



Informe de la conferencia

“INVERTIR EN IBEROAMÉRICA: UNA HOJA DE RUTA”

Madrid, 4 de marzo de 2008

El Club de Exportadores e Inversores, Garrigues y Kroll organizaron el día 4 de marzo de 2008 la conferencia “Invertir en Iberoamérica: Una hoja de ruta”, que estuvo moderada por D. Balbino Prieto, Presidente del Club, y que contó con la presencia de expertos en diversas áreas, quienes abordaron¹ de manera concisa y práctica, los aspectos y los riesgos a tener en cuenta a la hora de realizar una inversión en la región.

APERTURA

- **D. Antonio Garrigues, Presidente, Garrigues**

El Sr. Garrigues, presidente del despacho de abogados que lleva su nombre, fue el encargado de dar la bienvenida al nutrido grupo de asistentes a la conferencia sobre inversión en Iberoamérica.

El Sr. Garrigues comentó que España es el país europeo que más invierte en Iberoamérica, hecho que, junto con el desafío de la globalización, hacen propicia la celebración de esta conferencia. Las empresas españolas, añadió, pueden invertir con eficacia, muy especialmente en Iberoamérica.

La **seguridad jurídica** plena, concepto muy complejo que implica seguridad normativa y judicial, no existe en ningún país del mundo, como tampoco en Iberoamérica. Sin embargo, según señaló el Sr. Garrigues, es un riesgo que se puede **minimizar** con un conocimiento profundo y evitando prácticas comerciales opacas o abusivas.

El Sr. Garrigues subrayó la **importancia de cumplir las leyes y la normativa** vigente a la hora de invertir en Iberoamérica ya que, como sentenció, la “ética es rentable por naturaleza”.

Asimismo, comentó la **repercusión tan positiva** que ha tenido la inversión española en Iberoamérica y animó a los empresarios a invertir allí, ya que todavía hay mucho por hacer.

- **D. Bruce Goslin, CEO, Kroll Madrid**

El Sr. Goslin, Consejero delegado de Kroll Madrid, aprovechó su intervención para comentar que existen “muchas Iberoaméricas” y que no se puede hacer una “foto fija” del territorio. En palabras del Sr. Goslin, la conferencia pretendía ser “una hoja de ruta” para los inversores en Iberoamérica.

¹ Las ponencias están a disposición de los socios del Club; puede solicitarlas a Kroll y Garrigues en las direcciones msimon@kroll.com y marisa.gomez@garrigues.com



- **D. Balbino Prieto, Presidente, Club de Exportadores e Inversores**

A continuación tomó la palabra el Sr. Prieto, quien reconoció que para el Club es de vital importancia apoyar conferencias como esta, ya que el Club representa el 60% de la inversión en el exterior. Antes de presentar a los ponentes, el Sr. Prieto deseó a los asistentes que la jornada resultara clarificadora.

¿A DÓNDE VA IBEROAMÉRICA?

- **D. Antonio Alonso Ureba, Garrigues**

El Sr. Alonso comenzó su intervención diciendo que el inversor debería **ganar confianza** en ese mercado ya que presenta un panorama estable:

- Crecimiento de las reservas hasta 240 billones de dólares USA
- Disminución de la deuda comercial un 100%
- Crecimiento medio anual 5%
- Inflación sobre un 5%
- Respeto a los balances económicos Macro
- Reducción del déficit fiscal a los requerimientos de Maastricht
- Flexibilidad de conversión de la divisa

Para ganar confianza, aparte de cierta estabilidad macroeconómica es necesario que haya **seguridad jurídica y transparencia**, que en su opinión alcanzan en Iberoamérica **niveles razonables**, si bien la lucha por conseguir mayores índices ha de ser continua.

Según el Sr. Alonso en Iberoamérica se necesita un **proyecto de inclusión**, especialmente en la lucha contra la pobreza, ya que gran parte de la población está excluida de toda participación económica, política, etc. Entre otros aspectos, el sistema impositivo hace que este asunto no se esté tratando de manera eficaz.

La **estabilidad política** en Iberoamérica es un objetivo cumplido. Las últimas 17 elecciones presidenciales de todo el territorio se han desarrollado de manera transparente.

El Sr. Alonso finalizó su intervención insistiendo en que ante un territorio con estabilidad política, con niveles aceptables de seguridad jurídica y transparencia y una población en continuo crecimiento como es Iberoamérica el inversor español sólo necesita **ganar confianza**.

- **D. John Price, Managing Director, Kroll InfoAmericas**

El Sr. Price orientó su exposición a hablar de las **oportunidades** que presenta Iberoamérica.



El director de Kroll InfoAmericas comenzó diciendo que la aceptación de la globalización ha permitido darse cuenta a Iberoamérica que la verdadera amenaza no es EEUU sino China. A continuación, el Sr. Price comentó las tres reformas que más impacto han tenido en Latinoamérica: por un lado, la **privatización de los activos** (especialmente la banca) y la **flotación de las monedas** y, por el otro, la **expansión de crédito**.

La **expansión de crédito** ha sufrido un crecimiento del 20-25% en los últimos seis años, por lo que el volumen de compra ha aumentado de manera considerable. Este hecho y el fortalecimiento de la moneda han disparado el **consumo interno** en Iberoamérica. El consumo percibe tanto a nivel del consumidor como a nivel gubernamental. Actualmente el consumidor medio tiene mayor acceso al crédito y mientras que en la década de los 80 los gobiernos estaban en bancarrota, hoy en día cuentan con superávit.

A nivel sectorial, las **energías** y las **infraestructuras** resultan especialmente atractivos para la inversión. Según explicó el Sr. Price hay un consenso entre los gobiernos para invertir en proyectos de infraestructuras, respaldados por el sector privado.

El Sr. Price concluyó su discurso diciendo que los avances de estas reformas económicas (amén de otras fiscales y legales) hacen presagiar un **panorama aceptable para la inversión** en Iberoamérica.

PROYECTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS (PPP) - ¿OPORTUNIDAD O RIESGO?

- **Dña. Marlinda Simon, Directora General Adjunta, Kroll Miami**

A continuación tomó la palabra la Sra. Simon, Directora General Adjunta de Kroll Miami, quien dirigió la atención a los **proyectos público-privados (PPP)** en Iberoamérica. Ante la pregunta de si estas asociaciones son una oportunidad o un riesgo, la Sra. Marlinda contestó que no hay una respuesta categórica al respecto.

Antes de la década de los 70 los proyectos de infraestructuras estaban financiados básicamente por los gobiernos. Posteriormente, y debido a la falta de financiación, se procedió a invitar a las empresas privadas a tomar parte en las licitaciones; de donde nacieron los PPPs.

En los PPPs ambos actores (público y privado) **comparten** tanto los **riesgos** como los **beneficios** del proyecto en cuestión; hecho que los convierte en más atractivos.

Chile es un ejemplo de éxito de los PPPs, según explicó la Sra. Marlinda. El gobierno chileno decidió en 1994 involucrar a las empresas privadas en 36 proyectos de infraestructuras, que dieron su fruto en interesantes proyectos en sectores del agua y la energía.

Otro ejemplo de la buena planificación de los PPPs es **México**, donde la Agencia Estatal (la responsable de las concesiones de las autopistas) ha comenzado a desarrollar políticas proactivas de garantías a los inversores. De hecho, cuatro de las autopistas licitadas serán construidas por empresas españolas como OHL, FCC, Isolux, etc.



Brasil, Colombia y Perú ofrecen también interesantes oportunidades de inversión, según comentó la Sra. Simon. En este contexto, el gobierno de Colombia lanzó un ambicioso programa de expansión y mejora de las infraestructuras en 2004. En Perú, por otro lado, se están llevando a cabo proyectos muy interesantes en sectores como el de saneamientos, aeroportuario, portuario, energía, etc.

Los **PPPs** son, por tanto, **viabiles y practicables** en Iberoamérica si bien la Sra. Simon advirtió a las empresas de la importancia de hacer un **diagnóstico previo** y una **evaluación de los riesgos** asumidos. La cautela y la preparación asegurarán el éxito en los PPPs en Iberoamérica, concluyó la Sra. Marlinda.

COLOQUIO

Una vez hubo finalizado este primer bloque de la conferencia, uno de los asistentes hizo referencia a las preguntas planteadas en la presentación de la Sra. Simon, donde se cuestionaba la idoneidad de los PPPs y, donde al parecer, parecía reflejarse un panorama ciertamente desalentador en lo que a este tipo de proyectos se refiere. La Sra. Simon contestó diciendo que los gobiernos de Iberoamérica están preparados para hacer frente a los PPPs más arriesgados y negó, por tanto, que fuera un escenario inapropiado para los PPPs.

EL CUMPLIMIENTO CON NORMAS Y LEYES ESPAÑOLAS EN IBEROAMÉRICA

- **D. Luis Soler, Associate Managing Director, Kroll Associates Iberia**
- **D. José Ramón Martínez, Garrigues**

Ambos ponentes centraron su intervención disertando acerca del cumplimiento de las normas y leyes españolas en Iberoamérica y de la mejor forma de lograrlo. Una de sus propuestas consistía en las **sinergias entre abogados y consultores de riesgos** a la hora de realizar un análisis estratégico de las normas a cumplir en relación con cualquier inversión en Latinoamérica.

Esta mezcla, tradicionalmente no unida, posibilita un **intercambio de enfoque y mentalidad** que enriquece la visión de la alta dirección y de la gestión de riesgo de la empresa. Según continuaron explicando el Sr. Soler y el Sr. Martínez, esta sinergia no es sólo un método de defensa, sino que se trata de un procedimiento que mitiga y previene a priori. El abogado aportará un enfoque legal y el consultor o auditor dará un enfoque económico-técnico del asunto en cuestión.

A continuación, el Sr. Soler presentó los servicios que Kroll ofrece en materia de cumplimiento normativo, prevención de blanqueo de capitales, gestión de riesgo y seguridad y gestión de crisis.

Por su parte D. José Ramón Martínez añadió que quizá las palabras clave en esta estrategia son **sinergia y complementariedad**.



Por último, volviendo al tema recurrente de la **ética** en las inversiones y negocios en general que ya había anticipado D. Antonio Garrigues en la presentación de la Jornada, el Sr. Martínez la definió como “hacer lo que hay que hacer y no hacer lo que no hay que hacer”.

ESTRATEGIA LEGAL Y FISCAL EN LA GESTIÓN DE RIESGOS INTERNACIONALES

- **D. Miguel Moscardó, D. José Palacios y D. Vicente Bootello , Garrigues**

Los Sres. Moscardó, Palacios y Bootello dividieron su ponencia en dos partes: en la primera, analizaron los **aspectos fiscales y legales generales** a tener en cuenta a la hora de gestionar los riesgos internacionales y en la segunda parte de su ponencia, ejemplificaron **temas específicos actuales en determinados mercados**.

Así, en el primer bloque explicaron en qué consisten los *midnight clauses*; los APPRI (qué son, sus principios fundamentales que recogen los APPRI, los mecanismos de resolución de conflictos en los APPRI y España y los APPRI) y el problema de las garantías a primera demanda otorgadas por el inversor extranjero. Seguidamente, enumeraron y explicaron las principales categorías de riesgos fiscales en las inversiones en Latinoamérica a la vez que señalaron algunas medidas/recomendaciones para mitigarlos.

En el segundo bloque de su intervención, analizaron temas legales actuales en los mercados de Argentina, Bolivia, Ecuador y Venezuela, y determinados problemas o riesgos fiscales en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México.

LA PROTECCIÓN DE SU INFORMACIÓN ELECTRÓNICA EN IBEROAMÉRICA

- **D. Alan Brill, Senior Managing Director, Kroll Ontrack**

A continuación tomó la palabra el Sr. Brill, quien centró su discurso en un aspecto de especial interés: la **protección de la información electrónica**. El Sr. Brill comenzó por contar las consecuencias que sufrió un hospital público en EEUU para ilustrar a la audiencia de la importancia de tener la información electrónica bien ordenada y archivada.

Centro de datos vs. Oficina virtual

El Sr. Brill explicó que en el futuro dejarán de existir los **centros de datos** y, en su lugar, se establecerán oficinas virtuales. El centro de datos es lugar donde se concentran todos los recursos necesarios para el procesamiento de información de una organización. Dichos recursos consisten esencialmente en unas dependencias debidamente acondicionadas, computadoras y redes de comunicaciones y suelen ser creados y



mantenidos por grandes organizaciones con objeto de tener acceso a la información necesaria para sus operaciones. Las **oficinas virtuales** es un servicio contratado por la empresa, que gestionará y velará por la seguridad de los datos de la empresa.

El Sr. Brill expuso que es sorprendente la cantidad de información privada y confidencial de la que se puede disponer en la red y aclaró que todos los individuos y empresas son **vulnerables** al respecto; de ahí la **importancia de proteger debidamente la información**. Actualmente, las intrusiones en los sistemas informáticos son tan sofisticadas que, en la mayoría de los casos, el individuo no sabe ni que sus datos han sido violados.

Para finalizar su intervención, el Sr. Brill aconsejó a los presentes **prever** los riesgos y **prevenir** las nefastas consecuencias que puede acarrear la falta de protección de la información electrónica.

CLAUSURA

Tras resumir las principales ideas expuestas a lo largo de la jornada, D. Balbino Prieto agradeció la asistencia de los presentes y dio por finalizado el acto.

Cualquier posible error u omisión contenido en este informe es atribuible única y exclusivamente al Club de Exportadores e Inversores Españoles, responsable de la elaboración del mismo a partir de las notas tomadas durante el desarrollo de la reunión.