

LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMERICA LATINA, PATRONES Y RASGOS DETERMINANTES

Gonzalo Solana González

gsolana@nebrija.es

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid. Licenciado en Derecho, Universidad Nebrija. Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de Castilla-La Mancha. Director de la Cátedra Global Nebrija Santander en internacionalización de empresas, Universidad Nebrija (España)

Rafael Myro Sánchez

rmyrosan@ucm.es

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense, Madrid. Doctor en Ciencias Económicas, Universidad Complutense. Catedrático de Economía Aplicada, Universidad Complutense (España).

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo analizar la evolución reciente de la Inversión Extranjera Directa de España en América Latina y los patrones de internacionalización de las empresas españolas en estos países. Para ello, se ha explotado la estadística sobre los flujos de inversión y se han revisado las principales investigaciones de los autores en el ámbito empresarial. Como resultado, el interés inversor por América Latina no ha disminuido a pesar de la crisis iniciada en 2008, debido a su dinamismo, el crecimiento de sus clases medias y las necesidades de mejora de infraestructuras básicas. También es destacable el interés en América Latina por las oportunidades que ofrecen estos países para abordar terceros mercados y mejorar la capacidad competitiva.

Palabras clave

Inversión extranjera, empresas, España, Latinoamérica

Cómo citar este artículo

González, GS; Sánchez, RM (2019). "La inversión de las empresas españolas en America Latina, patrones y rasgos determinantes". *JANUS.NET e-journal of International Relations*, Vol. 10, N.º 1, Mayo-Octubre 2019. Consultado [online] en fecha de la última consulta, <https://doi.org/10.26619/1647-7251.10.1.8>

Artículo recibido el 16 de agosto de 2018 y aceptado para su publicación el 4 de febrero de 2019





LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA, PATRONES Y RASGOS DETERMINANTES¹

Gonzalo Solana González
Rafael Myro Sánchez

Introducción

El fenómeno de la globalización se ha visto impulsado por la progresiva liberalización de los movimientos de capitales a escala mundial, dando lugar a un notable dinamismo en los flujos y stock de inversión extranjera directa (IED) durante las tres últimas décadas, Fouquin y Hugot (2016).

En el año 2016, según datos de la *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), (2017), el stock mundial de IED ascendió a 26,7 billones de dólares, representando el 35,5% del PIB mundial, frente a los 2,2 billones de dólares del año 1990 (10,1% del PIB mundial).

Las empresas españolas han participado en esta evolución de una manera muy activa. Entre 1993 y 2016², los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) bruta de España en el exterior sumaron 691.000 millones de euros, un promedio anual de 28.790 millones de euros. Como resultado, la economía española mantenía en el año 2015 un stock de inversión en el exterior superior a los 433.000 millones de euros.

El perfil inversor de España en los mercados globales ha variado de modo sustancial en función de la coyuntura nacional e internacional, con el periodo 2003-2007 como el más dinámico al registrarse flujos medios anuales próximos a los 50.000 millones de euros. Desde entonces, las inversiones en el exterior se han caracterizado por un perfil evolutivo más moderado.

Para analizar los patrones de internacionalización empresarial hacia los países de América Latina se analiza, en primer lugar, la evolución de la IED española en América Latina y, a continuación, se presentan las principales pautas identificadas en sus procesos de internacionalización en estos destinos.

¹ El presente trabajo tiene su origen en el interés por conocer cuál ha sido la trayectoria inversora de la empresa española en América Latina durante el siglo XXI, con el fin de conocer sus dinámicas y el impacto potencia que ha supuesto la crisis iniciada en España en 2008 sobre el comportamiento inversor agregado del país. El artículo combina la investigación con la reflexión sobre dicha materia. Dicha investigación se integra en el marco de las actividades desarrolladas en colaboración entre la Cátedra Global Nebrija Santander en internacionalización de empresas y la Universidad Complutense de Madrid.

² Datos obtenidos del [Registro de Inversiones Exteriores](#) de España (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).



1. La inversión española en América Latina: características y evolución

América Latina se consolida gradualmente como el segundo destino prioritario de los esfuerzos inversores de las empresas españolas en el exterior, tras el grupo de los países desarrollados³ (en particular, de la Unión Europea). En concreto, en el año 2015 el 28,8% del stock de IED de España se concentraba en la región latinoamericana, tal y como muestra la Tabla 1.

Tabla 1. Stock de IED bruta española en el exterior: posición inversora (millones de euros)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Países desarrollados	230.661,91	229.139,39	229.932,86	251.448,58	250.357,26	270.043,22	254.364,90	291.254,62	317.090,70
Países emergentes	80.929,77	98.713,28	106.889,53	132.112,67	144.185,10	145.641,32	144.924,74	145.532,58	138.419,85
África	3.788,06	9.782,11	3.583,56	4.142,76	4.161,80	4.214,88	3.859,96	4.273,64	4.019,70
Asia y Oceanía	5.178,65	7.369,55	9.061,78	12.995,26	15.681,25	16.258,28	12.989,28	11.418,26	8.834,87
Latinoamérica	71.408,42	80.839,15	93.445,48	113.914,12	123.159,58	123.800,90	126.596,17	129.138,66	124.796,46
Rusia	554,64	722,47	798,71	1.060,53	1.182,47	1.367,26	1.479,33	702,02	768,82
Resto del mundo	-19.652,10	-17.480,27	-18.833,79	-21.090,21	-20.371,63	-24.529,31	-22.149,08	-20.040,82	-22.485,01
TOTAL	291.939,58	310.372,40	317.988,60	362.471,04	374.170,73	391.155,23	377.140,56	416.746,38	433.025,54

Nota: el término negativo en términos de stock revela dinámicas de desinversión.

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

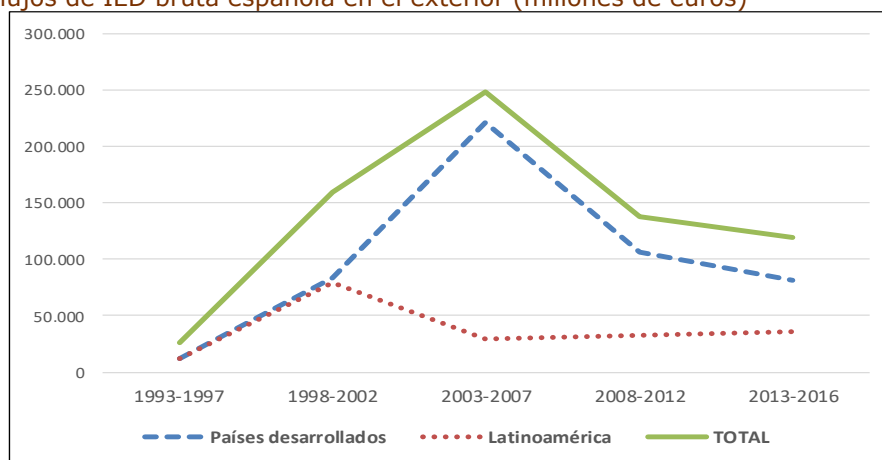
La trayectoria inversora española, no obstante, ha sido desigual a lo largo del tiempo, como puede comprobarse en el

Gráfico 1. La década de los años noventa del siglo XX se caracterizó por el protagonismo de América Latina entre los destinos, con unos flujos de IED dirigidos a esta zona superiores a los enviados hacia los países desarrollados (9.590 millones de euros frente a 7.001 millones de euros en promedio anual entre 1993 y 2000). Tras esta dinámica se encontraban los procesos de liberalización y privatización en ciertos sectores en América Latina, el atractivo del tamaño de sus mercados, la incipiente vocación internacional de la gran empresa española y, por supuesto, la existencia de unos fuertes vínculos culturales.

³ Según el criterio de clasificación de los países en términos económicos señalado por Naciones Unidas: <http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications.html>



Gráfico 1. Flujos de IED bruta española en el exterior (millones de euros)



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

En los compases iniciales del siglo XXI se produjo un punto de inflexión, con una paulatina pérdida del vigor relativo de la IED española en América Latina, si bien manteniéndose esta zona en la segunda posición como destino inversor, tal y como revela la Tabla 2. El avance en el proceso de integración económica y monetaria en el seno de la Unión Europea, junto con ciertas inestabilidades e incertidumbres en el escenario mundial, explican quizás en buena medida este comportamiento.

Tabla 2. Flujos de IED bruta española en el exterior (millones de euros)

	1993-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2012	2013-2016	Total 1993-2016
Países desarrollados	12.089,9	83.542,9	221.034,3	106.210,9	81.068,7	503.946,7
Países emergentes	6.737,4	80.936,8	33.103,7	45.514,3	41.781,4	208.073,5
África	190,7	1.272,7	3.726,5	2.224,1	629,3	8.043,3
Asia y Oceanía	150,8	2.140,6	2.513,6	5.477,8	2.659,3	12.942,0
Latinoamérica	12.504,1	79.707,6	29.004,6	32.975,8	35.945,3	190.137,4
Rusia	28,8	73,5	854,9	639,3	339,3	1.935,7
Resto del mundo	7.653,7	-5.195,8	-5.548,5	-14.521,3	-3.440,4	-21.052,3
TOTAL	26.481,0	159.283,9	248.589,5	137.204,0	119.409,7	690.968,0

Nota: el término negativo en términos de flujo revela dinámicas de desinversión.

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

No obstante, en el intervalo 2013-2016, la IED española en América Latina volvió a aumentar, en contraste con su dinámica descendente en otras áreas⁴, alcanzando un

⁴ Nótese que el descenso en las cifras de inversión agregada de España en el exterior no significa que la inversión no siga siendo positiva. Todo lo contrario, durante los años de crisis económica, la inversión bruta de las empresas españolas en el exterior siguió su crecimiento, aunque a un ritmo más moderado que en el período anterior, de intenso auge. También lo hizo la inversión neta, si bien de forma más limitada. El efecto de la crisis económica se ha dejado notar en el aumento de la desinversión, sobre todo de medianas



flujo promedio anual en el entorno de los 8.986 millones de euros (superior a los 5.801 y 6.595 millones de euros registrados en promedio anual en los periodos 2003-2007 y 2008-2012, respectivamente). Esta recuperación tuvo lugar, además, en un contexto de reducción sostenida de los flujos de inversión extranjera del resto del mundo hacia América Latina (de un 16% en 2016), como señala la UNCTAD (2017). Así pues, aún en este escenario, la empresa española confía en la economía de la zona, mediante la consolidación e incremento de su presencia de modo sostenido.

Esta es, por otra parte, una adecuada respuesta de las empresas a los importantes resultados económicos obtenidos de sus operaciones inversoras en el área. En efecto, como pone de manifiesto la Tabla 3, hasta 15.000 millones de euros sumaban en el año 2015 los resultados obtenidos por las empresas españolas vinculados a sus inversiones en la zona. Por su parte, las inversiones en los países desarrollados tenían un protagonismo también destacado en términos de resultados de la inversión, al sumar 28.872,3 millones de euros en el ejercicio.

Tabla 3. Resultados de la IED bruta española en el exterior (millones de euros)

Nota: el término negativo en términos de resultados revela pérdidas en la inversión.

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Países desarrollados	38.333,62	6.847,92	12.694,34	25.238,85	25.964,88	22.945,12	23.422,64	24.164,59	28.872,31
Países emergentes	18.927,84	32.793,33	27.385,17	32.650,87	39.617,89	38.857,56	34.834,51	35.147,36	34.642,34
África	1.077,65	3.334,30	597,45	715,99	481,43	842,54	710,92	617,86	487,76
Asia y Oceanía	8.263,94	1.085,67	1.175,41	1.417,37	1.438,08	1.807,28	1.213,28	1.041,98	313,65
Latinoamérica	9.632,95	9.657,85	11.791,23	16.821,80	18.459,39	15.488,03	14.391,44	17.089,11	15.086,51
Rusia	-46,70	-212,33	-44,41	176,03	107,80	233,01	148,01	-65,24	70,71
Resto del mundo	-9.675,93	-20.788,01	-16.025,89	-15.393,70	-20.876,71	-22.987,97	-22.116,21	-20.496,25	-22.820,63
Total	47.585,53	18.853,24	24.053,62	42.496,02	44.706,06	38.814,71	36.140,94	38.815,70	40.694,02

El mayor valor nominal de las inversiones españolas en América Latina se acompañó de un número creciente de empresas allí establecidas, información proporcionada por la Tabla 4 e ilustrada por el Gráfico 2. En el año 2013, 2.619 compañías españolas contaban con inversiones en América Latina, lo que supone un incremento del 27,3% respecto a 2007, superior al experimentado por el número de empresas españolas localizadas en los países desarrollados y en todo el mundo (incrementos del 14,6% y 23,9%, respectivamente).

La concentración geográfica es la tónica dominante en las relaciones inversoras de España con América Latina, con el grupo formado por Brasil, México, Venezuela, Chile y Argentina como protagonista indiscutible. Estos cinco países concentraban el 87,3% del stock de IED española en América Latina en el año 2015. La lectura es similar si el análisis se realiza en términos de los flujos medios emitidos a la zona desde el año 1993: los cinco países citados sumaron más del 85% del flujo de IED dirigido por España a América

y grandes empresas, que necesitaron obtener fondos para reequilibrar sus balances y vendieron participaciones en sus filiales exteriores.



Latina en el periodo 1993-2014. Durante el período de crisis, en concreto de 2007 hasta 2014, el stock de IED de España en Brasil y Venezuela creció de forma muy considerable, casi duplicándose; también, lo hizo en el caso de Chile, aunque en una medida menor. El stock de IED española en México no se alteró y, en cambio, el de Argentina disminuyó, como subrayan Álvarez, Myro y Vega (2016)⁵.

Tabla 4. Empresas españolas inversoras en el exterior (número)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Países desarrollados	3.245	3.619	3.724	3.827	3.954	4.006	3.718
Países emergentes	2.493	2.776	2.898	3.025	3.260	3.419	3.273
África	229	258	254	274	293	308	294
Asia y Oc.	180	224	234	273	306	352	316
Latinoamérica	2.057	2.271	2.378	2.441	2.615	2.716	2.619
Rusia	27	23	32	37	46	43	44
Resto Mundo	467	546	612	649	672	699	698
Total	6.205	6.941	7.234	7.501	7.886	8.124	7.689

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

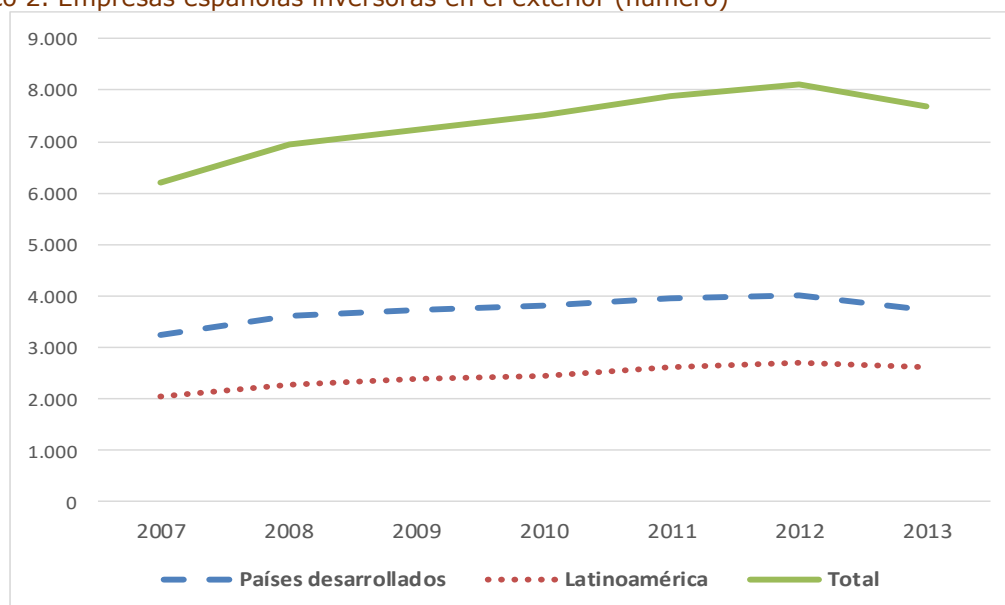
Desde el punto de vista del número de compañías presentes en los diferentes países latinoamericanos en el año 2013 (último ejercicio disponible), de nuevo México (523 empresas españolas inversoras), Brasil (432), Argentina (359) y Chile (313) se distinguieron como los focos de atracción más relevantes para el empresariado español.

En términos comparados con el resto de áreas, Latinoamérica ha experimentado asimismo un aumento notable en la base de compañías inversoras españolas presentes en el área. El avance desde 2007 del tejido español inversor en América Latina ha sido el mayor en términos absolutos, a pesar de que las inversiones españolas en los países desarrollados siguen manteniendo su relevancia relativa. Tras esta dinámica, previsiblemente está la mayor propensión inversora durante los últimos años hacia destinos menos maduros para la empresa española (tanto del resto del mundo, como de los países emergentes, en especial, Latinoamérica), en sintonía con el intenso proceso de internacionalización del tejido empresarial desde el año 2008.

⁵ Hay que tener en cuenta que la evolución del stock no es sólo consecuencia de la de la inversión neta, sino también de los cambios en el valor de las acciones y de las variaciones en el tipo de cambio.



Gráfico 2. Empresas españolas inversoras en el exterior (número)



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Tabla 5. Posición inversora de España en América Latina - principales países de inversión - Año 2015

	Stock IED española (mill. eur)	% total IED española en Latinoamérica	% sobre stock IED recibida del país
ARGENTINA	5.824,6	4,7%	7,6%
BOLIVIA	1.375,7	1,1%	13,1%
BRASIL	35.138,0	28,2%	8,3%
CHILE	15.031,9	12,0%	7,5%
COLOMBIA	3.969,5	3,2%	3,0%
COSTA RICA	468,7	0,4%	1,7%
ECUADOR	1.387,2	1,1%	9,8%
EL SALVADOR	104,0	0,1%	1,3%
GUATEMALA	317,2	0,3%	2,7%
GUAYANA	22,9	0,0%	0,9%
HONDURAS	35,6	0,0%	0,3%
MEXICO	31.662,5	25,4%	6,9%
NICARAGUA	17,6	0,0%	0,2%
PANAMA	1.783,3	1,4%	5,0%
PARAGUAY	237,5	0,2%	6,0%
PERU	3.543,6	2,8%	4,6%
REPUBLICA DOMINICANA	926,2	0,7%	3,4%
URUGUAY	1.279,8	1,0%	6,5%
VENEZUELA	21.313,9	17,1%	83,3%
TOTAL LATINOAMÉRICA	124.796,5	100,0%	8,0%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y UNCTAD (2017).

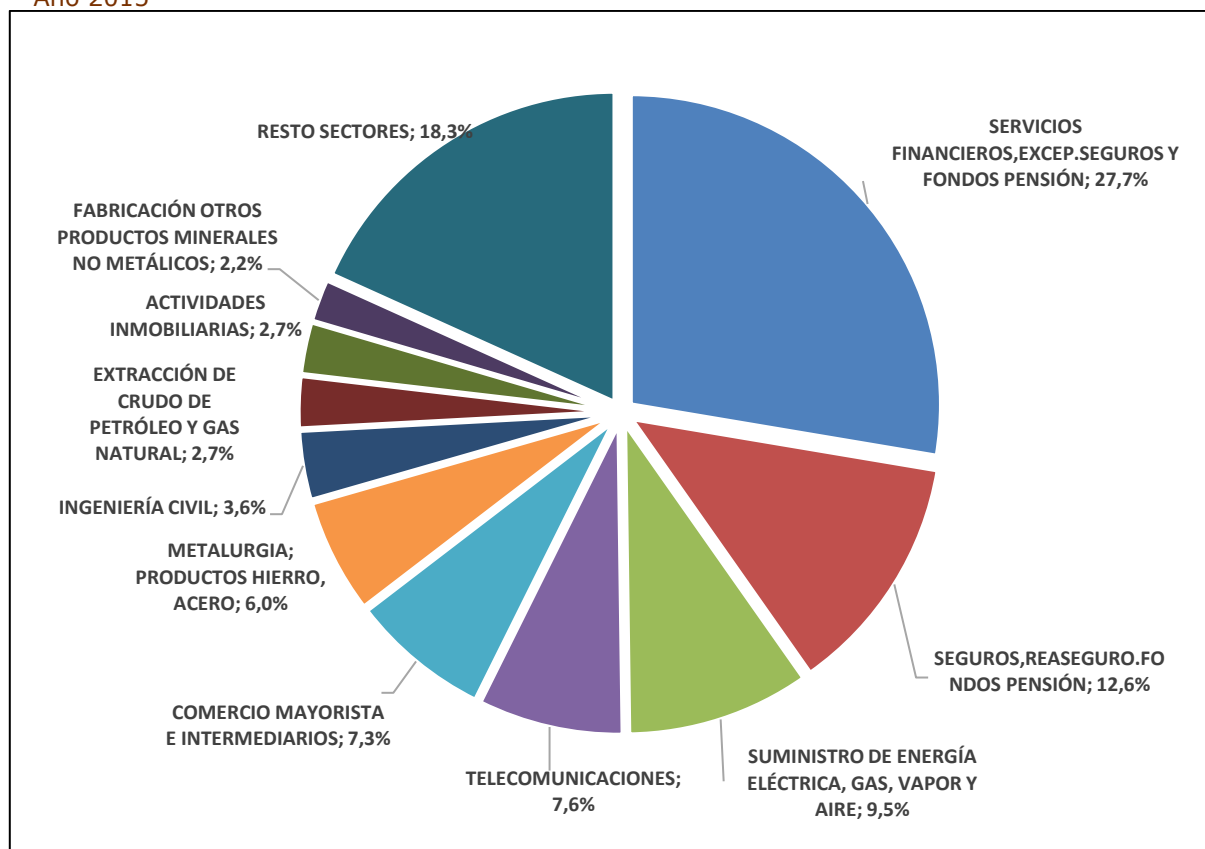


Más allá de esta aproximación cuantitativa, es interesante analizar la importancia relativa de la inversión española en cada uno de los países del área latinoamericana, información proporcionada por la Tabla 5.

En este sentido, el stock de IED española representó el 83,3% del total de IED mundial recibida por Venezuela en el año 2015, el 13,1% de la recibida por Bolivia, el 9,8% de Ecuador, el 8,3% de Brasil, el 7,6% de Argentina y el 7,5% de Chile. La IED española ha ejercido, en consecuencia, un papel muy relevante en la estructura productiva de determinadas economías latinoamericanas durante la segunda década del siglo XXI.

Desde el punto de vista sectorial, como muestra el Gráfico 3, la IED española en América Latina se ha dirigido de forma mayoritaria a actividades financieras y de seguros (40,3% del stock total invertido en la zona en 2015), con un aumento del interés inversor español por dicho sector desde el año 2007 (cuando suponía el 26,4% del stock de IED española en América Latina). A continuación, destaca la presencia inversora de España en suministro de energía eléctrica, gas y otros (9,5%) y telecomunicaciones (7,6%), si bien en ambos casos descendió la participación sobre el conjunto de inversiones españolas en el área (14,3% y 19,6% en el año 2007, respectivamente).

Gráfico 3. Stock de IED española en América Latina por principales ramas de actividad en destino – Año 2015



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.



En términos de rentabilidad, contenidos en la Tabla 6, las inversiones dirigidas hacia las actividades financieras y aseguradoras han sido las más lucrativas, al concentrar el 55,2% de los resultados totales de la IED española en América Latina en el año 2015. En sentido inverso, otras actividades no obtuvieron resultados positivos, si bien en general su relevancia sobre el stock acumulado de inversión por España en la zona fue limitada en términos relativos.

Tabla 6. Stock y resultados de IED española en América Latina. Principales sectores de destino

Sector de destino de la inversión	Stock IED		Resultados	
	% total IED española en Latinoamérica		% total resultados IED española en Latinoamérica	
	2007	2015	2007	2015
64 SERVICIOS FINANCIEROS, EXCEP. SEGUROS Y FONDOS PENSION	24,29%	27,66%	40,02%	46,14%
65 SEGUROS, REASEGURO. FONDOS PENSION, EXCEPTO S. SOCIAL	2,12%	12,60%	2,20%	9,08%
35 SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE	14,25%	9,54%	11,35%	8,11%
61 TELECOMUNICACIONES	19,58%	7,56%	12,13%	3,11%
46 COMER. MAYOR E INTERME. COMERCIO, EXCEP. VEHÍCULOS MOTOR	2,16%	7,25%	1,45%	0,09%
24 METALURGIA; FABRICACION PRODUCTOS HIERRO, ACERO	2,34%	5,96%	3,66%	-2,64%
42 INGENIERÍA CIVIL	1,72%	3,62%	1,72%	0,66%
06 EXTRACCIÓN DE CRUDO DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL	8,63%	2,70%	9,91%	0,00%
68 ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	0,37%	2,67%	-0,04%	17,53%
23 FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICO	3,90%	2,18%	4,86%	3,21%
52 ALMACENAMIENTO Y ACTIVIDADES ANEXAS AL TRANSPORTE	2,38%	1,96%	1,72%	2,65%
55 SERVICIOS DE ALOJAMIENTO	3,00%	1,69%	-0,15%	-1,96%
20 INDUSTRIA QUÍMICA	1,31%	1,68%	2,08%	4,99%
41 CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS	1,40%	1,35%	1,32%	-0,52%
66 ACTIVIDADES AUXILIARES A LOS SERVICIOS FINANCIEROS	0,59%	1,22%	0,90%	1,85%
47 COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO DE VEHÍCULOS DE MOTOR	1,05%	0,96%	0,87%	0,37%
43 ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN ESPECIALIZADA	0,92%	0,63%	1,01%	0,32%
10 INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN	0,33%	0,60%	0,23%	0,44%
RESTO SECTORES	9,68%	8,16%	4,77%	6,55%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Por ámbitos geográficos, las inversiones españolas en actividades financieras y de seguros se han localizado en su mayor parte en México y Brasil; en las de información y comunicaciones, en Brasil; en las industrias manufactureras de Brasil y México; y en los suministros energéticos de Chile y Brasil, tal y como señalan Cerón et al. (2014).

2. Patrones empresariales: principales rasgos, determinantes y estrategias desarrolladas

Diversos análisis se han realizado acerca de los determinantes de las inversiones españolas en el exterior, a destacar los correspondientes a Ramírez, Delgado y Espitia (2004), Ramírez, Delgado y Espitia (2006), Gordo y Tello (2008), Martínez Martín (2011), Martí, Alguacil y Orts (2013), Fariñas y Martín Marcos (2013). Estos estudios destacan el papel de los atractivos de localización de los mercados, con una distinción entre países desarrollados y en desarrollo y, dentro de estos, de América Latina. Puede encontrarse



una síntesis amplia de estos estudios en Myro (2014a) y Myro (2014b). Sus conclusiones pueden resumirse en que las empresas españolas con mayores ventajas de tamaño, rentabilidad y productividad han capitaneado el rápido proceso de acceso a los mercados exteriores a través de la exportación y la IED. Las compañías de mayor tamaño, con activos tecnológicos propios, imagen de marca y una más dilatada experiencia de exportación, se han encauzado con preferencia a aquellos mercados menos desarrollados, con superior dimensión y perspectivas de crecimiento, y con mejores mercados circundantes, en los que lograr beneficios más elevados de sus ventajas competitivas. Las grandes compañías han dirigido sus inversiones a un mayor número de países y han alcanzado los mercados más lejanos y desconocidos.

Hay que destacar que en este proceso América Latina ha tenido un papel muy destacado. En estos momentos, en los países latinoamericanos se localiza casi un tercio del stock de la IED de empresas españolas en el exterior y fue el destino más relevante en el auge reciente de la inversión de las empresas españolas en el exterior. Así, en el primer bienio de fuertes inversiones de empresas españolas en el exterior (1999-2000) a América Latina se dirigieron más de 56.000 millones de euros, lo que supuso el 61% del total de la IED de España en el exterior y el 98,8% de la dirigida a destinos de los mercados emergentes. En esta etapa los protagonistas de estas inversiones fueron las grandes empresas. Chile y Argentina, y en menor medida México, fueron los primeros países donde la presencia española se destacó.

Respecto a los principales determinantes y estrategias seguidas por las empresas españolas en América Latina en este trabajo se resumen los resultados de los estudios realizados por la Cátedra Global Nebrija Santander en internacionalización de empresas⁶.

Sobre esta base, los motivos principales de las empresas españolas para implantarse en los países de América Latina se relacionaron con el potencial de sus mercados internos (tanto en lo relativo a su tamaño como al dinamismo económico). En particular, el crecimiento de las clases medias, con los servicios básicos que demandan, y la necesidad de mejorar sus infraestructuras abrió numerosas oportunidades de negocio.

Los factores asociados a la seguridad jurídica y la estabilidad macroeconómica, aspectos en los que muchos países latinoamericanos mejoraron desde comienzos del siglo XXI, también fueron relevantes, como en el resto de destinos, para que las empresas españolas se instalasen en América Latina.

En este sentido, de acuerdo con el estudio realizado por Gonzalo Solana (2017) sobre localización de las empresas españolas en el exterior, los factores que más determinantes para elegir su localización en el exterior por parte de las empresas españolas están relacionados con la búsqueda de mayor eficiencia de la compañía mediante la internacionalización, así como disponer de un marco político institucional seguro y un entorno empresarial apropiado. En América Latina estos factores son muy importantes, pero en términos diferenciales se constata que América Latina fue el destino en el que para las empresas españolas los factores asociados al tamaño y potencial de mercado destacaron como los más relevantes en estas decisiones.

Por otro lado, la proximidad cultural ha sido un aspecto crucial en la relevancia que tiene América Latina en las inversiones realizadas por empresas españolas en el exterior. La disposición de un mismo idioma ha facilitado este proceso, especialmente para las

⁶ Disponibles en el sitio web de la [Cátedra Global Nebrija Santander en Internacionalización de empresas](#).



compañías de menor dimensión. No obstante, en los estudios realizados se constata que, en numerosas ocasiones, se confunde la cercanía con la identidad cultural, lo cual es fuente potencial de conflictos y problemas.

Dentro de América Latina existen situaciones económicas y políticas muy diversas, que explican que los procesos de entrada en estos mercados sean muy diferentes. No obstante, en la mayoría de los mismos ha sido habitual, sobre todo entre las empresas de menor dimensión, recurrir a la figura del socio local, en al menos los primeros años del desarrollo de su actividad, y a la constitución de filiales o a la adquisición de empresas, frente a fórmulas más complejas, como son las *joint ventures*, los cuales han sido tradicionalmente menos habituales. Los empresarios españoles han recurrido en numerosas ocasiones a llegar a un acuerdo con un socio local, lo que les ha permitido conocer mejor y más rápidamente las singularidades locales y ha facilitado las relaciones con distintos agentes e instituciones, aunque a veces estos acuerdos han generado problemas pasado el tiempo. Por ello, las compañías resaltan la importancia de evaluar con mucho cuidado y con tiempo el perfil del socio local y su compromiso empresarial a largo plazo.

La mayoría de estas operaciones de inversión han sido financiadas con recursos propios de las compañías. Las operaciones de implantación en otros países requieren mucho tiempo de maduración y hay que asumir los costes hundidos existentes. Por ello es preciso reducir, en la medida de lo posible, los costes financieros.

Otro aspecto destacado en las estrategias de internacionalización de las empresas españolas en América Latina es el uso bastante generalizado de estructuras mixtas y locales en la organización de las distintas áreas o departamentos de las empresas, en los que según pasan los años prevalece el personal local sobre los españoles expatriados.

Respecto a los principales obstáculos encontrados por las empresas españolas en el proceso de implantación en América Latina, destacan los relacionados con los trámites burocráticos soportados o con el funcionamiento de la Administración Pública correspondiente, la fuerte competencia o el elevado poder económico de determinados grupos empresariales locales, o la dificultad de encontrar personal cualificado en determinadas actividades. Sin duda, se trata de cuestiones que pueden resultar muy diferentes en cada país, y que exigen un proceso de información y conocimiento previo que puede derivar en tensiones, retrasos o, incluso, en suspender la operación de IED. Por ello, es muy importante que toda compañía comprenda estos obstáculos y los interiorice en su estrategia de estudio para instalarse en un país latinoamericano.

Por su parte, los resultados obtenidos por la mayoría de las empresas españolas presentes en América Latina han sido satisfactorios. La gran mayoría destacan que gracias a sus inversiones en América Latina han aumentado sus ventas, sus beneficios y su cuota de mercado. Pero los aspectos más resaltados por los empresarios españoles son el componente a largo plazo de estas inversiones, con claros beneficios en términos de la mejora de la reputación empresarial y unas mejores perspectivas de negocio futuro. Para las empresas españolas su presencia en América Latina ha aumentado su potencial de crecimiento, destacando las posibilidades que se derivan del aprovechamiento de determinados países de América Latina como plataforma para la expansión a terceros mercados. En particular, se comienza a vislumbrar el interés por alcanzar acuerdos estratégicos entre empresas españolas y de América Latina para el acceso conjunto a



otros mercados, aspecto de especial relevancia para entrar en ciertos mercados dinámicos como son los asiáticos.

En suma, las empresas españolas instaladas en América Latina resaltan su vocación de permanencia en la zona, su deseo de arraigo en la sociedad latinoamericana y su firme compromiso con la cultura y costumbres.

Por último, cabe destacar la existencia de instituciones de apoyo eficientes y de políticas comerciales apropiadas como aspectos relevantes del proceso de internacionalización de las empresas españolas hacia América Latina, sobre todo para las empresas de menores dimensiones.

Conclusión

Desde finales del siglo XX América Latina es un destino prioritario para la empresa española. De hecho, a pesar de la moderación experimentada durante los años de crisis económica vividos en España entre finales de la década pasada y mediados de la actual, y de las sombrías perspectivas manifestadas por la UNCTAD para el área, desde 2010 se revela un crecimiento notable de la presencia española, tanto por volumen de inversión como por el número de empresas allí instaladas. América Latina continúa siendo un destino prioritario para las inversiones de las empresas españolas, manifestando su compromiso con el desarrollo de este continente.

La IED española reciente es cuantiosa en América Latina (con particular presencia en Brasil, México, Venezuela, Chile y Argentina) y en ciertos sectores económicos. Algunas debilidades de la IED española se relacionarían con su excesiva concentración a escala sectorial, empresarial y geográfica.

Desde el punto de vista de los patrones y motivaciones para la implantación de las empresas españolas en América Latina, se constata el atractivo que estos mercados ofrecen por su dinamismo, impulsados por el crecimiento de clases medias y las necesidades de mejorar sus infraestructuras básicas. Todo ello, además, impulsado por la relevancia de la cercanía cultural para acometer las inversiones en dicho destino. También es importante resaltar la firme vocación de permanencia e integración de las compañías españolas en el contexto de cada país de América Latina en el cual se encuentran instaladas.

La IED española en América Latina se caracteriza por su mayor rendimiento relativo frente al obtenido en otras partes del mundo, algo reconocido y valorado por las empresas. Al tiempo, las compañías españolas han adquirido un conocimiento intangible y una experiencia internacional, que les permite abordar la expansión a otros mercados y mejorar su capacidad competitiva.

Ante ciertos obstáculos, las empresas españolas interesadas en la inversión productiva en América Latina deben recabar información y conocimiento previo, contactar con socios en destino, y acercarse a las instituciones y entidades de apoyo presentes en dichos países, capaces de aportar apoyo y ayudar en la tramitación burocrática requerida.

De cara a futuras investigaciones, sería interesante analizar las dinámicas de desinversión que se podrían estar produciendo en algunos destinos, patentes asimismo en los resultados negativos del stock de inversión. A tal efecto, cabría profundizar en la dimensión sectorial de la IED, así como en la influencia observada en otros países en



cuanto a la reversión de los procesos de deslocalización industrial, con la posible vuelta al país de origen de las inversiones exteriores (vinculado a la influencia de la Industria 4.0).

En última instancia, los intensos vínculos culturales y económicos entre América Latina y España abren numerosas oportunidades de colaboración entre las empresas de ambos países para afrontar los retos de la globalización y el acceso a otros mercados, figurando como una prioridad en las agendas políticas de los Gobiernos de ambas orillas del Atlántico.

Referencias

Alvarez, Elisa; Myro, Rafael y Vega, Josefa (2016). La inversión de las empresas españolas en el exterior ¿Se reinicia la gran ola expansiva? En: Papeles de Economía Española, No. 150, p. 2-19.

Cerón, Juan Antonio; García, Sofía; Salas, Álvaro y Vicéns, José (2014). [La aportación de las empresas españolas a las economías de Latinoamérica: un balance](#). En: Documentos Instituto Estudios Fiscales, No. 13/2014, p. 1-162.

Fariñas, José Carlos y Martín Marcos, Ana (2012). Multinacionales españolas y extranjeras: algunos rasgos comparativos. En: Economistas, No. 130, p.127-137.

Fouquin, Michel y Hugot, Jules (2016). [Two centuries of bilateral trade and gravity data: 1827-2014](#). En: Working Papers CEPII research center, No. 2016-14, p. 1-39.

Gordo, Esther y Tello, Patrocinio (2008). Determinantes microeconómicos de la decisión de localización de la inversión directa en el exterior de las empresas españolas. En: Boletín Económico del Banco de España, No. 9, p. 61-74.

Martí, Josep; Alguacil, Maite y Orts, Vicente (2013). [Where do foreign affiliates of Spanish multinational firms locate in developing and transition economies?](#) En: Department of Economics Working Paper, Universitat Jaume I, No. 2013/19, p. 1-30.

Martínez Martín, Jaime (2011). General equilibrium long-run determinants for Spanish FDI: a spatial panel data approach. En: Series, Vol. 2, p. 305-333.

Ministerio de Industria, Comercio e Industria (2017). [Registro de Inversiones Exteriores](#).

Myro, Rafael (2014a). Determinantes y efectos de la inversión directa española: una revisión de la literatura. En: Myro, Rafael (2014). España en la Inversión Directa Internacional. Capítulo 10. Madrid. Ed. Instituto Estudios Económicos, p. 378-439.

Myro, Rafael (2014b). España en la Inversión Directa Internacional. Madrid. Ed. Instituto de Estudios Económicos, 604p.

Ramírez, Marisa; Delgado, José Manuel y Espitia, Manuel (2004). Destino de las inversiones españolas: países industriales versus países en desarrollo. En: Revista de Economía Aplicada, Vol. XII, No. 34, p. 127-140.

Ramírez, Marisa; Delgado, José Manuel y Espitia, Manuel (2006). La internacionalización de las empresas españolas, 1993-1999; un estudio de los factores de localización. En: Moneda y Crédito, segunda época, No. 222, p. 167-214.



Solana, Gonzalo (2017). *La inversión de las empresas españolas en el exterior. Una decidida apuesta por la internacionalización*. Madrid. Mc Graw Hill, 148p.

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development (2017). [World Investment Report 2017](#). Nueva York y Ginebra. Ed. United Nations Publication, 232p.