



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA



*La inversión española en Iberoamérica:
La política como factor determinante*

Trabajo Fin de Máster

Tutor

Alumno

Prof. Dr. Tomás J. López-Guzmán Guzmán

Francisco Javier Sánchez Atienza



Curso 2015/2016

Córdoba, 1 de diciembre de 2016

AGRADECIMIENTOS

Quisiera mostrar mi gratitud a mi tutor Tomás López – Guzmán por haberme contagiado de su pasión por la investigación, por sus enseñanzas y su constante interés, apoyo y asesoramiento en el desarrollo del presente trabajo.

Resumen

La inversión extranjera española experimentó un cambio radical a partir de los años noventa cuando las multinacionales españolas decidieron internacionalizarse en Iberoamérica. Los gobiernos nacionales con la aplicación de políticas de corte liberal junto con el programa de privatizaciones, fueron un factor determinante para la conquista del mercado latinoamericano por España. Desde ese momento las empresas españolas cosecharon beneficios y una experiencia internacional que las posicionó globalmente como líderes, adquiriendo la calificación de multinacionales verdaderamente. España obtuvo una ventaja en la región, siendo considerada como puente o socio para otros países si se quiere invertir en Latinoamérica. No obstante, a comienzos del nuevo siglo la tendencia cambió, Europa pasó a ser el primer destino de la inversión española, por diversas razones como la incidencia que tuvo el factor político. En la década primera del siglo, diferentes gobiernos de izquierda llegaron al poder en Iberoamérica y revisaron toda la política económica aplicada en los años previos, ejecutando nacionalizaciones de empresas españolas. Esto afectó a los flujos de IED española en la región, especialmente en algunos países que mostraron una actitud beligerante con la presencia económica española.

PALABRAS CLAVE: Inversión extranjera – España – Iberoamérica – América Latina – Triangulación – Nacionalización – Expropiación – México – Brasil – Chile – Argentina

Abstract

The Spanish foreign investment underwent a radical change from the 1990s when Spanish multinationals decided to internationalize in Latin America. National governments with the application of liberal policies with the privatizations program were a determining factor for the conquest of the Latin American market by Spain. Since that time, Spanish companies have reaped benefits and an international experience that has positioned them globally as leaders, acquiring the qualification of multinationals truly. Spain gained an advantage in the region, being considered as a bridge or partner for other countries if it wants to invest in Latin America. Nevertheless, at the beginning of the new century the trend changed, Europe became the first destination of the Spanish investment, for various reasons as the incidence that had the political factor. In the first decade of the century, different leftist governments came to power in Latin America and reviewed all the economic policy applied in previous years, executing nationalizations of Spanish companies. This affected the flows of Spanish FDI in the region, especially in some countries that showed a belligerent attitude with the Spanish economic presence.

KEYWORDS: Foreign investment – Spain – Latin America – Triangulation – Nationalization – Expropriation – Mexico – Brazil – Chile – Argentina

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	11
FINALIDAD Y MOTIVOS	12
ESTRUCTURA DEL TFM.....	12
ALCANCE Y OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
<i>Alcance</i>	<i>14</i>
<i>Territorial</i>	<i>14</i>
<i>Temporal</i>	<i>14</i>
<i>Objeto</i>	<i>15</i>
FUENTES DE INFORMACIÓN O MATERIALES BÁSICOS UTILIZADOS PARA LA INVESTIGACIÓN	16
MÉTODOS Y TÉCNICAS USADOS A LO LARGO DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
CAPÍTULO 1. ESTADO DE LA CUESTIÓN Y MARCO TEÓRICO.....	21
1.1. ESTADO DE LA CUESTIÓN	23
1.1.1. Estado de la cuestión sobre los Factores determinantes de la Inversión Extranjera	
<i>Directa en América Latina</i>	<i>24</i>
1.1.1.1 Factores pull	24
1.1.1.1.1 Económicos	24
1.1.1.1.2 Culturales u otros.....	27
1.1.1.2 Factores push.....	28
1.1.1.2.1 De coyuntura económica	28
1.1.1.2.2 Empresariales.....	29
1.1.2. Estado de la cuestión sobre el factor político como factor especial determinante de la Inversión extranjera en América Latina	31
1.1.2.1. Un buen comportamiento del factor político, aumenta la inversión	31
1.1.2.2. Un mal comportamiento del factor político, aumenta la inversión	33
1.1.2.3. Diplomacia económica	34
1.1.3. Estado de la cuestión sobre las multinacionales latinoamericanas (multilatinas).....	35
1.1.3.1. Características de las multilatinas	35
1.1.3.2. Causas que propiciaron su internacionalización	35
1.1.3.3. Destinos en las inversiones.....	36
1.1.3.4. España como destino preferente	36
1.1.4. Estado de la cuestión sobre la Triangulación	36
1.1.4.1. Unión Europea – España – América Latina.....	37
1.1.4.2. China – España – América Latina	37
1.2. MARCO TEÓRICO.....	38
1.2.1. Inversión Extranjera Directa	39
1.2.2. Factores determinantes de la IED.....	40
1.2.3. El factor político en la inversión	40
1.2.4. Triangulación	41
1.2.5. País y filial trampolín	42
1.2.6. Multilatinas	42
CAPÍTULO 2. LA INVERSIÓN ESPAÑOLA	45
2.1. LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL MUNDO.....	47
2.1.1. Evolución	48
2.1.2. Distribución geográfica	50
2.1.3. Distribución sectorial.....	52
2.2. LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA.....	54
2.2.1. Evolución	54
2.2.2. Distribución geográfica	58
2.2.3. Distribución sectorial.....	60
2.2.4. Factores determinantes	61
2.2.5. Paso previo a la globalización	62
2.2.6. Impactos	63

2.2.7.	<i>Reputación de España</i>	64
2.2.8.	<i>Sectores estratégicos</i>	67
2.2.9.	<i>Retos y oportunidades</i>	69
2.2.10.	<i>Latibex</i>	70
2.3.	LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN ARGENTINA	71
2.3.1.	<i>Características del país</i>	71
2.3.2.	<i>Evolución de las inversiones españolas</i>	72
2.3.3.	<i>Distribución sectorial</i>	74
2.3.4.	<i>Retos y oportunidades</i>	75
2.4.	LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN BRASIL	76
2.4.1.	<i>Características del país</i>	76
2.4.2.	<i>Evolución de las inversiones españolas</i>	77
2.4.3.	<i>Distribución sectorial</i>	79
2.4.4.	<i>Retos y oportunidades</i>	80
2.5.	LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN MÉXICO	81
2.5.1.	<i>Características del país</i>	81
2.5.2.	<i>Evolución de las inversiones</i>	82
2.5.3.	<i>Distribución sectorial</i>	84
2.5.4.	<i>Retos y oportunidades</i>	84
2.6.	LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN CHILE	85
2.6.1.	<i>Características del país</i>	85
2.6.2.	<i>Evolución</i>	86
2.6.3.	<i>Distribución sectorial</i>	87
2.6.4.	<i>Retos y oportunidades</i>	88
CAPÍTULO 3. LA CUESTIÓN POLÍTICA COMO FACTOR DETERMINANTE PARA LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN IBEROAMÉRICA		91
3.1.	LA IMPORTANCIA DE LA GEOESTRATEGIA, LA DIPLOMACIA Y LAS RELACIONES INSTITUCIONALES	94
3.2.	MARCO POLÍTICO EN IBEROAMÉRICA	97
3.2.1.	<i>La década perdida</i>	101
3.2.2.	<i>La década dorada</i>	102
3.2.3.	<i>La década ganada</i>	105
3.2.4.	<i>Un nuevo tiempo</i>	108
3.3.	LOS ACUERDOS Y RELACIONES BILATERALES PARA LA PROMOCIÓN DE LAS INVERSIONES DE ESPAÑA CON IBEROAMÉRICA.	109
3.3.1.	<i>La UE en la política comercial y de IED de España con Iberoamérica.</i>	110
3.4.	LA NACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN IBEROAMÉRICA	112
3.4.1.	<i>Caso de Argentina</i>	114
3.4.1.1.	<i>Aerolíneas Argentinas</i>	117
3.4.1.2.	<i>YPF</i>	118
CAPÍTULO 4. ESPAÑA, PUENTE DE INVERSIONES CON IBEROAMÉRICA		121
4.1.	LA TRIANGULACIÓN	123
4.1.1.	<i>Unión Europea – España – Iberoamérica</i>	124
4.1.2.	<i>Países Árabes – España – Iberoamérica</i>	125
4.1.3.	<i>China – España – Iberoamérica</i>	125
4.1.3.1.	<i>China en Iberoamérica</i>	128
4.2.	PAÍS Y FILIAL TRAMPOLÍN	129
4.3.	LAS MULTINACIONALES DE LATINOAMÉRICA (MULTILATINAS)	131
4.3.1.	<i>Características generales</i>	131
4.3.2.	<i>Las multilaterales en España</i>	132
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		145
WEBGRAFÍA		157
APÉNDICE		159

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 2.1 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA Y NETA DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR.....	49
GRÁFICO 2.2 EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR	50
GRÁFICO 2.3 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA Y NETA DE ESPAÑA EN IBEROAMÉRICA...	57
GRÁFICO 2.4 EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA	57
GRÁFICO 2.6 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA Y NETA DE ESPAÑA EN ARGENTINA	73
GRÁFICO 2.7 EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN ARGENTINA	74
GRÁFICO 2.8 IED ACUMULADA POR PAÍS DE ORIGEN EN ARGENTINA HASTA DICIEMBRE 2015	74
GRÁFICO 2.9 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA Y NETA DE ESPAÑA EN BRASIL	77
GRÁFICO 2.10 EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN BRASIL.....	78
GRÁFICO 2.11 IED ACUMULADA POR PAÍS DE ORIGEN EN BRASIL HASTA 2014.....	79
GRÁFICO 2.12 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA Y NETA DE ESPAÑA EN MÉXICO	82
GRÁFICO 2.13 EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN MÉXICO	83
GRÁFICO 2.14 IED ACUMULADA POR PAÍS DE ORIGEN EN MÉXICO HASTA JUNIO 2016	83
GRÁFICO 2.15 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA Y NETA DE ESPAÑA EN CHILE	86
GRÁFICO 2.16 EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN CHILE.....	87
GRÁFICO 2.17 IED ACUMULADA POR PAÍS DE ORIGEN EN CHILE HASTA 2015	87
GRÁFICO 3.1 EVOLUCIÓN POLÍTICA DE LOS GOBIERNOS NACIONALES DE IBEROAMÉRICA (TRIMESTRAL)	100
GRÁFICO 4.1 DISTRIBUCIÓN DE LA IED LATINOAMERICANA EN EUROPA	132
GRÁFICO 4.2 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA Y NETA DE IBEROAMÉRICA EN ESPAÑA ..	134
GRÁFICO 4.2 EVOLUCIÓN DEL STOCK DE IED DE IBEROAMÉRICA EN ESPAÑA POR PAÍSES	134

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 2.1 RANKING DE PAÍSES POR DE STOCK DE LA IED ESPAÑOLA (EN MILES DE EUROS)	51
TABLA 2.2 RANKING DE SECTORES DEL STOCK DE LA IED ESPAÑOLA (EN MILES DE EUROS).....	53
TABLA 2.3 RANKING DE PAÍSES POR STOCK DE IED ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA (EN MILES DE EUROS) .	59
TABLA 2.4 RANKING DE SECTORES DE LA IED ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA (EN MILES DE EUROS)	61
TABLA 2.5 PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIO DE IBEROAMÉRICA DE LAS EMPRESAS DEL IBEX-35	68
TABLA 2.6 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS ESTRATÉGICAS ESPAÑOLAS EN IBEROAMÉRICA	69
TABLA 2.7 RANKING DE SECTORES DE LA IED ESPAÑOLA EN ARGENTINA (EN MILES DE EUROS).....	75
TABLA 2.8 RANKING DE SECTORES DE LA IED ESPAÑOLA EN BRASIL (EN MILES DE EUROS)	80
TABLA 2.9 RANKING DE SECTORES DE LA IED ESPAÑOLA EN MÉXICO (EN MILES DE EUROS).....	84
TABLA 2.10 RANKING DE SECTORES DEL STOCK DE LA IED ESPAÑOLA EN CHILE (EN MILES DE EUROS)....	88
TABLA 3.1 LISTADO DE APPRIS FIRMADOS ENTRE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA	159
TABLA 3.2 LISTADO DE CDIS FIRMADOS ENTRE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA.....	160
TABLA 4.1 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED DE IBEROAMÉRICA EN ESPAÑA (MILES DE EUROS).....	135

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 2.1 EMPRESAS PARTICIPANTES EN EL MERCADO DE VALORES LATIBEX	71
ILUSTRACIÓN 2.2 LA REPUTACIÓN DE ESPAÑA EN ARGENTINA.....	76
ILUSTRACIÓN 2.3 LA REPUTACIÓN DE ESPAÑA EN BRASIL.....	81
ILUSTRACIÓN 2.4 LA REPUTACIÓN DE ESPAÑA EN MÉXICO	85
ILUSTRACIÓN 2.5 LA REPUTACIÓN DE ESPAÑA EN CHILE.....	89

ÍNDICE DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS

ALC América Latina y el Caribe

ALCA Acuerdo Libre Comercio de las Américas

ALBA Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América

APPRI Acuerdo para la Protección y Promoción Recíproca de Inversiones

BRICS Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica

CAF Corporación Andina de Fomento

CDI Convenios para evitar la Doble Imposición

CEE Comunidad Económica Europea

CESCE Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CIADI Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones

ETVE Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros

FMI Fondo Monetario Internacional

IED Inversión Extranjera Directa

ISI Industrialización por Sustitución de Importaciones

OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OEME Observatorio de Empresa Multinacional Española

SEPI Sociedad Estatal de Participaciones Industriales

TIB Tratados de Inversiones Bilaterales

UNASUR Unión de Naciones Suramericanas

“Si yo [Francia] tuviera a América Latina...”

Jacques Delors, expresidente de la Comisión Europea

INTRODUCCIÓN

El Máster dentro del que se encuadra el desarrollo de este Trabajo Final en su denominación acoge tanto el concepto del Comercio Exterior como la Internacionalización. Sin embargo, por la complejidad del tema y el menor número de empresas que se encuentran inmersas en ésta última dimensión empresarial, no ha tenido una gran relevancia académica. Es por esta razón, y por la curiosidad que sentí acerca del papel de las multinacionales españolas al tratar la fiscalidad de las mismas que quise abordar un tema relativo a la Internacionalización de empresas.

Hablar de multinacionales españolas, supone recurrir a la imagen de todas las empresas que conocemos que comenzaron teniendo un rol internacional en Iberoamérica desde los años noventa, para luego conquistar otros mercados. Es por ello que por la significación histórica que supusieron las inversiones españolas en ese otro lado del océano atlántico, junto con el hecho de que esta región del mundo sea tan diversa y no falta de complejidades, así como por mi interés personal por Iberoamérica; que he querido adentrarme en el estudio de las mismas, dentro de las líneas de investigación disponibles.

En cuanto a las relaciones económicas de España con Iberoamérica, sería interesante conocer el desarrollo de las inversiones españolas más que los flujos comerciales, puesto que éstos sólo ocupan puestos marginales en la balanza comercial española. No obstante, Iberoamérica representa una posición privilegiada aún pasada la “década dorada” de las inversiones en los ya mencionados años noventa. Y especialmente

los países sobre los que centraremos el estudio, por su nivel de desarrollo económico y elevado número de consumidores como son México, Brasil, Chile y Argentina.

Con este trabajo se pretende tener una visión del estado de las inversiones españolas en Iberoamérica, concretamente en los países dónde su presencia es mayor como México, Brasil, Chile y Argentina. Además de conocer la posición privilegiada que ocupa España como puente de inversiones entre zonas estratégicas como Europa y Asia con América Latina, y ésta con las otras. Y por último conoceremos cómo afecta el factor político en Iberoamérica, región generalmente conocida por sus vaivenes políticos. Esto representa un hándicap para el correcto desenvolvimiento de empresas extranjeras debido a la inseguridad jurídica manifestada por el hecho de no mantener un marco regulatorio estable independientemente del gobierno y de la diplomacia económica que deba realizarse hacia las instituciones del país de destino, tomando como referencia las expropiaciones

Finalidad y motivos

Como ya hemos señalado en la introducción, este trabajo se centra en la internacionalización de las multinacionales españolas, en especial, en la internacionalización de estas hacia Iberoamérica. El estudio del estado de las inversiones en la región y la posición de las multinacionales sería relevante no sólo para España sino para el resto de países que operan en la zona. Así pues, expondremos las razones por las cuales Iberoamérica es un área estratégica para España, los obstáculos a los que hacer frente y las oportunidades que aún sigue representando esta área económica en desarrollo.

En base a nuestro estudio y a lo que han aportado diferentes autores, entenderemos que la proximidad lingüística y cultural no ha sido determinante para el éxito de las multinacionales españolas, sino que la región presenta muchas dificultades, ya que no es un todo uniforme sino un área geográfica inmensa con una gran población distribuida en decenas de países tan diversos y contrarios a la vez. Con todo ello se comprenderá, por qué se ha decidido realizar un estudio sobre el tema del que trata el trabajo: la inversión española en Iberoamérica.

Estructura del TFM

Para ello, en un primer lugar haremos un estudio general de las inversiones españolas desde un ámbito global, conociendo cuales son las regiones del mundo que

acaparan toda la atención de las multinacionales españolas, así como los países. Posteriormente avanzaremos un análisis más detallado de la evolución de las inversiones españolas en Iberoamérica respondiendo a diversas cuestiones como los factores determinantes que han propiciado la inversión en esta región, los impactos ocasionados por esta afluencia de multinacionales en la región, cuál importante ha sido la internacionalización en América Latina como paso previo para alcanzar una posición global, el estado de algunos sectores importantes como la banca española, la reputación de la marca España, y por último, los retos y oportunidades que se presentan.

Además de una forma más pormenorizada estudiaremos el estado de las inversiones españolas y la relación de España con México, Brasil, Chile y Argentina, haciendo una comparativa de los mismos.

En segundo lugar, llegamos, a lo que es para mí la parte más interesante en el examen de las relaciones económicas entre España y los países de Iberoamérica. En este apartado nos dedicaremos a analizar cuál es el grado de importancia que tiene el factor político en la internacionalización de empresas en América Latina, dentro de lo que supone el riesgo político y la diplomacia económica que desarrollan por un lado tantos los representantes institucionales como las empresas con reconocido estatus. Veremos cuál ha sido la correlación que podría existir entre el volumen de inversiones que ha percibido la región, y el sentido ideológico de la mayoría de los países de la zona.

Por otra parte, detallaremos los mecanismos de cooperación que ha existido entre España o la Unión Europea con Iberoamérica para el establecimiento de las empresas españolas ya sea a través de tratados multilaterales o convenios puntuales entre las partes.

Y ya para acabar, desarrollaremos la cuestión sobre la inseguridad jurídica que puede suponer para las inversiones extranjeras la cuestión de la expropiación o nacionalización. En este punto veremos la comparativa de los sistemas nacionales analizando cuáles suponen mayor seguridad jurídica y estudiando las consecuencias que desencadenan para la confianza de los inversores y las relaciones bilaterales entre países. Para esta parte tomaremos como referencia el caso de Argentina por las expropiaciones sobre YPF y Aerolíneas Argentinas.

En el último capítulo, veremos la situación privilegiada que ocupa España como país estratégico para la internacionalización de empresas extranjeras en otras áreas, es decir,

para el flujo de inversiones entre Iberoamérica y el resto de Europa, conociendo el desarrollo de las denominadas “multilatinas”.

Dentro de esta cuestión, además trataremos el rol de España y sus multinacionales en la relación económica entre Iberoamérica y China. Hablar en la actualidad de Iberoamérica, ya no supone atender a la importancia que tuvo y que desde la guerra de Irak fue perdiendo Estados Unidos en la región, sino que es el gigante asiático el que está tomando posiciones en el continente americano de la mano de los países iberoamericanos. Cualquier publicación oficial, o informe que edite la CEPAL sobre las inversiones en América Latina o las perspectivas económicas de la región tiene como tema central China. Es por ello que se ha hecho hincapié en reconocer qué formas de cooperación tiene España ante la inmersión de la economía latinoamericana en los intereses geoestratégicos asiáticos. Por ello abordaremos el tema de la triangulación entre España, Iberoamérica y China, estudiando previamente la importancia de China para la región, y el rol que España puede desempeñar.

Alcance y objeto de la investigación

Alcance

De acuerdo con lo expuesto, el trabajo se ha estructurado en torno a los siguientes ámbitos de estudio: la evolución de la inversión extranjera española, la incidencia del factor político en los flujos de la IED, y la triangulación en las inversiones.

Territorial

El estudio se centrará en Iberoamérica, más en concreto, México, Brasil, Chile y Argentina.

Temporal

En general, se ha intentado que la información utilizada fuese actualizada, abarcando los últimos cinco años, 2011 – 2016, con inclusión del periodo que da comienzo en la década de los noventa como momento de inicio de las inversiones españolas en Iberoamérica.

Objeto

El objetivo general de este trabajo será identificar los factores que han determinado la inversión de las empresas multinacionales españolas en Iberoamérica. Este objetivo general, se conseguirá a través de unos objetivos específicos, que desglosaremos a continuación:

1. Realizar el análisis estadístico del estado de las inversiones españolas.
2. Evaluar las razones por las que las empresas decidieron internacionalizarse mayormente en Iberoamérica, y sus factores de éxito.
3. Evaluar la reputación de la marca España.
4. Conocer el estado de las relaciones bilaterales de España con México, Brasil, Chile y Argentina en el marco de las relaciones económicas.
5. Analizar qué tan real es la idea de que España opera como país trampolín de las inversiones extranjeras hacia otras áreas.
6. Tratar de identificar patrones, basándonos en la evidencia empírica mediante los citados estudios para determinar qué determinante es el factor político y cuál deben ser las relaciones institucionales óptimas para asegurar el éxito. Esto nos servirá para realizar el siguiente objetivo.
7. Hacer una recomendación, basándonos en la confirmación o no de la hipótesis de que el sistema político afecta a las relaciones económicas entre países, especialmente en Iberoamérica. Para así tener una idea sobre el camino a seguir por España para fomentar el desarrollo y el aumento de sus inversiones.

En conclusión, el objetivo principal de este trabajo será responder a las siguientes preguntas:

- ¿Qué razones o factores han propiciado el éxito de las multinacionales españolas en Iberoamérica?
- ¿Cómo mejorar su imagen?
- ¿Cuáles deben ser las alianzas que se deben realizar para resolver la influencia china?
- ¿Qué cautelas se deben tomar ante el riesgo político?

Fuentes de información o materiales básicos utilizados para la investigación

Para la conformación de los gráficos y tablas de datos fueron consultadas las siguientes fuentes de información:

- Información relativa a cada país, en lo relativo a la descripción general, acuerdos bilaterales con España del ICEX (*Instituto Español de Comercio Exterior*)
- Los datos sobre las inversiones extranjeras de España y en España de las disponibles oficialmente en el Registro de Inversiones Extranjeras, gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio a través de la base de datos *DataInvex*, del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España.
- De la CEPAL lo relativo a estadísticas sobre el PIB, población, etc. de los países de Iberoamérica.
- Del Fondo Monetario Internacional (FMI) datos relativos al PIB e Inversión extranjera.
- Del Banco Mundial (BM) datos relativos de estadísticas económicas.
- En cuanto a la información sobre las multinacionales establecidas en Iberoamérica, el *Directorio de Empresas Españolas Establecidas en el Extranjero*, elaborado por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), además de las webs oficiales de cada empresa.
- Para datos e informaciones sobre los gobiernos en Latinoamérica, la *Base de datos políticos de la Universidad de Georgetown*, las fichas bibliográficas del *Barcelona Centre for International Affairs* y las webs de las Casas de gobierno de cada país y de los partidos políticos.

En cuanto a los datos de Inversión Extranjera Directa (IED), las series de datos suministradas son las siguientes:

- Flujos de inversión bruta: Flujos de inversión, sin descontar las liquidaciones, realizados en un período.
- Flujos de inversión neta: La inversión resultante una vez descontadas las liquidaciones de inversión (o desinversiones) en un período.
- Stock Posición inversora: Valoración de la inversión exterior directa acumulada (inversión extranjera en España) en un momento determinado.

Cabe señalar, que tales datos de IED se muestran como Operaciones NO ETVE (Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros), ya que es la medida adoptada generalmente por la mayoría de los estudios y que asigna la base de datos como valor por defecto. Según el Observatorio de la Empresa Multinacional Española (2015) las ETVEs se caracterizan por ser empresas instrumentales establecidas por conveniencia fiscal por un inversor extranjero para canalizar inversiones directas en terceros países, y por generar escaso empleo directo o inversión en activos fijos en el país donde radican. Sus operaciones por tanto se consideran como “inversión no productiva”. Por esta razón el interés del trabajo gira alrededor de la inversión productiva que son las que tienen un mayor impacto en el país de destino generando empleo y un sentido de marca país.

Métodos y técnicas usados a lo largo de la investigación

En este apartado explicaremos cómo fue el modo de proceder en la realización de las partes más importantes del estudio, concretamente el análisis. En primer lugar, expondremos y analizaremos las técnicas de recolección de información. En segundo lugar, explicaremos las técnicas de análisis empleadas para extraer y analizar los datos estadísticos. Mediante la exposición de estos métodos, se podrá tener una visión más clara de la forma de proceder en la realización del presente trabajo.

Para llevar a cabo este estudio, se analizaron en primer lugar las estadísticas económicas entre España e Iberoamérica, tanto las relativas al comercio internacional como las de Inversión extranjera. Observando las mismas, nos percatamos del hecho de la poca relevancia que tenían las exportaciones españolas a Iberoamérica en cuanto al porcentaje total para España y para cada país destino de las mismas. Por lo cual, viendo la gran importancia que tenía la participación española en la Inversión extranjera de cada país, además del porcentaje que representa para España la IED en Iberoamérica del total mundial y los ingresos obtenidos por las filiales establecidas allí, nos decidimos a sólo tratar el análisis desde la perspectiva de las inversiones. Una vez definido el tema en cuestión, abordamos un análisis por país, y decidimos centrar el estudio individualizado de las IED españolas en Iberoamérica en los mayores destinos de las mismas, como son Brasil, México, Chile y Argentina.

Una vez identificado el tema y los países en concreto, procedimos a realizar la búsqueda bibliográfica con los criterios de búsqueda que pudiesen abarcar el tema, y que ésta fuera actualizada, a pesar de que nuestro objetivo también era hacer un repaso

histórico de la internacionalización de las empresas españolas en la región. De una primera revisión bibliográfica pudimos detallar aún más el contenido que iba a tener el trabajo, tomando en cuenta temas de los cuales los autores o informes económicos incidiesen de manera reiterada, o por la actualidad o interés de la alguna que otra cuestión como fue el hecho de la “triangulación” en las inversiones o la reputación de España. Así pues, pudimos elaborar un índice provisional, pero que nos ayudaría a centrar aún más el tema y hacer las respectivas revisiones bibliográficas pertinentes cerrando más el campo de estudio. Con esto pudimos tener una revisión bibliográfica idónea, la cual nos facilitó mucho la elaboración del trabajo, a pesar de ir actualizando cada semana con las alertas de novedades configuradas en diversas bases de datos o por la necesidad de profundizar más en un tema, una vez redactando el trabajo.

En un primer momento, para analizar la incidencia de factor político de las inversiones extranjeras, procedimos al análisis cronológico trimestral sobre los gobiernos en los diecinueve países iberoamericanos (incluyendo Puerto Rico) porque era la mejor manera de no contaminar el resultado del estudio, porque si hubiésemos extraído los datos de la IED española, quizás la tendencia hubiese sido atribuir características más proclives a la ideología neoliberal a un gobierno por el hecho de encontrarse en el periodo de auge de las privatización e incursión de la IED española. En cuanto a los datos obtenidos para la elaboración del gráfico de la evolución de los gobiernos nacionales en Iberoamérica, señalamos que hemos determinado la ideología predominante del gobierno o presidente de cada país, triangulando las informaciones obtenidas en cuanto a la ideología del partido político, viendo que afiliación internacional tenía, si pertenecía a la Internacional Socialista de la que forma parte el PSOE o a la Internacional Demócrata de Centro y Unión Demócrata Internacional de la que forma parte el PP. Además, se tenía en cuenta los datos biográficos o informaciones políticas que definieran la trayectoria del gobierno en cuestión, haciendo especial énfasis en ver qué grado de liberalización económica aplicaba en sus políticas, además de otras cuestiones como el rol que asignaban al Estado en la economía, como procesos de nacionalización o políticas sociales. En un primer análisis se abrió más el espectro ideológico que en las cinco corrientes finales, pero debido a que la representación gráfica parecía difusa por ser trimestral y por la circunstancia de que en Iberoamérica las ideologías de partido o de un gobierno tienen líneas divisorias muy finas, hubiera sido menos acertado calificar a un gobierno de izquierdas o centro izquierda, cuando desde la visión eurocentrista fuese clara pero no así para la realidad

política iberoamericana. Así pues, unimos corrientes ideológicas próximas como éstas dos para ser más precisos.

En segundo lugar, hicimos la revisión de la literatura científica para examinar las distintas posturas o teorías sobre aspectos esenciales en el estudio del comportamiento de la IED. Esto nos ayudó a diseminar aún más el contenido del trabajo, para profundizar en las teorías sobre las cuales nuestro trabajo iba a incidir. Así pues, nos sirvió para identificar el marco teórico sobre el que íbamos a trabajar, clave para entender toda la literatura que concierne a cada tema y para poder nosotros analizar cada aspecto.

El último paso fue la extracción de las estadísticas de IED, descartando aquellas informaciones que la propia base de datos oficial nos daba que no apartaba información relevante a nuestro campo de estudio por ser demasiado detallada. Así pues, nos decantamos por en un mismo gráfico representar la evolución de la IED bruta y neta, ambas ya que sólo contar con una de ellas era tener una visión sesgada de la realidad económica porque desconocer de los procesos de desinversión o nacionalización por un lado o no tomar en cuenta el impulso inversor que existe desde un sector en un determinado año a pesar de las desinversiones que existiera por otro. Además, recogimos la evolución del stock acumulado de inversión para ver si ese país seguía siendo de interés o por el contrario se estaba desinvirtiendo gradualmente. Y por último quisimos tomar los datos de la distribución geográfica y sectorial de los tres últimos años de los que se tiene datos disponibles con su respectiva proporción porcentual, para ver la importancia de cada uno de los países o sectores.

CAPÍTULO 1. ESTADO DE LA CUESTIÓN Y MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO 1. Estado de la cuestión y marco teórico

1.1. Estado de la cuestión

Una vez mencionado tanto el interés de investigar sobre la inversión de las empresas españolas en Iberoamérica y la finalidad de dicho trabajo, se hace imprescindible tomar un punto de partida en esta investigación. Es por ello que vamos a exponer el estado en el que se encuentra la cuestión que vamos a abordar. Para ello se ha optado por clasificar los distintos trabajos o teorías en cuatro apartados, ya que existen multitud de autores que analiza la cuestión que nos concierne en diferentes ámbitos. Así pues, comenzaremos haciendo la revisión de la literatura en cuanto a los factores determinantes de la inversión extranjera en América Latina, y en concreto por parte de España. Además, como tema clave objeto de este trabajo, atenderemos a lo que han manifestado diferentes autores en cuanto al factor político como elemento impulsador o disuasorio de las inversiones, en concreto en América Latina.

Por último, en relación con la parte del trabajo que versa sobre cooperación y geostrategia en el flujo de las inversiones entre regiones, analizaremos por un lado la cuestión de la “triangulación” tanto España - Unión Europea - Iberoamérica, como España – China – Iberoamérica; así como la internacionalización de las multilatinas, en Especial hacia España.

Más adelante, en el Marco teórico, se desarrollarán los conceptos sobre los que trabajaremos presentados por distintos estudiosos de la materia. De esta manera, conseguiremos crear un marco en el que se encuadrará nuestra investigación.

1.1.1. Estado de la cuestión sobre los Factores determinantes de la Inversión Extranjera Directa en América Latina

A la hora de realizar la revisión bibliográfica sobre este asunto, hemos procedido a clasificarla según si el autor considera que se debe a un factor pull (o de atracción) relativa a las características del país de destino o push (o de empuje) relativo a las características del país de origen y de las propias empresas.

1.1.1.1 Factores pull

Dentro de esta clasificación hemos establecido a la vez dos categorías para distinguir las distintas hipótesis de los autores, y dentro de éstas seguiremos un orden temporal.

1.1.1.1.1. Económicos

La gran mayoría de los autores que han dedicado estudios a analizar las inversiones extranjeras realizadas en América Latina se decantan por considerar que los factores predominantes para comprender las causas de que América Latina se erigiese como destino de capitales extranjeros son todos los relativos a las características del país de destino. Por lo cual se tratan de factores que atraen las inversiones, entre los que la mayoría entiende que se tratan de cuestiones económicas. Arahetes García y Argüelles Álvarez (1995) analizando las inversiones españolas entre 1981-1992 señalan como causas de la escasa inversión española en la región el bajo crecimiento económico de las economías domésticas, a la vez que la inestabilidad económica de los países de la región. No obstante en el giro positivo que se produce del volumen de inversiones en la década de los noventa, se ve alentado por las reformas estructurales realizadas por los países, las cuales iban dirigidas hacia una apertura comercial. A este hecho hay que añadir la situación favorables que propiciaron los tipos de cambio e interés.

Por su parte Artal Tur (2002) va más allá y considera como muchos otros autores que lo más destacable para que un país invierta en otro es el tamaño económico del país, tomando en cuenta las preferencias de las inversiones en cuanto a su localización dentro de Iberoamérica. Esto explica el hecho de que los países con mayor participación del PIB regional como México, Brasil, Argentina y Chile acogieran el mayor número de

inversiones de Latinoamérica. Además este autor destaca que la ventaja tecnológica de superioridad que tiene el país de origen con el de destino es un factor importante que contribuye al flujo de las inversiones, y que más notablemente se dio en la región. El hecho de un mayor avance hacia la integración, y la correspondiente estabilidad que proporciona, también se entiende que influye en la circunstancia de que Argentina y Brasil fueran vistos con buenos ojos desde la puesta en marcha de Mercosur. Por último este autor se posiciona en contra de otras muchas teorías que entienden que el coste laboral es algo influyente para que se deslocalicen multinacionales buscando el dumping social. Para el caso de Latinoamérica dicho autor no ve esta circunstancia aplicable, sino que el hecho de que existieran salarios más elevados en un país implica mayor poder adquisitivo para poder llegar a más número de consumidores en los servicios prestados.

Por otro lado, la calificación como “región emergente” y con lo que ello supone de un fuerte desarrollo de su población es resaltado por Casilda Béjar (2002) como un factor determinante para la elección de Iberoamérica como destino prioritario de las inversiones extranjeras por encima de otras regiones como África. Esta opción se ve reforzada por el hecho de que los países de los que partía las inversiones son países que empezaban a sufrir el decaimiento de su pirámide poblacional por lo cual los mercados comenzaban a estar saturados como Europa, y en concreto España. Dicho autor reconoce también que la coyuntura económica de los países de destino es determinante, en cuanto al cambio en las políticas, sin embargo para el mismo dicha causa ha ido perdiendo relevancia históricamente.

Reforzando algunas de las teorías ya planteadas por otros autores Arahuetes García y García Domonte (2007) consideran vital la situación que se daba en las economías domésticas, con todo el proceso de reformas estructurales, que aseguraban una liberalización del comercio junto con la desregulación de servicios públicos sobre los cuales operaban en mayor medida las empresas españolas que se embarcan a internacionalizarse en Iberoamérica. Sin olvidar el hecho relevante que supuso el que los gobiernos nacionales en la década de los noventa iniciaran un proceso de privatizaciones auspiciado por el Consenso de Washington. Todo ello se entiende que propiciaba una estabilidad económica en la región la cual dichos autores consideran esencial para que dichas inversiones se asentaran sobre territorio latinoamericano. Dicha posición es apoyada también por otros otros autores como Campos y Kinoshita (2008) entre los

cuales también consideran que la mejora del entorno político institucional puede implicar algo en ese cambio de tendencia (Amal, Tomio y Raboch, 2010).

Novedosa es la aportación que ofrecen García-Fuentes y Kennedy (2011), los cuales han establecido que el hecho de que algunos países destino de las inversiones en Iberoamérica tuvieran a sus nacionales en otros países desde los cuales enviaban remesas ha sido un factor determinante. Esta circunstancia se daría, siempre y cuando el país tuviera un considerable nivel PIB per cápita. Quizás este hecho vaya coaligado al nivel de ahorro que tuviesen las familias con esas remesas y que por tanto facilitaría un mejor funcionamiento del sistema financiero del país, o por el contrario al mayor poder de compra que pudieran tener las familias una vez efectuado el cambio de divisa favorable desde una divisa extranjera más fuerte.

También interesante y contradictoria a la idea que se tuviera en la teoría general es la tesis mantenida por Subasat y Bellos (2013). Ya otro autor fijó como criterio el hecho de la diferencia del estado de la tecnología entre el país inversor y el país de destino, pues bien, ellos establecen que esta diferencia también era necesario en cuanto al PIB per cápita. Así pues cuanto mayor fuese la brecha de ingresos per cápita entre el país de origen y el de destino, mayor sería el flujo de inversión extranjera. No sólo esto, sino que era determinante para que las multinacionales decidiesen invertir en Iberoamérica que en esta región hubiese desempleo y pobreza. Y aunque parezca imposible, la tesis mantenida por ellos cuestiona también que la confianza del consumidor positiva sea relevante, sino todo lo contrario, que las multinacionales invierten dónde la misma sea baja.

En un artículo posterior Casilda Béjar (2013) establece una contra argumentación a lo que anteriormente Artal Tur (2002) había desechado en cuanto a que la inversión española en Iberoamérica no tomaba en cuenta los bajos costes laborales. En lo que refiere a las causas por las cuales la banca española se internacionalizó en Iberoamérica, Casilda Béjar (2013) considera que los costes laborales incidieron, sin embargo apoya la tesis mantenida por Artal Tur (2002) de que los acuerdos de integración entre países iberoamericanos favorecieron la internacionalización, además de la democratización y estabilidad de los países, las reformas estructurales realizadas entre las que se destacaban la liberalización del comercio y un proceso de privatizaciones.

Por su parte Martínez y Jareño (2014) vienen a reafirmar también uno de los postulados que enumeraba Artal Tur (2002) en cuanto a que el principal factor determinante de la inversión extranjera es el tamaño del mercado. En su estudio además, consideran que la inversión española en América Latina se vio significadamente influida por el tipo de cambio favorable que se dio en ese momento, y que esto fue lo que la determinó. A su vez, en un análisis que hacen para los países de Brasil, México y Argentina demuestran que el riesgo país estuvo muy presente junto con el nivel de inflación. Un factor que incidía para estos tres países en proporciones similares, era el crecimiento económico con el que existía una relación positiva con la inversión española, aunque menos que para el caso del tipo de cambio.

Desde un visión latinoamericana, que es la que realizan López Toache y Romero Amado (2015) no se aporta nada nuevo, ya que toman como factores determinantes los que ya estableció la CEPAL en su informe de 2007 sobre Inversión extranjera en Latinoamérica. Así pues, para dichos autores lo que impulsó la inversión hacia la región fue la liberalización económica, la desregulación de servicios públicos, y la privatización de empresas estatales. Tesis que apoya también de Matías Batalla (2015) para el cual el resultado en las reformas de los cambios políticos fue importante junto con una mejor coyuntura económica regional. No obstante, viene a mencionar también lo que ya indicó Artal Tur (2002) en cuanto al bajo nivel tecnológico como factor determinante, y algo novedoso como el hecho de que existan acuerdos fiscales internacionales que evitaran la doble imposición a la hora de repatriar los beneficios por parte de las multinacionales a la matriz.

1.1.1.1.2. Culturales u otros

Son también numerosos los trabajos que consideran que la proximidad cultural y el idioma, por el pasado colonial, fue clave para que las empresas españolas se establecieran en Iberoamérica (Casilda Béjar, 2002; Casilda Béjar, 2005; Casilda Béjar y Llopis Juesas, 2009; Martínez *et al.*, 2014; De Matías Batalla, 2015). Mantiene también esta idea Artal Tur (2002), aunque no obstante añade que esa proximidad cultural también se amplía hacia el ámbito socio-económico, y que correlativamente de forma negativa afecta también la distancia geográfica. Además, esta idea del idioma como criterio importante, incide en uno de los factores que dicho autor también menciona como ventaja

que tenían las empresas españolas con el conocimiento del marco jurídico – legal, en parte similar al sistema jurídico continental que dejó como base el colonialismo español.

En este sentido también se apoya la tesis de Toral Cuetos (2004) cuando se refiere a que fue una ventaja competitiva para las multinacionales españolas el idioma para el conocimiento del mercado. Y algo que aporta este autor, fue el hecho de que España compartía con Iberoamérica sin un intervalo grande de tiempo el proceso de apertura comercial y de liberalización que dio una experiencia a las empresas españolas para saber afrontar dicho momento.

Por último, una teoría nueva es la que aporta el trabajo de Newburry (2010) que hace nexo de unión con uno de los apartados que estudiaremos sobre la reputación de las empresas españolas en Iberoamérica. Para dicho autor entre América Latina y España existe una fuerte relación directa entre la reputación y el comportamiento de apoyo que reciben las inversiones extranjeras en el país de destino, tanto de capital como laboral. Por lo cual es un factor cultural determinante, el reconocimiento que tuviesen los latinoamericanos sobre las empresas españolas y la marca España, para que dichas empresas se sintieran atraídas a invertir en un entorno favorable.

1.1.1.2. Factores push

Dentro de esta parte revisaremos los trabajos en los cuales analizando la inversión extranjera en Iberoamérica entiendan que más influyente fueron las condiciones externas a la coyuntura y/o situación de los países destino de las inversiones. Entre las mismas, las hemos clasificado entre de coyuntura económica, ya sea internacional como del país de origen; y empresariales.

1.1.1.2.1. De coyuntura económica

Cabe decir que son pocos los autores que afirman que exclusivamente se dan unos factores pull o push de manera independiente, sino que lo más adecuado sería considerar una interacción de ambos. En cuanto a la coyuntura económica como factor push, son los que menos afirman esta condición. Entre ellos es más común encontrar la afirmación de que el crecimiento de la economía internacional es lo que más influye para que existan periodos de mayor o menor volumen de flujos de inversiones, junto con algo correlativo

como es la evolución que sufran los precios de las materias primas (Sánchez Díez, 2002; Arahuetes García *et al.*, 2007; López Toache *et al.*, 2015).

De manera complementaria a este hecho, según Casilda Béjar (2005) lo que más influyó para que las inversiones españolas se internacionalizaran en Iberoamérica fue la incorporación de España a la entonces Comunidad Económica Europea, y las consecuencias que de ello se produjo. A la luz de la afirmación de dicho autor, parece que cuestiones como el acceso al Mercado único impulsó a la economía española a internacionalizarse. Sin olvidar tampoco lo que provocó la incorporación a la Unión Económica Monetaria con la correspondiente estabilidad monetaria que proporcionó, y la posterior adopción del euro que supuso un revulsivo financiero para la economía española .

1.1.1.2.2. Empresariales

Otra serie de factores determinantes que cuenta como un mayor número de trabajos que los justifican son los que provienen del ámbito microeconómico, es decir, de la capacidad, situación de ventaja y necesidades que tenían las empresas españolas para internacionalizarse a Iberoamérica.

Por un lado, encontramos autores que entienden que dicha circunstancia de la toma de decisión a invertir internacionalmente en Iberoamérica se produce o produjo en el pasado, por el proceso que experimentaron las empresas españolas de apertura económica debido en parte por la propia coyuntura española, como el hecho de la adaptación al acervo comunitario en materia de competencia, con la correspondiente situación que se produce de estar en libre competencia con otras empresas europeas (Casilda Béjar *et al.*, 2009; De Matías Batalla, 2015).

Muchas empresas españolas también tomaron el camino de la internacionalización hacia Iberoamérica con motivo de diversificar geográficamente sus inversiones (Casilda Béjar, 2002; Sánchez Díez, 2002). Algo que el tiempo les dio la razón ya que ayudó a las multinacionales españolas sortear las crisis españolas y/o europeas atribuyendo su posición indemne a las mismas por el peso que suponían los beneficios provenientes de Iberoamérica. De forma complementaria, otra de las razones fue la necesidad o estrategia de expansión o ampliación de mercados, (Casilda Béjar, 2005; Arahuetes García y *et al.*,

2007) ya que como se comentó anteriormente el estancamiento poblacional de España y/o Europa suponía una amenaza a largo plazo.

Estas circunstancias enumeradas anteriormente, también tiene que ver con otros de los factores que otros autores han destacado como el alto grado de maduración de los sectores españoles en los que las multinacionales españolas estaban enfocados, que por un lado le daba una experiencia suficiente para internacionalizarse, y por otro se sentía una insuficiencia de mercado que se hacía necesario para aprovechar las economías de escala (Casilda Béjar, 2002). También como indica Sánchez Díez (2002) se empezaba a vislumbrar un agotamiento de los proyectos de inversión en la UE, por lo que Iberoamérica era una oportunidad. Hecho que se vió propiciado además por la circunstancia internacional que se estaba dando de un proceso global de fusiones y adquisiciones internacionales, que empujaba a las empresas españolas a embarcarse en dicho rumbo para no quedar a la suerte de que otras mayores las absorbieran (Arahuetes García *et al.*, 2007).

Por último cabe resaltar algunas tesis que apoyan argumentos distintos, como es la mantenida por Serrano Robles (2013) el cual atribuye el hecho de la internacionalización y su éxito en Iberoamérica a la condición que tenían de empresa pública las multinacionales españolas en sus primeros pasos. Así pues, contra toda opinión mayoritaria que ven que el proceso de privatización español, ayudó a las empresas españolas a ser competitivas como multinacionales, dicho autor remarca que las direcciones de las empresas ya privatizadas sólo continuaron el rumbo marcado en la internacionalización las empresas cuando pertenecían a la SEPI.

En último lugar aludiremos a uno de los factores que se entiende minoritario, pero que López Toache *et al.* (2015), desde la visión latinoamericana, lo consideran determinante de porqué las empresas optan por Latinoamérica como destino de las inversiones más allá de como política expansiva de mercados, ya que ellos consideran que el hecho de ser la región una fuente de recursos naturales, pues que su búsqueda ha sido crucial en la decisión de instalarse en dichos países. Este argumento se fundamenta esencialmente para el caso de China, ya que la mayoría de las empresas que han buscado instalarse en suelo latinoamericano a diferencia de las europeas, son extractivas de recursos, ante la inmensa necesidad del gigante asiático de crudo y minerales.

1.1.2. Estado de la cuestión sobre el factor político como factor especial determinante de la Inversión extranjera en América Latina

Toda la bibliografía que se va a enumerar en este apartado es la relativa a aquellos autores que entienden el factor político como el más determinante en la evolución de los flujos de inversión española en Iberoamérica. Hemos querido clasificar las diferentes teorías en tres subgrupos, en el primero estarán todos los estudios entre los cuales se afirma que un buen comportamiento de todos elementos que conforman el factor político propician unas buenas condiciones para que el volumen de inversiones sea mayor. En el segundo, se encuentra la antítesis de esta postura, y es la que fija que, al contrario, que el mayor flujo de inversión extranjera se da en situaciones dónde el factor político tenga un mal comportamiento. Y, por último, en el tercer subgrupo encontraremos las tesis mantenidas por algunos autores que van más allá de afirmar que el factor político afecta al transcurso de la inversión, sino que también de modo inverso el poder de las multinacionales se hace importante para influir en la política, para orientar ésta a sus intereses ayudándose incluso del apoyo institucional que recibe de su país de origen, en lo que denominamos “diplomacia económica”.

1.1.2.1. Un buen comportamiento del factor político, aumenta la inversión

Son diversos los autores que apoyan el argumento de que un cambio institucional, influye de manera positiva a la hora de atraer la inversión extranjera. La estrategia de internacionalización de las empresas españolas en Iberoamérica estuvo condicionada por el hecho de que en los años noventa se está instaurando un nuevo marco institucional. Ese cambio, conllevó una supresión del modelo de desarrollo de la Industria de Sustitución de Importaciones (ISI), y la serie de modificaciones llevadas a cabo bajo el paraguas de los postulados del Consenso de Washington (Serrano Robles, 2013). Por el contrario, como sostiene Doval Adán (2013), un cambio institucional como el acontecido por la llegada de los movimientos izquierdistas y del indigenismo que provoquen cambios políticos bruscos, origina una retirada gradual de las inversiones.

Los autores coinciden en identificar las características institucionales del país receptor, que se consideran relevantes para que su modificación se entienda como un cambio institucional. Entre todos estos, se encuentra el tipo de régimen político, la actividad institucional, la inestabilidad política y el régimen fiscal. Como bien apuntan

Aguiar, Aguiar-Conraria, Gulamhussen, y Magalhães (2012), en su investigación enfocada en Brasil, los cambios políticos y altos niveles de corrupción afectan a la evolución de la inversión extranjera. Lo mismo se extrae de la experiencia chilena, ya que el desarrollo de la inversión dependió de los cambios ideológicos que experimentaron los diferentes gobiernos (Salcedo y Akoorie, 2013).

Existe otra teoría según la cual lo más importante es el resultado de las políticas económicas de los gobiernos, es decir de las condiciones macroeconómicas que propicien. En este sentido, según Penfold (2014) entre la inversión extranjera y la calidad o las características institucionales del país no hay ninguna relación. Es cierto que algunos aspectos pudieran atraer inversiones, tales como el avance hacia la economía de mercado y la apertura comercial, pero lo más importante son las condiciones macroeconómicas y una decidida regulación sobre cuestiones microeconómicas. Sin embargo, Biglaiser y DeRouen (2006) sostienen todo lo contrario, ya que para ellos las reformas económicas no son esenciales para atraer la IED.

Contrariando la idea de Penfold (2014), existe una numerosa legión de autores que argumentan que lo más influye en cuanto factor político, es la calidad de las instituciones. Es decir, la calidad en la que se formulan y aplican sus políticas (Aguiar *et al.*, 2012). Según Biglaiser y Staats (2010) para las empresas de Estados Unidos lo importante no era exigir una mayor democracia sino una mejor calidad de las instituciones que ya operan en dichas democracias. Y es que el control de la corrupción, un sistema de Estado de Derecho, estabilidad política y una mejor libertad de expresión son considerados como los criterios por los que se entiende que opera una buena gobernanza o calidad institucional que ayudan al esfuerzo inversor (Biglaiser *et al.*, 2006; Bissoon, 2011).

Diferentes autores esgrimen también la necesaria implicación que deben tomar los diferentes gobiernos y sistema judiciales para controlar la corrupción, ya que altos niveles de la misma repelen a las multinacionales para que decidan invertir, ya que esto puede ser condicionante para una buena gobernanza y para la impresión que se tengan del país en cuanto a país serio que se obligue a cumplir sus promesas o compromisos de pago (Aguiar *et al.*, 2012; Penfold, 2014).

Hay también quienes consideran que el factor político se extrae más de la esfera interna y afecta al riesgo país con lo que ello supone de dificultades para acceder a la

financiación. Esto es algo, que analizaron Aguiar, *et al.* (2012) para el caso de Brasil, de dónde dedujeron que niveles más altos de riesgo político país conducen a niveles más bajos de inversión extranjera. De manera más profunda lo defienden Bekaert, Harvey, Lundblad, y Siegel (2014) explicando existe una fuerte vinculación entre la prima de riesgo país y la IED. Dentro de éste dónde se incluyen las condiciones económicas globales, factores económicos nacionales y la liquidez, es el riesgo político el que produce esa relación negativa tan significativa. Y esto en la práctica supone que una reducción de un uno por ciento de los márgenes del riesgo político vaya aparejado con un aumento de un doce por ciento de los flujos netos de IED.

Por último, existen otros autores que de manera marginal consideran que la mayor circulación de capitales extranjeros viene determinada por la celebración de acuerdos preferenciales de comercio o de convenios bilaterales relativos a la inversión, los denominados Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) (Penfold, 2014). Ya que los intentos de minimizar el riesgo de expropiación y de asegurar el derecho a la propiedad privada es algo a lo que aluden las multinaciones como factor clave para decantarse por un país (Biglaiser *et al.*, 2006).

1.1.2.2. Un mal comportamiento del factor político, aumenta la inversión

En este sentido sólo hemos podido encontrar dos referencias bibliográficas de los mismos autores que vienen a contradecir lo que la mayoría estipula al respecto. La incidencia de la gobernanza de un país es determinante para IED, sin embargo, que ésta sea mala o pobre se consideraría una fuente de atracción más que un inconveniente para el establecimiento de las multinacionales no sólo en períodos de transición a nivel global, sino aplicándose para toda América Latina en cualquier periodo. Esto unido a un alto nivel de corrupción no hace más que alentar las inversiones en la región. Sin embargo, si es necesario cierto grado de burocracia y rendición de cuentas en el ámbito político, ya que éstas tienen un impacto positivo (Subasat *et al.*, 2013b). En un estudio más explícito en lo referente a la corrupción Subasat *et al.* (2013a) determinan que altos niveles de ésta conllevan altos volúmenes de IED. Además esta circunstancia se generalizaría para toda América Latina.

1.1.1.2.3. Diplomacia económica

El primero del que podemos extraer esta idea es de Toral Cuetos (2004) que menciona el hecho de que las multinacionales gestionen servicios públicos, en los cuales inciden de forma más que significativa la regulación legal que se haga de ellas. Por eso se ha indispensable que se desarrolle una interacción entre las mismas y el Gobierno del país de destino. Como el sector empresarial y la Administración del país de origen por comparten intereses comunes, en esta interacción con el país de destino, se activan todo el conjunto de instrumentos de acción exterior de los que dispone España, en este caso. Aquí interviene la colaboración pública con el sector privado, para gestionar y en la medida de lo posible la minimizar del riesgo político que perciben las empresas del país receptor. Así pues, para el cumplimiento de esos objetivos, Curbelo (2006) propone la constitución dentro de las empresas de Sistemas de Inteligencia Estratégica Internacional, y por parte del Gobierno española de un seguimiento del Riesgo-País para la IED de sus empresas nacionales, para poder establecer de forma eficiente herramientas de acción exterior. Esto se encuadraría en la denominada “diplomacia pública”, ejercida tanto desde las empresas como de la Administración.

En un estudio posterior Casilda Béjar (2010) analiza que esta circunstancia en el que las multinacionales adquieren tal relevancia que las ponen al nivel de los dirigentes del país emisor a la hora de marcar las políticas y relaciones internacionales comienza en los años setenta adquiriendo el concepto de “actores no estatales” del sistema internacional. Dicho autor entiende que la actividad inversora de las empresas genera disputas con y entre países, por lo que la colaboración pública-privada enunciada anteriormente es inevitable. Además del necesario perfil de Gobiernos potentes que den apoyo político a sus intereses a la hora de negociar con el país receptos. Y esta situación, como enuncia Sánchez Castejón (2013), se da con mayor asiduidad, y a la cual tiene que estar vigilante España ante los gobiernos populistas, que han creado situaciones de inseguridad jurídica a las multinacionales. Ello debe hacerlo a través de estrategias de diplomacia económica por parte del Gobierno.

1.1.3. Estado de la cuestión sobre las multinacionales latinoamericanas (multilatinas)

Vamos a presentar la revisión bibliográfica de las obras en relación al proceso de internacionalización de las empresas procedentes de América Latina por subgrupos sobre cuestiones que se repiten para analizar su protagonismo a nivel internacional en las últimas décadas. Cabe señalar que la mayor parte de los análisis van referidos a las multilatinas de origen mexicano que son las que más volumen de flujos de IED suponen y las que tiene un rol más próximo a España.

1.1.3.1. Características de las multilatinas

Sobre esta cuestión puede decirse que existe unidad de criterio a la hora de describir a las multilatinas, ya que son varios los autores que coinciden en afirmar que las multilatinas se caracterizan por tener unos fuertes liderazgos, flexibilidad para adaptarse a las circunstancias económicas, capacidad de previsión de los cambios en los mercados, rápida toma de decisiones, además de abiertas e innovadoras. Por otra parte, se tratan las mexicanas en particular de empresas semipúblicas y pertenecientes a grandes familias. Están dedicadas a sectores como los recursos naturales y la alimentación. Y las principales parten de México, Brasil y Venezuela (Alonso Guinea y Revuelta López, 2012; Castro Olaya, Castro Olaya y Jaller Cuéte, 2012)

1.1.3.2. Causas que propiciaron su internacionalización

Según Basave Kunhardt (2011) el inicio del ciclo de las multilatinas se debieron a factores económicos favorables, como el saneamiento financiero mexicano o el proceso de privatizaciones que promovió el gobierno. Por su parte Casanova Seuma (2011) asegura que se debió a la búsqueda de economías estables para asegurar el resultado de sus balances y la posibilidad de instalarse en países los cuales les proporcione una financiación más barata. La mayoría de autores comparte el hecho de que también se debiera a la entrada de competencia extranjera en sus países de origen lo que las despertó a entrar en el mercado de las fusiones y adquisiciones. Además se esgrime que la elección de ciertas regiones como Europa o Norte América se debe a la búsqueda de aprendizaje tecnológico que proporcione valor añadido a sus productos y calidad en la mano de obra para tal fin (Castro Olaya *et al.*, 2012; Casilda Béjar, 2015).

1.1.3.3. Destinos en las inversiones

En cuanto a los destinos, existe disparidad de opiniones sobre cuáles son las preferencias. Por un lado, encontramos a Carmona y Noyola (2011) que asegura que es Europa el objetivo de las inversiones porque las multilatinas quieren reducir la excesiva dependencia que tiene hacia el mercado de Estados Unidos, y dentro de Europa: España, Francia y Reino Unido (Alonso Guinea *et al.*, 2012). Por otro Casilda Béjar (2015) dispone que es Norteamérica por el tamaño del mercado americano, mientras que otros autores como Basave Kunhard (2011) afirman que el resto de América Latina por la proximidad cultural e idiomática.

1.1.3.4. España como destino preferente

Como hemos enunciado anteriormente, entre los países europeos, se encuentra España como destino de las multilatinas ocupando una posición destacada, ya que como afirma Casilda Béjar (2010), España es considerada como una plataforma estratégica para las empresas y negocios iberoamericanos. Esta postura es también mantenida por Carmona *et al.* (2011) al afirmar que España es la puerta de comunicación no sólo con Europa, sino con el resto de países de Latinoamérica, Mediterráneo, países árabes y hasta africanos. Dicho autor también añade que esa preferencia con respecto a las multilatinas mexicanas se deben a los fuertes lazos institucionales, junto con los culturales y familiares que existe entre México y España. Posición similar mantiene Basave Kunhardt, (2011) el cual alude a esa situación triangular que proporciona España, ya que analiza el caso de empresas las cuales se dirigen desde Madrid su proyección a otros mercados, además junto al hecho de que se trate de un mercado grande, con ventaja tecnológica con respecto a los países de origen.

1.1.4. Estado de la cuestión sobre la Triangulación

Para exponer las opiniones de los autores relativa a la triangulación en las que se encuentra tanto España como América Latina como dos de sus vértices, hemos de clasificarlas entre aquellos autores que hace mención a dicho término refiriéndose a la Unión Europea o a China, ambas zonas las cuales hacen uso de la posición privilegiada que tiene España con la región iberoamericana. Dentro clasificación haremos mención a cada obra que versa sobre el tema de forma cronológica.

1.1.4.1. Unión Europea – España – América Latina

Aunque el término triangulación conceptualmente se originó para tratar las relaciones asiáticas con España, no obstante, de forma histórica las de España con la Unión Europea actúan como precedente y siguen haciéndolo ya que la triangulación es todo proceso que lleva tiempo. Son escasos los autores que hablan ya de ésta estrategia internacional referida a estos tres vértices del triángulo, porque el rol de España se va cada vez más desdibujando de forma institucional, aunque las multilaterales se posicionen en nuestro país como plataforma de expansión. Y esto se produce por la ruptura que está existiendo en cuanto al modelo de relaciones multilaterales para operar de forma más eficiente el de relaciones bilaterales tan denostado por la Unión Europea que ha sido un defensor acérrimo de la integración regional para que exista una única voz, sin embargo, son la propia Francia y Alemania las que han intensificado sus relaciones con algunos países de Iberoamérica como Colombia o México.

Según Escribano Úbeda-Portugués (2010) España ha demostrado este rol en la triangulación en los momentos en los que ha asumido la presidencia del Consejo de la UE para promover la aplicación de acciones de política exterior común con Iberoamérica, llegando a la firma de los acuerdos comerciales entre ambas partes. Ha sido España la que ha desarrollado la idea del ámbito eurolatinoamericano impulsando las cumbres UE-ALC y la constitución de la Asamblea parlamentaria Eurolatina. Tesis que apoya también Del Arenal Moyúa (2011) cuando hace referencia al hecho de que España ha tratado siempre de *iberoamericanizar* a la Unión Europea en su seno defendiendo los intereses de la región, a su vez que siempre ha querido *europizar* la agenda de las Cumbres iberoamericanas impulsando la armonización de legislaciones acordes a los principios y reglas europeas.

1.1.4.2. China – España – América Latina

Uno de los primeros autores que se adelantó al hecho de la puesta en escena de la economía china, fue Montobbio (2004) el cual defendió este hecho de la triangulación con el gigante asiático la cual él fundamenta por las intensas relaciones entre España – América Latina, además de por una insuficiente interacción España con China que se vería propulsada por el fortalecimiento del eje Asia Pacífico en América Latina que precisaba de un conocimiento que podría aportar España. Idea que toma Collado (2006)

con los mismos argumentos de la necesidad española por consolidarse como potencia media y aprovechar esta oportunidad para garantizar su influencia mundial. No obstante, para dicho autor la actuación de España llegaría tarde y habría que ser cauteloso ya que entiende que la influencia China sólo se limitaría a la cuenca pacífica y que además los chinos serían reacios a la intermediación de terceros.

Años más tarde Shixue (2011) analiza la situación desde una perspectiva china, y describe la misma con optimismo basada en la experiencia de exitosas formas de colaboración entre empresas chinas y españolas en Latinoamérica. El autor asegura que a China aún le falta apoyo en la tarea de aumentar su influencia en la región, y que agradece la antelación que se dio España en comparación con EEUU, ya que el gobierno español tuvo entre sus prioridades la aplicación de tal estrategia.

Por su parte Bodemer (2014) recoge muchas de las ideas de Motobbio (2004) y de Collado (2006) en cuanto a las causas que impulsan tal estrategia por parte de España y el relativo optimismo que habría que tener ya que en esta labor España no ha contado con mucho apoyo institucional por parte sus socios europeos.

Especial atención merecen los trabajos de Parra Pérez (2016a; 2016b), puesto que son muy completos en examinar esta cuestión, dónde recoge el valor que tienen para las empresas chinas el amplio conocimiento y experiencia sobre las economías regionales las multinacionales españolas, y que por tanto la mejor opción para las mismas serían asociarse con las multinacionales españolas que estén mejor posicionadas en casa sector. Todo esto se encuadra en un momento en el que las relaciones diplomáticas entre ambos países son buenas, y que podía no solo favorecer a las empresas chinas sino a las multinacionales españolas al compartir estrategias de crecimiento de negocios afines como servicios de telefonía y dispositivos móviles.

1.2. Marco teórico

En esta parte, se analizará el marco teórico sobre el que desarrollaremos la investigación, es decir, se expondrán los conceptos sobre los que anteriormente se han presentado distintos estudios que ya vimos en el estado de la cuestión. Es necesario, trazar unas líneas generales previas que sirvan como base a nuestro estudio sobre conceptos tales como Inversión Extranjera Directa, Factores determinantes de ésta, Factor o riesgo político en las inversiones, Expropiación o Nacionalización, Multinacionales,

Multilatinas, País o filial trampolín y Triangulación. Para esta labor, nos basaremos en estos autores principalmente Ortiz Adame (2013), Mascareñas (2008), Pla-Barber, Camps-Torres, y Anoop, (2009), Alonso Guinea *et al.* (2012), Casilda Béjar (2015) y Bodemer (2014).

1.2.1. Inversión Extranjera Directa

Para iniciar nuestro estudio, el cual gira alrededor del concepto de IED es indispensable acometer la definición y características de tal elemento con el fin de tener una visión general de todas las cuestiones que a posteriori se van a desarrollar.

Tomamos como base la definición que hace Ortiz Adame al calificar a la IDE como “aquellas inversiones que hacen los no residentes de un país con objeto de obtener capacidad de decisión en la empresa receptora a través de una relación a largo plazo” (2013:90). Dentro del elemento inversión hay que incluir cualquier tipo de activo, desde un bien inmueble como las marcas.

Podemos tomar como referencia en la legislación española lo que se recoge en el Real Decreto 664/1999, de 23 de abril, sobre inversiones exteriores, que extiende el concepto de una operación de IDE a:

- a) Participación en sociedades
- b) La constitución y ampliación de la dotación de sucursales.
- c) La suscripción y adquisición de valores negociables representativos de empréstitos emitidos por residentes.
- d) La participación en fondos de inversión
- e) La adquisición de bienes inmuebles
- f) La constitución, formalización o participación en contratos de cuentas en participación, fundaciones, agrupaciones de interés económico, cooperativas y comunidades de bienes.

1.2.2. Factores determinantes de la IED

A la hora de determinar los factores determinantes de la IED, diversos autores utilizan la clasificación que hemos adoptado en la revisión bibliográfica. Algunas de las obras que la menciona es la de Arahuetes García *et al.* (2007) que definen a los factores pull como los factores de fuerte atracción de la IED, o como las ventajas de localización según el enfoque realizado por Dunning de la teoría OLI (*Ownership, Localisation and Internalisation*). Por el lado contrario se encontrarían los factores push, que son aquellas que no pueden ser controladas por los gobiernos del país de destino, es decir aquellas que suceden de forma transfronteriza, como la coyuntura económica internacional (Ortiz Adame, 2013:107) o que más bien se producen en el origen de las inversiones es decir provocadas por el país de la empresa matriz o por el entorno o situación interna de las empresas.

Según Ortiz Adame (2013), dentro de los factores pull pueden incluirse: la apertura financiera, derechos de acreedores, desregulación, diferencia salarial, gobernabilidad corporativa, inflación controlada, libre flujo de capitales, inestabilidad económica doméstica, reformas estructurales, seguridad jurídica, tamaño económico del país, tipos de cambio, transparencia, ventaja tecnológica; es decir todos aquellos que pueden ser controlados por el gobierno o las sociedades nacionales del país de destino. Del otro lado, entre los factores push se engloban: condiciones políticas del país de origen, bajas tasas de interés en los países emisores, cambio demográfico, coyuntura económica, déficit fiscal del país de origen, desconocimiento de mercados, globalización, precio materias primas, etc.

1.2.3. El factor político en la inversión

El riesgo país que supone un fuerte acicate para el flujo de las inversiones extranjeras, uno de sus componentes el riesgo o factor político es sumamente importante puesto que pequeñas actuaciones de índole política producen bruscos cambios en la orientación del flujo de las inversiones en un país. Según Mascareñas (2008), el factor o riesgo político puede ser definido como a la “posibilidad de quebrantos patrimoniales debidos a la actuación gubernamentales o a las fuerzas políticas y sociales del país anfitrión, o de países vecinos que pueden afectar a éste”.

Se puede clasificar el riesgo político en sus componentes, en un sentido político estricto o el factor administrativo o institucional. El primero lo asociamos a la estabilidad política, a los vaivenes en los gobiernos y sus orientaciones ideológicas, y lo conforman algunas situaciones como las siguientes (Mascareñas, 2008:3):

- a) La posibilidad de expropiación o nacionalización
- b) La posibilidad de que se restrinja o prohíba la repatriación de capitales, dividendos e intereses.
- c) La posibilidad de que aumente la fiscalidad para las empresas extranjeras de un sector determinado
- d) La posibilidad de que el gobierno altere los derechos de las empresas extranjeras con objeto de beneficiar a las empresas locales.
- e) La posibilidad de que las convulsiones sociales dañen los activos propiedad de la empresa extranjera, o reduzcan los flujos de caja generados por sus inversiones.

Por lo que se refiere al riesgo institucional o administrativo, Mascareñas (2008:4-5) señala que son las acciones de gobierno o los posibles cambios en la política de un país que afecten al grado de libertad del sistema económico de mercado. En este grupo se incluye la trayectoria política del gobierno, la calidad de los servicios públicos, la inestabilidad social, falta de libertad de prensa, etc.

1.2.4. Triangulación

Adoptamos la definición que hace Bodemer (2014:10) sobre el concepto de triangulación la cual indica que se trata de “la interacción entre tres bloques regionales”. Lo importante es que la cooperación de todos ellos producen sinergias positivas para el alcance de los intereses particulares de cada una de ellas, ya que en toda la relación subyace unos intereses que les son comunes a todos. La triangulación puede ser entendida desde tres vertientes como en origen expuso el Embajador Montobbio, padre de este concepto al que hacemos mención en la revisión bibliográfica: económica, política y cultural. En el lado económico lo que predomina es el interés por aumentar la presencia económica de una región sobre otra en colaboración de otra, para que sus inversiones o

multinacionales se establezcan en ventaja con la de otras regiones. Por lo que se refiere a la triangulación política se trata de introducir los asuntos o intereses de una región en la agenda bilateral o multilateral de las otras dos, para obtener una posición privilegiada ya que dicha región actúa como valedor y puente en las influencias de la región defendida. (Bodemer, 2014:11-12).

1.2.5. País y filial trampolín

Ambos conceptos los recogemos de la obra de Pla-Barber *et al.* (2009) la cual se centra en los aspectos puramente teóricos de estas dos estrategias internacionales. Un país trampolín es aquel sobre el que se dirige la IED como camino o paso previo para introducirse en otro mercado o país, sobre el que primero tiene un vasto conocimiento tanto institucional como empresarial. Desde el punto de vista de Pla-Barber *et al.* (2009) el país trampolín debe reunir dos condiciones necesarias: debe situarse en una posición intermedia en el plano institucional, y debe poseer un intenso flujo comercial con el país de destino.

Esta estrategia de internacionalización escalonada, no sería posible sin la intervención de un tipo de empresa calificada como filial trampolín, la cual lo es en la medida en que su conocimiento institucional o empresarial sea visto como una ventaja, poseyendo un conocimiento tanto relevante, como especializado y reconocido. Dicha filial es dependiente de la matriz, y trabaja de forma integrada con el resto de filiales ya que posee sólo unos servicios básicos y el resto se mantiene en las demás. Mayoritariamente dichas filiales tiene exclusivamente un perfil comercial, en contrapartida de una falta de perfil tecnológico (Pla-Barber *et al.*, 2009).

1.2.6. Multilatinas

Fueron definidas originariamente por la revista América Economía en 1996 (Casilda Béjar, 2015). Las multilatinas son sin más corporaciones internacionales que tienen como sede social y origen América Latina. Este proceso de internacionalización comenzó en los años noventa, con un proceso de aumentar sus exportaciones, para pasar por expandir su stock de inversiones para consolidarse a partir del año 2002 cuando a través de procesos de fusiones y adquisiciones se hacen con el control de potentes empresas vinculadas a sectores tradicionales como recursos naturales o alimentación. Adicionalmente, las mismas se diferencian del resto de multinacionales por su pequeña

dimensión, por estar vinculadas a familias y al sector público (Alonso Guinea *et al.*, 2012). Hay que destacar que México y Brasil son los principales países de los que han emergido este tipo de multinacionales consideradas de las más flexibles y creativas. Y por último lo destacable para este trabajo, es el destino de dichas inversiones latinoamericanas ya que su fase de expansión internacional la inician en resto de América Latina, para pasar a Estados Unidos y posteriormente a España como plataforma estratégica para su expansión a otras regiones como Europa y África (Casilda Béjar, 2015).

CAPÍTULO 2. LA INVERSIÓN ESPAÑOLA

CAPÍTULO 2. La inversión española

La posición internacional de la economía española obviamente por cuestiones históricas no data de mucho tiempo, sino que se trata de una cuestión reciente que toma su inicio en la década de los ochenta y que evolucionó favorablemente desde los años noventa. En la actualidad España es el 11º emisor de inversión extranjera y 9º receptor (Casilda Béjar y Garrido , 2015). A continuación analizaremos la inversión española en el extranjero, conociendo como introducción cuál es el estado actual de las inversiones a nivel mundial, para luego centrarnos al detalle en el comportamiento de éstas en Iberoamérica, y especialmente en aquellos países que hemos seleccionado que ocupan las posiciones más privilegiadas como destinos preferentes tal como Brasil, México, Chile y Argentina.

2.1. La inversión española en el mundo

La importancia del sector exterior en la economía española a pesar de los empleos que se crean alrededor del lado comercial de las Exportaciones, es más notable la influencia que toman las inversiones españolas de forma global y este hecho se ve refutado tanto por el volumen de stock que tiene invertido España en el exterior, como por el porcentaje de la cifra negocio que ya representa para las multinacionales españolas las remesas extranjeras. Por ejemplo, como indica Casilda Béjar *et al.* (2015) para el año

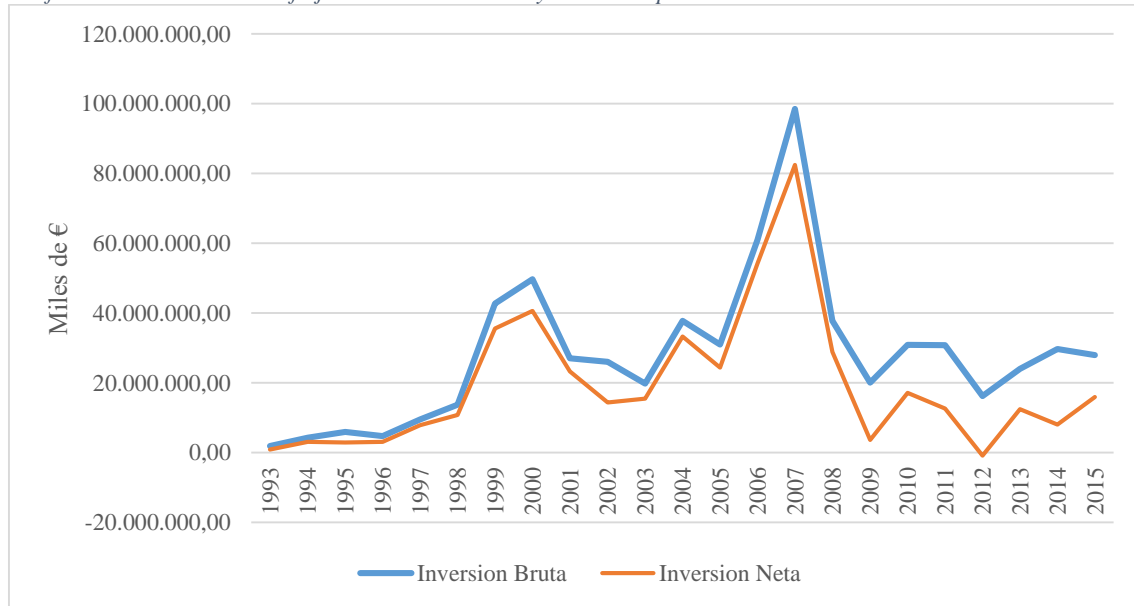
2014 llegaron a ser de 300.953 millones de euros, el 62,2% de la cifra global, porcentaje superior para las cotizadas en el IBEX 35.

2.1.1. Evolución

España históricamente a partir de Plan de Estabilización de 1959 ha sido un país netamente receptor de inversión extranjera directa, puesto que la economía española al no tener el fuelle suficiente para ser competitiva de forma interna, poco podría internacionalizarse. Sin embargo, según Molina, López, y Alberola (2016) esta tendencia fue cambiando a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta cuando a las puertas de ingresar en la CEE (Comunidad Económica Europea), las empresas españolas algunas aun formando parte del sector público habiendo adquirido una madurez y una buena forma de negocio en su sector deciden ampliar su mercado tímidamente. Así pues, se comprende que el proceso de internacionalización se inició en 1986, y desde entonces ha sido de suma importancia para dar tamaño a las empresas españolas asignándole una marca reconocida y prestigio, y ha contribuido a sortear las diversas recesiones ya fuesen a nivel nacional o mundial.

A partir de 1993 los flujos de inversión extranjera en el exterior suben significativamente por el proceso de liberalización y de privatizaciones que experimenta Iberoamérica, que es aprovechado por las empresas españolas para asentar sus posiciones inversoras como primer mercado de referencia. En 1998 la inversión toma un impulso por la mejora de la economía española, aumentando sus inversiones en el continente americano pero a la vez que iniciándose en el europeo. Sin embargo en 2001 va a sufrir un retroceso por el arrastre del efecto negativo que va a suponer la fuerte crisis que se inicia en Argentina en la cual la economía española tenía un peso importante. Ese momento junto con la puesta en marcha del Euro va a suponer un giro en el interés español por Europa para dirigir sus inversiones en detrimento de América Latina (de Matías Batalla, 2015). La ampliación en 2004 de la Unión Europea va a abrir el mercado de Europa del Este a las inversiones españolas aumentándose claramente el volumen de éstas en Europa (Sánchez Díez, 2002).

Gráfico 2.1 Evolución de los flujos de Inversión Bruta y Neta de España en el exterior



Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

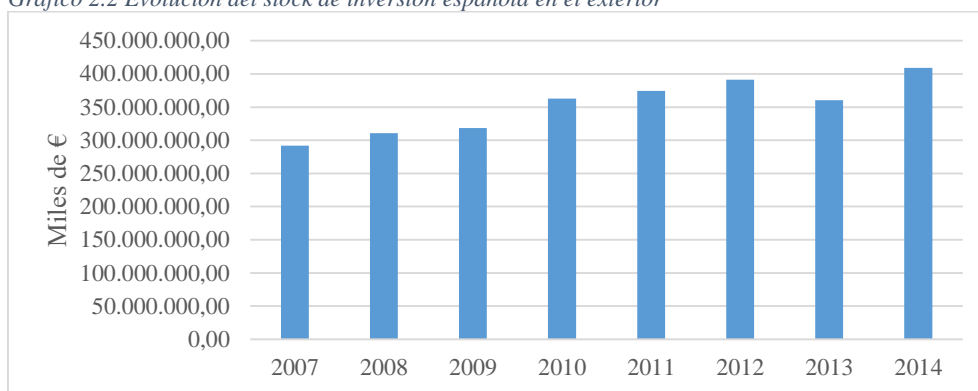
Los flujos de inversión española alcanzaron su nivel más alto en 2007 con 98.306 millones de euros, promovidos por la constante expansión de la economía española 2004-2007 (OEME, 2010). Sin embargo, a partir de ese año se sintieron los síntomas de la crisis mundial financiera que va a suponer una fuerte contracción de la inversión llegando a suponer en el periodo 2008-2009 un monto de 20.023 millones (Casilda Béjar *et al.*, 2015). Dicha circunstancia no sólo ocurre para las inversiones españolas, sino que es algo que se produce a nivel mundial y concretamente para los países de la Unión Europea. Es por esta razón, que el flujo de las inversiones españolas decrece en Europa para destinarse al mercado norteamericano dinamizado por las políticas expansivas (OEME, 2010).

Esa caída de las inversiones que se produce en 2008 pero que se acentúa en 2009, se corregirá en parte en los años posteriores 2010 y 2011 tomando valores como los que existían en 2003-2005 (OEME, 2015). Sin embargo ese ritmo creciente se detiene en 2012 cuando la inversión bruta se reduce, pero aún más la inversión neta a consecuencia de producirse cuantiosas desinversiones. (Casilda Béjar *et al.*, 2015). Dichas desinversiones vienen produciéndose desde 2009 representando hasta 2013 70.371 millones, una cuantía mayor que las producidas en otros periodos (OEME, 2015). En 2013 y 2014 el ritmo vuelve a ser positivo de la inversión bruta, aunque se produzcan, como comentábamos, desinversiones que pueden verse explicadas por la incertidumbre que genera la coyuntura económica mundial (Casilda Béjar *et al.*, 2015). Algo que se confirma en 2015 con una

caída de la inversión bruta, pero que sin embargo se corrige la tendencia negativa de la inversión neta.

Cabe señalar como aspecto positivo, que el stock de inversión española en el exterior ha alcanzado su nivel más alto superando los 400.000 millones de euros. Pero la crisis ha dejado atrás a España, pasando de ser uno de los principales inversores del top 5 a posicionarse como una potencia media (OEME, 2015). En la actualidad como comenta Casilda Béjar (2016) España representa el 1,8 por ciento de los flujos de inversión mundial y el 2,8 por ciento el stock mundial.

Gráfico 2.2 Evolución del stock de inversión española en el exterior



Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

2.1.2. Distribución geográfica

Diferentes teorías que explican los factores determinantes de la inversión extranjera inciden en el factor de la distancia, pero no en sentido estricto geográfico sino cultural, ya a que a diferencia de las relaciones comerciales los flujos de inversión no necesitan precisamente de una proximidad geográfica. Esto se refleja precisamente para el caso español, ya que si en la Balanza comercial española Iberoamérica no supera el 5-6% en las exportaciones, para el caso de las inversiones españolas Iberoamérica supone un 30%. Y en cuestión de países, el primer país latinoamericano como destino de nuestras exportaciones ocuparía la posición 13ª, mientras que por el lado de las inversiones Brasil y México ocupan la tercera y cuarta plaza. Además, como es evidente el hecho de pertenecer a una misma Zona Económica, alguno de los países que la integran van a tomar una posición destacable, como es el caso de Reino Unido y Países Bajos con la segunda y quinta posición. Por su parte EE. UU ha ocupado la primera posición en 2014 (Molina, *et al.*, 2016).

Tabla 2.1 Ranking de países por de stock de la IED española (En miles de Euros)

	2012		2013		2014	
EE. UU	49.162.350,00	12,6%	44.051.210,00	12,2%	65.792.790,00	16,1%
Reino Unido	58.950.860,00	15,1%	58.686.410,00	16,3%	62.117.220,00	15,2%
Brasil	54.490.140,00	13,9%	43.131.810,00	12,0%	47.202.180,00	11,5%
México	25.673.550,00	6,6%	28.450.860,00	7,9%	28.934.840,00	7,1%
Países Bajos	28.746.380,00	7,3%	18.715.520,00	5,2%	17.948.330,00	4,4%
Portugal	17.768.530,00	4,5%	17.212.990,00	4,8%	17.876.230,00	4,4%
Chile	12.225.260,00	3,1%	11.614.530,00	3,2%	17.648.520,00	4,3%
Luxemburgo	13.269.630,00	3,4%	13.831.040,00	3,8%	14.761.990,00	3,6%
Alemania	9.560.290,00	2,4%	10.102.520,00	2,8%	12.469.040,00	3,0%
Suiza	12.077.940,00	3,1%	11.310.950,00	3,1%	11.375.200,00	2,8%
Irlanda	3.640.740,00	0,9%	4.547.490,00	1,3%	11.280.000,00	2,8%
Francia	14.471.530,00	3,7%	13.362.370,00	3,7%	9.584.660,00	2,3%
Argentina	7.399.240,00	1,9%	7.560.710,00	2,1%	6.418.680,00	1,6%
China	5.096.140,00	1,3%	4.699.770,00	1,3%	5.981.270,00	1,5%
Hungría	6.010.040,00	1,5%	5.980.120,00	1,7%	5.641.790,00	1,4%
Venezuela	5.766.040,00	1,5%	5.605.750,00	1,6%	5.403.810,00	1,3%
Italia	4.633.320,00	1,2%	4.200.510,00	1,2%	5.313.760,00	1,3%
Colombia	6.073.990,00	1,6%	5.150.790,00	1,4%	4.728.810,00	1,2%
Perú	4.088.160,00	1,0%	3.639.910,00	1,0%	4.654.540,00	1,1%
Total	391.427.330,00	100,0%	360.133.420,00	100,0%	408.917.180,00	100,0%
Europa	193.959.770,00	49,6%	180.656.700,00	50,2%	192.479.110,00	47,1%
Latinoamérica	123.487.830,00	31,5%	112.915.680,00	31,4%	124.642.620,00	30,5%
Norte América	49.952.560,00	12,8%	44.892.940,00	12,5%	66.813.590,00	16,3%
Asia y Oceanía	16.252.730,00	4,2%	12.934.460,00	3,6%	14.795.720,00	3,6%
África	4.214.880,00	1,1%	3.848.890,00	1,1%	4.257.450,00	1,0%

Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

Como enunciábamos en el primer epígrafe, la inversión exterior española se inició prácticamente con el desembarco de las empresas españolas en Iberoamérica en los años 90, por lo cual es absoluto el predominio que tenía esta zona sobre el total de las mismas. No obstante, al final de la década de los 90 se produce un cambio de sentido en el destino de las inversiones, apuntando con mayor rigor a Europa, y más concretamente a partir de los años 2001-2003, pasando a convertirse la Europa de los 15 en el principal destino (OEME, 2010). Es más, no sólo a Europa sino hacia países más desarrollados, buscando diversificar de forma global riesgos asociados a recesiones en una única región. Y esto toma como ejemplo, según Casilda Béjar (2016) lo ocurrido con la crisis de Argentina en 2001 como punto de inflexión en el que los hasta el momento los flujos de inversiones que se dirigieran a la zona iban a reducirse de forma notable.

Más adelante en los años 2003-2005 se aprecia un aumento del peso relativo que toma EE.UU en cuanto a los flujos de inversión en el mundo. No obstante, caba añadir si analizamos los flujos hasta 2007, que los países que obtuvieron mayor flujo de inversiones fueron además de EE.UU, Reino Unido y Países Bajos (OEME, 2010). Especial atención merece, el hecho de la ampliación de la UE de 2004 y 2007 que va a orientar a las empresas españolas a invertir en Europa del Este en grandes volúmenes llegando como indica OEME (2011) en el caso del año 2009 a recibir de los mayores porcentajes: Hungría (39,3%), República Checa (27,3%), Polonia (18,6%), Rumanía (4,4%) y Bulgaria (1,0%).

Ya a partir de 2010 las inversiones españolas a Europa van moderándose en comparación con años anteriores, llegando sólo a representar un 30% de lo que se invertía entre 2004-2008. No obstante, la Unión Europea siguió ocupando la primera posición como destino de las inversiones españolas, aunque se porcentaje se viese medrado por otras regiones. A este hecho habría que añadir el menor crecimiento de las inversiones a EE. UU a consecuencia de la crisis. Sin embargo, una zona la cual permaneció indemne a los avatares de la crisis que fue Iberoamérica va a experimentar pocos cambios en cuanto al volumen de inversiones, llegando a ser mínima su disminución, es por lo cual, que la zona va a reforzar su importancia como segundo destino de las inversiones españolas hasta 2014 según OEME (2015), cuando América del Norte va a retomar importancia en detrimento de Europa

2.1.3. Distribución sectorial

España cuenta con 27 grandes empresas encuadradas dentro del ranking Forbes Global entre las cuales destacan en primeras posiciones el Banco Santander, Telefónica, BBVA, Iberdrola, Gas Natural e Inditex. (Casilda Béjar *et al.*, 2015). La inversión española es producto de la acción inversora que realizan estas y otras multinacionales españolas, las cuales no se caracterizan por una amplia cartera de negocios, sino todo lo contrario, hecho que hace que las mismas sean líderes mundiales en sus sectores. Las empresas españolas dedican principalmente su actividad a servicios de valor añadido y con fuerte necesidad de inversión, tales como sector financiero, telecomunicaciones, energía, ingeniería civil, automoción, biotecnología, gestión aeroportuaria, etc. (Casilda Béjar, 2016). A nivel mundial la inversión española está muy concentrada en los sectores de la banca, telecomunicaciones y suministro de energía representando más del 55%.

Tabla 2.2 Ranking de sectores del stock de la IED española (en miles de Euros)

	2012		2013		2014	
64 Servicios financieros, excep. seguros y fondos pension	126.330.900,00	32,3%	117.480.510,00	32,6%	145.804.220,00	35,7%
61 Telecomunicaciones	52.189.200,00	13,3%	46.289.620,00	12,9%	46.127.900,00	11,3%
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	35.215.570,00	9,0%	31.739.780,00	8,8%	35.920.130,00	8,8%
23 Fabricación de otros productos minerales no metálico	23.304.340,00	6,0%	21.154.190,00	5,9%	23.997.520,00	5,9%
46 Comer. mayor e interme. comercio, excep. vehículos motor	9.411.200,00	2,4%	10.190.300,00	2,8%	13.688.710,00	3,3%
42 Ingeniería civil	8.588.150,00	2,2%	8.731.450,00	2,4%	12.266.030,00	3,0%
65 Seguros, reaseguro, fondos pension, excepto s. social	10.867.160,00	2,8%	9.672.370,00	2,7%	11.017.320,00	2,7%
24 Metalurgia; fabricacion productos hierro, acero	9.846.370,00	2,5%	8.083.620,00	2,2%	9.068.970,00	2,2%
06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural	7.373.420,00	1,9%	4.630.730,00	1,3%	8.411.150,00	2,1%
20 Industria química	8.498.420,00	2,2%	7.709.580,00	2,1%	7.266.540,00	1,8%
47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor	7.736.090,00	2,0%	7.857.430,00	2,2%	7.040.720,00	1,7%
41 Construcción de edificios	10.099.120,00	2,6%	8.114.100,00	2,3%	6.934.670,00	1,7%
68 Actividades inmobiliarias	7.071.040,00	1,8%	6.676.550,00	1,9%	6.516.300,00	1,6%
52 Almacenamiento y actividades anexas al transporte	6.945.730,00	1,8%	7.315.480,00	2,0%	6.321.540,00	1,5%
72 Investigación y desarrollo	5.928.770,00	1,5%	5.731.310,00	1,6%	5.640.800,00	1,4%
55 Servicios de alojamiento	4.703.280,00	1,2%	4.520.780,00	1,3%	4.714.440,00	1,2%
10 Industria de la alimentación	3.817.410,00	1,0%	4.284.750,00	1,2%	4.713.380,00	1,2%
Total	391.427.330,00	100,0%	360.133.420,00	100,0%	408.917.180,00	100,0%

Fuente: Elaboración propia. DataInVex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

Si analizamos la distribución sectorial desde la década de los noventa hasta comienzos de la crisis económica se aprecia una subida sustancial de las inversiones en el sector de las manufacturas industriales y los transportes y comunicaciones, los cuales en el primer periodo de expansión en América Latina apenas existían. Además, toman posiciones mayores las inversiones a partir de 2001 de sectores como las entidades financieras y servicios de aprovisionamiento de agua, electricidad y gas (OEME, 2010). No obstante, el resto de sectores importantes siguen manteniendo la misma posición sin cambios importantes. A partir de 2009 la distribución sectorial se diferencia en cuanto al flujo de inversiones, ya sea flujo bruto y neto, ya que tan sólo se mantienen niveles altos de los mismos para el sector financiero, telecomunicaciones, construcción, comercio mayorista o minorista, además de transportes y almacenamiento ocupando estos tres últimos una mejor posición en los últimos años. Señalable es el hecho, después de 2009

del aumento del sector de las actividades profesionales, científicas y técnicas. Mientras que de forma negativa decrecen en los últimos años los sectores de suministro de energía, gas, agua y telecomunicaciones, la industria manufacturera y hostelería con importantes desinversiones hasta 2013, porque en 2014 vuelve a aumentar el stock en inversión de dichos sectores que ocupan las primeras posiciones (OEME, 2015).

2.2. La inversión española en Iberoamérica

Ya hemos visto en la anterior parte cuál es el peso relativo que ocupa Iberoamérica para la economía española en cuanto a las inversiones extranjeras, siendo esta zona el 30% del stock de nuestras inversiones, y representando España para la región el primer inversor europeo y segundo mundial después de EE.UU. La importancia que toma Iberoamérica en cuanto a la IED española más allá de estas posiciones radica en el hecho de que fue nuestra primera experiencia en la internacionalización de las empresas españolas, que sirvió como palanca para diversificarse en otras regiones y sectores no tomados en cuanto en el inicio (Casilda Béjar, 2016). A modo de resumen, adelantaremos que son Brasil, México, Chile y Argentina los principales destinos de las inversiones latinoamericanas, y concentrándose la inversión en un 58-60% en los sectores de la banca, telecomunicaciones y energía.

2.2.1. Evolución

Puede decirse que la IED española en Iberoamérica comenzó en la década de los sesenta y setenta, y desde entonces ha ido creciendo de forma irregular hasta consolidarse en una posición sumamente importante para la economía española. La economía española sufre el embate de la crisis del petróleo de 1973 originada por la guerra del Yomkipur, y la necesidad de abastecimiento de energía hace que tanto las importaciones como las inversiones españolas en la región se multiplicaran en el periodo 1974-1979. A partir de 1980 se inicia un proceso de liberalización en la zona que provoca un aumento moderado de la IED. A partir de 1981 la IED española tiene un relanzamiento y alcanza en la región el 56% de las inversiones totales, desde entonces el declive se producirá hasta 1986 con un 15,4%. España, según Arahetes García y Argüelles Álvarez (1995) en este momento adoptó los ritmos que seguían las inversiones mundiales, destinando mayor volumen a las economías desarrolladas.

En 1986 la economía española se recuperó de sus crisis internas económicas, y recuperó su pulso inversor concretamente durante 1.988 en adelante hasta 1992 cuando sufre una desaceleración de su crecimiento por la crisis de la deuda en los países latinoamericanos, que arrastró a las economías nacionales a una situación de inestabilidad económica. Durante este periodo EE. UU mantenía el dominio de la inversión en la zona sin grandes aportaciones de capital, sólo revertía los beneficios de las empresas instaladas, que dada la situación era ínfimos. España sólo destinó en este periodo el 34% de su inversión al exterior, menos que los años anteriores dónde los países iberoamericanos superaban a los europeos como destino de inversión. Cabe señalar también el hecho que supuso la entrada de España en la UE, que va a suponer un cambio en la orientación de gran parte del volumen de su IED. Hasta su entrada, los flujos de inversión a América Latina eran del 25%, mientras que la de los países de la CEE era del 23,8%. Esta situación va a cambiar desde 1987 a 1991 cuando la IED a los países de la CEE superan el 50%, mientras que Iberoamérica sólo llegaría al 12%. (Arahuetes García *et al.*, 1995)

A partir de los primeros años de la década de los noventa se va a producir una eclosión de la IED española a Iberoamérica por diversos factores como los procesos de liberalización y de privatizaciones que vienen a consecuencia de la renegociación de sus deudas con el plan Brady y por el seguimiento de los postulados del Consenso de Washington. (Arahuetes García *et al.*, 1995) Ese mayor crecimiento de la IED española en la región que se experimenta a partir de 1993, tiene su punto culmine en 1999. En esta primera etapa de la “década dorada” fue un grupo reducido de empresas como Telefónica las que se lanzaron al negocio de las privatizaciones latinoamericanas, además de la ampliación de la presencia del sector financiero (Arahuetes García y García Domonte, 2007). Sin embargo, en el año 1999 se va a producir la operación de compra más importante en la región que va a suponer el mayor volumen de IED con la compra por parte de Repsol de YPF en Argentina.

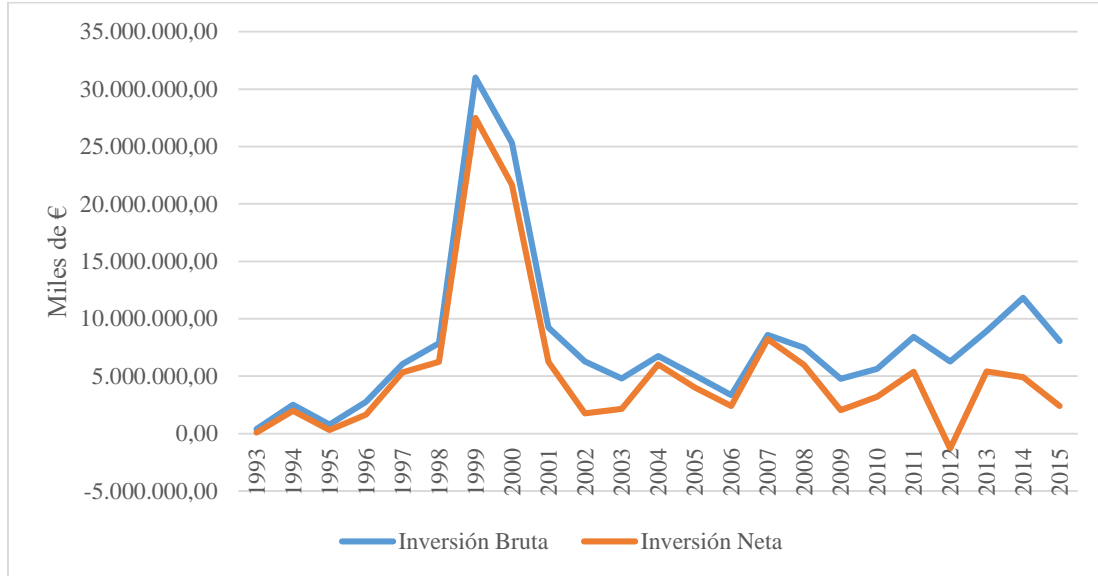
En este momento España adquiere una posición internacional económicamente importante como uno de los principales países inversores de la región, por detrás de la histórica presencia de las empresas de EE.UU. Las empresas de dicho país y las europeas no vieron este proceso de privatizaciones como una oportunidad sino que fueron cautelosos por el momento que estaba viviendo la región con el temor de que se repitieran episodios como el de los años ochenta con la crisis de la deuda (Arahuetes García *et al.*, 2007). Los inversores de EE.UU, como señala (Curbelo, 2006), mostraron renuencia a

invertir en las empresas privatizadas, en cierta forma desencantados por el impacto que suspuso el tequilizo de 1994. Este hecho dio ventaja al posicionamiento de las empresas españolas que no contó con ningun otro competidor importante ya que ni la región no se encontraba ni en los planes de Japón.

A partir del año 2000 se observa una importante caída de la inversión en la región a diferencia de los años anteriores, y se debió a la liquidación de las oportunidades de inversión de las empresas privatizadas (Sánchez Díez, 2002). Sin embargo, en 2001 provocado en cierta forma por la crisis argentina y por la entrada en circulación del euro (de Matías Batalla, 2015), se produce una importante disminución de las inversiones españolas en la región, debido además a la desaceleración del proceso internacional de fusiones y adquisiciones (Arahetes García *et al.*, 2007). En estos años las condiciones económicas de los países de la región no fueron las más óptimas, creando situaciones de inestabilidad por las bajas tasas de crecimiento y las devaluaciones. (Arahetes García y *et al.*, 2005). Según Casilda Béjar (2005) era obvio que las IED española acompañó su comportamiento a los ritmos internacionales, por una coyuntura económica mala. No cabe duda pensar que este menor desembolso de capital en la región, podía atender a razones de reducción a la excesiva dependencia o diversificación del riesgo por parte de España en Iberoamérica (Sánchez Díez, 2002). Ya en 2004 se vuelve a recuperar el atractivo de la región, y las inversiones españolas aumentaron hasta 2007 (Arahetes García *et al.*, 2007).

Una vez comenzada la crisis financiera mundial en 2007, la región iberoamericana fue la que menos sufrió la reducción de las inversiones españolas, por la característica de que la región se vio menos afectada a las consecuencias de la crisis por su condición de emergente. Por lo cual las inversiones siguieron su curso irregular como el que venía experimentándose desde 2003, alcanzando un pico importante, como ya anunciábamos, en 2007, año en el que se produce el máximo histórico de la IED en el exterior. En años posteriores sufre un receso en 2008, para recuperar en 2009 el mismo nivel que dos años anteriores, es decir, de finales de los noventa (Alberola y López, 2013). En el año 2012 se llega a registrar un saldo negativo de la IED neta a consecuencia de las desinversiones provocadas por los ajustes que debieron hacer las matrices por la crisis en España, y por el desinterés que tenía la zona ante posibles nacionalizaciones.

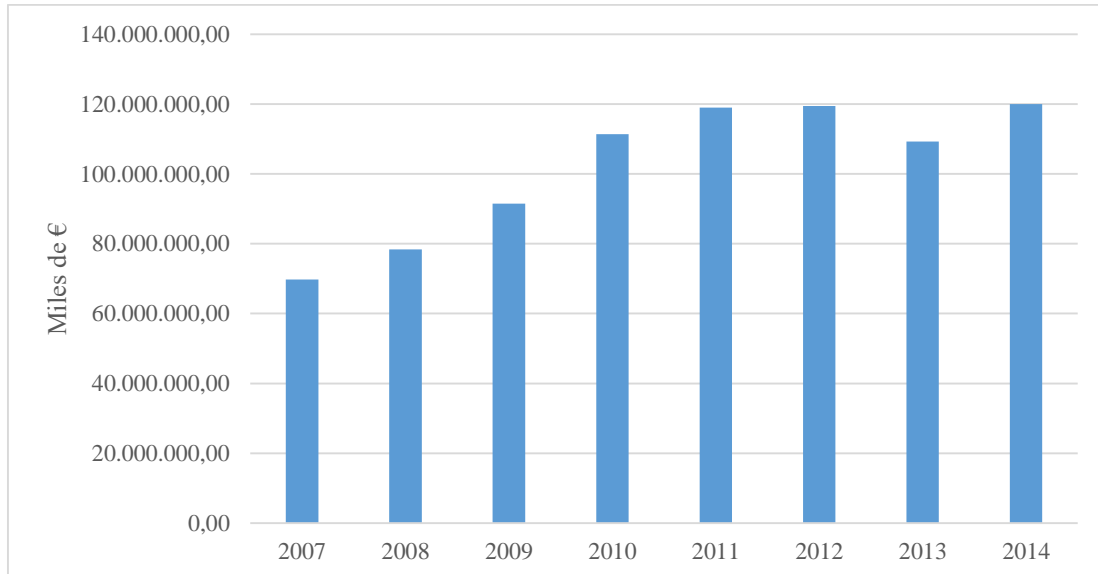
Gráfico 2.3 Evolución de los flujos de Inversión Bruta y Neta de España en Iberoamérica



Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

Si analizamos la evolución del volumen de stock acumulado de la IED española en Iberoamérica, vemos como a pesar de todo de las desinversiones efectuadas en 2012, alcanza sus niveles máximos en 2014. España se sigue manteniendo como segundo inversor en la región, por detrás de EE. UU llegando a los 120.000 millones de euros (Alberola *et al.*, 2013).

Gráfico 2.4 Evolución del stock de inversión española en Iberoamérica



Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

2.2.2. Distribución geográfica

El importante volumen de IED que ha destinado España a la región, no ha sido distribuida de forma homogénea en todos los países, sino que puede decirse que existen tres escalas de importancia según el mayor volumen de inversión recibido, en el primer grupo se encuadrarían Brasil, México, Chile y Argentina países de gran tamaño de mercado y con rentas per cápita altas, el segundo grupo de importancia lo ocuparían países como Venezuela, Colombia, Ecuador y Panamá, entre otros; y en el último se encontrarían Honduras, Nicaragua y Paraguay.

Desde una perspectiva histórica, fueron Brasil y Argentina los grandes beneficiarios de la IED durante la década dorada, por la atracción que creaba la integración bajo Mercosur. Al finalizar los años noventa, Argentina se posicionaba como el país que más IED española acumulaba tras la compra de YPF por Repsol en 1999. En Chile la presencia española ya databa desde los años ochenta por el sector financiero, y los noventa sólo se van a producir algunos aumentos de la IED derivada por la incursión de Telefónica en el mercado de las telecomunicaciones (Arahuetes García *et al.*, 2007). Lo mismo ocurría con México, que antes de esta etapa las inversiones españolas que no eran cuantiosas se concentraban en sectores marginales como actividades comerciales, pero que en 1995 va a dar un giro concentrándose la inversión en el sector financiero. En ese momento Colombia y Perú ocuparon las quinta y sexta posiciones.

Con la entrada del nuevo milenio, Argentina deja de ser el destino principal, aunque junto con Chile, México, y Brasil concentrasen el 85 por ciento de las inversiones, pero son estos dos últimos países los que van a acaparar toda la atención de la IED española a partir de 2001, especialmente México (Doval Adán, 2013). No obstante, cabe resaltar que la importancia de Chile y Argentina es relativamente mayor que México y Brasil si contamos con que el peso de la IED española es superior al de otros países. (Alberola *et al.*, 2013) A partir de 2006 se sigue apreciando el crecimiento de la IED en estos dos últimos países, en concreto Brasil es el que toma el relevo a México, mientras que Argentina, Bolivia, Ecuador y Venezuela se ven reducidos los flujos de inversión española. Por el contrario Colombia y Perú despiertan el interés de los inversores, ya que diferencia de los cuatro anteriores, los gobiernos de estos dos impulsaron medidas liberalizadoras (Doval Adán, 2013).

Una vez comenzada la crisis, a partir de 2009 se observa como Brasil sigue tomando posiciones en cuanto receptor en la IED española junto con Perú. Es en este periodo cuando Brasil ha adelantado a México en cuanto al volumen de stock acumulado, pasando Argentina a una cuarta posición, adelantada por Chile. Esto viene a reflejar, según Alberola *et al.* (2013) las consecuencias que tuvo para la IED española la operación de nacionalización por parte del gobierno argentino de la participación de Repsñol en YPF en 2012, junto con la depreciación cambiaria.

En la actualidad, se mantiene esas posiciones de Brasil, México, Chile, Argentina en cuanto a mayor volumen del stock acumulado, al igual que son los principales países de dónde se originan los beneficios de las multinacionales, llegando a representar el 33, 21, 16 y 12 por ciento respectivamente de los beneficios generados en 2015 (Casilda Béjar, 2016).

Tabla 2.3 Ranking de países por stock de IED española en Iberoamérica (En miles de Euros)

	2011		2012		2013		2014	
Brasil	57.152.600,00	15,3%	54.490.140,00	13,9%	43.131.810,00	12,0%	47.202.180,00	11,5%
México	23.861.560,00	6,38%	25.673.550,00	6,56%	28.450.860,00	7,90%	28.934.840,00	7,08%
Chile	11.850.060,00	3,17%	12.225.260,00	3,12%	11.614.530,00	3,23%	17.648.520,00	4,32%
Argentina	8.270.000,00	2,21%	7.399.240,00	1,89%	7.560.710,00	2,10%	6.418.680,00	1,57%
Venezuela	5.003.100,00	1,34%	5.766.040,00	1,47%	5.605.750,00	1,56%	5.403.810,00	1,32%
Colombia	5.632.890,00	1,50%	6.073.990,00	1,55%	5.150.790,00	1,43%	4.728.810,00	1,16%
Panamá	1.734.050,00	0,46%	2.145.320,00	0,55%	1.644.780,00	0,46%	1.776.280,00	0,43%
Ecuador	880.660,00	0,24%	996.240,00	0,25%	1.074.430,00	0,30%	1.732.490,00	0,42%
Bolivia	957.680,00	0,26%	846.170,00	0,22%	1.316.420,00	0,37%	1.510.630,00	0,37%
Uruguay	1.304.030,00	0,35%	1.333.100,00	0,34%	1.548.580,00	0,43%	1.176.130,00	0,29%
Rep. Dom.	538.570,00	0,14%	572.660,00	0,15%	658.590,00	0,18%	806.950,00	0,20%
Costa rica	643.120,00	0,17%	680.500,00	0,17%	422.360,00	0,12%	715.700,00	0,18%
El Salvador	135.600,00	0,04%	150.550,00	0,04%	302.930,00	0,08%	587.310,00	0,14%
Guatemala	264.320,00	0,07%	351.210,00	0,09%	131.470,00	0,04%	469.560,00	0,11%
Cuba	358.870,00	0,10%	245.580,00	0,06%	339.720,00	0,09%	328.890,00	0,08%
Paraguay	153.430,00	0,04%	195.050,00	0,05%	177.530,00	0,05%	316.000,00	0,08%
Nicaragua	137.530,00	0,04%	205.260,00	0,05%	155.560,00	0,04%	210.530,00	0,05%
Honduras	133.900,00	0,04%	115.770,00	0,03%	12.550,00	0,00%	27.260,00	0,01%
Iberoamérica	119.011.970,00	31,8%	119.465.630,00	30,5%	109.299.370,00	30,3%	119.994.570,00	29,3%
Total	374.290.900,00	100%	391.427.330,00	100%	360.133.420,00	100%	408.917.180,00	100%

Fuente: Elaboración propia. DataInVex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

Analizando la importancia de España como inversor en la región, podemos comprobar como España fue el tercer inversionista por detrás de Países Bajos y de EE.UU en cuanto a los flujos del año 2015. Sin embargo España, se sigue manteniendo como el mayor inversionista europeo en otros países como México y Colombia. En los últimos

años, Holanda ha ocupado importantes posiciones en Iberoamérica de las que ya ocupaba originariamente en Brasil, pero le queda algunos mercados por acceder en los que España tiene el control como el caso de Cuba dónde España es el principal inversionista (CEPAL, 2015) Según aparece recogido en el Informe sobre inversiones de CEPAL (2016) la relevancia de Holanda en las estadísticas no corresponde necesariamente a la presencia de empresas holandesas en las economías latinoamericanas, ya que muchas empresas transnacionales establecen filiales en ese país aprovechando sus ventajas fiscales, para luego invertir en terceros países. Aún así, EE.UU sigue manteniendo su posición como principal inversor en la región.

2.2.3. Distribución sectorial

Como ya habíamos mencionado antes, la característica de la IED española en Iberoamérica es su alto índice de concentración por sector de actividad. Cuatro son los sectores que aglutinan el grueso de las inversiones, entre los que se encuentran las finanzas y seguros, telecomunicaciones, energía y extracción de petróleo y minerales, llegando al 75 por ciento de la IED en la región (Doval Adán, 2013). Históricamente esta distribución ha sufrido pocos cambios, tanto internamente por las multinacionales como por otras, quizás la banca diversificó su cartera de actividades que en un principio era primitiva para empezar a dedicarse a otros sectores como los fondos de pensiones. (Arahetes García *et al.*, 2007). En cuanto a la distribución de beneficios son igualmente estos sectores, como indica Casilda Béjar (2016) los que más ganancias proporcionan a las multinacionales españolas desde un 40 por ciento para el sector financiero, 17 por ciento para las telecomunicaciones y un 12 por ciento para el suministro de servicios en el año 2015.

Tabla 2.4 Ranking de sectores del stock de la IED española en Iberoamérica (en miles de Euros)

	2012		2013		2014	
64 Servicios financieros, excep.seguros y fondos pension	40.657.790,00	32,9%	33.931.560,00	30,0%	37.255.370,00	29,9%
61 Telecomunicaciones	20.922.540,00	16,9%	22.024.920,00	19,5%	20.567.120,00	16,5%
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	13.408.990,00	10,9%	10.981.660,00	9,7%	13.966.160,00	11,2%
46 Comer. mayor e interme. comercio, excep. vehículos motor	3.027.890,00	2,45%	2.863.570,00	2,54%	6.296.790,00	5,05%
24 Metalurgia; fabricación productos hierro, acero	6.404.950,00	5,18%	5.359.750,00	4,75%	6.056.270,00	4,86%
42 Ingeniería civil	3.266.130,00	2,64%	3.348.030,00	2,96%	5.196.730,00	4,17%
23 Fabricación de otros productos minerales no metálico	4.300.060,00	3,48%	4.376.690,00	3,88%	4.536.390,00	3,64%
65 Seguros, reaseguro. fondos pensión, excepto s.social	5.532.640,00	4,48%	4.116.850,00	3,65%	4.479.220,00	3,59%
06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural	2.385.290,00	1,93%	3.410.390,00	3,02%	3.043.840,00	2,44%
55 Servicios de alojamiento	2.044.990,00	1,66%	1.735.530,00	1,54%	1.808.460,00	1,45%
52 Almacenamiento y actividades anexas al transporte	2.127.270,00	1,72%	1.466.180,00	1,30%	1.725.610,00	1,38%
47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor	1.312.390,00	1,06%	1.358.420,00	1,20%	1.464.090,00	1,17%
41 Construcción de edificios	1.328.210,00	1,08%	1.340.690,00	1,19%	1.279.600,00	1,03%
Total	123.553.790,00	100%	112.939.280,00	100%	124.649.110,00	100%

Fuente: Elaboración propia. DataInVex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

2.2.4. Factores determinantes

Es de todos innegable que el hecho de que el primer paso a la internacionalización de las empresas españolas fuese a Iberoamérica respondiera a solventar una de las dificultades que presenta la internacionalización como es la barrera cultural e idiomática. A igualdad de condiciones, sería más propicio establecerse en una zona dónde se comparta el mismo idioma y hasta la cultura. Ya que como establecen Jiménez y Narbona (2012) el hecho de compartir el idioma es un factor multiplicador más para las inversiones que para el comercio, y vienen a suplir debilidades de los países como la falta de desarrollo y la calidad institucional, que de otro modo no hubiera creado atractivo, como así sucedió para el resto de países europeos. Dichos autores confirman con sus análisis que a mismo tamaño del mercado, prevalece el país con el mismo idioma a la hora de invertir, algo que no sucede para las exportaciones, en el caso de España.

Además, esta proximidad lingüística y cultural facilita las interacciones entre la empresa matriz y los miembros de la filial. (Casilda Béjar *et al.*, 2009) Si a esto sumamos

el hecho de que España compartiera con la región la experiencia del proceso de transición democrática y de liberalización comercial, dio ventaja a las empresas españolas para conocer el entorno en el que se iba a realizar todas las operaciones de expropiación de empresas del sector público (Torral Cuetos, 2004). Ese conocimiento institucional, lo poseían las empresas del aún sector público español, que fueron las que primero se lanzaron y optaron a todos los procesos de compra de las empresas de servicios públicos, como Telefónica, Endesa, Repsol e Iberia con el fin de obtener recursos para las arcas públicas y para diversificar sus mercados ya que el español presentaba poco dinamismo (Serrano Robles, 2013). Tales privatizaciones supusieron una oportunidad y de acicate para el fortalecimiento que las empresas españolas estaban experimentando por la competitividad que les supuso su integración en el Mercado Común Europeo (Ruesga Benito y da Silva Bichara, 2009).

Por lo cual fue ese proceso de liberalización económica y de atisbo de recuperación después de la crisis de la deuda de los años ochenta, lo que promovió la inversión española en la región. En ese momento de principios de los noventa los gobiernos siguiendo las pautas del Consenso de Washington se encaminaron a la aprobación de distintas reformas con el fin de hacer atractivo el país a los inversores. Según Campos y Kinoshita (2008) existe una fuerte relación entre las reformas estructurales y la IED, en concreto en aquellas dirigidas al sector financiero y la privatización, más que las expropiaciones. Estas aseguran una estabilidad económica, que se vería impulsada por el crecimiento económico derivado de la apertura comercial, y son estas condiciones junto con la mejora del entorno institucional y político, lo que alentaron a las empresas españolas a invertir en la región. (Amal, Tomio, y Raboch, 2010). Ya que a consecuencia de tales mejores institucionales y políticas, como señalan Casilda Béjar *et al.* (2009), se produciría por ejemplo una bajada de los costes laborales y una mayor predisposición a la integración regional que son una fuente de atracción para los inversores por el hecho de compartir mayores cuotas de un mercado próximo a los 500 millones de habitantes que representa la región.

2.2.5. Paso previo a la globalización

Son numerosos los autores que afirman que la experiencia de la internacionalización de las empresas españolas en Iberoamérica, y su éxito en la región ha fundamentado los cimientos para globalización de las empresas españolas. No se

hubiera entendido la importancia dada hoy a la economía española si su dimensión latinoamericana (Díez Nicolás, 2003). Puesto que la incursión de las empresas españolas en otros mercados fue propiciada por la experiencia desarrollada en Iberoamérica (Alberola *et al.*, 2013), y en concreto por la posición privilegiada que tienen algunas empresas en la región en sectores maduros, hecho que ha proporcionado a las empresas españolas la cualidad de multinacionales (de Matías Batalla, 2015). Es la razón por la cual se considera que el éxito de la IED española en Iberoamérica no vino determinado por la rentabilidad que obtuvieron las empresas en la región, sino por el desarrollo que dio a sus empresas como multinacionales. Según Ruiz (2005) esto se evidencia en la correlación que existe entre las inversiones en Latinoamérica y el crecimiento bursátil de las mismas, ya que entre el 25-30% del negocio de las seis importantes multinacionales españolas del Ibex 35, las denominadas “blue chips” (Banco Santander, BBVA, Telefónica, Iberdrola, Repsol e Inditex) se genera en Iberoamérica.

Podríamos tomar el caso BBVA, para el cual la experiencia en Latinoamérica según Casilda Béjar (2013) ha supuesto la consolidación en la región como líder del sector financiero permitiéndole la opción de alcanzar la proyección global necesaria. La inclusión como categoría de multinacional de éxito de esta empresa se produjo en poco tiempo gracias a que su primer destino en su proceso de internacionalización fue Iberoamérica. Haber tenido esa posición en Iberoamérica le ha proporcionado una ventaja clara para su expansión en Estados Unidos y China.

2.2.6. Impactos

En el anterior apartado hemos comprobado cual ha sido el efecto positivo para la economía española de la internacionalización de las empresas en Iberoamérica. Ahora queda por estudiar cual ha sido el impacto en el país receptor, algo que históricamente ha suscitado versiones contrariadas acerca de los efectos positivos o negativos. En este sentido según Delgadillo de Lira (2004) el establecimiento de las multinacionales españolas en Iberoamérica ha tenido un resultado positivo, incrementándose los empleos, el intercambio comercial entre los países, la calidad de los sectores en cuanto al servicio y gestión, esto es, incrementando la capacidad de distribución de dichos servicios ofreciendo precios competitivos y renovándolos constantemente. Además de ello se ha producido una mejora de las tecnologías, el nivel de salarios y condiciones de trabajo. Por su parte Lluçs Frenchina y Alamá Sabater (2010) cuestionan tal hecho, porque entienden

que la IED española no reportó tantos beneficios ya que la mayoría de las inversiones adoptaron una modalidad que no tiene tantas consecuencias positivas, como es el hecho de que sean realizadas por grandes empresas nacionales que compraron empresas ya existentes u obtuvieron concesiones administrativas.

Uharte Pozas (2014) recoge en su trabajo esa disparidad de opiniones en cuanto a si fueron positivos o negativos los efectos, ya que por un lado se expresa que las mismas supusieron la mejora del empleo y de los servicios públicos, mientras que por otro se afirma que la calidad de vida de la ciudadanía latinoamericana empeoró a partir de 1999. Esto también viene reafirmado por la desconfianza en cuanto a que dichas empresas se las responsabiliza del saqueo de los recursos naturaleza y el deterioro mediambiental. Sin embargo Uharte Pozas (2012) matiza que los efectos de la internacioanlización de las empresas españolas no se diferencia sustancialmente de las del resto del mundo. Dicho autor también recoge el hecho de que se haya producido una pérdida de soberanía, por la pérdida del control de esos sectores estratégicos para el país que se manifiesta en la constitución de un lobby de los gobiernos para asegurarse la consecución de sus intereses. Por su parte Greenpeace (2010) añade que los beneficios no son tan claros cuando siguen manifestándose los mismos índices de desigualdad, pobreza y exclusión social.

2.2.7. Reputación de España

Analizando toda esta contrariedad de opiniones generada por las multinacionales españolas en Iberoamérica se hace imprescindible atender a estudiar cuál es la reputación que tienen las empresas españolas en la región, y qué valor se le da a la marca España por parte de Iberoamérica. Casilda Béjar (2005) recoge la idea de que el país de origen estimula el interés de un país por las inversiones de otro, y que por lo cual es un factor que puede contribuir a proporcionar prestigio a una empresa. El prestigio de las empresas españolas y la marca país en sus inicios estuvo coaligada a la imagen que se tiene de España por el pasado colonial. Este hecho pone de trascendencia que a las multinacionales españolas las denominen como los “nuevos conquistadores”, expresión que lanzaron desde EE. UU y Reino Unido para incidir en la herida de la “leyenda negra” y boicotear las posiciones españolas en la región (Chislett, 2003). Esa circunstancia ayudó para que en la región se prefiriesen las inversiones de otros países (Ruiz, 2005), sobre todo de EE. UU por su potencia económica (Díez Nicolás, 2003), y también a Japón de su alto nivel tecnológico (Noya, 2004).

En la década de los noventa, la IED española no se veía con buenos ojos por ejemplo por parte de Argentina o Chile, ya que España no tenía claramente una diferenciación y existía una percepción en cuanto al poco valor de la calidad española. España estaba únicamente asociada a lo lúdico y divertido, en un país con tradiciones, pero poco innovador. La valoración de la marca España estaba mejor valorada en Europa que en Iberoamérica, a pesar del hecho de que su conocimiento sea mayor, aunque no de forma homogeneizada ya que con respecto a México el desconocimiento era mayor que por ejemplo desde Chile y Argentina (Casilda Béjar, 2002). Una vez instaladas las empresas españolas en la región, no mejoró la percepción española a finales de la década dorada, ya que hasta entonces seguían considerando a España como un país arrogante e incluso distante (Díez Nicolás, 2003). Dicha valoración apunta a la forma en la que actuaron algunos ejecutivos de las grandes empresas (Chislett, 2003).

Fue notable el cambio producido en Argentina con la compra de YPF mejorándose la percepción en cuanto innovación (Casilda Béjar, 2002). Algo que duró poco tiempo ya que algunos sectores sociales apuntaron a España como el culpable de la crisis económica de 2001 por haber saqueado al país (Chislett, 2003). Pero no sólo en Argentina, sino en el resto de Latinoamérica se responsabiliza a España de sus problemas por la crisis económica de esos años. Esta situación al menos se ha visto ponderada, por el papel de los emigrantes españoles en Argentina como creadores de marca (Díez Nicolás, 2003) (Noya, 2004). Quizás se deba, como indican (Chislett, 2003; Noya, 2004) al predominio de las empresas españolas en sectores estratégicos sensibles, relacionados con la soberanía nacional tales como la energía y en países de corte populista que provoca los recelos de la población.

La valoración negativa que España recibía en la región variaba de un país a otro según la tendencia pro capitalista que tuviese. Así por ejemplo la imagen de España en Chile mejoró con la entrada de la IED española. Sin embargo, existían motivos suficientes para que las empresas españolas no obtuviesen todas las simpatías, ya que se habían erigido como monopolios que habría llevado a la subida de los costes de los servicios sin ofrecer una mejora considerable; además los beneficios obtenidos eran repatriados y no destinados a la reinversión para la mejora de la infraestructura empresarial algo que experimentó la gestión de Aerolíneas Argentinas, la cual se la consideró poco eficiente y ética. Cabe añadir también el hecho de que a las empresas españolas se las vieran como las que peores condiciones laborales ofrecieran en comparación con las estadounidenses

(Noya, 2004). De otro lado desde América se apreciaba el papel conciliador y el liderazgo que asumió España desde 1982 con la propuesta de las Cumbres iberoamericanas en la figura de los reyes y de Felipe González (Ruiz, 2005), hechos que se difuminaban por la otra cara de la moneda que representaba que España cerró las puertas a la inmigración americana, y seguía apoyando los subsidios europeos a la agricultura que dificultaban la competencia iberoamericana de la exportación de sus bienes.

Ya habíamos hecho mención algo anteriormente, que la percepción de España en la región variaba de unos países a otros, según el Instituto de Análisis de Intangibles, (2009) el país era más admirado en Argentina y Chile, mientras que los mexicanos no tenían tan buena imagen. En cuanto a Brasil, por la mayor distancia cultural, implica que la imagen no se mala, sino buena aunque hubiera cierto desconocimiento el cual ha ido cambiando en años posteriores, mejorándose el aprecio hacia nuestras empresas y productos en el mercado brasileño, a lo que ha contribuido activamente las oficinas del ICEX (Reyero García, 2013). En cuanto a Chile, según García Gutiérrez (2014) la imagen de España también ha ido mejorando del hecho trascendente que fue para ellos de los “juicios de Madrid” donde España pasó a ser un defensor de los derechos humanos ajusticiando la dictadura chilena. Además hoy en día el cono sur se ha convertido en un foco de inmigración española que está cambiando la imagen sobre nuestro país.

Un hecho relevante en la modificación de la imagen de España se está produciendo en los últimos años también, de la mano de las Pymes que tienen un rol menos agresivo que el de las grandes corporaciones, por lo cual las convierte en las nuevas “embajadoras” de la marca España. Quizás es entre el tipo de empresas las que más mejora la imagen de un país, debido a que tienen un contacto más estrecho con la población local, y porque sí buscan realmente ampararse en la imagen del país de origen, ya que las grandes multinacionales españolas a diferencia de las de otras partes del mundo buscan en cierto modo la desvinculación total de las percepciones negativas que se le atribuyen al país (Romero y Rodríguez-Gutiérrez, 2014). El éxito de dichas pymes depende en gran medida del éxito de la marca España, ya que como señalan Vidaver-Cohen, Gómez, y Colwell (2015) el país de origen está estrechamente relacionado con la reputación corporativa.

Por último, podemos hacer alusión al último barómetro del Real Instituto Elcano (2016a) sobre la marca España, donde se extrae que para el continente americano el

ranking de países mejor valorados está encabezado por EE.UU, Alemania y Reino Unido, ocupando España posiciones detrás de ellos. Por ejemplo Colombia puntúa a España por debajo del resto de países sobre los que se realiza la encuesta, excepto de Portugal. En cuanto a Perú se produce el mismo hecho, se valoran a otros países europeos por encima de España.

2.2.8. Sectores estratégicos

Por la importancia que supone el sector de actividad al que se dedican al tratarse de servicios de especial relevancia y por la gran dimensión que suponen en cuanto a las clasificaciones internacionales y por valor bursátil, hemos de ocuparnos de analizar dichas multinacionales españolas para conocer su tamaño y expansión internacional en Iberoamérica. El proceso de posicionamiento internacional de dichas empresas se configura en la década dorada por la participación en las privatizaciones de Telefónica, Iberia, Endesa, Iberdrola y Repsol (Casilda Béjar, 2002). Este hecho se diferencia del caso para Europa dónde la internacionalización por aquel momento sólo se realizó por parte de Pymes (Ruiz, 2005). Años después, en el periodo 1999-2000 se produce la conquista por parte de la banca española, a través de la adquisición de otros bancos por Banco Santander o apoyándose en acuerdos con bancos locales por el BBVA (Casilda Béjar, 2005). En este apartado, nos vamos a centrar en específico sobre el sector financiero y el energético por representar mayor volumen de stock acumulado del IED española en Iberoamérica.

El sector financiero en Iberoamérica se encontraba debilitado en los años noventa a consecuencia de los desajustes económicos que se produjeron por la crisis de la deuda que dejó a los bancos latinoamericanos en una situación de insolvencia por la excesiva exposición a la deuda de los gobiernos. Así pues desde la década de los noventa entraron en escena la banca extranjera representada por seis grandes grupos como Citigroup BBVA, Banco Santander, HSBC, ABM Amor y Scotiabank (Ballescá Ramírez, 2007). Con el paso de los años BBVA y Banco Santander se consolidaron como los líderes del sector en Iberoamérica. Tanto es así que el 40 por ciento de sus ventas las hace en Iberoamérica (Arroyo, Larrinaga, y Matés, 2012). Esto implica, como señala Casilda Béjar (2007) que ha sido la banca española la que más cambios ha incluido en el sistema financiero Iberoamérica, los cuales asumieron el reto de la bancarización de los sectores de la sociedad a los cuales los servicios financieros no lograban penetrar, permitiendo un

mayor acceso al crédito. En conclusión, ambos fortalecieron el sistema financiero regional e introdujeron una nueva cultura bancaria.

En cuanto a la relevancia del sector energético, a pesar de que en los últimos años se ha producido una falta de dinamismo por la caída de los precios de los combustibles y de las materias primas mundialmente, se ha de destacar que las inversiones españolas en la región en este sector siguen siendo muy importantes, llegando a ocupar más del 20% anual cerca de la cuota que recibe el sector financiero del 27%. Tomando en cuenta los beneficios que obtienen las empresas del Ibex-35 observaremos que porcentaje proviene de sus negocios en Iberoamérica, liderandolo el sector financiero seguido de las telecomunicaciones y energético, con un 42% , 37% y 24% respectivamente. Así pues, como afirma Cumplido Tercero (2016) la mayoría de los resultados que obtienen las multinacionales españolas tienen su origen en el sector financiero y energético.

Tabla 2.5 Participación del beneficio del negocio en Iberoamérica de las empresas del Ibex-35

Sector de actividad	Porcentaje
Financiero	42,06%
Telecomunicaciones	37,6%
Energético	24,05%
Manufacturas	22,56%
Otros	22,41%
Media general	22%

Fuente (Cumplido Tercero, 2016)

Tabla 2.6 Distribución geográfica de las empresas estratégicas españolas en Iberoamérica

Sector financiero	BBVA	México	Argentina
		Bolivia	Brasil
		Chile	Colombia
		Paraguay	Perú
		Uruguay	Venezuela
	Santander	México	Argentina
Brasil		Chile	
Sector energético	Repsol	México	Brasil
		Bolivia	Colombia
		Ecuador	Perú
		Venezuela	
	Endesa	Argentina	Brasil
		Chile	Colombia
		Perú	Costa Rica
		Guatemala	Panamá
		México	
	Iberdrola	Bolivia	Brasil
		Chile	Guatemala
		Venezuela	
	Gas Natural Fenosa	Argentina	Brasil
		Colombia	Costa Rica
		Chile	México
		Panamá	Perú
		Puerto Rico	Rep. Dom.

Fuente: Elaboración propia. Webs corporativas de las mencionadas empresas

2.2.9. Retos y oportunidades

Como hemos comprobado por el análisis de la evolución de la IED en Iberoamérica, parece ser que ésta mantiene un crecimiento sostenido sin grandes avances significativos de los que supusieron en el pasado las privatizaciones, por lo cual como ya algún autor señaló, al agotarse los proyectos de inversión la zona parece haber perdido atractivo para los inversores españoles. Sin embargo, Penfold y Curbelo (2013) señalan que existen oportunidades que son llamativas para los inversores en la zona, con el surgimiento de inversiones de capital riesgo para buscar nuevas ideas innovadoras, la

decisión de algunas multinacionales de ampliar su centro de investigación, la importante presencia de la inversión china y el surgimiento de las multilaterales que pueden ayudar en su expansión a la rentabilidad de la banca española en la región. Por su parte el IE Business School (2014) considera que la zona sigue siendo fuente de oportunidades por su demografía y crecimiento, aunque la competencia en dichos mercados cada vez sea más fuerte que haga bajar los márgenes. La creciente clase media en la región, es según Ríos Méndez (2015) un tirón muy importante de la demanda interna en la región, ya que proporciona mayor poder de compra a una población que demanda mayores bienes y servicios de calidad.

Los mercados que presentan mayor atractivo son aquellos que han sabido jugar la sintonía de los acuerdos con los otros países asiáticos del Pacífico, como son Chile, México, Colombia y Perú. La Alianza del Pacífico ha adquirido relevancia por consolidarse como un espacio económico con un estatuto normativo que facilita las inversiones más allá del proteccionismo de otros espacios de integración. Brasil, por su parte sigue manteniéndose, aunque con dudas, mientras que Venezuela y Argentina no consiguen levantar expectativas en los inversores por la inestabilidad política y económica (IE Business School, 2014). España por la experiencia acumulada en la región, es la que mayores opciones tiene de saber aprovechar todas las oportunidades que se presenten por el conocimiento del mercado, esto puede servir de mayor lanzamiento de las pequeñas y medianas empresas que ya han comenzado a internacionalizarse en la región. Sin embargo, para que esto sea posible la región tiene que hacer frente a los desafíos de mejorar su infraestructuras, la calidad de sus sistemas educativos y mejorar las condiciones normativas para la inversión (Ríos Méndez, 2015).

2.2.10. Latibex

No podríamos analizar las inversiones españolas en Iberoamérica, sin mencionar el rol que desempeña el específico mercado de valores latinoamericano para atraer inversiones europeas. Latibex, es el único mercado de valores dedicado a valores de la región. Fue creado en 1999 por el Gobierno español, y comenzó a operar a final de ese mismo año (Casilda Béjar, 2002). Dicho mercado institucionalizado permite a los inversores europeos la compra de valores de empresas de Iberoamérica con el euro como moneda, lo que da mayores facilidades de inversión. La finalidad de este mercado, como indica Jiménez Almaraz (2010) es acceder a nuevos inversores, es decir, conseguir mayor

número de accionistas y por tanto liquidez, y aumentar la proyección de las empresas de la región en Europa.

Ilustración 2.1 Empresas participantes en el mercado de valores Latibex



Fuente: <http://www.latibex.com/esp/home.htm>

2.3. La inversión española en Argentina

2.3.1. Características del país

Argentina con una población alrededor de los 40 millones de habitantes ha emergido desde el último lustro como un país emergente que supo superar la profunda crisis vivida en el año 2001, reestructurando su deuda pública y acometiendo planes sociales que supusieron una transformación del país en términos económicos y sociales importantes (Pozzi & Nigra, 2015). Tales reformas económicas supusieron un avance en la redistribución de la riqueza, y un descenso de la pobreza, manteniendo la segunda posición en la región como país con el PIB per cápita más alto en paridad del poder adquisitivo. Sin embargo, cabe señalar que la deriva nacionalista – populista tomada por el gobierno del país a partir de 2011 ha situado a Argentina en una pésima posición en cuanto al clima de negocios. A esto hay que añadir las altas tasas de corrupción, un mercado laboral rígido y un proteccionismo importante derivado del cariz intervencionista que tomó el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner. (Afi, 2015a)

Según la Ficha país de Afi (2015a) en cuanto al tema empresarial, Argentina ha tomado medidas que han obstaculizado las inversiones y el libre comercio, con controles de capitales, nacionalizaciones, cepo cambiario, restricciones a las importaciones, controles de precios, etc. No obstante, el nuevo gobierno surgido de las urnas en diciembre de 2015 presidido por Mauricio Macri parece que tiene mejor sintonía con el sector inversor, ya que él mismo y la mayoría de sus ministros pertenecen al mundo de la empresa y sus medidas van encaminadas a la liberalización comercial y un seguimiento de postulados capitalistas estadounidenses. Pasado casi un año de la toma de posesión del gobierno, la economía argentina ha caído en recesión, la inflación se ha disparado, las tarifas de servicios públicos han aumentado desorbitadamente, el desempleo roza el 10%, etc. todo ello está provocando una caída de la demanda interna, y un parón de la industria nacional. Lo único que está esperando el país es que una vez firmado el acuerdo con tenedores de deuda pública, el país se incorpore al sistema financiero internacional, y proporcione confianza para ser destino de inversiones, las cuales se han prometido ser cuantiosas, pero que aún no se han efectuado.

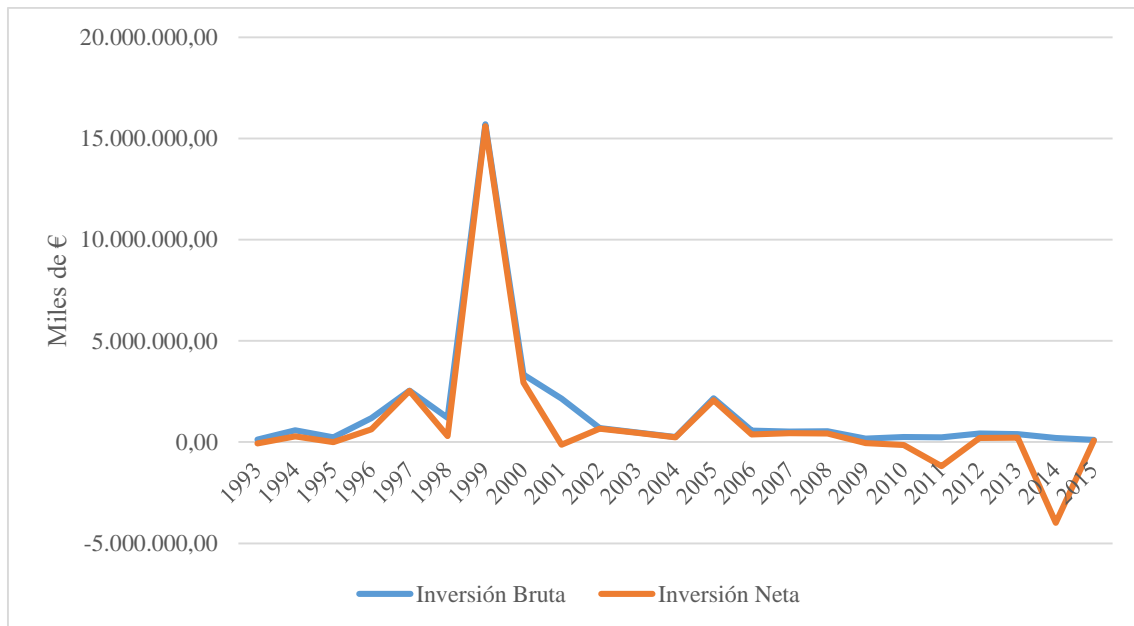
El FMI en noviembre de 2016 ha publicado un informe alabando las medidas tomadas por el gobierno de Macri, aunque le pide más ajustes en cuanto al déficit público y las tarifas de servicios, por lo cual tiene la total aprobación de los organismos económicos internacionales. Sin embargo, la incertidumbre política acecha, puesto que en 2017 son elecciones legislativas, y es muy probable que el gobierno sufra un revés político, tomando de nuevo el control el frente peronista de la ex presidente Cristina de Kirchner. Situación que ha previsto el expresidente Duhalde, temiendo que los acuerdos de inversión se disuelvan una vez pasado esto.

2.3.2. Evolución de las inversiones españolas

La evolución de los flujos de inversión española en Argentina ha experimentado un crecimiento sostenido con algunos bruscos cambios por fuertes inversiones o desinversiones en un determinado año. Desde 1993 que se entiende que toma inicio el proceso de privatizaciones latinoamericano, la economía argentina ha absorbido importantes volúmenes de inversión realizándose importantes operaciones en 1996 y 1997 (Rodríguez Martín, 2006). Sin embargo, el año 1999 es considerado el punto máximo de la inversión española en Iberoamérica con la adquisición de YPF por Repsol en Argentina, significando el 50% de la inversión bruta destinada a la región. Sin

embargo, años después con la crisis argentina en 2001 caen estrepitosamente las inversiones en el país, redirigiendo a otros países y regiones las inversiones españolas, siempre manteniendo las inversiones ya realizadas. (Becker Zuazua, 2002). Según la Secretaría de Estado de Comercio de España (ICEX), en el año 2012 la IED española en Argentina volvió a crecer a diferencia de en los años anteriores en los que la IED neta tuvo un saldo negativo. No obstante esta leve recuperación no toma en consideración la expropiación de YPF en 2012.

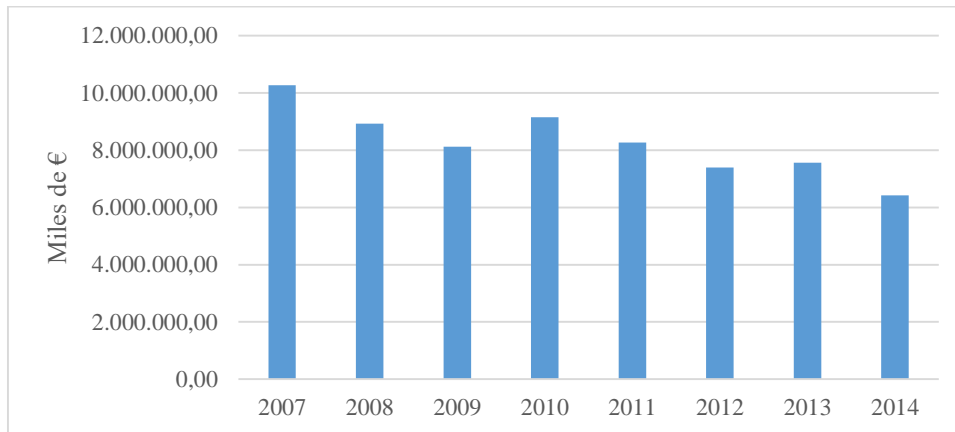
Gráfico 2.5 Evolución de los flujos de Inversión Bruta y Neta de España en Argentina



Fuente: Elaboración propia. DataInVex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

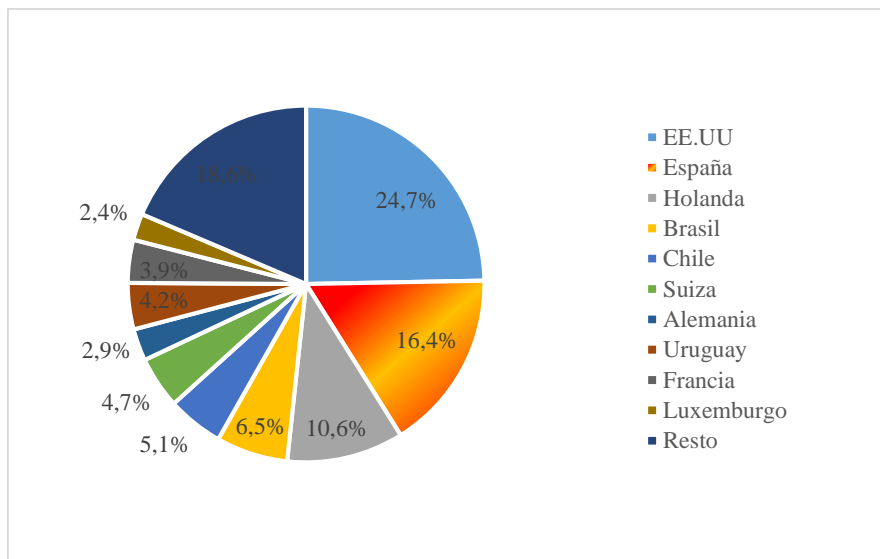
Por lo que respecta al stock acumulado de la IED española en el país, se produjo en 2011 una caída que se originó principalmente por la disminución relativa al sector petrolero, continuándose la tendencia que desde 2007 se viene produciendo de la bajada del stock. En dicha caída, no se recoge la expropiación de YPF. En años posteriores hasta 2014 se experimenta el mismo ritmo de decrecimiento del stock provocado por las desinversiones en el país. En cuanto a la IED acumulada por país de origen, España ocupa la segunda posición con un 16,4% por detrás de EE.UU.

Gráfico 2.6 Evolución del stock de inversión española en Argentina



Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

Gráfico 2.7 IED acumulada por país de origen en Argentina hasta diciembre 2015



Fuente: Elaboración propia. Banco Central de la República Argentina

2.3.3. Distribución sectorial

La IED española en Argentina se concentró inicialmente en los sectores energético, transporte y comunicaciones, y financiero (Becker Zuazua, 2002), sin embargo, en la actualidad se ha producido cambios sustanciales ocupando las primeras posiciones las actividades administrativas de oficina y las actividades inmobiliarias seguidas del sector financiero.

Tabla 2.7 Ranking de sectores del stock de la IED española en Argentina (en miles de Euros)

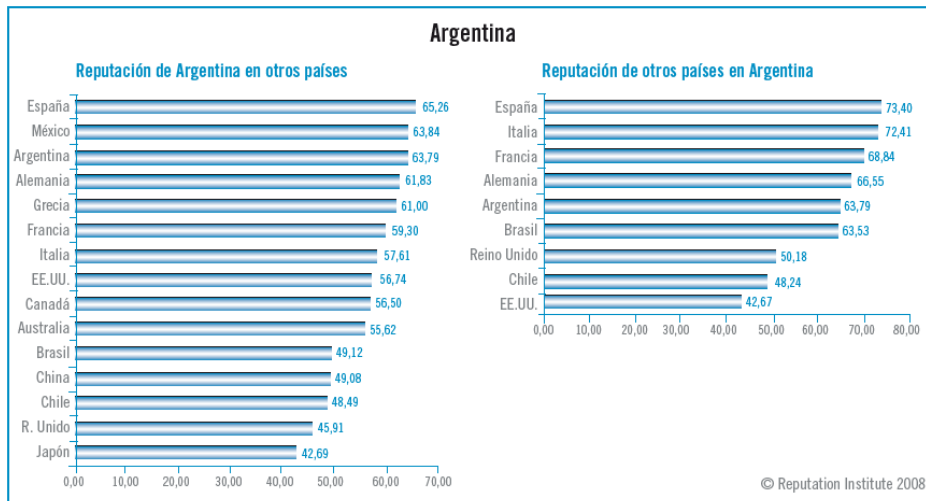
	2012		2013		2014	
	Miles de Euros	%	Miles de Euros	%	Miles de Euros	%
82 Actividades administrativas de oficina	0,00	0,00%	40.345,88	41,80%	26.300,82	28,97%
68 Actividades inmobiliarias	27.549,92	44,69%	22.654,96	23,47%	22.956,80	25,29%
64 Servicios financieros,excep.seguros y fondos pension	19.160,89	31,08%	20.354,39	21,09%	17.896,33	19,71%
24 Metalurgia; fabricacion productos hierro, acero	9.334,32	15,14%	9.301,04	9,64%	9.269,16	10,21%
42 Ingeniería civil		0,00%		0,00%	7.022,39	7,74%
41 Construcción de edificios	0,00	0,00%	0,00	0,00%	3.659,80	4,03%
66 Actividades auxiliares a los servicios financieros	2.449,35	3,97%	2.497,55	2,59%	2.456,18	2,71%
46 Comer.mayor e interme.comercio,excep.vehículos motor	2.833,62	4,60%	2.403,97	2,49%	2.269,29	2,50%
06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural	301,01	0,49%	48,00	0,05%	26,58	0,03%
62 Programación,consultoría,otras actividades relac.	24,00	0,04%	23,62	0,02%	23,62	0,03%
Total	61.653,11	100%	96.524,04	100%	90.775,45	100%

Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

2.3.4. Retos y oportunidades

Argentina es la tercera economía de la región, ocupando un 12% del PIB de Iberoamérica por detrás de Brasil y México, y como ya adelantamos el segundo en renta per cápita (CEPAL, 2016), y a pesar de que su población no es muy superior a la española, tiene acceso al mercado brasileño tan numeroso a través del Mercosur. Esto le supone unas amplias proyecciones económicas como plataforma de industria que abasteciera a Brasil. Además, con el cambio de gobierno, se están instrumentalizando muchas opciones de inversión en país por parte del Gobierno para que las empresas inviertan con mayores facilidades, el problema es la caída del consumo interno. No obstante, se pueden generar oportunidades de negocio invirtiendo en sectores como el agroalimentario, vitivinícola, automoción y minería en los cuales España tiene una vasta experiencia por la avanzada de nuestra industria nacional en dichos ámbitos (Afi, 2015a). Y, por último, la oportunidad es mayor si observamos que la reputación española en Argentina es bastante alta superando al resto de potencias europeas.

Ilustración 2.2 La reputación de España en Argentina



Fuente: (Instituto de Análisis de Intangibles, 2009)

2.4. La inversión española en Brasil

2.4.1. Características del país

Brasil se trata de uno de los países con mayor tamaño ya sea geográficamente como por población, rondando los 202 millones de habitantes. Representa el 34% del PIB de la región, ocupando la primera posición, y se encuentra en la séptima posición en Iberoamérica en cuanto a renta per cápita en paridad del poder adquisitivo, con 16.096,32 \$ (FMI). Se encuadra dentro del grupo de los BRICs con una creciente clase media. No obstante, es destacable de Brasil sus altas tasas de desigualdad, aunque los gobiernos de Lula redujeran drásticamente la pobreza, con la aplicación de una política económica que ha favorecido la inclusión social, aportando a la vez estabilidad política, seguridad jurídica, y control de la inflación (Solana González, 2013). Por esta y otras razones Brasil es considerado un país aceptable para hacer negocios, aunque los trámites para ejecutar inversiones pueden resultar complejos con distintos obstáculos (Afi, 2015b).

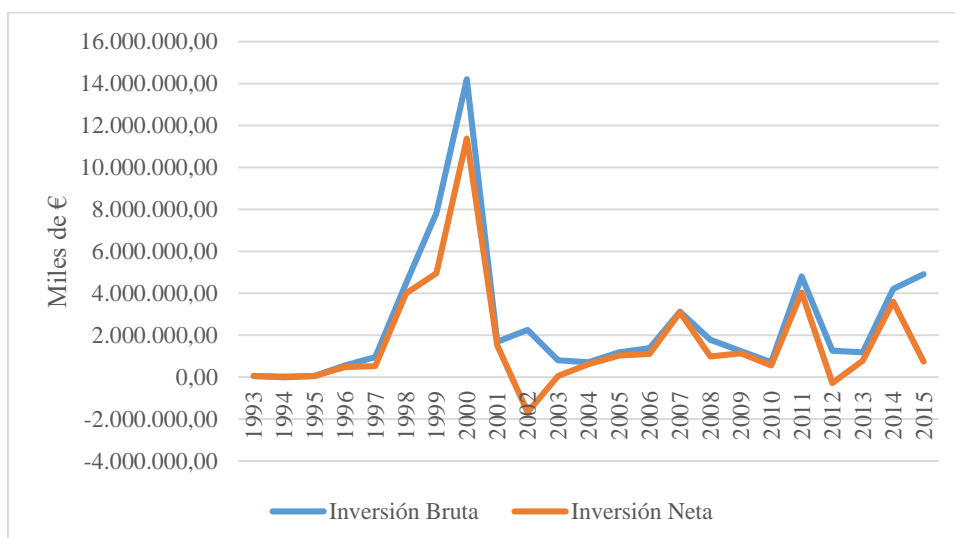
En los últimos años el país se ha encontrado convulso por distintos casos de corrupción que han afectado a las altas dirigencias del gobierno y de la oposición, como el caso Petrobras en el que se ha visto envuelto el expresidente Lula, y que ha salpicado a la ex presidenta Dilma Rousseff siendo retirada del cargo por decisión parlamentaria. En la actualidad asume la presidencia Michel Temer, un centrista que no llega a entusiasmar demasiado a los empresarios, a pesar de que entre sus primeras medidas económicas se encuentran un plan de privatizaciones que ha comenzado por la gestión de los aeropuertos. De tal modo, que esta puede ser una nueva oportunidad para las

multinacionales españolas para asumir la gestión de muchas concesiones que se abren para la administración de servicios públicos o mediante la compra de empresas del sector público.

2.4.2. Evolución de las inversiones españolas

Con anterioridad a los años noventa el rol inversor de España en Brasil era inexistente. Sin embargo, durante el periodo 1993-2000, la economía brasileña ha sido una de las que más volumen de inversiones recibió junto con Argentina, llegando a representar el 37,7% de la inversión neta destinada a la región por España (Becker Zuazua, 2002). A pesar del esfuerzo inversor en los primeros años, Brasil se encontraba claramente dominada por las inversiones de otros países, por lo cual España sólo llegaba a alcanzar en 1996 la décima posición. La entrada de capitales al país, fue como en la región, a consecuencia de las privatizaciones (Figueira Herdy Caldeira, 2009). Las cuales se produjeron concretamente a partir de 1997 por empresas como Telefónica o el Banco Santander (Casilda Béjar, 2012) (Fernández Martos, 2013). En aquellos inicios se cuestionó el trato favorable que daba España a sus empresas mediante la Ley de Sociedades por considerarla de competencia desleal, ya que permitían a las empresas amortizar las adquisiciones de empresas superiores al 5% o de la contratación de licitaciones públicas (Figueira Herdy Caldeira, 2009).

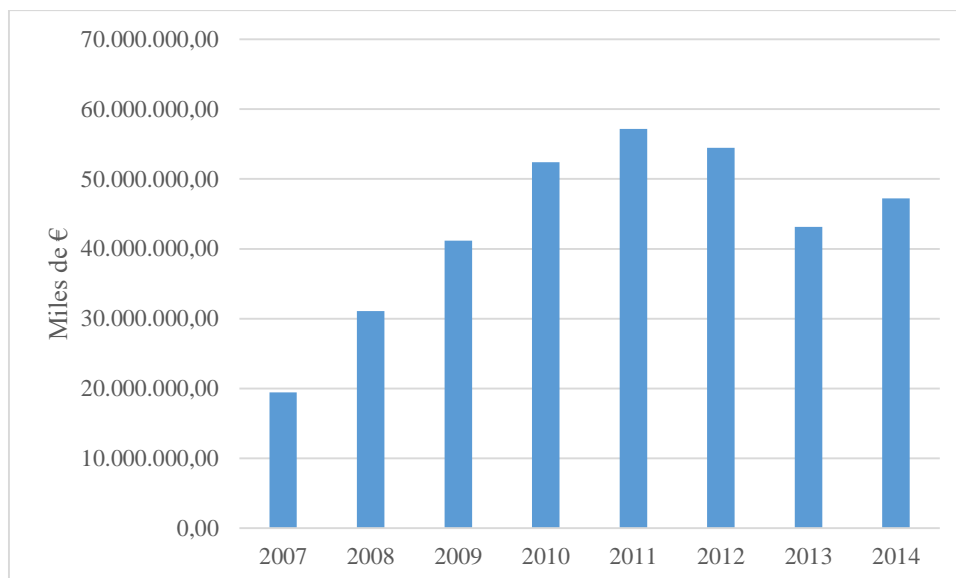
Gráfico 2.8 Evolución de los flujos de Inversión Bruta y Neta de España en Brasil



Fuente: Elaboración propia. DataInvox http://datainvox.comercio.es/principal_invex.aspx

En el periodo 2000-2005 se produce un menor crecimiento de estos flujos inversores, pero que van a tomar una nueva senda de crecimiento en 2006 tras la aprobación por parte de España del Plan Integral de Desarrollo de Mercado (2005) que buscaba incrementar sus posiciones en mercados como el mexicano y el brasileño. Es a lo que se denominó la segunda oleada de inversiones españolas, donde toman posiciones las Pymes, y empresas relacionadas con sectores de tecnología y turismo. Sin olvidar, el rol que seguían realizando las grandes multinacionales que consolidan sus posiciones de liderazgo en sus sectores, como el caso de Repsol, Santander y Endesa. (Casilda Béjar, 2012). En 2011 los flujos de inversión española repuntan llegando a los 4.800 millones de euros (Fernández Martos, 2013), debido a la realización de operaciones en el sector energético y de telecomunicaciones. Sin embargo en 2012 el crecimiento fue menor, confirmandose la tendencia a la baja en 2013, para luego repuntar en los años posteriores.

Gráfico 2.9 Evolución del stock de inversión española en Brasil

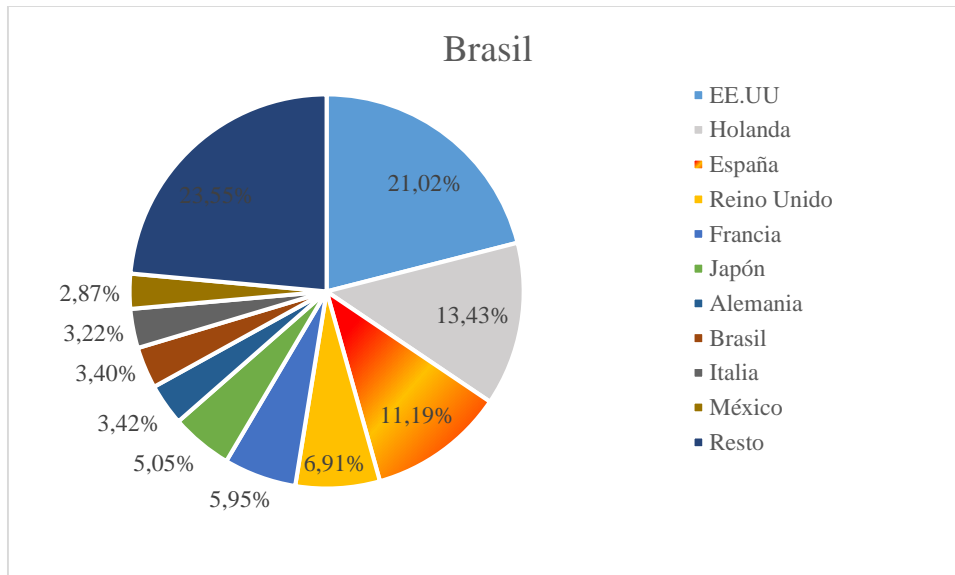


Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

En los últimos años, Brasil ha acaparado como primer destino la inversión española en Iberoamérica, representando el 32,7% del stock acumulado de la región (Afi, 2015). España es el segundo mayor inversor extranjero en Brasil después de EE.UU (de la Cámara Hermoso, 2014), con lo que parte del proceso de modernización del país, de mejora de la calidad de los servicios, de un mayor acceso al crédito y de una evolución tecnológica se debe a las empresas españolas (Solana González, 2013) (de la Cámara Hermoso, 2014). No obstante, cabe advertir que esta segunda posición de España en Brasil como inversor, se refiere a lo que es la inversión productiva, ya que como

explicábamos anteriormente (Figueira Herdy Caldeira, 2009), las empresas holandesas utilizan los países como base para relanzar inversiones en otros lugares, y en términos de inversión total Holanda adelanta a España.

Gráfico 2.10 IED acumulada por país de origen en Brasil hasta 2014



Fuente: Banco Central Do Brasil

2.4.3. Distribución sectorial

Las inversiones iniciales en Brasil de la década dorada se asimilaban mucho a las argentinas en cuanto al sector al que se dirigían, tomando especial relevancia el sector de extracción de petróleo y minerales. Posteriormente se diversificó la cartera de inversiones hacia otros sectores como la distribución de energía, gas y agua, en transportes y telecomunicaciones y el sector financiero (Becker Zuazua, 2002). A diferencia de otras economías, la brasileña es muy diversa, y eso también se extrapola a la actividad de las empresas españolas que están presentes en todos los sectores de actividad (Figueira Herdy Caldeira, 2009). Sin embargo, con el paso de los años las inversiones españolas se han dirigido a sectores fundamentales como banca, telecomunicaciones, transportes, energía turismo, automoción, industria química, etc. (Solana González, 2013). Dónde los servicios financieros ocupan la primera posición con el Banco Santander como primer banco extranjero y las telecomunicaciones la segunda, con Telefónica como primer operador de móviles (Fernández Martos, 2013).

Tabla 2.8 Ranking de sectores del stock de la IED española en Brasil (en miles de Euros)

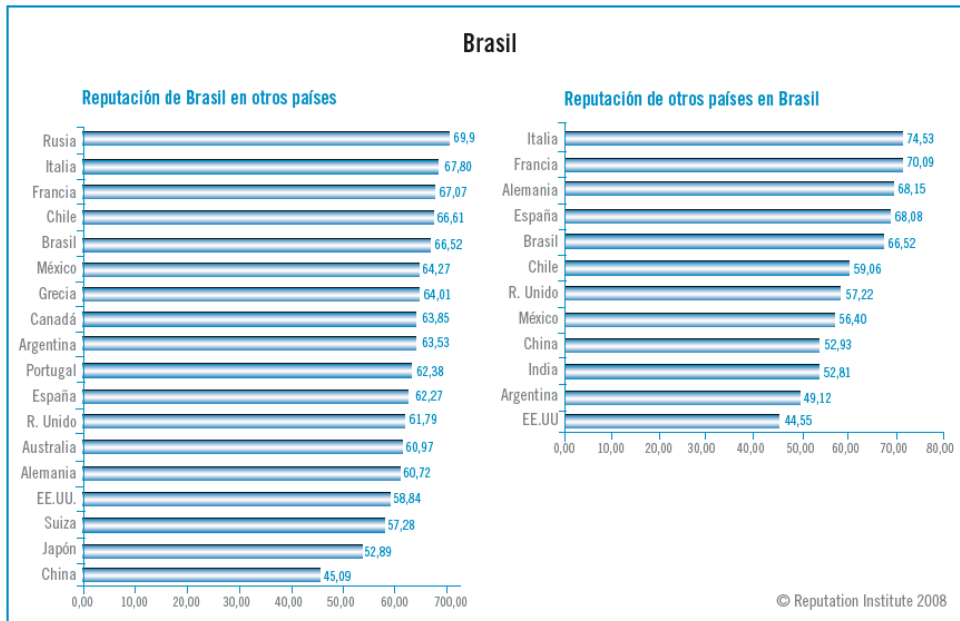
	2012		2013		2014	
64 Servicios financieros, excep. seguros y fondos pension	18.386.880,00	33,7%	13.052.810,00	30,3%	13.049.630,00	27,6%
61 Telecomunicaciones	13.391.780,00	24,6%	10.968.440,00	25,4%	11.273.250,00	23,9%
24 Metalurgia; fabricacion productos hierro, acero	5.673.650,00	10,4%	5.010.680,00	11,6%	5.712.050,00	12,1%
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	5.122.410,00	9,4%	3.772.270,00	8,7%	4.366.160,00	9,2%
46 Comer.mayor e interme.comercio, excep. vehículos motor	2.254.470,00	4,1%	2.078.310,00	4,8%	2.501.390,00	5,3%
42 Ingeniería civil	992.040,00	1,8%	958.340,00	2,2%	1.947.210,00	4,1%
65 Seguros, reaseguro, fondos pension, excepto s.social	2.213.130,00	4,1%	1.849.560,00	4,3%	1.846.150,00	3,9%
29 Fabricación de vehículos de motor, remolques	1.090.120,00	2,0%	869.610,00	2,0%	764.800,00	1,6%
23 Fabricación de otros productos minerales no metálico	1.060.260,00	1,9%	1.101.820,00	2,6%	700.770,00	1,5%
20 Industria química	701.020,00	1,3%	575.600,00	1,3%	659.190,00	1,4%
Total	54.490.140,00	100%	43.131.810,00	100%	47.202.180,00	100%

Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

2.4.4. Retos y oportunidades

Brasil cuenta con una fuente de recursos naturales importante, que supone grandes opciones aún por explorar en el sector de la extracción de materias primas, sin embargo, en el sector de las telecomunicaciones es uno de los países más avanzados, siendo uno de los países que más números de teléfonos móviles tiene y en uso de internet (Solana González, 2013). Su gran tamaño ha sido y es una fuente aún de oportunidades, por la gran masa de clase media consumidora. Además es un país que está experimentando un avance en las necesidades de infraestructuras y transportes, aquí juegan un rol importante las empresas españolas líderes en dichos sectores de actividad. (Afi, 2015b). No obstante, cabe advertir que es necesario una mejora de la reputación de España en el país, ya que España se encuentra por debajo de los principales países europeos.

Ilustración 2.3 La reputación de España en Brasil



Fuente: (Instituto de Análisis de Intangibles, 2009)

2.5. La inversión española en México

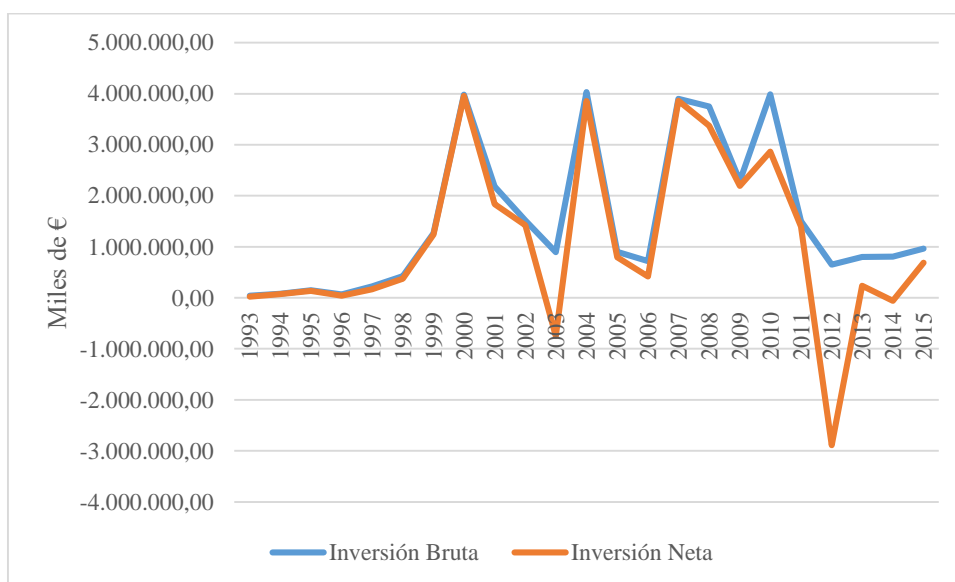
2.5.1. Características del país

México con una población de 120 millones, es la segunda economía de la región llegando a representar el 22% del PIB de Iberoamérica, con una renta per cápita en paridad del poder adquisitivo de 17.880 dólares (FMI), ocupando la quinta posición en la zona. El atractivo de México radica también en su posición geoestratégica por ser la vía de acceso de Latinoamérica a EE.UU. Así su potencial de negocios es amplio, además por el hecho de compartir con el resto de América del Norte y con la UE tratados de libre comercio. Si bien el marco regulatorio para las inversiones presenta grandes obstáculos, el país es considerado aceptable para realizar negocios (Afi, 2015c). A pesar de tener una amplia red de libre comercio extensa, la mayoría de sus inversiones tienen como actor principal a EE. UU del que tiene una excesiva dependencia, y que puede ocasionarle un menoscabo cualquier giro en política comercial, migratoria o de inversiones que realice el país norteamericano, máxime cuando el recién electo presidente de EE. UU Donald Trump ya ha mostrado su animadversión por el país vecino, y su preferencia por el proteccionismo.

2.5.2. Evolución de las inversiones

Al comienzo de los años en los que la IED se dirige a México, ésta presenta cantidades muy modestas, llegando a ser desapercibida, en contraposición con la predominante presencia de EE. UU favorecida por el tratado de libre comercio entre ambos. No obstante, la estrategia de las empresas españolas fue instalándose de forma moderada en ámbitos del sector manufacturero en la década de los noventa (Becker Zuazua, 2002). Las empresas españolas se adentran en el mercado mexicano de forma más decidida en el periodo 2000-2005 superando con creces las cantidades a periodos precedentes (Delgadillo de Lira, 2004). En 2007 y 2008 se realizaron importantes inversiones, aunque en 2009 decreciera. En 2008 entra en vigor la Asociación Estratégica de México con la UE que le da un impulso a las inversiones europeas (Ruano, 2013). Este ritmo de crecimiento de la IED llega hasta 2010 cuando España se posiciona como segundo inversor por número de empresas y tercero detrás de Holanda por el stock acumulado (Solana González, 2012). En el año 2011 a pesar de la caída, México se mantuvo como el tercer destino de la IED española fuera de Europa por detrás de EE. UU y Brasil. (Fernández-Martos Montero, 2014). Relevantes son las operaciones de desinversión que se producen en el país, algunos como el de 2003 o 2012, que sin embargo no ha afectado al ritmo creciente que ha tomado la IED a partir de este año.

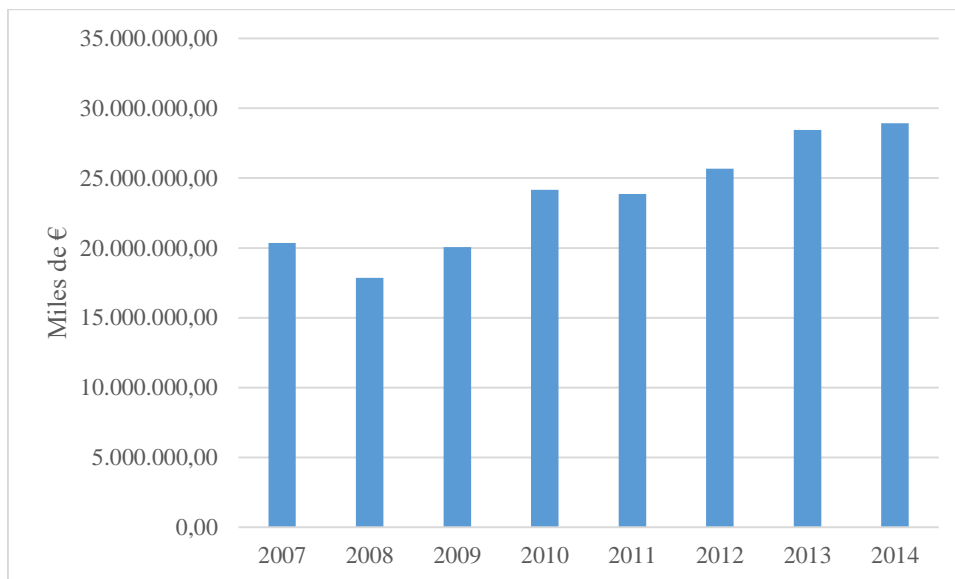
Gráfico 2.11 Evolución de los flujos de Inversión Bruta y Neta de España en México



Fuente: Elaboración propia. DataInVex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

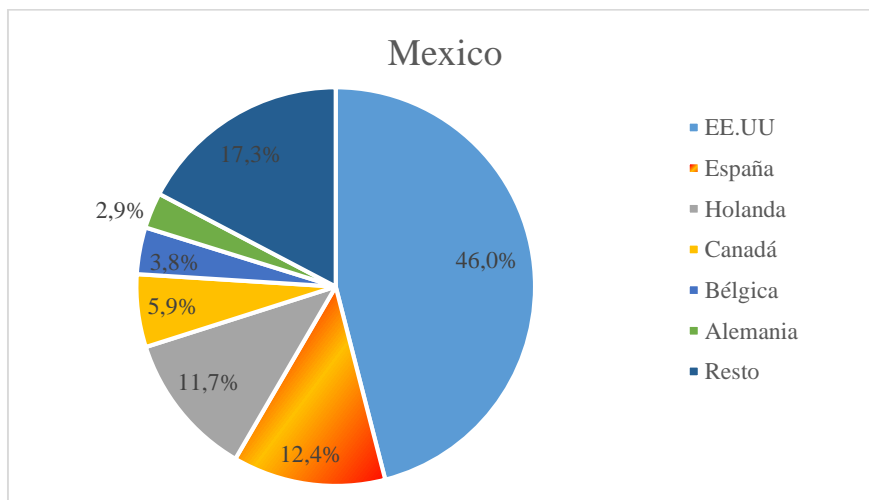
La importancia de México radica en considerarla España como una plataforma para producir bienes y servicios tanto a norte américa como al resto de América Latina. (Gutiérrez-Haces, 2014). Además, sirve de puentes de inversiones para la región asiática, por la vinculación que existe con la Alianza del Pacífico (Lajous Vargas, 2014b). Se observa como a diferencia de otros países, el crecimiento de su stock acumulado es notable y cómo ha llegado a su máximo histórico en 2014. Eso sitúa a España como el tercer socio inversor en México con cifras cercanas a los 47.000 millones de dólares después de EE.UU y Holanda (Díez Morodo, 2014; Lajous Vargas, 2014a).

Gráfico 2.12 Evolución del stock de inversión española en México



Fuente: Elaboración propia. DataInvox http://datainvox.comercio.es/principal_invex.aspx

Gráfico 2.13 IED acumulada por país de origen en México hasta junio 2016



Fuente: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de México

2.5.3. Distribución sectorial

España basó su proceso de internacionalización en México en los sectores energéticos y de telecomunicaciones, con Iberdrola, Unión Fenosa y Telefónica a la cabeza. A posteriori, fue el sector financiero el que tomó mayor relevancia, en el que tanto Banco Santander y BBVA consolidaron sus posiciones como líderes a partir de 1996 pero con mayor intensidad en el año 2000 (Becker Zuazua, 2002). Con el paso de los años la IED se fue diversificando alcanzando otros sectores como hoteles, manufacturas, automoción, ingeniería civil; sectores los cuales se complementan con las industrias mexicanas a la perfección (Solana González, 2012). Entre 2010 y 2013 las empresas que más invirtieron en México fueron las energéticas, y dentro de estas las destinadas a las energías renovables, además de la de construcción y sector turístico (Lajous Vargas, 2014a). En conclusión, toda la inversión española en sectores estratégicos ha proporcionado como señala Díez Morodo (2014) una transferencia tecnológica importante para México en los últimos años impulsando el desarrollo de las Pymes.

Tabla 2.9 Ranking de sectores del stock de la IED española en México (en miles de Euros)

	2012		2013		2014	
64 Servicios financieros, excep. seguros y fondos pension	13.653.080,00	53,2%	13.112.970,00	46,1%	14.533.130,00	50,2%
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	2.163.760,00	8,4%	1.950.080,00	6,9%	2.368.620,00	8,2%
42 Ingeniería civil	1.697.160,00	6,6%	1.665.190,00	5,9%	2.358.400,00	8,2%
61 Telecomunicaciones	741.980,00	2,9%	4.020.020,00	14,1%	1.453.430,00	5,0%
23 Fabricación de otros productos minerales no metálico	1.129.980,00	4,4%	947.680,00	3,3%	1.012.980,00	3,5%
65 Seguros, reaseguro, fondos pension, excepto s. social	959.150,00	3,7%	841.690,00	3,0%	934.130,00	3,2%
55 Servicios de alojamiento	1.064.560,00	4,1%	881.470,00	3,1%	929.760,00	3,2%
41 Construcción de edificios	691.480,00	2,7%	635.340,00	2,2%	723.520,00	2,5%
68 Actividades inmobiliarias	442.410,00	1,7%	518.900,00	1,8%	423.080,00	1,5%
47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor	266.510,00	1,0%	282.320,00	1,0%	345.260,00	1,2%
Total	25.673.550,00	100%	28.450.860,00	100%	28.934.840,00	100%

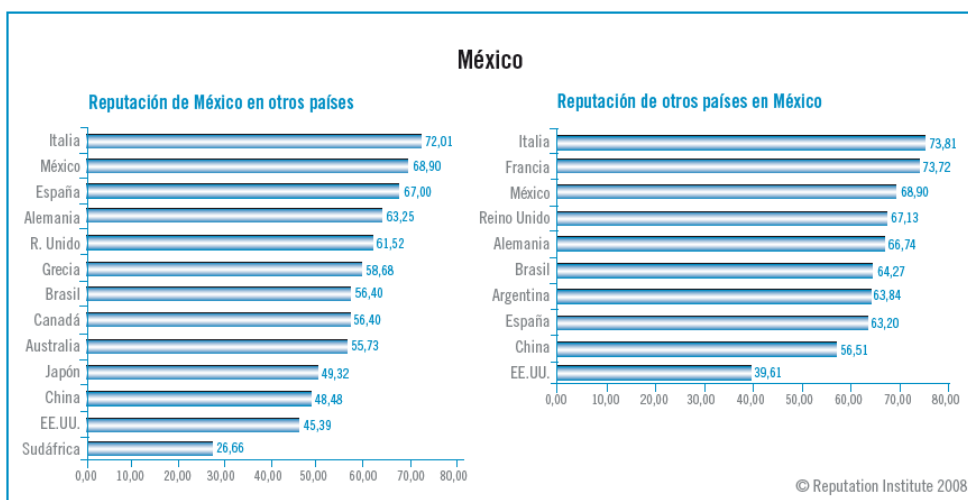
Fuente: Elaboración propia. DataInVex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

2.5.4. Retos y oportunidades

México tiene un marco macroeconómico estable, que ha realizado en los últimos años reformas encaminadas a una mayor liberalización. Se han solventado, además, todos los problemas financieros de los que adolecía el país. Hay que destacar el hecho de la

capacidad investigadora que tiene el país, con importantes centros y un capital humano importante. Todo esto junto con el hecho de pertenecer a grandes áreas de libre comercio lo hacen sumamente atractivo a las inversiones españolas (Solana González, 2012). El tamaño de su mercado, y una expansión del consumo supone grandes oportunidades. Los sectores más atractivos serían el de las energías, telecomunicaciones al igual que el de obra pública (Afi, 2015c). Sin embargo, hay que incidir en la importancia de mejorar la marca y reputación de España y sus empresas debido a que la valoración por parte de México es de las peores de Iberoamérica.

Ilustración 2.4 La reputación de España en México



Fuente: (Instituto de Análisis de Intangibles, 2009)

2.6. La inversión española en Chile

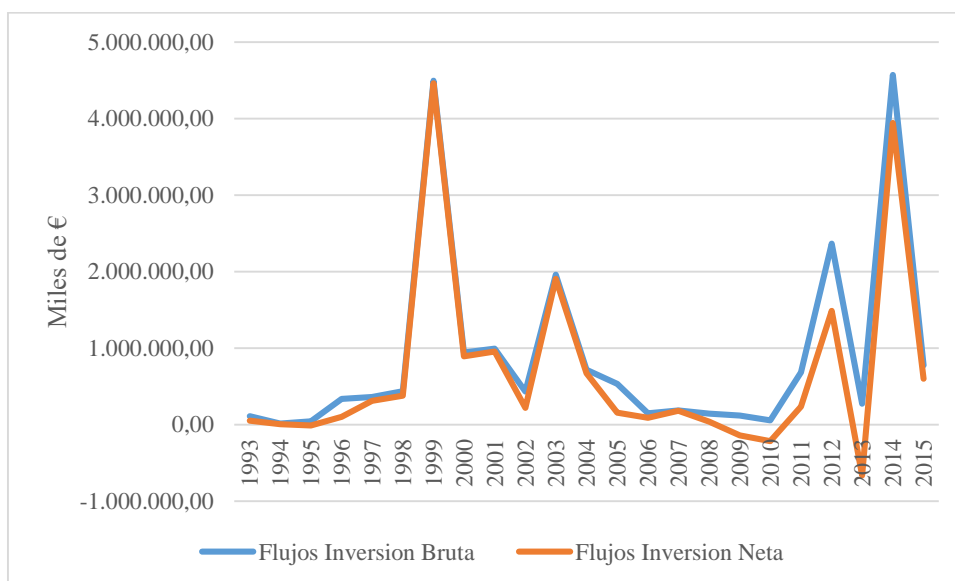
2.6.1. Características del país

Chile a pesar de ser un país con una población mediana, es una de las economías más estables de la región, considerándose el país como de los más óptimos para invertir por su seguridad jurídica y un marco institucional con políticas de Estado no sujetas a los vaivenes de los cambios de gobierno. Representa el 5% del PIB de Iberoamérica, con una renta per cápita por paridad del poder adquisitivo superior al del resto de países de 22.971 dólares (FMI). Otra de las características loables de Chile es el ser la economía de la región con más acuerdos comerciales, aportándole una valoración como un país satisfactorio para los negocios (Afi, 2014). En la actualidad, la Presidenta Bachelet está acometiendo reformas estructurales en sistemas como el de la educación tan demanda por la población, para asegurar una mejora de la distribución de la renta, a través de la igualdad de oportunidades que proporciona una educación pública de calidad.

2.6.2. Evolución

Las inversiones españolas en Chile comenzaron en los años 70 y se intensificaron con mayor ritmo a partir de 1995 a raíz de los procesos de privatización impulsado por empresas como Telefónica, Banco Santander y Torres (Solana González, 2014), alcanzando las mayores cotas en 1999 con las adquisiciones de Endesa y Enersis, empresas energéticas por el grupo español Endesa. Durante la década dorada Chile ha supuesto el 6,6 por ciento de las inversiones brutas en Iberoamérica (Becker Zuazua, 2002). A finales de los años 90 y siguientes toman el relevo las Pymes con la ayuda de la Corporación de Fomento de la Producción del gobierno chileno, aumentándose las inversiones en el año 2003 a raíz de haber cambiado de dirección las inversiones destinadas a Argentina después de su crisis. Años después sufre una caída para mantenerse así decreciendo hasta 2012 cuando vuelve a repuntar y es cuando España se sitúa como primer inversor, habiendo sido Chile el primer destino de la inversión en ese año (Solana González, 2014). Sin embargo, en 2013 vuelve a descender para alcanzar en 2014 el máximo histórico de IED bruta.

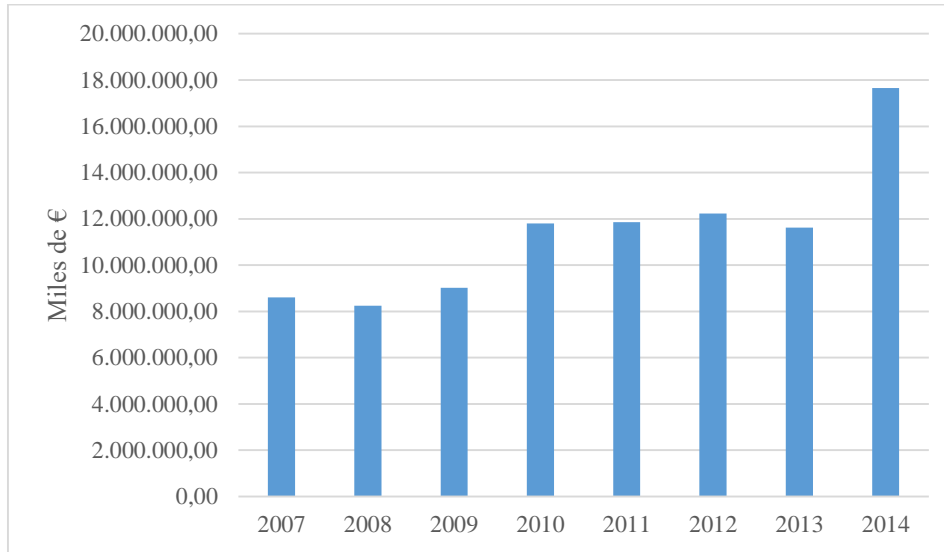
Gráfico 2.14 Evolución de los flujos de Inversión Bruta y Neta de España en Chile



Fuente: Elaboración propia. DataInVex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

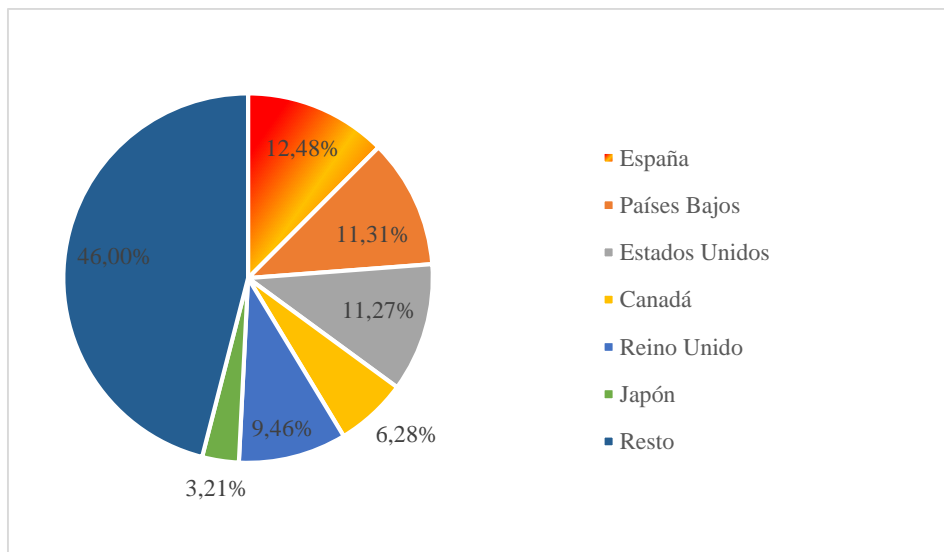
En cuanto al volumen de stock acumulado la IED ha alcanzado su máximo en 2014 después de la gran inversión producida en ese mismo año aumentándose más de un 50% con respecto al año anterior. Como habíamos anunciado antes, desde 2011 que España desbanca a EE. UU es el primer inversor en Chile con una tasa del 12,48% del stock total acumulado

Gráfico 2.15 Evolución del stock de inversión española en Chile



Fuente: Elaboración propia. DataInVex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

Gráfico 2.16 IED acumulada por país de origen en Chile hasta 2015



Fuente: Banco Central de Chile

2.6.3. Distribución sectorial

Las inversiones españolas se dirigieron inicialmente a los sectores energético con Endesa, telecomunicaciones con Telefónica y sector financiero con Banco Santander y BBVA (Becker Zuazua, 2002). Estos han sido los sectores en los que España obtuvo la ventaja competitiva para consolidarse como líderes del sector, y precisamente eran los sectores que más demanda de experiencia y tecnología necesitaba y necesita Chile para poner su economía entre las más desarrolladas. Como enunciamos anteriormente, a

finales de los noventa se produjo una incursión de las Pymes españolas que llegan a superar el millar en 2014. Cabe resaltar el impulso que recibieron la IED en las energías renovables desde 2005 (Solana González, 2014), sin embargo, a pesar de ellos las grandes cuantías de flujos de inversión siguen destinándose a servicios financieros, en otras posiciones en ingeniería civil, actividades administrativas de oficina y manufactura (Afi, 2014)

Tabla 2.10 Ranking de sectores del stock de la IED española en Chile (en miles de Euros)

	2012		2013		2014	
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	3.191.580,00	26,1%	2.718.210,00	23,4%	5.444.340,00	30,8%
64 Servicios financieros, excep. seguros y fondos pension	2.362.550,00	19,3%	2.263.640,00	19,5%	3.912.210,00	22,2%
46 Comer. mayor e interme. comercio, excep. vehículos motor	78.450,00	0,6%	68.760,00	0,6%	2.998.660,00	17,0%
61 Telecomunicaciones	16.020,00	0,1%	1.520.140,00	13,1%	1.104.470,00	6,3%
52 Almacenamiento y actividades anexas al transporte	1.203.800,00	9,8%	559.160,00	4,8%	646.110,00	3,7%
36 Captación, depuración y distribución de agua	405.950,00	3,3%	380.770,00	3,3%	625.480,00	3,5%
65 Seguros, reaseguro, fondos pension, excepto s. social	959.580,00	7,8%	626.510,00	5,4%	521.610,00	3,0%
66 Actividades auxiliares a los servicios financieros	443.520,00	3,6%	363.860,00	3,1%	431.100,00	2,4%
42 Ingeniería civil	194.980,00	1,6%	227.260,00	2,0%	412.440,00	2,3%
62 Programación, consultoría, otras actividades relac.	1.802.390,00	14,7%	1.700.290,00	14,6%	327.600,00	1,9%
43 Actividades de construcción especializada	179.350,00	1,5%	195.940,00	1,7%	310.110,00	1,8%
Total	12.225.260,00	100%	11.614.530,00	100%	17.648.520,00	100%

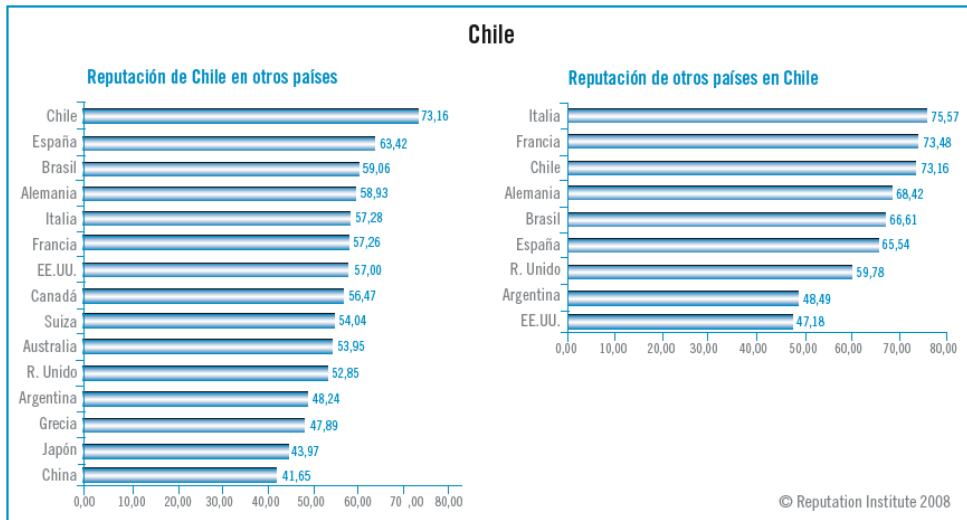
Fuente: Elaboración propia. DataInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

2.6.4. Retos y oportunidades

Es más que obvio cuantas oportunidades presenta la economía chilena, por el avance que han experimentado en estos últimos cinco años las inversiones en el país, que en parte es favorecida por la estabilidad económica y política de la que siempre se ha caracterizado el país, al consolidarse como un valor seguro. Además, cabe señalar el importante programa “Chile: plataforma de inversión” que ha puesto en marcha el gobierno para promocionar la inversión, ofreciéndose ventajas fiscales para que las empresas utilicen el país como centro de operaciones en la región, además de la cercanía que tiene con la influencia de los países del pacífico. Los sectores que se considerarían como oportunidades serían las energías renovables, tecnologías y telecomunicaciones (Afi, 2014). Siempre se ha considerado que la proximidad cultural de Chile con España

favorecería el flujo de IED española, sin embargo, observamos como de necesario sería trabajar en la mejora de la reputación de las empresas y en la marca España, no tan valorada por en el país.

Ilustración 2.4 La reputación de España en Chile



Fuente: (Instituto de Análisis de Intangibles, 2009)

**CAPÍTULO 3. LA CUESTIÓN POLÍTICA COMO FACTOR
DETERMINANTE PARA LAS INVERSIONES
ESPAÑOLAS EN IBEROAMÉRICA**

CAPÍTULO 3. La cuestión política como factor determinante para las inversiones españolas en Iberoamérica.

Del trabajo de varios autores con los que comenzamos el primer capítulo, haciendo una revisión de la literatura en cuanto a determinar qué influye para que se produzca variaciones en los flujos de IED, se afirma la idea de que, en términos generales, pero con mayor ímpetu los cambios y la situación política en Iberoamérica han sido un factor de excesiva relevancia para el comportamiento de la IED. Es por eso, que en este capítulo vamos a centrarnos en describir este fenómeno que ocurre con tanta incidencia en los países de la región, ya que, según Mahía (2001), entre los factores que limitan las relaciones económicas entre España y América Latina se encuentran la inestabilidad política y la imagen de “colonizador” de España. El primer factor se explica en la necesidad que tienen los empresarios o inversores en conocer el marco normativo e institucional en el que se van a desarrollar y un mínimo de garantía de su continuidad en el tiempo. Y por último, aunque la proximidad cultural sea bastante, por razones históricas del colonialismo español y por las experiencias recientes de percibir un intercambio económico desigual, los iberoamericanos miran con recelo la presencia económica de España en la región.

3.1. La importancia de la geoestrategia, la diplomacia y las relaciones institucionales

Para solventar el efecto de los mencionados factores que limitan las opciones económicas de las multinacionales españolas en Iberoamérica, por el interés nacional que suscita el correcto desarrollo de las multinacionales para su país de origen por los beneficios económicos que le comporta y por la incidencia que tiene en la imagen del país (Curbelo, 2006), emerge el concepto de la diplomacia pública y/o económica con los gobiernos destinos de la IED, con la cual se pretende no dejar solas a las multinacionales en su desempeño con el tratamiento institucional o político de dichos países. Esta diplomacia se desenvuelve en las tres etapas de la IED, es decir, de forma previa a la inversión mediante la firma de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), durante la inversión con el establecimiento de misiones empresariales o al final en el caso de que se produzcan altercados ya sea por nacionalización o por rupturas de contratos de licitación, el Estado de origen asesora y actúa de intermediario.

Así pues, la política exterior y la política económica del gobierno española hacia Iberoamérica trasciende a las multinacionales para la gestión y reducción de las consecuencias del riesgo – país en un determinado enclave de la región (Curbelo, 2006). De esta manera se configura la diplomacia económica dentro de la general diplomacia pública, la cual sólo está destinada a influenciar a actores extranjeros para lograr objetivos en política exterior o mejorar la imagen del país (Azpíroz, 2015). Mientras que la diplomacia económica se encamina más allá, en la promoción y defensa de los intereses económicos del país dejando a un lado la actividad clásica de la acción exterior de buscar la cooperación política, la seguridad y el mantenimiento de la paz (Sánchez Castejón, 2013). Esto es algo que se ha puesto de relieve en la actualidad dónde los organismos multilaterales internacionales más importantes como la ONU o la Unión Europea han centrado sus intereses en lo económico o se han dejado relevar por agentes de diplomacia económica como el FMI o el Banco Mundial entre otros.

El principal objetivo, por tanto, de la diplomacia económica será utilizar la capacidad de influencia de los gobiernos en favor de los intereses de las empresas. Éste se alcanzará mediante la promoción del comercio y la inversión, la política de cooperación en la cual obtienen grandes beneficios las multinacionales por licitaciones

en los proyectos de ayuda al desarrollo, el apoyo al desarrollo institucional, la mejora de la imagen de España y la firma de acuerdos de protección de la inversión o fiscales (Curbelo, 2006; Sánchez Castejón, 2013). De igual manera, Curbelo (2006) propone que para superar el riesgo-país se articulen sistemas corporativos de inteligencia estratégica internacional por parte de las empresas y un Observatorio para el seguimiento de los países por parte del gobierno español, así como la promoción de foros de pensamiento o centros de investigación.

La diplomacia económica no sería sólo ejecutada por las Administraciones públicas mediante sus funcionarios y responsables de los organismos y oficinas de la Acción exterior española, sino que debe existir una cooperación y un solapamiento con las agendas privadas de las multinacionales, para que éstas mismas intervengan ante cualquier situación de forma singular con el asesoramiento estatal (Sánchez Castejón, 2013). Como ejemplo de la importancia que da España a este tipo de diplomacia pública, es significativo el rol que ha tenido la Corona en el desarrollo de la diplomacia económica en varias acciones como las Cumbres Iberoamericanas, las tomas de posesión de los presidentes de Iberoamérica, y en las diferentes misiones empresariales que se hagan. Y es causa de éxito la actuación de tan alta institución estatal el hecho, como comenta Priego (2014), del cariz de neutralidad y de continuidad que tiene la institución que ha procurado el mantenimiento de los lazos políticos, económicos y culturales con los países de la región por encima de discrepancias ideológicas o personales de los gobiernos.

Por lo que respecta al rol que asumen las multinacionales en el ejercicio de esta diplomacia económica, éstas asumen un poder mayúsculo, que las pone en alguna manera en el mismo nivel que los gobiernos de destino de la IED para negociar con ellos cualquier aspecto para orientar las políticas hacia sus intereses (Greenpeace, 2010). Se instituye por tanto un poder económico, en forma de lobby empresarial que actúa de forma paralela al lobby que representa el Estado español en la región (Uharte Pozas, 2014). Esta circunstancia provoca recelos por parte de la población civil ya que la influencia de las multinacionales ayudadas por los gobiernos de origen pueden ponerlas en situación de privilegio para el cumplimiento de las leyes, que en ocasiones se les da un trato exclusivo. Como afirma Uharte Pozas (2014) las multinacionales ejercen una constante presión en el proceso de elaboración normativa provocando reformas favorables a sus intereses o legislaciones más laxas en cuanto a la defensa medioambiental o laboral. En este sentido hay que destacar el rol que asumen las empresas españolas en cuanto a su liderazgo en

sectores estratégicos como servicios públicos o energía, que son los que más desarrollo normativo precisan.

Surge por lo cual ante esta presión de las multinacionales una preferencia por los países en desarrollo, en los cuales el abuso puede ser mayor debido a que el desarrollo institucional no está completo y deja a los gobiernos en una situación de dependencia o inferioridad a la hora de negociar con las corporaciones. De ahí que sea una pauta común como recoge Greenpeace (2010) que muchas de las ventajas que alcanzan las multinacionales viene de su connivencia con regímenes autoritarios. Son varias las multinacionales que se han apoyado de gobiernos no democráticos para establecerse con facilidad y obtener mayores beneficios, como fue el caso de Chile durante la dictadura de Pinochet (Uharte Pozas, 2014). Esta costumbre no sólo se remite a España, sino que existen antecedentes relevantes como el caso de la estadounidense *United Fruit Company* que se ayudó de las fuerzas militares colombianas para masacrar a los movimientos sindicales, ya que Colombia ha sido siempre caldo de cultivo para las multinacionales que se han servido de la fuerza represora del país para establecerse.

Esto viene relacionado con el hecho de la corrupción en los países iberoamericanos (Subasat y Bellos, 2013). Ya que como mencionábamos en el capítulo primero existen autores que defienden la alta correlación que se da entre gobiernos corruptos y los flujos de IED. Es por lo cual la corrupción un elemento más que disuasorio, atractivo para algunas empresas que alcanzan mejor la consecución de sus objetivos mediante el soborno o el tráfico de influencias, algo en lo que los países menos desarrollados como los de la región es una realidad común (Greenpeace, 2010). Ni que decir tiene, que la corrupción opera en los procesos de privatización de las empresas públicas y en los concursos de licitación, por parte de las multinacionales que a base de comisiones a los funcionarios de gobierno consiguen desequilibrar la balanza a su favor para ser la oferta mejor considerada. En este sentido Uharte Pozas (2014) menciona casos de privatizaciones fraudulentas como el de YPF en Argentina, el de Enersis en Chile y Bancomer en México, adquiridas por Repsol, Endesa y BBVA respectivamente.

3.2. Marco político en Iberoamérica

La historia política reciente de Iberoamérica es la historia de una región que ha venido sufriendo lo que muchos autores denominan una situación política pendular, en el sentido de sufrir grandes cambios institucionales que al poco tiempo son radicalmente sustituidos por otros que se sitúan en las antípodas del anterior. No obstante, cabe mencionar que, aunque sea una regla general, hay países en los que ésta conducta se acentúa mucho más que en otros, y otros que como excepción mantienen una situación política estable a lo largo del tiempo, a pesar de los cambios de gobierno. Por lo cual es interesante conocer qué grado de incidencia ha tenido este hecho pendular de los gobiernos que ha afectado a su política económica y a la atracción o disuasión de los flujos de IED. A rasgos generales, Iberoamérica se ha identificado, como así recoge Santos Lima y Almeida (2013), en un vaivén representado por una reducción de la intervención del Estado en la economía en los años noventa del siglo XX, que trajo como consecuencia la privatización de empresas y un aperturismo de las economías, en contraste con el creciente rol que adoptó el Estado en la economía a partir de la entrada de siglo, que trajo apareado la nacionalización de empresas.

En este juego de especie de péndulo han interactuado las economías nacionales de diferente modo a lo largo de las décadas, según la posición que tuvieron los gobiernos de las mismas sobre los postulados del neoliberalismo. Es por ello que Higginbottom (2013) diferenció a las principales economías de la región de los Andes en dos bloques: por un lado, estarían Chile, Perú y Colombia dónde han tenido un sistema económico inalterable por los cambios políticos, siempre con una postura de respecto a la IED; por otro lado, Venezuela, Bolivia y Ecuador quienes adoptaron posiciones bastante beligerantes con la iniciativa privada y la inversión extranjera. Si tuviéramos que añadir el resto de países latinoamericanos más destacables en estos dos grupos, en el primero además incluiríamos a México, Brasil, Uruguay, Panamá mientras que al grupo liderado por Venezuela incluiríamos también a Argentina y Nicaragua.

En la distribución antes mencionada, Hugginbottom (2013) utiliza el parámetro de “Intensidad de la IED” que mide la proporción de ésta con respecto al PIB del país, para considerar si se trata o no de una economía abierta. Tomando en cuenta éste, es notable el hecho de que en los años 90 del siglo XX el aperturismo se expandió por toda la región, aumentando de forma considerable el porcentaje de IED con respecto al PIB en

países como Argentina, Perú, Paraguay, Chile o Bolivia propiciada por las políticas neoliberales protagonizadas por las dictaduras que se desarrollaron durante la décadas de los 70 y 80 del siglo XX en el Cono Sur auspiciadas por Estados Unidos dentro de lo que se vino a denominar la Operación Cóndor, mediante la cual se buscaba implantar las medidas neoliberales diseñadas por la Escuela de Economía de Chicago y por su máximo exponente Milton Friedman.

Si bien esta Intensidad de la IED sufrió cambios a partir del año 2000. Ya que, aunque se mantuvo o aumentó en países como Chile, Perú o Colombia, en otros como Bolivia, Venezuela o Ecuador se redujo de forma considerable su stock acumulado de inversión, con la entrada de los gobiernos izquierdas y/o populistas. Esto fue a consecuencia de los planes de nacionalización que emprendieron dichos gobiernos para recuperar el control de empresas estratégicas como de hidrocarburos, llegando a frenar la IED por considerarlos destinos pocos atractivos, algo que benefició al resto de países de la región como Brasil, y los otros países andinos concentrando mayores volúmenes de IED. Esta situación de los países del ALBA se trasladó de igual manera a la economía argentina, la cual asumió grandes cuantías de IED durante los 90, como la de Repsol en 1999, que sin embargo a partir de 2003 dejó de ser un destino preferente de la IED española produciéndose importantes desinversiones ya fuese a consecuencia o no de las sonadas nacionalizaciones (Higginbottom, 2013).

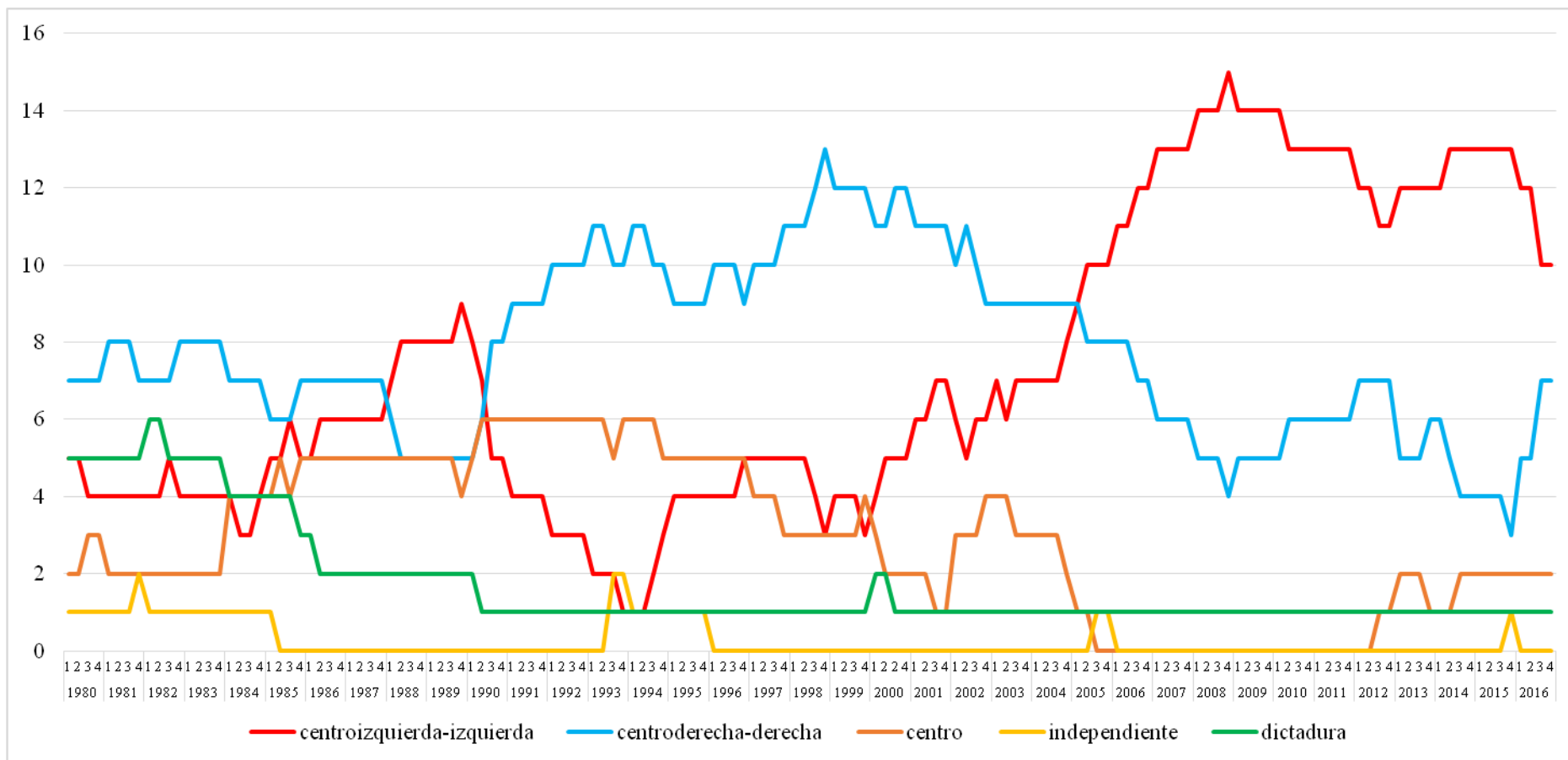
Lo mismo cabría aplicar a la proporción de remesas extranjeras obtenidas por las empresas españolas, ya que como señala Higginbottom (2013) esa diferencia de boques de países en cuanto a los flujos de IED se traslada también a los beneficios obtenidos por las empresas instaladas, puesto que se obtuvieron importantes cantidades procedentes de empresas localizadas en países como Chile, Colombia y Perú, y sin embargo en comparación con los obtenidos por las multinaciones establecidas en los países del ALBA, los ingresos cayeron de forma gradual. Sobre todo en Venezuela por la política de retención de dividendos de empresas extranjeras en su economías nationale.

En los siguientes subepígrafes analizaremos en profundidad estos cambios de gobiernos en los países de Iberoamérica, describiendo cuales fueron las acciones llevadas a cabo que promovieran o perjudicaran los intereses de las multinaciones españolas establecidas en la región. Lo haremos de forma cronológica, comenzando con la década pérdida (los años 80 del siglo XX) denominada así por la crisis de la deuda

latinoamericana, siguiendo por la década dorada (los años 90 del siglo XX) caracterizada por la entrada masiva de las multinacionales españolas mediante los procesos de privatizaciones, pasando por la década ganada (comienzo de siglo) nombre que recibe por parte de alguno líderes políticos de la región para escenificar los logros alcanzados en materia social por el auge de los movimientos izquierdistas-populistas, y por último con la etapa del tiempo nuevo que se espera a partir de 2016, ya finalizado el liderazgo de Hugo Chávez, con algunos cambios gubernamentales importantes como el de Argentina y Brasil, y con la finalización del mandato de Rafael Correa en Ecuador el próximo año.

Para este análisis hemos tomado en cuenta el gráfico 3.1 en el que diseminamos el color político de los diferentes gobiernos de la región, para que yuxtaponiendolo con el de la evolución de los flujos de IED española en Iberoamérica saquemos en conclusión qué incidencia tiene el color político de los gobiernos y sus políticas económicas en la atracción o disuasión de tales flujos.

Gráfico 3.17 Evolución política de los gobiernos nacionales de Iberoamérica (trimestral)



Fuente: Elaboración propia. Base de datos políticos de las Américas de la Universidad de Georgetown. <http://pdba.georgetown.edu/>

3.2.1. La década perdida

América Latina había sufrido años de regímenes autoritarios en casi todo el continente que empezaron a aplicar las recetas que la administración norteamericana les dictaba con el fin de asentar el neoliberalismo en todo el continente americano. Ya comenzando los años 80 del siglo XX empezaron a desvanecerse algunos de los regímenes, descubriéndose unas situaciones pésimas de gestión económica representadas por altos déficits e inflación descontrolada. Según Santos Lima *et al.* (2013) la región se encontraba con un proteccionismo de la economía nacional que desencadenó el estancamiento económico y la fuga de capitales que acabó liquidando el intervencionismo del Estado que hasta el momento se caracterizaba por un abultado sector público y la política de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Así pues, por ejemplo, en Chile, con Pinochet aún en el gobierno, realizó una serie de reformas para adentrarse aún más en la económica de mercado. El país en un intento de atraer la IED realizó algo que años después se utilizaría como modelo, y es el hecho de convertir los títulos de deuda pública (programa de conversión de deuda) que compraban a bajo coste para su utilización como capital extranjero para invertir en el país (Salcedo y Akoorie, 2013). Indudablemente esto provocó un flujo de IED hacia Chile siendo el principal destino durante la época.

Con Chile se abría el comienzo de la implantación de los programas de ajustes que propugnará el Consenso de Washington al final de la década, en contradicción con lo que en la década anterior significó el gobierno de Allende en cuanto al predominante rol del Estado en la economía y la nacionalización de empresas extranjeras (Salcedo *et al.*, 2013). Paralelamente desde España una vez toman el gobierno los socialistas se produce un acercamiento mayor con Iberoamérica a raíz de la preparación del V centenario del descubrimiento de América que acabó generando el inicio de las Cumbres iberoamericanas. Así pues, según Rosety Fernández de Castro (2013) los gobiernos de Felipe González estrecharon los lazos con la región aumentando su presencia esencialmente también a través de las inversiones españolas, que generó un clima de una mejor percepción de la imagen de España como país moderno por el hecho de su entrada en la CEE comenzando a poner sobre la mesa los intereses de la región por encima de otras zonas de influencia europea como el Caribe o los países africanos, por la celebración

de diferentes eventos a nivel mundial y por la mejora de la economía española que a partir de 1985 experimenta una buena evolución de su PIB.

3.2.2. La década dorada

En el año 1990 se va a producir un despliegue de una sucesión de diferentes gobiernos de derecha o centro derecha en Iberoamérica que llevan bajo su agenda las medidas que ya el Consenso de Washington diseñó para la región como recetas para superar la crisis de la deuda, desatada por los altísimos déficits y la alta inflación. Esta hegemonía del bloque de derecha o centro derecha va a coincidir con la presidencia de José María Aznar en España dónde va a asumir un liderazgo en la Comunidad Iberoamericana y se va a prolongar en el tiempo hasta final del año 2004 cuando empiezan a aparecer las olas de los gobiernos de izquierda o centro izquierda, paralelamente de la vuelta al poder de los socialistas en España. Este clima político va a suponer un revulsivo para la IED española tanto por el lado de Iberoamérica como por España, alcanzándose las mayores cotas de flujos de inversión extranjera, dando entrada a multinacionales españolas en la región asumiendo un liderazgo en el mercado como nunca, por eso esta época de tan buenos resultados para las empresas españolas la denominan muchos autores como la “década dorada”.

Este marco político afín a las ideas neoliberales va a ser el escenario perfecto en el que se va a desarrollar lo que Santos Lima *et al.* (2013) denominan la “fiebre de privatizaciones”. Con el aperturismo que se propuso desde Washington para las economías nacionales como modo de superar el aislamiento económico y dinamizar sus economías, las empresas del sector público se encontraban en situación de desventaja para una competencia internacional agresiva, es por lo que diferentes empresas de varios sectores estratégicos ligados a la soberanía nacional fueron privatizadas, como el abastecimiento de agua, la electricidad, petróleo, servicios públicos, etc. Se trató de una estrategia regional, pero que se dio con mayor intensidad en algunos países de forma clara como es el caso de Argentina. Bajo el gobierno del peronista Carlos Menem (1989-1999) con una política neoliberal realizó todas las reformas necesarias para abrir la economía a la IED con el fin de reducir la vasta deuda pública a través de las privatizaciones realizadas de forma no muy ética bajo comisiones a altos funcionarios.

Si hubo país que aplicase unos ajustes económicos severos en contra del sector público y en pro de la apertura de la economía ese fue Chile con los gobiernos centristas de Patricio Aylwin y Eduardo Frei. (Santos Lima *et al.*, 2013). Durante esta década aumentaron de forma constante los flujos de IED llegando a su punto culmen en 1999 mediante las adquisiciones de importantes empresas chilenas exitosas de actividades de servicios por empresas multinacionales. Los gobiernos democráticos siguieron las recetas económicas que ya venía aplicando Pinochet la década pasada que hizo de Chile uno de los lugares preferidos para los inversores (Salcedo *et al.*, 2013). El segundo país que aplicó una política económica de ajustes estructurales fue Bolivia. A partir de 1992 fue cuando comenzaron las privatizaciones bajo el gobierno del socialdemócrata Jaime Paz Zamora (CIDOB, 2003), que tuvo que realizar ante la situación del país y la influencia norteamericana bajo el cariz de políticas más de socialdemócratas en lugar del marxismo que proponía su partido. Tales privatizaciones alcanzaron un mayor impulso bajo el gobierno del centrista González Sánchez de Lozada (CIDOB, 2007) un año después (Santos Lima *et al.*, 2013). Durante estos años se promulga en Bolivia diferentes que proporcionan condiciones bastante favorables a la IED. Sin embargo, cabe advertir que las privatizaciones realizadas en Bolivia fueron diferentes a la forma clásica, ya que según Peredo Herrera (2006) con las mismas lo que se buscaba era la asociación del Estado con inversores privados mediante su capitalización eliminando la necesidad de pagar por transferencias de activos.

Venezuela también desarrolló durante esta década diferentes ajustes estructurales económicos bajos los gobiernos del centrista Carlos Andrés Pérez (CIDOB, 2012) y el centro-derechista Rafael Caldera (CIDOB, 2010), que pusieron en marcha la privatización de diferentes industrias y sectores de servicios como la de la Compañía Telefónica. Además, el sector más importante para la economía venezolana tan dependiente de la extracción de petróleo, fue expuesto al capital extranjero para producción, y exploración de nuevos yacimientos petrolíferos (Santos Lima *et al.*, 2013). Este idilio que tuvo Venezuela con la multinacionales españolas y el gobierno español, se mantuvo a comienzos del mandato de Chávez cuando llega al poder en 1999, momentos en los cuales la relación con Aznar era especialmente cordial y en actitud positiva hacia la IED española, algo que según León (2016) sólo ser inturbió por la negativa de Venezuela a las extradición de prófugos de ETA.

Más estrecha fue la relación de España con Brasil en este periodo en el que se llega a la firma del Tratado de Amistad y Cooperación en 1992, y que toma mucho más ahínco con la llegada al poder del centro-izquierdista Cardoso (Ayllón Pino, 2006) con el que España tuvo un especial protagonismo en el estrechamiento de las relaciones económicas entre la Unión Europea y el Mercosur. Ya con la llegada al poder de Aznar en España, Cardoso se mostró como un fiel aliado en la política iberoamericana española, sirviéndole de palanca en la actividad de las cumbres iberoamericanas. Fue en este periodo cuando el gobierno brasileño realizó todas las reformas estructurales encaminadas a la apertura económica del país y la atracción la IED, oportunidad que aprovecharon las multinacionales españolas. Cabe señalar, como apunta Ayllón Pino (2006) que a partir de 1996 la agenda española con Brasil era básicamente de carácter económico en la defensa de los intereses de las multinacionales españolas en el país. Se puede considerar que fue el periodo en el que existió mayor amistad y cooperación entre los dos países, que se demostró en la positiva evolución de la IED española, un cambio profundo ya que partíamos de la absoluta irrelevancia para el país carioca.

Como hemos mencionado anteriormente en este periodo se acentúa la cooperación europea con el regionalismo iberoamericano como con el Mercosur. Desde la entrada de Portugal y España a la CEE, y por la amenaza que suponía el hecho de que Estados Unidos tenía entre sus proyectos la ampliación de acuerdos de libre comercio a todo el continente, la UE encontró un clima de cordialidad en los gobiernos de la región para acercar posiciones y ocupar el liderazgo que norteamericano había tenido décadas anteriores, a través de los impulsos del regionalismo e integración económica que todos los países iberoamericanos tenían a Europa como el modelo a seguir (De La Llosa, 2016). En este clima, España trabaja para estrechar aún más los lazos entre Iberoamérica y Europa, a través del proyecto de la Comunidad Iberoamericana, en un momento en el que los países iberoamericanos se encontraban en una posición de estar más abiertos al comercio y a la inversión, por la relevancia que tomó según Cunill Grau (1995) el componente político en la región.

Si bien cabe señalar, que si el marco político de Iberoamérica fue proclive a una mayor relación económica entre España y la región, por el aperturismo de sus economías y los planes estructurales y de privatizaciones; esto también se vio impulsado del lado español por la circunstancia que supuso la llegada al gobierno de la derecha, periodo en el cual se produjo un cambio en la actitud de las empresas españolas hacia Iberoamérica

que según Grasa Hernández (2001) algo tuvo que ver a la actitud del gobierno español. Ya que como comenta Rosety Fernández de Castron (2013) a partir de este tiempo la acción exterior de España en relación con Iberoamérica, se dirigió hacia la defensa de los intereses de las empresas españolas, en sus inversiones en la región que aumentaron de forma abrumadora en esta década, a consecuencia de la mayor colaboración del gobierno.

3.2.3. La década ganada

La década ganada es un término que acuñaron tanto Rafael Correa como Cristina Fernández de Kirchner para denominar así al periodo que va más concretamente desde 2003 con la irrupción de los gobiernos de Néstor Kirchner en Argentina y Lula da Silva en Brasil al ya liderazgo de la izquierda latinoamericana que encabezó Hugo Chávez en Venezuela, Alejandro Manrique en Perú y Ricardo Lagos en Chile al que luego se unieron Evo Morales en Bolivia, Fernando Lugo en Paraguay, Rafael Correa en Ecuador y Tabaré Vázquez en Uruguay. Este proceso de oleada de gobiernos de izquierdas en Iberoamérica supuso el replanteamiento del modelo neoliberal, la ruptura de la etapa anterior mediante la nacionalización de empresas y los procesos de reestructuración de la deuda pública, junto con una defensa del proteccionismo, de los derechos de los indígenas, de la salida de pobreza a miles de personas y de la actitud beligerante contra las potencias económicas extranjera, como Estados Unidos al que le tumbaron su proyecto del ALCA, instaurándose de forma alternativa el ALBA.

Como observamos en el gráfico de la evolución de los gobiernos latinoamericanos esa tendencia izquierdista se muestra en el mismo y coincide con el mayor descenso de los flujos de IED española en la región que comienza a perder posiciones a partir de 2001, en parte también provocado por la crisis argentina. Si bien cabe matices entre los diferentes gobiernos de Latinoamérica, por el hecho de que, aunque el partido político que accede al poder pueda tener una ideología determinada de izquierdas algunos continuasen la senda de crecimiento de sus países manteniendo las políticas económicas como el caso de Lula en Brasil y otros que realmente no fueran una izquierda amenazante sino una socialdemocracia moderada como el caso de Perú y Uruguay; o del lado contrario transformar un partido como hizo Néstor Kirchner con el Partido Justicialista de corte peronista y de reciente experiencia política de derechas para desvincularlo por completo de su reciente historia, anexionarlo a la Internacional Socialista y meterlo dentro de una coalición de partidos como fue el Frente para la Victoria con una tendencia más

izquierdista de la que se esperaba, y que posteriormente radicalizó su sucesora Cristina Fernández de Kirchner.

Todos estos gobiernos compartían un mínimo común denominador en cuanto a su orientación de izquierda y el nacionalismo, postura a la cual se enfrentó la única excepción en la región que la representaba Colombia, con Álvaro Uribe a la cabeza. Colombia siempre ha sido un paradigma político singular, ya que no puede decirse que existan partidos políticos claramente definidos ideológicamente, puesto que dentro de uno mismo puede haber personalidades que defiendan una posición contrariamente opuesta a la de su compañero de filas. Además, se une el hecho de que la izquierda no ocupa ningún espacio político relevante, sólo el marginal que representa el poder local, ya que la mayoría de las corrientes de izquierdas se aglutinan en los movimientos guerrilleros que los consideran como mini organizaciones estatales paralelas a la oficial, por la desconfianza que generan las instituciones. Así pues, Colombia aún aparece rezagada a la política de siglos pasados de la violencia interna que provoca el narcotráfico y la lucha de los paramilitares con las guerrillas, es por esta razón como afirman Santos Lima *et al.* (2013) que Uribe estuviese dedicado más a la política interna y alineado a los postulados norteamericanos, ya que Estados Unidos sería su máximo aliado en la lucha contra el narcotráfico. Circunstancia ésta que ha caracterizado a la economía colombiana por su excesiva dependencia de Norteamérica, que vino determinada por la cultura que vino acompañada de sumisión en épocas pasadas a las multinacionales de Estados Unidos.

Como señalaba anteriormente, tampoco supuso una ruptura a las políticas económicas que se desarrollaban anteriormente los gobiernos izquierdistas de Brasil y Chile, aunque sin embargo como así indica Santos Lima *et al.* (2013) dichos gobiernos adoptaron un paquete ambicioso de políticas sociales, además de interrumpir el proceso de descomposición del sector público. Por el lado contrario se situarían Argentina con la renegociación de la deuda externa acogándose al neopopulismo es decir, al eje que representaban Venezuela, Bolivia y Ecuador en el nacionalismo exacerbado que acabó con nacionalizaciones, y una mayor intervención del Estado en la economía. Así pues, como así señala este autor, los gobiernos de orientación de izquierda se pudieron clasificar entre buena o mala, incluyéndose en la mala los países del ALBA y Argentina, y por el contrario en la buena el resto.

En el caso concreto de Bolivia, el gobierno de Evo Morales entró en una espiral de populismo que le devolvió al Estado el poder de control y gestión de la economía, llegando al extremo de nacionalizar en parte el sector de los hidrocarburos (Peredo Herrera, 2006). Venezuela por su lado realizó una serie de maniobras políticas que desencadenaron la fuga de capitales extranjeros por la inestabilidad política que se generó en el país, con paros petroleros y huelgas, y por la actitud amenazante que tuvo el presidente contra empresas españolas de sector bancario y petrolero a partir de 2004. La menor inversión en el sector petrolero se debió al hecho de imponer que tales actividades tendrían que realizarse en empresas donde el Estado tuviera más de 50% del accionario. Para el sector bancario la amenaza además vino de la pésima política monetaria del gobierno. Ante esta tempestiva, el gobierno español ya a la cabeza Zapatero, hizo lo posible para acercar posiciones con Venezuela consiguiendo acuerdos importantes para el sector energético, compensados por la mayor colaboración armamentística según afirma León (2016).

Especial atención merece Argentina, que a raíz de la crisis de 2001 los distintos gobiernos presididos por Duhalde y Néstor Kirchner que compartieron al ministro de economía Roberto Lavagna ejecutaron una ruptura de las relaciones con los inversores extranjeros modificando cláusulas de los acuerdos para las empresas de servicios públicos abaratando los servicios públicos que gestionaban mayormente las multinacionales. Esta tensión con los empresarios, llegó al punto de acusaciones por parte de Néstor Kirchner de enriquecimiento injusto y colaboración fraudulenta en la adquisición de empresas con el gobierno de Carlos Menem. No obstante, esta actitud beligerante con los países de origen de las inversiones se vio moderada por la necesidad que tenía el gobierno argentino de conseguir apoyos para la renegociación de su deuda externa. Esto duró más bien poco, porque ya una vez el gobierno en las manos de Cristina Kirchner la actitud fue otra, nacionalizando el sistema de pensiones, creando recelos en la población por las grandes sumas de beneficios que repatriaban empresas como BBVA, BANCO SANTANDER y Telefónica; llegando al extremo en 2012 de proceder a la nacionalización de YPF de la que dependía Repsol acusándola de descapitalización e infrautilización. Esto inevitablemente generó toda una serie de enfrentamientos con España y la Unión Europea, que acabó no sólo con demandas sino con la reducción de los flujos de IED española en el país (Negri, 2014).

3.2.4. Un nuevo tiempo

Si algo cambió en el panorama político de Latinoamérica fue a consecuencia de la muerte de Hugo Chávez en 2013, ya que en nuestra opinión él mismo supo dirigir al resto de líderes iberoamericanos bajo las premisas económicas que postulaba bajo el paraguas institucional del ALBA, llegando incluso a poner a su disposición las directrices de la política argentina, un país tan diferente a lo que son las repúblicas bolivarianas. Desde entonces la izquierda ha ido perdiendo fuelle, sólo quedaban Rafael Correa en Ecuador y Cristina Kirchner en Argentina, ya que la izquierda brasileña se encontraba inmersa en procesos judiciales por altos niveles de corrupción. En 2015, el sucesor continuista de Cristina de Kirchner perdió las elecciones frente al empresario Macri muy alineado a los posicionamientos de derecha, pauta que se repitió en 2016 con Temer en Brasil el cual ya apunta a procesos de privatización en el país, ambos unidos dentro de Mercosur junto con Paraguay para expulsar a Venezuela o al menos para retirarle la presidencia pro tempore, con el fin de avanzar la integración y llegar al deseado acuerdo de libre comercio con la Unión Europea que tanto ha demandado Brasil para la recuperación del dinamismo económico. Y por último la recuperación de Perú por parte del espectro centro derecha de Pedro Pablo Kuczynski Godard en las elecciones 2016, todo parece aventurar a una nueva etapa de relaciones con España, y un mejor tratamiento a la IED.

En su informe recapitulativo de la legislatura el Secretario de Estado para Iberoamérica, Gracia (2015) recogía la labor realizada por el gobierno con la firma de acuerdos de asociación estratégica con Chile, Perú, México, Colombia y Brasil que mejorarán la posición de las inversiones españolas. A la vez que se manifestó el interés por reconciliar posturas con los países del ALBA, que sin embargo no ha sido fructuoso con Venezuela del que se han tenido severos enfrentamientos con el gobierno español en estos últimos años. A la vez que se ha querido recuperar el diálogo con Argentina y Bolivia a raíz de haber sufrido fuerte reveses con las distintas expropiaciones que les ha llevado a resolver las disputas de forma beneficiosa manteniéndose un buen clima de negocios. Se destacó la experiencia con Panamá, de la que se tiene el balance positivo por la licitación de las obras del Canal, que estuvo inmersa en problemas con la empresa adjudicataria por una petición de revisión de los costes, pero el gobierno español a través del Ministerio de Fomento por el interés de la empresa para la imagen de la obra pública

española y por el aseguramiento de la operación por el organismo estatal CESCE tuvo que intervenir para resolver el contencioso de forma amistosa.

Todo parece apuntar que se auguran nuevos y mejores tiempos para las relaciones económicas entre España e Iberoamérica por la predisposición que tiene varios gobiernos de la región por profundizar las relaciones con la Unión Europea como es el caso de Ecuador, del que está previsto que se firme el acuerdo entre finales de este año y el año 2017 o como hemos mencionado antes el de Mercosur, ayudado por el cambio de gobierno en los diferentes países con una necesidad europea por abrir mercados y rebajar sus reticencias a la eliminación de algunas prácticas de proteccionismo en el mercado europeo. También han sido muy fructíferas las relaciones con Colombia en los últimos años, dónde España ha sido un aliado en la eliminación de los visados en el espacio Schengen para los ciudadanos de este país, que se verá recompensado con la mayor presencia española de sus empresas en el país, a pesar de algunos percances que ha podido ocurrir con las empresas energéticas con el gobierno colombiano.

3.3. Los Acuerdos y relaciones bilaterales para la promoción de las inversiones de España con Iberoamérica.

No podemos hablar de inversión extranjera y más concretamente en la región de Iberoamérica dónde ya hemos comprobado que diferentes factores como el político pueden alterar las condiciones que inicialmente tenía un inversor para ejecutar un proyecto de inversión, si no tratamos la cuestión de los Acuerdos y las relaciones bilaterales entre países para la promoción y protección de las inversiones. La idea de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) tiene su fundamento como así exponen Díez-Hochleit e Izquierdo (2016) en el hecho de que los Estados necesitan compensar la falta de estabilidad política o el riesgo-país. Y esto lo hacen a través del mecanismo jurídico de carácter internacional que supone los APPRI. En términos generales estos acuerdos ofrecen la garantía de igualdad de trato respecto de las inversiones nacionales y en ocasiones para ser aún más atractiva, pues contienen condiciones favorables, junto con la garantía de obtener una indemnización en caso de expropiación y el aseguramiento de que se pueda realizar la repatriación de los dividendos obtenidos. Más adelante lo trataremos en detalle, pero es importante añadir que se trata de un instrumento jurídico internacional y que por tanto proporciona amparo internacional a

cualquier controversia dando la opción de someterse al arbitraje internacional, generalmente al CIADI.

España tiene una extensa red de APPRI, en la actualidad 47 en vigor (Díez-Hochleit *et al.*, 2016), de los cuales 18 son con todos los países iberoamericanos (Martínez Álvarez, 2012), con excepción de Brasil, el cual se diseñó en 1995 pero que no se llegó a firmar, y es que dicho país no tiene APPRI con ningún otro país, algo sorprendente cuando se trata de los principales países en los que tiene expuesta su IED España. Uno de los más importantes, es el firmado con México en 2006, que junto con el Tratado de asociación con la UE es el país que ofrece más seguridad jurídica a la IED española junto con Chile (Real Instituto Elcano, 2016b). Según Serrano Leal, Rebato Barredo, y Salazar Palma (2015) este numeroso listado de APPRI con Iberoamérica demuestra la importancia económica que tiene la región para España, que no se posee con ninguna otra región del mundo, y que ningún otro país alcanza en la región (ver tabla 3.1).

Por otro lado están los Convenios para evitar la Doble Imposición Internacional (CDIs), con los cuales se instrumentaliza el modo de no tributar por la misma renta económica en un mismo periodo y de un mismo sujeto en dos países cuando el impuesto sea de naturaleza similar. De estos tiene firmados España con Iberoamérica 13 convenios (ver tabla 3.2), a excepción de Perú, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana, Guatemala y Honduras. El hecho de tener acuerdos fiscales de este tipo junto con el de protección a la inversión supone un acicate para favorecer los flujos de IED en la región ya que proporcionan seguridad jurídica y ventajas económicas (Martínez Álvarez, 2012).

3.3.1. La UE en la política comercial y de IED de España con Iberoamérica.

Hemos mencionado durante todo el trabajo que la incesante labor de la diplomacia económica y la acción exterior española en su conjunto, con la red de oficinas de comerciales, ayudan a la generación de los flujos de IED española a través de unas buenas relaciones bilaterales han dado lugar a la firma de los acuerdos que anteriormente hemos visto. Sin embargo, hay que señalar que esta competencia por parte de España se encuentra limitada por el hecho de pertenecer a la Unión Europea. Puesto que los diferentes tratados constitutivos han ido acumulando competencias exclusivas a la

organización comunitaria en detrimento de la soberanía de los Estados en cuestiones tan esenciales que nos atañe en este trabajo como la política comercial y de inversiones. Por ejemplo, como señala Martínez Álvarez (2012), con el Tratado de Lisboa, la UE asume la competencia de negociación y firma de los APPRI.

Esta circunstancia deja para el debate analizar qué ventaja pudo haber tenido la pertenencia de España en la UE en cuanto a los procesos de firmas de acuerdos, ya que por un lado se puede entender que la presión de un bloque es mayor que la de un solo país de 47 millones de habitantes no siendo una gran potencia económica, pero por otro lado hay autores que entienden que esto significó ralentizar la tramitación de acuerdos ya que en ocasiones los acuerdos de asociación o de libre comercio que configuren un marco favorables para las inversiones se estacan debido a las diferencias que surgen por el lado de la política comercial de la UE más que por la protección de las inversiones, por el hecho de que la política comunitaria es bastante proteccionista en sectores como la agricultura, y por el hecho además de tener elevados estándares de calidad y protección al consumidor (Sánchez Díez y Ruiz Huéllamo, 2012), como por ejemplo el deseado acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur que a pesar de los distintos relanzamientos que se han hecho del mismo aún sigue en ronda de neogociación.

La Unión Europea representó para Iberoamérica un modelo de admiración y a la vez rechazo entre la población civil y la dirigencia política. Desde muy temprano, surgieron acercamientos entre la región y Europa antes de la entrada de España a la CEE. Como ya hemos señalado, España supuso un impulso a las relaciones entre ambos bloques, aunque ya vinieran existiendo acuerdos entre Europa y algunos países de forma bilateral (De La Llosa, 2016). A partir de ese momento lo que se observa más, es cómo impulsa España las relaciones con Iberoamérica, más que como limita Europa a las relaciones con la región. Teniendo presente el hecho de que la política comercial era de exclusividad comunitaria, España lanzó la propuesta de celebrar cumbres bianuales entre ambas regiones para tratar asuntos económicos. Como resultado fueron los acuerdos de asociación con Chile, México, Centroamérica, Colombia y Perú. Así pues, como señalan Serrano Leal *et al.* (2015) la política comercial española con Iberoamérica se limitó a la ejecución de instrumentos de apoyo a la internacionalización de las multinacionales en la región, y la firma de convenios para evitar la doble imposición que aún se mantiene en poder de los Estados tal competencia fiscal.

La oleada de gobiernos izquierdistas en la región, junto con la parálisis económica que sufrió Europa en base a la crisis financiera mundial, que provocó nuevos sentimientos de proteccionismos desde ambos lados del océanos, configuró un escenario mundial no muy favorable a la intensificación y profundización de las relaciones entre ambas regiones (Del Arenal Moyúa, 2009). Quedaban aún pendientes los acuerdos con el Mercosur y la CAN, los cuales sumidos en un proceso de integración hacían difícil la puesta en común de posturas para negociar con la Unión Europea. En este sentido la Unión Europea empezó a desviar su interés por el regionalismo iberoamericano que había sido desde siempre su estrategia para negociar con una región tan compleja. Por lo cual ante el bloqueo que ha presentado algunos países dentro de sus procesos de integración como el caso venezolano en Mercosur, se ha repensado tal estrategia para pasar del multilateralismo al bilateralismo y así sacar adelante nuevos acuerdos (Del Arenal, Moyúa, 2009; De Luna Barrios, 2015) como los firmados con Perú, México y el resto de países del pacífico.

3.4. La nacionalización de empresas españolas en Iberoamérica.

Son muchos los autores que cuando se refieren a los procesos mediante los cuales los Estados adquieren de modo forzoso la propiedad sobre una empresa desplazando de su accionariado a un actor determinado los distinguen entre las diferentes figuras que existen para denominar esta situación con consecuencias de variada índole. Según Toro Eveverri (2012) deberíamos distinguir entre expropiación directa, expropiación indirecta, estatización y nacionalización. En la estatización y nacionalización el adquirente es el Estado en contra de una empresa aduciéndose razones de interés nacional o protección de la soberanía. Ahora la diferencia entre ambos radica sobre el sujeto que se realice la acción que perjudica, si se trata de un actor extranjero estaríamos ante una nacionalización, mientras que si es un nacional se tratará de una estatización. Por otro lado, la expropiación directa es aquella en la que se produce una transferencia de la propiedad, posesión o usufructo de los bienes, mientras que en la expropiación indirecta no hay privación del derecho de propiedad y análogos, sino que se imponen una serie de restricciones que obstaculiza el normal desarrollo de la actividad.

El concepto que vamos a utilizar de forma generalizada va a ser el de nacionalización, ya que estamos ante supuestos de inversión extranjera, y mediante expropiación directa, ya que son escasos los casos en los que se da la indirecta o más bien

son complejos de visibilizar. Lo importante que debemos destacar en cuanto a la nacionalización y por lo que siempre se suscitan todas las controversias con las multinacionales es el hecho de que esté justificado el interés o la conveniencia nacional (Toro Eveverri, 2012). Ya que según el adecuado razonamiento de éste o no se podrá impugnar la nacionalización, puesto que estamos antes figuras jurídicas internacionales que están protegidas bajo los APPRI's o también denominados Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) que se regulan de acuerdo al Convenio de Washington por el cual se crea el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) con sede en el Banco Mundial (Bas Vilizzio, 2015). A la hora de referirnos a los países iberoamericanos debemos de tener en cuenta que Brasil no se somete a la jurisdicción del CIADI, por carecer de APPRI's firmados. Por otro lado, están los países que están pensando en renunciar y crear un Centro de solución dentro de UNASUR (países del ALBA); y el resto que lo respeta y asume (Argentina, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay, etc.).

Esta actitud frente a la asunción del compromiso de ajustarse a la jurisdicción del CIADI incide significativamente en la caracterización de dichos países como atractivos para la IED puesto que protegen los derechos de propiedad. Así pues, Escribano (2012) clasifica a los países iberoamericanos según el riesgo al respeto de la propiedad privada. En un primer grupo están los que no, entre los que se encuentran Venezuela, Bolivia y Ecuador. En un grupo intermedio estarían Brasil, México y Argentina, mientras que en el grupo de aquellos que más seguridad proporcionan a los inversionistas están Colombia, Perú, Uruguay y Chile.

Según Toro Eveverri (2012) Venezuela es el principal país con una actitud nacionalizadora, que comenzó con el gobierno de Hugo Chávez. Los argumentos esgrimidos se referían al hecho de que se trataban de empresas extractivas de recursos naturales que pertenecen a los venezolanos, por lo cual han sido objeto de las mismas empresas petroleras, cementeras, de telecomunicaciones, etc. Este hecho llevó aparejado una reducción tajante de la IED llegando a su cifra más baja en 2007. En cuanto a las multinacionales españolas, éstas se han visto en varias ocasiones amenazas como el caso del Banco Santander en 2008, y Agroisleña en 2010. Según Doval Adán (2013) el gobierno venezolano expropió en sólo seis años 2.000 empresas sin importar que el sector de actividad estuviera intimamente relacionado con la soberanía nacional. Otra

consecuencia de esto a parte del descenso de los flujos de IED, es el número de demandas que tiene ante el CIADI.

Bolivia es otro exponente más de esta obsesiva política de nacionalización que no sólo han afectado a las empresas españolas sino de otros diversos orígenes, habiéndose colocado con uno de los países con peor calificación de riesgo (Escribano, 2012). Todo este proceso se originó con la toma de poder de Evo Morales en 2006 con la nacionalización de empresas del sector energético teniendo problemas con Repsol, con Red Eléctrica Española, Iberdrola, Edeser y también de gestión aeroportuaria como Abertis (Casilda Béjar, 2012). Indudablemente como en el caso venezolano, la reducción de la IED ha sido drástica a raíz de estos acontecimientos, contando el caso del BBVA que abandonó el país (Doval Adán, 2013). El modelo de nacionalización adoptado estuvo basado en la protección de los derechos de los indígenas y una defensa de que los recursos naturales pertenecen a los nacionales (Toro Eneverri, 2012). Si bien cabe decir que todos estos procesos de nacionalización estuvieron según Peredo Herrera (2006) sujetos a motivos de utilidad pública obteniendo el respaldo legal y mediante el pago del justiprecio o indemnización.

3.4.1. Caso de Argentina

Si existe una nación que sufra la anomalía política del péndulo o los vaivenes ideológicos en el gobierno, esa es Argentina, que puede que en política económica no le queda ya nada por experimentar porque ha sido laboratorio de todo tipo de corrientes de pensamiento económico tanto en lo referido a lo monetario, comercial, inversiones extranjeras, industrialización, etc. Para conocer la complejidad del sistema argentino hay que tomar en cuenta algunas premisas sobre su historia, pensamiento político, origen de sus representantes, etc. La década ganada, la cual entre otras acuñó Cristina Fernández de Kirchner en el momento en el que Néstor asumió la presidencia en 2003, en la cual se dieron la vuelta las estadísticas de lo que estaba sufriendo el país a raíz de la crisis de 2001, fue la época en la que ejecutaron el mayor número de expropiaciones, aunque si bien es cierto algunas rupturas de los acuerdos de inversión ya vinieron de la época de Duhalde.

Debemos tomar en cuenta la situación política que transcurre durante estos años. Néstor Kirchner asume la presidencia con el 22% de los votos y el 21% de desempleo.

La sociedad argentina estaba en bancarrota, con una deuda pública desmesurada. Desde ese momento Néstor con su ministro de economía Roberto Lavagna inició un proceso de revisión de los acuerdos de inversión y de reestructuración de la deuda pública. La corriente política del kirchnerismo se encuentra más a la izquierda del originario peronismo del que procede, del cual bebieron de sus principios de independencia económica, soberanía política y justicia social. Néstor y su sucesora Cristina, también se vieron envueltos en el proceso revolucionario chavista, del que se dejaban asesora y siguieron sus instrucciones para rechazar en bloque la propuesta del ALCA de Estados Unidos o seguir de forma sumisa proyectos chavistas como la creación de UNASUR y la financiación al proyecto de telecomunicación de TELESUR. De tal forma que Argentina se adhirió a las posturas neopopulistas bolivarianas de una mayor intervención del Estado en lo económico y la nacionalización de los recursos y empresas estratégicas.

Mediante el mandato de Néstor Kirchner en 2006 se rescindía el contrato de Aguas Argentinas del grupo español Agbar. Bajo el mandato de Cristina en 2008 se nacionalizó el sistema de pensiones gestionado por BBVA. En 2009 fueron Aerolíneas Argentinas y finalmente en 2012 YPF (Doval Adán, 2013). Los gobiernos kirchneristas entre otras razones fundamentaron su posición en que en el modo en el que se realizaron las privatizaciones fueron fraudulentas durante los gobiernos de Carlos Menem, con escándalos de comisiones y en un régimen de convertibilidad que colocaba en posición ventajosa a las multinacionales. A su vez se criticó los excesivos beneficios que adquirieron las empresas para repatriarlos que no aducían a razones productivas sino a la especulación por la política monetaria (Verbanaz, 2011). Además, como sostiene Rodríguez Martín (2006) fue sospechoso el modo tan rápido con el que se hicieron a diferencia del resto de países del entorno, sin haberse analizado los costes a largo plazo solo por una urgencia de liquidez a corto plazo. Las privatizaciones no fueron beneficiosas entre otras cosas porque se vendieron a un precio más bajo del valor real, y porque el Estado tuvo que quedarse con sus pasivos, provocando que aumentase más la deuda pública que aliviarse financieramente.

Por todo esto, la actitud del kirchnerismo con las multinacionales españolas fue beligerante, y como ya expusimos en otro apartado, las acusó de abusar de los argentinos en connivencia con Menem. Las relaciones bilaterales entre España y Argentina fueron buenas desde los años noventa, en la que ambos países se hermanaron según Bueno (2016) en su defensa de la jurisdicción universal contra los crímenes de lesa humanidad

practicados en las dictaduras del cono sur, y con mayor profundización durante el kirchnerismo con su política de derechos humanos que mediante la figura del juez Baltasar Garzón se afianzó esta cooperación y ayuda mutua entre países. Sin embargo, en lo económico, era importante el recelo que tenían ambos presidentes por la gestión de algunas multinacionales españolas con las antiguas empresas públicas y por la masiva afluencia de dividendos repatriados sin ser reinvertidos en el país.

Durante el gobierno de Rodríguez Zapatero se reanudaron estas relaciones de amistad, llegando incluso a invitar a la presidenta Cristina de Kirchner al Congreso de los Diputados dónde reitero su compromiso con España en el año 2010, previa a la Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe que tuvo lugar en Madrid bajo la presidencia española del consejo europeo. Mientras que las relaciones gubernamentales parecían armoniosas, sin embargo, la Comisión de Asuntos Iberoamericanos (2010) dictó meses antes un informe sobre el papel de las empresas españolas en Iberoamérica dónde se advertía del peligro de Argentina por su volatilidad institucional debido a los cambios regulatorios y las campañas de desprestigio contras las empresas no defendidas por el gobierno argentino. Informe el cual supuso un agravio a la presidenta argentina, señalando a las empresas como las autoras de esta información no acorde a la realidad. Años más tarde se desata la controversia de la nacionalización de YPF, y a pesar de los intentos de negociación, de las misiones empresariales respaldadas por la Corona en el mismo año en Argentina y los viajes para conseguir el apoyo en la región (Casilda Béjar, 2012), no sirvió para nada ya que en abril de 2012 se envía al Congreso el proyecto de expropiación. Según Rodríguez Illana (2014) la polémica estuvo alimentada por la prensa española, sobre todo en la que tomaba parte como accionista Repsol, ello fue como respuesta a la demonización que hizo el kirchnerismo de las empresas españolas.

A partir de entonces, las consecuencias fueron claras, puesto que los flujos de IED española en el país ya no tomaron el mismo ritmo que en años precedentes, sino que buscó destinos más seguros como Brasil, México y Chile. Argentina se ha visto por tanto en estos últimos años demandada ante el CIADI por las numerosas expropiaciones. Y aunque el país atacase con beligerancia la injerencia extranjera en el asunto, debido en parte por el hecho de haber sido Argentina la cuna de la Doctrina Calvo, según la cual explica Bonnefoy Miralles (2014) se estipula que el inversor extranjero estaría en la misma posición de igualdad que el nacional, por tanto sin protección diplomática y sólo

bajo la jurisdicción nacional, se tuvo que someter a la jurisdicción del CIADI en todos las disputas, saliendo en algunos casos malparada.

3.4.1.1. Aerolíneas Argentinas

El caso de la nacionalización de Aerolíneas Argentinas no fue tan sonado en España como en la propia Argentina quizás porque la gestión española de la compañía española es un ejemplo de incompetencia y administración desleal causando perjuicios hacia el patrimonio de la empresa. La empresa tiene su origen en el gobierno peronista en 1950 y desde entonces ha formado parte de la vida argentina siendo la línea aérea de bandera de la República Argentina. En medio de los procesos de privatización, Carlos Menem la incluyó entre las empresas de las que tenía que deshacerse del sector público. Así pues, en 1990 es adquirida por el consorcio español Iberia y es cuando le da el nombre que actualmente tiene. Iberia entró en bancarrota en 1994, por lo cual es la propia SEPI la que asume la propiedad de las acciones de la compañía argentina. Poco después la empresa se enfrentó con diversas protestas sindicales, debido a la mala gestión de la compañía en 1999, como así se podía constatar según Korstanje (2008) por una situación económica y financiera desastrosa.

Por lo cual se decidió encomendar la gestión a American Airlines, que no consigue solventar nada, por ello se vuelve a recuperar por la SEPI. En 2011 debido a diversas disputas con la dirección por la incorporación de un mayor número de funcionarios españoles de la SEPI, el presidente De la Rúa tuvo que intervenir y se anuncia que desde entonces la aerolínea será gestionada por el grupo español Ari Comet-Marsans que adquirió las acciones de la empresa. Bajo la gestión de Grupo Marsans, la empresa estuvo en quiebra en varias ocasiones, en 2002 y 2007 debido al mal servicio. En ese momento se descubrió que el Grupo Marsans utilizaba el dinero y combustible de la compañía para mantener las operaciones de otras empresas del grupo. Además, como comenta Korstanje (2008) se investigó el pago de comisiones a funcionarios del gobierno de Menem en el proceso de privatizaciones. Todo ello acabó con el anuncio en 2008 por parte de la presidenta Cristina de Kirchner de la nacionalización de la empresa para garantizar el servicio de vuelos y mantener los puestos de trabajo tras una huelga de los sindicatos (Doval Adán, 2013). Como muestra de la mala gestión española está el hecho de que los gerentes de la empresa como Antonio Mata y Gerardo Díaz Ferrán fueron ajusticiados en España.

3.4.1.2. YPF

Como ya hemos mencionado en otras ocasiones, Repsol adquirió YPF en 1999 durante el gobierno de Carlos Menem en la denominada fiebre de las privatizaciones. La compañía tenía una alta vinculación con la sociedad argentina, por lo cual al principio creó reticencias deshacerse de ella, pero que poco después se moderó por la tecnología y modernización que le dio el grupo adquiriente a la empresa. Todo puede decirse que comenzó en mayo de 2011 cuando Repsol anunció la exploración de un nuevo yacimiento en Vaca Muerta, que podría considerarse como uno de los mayores pozos petrolíferos del mundo. Desde entonces según Azpíroz (2015) el gobierno argentino liderado por Cristina Fernández comenzó en diciembre a presionar a la empresa criticando que no estaba invirtiendo lo suficiente en producir. Así pues, en enero de 2012 ya fueron claros los rumores de que el gobierno estaba decidido por la nacionalización, provocado también por la situación de déficit energético que empezaban a denunciar las provincias y el gobierno. Se puede decir que en 2011 el país pasó a ser importador neto de hidrocarburos, cuando la tradición de las últimas décadas había sido de autoabastecimiento. Por lo cual en 2012 el gobierno mandó el proyecto de ley para la nacionalización de YPF.

Entre las razones aducidas por el gobierno argentino se encontraba el hecho para recuperar la soberanía sobre los recursos naturales, la calificación de la energía como recurso básico, acusación a Repsol de no invertir en producción, excesiva repatriación de los dividendos (Azpíroz, 2015). Algunos de estos argumentos, según Malamud (2012) se fueron instalando en la opinión pública por parte de los voceros del gobierno, junto con el enaltecimiento del nacionalismo de que era preferible que la empresa la gestionasen manos argentinas y que en medio de la crisis económica mundial sería necesaria una mayor intervención estatal para alentar el crecimiento. Por lo cual según este autor todo en realidad atendía a razones políticas más que económicas. Ya en otras ocasiones la presidenta agitó la bandera del nacionalismo para conseguir mayores cuotas de apoyo ciudadano, como en la controversia de los fondos buitres, puesto la sociedad argentina se caracteriza por un sentimiento fuerte nacionalista que se revela en acontecimientos como el de las Malvinas o el orgullo nacional en sus selecciones de fútbol o rugby. Fue tal el apoyo ciudadano, y de todo el arco político que el futuro presidente Macri no apostó por revolver la situación en caso de llegar al gobierno. No hay que olvidar sin embargo la vinculación que tenía YPF con la presidenta, algo que pudo motivar esa obsesión suya, ya que Néstor Kirchner fue gobernador de Santa Cruz durante nueve años, región en la

cual operaba principalmente YPF generando la mayor parte del empleo. Así pues el kirchnerismo siempre sintió un compromiso con la región de Santa Cruz de garantizar el empleo.

Como indican Bermejo García y Garciandía Garmendia (2012) no era la primera vez que el gobierno argentino plateaba una nacionalización sin causa alguna por realizarse un perjuicio económico o una puesta en peligro de un sector estratégico, sino que Argentina se caracterizaba por tener varias demandas en ese sentido. A pesar del APPRI entre España y Argentina, el gobierno actuó creyendo que lo hacía en interés de utilidad pública, algo que Repsol denunció porque no encontraba justificación conforme al acuerdo. En este sentido diversos autores se han manifestado, alegando como en el caso de Bonnefoy (2016) de que la expropiación se hizo de forma discriminatoria, coincidiendo con lo manifestado por Rodrigo Laborías (2015) de que la misma fue parcialmente injusta por no cumplir con los requisitos exigidos, al no demostrarse claramente la utilidad pública, y demostrado ello por las escasas medidas que se tomaron a posteriori para garantizar el autoabastecimiento. Además, la conducta del gobierno se vió tan discriminatoria por el hecho de sólo nacionalizar las acciones de Repsol dejando el 49% restante en manos de las otras empresas, algo que rompe con la prohibición de no discriminación a la inversión extranjera de los APPRIs.

La respuesta del gobierno español fue calificar la operación como arbitraria y en contra de las relaciones de amistades que existían entre los dos países, adoptando medidas en contra de la importación de petróleo argentino e instando a la UE a cancelar las preferencias aduaneras de las importaciones de origen argentino (Kókorev, 2013). Además, se valió de su influencia internacional para buscar apoyos tanto en Iberoamérica como en Europa y en otros países que condenaran la acción del gobierno argentino. Por su parte la UE exhortó al gobierno argentino sobre las consecuencias negativas que implicaría esto para la IED, sin embargo, ante la escasa aplicación del reciente Tratado de Lisboa que atribuía la competencia de la IED al gobierno comunitario, no se activaron ningún mecanismo de defensa (Azpíroz, 2015).

Comprobado el poco efecto que tuvo las relaciones diplomáticas y la presión internacional, el objetivo del gobierno español y de Repsol se encaminó en asegurar que la compensación fuese ajustada a derecho. Según, Azpíroz (2015) Repsol reclamó 10.500 millones de dólares, algo a lo que se negó el gobierno argentino, por lo cual la solución

tendría que venir del CIADI ante la que presentó la demanda. Ante este hecho, aumentó significativamente el nivel del riesgo político en el país, percibiéndose al país poco seguro y creíble (Kókorev, 2013). Esto provocó problemas para atraer nuevos inversores en el sector para explotar el yacimiento de Vaca Muerta. Y como el gobierno necesitaba de tecnología y capital que el país no tenía, pues empujó a Argentina a aceptar pagar las compensaciones que Repsol exigía mediante acuerdo (Bonney, 2016). El acuerdo se centró exclusivamente en la compensación y no en las condiciones de la expropiación (Rodrigo Laborías, 2015). Así pues, la crisis de Repsol con Argentina finalizó en 2014 con la firma del acuerdo, en el que el gobierno argentino se comprometió, según Azpíroz (2015), a pagar 5.000 millones de dólares, pagándose los mismos meses después mediante bonos argentinos por valor de 5.317 millones de dólares.

CAPÍTULO 4. ESPAÑA, PUENTE DE INVERSIONES CON IBEROAMÉRICA

CAPÍTULO 4. España, puente de inversiones con Iberoamérica

En este capítulo vamos a describir una realidad que coloca a España en sus relaciones económicas con la región iberoamericana en una situación privilegiada como el vehículo para el resto de empresas extranjeras para invertir o comercializar sus bienes y servicios en dichos países donde España ha obtenido durante el transcurso de los años una experiencia y conocimiento del medio que la hace convertirse en un socio indiscutible si se quiere obtener una exitosa implantación en dichos mercados nacionales; o de modo inverso para las empresas multinacionales latinoamericanas es la puerta de entrada a otras regiones o zonas de interés económico con las cuales España, ya sea por cuestiones geográficas o de buenas relaciones económicas y políticas, forma parte de acuerdos de asociación económica.

4.1. La Triangulación

Como parte de esta realidad o estrategia económica de configurar a España como puente de inversiones se sitúa el término de lo que se denomina la “triangulación”. Uno de los primeros autores en acuñar esta terminología fue Montobbio (2004) el cual concibe a ésta como las relaciones entre tres puntos de interés, que en este caso serían países o asociaciones de países, o desde un término microeconómico empresas de diferente origen nacional. Dichas relaciones podrían ser utilizadas por un vértice del triángulo con otro o

con actores fuera de dicho triángulo con los que tenga relación alguno de los tres vértices. Dicha triangulación como bien indica Del Arenal Moyúa (2011) puede ser en beneficio de un solo actor o por el contrario surte efectos y es en beneficio de todos. Además la interacción de dicho triángulo puede generar sinergias con otros triángulos de relaciones económicas que se solapan compartiendo un actor común, ya que este tipo estrategia es común para países que forman parte de un proceso de integración. Por última cabe indicar, que esta circunstancia es de interés y mayormente se promueve por parte de potencias económicas medias, como es el caso de España, que por grandes países como sería Estados Unidos, ya que es una forma de suplir la falta de poder económico y de cooperación que a una potencia grande no necesita.

4.1.1. Unión Europea – España – Iberoamérica

El principal proceso de triangulación que experimentó España y que sigue estando presente en la agenda internacional de las multinaciones españolas y del Estado español aconteció con la entrada de España en la CEE en 1986 (Del Arenal Moyúa, 2011). Además de éste se han dado sin mucho éxito y en pocas ocasiones otros entre España – UE – Países del Mediterráneo, España – Estados Unidos – Latinoamérica (llamado al fracaso por la siempre divergencia de intereses entre España y el país norteamericano), y España – UE – África subsahariana (en el que quizás Francia le ha arrebatado el protagonismo a España). Ninguno de ellos ha contado con el respaldo e interés de todos los actores que lo conformaban como el inicial, que ya desde los años 80 la Unión Europea tenía puestos sus ojos en las excolonias españolas por el carácter de zona emergente y como contrapoder a la influencia de EE. UU en la zona (Fernández, 2005). Así pues, desde el ingreso de España en el club europeo, como indica Del Arenal Moyúa (2011), se ha tratado de *européizar* sus relaciones e influencia en América Latina, en el mismo sentido que *iberoamericanizar* las políticas comunitarias.

No sólo este tipo de triangulación era de interés europeo, sino que España utilizó su posición acreedora de buenas relaciones con América Latina para aumentar su peso político dentro de Europa (Del Arenal Moyúa, 2011). Por el lado de Europa, se quería asegurar que sus empresas pudieran entrar en el mercado latinoamericano superando las complejidades institucionales a través de la cooperación española (Fernández, 2005). Como consecuencia de esta interacción se llegó a la firma de Acuerdos de cooperación entre ambas zonas, como el Tratado de Libre Comercio con México, el de Asociación

con Chile y unas mejores y fructíferas relaciones con Mercosur, además del establecimiento de acuerdos bilaterales con otros países de la región (Del Arenal Moyúa, 2011). Por el lado de Latinoamérica, España se instituye como un socio para la internacionalización de sus multinacionales, ya que como recoge el Real Instituto Elcano (2016b) se la considera como la puerta de entrada en la UE más allá de como un aliado interno en Bruselas. Dicha estrategia es mayormente defendida por México, ya que el país maya se beneficia también de esa cualidad que tiene para Europa y España de ser la puerta de entrada al mercado estadounidense y latinoamericano a la vez.

4.1.2. Países Árabes – España – Iberoamérica

De actualidad es la configuración del dicho triángulo, el cual ha tomado un papel relevante a partir de 2012 cuando las multinacionales latinoamericanas han dado un mayor salto a la internacionalización, y en la búsqueda de nuevos mercados para su expansión, sirviéndose de su histórico aliado español han puesto la atención en los Países Árabes con los que España guarda muy buena relación. De la defensa de esta estrategia son un claro exponente Claros Alegría y Carballo Leyda (2012), los cuáles defienden en papel de España como “hub” de inversiones, no por la proximidad histórico – cultural que tiene nuestro país con dichas regiones, sino por la extensa regulación mediante tratados que aseguran las inversiones y que evita la doble imposición tributaria. Así pues, no sólo sería útil aprovechar la colaboración de un socio español que le adentre en el mercado latinoamericano superando las barreras culturales, idiomáticas o institucionales, sino que tener un enclave en España supone beneficiarse de ventajas económicas para el aseguramiento de dichas inversiones y la repatriación de beneficios. Además, esta suerte de triangulación beneficiaría a los inversores o empresas españolas para aportar capital a dichos proyectos de inversión, o para ofrecer entrar en el accionariado a muchas multinacionales españolas que afrontan proceso de desinversión.

4.1.3. China – España – Iberoamérica

En el capítulo primero hacíamos referencia a Montobbio (2004), quién fue de los primeros en acuñar el término de triangulación desde una perspectiva económica y empresarial para la proyección de las inversiones extranjeras, y lo hizo en especial para las referidas entre España con Iberoamérica y China. Entre los objetivos en los que se enmarcaba esta triangulación buscaban el establecimiento de empresas asiáticas en

territorio español como paso previo a su internacionalización a Europa y América Latina, además de para ayudar en la proyección de la imagen de España en Asia como socio inversor y con unas multinacionales líderes e innovadoras. En esta primera finalidad confían otros tantos autores como Santiso (2011) que esperaban de la triangulación con Asia una oportunidad para que las empresas chinas establecieran sus filiales destinadas a los mercados europeos y latinoamericanos en España, compitiendo por tanto España contra la originaria posición de Reino Unido como hub corporativo de empresas chinas. Esta circunstancia se está desarrollando, y tal es así como recogen Carril-Caccia y Milgram Baleix (2016) que diferentes empresarios chinos que uno de los motivos principales para invertir en España es utilizar a España como plataforma de acceso otros mercados como el latinoamericano, ya que los trabajadores españoles cuentan con una importante ventaja frente al resto de europeos, y es el hecho de poseer el idioma y la proximidad cultural con América Latina.

Además de este hecho, existe el creciente interés que tiene el gigante asiático por el sector de las renovables, dónde España es líder con empresas innovadoras como Iberdrola. En su estrategia de instalación de desarrollar plantas de energías renovables, los inversores chinos observan a España para desarrollar sus proyectos en América Latina (Carril-Caccia *et al.*, 2016; Collado 2006). Es en la correcta elección de los sectores de actividad dónde España obtiene el privilegio, ya que las multinaciones españolas asentadas en Latinoamérica representan sectores de desarrollo complementarios con las multinaciones chinas, lo que da lugar al desarrollo de proyectos conjuntos (caso de Telefónica con China Netcom y Huawei). Esa complementariedad económica, según destacaba Collado (2006), son el principal impulso porque el que China tendría interés en dejarse cooperar con España. Idea que apoya Parra Pérez (2016a) donde además tiene que darse la condición de *win-win* de ambos actores en Iberoamérica, para que ambos países apuesten decididamente por la triangulación, y se propicien la constitución de *joint venture* que asegure el liderazgo de España en la región, y la entrada de China de forma exitosa, algo que ayudaría a un mayor dinamismo de la economía latinoamericana por el efecto de atracción de inversiones.

La idea de la triangulación, ha sido en su origen una propuesta española para aumentar o más bien consolidar su liderazgo en la zona y su proyección en Asia. La estrategia trata de usar su papel de influencia en Latinoamérica para cubrir su déficit económico con China. Además, con ello se busca que China no se erija como un

competidor directo de España en Iberoamérica, ya que esto podría sacar de tablero a las multinacionales españolas en la región (Collado, 2006). Es por ello que las más beneficiadas de estas acciones serían las multinacionales españolas líderes en la zona, que son las que siempre han propiciado esta cooperación (Parra Pérez, 2016b). Sin embargo España, nunca ha querido tomar esta estrategia como sólo nacional sino enmarcarla dentro de la política europea para ayudarse además de la conexión de otras potencias europeas con China. Algo que ha tenido poca trayectoria ya que según Bodemer (2014) la UE no se ha interesado por el asunto, entre otras razones porque se entienden que aún no se han consolidado las relaciones eurolatinoamericanas cómo para incluir a un tercer actor. Además los otros países no ven beneficio alguno por ver claramente la ventaja española con respecto al resto de países, por la relación histórico – cultural y por la amplia experiencia empresarial en la región (Parra Pérez, 2016b).

Por lo tanto son varios los obstáculos que se presentan para el desarrollo de la misma. En el lado chino se encuentra el hecho de que China es una superpotencia y la triangulación sólo opera para potencias medias, además de que a China es reacia a cualquier tipo de intermediación con terceros (Collado, 2006). China ve a España como un socio con pocas posibilidades, como explica Shixue (2011), ya que es irreconocible su papel como puente de inversiones para las pymes chinas, algo que sólo beneficiaría a las grandes multinacionales. Además desde China se observa a Latinoamérica poco ilusionada con la idea, más bien en una actitud pasiva, algo indeseable ya que la triangulación precisa de una actividad mutidireccional para que funcione. No obstante, no cabe duda como defiende Collado (2006) que China siempre ha tenido presente a España en su condición “bicéfala” entre Europa y Latinoamérica, que ayudaría a reforzar su posición en las relaciones con Europa, además de acercarse a Latinoamérica, por lo cual ambas opciones serían difíciles de rechazar.

Según Montobbio (2004) la triangulación de darse, se destacaría en dos ámbitos en el empresarial y el fiscal. En cuanto al primero, las empresas compartirían el know-how asesorándose y apoyándose para realizar operaciones triangulares. En este sentido, las empresas españolas en Iberoamérica se podrían beneficiar de los distintos acuerdos que están llevando a cabo entre países latinoamericanos y asiáticos enmarcados dentro de la Alianza del Pacífico (IE Business School, 2014). Por lo que respecta a la triangulación fiscal, Motobbio (2004) sugiere que España se constituya como un polo de atracción fiscal de empresas y operaciones triangulares. Algo sumamente relevante, ya que España suple

la falta que tiene China de una red de acuerdos de protección a la inversión y fiscales que convierten a España en una jurisdicción fiscal eficiente para invertir en Iberoamérica. La legislación española permite una serie de ventajas como exenciones de participación en extranjeros cualificados para las sociedades, como ventajas para las sociedades holdings de cartera para sus dividendos y plusvalías. Esta circunstancia, unida al hecho de que España cuente con un tratado fiscal con Hong Kong incentivaría utilizar dichos canales para la inversión China en Iberoamérica utilizando holdings españoles (Durán, 2012).

4.1.3.1.China en Iberoamérica

Hablar de Iberoamérica en términos económicos no puede eludir tener que mencionar el papel que China está realizando y va a desempeñar en los próximos años en la región. No es casual por ello, que el informe de Perspectivas Económicas de América Latina para 2016 que edita la CEPAL verse sobre la relación de China con la región. Ya que el crecimiento de China supone una creciente demanda de materias primas y recursos energéticos de los que Iberoamérica va a resultar la principal fuente de abastecimiento. Así pues, este hecho, como enuncian García Herrero y Santabárbara García (2005), no ha provocado la exclusiva la relación estrecha comercial de la región con el gigante asiático, sino que ha impulsado la creciente inversión extranjera china en la zona.

Desde finales del siglo XX y comienzos del XXI ha sido permanente la competencia que China ha tenido en Latinoamérica como destino de las inversiones extranjeras. No obstante, la circunstancia económica china de haber alcanzado un progreso económico singular en estas décadas ha cambiado este rumbo y hoy son los capitales chinos los que se vierten en territorio iberoamericano para financiar o invertir en empresas (Bittencourt, 2012). Este hecho se vio favorecido por las relaciones bilaterales que se forjaron desde comienzos del nuevo siglo entre los gobiernos latinoamericanos y China (Cuba, Venezuela, Argentina, etc.). Llegando por ejemplo a partir de 2010, según Santiso (2011), a convertirse China en el mayor inversor extranjero en la región, constituyéndose en la segunda región destino de la inversión china. La estrategia china de “salir al exterior” ha favorecido la financiación de infraestructuras a de América Latina y que sus empresas se internacionalicen en la adquisición de recursos (OCDE/CEPAL/CAF, 2015). Se estima que el stock de inversiones chinas en Latinoamérica alcance los 250.000 millones de dólares para 2025.

Lo que caracteriza la inversión china en Latinoamérica es su destino extractivo. La IED está destinada principalmente a las industrias extractivas para la zona de América del Sur en sectores energéticos y de minería, mientras que para países como Venezuela o Brasil la industria manufacturera ha tomado mayor relevancia (OCDE/CEPAL/CAF, 2015). Igualmente, son importantes los proyectos de construcción o ingeniería civil, telecomunicaciones, tecnologías ecológicas desarrollados por grupos chinos en la región. Además, según destaca Bittencourt (2012), las inversiones son de tipo *greenfield* (de tierra virgen), en las que la empresa matriz toma el control por completo de una empresa que compra, construyendo nuevas instalaciones y ofreciendo puestos de trabajo, en países como Argentina; mientras que, en Brasil, principal destino de la inversión china (36,7%) responde a otro tipo de comportamiento. Dicha inversión se ha realizado por parte de empresas públicas y especialmente desde el gobierno central chino.

Según Bittencourt (2012) las razones por las que China ha desarrollado esta nueva estrategia de expansión en Iberoamérica responde al desarrollo económico del país, y al rumbo que estaba experimentando la región de especialización productiva, de real importancia para sus necesidades de recursos (petróleo, cobre, gas, etc.). Además, la región servía de alternativa en la compra de activos ante las dificultades que encontraba el gigante asiático en otros destinos de preferencia como Australia o Canadá. Esta nueva realidad podría servir como anunciamos anteriormente de oportunidad para que las multinacionales chinas o bien ejecuten alianzas estratégicas con las multinacionales españolas para obtener mejores oportunidades de inversión en Iberoamérica o localizar sus sedes corporativas internacionales en España para obtener mayor rentabilidad, las cuales mayoritariamente se concentran en Reino Unido, Alemania y Francia (Santiso, 2011).

4.2. País y filial trampolín

La ejecución de la estrategia de la triangulación, a la hora de desarrollar proyectos de inversión por parte de un país utilizando las ventajas de otro para llegar al país último, su principal actor es el país trampolín que actúa de palanca o de puente entre los dos extremos, y más concretamente la unidad económica que representa la filial trampolín que es la ejecuta toda la política de una empresa extranjera en una región o país a través de las relaciones o vínculo que mantiene con ésta. Hemos aludido en anteriores veces, uno de los obstáculos con los que se encuentra una empresa a la hora de

internacionalizarse, es el hecho de desconocimiento institucional y empresarial de la zona de destino. Este tipo de conocimiento experimental, es la razón de ser del país trampolín, que, a través de su posesión, la estrategia de utilizar un país trampolín se configura según Pla-Barber, Camps-Torres y Anoop (2009) como un modo de adquirir esa pericia sin adquirir ninguna empresa base, y sin contratar ningún personal especializado. Ya que el establecimiento en el país final no es la entrada más eficaz, partiendo de una posición de desventaja.

Al país trampolín lo define la circunstancia de situarse en una posición intermedia entre dos países o regiones, además de tener una demostrada relación económica con dicha zona que le proporcione la experiencia suficiente tanto cultural como empresarial. En esta situación se ha encontrado España como país trampolín entre Europa e Iberoamérica, y en la que se encuentran por ejemplo con respecto a China enclaves como Singapur, Taiwán o Hong Kong para las inversiones europeas, o México como puerta de entrada Estados Unidos (Pla-Barber *et al.*, 2009). Sin embargo, lo importante aquí, quien asume todo este proceso es la filial trampolín, la cual en su desarrollo opera manteniendo una estrecha vinculación con la matriz estando subordinada a ella y con las demás a las que le aporta esa experiencia que posee. Casos de filiales trampolín se han dado varios como el de grupos de publicaciones o ediciones europeos en España para mercados latinoamericanos, o el de Huawei en España. Siempre ha funcionado en el sentido dirección a Iberoamérica, sin embargo, en los últimos años se empiezan a instalar filiales trampolín de capital latinoamericano en España para su expansión en Europa (caso Pemex y Cemes).

Algo que define a las filiales trampolín, es el hecho de contar con una legitimidad externa a través del conocimiento y especialización que las hacen imprescindibles (Pla-Barber y Camps, 2011). Además generalmente funciona para el caso de empresa de tamaño medio, en concreto por parte de multinacionales europeas más que de otras regiones, y relacionadas con el sector servicios, según Pla-Barber, Villar y Dasí (2014). La filial trampolín incluso puede ir asumiendo diferentes roles según avance el proceso de internacionalización, pasando de ser mera emprendedora buscando oportunidades en una región a gestionar los recursos destinados a la región, posición en la cual ya la filial se encuentra en una situación madura transfiriendo todo el conocimiento al resto de filiales para adoptar una estrategia adaptada a la región.

4.3. Las multinacionales de Latinoamérica (multilatinas)

Hemos mencionado a lo largo del presente trabajo la creciente importancia que están tomando las multinacionales latinoamericanas en su expansión internacional, y la especial relevancia en cuanto a España como destino de sus inversiones, que ha supuesto un creciente aumento a consecuencia de la crisis financiera mundial que ha ofrecido oportunidades a las economías emergente de la región como México y Brasil para adquirir o entrar en accionariado de empresas de capital español o para instalar sus filiales como paso previo a la globalización. A continuación, por tanto, vamos a describir este proceso, conociendo qué definen a las multilatinas y cuál es su incidencia en España en cuanto a IED.

4.3.1. Características generales

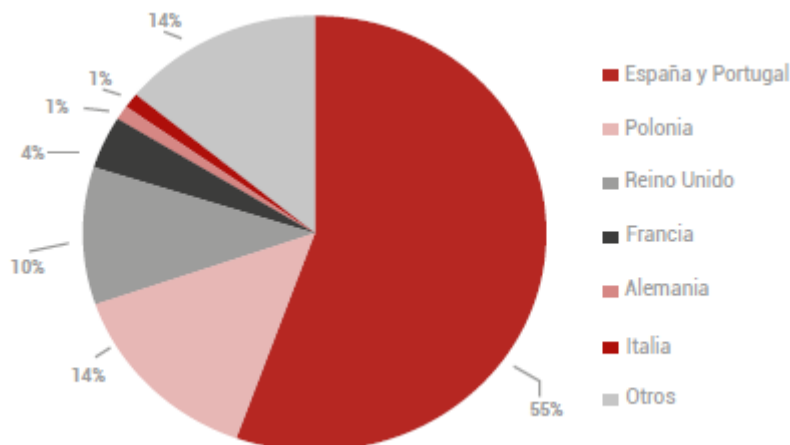
Según ICEX (2016) más multilatinas son un grupo heterogéneo de empresas de muy diversos sectores, con distintos grados de internacionalización, y diverso origen privado o público. Dichas multinacionales experimentaron su auge de expansión a principios del siglo XXI, tomando con mayor empuje los años posteriores al comienzo de la crisis financiera mundial. La mayoría de los destinos de dichas inversiones latinoamericanas son la misma región, dónde se concentran el mayor número, Estados Unidos, y Europa. El motivo por el que la mayoría de las mismas se establecen en territorio latinoamericano o español se debe al hecho de la proximidad cultural e idioma común (Casilda Béjar, 2015). De la misma manera la concentración se produce en origen siendo Brasil el principal país con un 47%, acompañada de México (20%) y Chile.

Entre las razones de su internacionalización se destaca el crecimiento que experimentaron las clases medias en la región, que ha llevado aparejado un crecimiento del consumo doméstico, que ha trasladado los beneficios a las corporaciones (Casanova Seuma, 2011). Además de los altos precios de las materias primas que propugnó un crecimiento de las economías nacionales, que junto con la bajada de los costes de capital y la creciente demanda de materias y recursos por parte de China ha hecho que las empresas multilatinas se encuentren en posiciones de solidez económica, ayudadas por una mayor financiación (ICEX, 2016). Incluso, como destacan Castro Olaya, Castro Olaya y Jaller Cuéte (2012) el principal motivo por internacionalizarse residió en la

decisión de buscar unos mercados más estables que compensasen la inestabilidad de sus economías domésticas tan caracterizadas por ser volátiles.

Como señalan Alonso Guinea y Revuelta López (2012) las multilatinas han crecido en estos años no sólo en número sino en dimensión y posicionamiento internacional, para llegar a situarse en multinaciones globales. Dentro de los casos de éxito de este tipo de multinacionales se encuentran Petrobras, Cemex, Pemex, Itau, Bradesco, Banco de Brasil, América Movil, Femsa, Grupo México, Aje Group, Avianca, entre otras (ICEX, 2016; Casilda Béjar, 2015). En cuanto a su expansión por Europa, cabe advertir que fue un proceso que comenzó en los años 90 que llegó hasta el año 2000 cuando cayó hasta que se reanudaron los flujos en 2005, tocando máximos en años como 2007. Entre los países donde se concentró la IED latinoamericana fue España, Francia, Reino Unido, Polonia, Alemania, entre otros.

Gráfico 4.18 Distribución de la IED latinoamericana en Europa



Fuente: Real Instituto Elcano (2016)

4.3.2. Las multilatinas en España

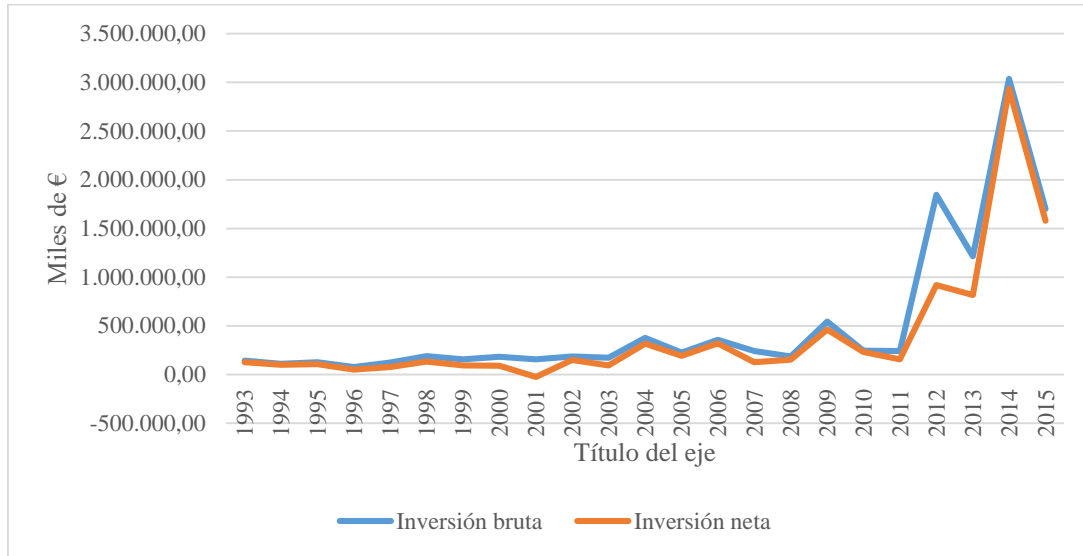
Como hemos comprobado anteriormente Europa empieza a consolidarse para las multinacionales latinoamericanas la vía de escape para evitar la excesiva dependencia al mercado estadounidense y en la búsqueda de economías estables que sustituya la volatilidad latinoamericana. Para Alonso Guinea *et al.* (2012) además de esto los tres factores que hacen a Europa atractiva a las inversiones latinoamericanas son el hecho de ser uno de los principales mercados a nivel mundial, junto con la circunstancia de ser una región con un alto nivel tecnológico y de madurez económica y sectorial. Europa se encuentra por tanto en las primeras posiciones como lugar de destino de inversión de

algunos países como México. Los grandes crecimientos de los flujos de IED hacia Europa de Latinoamérica procedía de las inversiones que hacían las empresas mexicanas como Cemex y Televisa (Basave Kunhardt , 2011).

En esta estrategia, España se convierte en la puerta de Latinoamérica hacia Europa. Las empresas iberoamericanas optan por países como España y Portugal por su proximidad cultural, institucional y económica (Alonso Guinea *et al.*, 2012). España, como habíamos advertido en otras ocasiones posee una de las mas extensas red de Acuerdos para la Promoción y Protección de Inversiones (APPRIIs) y Convenios de Doble Imposicion (CDIs) con América Latina, esto promueve que las empresas del otro lado del atlántico decidan instalarse en nuestro país como base para su expansión global a otras regiones del mundo con las que España posee una amplia gama de APPRIIs y CDIs como Europa, África, Oriente Medio o Rusia. Así pues, según ICEX (2016) España sería un hub ideal para las empresas iberoamericanas que quieran operan en tantos países. En esta situación se sitúan las empresas mexicanas, principal inversionista de la región en España, con el que España tiene tratados y relaciones institucionales del más alto nivel. Tanto es así, que las pymes mexicanas se sienten seguras de invertir en España, por tener unas de las condiciones más favorables, entre las que se encuentran los bajos costes salariales en relación al resto de Europa (Carmona y Noyola, 2011).

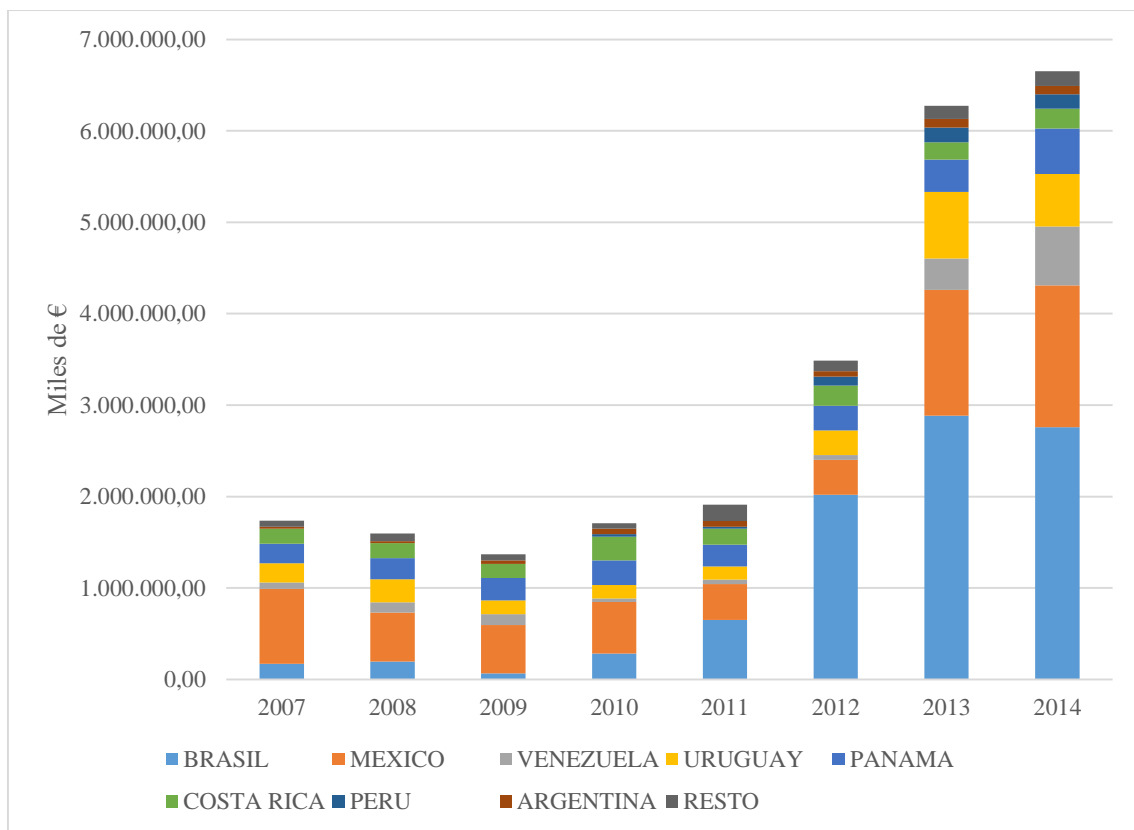
La inversión latinoamericana en España no ha asumido una cotas importantes, sino uno crecimiento sostenido desde 1993 hasta 2009, a partir de entonces se han experimentado grandes subidas quizás promovidas por la falta de liquidez o financiación de las empresas españolas, que han abierto su accionariado a grandes grupos latinoamericanos. Así pues las altas cotas que ha obtenido el stock de IED iberoamericana en España han sido realmenta significantes desde el año 2012, situándose como los mayores países inversores Brasil, que adelantó a México a partir de 2010, Venezuela, Uruguay y Panamá. Entre los sectores de actividad entre los que han invertido los capitales latinoamericanos se encuentra el sector financiero, petrolífero, inmobiliario y alimentario.

Gráfico 4.19 Evolución de los flujos de inversión bruta y neta de Iberoamérica en España



Fuente: Elaboración propia. DatInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

Gráfico 4.20 Evolución del stock de IED de Iberoamérica en España por países



Fuente: Elaboración propia. DatInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

Tabla 4.11 Distribución sectorial de la IED de Iberoamérica en España (miles de Euros)

	2012		2013		2014	
23 Fabricación de otros productos minerales no metálico	701.755,02	20,1%	1.807.874,60	28,8%	1.871.707,69	28,1%
64 Servicios financieros, excep. seguros y fondos pension	867.427,13	24,9%	1.114.780,58	17,8%	1.118.353,61	16,8%
66 Actividades auxiliares a los servicios financieros	62.881,88	1,8%	620.416,39	9,9%	1.008.374,24	15,2%
68 Actividades inmobiliarias	462.785,61	13,3%	564.115,68	9,0%	839.324,14	12,6%
46 Comer. mayor e interme. comercio, excep. vehículos motor	376.978,91	10,8%	410.152,84	6,5%	419.485,80	6,3%
10 Industria de la alimentación	151.181,09	4,3%	631.749,29	10,1%	297.274,33	4,5%
25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinar	1.184,76	0,0%	3.594,50	0,1%	152.898,54	2,3%
41 Construcción de edificios	84.284,36	2,4%	120.818,35	1,9%	150.264,23	2,3%
49 Transporte terrestre y por tubería		0,0%	197.137,72	3,1%	137.706,36	2,1%
20 Industria química	128.446,84	3,7%	116.393,86	1,9%	128.058,92	1,9%
Total	3.488.125,94	100%	6.273.596,99	100%	6.651.896,98	100%

Fuente: Elaboración propia. DatInvex http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

CONCLUSIÓN

Conclusión

El objetivo del presente trabajo era analizar qué relevancia tiene la IED española. Ésta se ha demostrado en cuanto a percepción de ingresos por dividendos de las filiales extranjeras además de la reputación que supone sobre el país tener por todo el mundo multinacionales líderes de cada sector, innovadoras y con una cultura de trabajo eficiente, que identifican esa imagen con la marca España.

A nivel mundial la IED ha ocupado un puesto relevante hasta la crisis financiera de 2008, que dejó a España en una situación delicada produciéndose procesos de desinversión, pero que sin embargo esto no ha hecho provocar una disminución del stock total. En cuanto a las regiones, es notable la relevancia que está tomando América del norte en detrimento de Europa e Iberoamérica, por los grandes proyectos de inversión desarrollados en Estados Unidos, en parte provocado por la política económica expansiva de Obama que atrajo la atención de nuestras empresas energéticas, financieras y de telecomunicaciones, llegando a tomar el liderazgo en determinadas áreas como las energías renovables.

En cuanto a la IED española en Iberoamérica, el estado en el que se encuentra es estable rondando el 30% de nuestro stock total, con algún ligero descenso en el año 2013 por los distintos ajustes en la distribución nacional que está realizándose. Aquellos países

que en los años noventa fueron un destino prioritario para la inversión española como Argentina, ha perdido toda la relevancia que tenía para dirigirse a otros como los ya controlados como México, pero aún más Brasil. Sin embargo, no se puede olvidar la creciente importancia que está asumiendo los flujos hacia Colombia y Chile. Puede considerarse una oportunidad para Iberoamérica el hecho de que los dos países que ocupan la posición más privilegiada de la IED española, Estados Unidos y Reino Unido se vean sumidos en los próximos años en una incertidumbre económica por un lado por la llegada de Trump con su anunciado proteccionismo, y por otro las consecuencias del Brexit. Puede Iberoamérica si se recupera del menor dinamismo que está produciéndose de su economía, volver a ser el centro de atención de los inversores españoles por las transformaciones que se están produciendo en los cambios de gobierno en Argentina, Perú y Brasil, o por el aperturismo de Cuba en el cual España ha perdido protagonismo en estos dos años que la han relevado tanto Estados Unidos como Francia, o por el horizonte que se abre en Colombia si se llegase a firmar el acuerdo de paz.

Entre el stock global de la IED española distribuida en el mundo, hemos observado lo estratégica que viene siendo aún Iberoamérica para los intereses económicos de España, ya que por la distancia geográfica y otros motivos el comercio internacional español no ha sabido desarrollarse en la región de una forma exitosa. Por lo tanto, sólo queda seguir apostando por la influencia de las empresas españolas en un mercado que por la proximidad cultural se nos presenta como oportunidad frente a otras naciones, y no relegar ese rol ante las futuras oleadas de inversiones de otros países o influencias económicas. Es por ello que la cuestión de la triangulación y la proyección de España como puente de inversiones o *hub*, nos permite seguir manteniendo el liderazgo y ser la puerta de Iberoamérica o la bisagra entre Europa y ésta para muchos otros países o regiones. Quizás esa imagen que se tiene de la zona por ser inestable políticamente u otras características negativas que han dado una mala imagen a sus países para instalarse de forma directa, nos sigue poniendo en una posición de ventaja tanto para ser líderes de las empresas establecidas como para ser vehículo de la IED de otros lugares.

Y es que como se ha demostrado por diferentes autores, y por lo analizado en este trabajo la incidencia del factor político y las relaciones institucionales son claves para el desarrollo de la IED. Situación que se ha puesto de manifiesto por el diferente comportamiento que ha tenido la IED en algunos países caracterizados por un marco político estable como Chile, Perú y Colombia; y otros cómo así distingue Higginbottom

(2013) en los cuales desde la entrada al poder de los gobiernos izquierdistas la IED sufrió grandes atrasos en el caso de Venezuela o Bolivia.

A pesar de los años, del desarrollo institucional y profundización de la democracia, la región se ve sumida en radicalismos, una brecha político – social importante que provoca esa situación de péndulo, identificado por Santos Lima *et al.* (2013), en sus políticas y el debate de cuanto de abierta tiene que estar la economía a intereses extranjeros. Si para el inversor español la inestabilidad política supone, como señala Mahía (2001) grandes hándicaps en su toma de decisiones para dirigir los futuros proyectos de inversión, mucho más es para aquellos otros países que desconocen el marco político cultural e institucional. Quizás para las grandes potencias económicas, esto no sea una amenaza porque su gran poder económico les proporciona una capacidad superior de negociación, como es el caso de Estados Unidos y China, en los cuales sus intereses han tenido una permeabilidad importante.

Sin embargo, tales influencias económicas no han escapado del recelo o la aversión que les provoca a estos países el imperialismo o el ser objeto de interés para estos países en la extracción de sus recursos naturales. Por lo cual, este rechazo hacia el inversor extranjero no es exclusivamente para España, por la circunstancia de haber sido históricamente la metrópolis en la época colonial, sino que la región desconfía de cualquier injerencia económica extranjera, en cierta forma por los abusos que han cometido su dirigencia política de sacar beneficio de las privatizaciones o licitaciones de obras públicas o servicios, que han generalizado en la opinión pública y del neopopulismo la asimilación del binomio multinacional extranjera con gobierno corrupto que se deja comprar, cuestión que identifica Uharte Pozas (2014) ante los casos de diferentes privatizaciones de empresas con dudo procedimiento.

En el estudio de esta cuestión, a pesar de la importancia como hemos descrito de la diplomacia económica del país de origen cómo señala Sánchez Castejón (2013), y del lobby que pueden ejercer las multinacionales con los gobiernos en la región, creemos que hay que cambiar la relación de poder y beneficios en la balanza que tiene España con la región. Tratando de conseguir que los acuerdos políticos y económicos de España o la Unión Europea con cada uno de los países o sistema de integración regionales busquen además de la interacción económica, el desarrollo institucional y político, que acompañe el mayor progreso económico del país con una redistribución de la riqueza, es decir, que

beneficie no sólo a la clase política y los gerentes de empresas, sino a la población base que es sobre la que se generan esos recelos, y son las principales víctimas del neopopulismo en la campaña por demonizar la IED.

Así pues, desde el papel de las multinacionales españolas también se debe incidir en que su permanencia en la región como líderes, debe estar relacionado con una mejora de su imagen frente a la opinión pública para no ser utilizada en juegos políticos como la nacionalización con la que un determinado gobierno adquiriera mayor aprobación social. En lugar de instituirse como meros extractores de recursos o exprimidores de beneficios de la región para repatriarlos en España, sería necesario que las empresas optaran por reinvertir en los países de destino mejorando los servicios, en todo lo que se refiere a un mejor suministro, atención al cliente y generando mayor cartera de productos que es la mejor forma de adquirir más compromisos con sus clientes y un apego por la relación comercial, ya que con el simple hecho de mantener los mismos servicios a base de subir las tarifas encareciéndolos, lo único que provoca es una situación de desencanto y no adhesión por la empresa o marca, extrapolarizándose al resto de la IED.

En suma, necesitamos multinacionales con códigos éticos que les impidan entrar en el circuito de la corrupción de los gobiernos o a la alta Administración pública de los mismos, para que cualquier cuestión como adquisición de empresas o licitaciones se adquieran de la forma más transparente e impecable, que reinviertan en la producción de la empresa, creando empleo y ofreciendo mejores condiciones laborales. Si conseguimos esto, seguro que los nacionales de cualquier país verían a las empresas españolas con el mismo respeto que a las multinacionales estadounidenses, reconocidas por sus altos sueldos, y o a las alemanas o suizas, por sus conductas éticas y eficientes; y con ello despejaríamos cualquier intento populista de los gobiernos por nacionalizar o discriminar a una empresa española con el apoyo ciudadano, que es la base sobre la que justifican el interés nacional.

Para esto, es importante señalar que son necesarias campañas o estrategias de mejora de la reputación de España en la región. Como hemos podido comprobar, la imagen de España ya sea por la marca país como por la reputación de las empresas no tiene un saldo muy positivo. En algunos países es destacable el desconocimiento que se tiene de España, como el caso de Perú, México o Brasil, y en otros el que se tiene es muy negativo como en Venezuela y últimamente en Argentina a raíz de la demonización que

se hizo de las multinacionales para justificar las nacionalizaciones. En este sentido deben trabajar mano a mano tanto el Gobierno como las multinacionales, y éstas deben seguir los patrones que se discutan desde la Administración española, si quieren seguir disfrutando de la protección y asesoramiento que proporciona la diplomacia pública y la red de acción exterior española, de otro modo sería difícil conseguirlo ya que muchas cuestiones de la misma están relacionadas con el trato que dan las multinacionales españolas a sus trabajadores y a sus clientes. España nunca ha sido un país propiamente identificado por el buen hacer o su marketing, además siempre vienen otras potencias extranjeras a incidir en las malas actuaciones de las empresas españolas o del propio país con Iberoamérica. Sería interesante por tanto acudir, a los métodos que utilizan otros países en otras partes del mundo para saber identificar los instrumentos a aplicar en esta política. Buena prueba de esta acción es la que desarrolla Banco Santander mediante las campañas de sponsoring de diferentes eventos deportivos, y con una publicidad que transmite una cercanía del banco con la cultura local de la región.

En cuanto a la nueva relación que está tomando Iberoamérica con la Alianza del Pacífico, esto puede ser un acicate a España para que desde sus filiales en los países integrantes de la misma se aventuren a explorar aún más los mercados asiáticos favoreciéndose de las medidas que adopten en materia de aperturismo comercial. Y por otro el hecho de que esas economías, y en especial la China se adentren aún más en el mercado iberoamericano, lo que pone a España en especial alerta porque la competencia va a ser fuerte, si se trata de China cuyas empresas cuentan con una capacidad de financiación mayor y un importante apoyo gubernamental. La suerte depende de que las empresas chinas que se internacionalicen en Iberoamérica no estén enfocadas en sectores en los que España desarrolla su actividad, sino que exista una complementariedad. La misma sería necesaria si las multinacionales españolas quieren desarrollar estrategias de triangulación con las empresas chinas, opción que puede favorecer a ambos lados del acuerdo. A pesar del potente ímpetu que tenga el gobierno chino frente a las economías iberoamericanas para defender sus intereses en la región, la distancia cultural y el desconocimiento de un mercado tan diverso y complejo los puede poner en situación de debilidad frente a otros países que ya cuentan con una vasta experiencia como Estados Unidos o Países Bajos. Si China quiere tener una experiencia de éxito en Iberoamérica, España le proporciona el mejor camino como sostiene Parra Pérez (2016a), ya que como hemos expuesto, la red de APPRI y CDIs que tiene España con la región es la más

importante que tiene un país con Iberoamérica, y si las empresas chinas aprovechan tal situación y discurren sus proyectos de inversión a través de Hong Kong, país trampolín entre España y el gigante asiático, el proceso sería más rentable y rápido.

Esto nos lleva a cuestionar la importancia que tiene para España el ser considerado como un país “hub” de inversiones de las multinacionales chinas, hasta ahora la mayoría establecidas en Reino Unido y en Francia. Quizás esta circunstancia, y como resultado del Brexit muchas empresas asiáticas decidan colocar sus filiales en España, ya que si como indica Carril-Caccia y Milgram Baleix (2016) los empresarios chinos valoran el hecho de que los empleados españoles tengan un conocimiento importante sobre el mercado iberoamericano, además de poseer el mismo idioma, eso posiciona a España en privilegiada en ser el destino de las próximas deslocalizaciones que se produzca de Reino Unido a territorio de la Unión Europea de filiales chinas u de otros muchos países que vean a España como la bisagra para consolidarse tanto en Europa como en América Latina.

Circunstancia la cual también muchas multilatinas han adoptado, pero que en este caso se hace más que evidente la facilidad que supone el mercado español por el idioma como paso previo a la globalización en otras zonas como Europa o África desde dónde España cuenta una privilegiada posición geoestratégica. Las multinacionales latinoamericanas han campeado la crisis económica de una manera exitosa y han desembarcado en España con fuertes inversiones en sectores líderes como telecomunicaciones o alimentación. Este proceso no ha hecho más que empezar, y parece que se va consolidar vista la amenaza que supone la visión recelosa contra México del presidente electo Trump, que va a empujar a las multinacionales mexicanas por ejemplo a deshacerse de la excesiva dependencia que tienen por su proximidad del mercado norteamericano para adentrarse en Europa dónde su interés también radica en instalar sus centros de investigación y desarrollo, o como señala Alonso Guinea *et al.* (2012) poder optar a mayores fuentes de financiación que proporciona Europa, además de ser un mercado con tamaño considerable con bastante poder adquisitivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Afi. (2014). *Ficha País Chile*. Madrid: Ediciones Empresa Global.
- Afi. (2015). *Ficha País Argentina*. Madrid: Ediciones Empresa Global.
- Afi. (2015). *Ficha País Brasil*. Madrid: Ediciones Empresa Global.
- Afi. (2015). *Ficha País México*. Madrid: Ediciones Empresa Global.
- Aguiar, S., Aguiar-Conraria, L., Gulamhussen, M., y Magalhães, P. (2012). Foreign direct investment and home-country political risk: the case of Brazil. *Latin American Research Review*, 47(2), 144-165.
- Alberola, E., y López, E. (2013). La evolución de la inversión directa española en América Latina. *Boletín Económico. Banco de España*, 6, 61-69.
- Alonso Guinea, F., y Revuelta López, J. (2012). Inversiones de las multilatinas en la UE: relevancia y significatividad del proceso. Multilatin Investments in the EU: Relevance and Significance of the Process. *XIV Reunión Económica Mundial. Internacionalización en tiempos de crisis* (págs. 1-26). Jaén: Servicio de publicaciones de la Universidad de Jaén.
- Amal, M., Tomio, B., y Raboch, H. (2010). Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America*/Determinantes de la inversión directa externa en Latinoamérica/Determinantes do investimento estrangeiro directo na América Latina. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 4(3), 116-133.
- Arahetes García, A., y Argüelles Álvarez, J. (1995). Las inversiones directas de España en América Latina, 1981-1992. *Revista CIDOB D'AFERS INTERNACIONALS*, 31, 119-146.
- Arahetes García, A., y García Domonte, A. (2007). *¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?* Madrid: Real Instituto Elcano.
- Arahetes, A., y García Domonte, A. (2005). Las inversiones directas españolas en América Latina en el período 2000-2003. *Quórum: revista de pensamiento iberoamericano*, 11, 49-71.
- Arroyo, J., Larrinaga, C., y Matés, J. (2012). La implantación del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) en América Latina. *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, VI, 281-302.
- Artal Tur, A. (2002). Inversión extranjera directa OCDE-Argentina: un análisis de sus factores determinantes y relación con los flujos comerciales. *Tesis doctoral*. Universidad de Valencia

- Ayllón Pino, B. (2006). La política exterior de España hacia Brasil: de la mutua irrelevancia a la relación estratégica: 1945 - 2005. *Viejas y nuevas alianzas entre América latina y España : XII Encuentro de Latino Americanistas españoles, Santander, 21 al 23 de septiembre de 2006.*
- Azpíroz, M. (2015). Diplomacia mediática en la expropiación de YPF a Repsol: la Unión Europea y su discurso en la prensa argentina. *Prepared for delivery at the 2015 Congress of the Latin American Studies Association, San Juan, Puerto Rico.*
- Ballescá Ramírez, M. (2007). La banca extranjera en América Latina: resultado de su desempeño. *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad, 40(XIV), 123-156.*
- Bas Vilizzio, M. (2015). Solución de controversias en los tratados bilaterales de inversión: mapa de situación en América del Sur. *Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión, 5, 233-253.*
- Basave Kunhardt, J. (2011). Flujos de IED Mexicana hacia Europa y presencia de grandes multinacionales mexicanas en España. Evidencia empírica y reflexiones teóricas. *Serie: Working Papers, 4.* Universidad Complutense de Madrid.
- Becker Zuazua, F. (2002). Latinoamérica: una oportunidad para la economía española. *Empresas Multinacionales. ICE, 799, 91-99.*
- Bekaert, G., Harvey, C., Lundblad, C., y Siegel, S. (2014). Political risk spreads. *Journal of International Business Studies, 45(4), 471-493.*
- Bermejo García, R., y Garcíandía Garmendia, R. (2012). La expropiación de YPF (Repsol) a la luz del Derecho Internacional. *Revista electrónica de estudios internacionales (REEI), 24, 5-37.*
- Bidaurratzaga, E., y Zabalo, P. (2012). Los Acuerdos de Asociación de la UE con África y América Latina: La nueva apuesta europea por Tratados de Libre Comercio con cooperación. *Estudios de Economía Aplicada, Vol 30-3, 1-24.*
- Biglaiser, G., y Staats, J. (2010). Do Political Institutions Affect Foreign Direct Investment? A Survey of U.S. Corporation in Latin America. *Political Research Quarterly, 63(3), 508-522.*
- Biglaiser, G., y DeRouen, K. (2006). Economic reforms and inflows of foreign direct investment in Latin America. *Latin American Research Review, 41(1), 51-75.*
- Bissoon, O. (2011). Can better institutions attract more foreign direct investment (FDI)? Evidence from developing countries. *International Conference on Applied Economics - ICOAE, 59, 59-70.*
- Bittencourt, G. (2012). *El impacto de China en América Latina : comercio e inversiones.* Montevideo: Red Mercosur de Investigaciones Económicas.
- Bodemer, K. (2014). La estrategia de triangulación entre la Unión Europea, América Latina y Asia. ¿Un nuevo impulso para las relaciones europeo-latinoamericanas? *Latitud Sur, 4, 7-24.*

- Bonnefoy Miralles, P. (2014). Nacionalización de recursos naturales y las limitaciones del derecho internacional: los casos de Bolivia y Argentina. *Tesis doctoral*, 1-175. Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- Bonnefoy, P. (2016). Argentina: la expropiación de Repsol-YPF. *Estudios internacionales*, 48(184), 39-73.
- Bueno, M. (2016). Política Exterior Argentina: el renovado desafío de la autonomía. *Cadernos do Tempo Presente*, 24, 3-37.
- Campos, N., y Kinoshita, Y. (2008). Foreign direct investment and structural reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America. *IMF Working Papers*, 1-38.
- Carmona, R., y Noyola, E. (2011). La internacionalización de las multilatinas mexicanas: ¿una oportunidad para España? En *Las economías emergentes y el reequilibrio global: retos y oportunidades para España* (págs. 205-228). Fundación de Estudios Financieros.
- Carril-Caccia, F., y Milgram Baleix, J. (2016). From Beijing to Madrid: Profiles of Chinese investors in Spain. *Universia Business Review*, 51, 112-129.
- Casanova Seuma, L. (2011). El ascenso de las multilatinas en la economía mundial. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 859, 21-31.
- Casilda Béjar, R. (2002). *La década dorada: economía e inversiones españolas en América Latina: 1990-2000*. Universidad de Alcalá - Servicio de Publicaciones, Alcalá de Henares.
- Casilda Béjar, R. (2005). Internacionalización e inversiones directas de la empresa española en América Latina 2000-2004. *Documento de Trabajo CIDOB*.
- Casilda Béjar, R. (2007). Internacionalización de la banca española en América Latina. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 66, 294-317.
- Casilda Béjar, R. (2012). Brasil: continúa la apuesta de las empresas españolas. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, 3031, 31-40.
- Casilda Béjar, R. (2013). *La internacionalización en América Latina como paso para la expansión global. Caso BBVA*. Madrid: Price Waterhouse Coopers (pwc).
- Casilda Béjar, R. (2015). Las multilatinas, avances y tendencias. *Boletín Económico de ICE*, 3061, 45-54.
- Casilda Béjar, R. (2016). Las mayores empresas españolas en el mundo. *Boletín Económico de ICE*, 3072, 29-38.
- Casilda Béjar, R., y Garrido, J. (2015). *Posición internacional de la empresa cotizada española*. Madrid: Bolsas y Mercados Españoles, Sociedad Holding de Mercados y Sistemas Financieros, S.A. (BME).
- Casilda Béjar, R., y Llopis Jueas, J. (2009). Inversión extranjera directa e internacionalización de las empresas españolas en América Latina. *Boletín Económico de ICE*, 2961, 21-33.

- Castro Olaya, J., Castro Olaya, J., y Jaller Cuéte, I. (2012). Internationalization patterns of multilatinas. *AD-minister*, 21, 33-54.
- CEPAL. (2014). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2015). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2016). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- Chislett, W. (2003). *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*. Madrid: Real Instituto Elcano.
- Centre for International Affairs of Barcelona (CIDOB). (2003). *Biografía Jaime Paz Zamora*. Consultado el 23 de noviembre de 2016, en Biografías Líderes Políticos:
http://www.cidob.org/biografias_lideres_politicos/america_del_sur/bolivia/jaime_paz_zamora
- Centre for International Affairs of Barcelona (CIDOB). (2007). *Biografía de González Sánchez de Lozada*. Consultado el 23 de noviembre de 2016, en Biografías Líderes Políticos:
http://www.cidob.org/biografias_lideres_politicos/america_del_sur/bolivia/gonzalo_sanchez_de_lozada
- Centre for International Affairs of Barcelona (CIDOB). (2010). *Biografía de Rafael Caldera Rodríguez*. Consultado el 23 de noviembre de 2016, en Biografías Líderes Políticos:
http://www.cidob.org/biografias_lideres_politicos/america_del_sur/venezuela/rafael_caldera_rodriguez
- Centre for International Affairs of Barcelona (CIDOB). (2012). *Biografía de Carlos Andrés Pérez*. Consultado el 23 de noviembre de 2016, en Biografías Líderes Políticos:
http://www.cidob.org/biografias_lideres_politicos/america_del_sur/venezuela/carlos_andres_perez_rodriguez
- Claros Alegría, P., y Carballo Leyda, A. (2012). España: privilegiado "hub" de inversión entre América y Oriente. *Economía y negocios de Casa Árabe*, 33, 1-5.
- Collado, N. (2006). China, América Latina y la vocación triangular de España. *Papeles de cuestiones internacionales*, 93, 75-86.
- Comisión de Asuntos Iberoamericanos. (2010). *Informe de la Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina*. Madrid: Boletín Oficial del Estado.
- Cumplido Tercero, M. (2016). *Retos de cambio para las multinacionales energéticas españolas en América Latina y Caribe durante 2016*. Madrid: Instituto Español de Estudios Estratégicos.

- Cunill Grau, P. (1995). Geostrategia latinoameircana y nuevo Orden Mundial: desafíos y obstáculos espaciales. *Papeles de Geografía*, 22(2), 87-103.
- Curbelo, J. L. (2006). Inversión española en América Latina: empresas y Gobierno ante la gestión del riesgo-país. *Economistas*, 108, 72-81.
- De la Cámara Hermoso, M. (2014). España y Brasil: un plan para la profundización de las relaciones. *Boletín Económico de ICE*, 3054, 13-33.
- De La Llosa, Á. (2016). Del mercado común americano al ALBA, tentativas de integración económica (1957-2014). *Historia Actual Online*, 40, 29-44.
- De Laiglesia, J., y De Peredo, G. (2014). América Latina 2013: mirando a la izquierda y al Pacífico. (Instituto Español de Estudios Estratégicos, Ed.) *Panorama estratégico 2014*, 141-180.
- De Luna Barrios, A. M. (2015). The free trade agreements between the European Union and Latin America. The Peruvian and Mexican case. *Challenges of the Knowledge Society*, 817-827.
- De Matías Batalla, D. (2015). Spanish multinational firm and its internationalization process. Latin America as springboard to Europe and North America sovereign bond markets. *Working Papers on International Economics and Finance*, 16-38.
- Del Arenal Moyúa, C. (2009). Las relaciones entre la UE y América Latina: ¿abandono del regionalismo y apuesta por una nueva estrategia de carácter bilateralista? *Documentos de Trabajo (Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos)*, 1(36), 32.
- Del Arenal Moyúa, C. (2011). La triangulación España-Unión Europea-América Latina: sinergias y contradicciones. *Pensamiento iberoamericano*(8), 71-101.
- Delgadillo de Lira, L. (2004). La inversion española directa en México: situacion actual y perspectivas. Madrid: Servicio de publicaciones de la Universidad Antonio de Nebrija
- Díez Morodo, V. (2014). Los intercambios bilaterales México-España. *Boletín Económico de ICE*, 3052, 23-25.
- Díez Nicolás, J. (2003). *Informe Proyecto Marca España*. Madrid: Foro de Marcas Renombradas Españolas/Instituto Español de Comercio Exterior/Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- Díez-Hochleit, J., y Izquierdo, C. (2016). Las inversiones a través de sociedades locales en los appris celebrados por España con países de latinoamérica. *Revista Jurídica Universidad Autónoma de Madrid*, 8, 163-197.
- Doval Adán, A. (2013). Las inversiones directas de España en América: 1993-2012. *Boletín Económico de ICE*, 3038, 45-56.
- Durán, C. (2012). Spanish holding companies for Chinese outbound investment. *International Financial Law Review*. Consultado el 18 de noviembre de 2016

<http://www.iflr.com/Article/3093941/Spanish-holding-companies-for-Chinese-outbound-investment.html>

- Escribano Úbeda-Portugués, J. (2010). La contribución de la Europresidencia española de 2010 al fortalecimiento del Espacio Eurolatinoamericano. *Revista Electrónica Iberoamericana*, 2(4), 98-125.
- Escribano, G. (2012). Aproximación a la seguridad de las inversiones extranjeras españolas. *Real Instituto Elcano, ARI*, 75, 1-10.
- Estebán Rodríguez, M. (2010) Latinoamérica en 2010: China llegó para quedarse. *Anuario Asia-Pacífico*, 7, 61-67.
- Fernández, N. (2005). España: el actor clave del nuevo escenario internacional. Relaciones políticas y económicas con Argentina. *Historia Actual On Line*, 8, 155-164.
- Fernández-Martos Montero, A. (2013). Brasil, un socio estratégico para España. *Boletín Económico de ICE*, 3054, 59-68.
- Fernández-Martos Montero, A. (2014). España-México: una relación económica privilegiada. *Boletín Económico de ICE*, 3052, 5-12.
- Figueira Herdy Caldeira, G. (2009). As relações políticas e econômicas entre Brasil e Espanha da transição democrática a nossos dias. *Tesis doctoral*. Universidad Estadual de Campinas, Brasil.
- Fornes, G., y Butt-Philip, A. (2011). Chinese MNEs and Latin America: a review. *International Journal of Emerging Markets*, 6(2), 98-117.
- Fornes, G., y Butt-Philip, A. (2014). Chinese outward investments to emerging markets: evidence from Latin America. *European Business Review*, 26 (6), 494-513.
- García Gutiérrez, C. (2014). La imagen de España en el cono sur: ¿madre patria o pueblo hermano? (1973-2013) En *La España imaginada y la imagen de España*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. 17.
- García Herrero, A., y Santabárbara García, D. (2005). El impacto de China en la inversión extranjera directa hacia América Latina. *Boletín Económico. Banco de España*(7-8), 85-94.
- García-Fuentes, P., y Kennedy, P. (2011). Foreign Direct Investment Inflows to Latin America and the Caribbean: Remittances and Market Size. *Journal of International Agricultural Trade and Development*, 7(1), 23.
- Girado, G. (2011). Argentina y China. Aportes para un mayor acercamiento económico y político. *Boletín de ALADAA, Sección Argentina*, 45-66.
- Gracia, J. (2015). *España, una nación americana*. Madrid: Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.
- Grasa Hernández, R. (2001). La política exterior española hacia América Latina: tendencias recientes y proyección hacia el futuro. *Revista CIDOB d'afers internacionals*, 65-83.

- Greenpeace. (2010). *Los nuevos conquistadores. Multinacionales españolas en América Latina. Impactos económicos, sociales y medioambientales*. Madrid: Servicio de publicaciones Greenpeace
- Gutiérrez-Haces, M. (2014). Incidencia del TLCAN y de los acuerdos de protección a la inversión extranjera sobre las relaciones de México con la Unión Europea. *Economía UNAM*, 11(31), 25-52.
- Higginbottom, A. (2013). The political economy of foreign investment in Latin America dependency revisited. *Latin American Perspectives*, 40(3), 184-206.
- ICEX. (2016). *España, plataforma para las inversiones y sedes de empresas multilaterales en Europa, África y Oriente Medio*. Madrid: Ministerio de Economía y Competitividad
- IE Business School. (2014). *Panorama de Inversión Española en Latinoamérica*. Madrid.
- Instituto de Análisis de Intangibles. (2009). *La reputación de España en el Mundo*. Madrid: Servicio de publicaciones del Instituto de Análisis de Intangibles.
- Jiménez Almaraz, L. (2010). Latibex: El mercado latinoamericano de valores. *Tesis doctoral*.
- Jiménez, J., y Narbona, A. (2012). La lengua como instrumento de internacionalización 21. *Mediterráneo económico*, 21, 167-180.
- Kókorev , V. (2013). Inversiones extranjeras directas en Argentina. *Revista Iberoamérica*, 3, 58-85.
- Korstanje, M. (2008). Reflexión sobre el caso aerolíneas argentinas: funciones simbólicas e identitarias en el proceso de ser nacional. *Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 1(6), 97-107.
- Lajous Vargas, R. (2014a). Las relaciones entre México y España: el mejor momento. *Anuario internacional CIDOB*, 349-352.
- Lajous Vargas, R. (2014b). México y España, relación y oportunidades. *Boletín Económico de ICE*, 3052, 3-4.
- León, Á. D. (2016). Las relaciones hispano-venezolanas durante el Chavismo. *Historia Actual Online*, 40, 45-58.
- Lluch Frenchina, E., y Alamá Sabater, L. (2010). La Inversión Extranjera Directa (IED) española en América Latina, Asia y Africa. *Documentación social*, 156, 209-234.
- López Toache, V., y Romero Amado, J. (2015). La inversión extranjera directa en América Latina: algunas aproximaciones teóricas que explican su comportamiento. *Revista Internacional de Economía y Gestión de las Organizaciones*, 1(4), 1-30.
- Mahía, R. (2001). Relaciones comerciales entre España Latinoamérica. *Informe Cesla*. Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.

- Malamud, C. (2012). YPF y la política argentina. Madrid: *Real Instituto Elcano, ARI*, 28, 1-6.
- Mantilla Baca, Sebastián; Centro Latinoamericano de Estudios Políticos (CELAEP). (2015). *La expansión de China en América Latina*. Quito.
- Martínez Álvarez, J. (2012). Relaciones comerciales España-Latinoamérica. *Conferencia de Comercio Exterior* (pág. 15). Madrid: Servicio de Publicaciones de la UNED.
- Martinez, E., y Jareño, F. (2014). Foreign Direct Investment By Spain In Latin America: Brazil, Argentina And Mexico. *Applied Econometrics and International Development*, 14(2), 129-144.
- Martínez, J. A., Miquel, A. B., Alcalde, E., y Callejo, S. (2013). El comercio de España con Latinoamérica en el marco de la UE. *Revista Universitaria Europea*, 18, 51-82.
- Mascareñas, J. (2008). El riesgo país. *Monografías de Juan Mascareñas sobre Finanzas Corporativas*, 1(2), 1-28.
- Molina, L., López, E., y Alberola, E. (2016). *El posicionamiento exterior de la economía española*. Madrid: Banco de España. Documentos Ocasionales.
- Montobbio, M. (2004). Triangulando la triangulación España/Europa-América Latina-Asia Pacífico. *Documentos CIDOB. Asia*, 1(8), 1-31
- Negri, S. (2014). Inversión extranjera en la Argentina durante los gobiernos kirchneristas. Continuidades y rupturas. *VII Congreso del IRI*, (págs. 1-19). La Plata.
- Newbury, W. (2010). Reputation and Supportive Behavior: Moderating Impacts of Foreignness, Industry and Local Exposure. *Corporate Reputation Review, Volume 12, Number 4*, 388-405.
- Noya, J. (2004). La imagen de España y sus inversiones en América Latina. *Universia Business Review - Actualidad Económica*, 3, 46-61.
- Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME). (2010). *La multinacional española ante un nuevo escenario mundial*. Madrid: ESADE Business School
- Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME). (2011). *Retos de futuro de la multinacional española*. Madrid: ESADE Business School
- Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME). (2015). *Estrategias de Globalización de las Multinacionales Españolas*. Madrid: ESADE Business School
- OCDE/CEPAL/CAF. (2015). *Perspectivas económicas de América Latina 2016: Hacia una nueva asociación con China*. París: OECD Publishing.
- Ortiz Adame, J. (2013). Factores que Afecta la Inversión Extranjera Directa. En E. García Flores, *Globalización y Derecho Internacional en la Primera Década del Siglo XXI* (págs. 89-122). UNAM - Instituto de Investigaciones.

- Parra Pérez, Á. (2016a). Triangulación empresarial: España - China - América Latina. *Tesis doctoral*. Universidad Complutense de Madrid.
- Parra Pérez, A. (2016b). Ventajas de aplicar la triangulación empresarial entre España, China y América Latina. Una relación win-win para todos los polos. *Revista UNISCI/UNISCI Journal*, 41, 105-138.
- Penfold, M. (2014). Institutions and foreign direct investment in Latin America: a new emerging reality. *LAC Working Paper in Political Economy*, 3, 1-27.
- Penfold, M., y Curbelo, J. (2013). *Hacia una nueva agenda en inversión extranjera directa. Tendencias y realidades en América Latina*. Caracas: Banco de Desarrollo de América Latina.
- Peredo Herrera, H. (2006). Inversión extranjera directa y seguridad jurídica en Bolivia: Un análisis de las reformas estructurales y su implicación en las inversiones. *Encuentro de Latinoamericanistas Españoles (12. 2006. Santander): Viejas y nuevas alianzas entre América Latina y España* (págs. 547-583). Santander: CEEIB.
- Pla-Barber, J., y Camps, J. (2011). Springboarding: a new geographical landscape for European foreign investment in Latin America. *Journal of Economic Geography*, 12, 519-538.
- Pla-Barber, J., Camps-Torres, J., y Anoop, M. (2009). “País trampolín” y “Filial trampolín”: una nueva perspectiva en la internacionalización hacia Latinoamérica. *GCG : Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2(3), 16-29.
- Pla-Barber, J., Villar, C., y Dasí, A. (2014). La filial trampolín: una innovación organizativa en la empresa multinacional. *Economía industrial*, 391, 105-114.
- Pozzi, P., y Nigra, F. (2015). Argentina a Decade after the Collapse. The Causes of the Crisis and Structural Changes. *Latin American Perspectives*, 1(42), 3-10.
- Priego, A. (2014). La Corona en la diplomacia (pública) española. *Comillas Journal of International Relations*, 1, 53-80.
- Ramírez Torres, A. (2002). Inversión extranjera directa en México: determinantes y pautas de localización. *Tesis doctoral*. Universidad Autónoma de Barcelona, 1-108.
- Real Instituto Elcano. (2016a). *Barómetro de la imagen de España*. Madrid, España.
- Real Instituto Elcano. (2016b). *Relaciones España - México*. Madrid - España.
- Reyero García, J. (2013). La promoción comercial en Brasil y su repercusión en la imagen de España. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 810, 35-40.
- Ríos Méndez, G. (2015). Asentando las posiciones de inversión en Latinoamérica: oportunidades de futuro. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 884, 149-161.

- Rodrigo Laborías, A. (2015). Expropriation and the Settlement of Investment Disputes: An Account of the Controversy between Repsol and Argentina. *Global Jurist*, 15 (1), 81-112.
- Rodríguez Illana, M. (2014). Un caso de satanización mediática: Cristina Fernández y la renacionalización de YPF. *Primer Congreso Internacional Infoxicación: mercado de la información y psique: Libro de Actas*, (págs. 1049-1071). Sevilla.
- Rodríguez Martín, A. (2006). El impacto de la crisis argentina en la inversión de las empresas españolas: el caso de REPSOL-YPF. In *Encuentro de Latinoamericanistas Españoles (12. 2006. Santander): Viejas y nuevas alianzas entre América Latina y España*, 591-641.
- Romero, I., y Rodríguez-Gutiérrez, M. (2014). Sobre la internacionalización de la Pyme y su contribución a la imagen exterior de España. *Comillas Journal of International Relations*(1), 91-104.
- Rosety Fernández de Castro, A. (2013). La política iberoamericana de España origen y evolución. *Revista Hispanoamericana*, 3, 1-19.
- Ruano, L. (2013). Inercia institucional en un ambiente difícil: las relaciones de México con Europa durante la administración de Felipe Calderón, 2006-2012. *Foro Internacional*, 619-644.
- Ruesga Benito, S. M., y da Silva Bichara, J. (2009). Efectos de las inversiones de empresas españolas en Lationoamérica. *Revista de Economía Mundial*(23), 283-306.
- Ruiz, J. J. (2005). Un país, dos continentes: Latinoamérica y la globalización de la economía española". *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 826, 463-478.
- Salcedo, C., y Akoorie, M. (2013). Foreign Direct Investment in Chile: Historical Process, changing political ideologies and the responses of MNEs. *AD-minister*, 23, 103-129.
- Sánchez Castejón, P. (2013). La diplomacia comercial en el centro de la diplomacia económica española. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, 46, 345-362.
- Sánchez Díez, Á. (2002). La internacionalización de la economía española hacia América Latina. *Boletín Económico de ICE*, 2714, 19-27.
- Sánchez Díez, Á., y Ruiz Huélamo, P. (2012). El Acuerdo de Asociación de la UE y el Mercosur: de las trabas comerciales a las posibilidades en la cooperación y el diálogo político. *Regional and Sectoral Economic Studies*, Vol. 12-2, 85-96.
- Santiso , J. (2011). China en América latina:¿ una oportunidad para España? En *Las economías emergentes y el reequilibrio global: retos y oportunidades para España* (págs. 171-192). Fundación de Estudios Financieros.
- Santos Lima, J., y Ameida, W. (2013). Péndulo sudamericano: de las privatizaciones a las expropiaciones en Argentina, Bolivia y Venezuela. En Bueno, N. y Almerida,

- W (Ed 1ª) *Emerging Countries in the XXI Century: International Law and the Challenges of Global Trade, 1*, pp. 135 -164. Brasilia. Brasil: Global South Press.
- Serrano Leal, C., Rebato Barredo, C., y Salazar Palma, F. (2015). La relación económica de España con Iberoamérica. El papel protagonista de la política comercial de la Unión Europea. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 884, 111-136.
- Serrano Robles, E. (2013). La inversión española directa en América Latina ¿Un proceso impulsado a partir de la empresa pública? *Revista de Historia Industrial*, 53, 175-211.
- Shixue, J. (2011). La triangulación China-España-América Latina desde una perspectiva china. *Elcano Newsletter*, 7(73), 1-7.
- Solana González, G. (2012). *México: un destino natural y estratégico*. Madrid: Servicio de Publicaciones Universidad Antonio de Nebrija - Cátedra Nebrija - Grupo Santander en Dirección Internacional de Empresas.
- Solana González, G. (2013). *Brasil: un gran mercado en expansión sostenida*. Madrid: Servicio de Publicaciones Universidad Antonio de Nebrija - Cátedra Nebrija - Grupo Santander en Dirección Internacional de Empresas.
- Solana González, G. (2014). *Chile: una plataforma para la internacionalización*. Madrid: Servicio de Publicaciones Universidad Antonio de Nebrija - Cátedra Nebrija - Grupo Santander en Dirección Internacional de Empresas.
- Subasat, T., y Bellos, S. (2013a). Corruption and foreign direct investment in Latin America: A panel gravity model approach. *Journal of Management and Sustainability*, 3(4), 151.
- Subasat, T., y Bellos, S. (2013b). Governance and foreign direct investment in Latin America: A panel gravity model approach. *Latin american journal of economics*, 50(1), 107-131.
- Toral Cuetos, P. (2004). Las ventajas de las compañías españolas en América Latina, 1999-2000. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 812, 225-244.
- Toro Eneverri, F. (2012). Nacionalización de empresas en Latinoamérica. *Revista de Negocios Internacionales*, 5 (1), 62-66.
- Uharte Pozas, L. (2012). *Las multinacionales en el siglo XXI: impactos múltiples. Iberdrola en México y en Brasil*. Madrid: Editorial 2015 y más.
- Uharte Pozas, L. (2014). Las multinacionales españolas en América Latina: impactos múltiples. *Revista Internacional de Pensamiento Político*(9), 441-460.
- Verbanaz, S. (2011). Tratados bilaterales de inversión, privatizaciones y régimen de de convertibilidad en la Argentina. Las semillas de las demandas ante el CIAD. *Papeles de Europa*, 22, 138-169.

Vidaver-Cohen , D., Gómez, C., y Colwell, S. (2015). Country-of-Origin Effects and Corporate Reputation in Multinational Firms: Exploratory Research in Latin America. *Corporate Reputation Review*, 18(3), 131-155.

WEBGRAFÍA

Banco Santander Central Hispano. (2016). *Trade Portal*. Consultado el 11 de noviembre de 2016, en Latino América: Inversión extranjera:

<https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/argentina/inversion-extranjera#why>

Banco Santander Central Hispano. (2016). *Misión y modelo de negocio*. Consultado el 13 de noviembre de 2016 en Informe anual:

<http://www.santanderannualreport.com/2015/es/informe-anual/mision-y-modelo-de-negocio.html#diversificacion>

BBVA. (28 de Noviembre de 2016). *BBVA en el mundo*. Consultado el 13 de noviembre de 2016, en:

<https://accionistaseinversores.bbva.com/TLBB/tlbb/bbvair/esp/group/presence/world/index.jsp>

Biblioteca de la Presidencia del Gobierno de Brasil. (28 de Noviembre de 2016). *Ex presidentes de Brasil*. Obtenido de

<http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/ex-presidentes>

Casa rosada - Presidencia de la nación Argentina. (2016). *Galería de presidentes*.

Consultado el 23 de noviembre, en: <http://www.casarosada.gob.ar/nuestro-pais/galeria-de-presidentes>

Centro de Estudios Latinoamericanos - University of Georgetown. (2010). *Political Database of the Americas*. Consultado el 20 de noviembre de 2016, en:

<http://pdba.georgetown.edu/>

Ecuador Noticias. (2012). *Presidentes del Ecuador, lista completa*. Consultado el 20 de noviembre de 2016, en: <http://www.ecuadornoticias.com/2012/01/presidentes-del-ecuador-lista-completa.html>

Elpais. (2012). *Repsol apuesta por América Latina, pese a la expropiación de YPF en Argentina*. Consultado el 13 de noviembre de 2016:

http://economia.elpais.com/economia/2012/11/17/agencias/1353161600_093066.html

- Endesa. (2016). *Grupo Enel*. Consultado el 13 de noviembre de 2016, en:
<http://www.endesa.com/ES/CONOCEENDESA/NUESTRAESTRATEGIA/GrupoEnel>
- Gas Natural Fenosa. (2016). *Presencia en el continente americano*. Consultado el 13 de noviembre de 2016, en:
<http://www.gasnaturalfenosa.com/es/actividades/presencia+en+el+mundo/1285338592669/america.html>
- Iberdrola. (2016). *Presencia grupo Latinoamerica*. Consultado el 13 de noviembre de 2016, en: <https://www.iberdrola.com/conocenos/lineas-negocio/evolucion-trimestral>
- Icronox. (2016). *Blog sobre historia, política, cultura y naturaleza*. Consultado el 22 de noviembre de 2016, en: Presidentes de Latino América:
<http://www.icronox.com/presidentes/>
- La Nación. (2016). *Los presidentes que sucedieron a Stroessner en la era democrática*. Consultado el 20 de noviembre de 2016, en:
<http://www.lanacion.com.py/2016/06/19/los-presidentes-que-sucedieron-a-stroessner-en-la-era-democratica/>
- Repsol. (2016). *Repsol en el mundo*. Consultado el 13 de noviembre de 2015, en:
https://www.repsol.com/es_es/corporacion/conocer-repsol/repsol-en-el-mundo/

APÉNDICE

Tabla 3.12 Listado de APPRIs firmados entre España e Iberoamérica

País	Firma	Entrada en vigor	BOE
Argentina	03-10-91	28-09-92	18-11-92
Colombia	31-03-05	22-09-07	12-09-07
Costa rica	08-07-97	09-06-99	17-07-99
Cuba	27-05-94	09-06-95	18-11-95
Chile	02-10-91	28-03-94	19-03-94
Ecuador	26-06-96	18-06-97	10-04-98
El salvador	14-02-95	20-02-96	10-05-96
Guatemala	09-12-02	21-05-04	17-06-04
Honduras	18-03-94	23-05-96	20-07-96
México	10-10-06	03-04-08	03-04-08
Nicaragua	16-03-94	28-03-95	25-04-95
Panamá	10-11-97	31-07-98	23-10-98
Paraguay	11-10-93	22-11-96	09-01-97
Perú	17-11-94	16-02-96	08-03-96
República dominicana	16-03-95	07-10-96	22-11-96
Uruguay	07-04-92	06-05-94	27-05-94
Venezuela	02-11-95	10-09-97	13-10-97
	Finalización	Remanencia	BOE
Bolivia	09-07-2012	09-07-2022	15-10-2002

Fuente <http://www.comercio.es/acuerdos>

Tabla 3.13 Listado de CDIs firmados entre España e Iberoamérica

País	Firma	Impuestos referidos
Argentina	1992	Renta / Patrimonio
Bolivia	1998	Renta / Patrimonio
Brasil	1975/2003	Renta
Chile	2004	Renta / Patrimonio
Colombia	2008	Renta / Patrimonio
Costa rica	2004	Renta / Patrimonio
Cuba	2001	Renta / Patrimonio
Ecuador	2003	Renta / Patrimonio
El salvador	2008	Renta / Patrimonio
México	1992	Renta / Patrimonio
Panamá	2011	Renta / Patrimonio
Uruguay	2011	Renta / Patrimonio
Perú	2006	En tramitación
República Dominicana	2011	Renta
Uruguay	2009	Renta / Patrimonio
Venezuela	2004	Renta / Patrimonio

Fuente: http://www.minhfp.gob.es/es-ES/Normativa%20y%20doctrina/Normativa/CDI/Paginas/CDI_Alfa.aspx

AUTORIZACIÓN DE EDICIÓN ELECTRÓNICA Y PUBLICACIÓN EN INTERNET DE TRABAJO FIN DE MASTER

D. FRANCISCO JAVIER SÁNCHEZ ATIENZA con domicilio en **AV. VIRGEN
DE FÁTIMA, Nº 10, 1º - 2, 14014 CÓRDOBA**

Número de Teléfono **+34 673 673 971** correo electrónico
fran.atienza@gmail.com

y DNI **30.991.647-K** autor del Trabajo Fin de Máster (TFM) cuyo título es **LA
INVERSIÓN ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA: LA POLÍTICA COMO
FACTOR DETERMINANTE**

AUTORIZA

a la UNIVERSIDAD DE CORDOBA a la divulgación del trabajo original del TFM para el que la UCO y/o la CATEDRA EXTENDA pone los medios técnicos y editoriales necesarios. El ALUMNO cede a la UCO los derechos de reproducción, distribución en formato electrónico de la obra denominada

LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA:

LA POLÍTICA COMO FACTOR DETERMINANTE

2. El ALUMNO, en este acto, efectúa una cesión **no exclusiva** de la obra, que podrá hacerse accesible al público a través de Internet o editarse en soporte CDROM o compatibles, o cualquier otro medio electrónico que la UCO considere adecuado.

3. El alumno responde ante la UCO de la autoría y originalidad de la obra.

En Córdoba, a 1 de diciembre de 2016

EL ALUMNO

Fdo: _____