

CURSO UNIVERSIDAD MENENDEZ Y PELAYO

**LAS EMPRESAS MULTILATINAS: EMPLEO,
DESARROLLO E INTEGRACIÓN**

**Sesión de Clausura: “La empresa multilatinas en la
agenda de las Cumbres Iberoamericanas”**

11 de julio de 2014

Rebeca Grynspan

Secretaria General Iberoamericana

***El espacio Iberoamericano es un espacio
económico sólido, aunque carente de un marco
formal***

1. En primer lugar mi agradecimiento institucional y personal a la Fundación Empresarial Iberoamericana y a Universidad Menéndez y Pelayo por haber organizado un curso con el título “Las empresas multilatinas: empleo, desarrollo e integración” cuyos contenidos están en el centro del quehacer de la Secretaria General Iberoamericana. Las discusiones y análisis de este curso sin duda ya han enriquecido y enriquecerán nuestra tarea. Mi agradecimiento también por el honor que me han concedido de clausurar el Curso junto con el querido amigo, Jesus Gracia, Secretario de Estado de Cooperación Internacional y para Iberoamérica.

2. Antes de nada, quisiera empezar constatando que el espacio Iberoamericano es un espacio económico relevante para las economías de ambos lados del Atlántico. El espacio Iberoamericano, aunque carece de un marco formal como el que sostiene la UE o el Mercosur, está estructurado sobre pilares económicos muy sólidos que están enraizados en una historia, una lengua y una cultura común, pero sobre todo en los beneficios que la inversión en común generan a ambos lados del Atlántico. Ilustrare esta afirmación con dos ejemplos que se refieren al tema que hoy nos ocupa.

3. Primer ejemplo. La primera incursión de las empresas españolas en el exterior no fue Europa, sino América Latina. Y ello a pesar de que por aquel entonces España ya era miembro de la Unión Europea. En efecto, entre 1994-2000 que fue el primer período de expansión de las compañías españolas en el exterior, la orientación fue hacia los países de América Latina. A pesar de que en América Latina estaba viva la negativa y dolorosa travesía de la “década perdida” de los años 1980, la región atrajo el 66% de los flujos españoles de inversión en el exterior. La Unión Europea, de la que España era un miembro querido y respetado, solo atrajo el 22% de esos flujos.

4. Segundo Ejemplo. La Península Ibérica es el lugar de mayor atracción para la inversión de las empresas multilatinas. En efecto, la emergencia de las empresas multilatinas con el nuevo siglo ha significado el salto de la inversión de los países de América Latina fuera de los marcos de sus fronteras nacionales. Aunque no existen datos definitivos sobre este fenómeno, con la información parcial disponible podemos afirmar que la Península Ibérica como conjunto es el lugar que registra el mayor número de sedes corporativas de

multilatinas, después de la cual se ubican Gran Bretaña, Bélgica y Alemania.

5. Las empresas multilatinas forman parte del grupo de empresas llamadas las multinacionales emergentes que cada vez están cogiendo más auge y sirven de aglutinador para una creciente la integración de los mercados. El término multilatinas no es nuevo. Aparece en la década de los 70 cuando las empresas latinoamericanas inician su expansión en su mercado natural formado por los países que comparten la misma lengua, historia o proximidad geográfica, pero la crisis de la deuda de la década de los 80 del pasado siglo freno el crecimiento de las empresas multilatinas. Fueron precisamente las políticas aplicadas por los países de América Latina para contrarrestar los efectos de la crisis de la deuda, las que llevaron a final de los años 90 a las grandes empresas españolas a invertir en los sectores de telecomunicaciones, energía, agua, recursos naturales y financieros de América Latina.

6. El resto de mi intervención lo dedicare a las denominadas empresas “multi-ibéricas”, es decir las empresas que con origen en el espacio iberoamericano de uno y otro lado del Atlántico se han convertido en empresas globales. En otras palabras, las empresas “multi-ibéricas” son las empresas

multilatinas mas las empresas que con origen en la península ibérica tienen grandes inversiones en América Latina.

7. La intervención está organizada de la forma siguiente: Primero, resaltare las fortalezas y capacidades de estas empresas multilatinas para el crecimiento y prosperidad del espacio iberoamericano. Segundo, presentare algunos datos para mostrar la fortaleza de la inversión española en América Latina. Tercero, presentare algunas opciones para integrar el quehacer de estas empresas en las agendas de las Cumbres Iberoamericanas.

La empresas multilatinas tienen una larga historia, pero su fuerza y expansión es expansión es un fenómeno del siglo XXI

8. En los inicios del siglo XXI, aparece el concepto de los mercados emergentes y las empresas latinoamericanas globales se desarrollan con fuerza, aprovechando el tirón de la subida del precio de las materias primas para crecer y lograr entrar con éxito en los países más desarrollados. Ya, a partir de 2010, la inversión extranjera en América Latina procedente de mercados emergentes supera las inversiones procedentes de países más industrializados En este periodo, las empresas multilatinas también protagonizaron grandes fusiones y

adquisiciones para adaptarse a las demandas del entorno global y expandirse dentro y fuera de la región.

9. Las multilatinas se expanden tanto en su mercado natural, como en Europa y Estados Unidos. Brasil y México ya no son los únicos protagonistas. Las empresas de Argentina, Chile, Perú, Colombia están entrando con fuerza en otros continentes. Estas empresas pertenecen a una gran variedad de sectores como construcción, infraestructuras, alimentación, energía, sector bancario, etcétera. Aunque las operaciones siguen concentrándose en las Américas, España y Europa atraen cada vez más empresas multilatinas.

10. La consolidación de las multilatinas es sin duda positiva para las economías de origen ya que avala la calidad y la capacidad de la región frente al mundo, a la vez que favorece la imagen de Latinoamérica como un destino de inversión seguro y recomendable. Estas empresas están alcanzando unos estándares internacionales que les permiten en muchos casos ser líderes mundiales en su sector.

11. El empuje de las *multilatinas* ha disparado la inversión directa de Latinoamérica en el exterior, un motivo de orgullo en un continente habituado sólo a recibir inversión exterior.

"En 2004, las empresas latinoamericanas", dice el informe del Deutsche Bank, "invertieron 22.000 millones de dólares en el exterior, seis veces más que en el año anterior". El salto, según el banco alemán, fue aún más espectacular en el caso de Brasil, que multiplicó su inversión por 40 en el mismo periodo, "de 250 a 10.000 millones de dólares". Y no paró. En 2006, la inversión exterior de la zona sumó 40.000 millones. No extraña que en 2005, los cuatro grandes países de la zona - Brasil, México, Chile y Argentina- acumularan un *stock* de inversión en el exterior de 143.000 millones de dólares. China, con cinco veces más población, ha acumulado 470.000 millones, sólo tres veces más.

Las empresas "multi-ibéricas" con origen en España consolidan sus beneficios y crecimiento en América Latina

12. Las cifras sobre el origen de los flujos de inversión en América Latina hay que tomarla con cautela, pues existe un alto porcentaje de la IED recibida en la región que no puede adscribirse a una economía debido a la práctica de las empresas transnacionales, cada vez más común, de canalizar sus inversiones en el exterior mediante filiales en terceros países.

13. No obstante, las mejores estimaciones indican que el stock de inversión española en América Latina en 2012 era de 176.000 MM €. Los países hacia los que se ha dirigido mayor volumen de inversión son

- ARGENTINA47.009 MM€
- BRASIL 51.774 MM€
- CHILE13.234 MM€
- COLOMBIA..... 5.451 MM€
- MEXICO34.875 MM€
- PERU5.616 MM€

14. La fase expansiva se inició tras la inversión directa de Telefónica en Perú a finales de 1993 y se prolongó hasta los años de auge de 1999 y 2000 en los que la IED española alcanzó los niveles más altos. Destacan las siguientes inversiones:

- REPSOL en Argentina con la compra de YPF
- La expansión del Santander –en Brasil, México y Venezuela–
- BBVA en Colombia y México,
- ENDESA, IBERDROLA y FENOSA GAS NATURAL, en muchos países de la región

15. España se convirtió, en muy poco tiempo, en un gran inversor en la región, y la posición alcanzada le situó ya como el segundo inversor internacional sólo detrás EEUU. Lo más característico del primer período de expansión de las compañías españolas en el exterior fue la mayoritaria orientación hacia los países de América Latina, a pesar de como ya se ha dicho, España era miembro de pleno derecho de la UE.

- Sorpresa para el mundo empresarial internacional que España tuviese compañías capaces de asumir el riesgo de invertir en América Latina en donde todavía estaba muy presente la “década perdida”
- América Latina atrajo alrededor del 66 % de los flujos españoles de la inversión directa en el exterior, mientras que los países de la UE-15 atrajeron el 22%, EEUU el 9%, otros países europeos el 3% y los países de la UE-12 el 1,2%.

16. La Inversión de España en América Latina fue mayoritaria en el sector servicios, banca, telecomunicaciones y energía durante el periodo 1992-2000. Estos sectores representaron el 60% del total de las inversiones del período 1993-2000. No

obstante, la inversión española directa en el sector manufacturero también fue significativa y representó el 24,4% en el período 1993-2000

17. La inversión directa de España en América Latina en el periodo 2000-2010 se redujo en el sector servicios pasando del 60 % en 1993-2001 al 10,5% en 2001-2010. La concentración sectorial de la inversión española y las escasas oportunidades para nuevas inversiones en los sectores telecomunicaciones e intermediación financiera y energía explican esta caída. No obstante, la Inversión de España en América Latina en el sector manufacturero creció ligeramente en el segundo periodo, pasando del 24,4% en el período 1993-2000 al 26,9% en el período 2001-2010.

18. Las inversiones procedentes de España se redujeron sensiblemente con la crisis del 2009. Por ejemplo, en el año 2012, las inversiones españolas en América Latina representaron solo un 5% del total de la inversión extranjera directa en América Latina. Aunque varias desinversiones contribuyeron a esta caída, la más importante de ellas fue la salida a bolsa del 25% de la filial del Banco Santander en México, por 4.100 millones de dólares, lo cierto es que este

año la inversión procedente de China y otros países asiáticos fue muy alta.

19. La inversión directa española en Amurca Latina tuvo un impacto importante tanto en los sectores específicos en que se realizó como por los impactos indirectos a través de la cadena de valor. Algunos ejemplos para ilustrar esta afirmación:

- Inversión real. El déficit de infraestructuras es mucho menor en el sector energético y las telecomunicaciones en los que la inversión exterior fue alta que en sector transporte en donde la inversión extranjera fue muy limitada.
- Financiación. La inversión extranjera fue en los años 90 una fuente clave de la entrada de flujos financieros totales en Latinoamérica.
- Empleo. Los servicios no comerciables como la energía, la banca y las telecomunicaciones generan empleo en los países receptores.
- Tecnología de gestión. Los servicios públicos y la banca de América Latina disponen de las tecnologías de última generación.

20. La Inversión de las grandes empresas en América Latina ha sido clave para el mantenimiento de los beneficios y los ingresos durante la última crisis. Tal como señala el informe de CEPAL, las operaciones de las principales compañías multinacionales españolas en Latinoamérica han sido "una tabla de salvación para enfrentar la crisis económica", Es más, Latinoamérica representó cerca de la mitad de las ganancias de 2011 para grupos empresariales como Telefónica, Santander o BBVA. A este respecto cabe destacar que una encuesta realizada por el Instituto Empresa en 2012 indica que el "81 por ciento de las 38 grandes compañías consultadas para elaborar el informe confían en obtener una facturación mayor en América Latina que en España en 2016".

Una mayor participación de las empresas "multi-ibéricas" en la agenda de las Cumbres Iberoamericanas

21. Los lazos y las experiencias que generan las empresas "multi-ibéricas" en el espacio Iberoamericana aconsejan y facilitan respuestas y actuaciones conjuntas para fortalecer las propias empresas y por ende las economías de ambos lados del Atlántico. Estas empresas suponen un empuje al crecimiento y competitividad de las economías tanto por su fortaleza económica como por los impactos no solo sobre sus

empleados, sino también al conjunto de proveedores y clientes a los largo de toda su cadena de valor

22. Quisiera poner sobre la mesa cuatro asuntos que ser relevantes en relación con la participación de las empresas “multi-ibéricas” en las agendas de las Cumbres Iberoamericanas:

- Información sistemática y ordenada sobre empresas “multi-ibéricas”
- Fórmulas para trasladar la perspectiva de las empresas “multi-ibéricas” a los foros globales de decisión económica.
- El papel de las empresas “multi-ibéricas” en la transformación productiva
- La contribución de las empresas “multi-ibéricas” al desarrollo de las infraestructuras y la logística

23. Información sistemática y ordenada de relevante sobre empresas “multi-ibéricas”. La información sistemática sobre las empresas “multi-ibéricas” es una condición necesaria para preparar cualquier respuesta y actuación a través de estas empresas. Ahora, se dispone de información fragmentada sobre el número y características de estas empresas. Disponer

de un inventario actualizado y sistemático es un primer paso. Pero creo que no debemos quedarnos ahí. Debemos buscar fórmulas para identificar sus preocupaciones y propuestas. No es una tarea fácil, pero la disponibilidad de un inventario empresarial facilita la realización de encuestas para identificar los principales obstáculos que estas empresas enfrenta. Me atrevería a sugerir a la Fundación Iberoamérica Empresarial que entre sus tareas incluya la elaboración sistemática de información sobre las empresas “multi-ibéricas”

24. Fórmulas para trasladar la perspectiva de las empresas “multi-ibéricas” en los foros económicos globales. Las preocupaciones y propuestas de las empresas “multi-ibéricas” deben ser escuchadas y analizadas en foros regionales y también en foros globales. Puesto que estas empresas, aunque con origen en Iberoamérica, inciden en las cadenas de valor globales y sus impactos transvasan las fronteras del espacio iberoamericano. En relación a este tema cabe recordar que el G-20, foro que ha jugado un papel relevante en la respuesta coordinada al comienzo de esta crisis. El G-20 se convirtió en el año 2009 en el foro global que se ocupará de la situación económica mundial, desplazando a otras “G”, como el G-8 o el G-1. Pues bien, de los 19 países que los constituyen, 3 son de la Comunidad Iberoamericana:

Argentina, Brasil, México. España no es miembro, pero desde 2009 es un invitado permanente. Es decir un 20% de los asisten pertenecen al espacio Iberoamericano.

25. El papel de las empresas “multi-ibéricas” en la transformación productiva. el verdadero reto de América Latina es transformar su aparato productivo aprovechando los excedentes que está obteniendo del aprovechamiento de sus recursos naturales. La colaboración entre las empresas del espacio Iberoamericano de uno y otro lado del Atlántico es la mejor opción para desarrollar una estrategia para la transformación del aparato productivo basada en la apertura y ampliación de mercados y la integración en cadenas de valor globales.

- Apertura y ampliación de mercados. Las empresas españolas conocen los mercados europeos y quieren ampliar sus mercados en América Latina. América Latina tiene productos primarios a los que debe dar mayor valor añadido y necesita tecnología y conocimiento para ello. La cooperación entre las empresas de uno y otro lado del Atlántico beneficiaría a ambas. Las empresas turísticas, de agroalimentación me parecen excelentes candidatas para que su internacionalización se haga

aprovechando los vínculos del espacio iberoamericano, pero también les pido que concreten una agenda de trabajo para la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas

- La integración en las cadenas de valor globales. Tal integración, bien como proveedor o como líder es una condición necesaria de cualquier estrategia de diversificación productiva. En estas cadenas globales solo se quedan los primeros, los capaces de ofrecer tareas complejas e interrelacionadas que sin duda requieren sofisticadas tecnologías. Los otros, los que ofrecen tareas simples sin tecnología son pronto desplazados por otros oferentes con menos pretensiones. España se ha integrado en las cadenas con éxito y algunas PYMES de América Latina también. Las empresas medianas de España y América Latina pueden juntas conseguir la integración en cadenas de valor globales. En esta dimensión hay que pensar en los vínculos entre ambas orillas del Atlántico, pero también en los vínculos que se dan entre los países de América Latina. Insisto en esta dimensión intra-latinoamericana del espacio iberoamericano pues debemos superar la

concepción de éste como la suma de América Latina y la Península Ibérica.

26. Desarrollo de las infraestructuras. El desarrollo de los servicios de infraestructura y logística es necesario para que América Latina pueda competir en un mundo global. La competitividad del comercio internacional y doméstico en el espacio Iberoamericano demanda cadenas logísticas eficientes y de calidad; La eficiencia y los resultados de las cadenas logísticas descansan en un trípode conformado por las infraestructuras, las políticas y regulaciones públicas, la fortaleza y desarrollo de las empresas de servicios logísticos. La participación de las empresas “multi-ibéricas” en el desarrollo de los servicios de infraestructura tanto en las fases de planificación como en las de ejecución es una tarea que queremos promover desde la Secretaría general Iberoamericana.

El interés de la Secretaría General Iberoamericana en establecer un diálogo flexible y abierto con las empresas “multi-ibéricas”

27. Quiero terminar mi intervención diciendo que la integración de las empresas “multi-ibéricas” en la agenda de las Cumbres Iberoamericanas es un objetivo prioritario de la Secretaría General Iberoamericana. Esta integración queremos hacerla escuchando y atendiendo las necesidades y preocupaciones de las empresas “multi-ibéricas”. Foros como este que hoy clausuramos, nos ayudan mucho. Estamos configurando nuevas fórmulas para mantener un dialogo abierto y fluido con las empresas y actores económicos. Esperamos sus sugerencias e ideas, que estoy segura serán de un gran valor para la Secretaría General Iberoamericana.