

Este artículo pertenece al nº20 de la revista electrónica: **“Proyección exterior de la economía española”**.

Haz clic [aquí](#) para leer la revista electrónica completa.

## LA PROTECCIÓN DE LOS INTERESES EMPRESARIALES ESPAÑOLES EN AMÉRICA LATINA

Por **BALBINO PRIETO**, presidente de **ANTHELEX INTERNATIONAL**; y **FRUTOS SASTRE**, Socio de **ANTHELEX INTERNATIONAL**.



*Las empresas españolas tienen fuertes intereses económicos en América Latina si bien es cierto que su peso e influencia durante los últimos años sigue una preocupante tendencia a la baja, de la que convendría hacer seguimiento y analizar. España debería apostar por una estrategia que contemple una política exterior más ambiciosa y protagonista, que despliegue fuertes lazos de colaboración con el mundo empresarial y que se adapte a los nuevos escenarios internacionales.*

En términos de comercio, las exportaciones de bienes españoles a América Latina han descendido entre 2015-2021 un 2,2% mientras que las europeas han aumentado un 15,4%. Así, la cuota de exportaciones españolas a América Latina ha pasado de ponderar en 2015 un 6% a un 4,5% en 2021 (lo que supone 20.000 millones de dólares aproximadamente).

Mientras, Alemania y Francia avanzan en su posicionamiento en aquellas latitudes a través de la cooperación de su empresariado e instituciones públicas y sus acciones de diplomacia empresarial.

Por otro lado, la Unión Europea presenta dificultades para mantener su cuota en términos de exportaciones a América Latina ante la amenaza de China, como nuevo jugador de la región, en la que casi duplica en flujos comerciales a la Unión Europea. Su crecimiento va de la mano de la estrategia de la Ruta de la Seda, que facilita el acceso a recursos naturales, mejoras tecnológicas y conocimientos para las empresas chinas.

En cuanto a EE.UU., mantiene su habitual liderazgo con una cuota del 38% de inversión extranjera directa y un 32% en exportaciones en América Latina.

Por lo que se refiere a inversión extranjera bruta en América Latina, las empresas españolas alcanzan un stock en torno a 150.000 millones de dólares (30.000 millones de flujo de inversión aproximadamente en 2021), concentrándose un 70% de la misma en México, Brasil y Argentina, especialmente en sectores regulados como telecomunicaciones, infraestructuras, electricidad, banca, energías renovables y petróleo y gas.

Visto lo anterior, las instituciones españolas y los responsables públicos deberían ser conscientes de lo que está en juego y de las amenazas que se presentan, y asistir a las empresas, en la medida de sus posibilidades, en la preservación de sus intereses económicos. Habría que poner de relieve nuestros lazos históricos, culturales y valores comunes con América Latina, el patrimonio institucional diferencial respecto a otros países, nuestra privilegiada posición en materia de cooperación al desarrollo y nuestro posicionamiento histórico como socio comercial y de inversión (por ejemplo España ha llegado a ser el segundo socio de América Latina en materia de inversiones, siendo en la actualidad el principal inversor en Argentina y el primero europeo en México y Colombia), aprovechando los actuales acuerdos (APPRI y de doble imposición) en vigor, así como los futuros acuerdos UE-Mercosur y México.

Esto implica apostar por una estrategia que contemple una política exterior más ambiciosa y protagonista, que despliegue fuertes lazos de colaboración con el mundo empresarial y que se adapte a los nuevos escenarios internacionales que acontecen.

Asimismo las empresas españolas deberían además tener presente y analizar con prospectiva los diversos movimientos que se están produciendo en el panorama internacional y que afectan directa e indirectamente a sus negocios e inversiones a escala global y regional.

Así, por ejemplo, la invasión a Ucrania ha provocado impactos en el aprovisionamiento y en los precios de las materias primas, de la energía y de determinados alimentos y ha deteriorado el comercio y la inversión en los mercados afectados por la situación. Tengamos en cuenta la vulnerabilidad de los países de América Latina con respecto a los ciclos de las materias primas. Y las posibilidades que puede ofrecer América Latina a España como potencial suministrador alternativo que no se deberían desaprovechar.

La invasión también ha acrecentado la lucha comercial-tecnológica de bloques entre EE.UU. y China, de la que no es ajena la empresa española, lo que ha supuesto un debilitamiento del multilateralismo así como la creación de barreras comerciales que no dejan de aumentar -y que trae consigo la disminución de los flujos transfronterizos- como la imposición de prohibiciones a la exportación de alimentos y fertilizantes como respuesta a la subida de los precios de las materias primas, las restricciones al comercio de microchips y semiconductores de EE.UU. o a la inversión verde, dirigidas a evitar la transferencia de tecnología y que incluyen requerimientos sobre el contenido local.

Así, de un análisis de la imposición de restricciones perjudiciales de bienes, inversión y servicios entre 2019 y 2022 (Fuentes: Caldara y Lacoviello 2022 y Global Trade Alert) a nivel global, se observa que estas restricciones se han multiplicado x2,75.

Este escenario ha generado, a su vez, una inflación persistente lo que podría provocar una crisis de deuda pública en determinados países emergentes o en vías de desarrollo más vulnerables (p. ej. Brasil con una deuda pública de un 117% sobre PIB; o México con vencimientos de deuda por valor de un 12% del PIB) que podría afectar a su comercio internacional con España y a su recepción de inversión extranjera directa de España; también un posible deterioro de las divisas locales en América Latina lo que puede suponer un riesgo en el comercio bilateral con las empresas españolas y en su inversión en activos productivos locales; adicionalmente, esta situación de debilidad puede generar mayor inestabilidad social al quedar desatendidas demandas sociales, dando lugar a gobiernos frágiles, faltos de consenso, populistas y proteccionistas -existen diversos ejemplos en América Latina-, peligrosos para las inversiones internacionales, y cuyos movimientos se deben monitorizar. Todos tenemos en nuestra memoria casos empresariales que contemplaron nacionalizaciones, expropiaciones y aplicaciones de barreras no arancelarias.

Sin embargo, se observan también oportunidades para las empresas españolas como puede ser el afianzamiento de España como cuna de “hubs” para compañías multilatinas y pymes latinoamericanas (startups y scaleups); o las potenciales alianzas que pueden surgir en los sectores TIC y fintech; asimismo se dan circunstancias favorables como son que España sea miembro de las multilaterales CAF, BID y BCIE y que esté bien posicionada respecto al resto de países europeos en la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, Perú, México).

Es por ello que, dado el contexto internacional, resulte muy recomendable una política exterior española más audaz, una colaboración público-privada más eficaz y que los consejos de administración y la alta dirección se doten de conocimiento y de análisis prospectivos para prevenir riesgos y detectar oportunidades en América Latina relacionados especialmente con la geopolítica, la política y la regulación. Estas medidas de anticipación y análisis de la información las proporciona la inteligencia empresarial implantada en el seno de la propia empresa o a medida a través de firmas especializadas.