado las grandes empresas privatizadas, en manos españolas, pero de dimensión reducida; y por otro la llegada masiva de capital inversor a España, donde habían pasado a manos extranjeras un número importante de empresas. Las nuevas compañías privatizadas consideraron pronto que debían aumentar de tamaño si no querían seguir la misma suerte. Siendo imposible la inversión en Europa, donde el sector de los servicios públicos permanecía en manos estatales, con la excepción del Reino Unido, la vista se volvió a un espacio geográfico especialmente cómodo por razones culturales, que emergía con optimismo de la década de los 80, la década perdida, e iniciaba un proceso acelerado de apertura económica.

Los inicios de la inversión española en la región no fueron fáciles. Hoy puede parecer normal por razones políticas y culturales que

la presencia de empresas españolas en Latinoamérica sea tan relevante, pero en los años 80 las grandes empresas hoy bien conocidas, como SCH, BBVA, Iberdrola, Endesa o Telefónica, eran pequeñas corporaciones, sin experiencia internacional y con un mercado doméstico limitado, dado que la economía española, si bien entre las diez mayores del mundo, se veía constreñida por la reducida población, 40 millones y un PIB per capita menor que el de otros Estados de Europa Occidental.

De hecho las primeras operaciones fracasaron. Telefónica perdió la puja por la Compañía Telefónica de Chile (CTC) frente Alain Bond (Australia), y volvió a perder en 1990 en México al intentar adquirir Telmex.

En realidad hasta el año 2000, cuando el BBVA se convierte en el primer banco mejicano y el SCH en el tercero, la presencia española en México fue menor que la de otros países. Ese mismo año el SCH adquirió Banespa, en Brasil, convirtiéndose en el tercer banco privado del país. De esta manera la banca norteamericana pierde la posición de preeminencia que había disfrutado hasta entonces.

Por supuesto no todo han sido

éxitos. Iberia, tras invertir en Aerolíneas Argentinas y en Viasa (Venezolana Internacional de Aviación) perdió dinero y tuvo que desprenderse, no sin problemas, de ambas, liquidando la segunda y vendiendo la primera a la también española Air Comet. Otros

*tras las privatizaciones,
iniciadas en España en
1986, empresas españolas de
la banca y del sector
energético se implantan
sólidamente en América
Latina*

hitos importantes en la expansión de las empresas españolas en la región fueron la adquisición de ENERSIS (Chile) por Endesa en 1999 y la adquisición por Repsol de YPF (Argentina). Con estas compras, dos empresas españolas, Endesa y Repsol, dominan de hecho gran parte de la industria energética privada iberoamericana.

La estrategia

A manera de síntesis podemos establecer algunas características generales de las operaciones de las empresas españolas en Latinoamérica. La expansión exterior

respondió a la necesidad de adquirir una masa crítica suficiente que impidiese su absorción por multinacionales europeas y norteamericanas. Se trató de una expansión cuya fase culminante se desarrolló en un corto período de tiempo entre 1996 y el 2000. La inversión española se concentró en un solo espacio geográfico, lo que multiplicó sus efectos, pero aumentó los riesgos. Las inversiones se realizaron en general en el sec-

la inversión española se concentró en un solo espacio geográfico, lo que multiplicó sus efectos, pero aumentó los riesgos

tor servicios y disfrutaron inicialmente de condiciones de monopolio o cuasimonopolio altamente beneficiosas. Los resultados de esas inversiones sobre las empresas compradas fueron en general buenos, permitiendo su reestructuración, la mejora de los servicios que prestaban y aumentando sus rendimientos bursátiles.

Pero, como es lógico, esta estrategia también generó importantes riesgos. El primero, ya nombrado, la excesiva concentración de la inversión y su alta sensibilidad a los

problemas de estabilidad económica y política de Latinoamérica. Conviene recordar que algunas empresas poseen hoy hasta el 50% de su negocio en esa región. El mejor ejemplo, por ser el más grave, ha sido el de Argentina.

Riesgos derivados del anterior son las fuertes fluctuaciones bursátiles de los valores de las empresas inversoras, un fenómeno que afecta a los accionistas y a la imagen de esas corporaciones; y la dependencia de organismos y legislaciones desiguales, propias de un espacio geográfico poco integrado como el latinoamericano. De ahí que las corrientes de inversión hayan sufrido una desaceleración notable a partir del año 2001, motivada por fenómenos diversos como la recesión económica regional, las consecuencias de los atentados del 11-S en Nueva York o la ralentización, a medida que se generalizaban las protestas sociales y se ponía en tela de juicio la política económica aperturista, de los planes de privatización.

En definitiva el esfuerzo inversor en Latinoamérica tiene un carácter estable, no coyuntural; pero, aunque el compromiso con las economías de la región se mantiene, las grandes inversiones se han espaciado, al tiempo que, con

apoyo gubernamental, se inician programas de diversificación de inversiones dirigidos a Europa del Este y la región Asia-Pacífico, especialmente China. La crisis argentina ha constituido la prueba tanto del carácter real de esos riesgos como de la firme voluntad de las empresas españolas de seguir constituyendo uno de los ejes vertebrales de la actividad económica regional, a pesar de unas crisis que terminan generando cierta animadversión hacia las empresas extranjeras en general y las españolas, por su relevancia, en particular.

Dos lecturas y una guerra

La intensa presencia de capital español, al que hay que añadir las inversiones menores, pero importantes de otros países europeos, en la región ha permitido realizar dos lecturas en términos de política internacional interesantes. Por un lado la afluencia de capital español ha convertido a Europa en el primer inversor regional, desbancando a los Estados Unidos en sectores como el bancario, energético, telecomunicaciones, entre otros. Interpretar este hecho en términos políticos es complicado, pero sí es cierto que ha traducido un interés renovado de la UE por la región, sobre todo en un

período de tiempo, la presidencia de Bill Clinton, marcado por un notable abandono estadounidense de la región. Sin embargo los reiterados fracasos de las negociaciones con MERCOSUR y la problemática ampliación al Este permiten albergar dudas sobre el compromiso europeo con Latinoamérica, que por otra parte es ajeno a numerosos Estados de la Unión.

los reiterados fracasos de las negociaciones con MERCOSUR y la problemática ampliación al Este de Europa permiten albergar dudas sobre el compromiso europeo con Latinoamérica

Por otro, el éxito español en Latinoamérica se ha explicado con frecuencia haciendo referencia a la unidad cultural esencial de los estados iberoamericanos. La identidad idiomática y las experiencias históricas comunes sustentarían un espacio geoestratégico todavía de poca relevancia internacional, pero llamado a tener un papel destacable en el futuro.

La presencia de empresas españo-

las ha ayudado, sin duda, a vertebrar el tejido industrial de la región, generando interconexiones crecientes. Un buen ejemplo es el caso de las editoriales españolas, casi las únicas presentes en todos los Estados latinoamericanos. La confluencia de este factor y el éxito relativo de las Conferencias de Jefes de Estado Iberoamericanos; la convicción de que la integración regional es necesaria e inevitable y el aprovechamiento

*el uso del español y el
portugués puede jugar un
papel económico regional
vigoroso*

de estas condiciones por empresas latinoamericanas, como CEMEX en México, permiten utilizar términos como el de mercado natural o considerar que el uso del español y el portugués pueden jugar un papel económico regional vigoroso, hasta el punto de explicar parte del crecimiento y la actividad inversora.

Un tercer factor ha venido a condicionar el presente de las relaciones hispanoamericanas, esto es, la guerra de Irak y el alineamiento de España con los Estados Unidos. No faltan voces que han criticado la postura proamericana de

España alegando el debilitamiento consecuente de las relaciones con numerosos estados latinoamericanos. Es esta una cuestión de importancia que, sin embargo, tendrá más efectos políticos que económicos. En una región donde abundan los sentimientos antiamericanos o, cuando menos, ambiguos, no es extraño que la posición española haya generado cierta polémica. La visita de Aznar a Vicente Fox, antes de reunirse con Bush con objeto de reclutar su voto en el Consejo de Seguridad es un buen ejemplo. Sin duda no deja de ser extraño que España en su manera de abordar el tema iraquí no tomase en consideración desde el primer momento la necesidad de establecer una comunicación prioritaria y al más alto nivel con los gobiernos de la región.

Sin embargo los motivos alegados por el gobierno español para justificar su actitud son defendibles en Latinoamérica tanto como en España. Una labor diplomática intensa, menos global y más bilateral, adaptándose a la realidad de cada Estado sería conveniente. Sin olvidar, en todo caso, las contradicciones insalvables de las posturas latinoamericanas. Recordemos que 7 países aprobaron sin fisuras la política de EE UU, a saber, Colombia, Costa Rica, Hon-

duras, Panamá, El Salvador, República Dominicana y Nicaragua. Chile, México y Perú lamentaron el recurso a la fuerza y sólo Argentina, Brasil, Cuba y Venezuela se opusieron frontalmente a la acción americana. La posición española no es, por tanto, ni especialmente solitaria ni extraña.

En lo que debe esforzarse España, sin embargo, es en la inclusión de Latinoamérica en el seno de la relación transatlántica. El pivote latinoamericano debe ser siempre un eje central de las relaciones entre EE UU y España, incorporando progresivamente la región a las corrientes de pensamiento y actividad económica propias de europeos y estadounidenses. En este objetivo coincide con otros países de la zona, especialmente con México y Chile. Existe, por tanto, base suficiente de cooperación para superar diferencias políticas, por lo demás, en este y otros asuntos en el futuro, inevitables.

Por último, debe hacerse notar que más allá de la simpatía generada por las posturas de Francia y Alemania en la zona; lo cierto es que las políticas comerciales y preferencias estratégicas de aquellos no son favorables a los intereses latinoamericanos. Alemania está más interesada en Europa del Este y Francia es una acérrima de-

fensora del la PAC (política agrícola común europea), criticada por proteccionista en Latinoamérica (y escollo principal en las negociaciones UE-Mercosur). La coincidencia de intereses es extraordinariamente superior con España y Portugal o con los EE UU.

Conclusión

La confluencia de factores como la identidad cultural, la apertura en los noventa de las economías americanas y la necesidad de las empresas españolas de adquirir tamaños razonables tras su privatización han alimentado un proceso de inversiones rápido e intenso. Todos los sectores económicos han atraído la atención de las empresas españolas, pero éstas han concentrado de manera especial sus esfuerzos en la banca, las telecomunicaciones, la energía y la construcción.

En el caso de la banca, la implantación de entidades españolas se vio favorecida por la similitud cultural, la identidad idiomática común y por el alto potencial del mercado, debido en parte a la baja bancarización de la economía regional. La implantación masiva de bancos españoles generó por supuesto cierta preocupación, dada la inestabilidad de los merca-

dos financieros internacionales y sus efectos en Latinoamérica, pero ha sido beneficiosa para los países receptores de la inversión, al inyectar liquidez y solvencia al sistema, incrementar los niveles de competencia e introducir nuevas tecnologías.

El sector eléctrico también ha atraído inversiones millonarias. En 1999 Endesa se convirtió en el primer productor, comercializador y distribuidor de energía eléctrica de España y Latinoamérica. También Iberdrola invirtió de forma notables en la región: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia y Guatemala. Todo ello mientras Repsol adquiría en 1999 Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), convirtiéndose en la primera petrolera argentina y una de las grandes latinoamericanas. Esta posición de fuerza le permitió extender sus operaciones a Brasil,

Chile y México. Las empresas españolas han establecido la base de un mercado natural transatlántico para lo cual partían de una posición ventajosa: cultura, idioma y un tejido empresarial en expansión. Aprovechando las oleadas privatizadoras en Latinoamérica en los noventa, han creado una posición de liderazgo y han contribuido de forma notable a modernizar la economía del continente. América Latina continúa siendo para España la base de su poder blando: influencia económica, cultural y proyección de intereses comerciales y estratégicos. La inversión exterior española seguirá, con seguridad, dirigiéndose a la región, si bien en proporción más moderada, pero teniendo en cuenta que el potencial del continente sigue siendo, a pesar de las crisis, elevado: mano de obra cualificada, amplio mercado y abundantes recursos. ■