

LA VUELTA DE ESPAÑA A AMÉRICA LATINA ¿RECONQUISTA O COMUNIDAD DE INTERESES?

Comentario Internacional. Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales

Número 1, I semestre, 2001, pp.133-142, Ecuador

Ángel María Casas Gragea

En 1999 se ha podido cumplir un nuevo hito en la historia de las relaciones entre España e Iberoamérica. El acelerado crecimiento en los últimos años de las inversiones españolas en América latina, hace suponer que estas hayan podido superar a las norteamericanas. Esto situaría a España como el primer inversor en la región, cosa que seguramente no ocurría desde la época colonial.

Desde finales de ese año, el mundo anglosajón se muestra inquieto ante la creciente importancia de las inversiones españolas en América Latina. Medios especializados como Time, Washington Post, Financial Time, Wall Street Journal y The Economist se han hecho eco de esta inquietud y han venido difundiendo extensas informaciones, reportajes, análisis o artículos sobre este tema que han girado alrededor del juego-histórico de la *reconquista*, *la nueva conquista* o *los nuevos conquistadores*. Esta selección léxica pretende etiquetar tendenciosamente el crecimiento, especialmente desde 1994, de las inversiones españolas en América Latina. Nos dice M.A. Bastenier¹ “desde los tiempos de Carlos III, que España no inquietaba a nadie, e incluso su reinado fue sólo un modesto paréntesis en la decadencia. España había parecido durante siglos a los amos del mundo (anglosajones con esporádicas apariciones francesas) pintoresca, racial, reserva antropológica, salvaje, soleada, barata y, ya en la época paleodemocrática, nueva, fresca y atónitamente europea. Pero nunca inquietante”. Esta idea de *la vuelta al nuevo mundo* tiene un matiz ofensivo y genera en América Latina una imagen impopular del nuevo papel económico de los españoles. Si esta representación neocolonial proviene del mundo anglosajón, esto podría ser un síntoma de

que las inversiones españolas -e indirectamente las de la Unión Europea- en América están despertando la inquietud de los que hasta la fecha han sido los principales inversores en el Hemisferio Sur Occidental, los Estados Unidos de América.

Tradicionalmente se considera que dos o más países están en la misma región económica y cooperan entre sí, fundamentalmente por criterios geográficos. En la actualidad esta definición de regionalismo económico se ha ampliado a criterios culturales y funcionales. En palabras de Huntington²: “Los principios de la cooperación económica están en la coincidencia cultural”. Entre España y América Latina, evidentemente la regionalización económica no cumple los criterios territoriales y los posibles criterios funcionales que pudieran existir necesitarían un estudio más profundo. Sin embargo, los criterios que estarían facilitando esta relación económica son los culturales, debido a un pasado unido por la historia. Un ejecutivo español que trabaja en una empresa española en México se manifestaba en los siguientes términos: “A veces salgo de una reunión y un colega me dice: “¡Qué matanza!” Pero a simple vista todo había sido amable y cordial. Alguien proveniente de otra cultura no se hubiera dado cuenta de la batalla que se libraba entre bastidores”³. Además del estilo común y del entendimiento a la hora de trabajar y hacer negocios entre españoles y latinoamericano, tampoco hay que olvidar, seguramente gracias a la afinidad cultural, que las empresas españolas permanecieron, cuando muchas otras escapaban durante las crisis del subcontinente americano. Ellas se quedaron arriesgando el dinero de sus accionistas y haciendo una apuesta a largo plazo por los sectores en los que se establecieron, a pesar de las dificultades económicas que estacionalmente golpearon a algunos países de la región.

Pueden distinguirse tres etapas en el papel de España como inversora en América Latina desde los lejanos años de finales de la dictadura hasta la actualidad. La primera empieza a finales de los años 60, cuando España se comienza a abrir al mundo y dura hasta principio de los años ochenta cuando Latinoamérica se ve inmersa en la crisis de la deuda. El flujo de

¹ BASTENIER, M.A., (2000), Los nuevos (re)conquistadores, España, EL PAIS, 22 de febrero.

² HUNTINGTON, S. P. (1997), El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial, Buenos Aires, Ed. Paidós. Pág. 159.

³ USHER, R., (2000), New World Conquest, TIME, may 8. Traducido para el diario El Comercio, (2000), Ecuador, 4 de mayo. Pág 5.

inversiones en esta etapa adquiere importancia a partir de 1974. Se caracteriza por ser la región latinoamericana su principal destino y se concentra en el sector industrial, seguido del sector financiero, la pesca y la construcción. *La década perdida* latinoamericana de los años ochenta marca un segundo momento. Las inversiones españolas disminuyen sustancialmente en parte por la crisis que azotaba a todo el Hemisferio Sur, y en parte porque España se integra a la Comunidad Europea en 1986 y consecuentemente vuelca todos sus esfuerzos, entre ellos los inversores, en los países de la Europa Occidental. La última fase comienza en los años noventa y llega hasta la actualidad. A principio de esa década, España ya se sentía más cómoda y consolidada en Europa y las inversiones hacia los países europeos empiezan a decrecer. Al mismo tiempo aumentan los flujos de inversiones hacia América Latina hasta que, finalmente, en 1994, ésta se convierte en el principal destino de las inversiones españolas, situación que perdura hasta nuestros días.

Con relación a la última etapa⁴ podemos decir que, en 1991, de una inversión total de 6 501 millones de dólares, el 28% correspondía a América Latina y el Caribe dentro del cual el 52% correspondía a centros financieros. A partir de 1994, las inversiones en América Latina superaron por primera vez en la década a las inversiones en la UE (4 163 frente a 2 813 millones de dólares), el 55% del total. En el mismo año, las inversiones en los centros financieros latinoamericanos bajaron a un segundo lugar (17%) frente al resto de las inversiones. En 1998, las inversiones en la región alcanzaron los 13 246 millones de dólares, el 72% del total, frente al 28% de 1991 y al 55% del 1994 ya mencionados. En el año 1999⁵ se estima que las inversiones españolas en la región oscilan entre 20 000 y 25 000 millones de dólares, lo que está haciendo a algunos analistas suponer que serán superiores a las estadounidenses⁶ en el área, que habían sido en 1998 de 14 300 millones de dólares. Si estas especulaciones se confirman, España, e indirectamente UE⁷, será el

⁴ Los datos usados pertenecen a la CEPAL, (1999), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, informe 1999, Santiago de Chile, Ed. CEPAL.

⁵ EL PAIS (2000), *La segunda Conquista de América, España*, El PAIS, 24 de abril.

⁶ Todavía no disponemos de las cifras oficiales de Washington.

⁷ En 1998, según cifras preliminares de EUROSTAT —basadas en los datos que aportan los países emisores—, la Inversión Extranjera Directa europea en la región alcanzó los 28.600 millones de dólares, superando con creces y por primera vez las inversiones directas de EE. UU. en la región (18.000 millones). Datos tomados de: IRELA, (2000), *La inversión directa europea en América Latina: los réditos de la apertura y la privatización*, Caracas, Ed. SELA.

principal inversor en América Latina. Esto marcaría un nuevo hito y confirmaría la inquietud anglosajona de que España, ahora moderna y plenamente europea, tras un largo paréntesis histórico volvería a tener un papel predominante en sus antiguas colonias. De todas formas, no debemos olvidar que el Producto Interior Bruto de los Estados Unidos en 1999 ha sido de 8 683 400 millones de dólares, más de 69 veces el de España⁸ y que los Estados Unidos de América mantienen su posición de liderazgo en las inversiones acumuladas hasta el momento en la región (79% superior a la Europea)⁹. *Ver cuadro 1*

CUADRO 1
ESPAÑA: INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR, 1990-1998
(En millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Países desarrollados	2 823	4 538	3 591	2 218	3 299	2 871	3 755	3 881	4 837
Países en desarrollo	1 625	1 964	1 765	1 264	4 314	4 871	5 763	9 395	13 622
América Latina y Caribe	1 289	1 838	780	1 043	4 163	4 766	5 652	9 141	13 246
Argentina	136	342	90	189	862	919	1 531	1 821	1 425
Brasil	79	82	13	24	63	108	359	1 429	6 886
Chile	22	42	27	173	47	57	806	1 894	1 483
Colombia	3	10	30	5	20	24	357	872	1 896
México	82	27	13	117	225	242	81	325	312
Perú	2	0	0	0	2 102	309	401	124	182
Puerto Rico	111	71	133	90	69	458	303	1 471	387
Venezuela	15	269	8	0	0	5	423	653	237
Centros financieros	776	973	418	432	706	2 566	1 325	432	223
América Latina excluidos los centros financieros	402	795	229	521	3 388	1 743	4 024	7 238	12 636
Total	4 458	6 501	5 356	3 492	7 613	7 757	9 605	13 342	18 512

Fuente: CEPAL, (1999)

CUADRO 2
ESPAÑA: INVERSIÓN DIRECTA EN AMÉRICA LATINA,^a 1993-1998
(En millones de dólares y porcentajes)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998 (%)
Sector primario	0	18	37	438	19	36	1.9
Manufacturas	29	153	109	148	383	394	4.1
Servicios	492	3 217	1 597	3 438	6 836	12 206	94.0
Total	521	3 388	1 743	4 024	7 238	12 636	100.0

Fuente: CEPAL, (1999).

⁸ RAMONET, I., (2000), Un delicioso despotismo, *Le Monde diplomatique*, edición española, año V, nº 55, mayo de 2000.

⁹ CORDOVA, L., (2000), *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe apunta a 141 direcciones*, Caracas, Ed. SELA.

^aNo incluye Panamá, Puerto Rico y centros financieros del Caribe

El liderazgo actual de las empresas españolas se concentra en diez empresas prestadoras de servicios. Entre 1993 y 1998 la distribución por sectores confirma la concentración de las empresas españolas en el sector servicios con el 94% frente al 4,1% en manufacturas y un 1,9% en el sector primario. (*ver cuadro 2*) En el sector transporte y telecomunicaciones están Telefónica de España S.A. e Iberia Líneas Aéreas de España. En el sector energético y de aguas aparecen Endesa España, Iberdrola, Unión Eléctrica Fenosa, S.A. y Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. y en los servicios financieros se encuentran el Banco Santander Central Hispano (BSCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), además estos bancos españoles son los líderes en el sector bancario latinoamericano. Estas empresas se caracterizan por haber sido antiguas empresas estatales españolas que han comprado empresas públicas latinoamericanas en su mayoría con el mecanismo de sociedades holding. También se aprecia cada vez una mayor incursión de empresas españolas medianas, no sólo de servicios. Estas empiezan a sentirse cada vez más cómodas y con menos temores por el mercado latinoamericano, gracias al trabajo de apertura realizada por las megaempresas de servicios. Si esta tendencia se confirma, las empresas medianas van a tener un papel más importante en el futuro, llegando incluso a conseguir un mayor equilibrio en la distribución de los sectores en los que se invierte. En este periplo de las empresas españolas en América Latina también ha habido fracasos. La inversiones en Aerolíneas Argentinas no han dejado de producir pérdidas hasta la fecha, La Aerolínea VIASA de Venezuela cerró después de ser adquirida por Iberia y el caso más reciente es el de Bolivia, donde la empresa española de saneamiento Abengoa tuvo que abandonar el país después de los levantamientos de la población en la ciudad de Cochabamba durante el pasado mes de abril.

CUADRO 3**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
PROVENIENTES DE EUROPA, ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN, 1995-1997**
(salidas netas, en millones de dólares)

	Europa 1995-1997	%	Estados Unidos 1995-1997	%	Japón 1995-1997	%
Argentina	5 700	17,7	3 825	8,9	103	4,4
Brasil	10 420	32,3	17 311	40,2	1 815	76,8
Paraguay	31	0,1	62	0,1	0	0
Uruguay	500	1,5	93	0,2	0	0
Mercosur	16 651	51,6	21 291	49,5	1 917	81,2
Chile	3 195	9,9	3 199	7,4	50	2,1
Bolivia	84	0,3	266	0,6	0	0
Colombia	3 036	9,4	587	1,4	8	0,3
Ecuador	208	0,6	386	0,9	0	0
Perú	717	2,2	1 530	3,6	0	0
Venezuela	3 211	9,9	2 092	4,9	193	8,2
Comunidad Andina	7 257	22,5	4 861	11,3	201	8,5
México	4 611	14,3	11 629	27,0	194	8,2
Costa Rica	85	0,3	944	2,2	0	0
El Salvador	31	0,1	63	0,1	0	0
Guatemala	-51	-0,2	161	0,4	0	0
Honduras	11	0	9	0	0	0
Nicaragua	4	0	47	0,1	0	0
Centroamérica	79	0,2	1 124	2,8	0	0
América Latina y el Caribe	32 285	100,0	43 015	100,0	2 362	100,0

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Foreign direct investments in Latin America: perspectives of the major investors. An update, Paris, 1999, sobre la base de BID/IRELA, Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores, Madrid, 1998. Tomado de SELA, (2000), inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe, 1999, Caracas, Ed. SELA.

Los principales focos de las empresas españolas en América Latina han sido los países del Cono Sur, especialmente Argentina y Chile que entre 1991 y 1997 acapararon el 32% de todas las inversiones, sin tener en cuenta la inversión en los centros financieros (24%). Es importante destacar que en 1998, las inversiones se han concentrado en Brasil con un 52% del total, mientras que en el periodo 1991-1997 sólo ocupaban el 8%. Esto supone que los países del Cono Sur (Argentina, Chile y Brasil) estarían recibiendo en el año 1998 el 74% del total de las inversiones españolas en la región. Las inversiones en los países de la

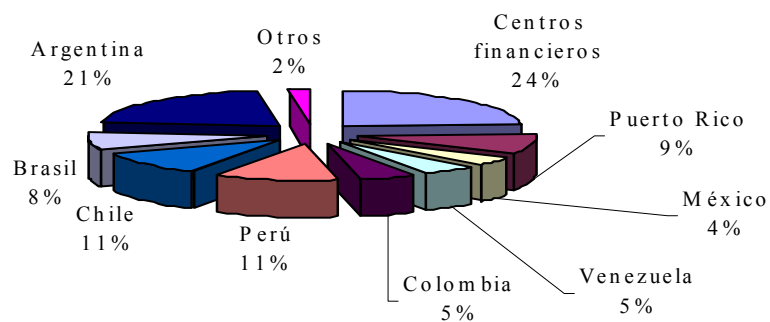
Comunidad Andina de Naciones¹⁰ (CAN), concentradas en Perú, Colombia y Venezuela, durante el periodo 1991-1997 ocuparon el 21% y en el año 1998 el 17%. (ver cuadro 3 y gráficos 1 y 2) Estas cifras muestran una mayor consolidación y preferencia de las empresas españolas por los países del Mercosur¹¹, los cuales siempre se han sentido más próximos al modo de hacer y ser de Europa. La UE ve en el esquema de integración económica de estos países (más próximos ideológicamente al modelo de integración europeo que al propuesto desde Norteamérica) la posibilidad de consolidar un regionalismo europeo-latinoamericano que en el juego de bloques del nuevo orden mundial contrapesaría la hegemonía norteamericana en la región. Además, la consolidación del regionalismo con el Cono Sur podría generar un fuerte polo de atracción para los países de la CAN. Desde esta visión, se podría hacer una lectura del papel cada vez más importante de Brasil como país destino de las inversiones españolas. En palabras de Huntington: “El tamaño, recursos, población, potencial militar de Brasil lo cualificaban para ser el líder de Latinoamérica, y cabe pensar que puede llegar a serlo”¹². De momento, la configuración del nuevo regionalismo es una batalla que ha empezado en los años noventa, que invita a una especulación apasionada por parte de los estudiosos del tema y que se definirá en los próximos años. A pesar de todo lo dicho, es importante destacar que las inversiones españolas en América Latina no parecen responder a ninguna estrategia regional previa. De hecho las empresas han buscado la presencia en los mercados individuales más que aprovechar las ventajas de los esquemas subregionales de integración. La *estrategia latinoamericana* se ha ido formando al mismo tiempo que las empresas han ido encontrando oportunidades de inversión y se han ido consolidando en el mercado.

¹⁰ Acuerdo de integración económica constituido por el Acuerdo de Cartagena de 1969 entre Chile, Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador. Venezuela se unió en 1973 y Chile abandonó este en 1976. En 1996 en el Acta de Trujillo los países miembros se comprometieron a establecer una comunidad económica.

¹¹ Acuerdo de integración económica entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, creada por el Tratado de Asunción en 1991 y un Protocolo final firmado en 1994. En 1996, Bolivia y Chile se incorporaron como miembros asociados.

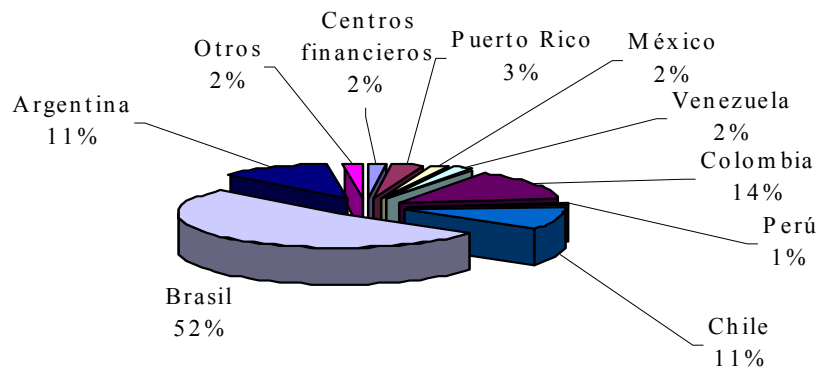
¹² HUNTINGTON, S. P. (1997), Op. cit., Pág. 160.

GRÁFICO 1 ESPAÑA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA, 1991-1998 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL. (1999)

GRÁFICO 2 ESPAÑA. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA, 1998 (En porcentajes)



Fuente: CEPAL. (1999)

Una vez visto el panorama de las inversiones españolas en América Latina cabría preguntarse cómo se percibe esta renovada presencia de los españoles en casi todo el territorio latinoamericano. No hay una única respuesta. Como nos dice un autor¹³, la percepción “va por barrios, y difiere por causas tan complejas y profundas como la propia composición social de los habitantes de las Américas... América Latina se subdivide en muchas: la criolla (españoles, italianos, alemanes o polacos), la mulata, la mestiza y la indígena”. La visión es por lo tanto diversa y contradictoria como diversa y contradictoria es la composición social y étnica de América. En Argentina, por ejemplo, acostumbrados en el pasado a ver a los españoles, *los gallegos*, como porteras/os, trabajadores domésticos, tenderos o taxistas; a los sectores más aburguesados les está costando admitir que, los que algunos creen siguen siendo *los hijos de sus porteras*, tengan un papel tan relevante en la economía de su país. Los españoles, que en el pasado desembarcaban con una maleta de cartón, alpargatas, boina y sin más letras que la de sus pasaportes, ahora vienen a dirigir empresas con títulos universitarios de las universidades más prestigiosas de Europa y EE.UU. En Perú, sólo el 1% de la población tiene una buena imagen de los empresarios españoles a pesar de que estos son los principales inversores extranjeros. Ser empresario español no parece la mejor carta de presentación en este país andino. En Chile, los sectores más conservadores tienen una buena imagen de las empresas españolas. Sin embargo, los sectores más progresistas no ven con tan buenos ojos las inversiones españolas después de que Telefónica financiara uno de los últimos cumpleaños de Pinochet antes de que el juez español Garzón lo retuviera en Londres. La impopularidad española se extiende a los sectores indígenas del país tras el enfrentamiento de hace unos años de los indios Mapuches con la empresa Endesa por la destrucción ambiental de sus territorios. En cambio en Cuba los españoles, especializados en el sector turístico, son los extranjeros mejor vistos por los cubanos, se les tiene mucho cariño y aunque también se los critica por ser los que mejor viven en la Isla, se les agradece los sobresueldos que fuera del control del Estado pagan a sus trabajadores nacionales. En Venezuela, la imagen de los españoles es básicamente buena aunque todavía no se les perdona haber dejado al país sin su línea aérea nacional. También se los tilda de tacaños por pagar bajos sueldos a sus empleados venezolanos. En

¹³ EL PAIS (2000), La segunda Conquista de América, España, El PAIS, 24 de abril.

Brasil, la percepción también es buena aunque los brasileños toman mayor distancia que el resto de los latinoamericanos. Se los considera unos extranjeros más. En resumen, recogiendo todas las percepciones a lo largo y ancho de la región, los latinoamericanos sienten que las empresas españolas han traído subida de tarifas, despidos masivos, grandes ganancias sin inversión aunque al mismo tiempo, también una rápida modernización, ingreso de tecnología, cercanía cultural, eliminación de la corrupción, mejora de la eficacia y perfeccionamiento de la calidad de los productos y servicios.

Nos dice Bastenier¹⁴: “los españoles, excuso decirlo, no poseen América Latina; Estados Unidos la tiene mucho más. Pero, en cualquier caso, serán los latinoamericanos los que decidan si les conviene o no esa pretendida e indeseable *reconquista*... también puede ser verdad que exista una incipiente comunidad de intereses materiales transatlánticos entre España (y Europa¹⁵) y América Latina. Cuando ya nadie puede ser colonia de nadie”. Desde este contexto, el cada vez más importante papel económico de las empresas españolas en América Latina despierta algunos interrogantes que merecerían ser investigados. Estos son: ¿está siendo España a través de la cooperación económica el puente entre la UE y América Latina ?; ¿qué papel podría jugar Brasil como nexo de unión entre Latinoamérica, España y Europa? En definitiva, ¿reconquista o comunidad de intereses?

Quito, junio de 2000

¹⁴BASTENIER, M.A., (2000), Op. cit.

¹⁵ La matización es del autor de este artículo.

