

María Eugenia Ortiz, directora ejecutiva comercial de la Dirección General de Desarrollo e Internacional de Ineco, ha entrevistado a Carlos Solchaga, quien fuera ministro de Economía y Hacienda en el equipo de Gobierno de Felipe González. Solchaga presidió hasta el pasado diciembre la Fundación Euroamérica, que fomenta las relaciones entre ambos continentes.

## Carlos Solchaga

**Economista y consultor internacional**

# "Latinoamérica ha resistido la crisis mejor que Occidente"

La evolución que los países latinoamericanos han venido experimentando en las últimas décadas ha incrementado de forma considerable su necesidad de desarrollo de infraestructuras y servicios, campos que presentan grandes oportunidades para las empresas de ingeniería y construcción europeas y, en particular, las españolas.

La crisis ha aterrizado de forma desigual en los distintos continentes. Mientras que en las regiones más occidentalizadas las dificultades financieras han causado fuertes impactos en el tejido empresarial, otras zonas se han visto menos afectadas, como es el caso de Latinoamérica. El exministro de Economía y Hacienda, Carlos Solchaga, es un gran conocedor de las relaciones bilaterales entre los continentes europeo y americano. No en vano ha presidido durante 10 años la Fundación Euroamérica. En esta entrevista analiza la situación financiera de los países de la región y las posibilidades de inversión que ofrecen a sectores estratégicos de la economía española, como son la ingeniería y la construcción de infraestructuras.

**En primer lugar, ¿qué balance hace de los 10 años que ha permanecido al frente de la Fundación Euroamérica y de las relaciones Unión Europea-Latinoamérica?**

Las relaciones entre la UE y Latinoamérica han ido mejorando constantemente. Ahora, la preocupación de Europa y, sobre todo, de la UE por los acontecimientos en Latinoamérica es mucho mayor que hace diez u once años.

En la actualidad hay cumbres entre la UE y los países de la región con un seguimiento continuado de aquellos temas comunes en materia de cooperación.

Pero a pesar de que la situación es mucho mejor que hace 10 años, todavía resulta insatisfactoria. En la Fundación Euroamérica creíamos que tenía sentido formar un triángulo de relaciones especiales entre EE UU, el resto del continente americano y la UE; un triángulo que no quiere excluir a nadie, pero que parece natural en tanto que comparte las mismas raíces culturales con lo que antes llamábamos Occidente, que tiene intereses comunes desde

**"Las perspectivas económicas del continente son hoy mucho más esperanzadoras que hace dos décadas"**

el punto de vista político y económico, y que tendría perfecto sentido que funcionara de manera más regular. En cualquier caso, las cosas van mejorando, aunque sea lentamente.

**Nuestro sector mira desde hace tiempo al exterior para compensar la caída de negocio en España. En este sentido, ¿cómo ha impactado la crisis en Latinoamérica?**

El impacto ha sido menor que en los países más avanzados, lo cual, si nos fijamos en el pasado, es una absoluta novedad, ya que Latinoamérica solía ser un lugar en donde existía mayor inestabilidad o en donde las señales de inestabilidad tenían una repercusión mayor que en los países más industrializados. En esta ocasión no ha sido así por diversas razones, que ahora sería complicado desglosar. Pero lo cierto es que América Latina ha mostrado en general una fortaleza frente a la crisis bastante mayor que los países avanzados. Por un lado, sus sistemas bancarios han estado menos contaminados por operaciones raras, como las

*subprime* y los productos derivados. Por otro, su creciente diversificación del comercio exterior hacia los países emergentes de Asia les ha permitido resistir mejor que si hubieran dependido exclusivamente de EE UU y Europa, como ocurría hace una o dos décadas. Por tanto, tiene sentido que las empresas de construcción españolas y las de ingeniería consideren esos mercados en estos momentos; no sólo porque

A photograph of Carlos Solchaga Catalán, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit, a white shirt, and a blue and white striped tie. He is standing in a library with wooden bookshelves filled with books behind him. He has his arms crossed and is smiling slightly at the camera. The lighting is warm and indoor.

### POLÍTICO Y ECONOMISTA ILUSTRE

Carlos Solchaga Catalán dejaba el pasado diciembre su cargo al frente de la Fundación Euroamérica, ocupación a la que ha dedicado los últimos 10 años. Este economista y político español se hizo cargo en 1982 de la cartera de Industria y Energía durante la primera legislatura del Gobierno de Felipe González. En 1985 fue nombrado ministro de Economía y Hacienda, cargo en el que permaneció hasta 1993, cuando fue relevado por Pedro Solbes. Tres años más tarde abandonó la política activa para pasar a ocupar diversas responsabilidades como consejero y consultor externo de grandes corporaciones, además de estar vinculado a diferentes organismos culturales.



# El desarrollo de infraestructura es una condición absolutamente necesaria para no frenar el crecimiento de Latinoamérica



las necesidades allí son gigantescas, sino porque esos países se muestran financieramente sanos, tienen capacidad tanto de compra como de endeudamiento, la deuda pública es baja y, además, evolucionan rápidamente, de modo que el desarrollo de infraestructuras es una condición absolutamente necesaria para no frenar el crecimiento de Latinoamérica.

## ¿Cuáles son los países con crecimiento más sólido y cuáles serían los riesgos latentes en la región?

Existe un riesgo general en Latinoamérica, que sería que esta experiencia de la última década de crecimiento y este mejor comportamiento frente a la situación crítica financiera se deba exclusivamente al crecimiento del precio de las materias primas que exportan como consecuencia del desarrollo económico de los países asiáticos, fundamentalmente China e India. Es decir, que estén aprovechando una oleada positiva de precios de sus exportaciones y no aprovecharan esta situación para hacer transformaciones estructurales que permitan que el crecimiento se consolide.

Lo cierto es que las cosas están bastante mejor que hace algunos años: la gestión de la política económica es más ortodoxa que antes y la situación financiera de los países en materia de déficit fiscal o de deuda pública es infinitamente mejor. Todo eso permite, por lo menos, mantener la esperanza de que este crecimiento se va a seguir consolidando. Habrá, eso sí, diferencias entre unos países y otros. Es evidente que, en la actualidad, Brasil, Chile, Perú y Colombia son naciones con un crecimiento muy importante y sólido.

Las perspectivas económicas del continente son, en general, mucho más esperanzadoras después de dos décadas relativamente insatisfactorias desde el punto de vista del cre-

cimiento. Esta primera década del siglo XXI está siendo muy buena y, por tanto, hay que empezar a pensar que quizá estemos entrando en otra etapa de desarrollo económico en toda la región, mucho más favorable.

## ¿Existe un interés generalizado en atraer la inversión extranjera en todo el continente o hay diferencias entre países?

Hay diferencias, por supuesto. Aunque a todos les gustaría atraer capital. Ya no existe el viejo prejuicio contra el capital extranjero que existía hace 30 o 40 años. Es cierto que algunos países están creando un clima amistoso para

la atracción de capital, tanto desde el punto de vista fiscal como de la seguridad jurídica y regulatoria. En otros, a juzgar por cómo tratan a quienes ya han invertido allí, parece que no es la atracción de capitales lo que más les interesa. Por tanto, sí que existen diferencias obvias. Países como Chile, Brasil, Perú, Colombia o México están claramente por delante del resto en esta carrera de atraer capitales. Otros, como Argentina, Venezuela, Bolivia o Ecuador, son bastante menos atractivos pues no tienen, al menos aparentemente, unas políticas tan activas como los otros países de atracción de capitales.

## Importantes vínculos de Ineco con América Latina

Ineco viene trabajando desde hace décadas en distintos países de Latinoamérica, como México, donde acaba de firmar un importante contrato y ha constituido con Adif una sociedad mercantil para licitar contratos de infraestructuras. También está establecida desde hace años en Brasil, donde cuenta con una filial local con sede en São Paulo. La

compañía ha trabajado también en Ecuador, Argentina o Perú, y actualmente lo está haciendo en Costa Rica, Panamá y Colombia. María Eugenia Ortiz (en las fotos de abajo, junto a Solchaga), economista de profesión, es la directora ejecutiva comercial de la Dirección General de Desarrollo e Internacional de Ineco, donde ingresó en 1991.





## FUNDACIÓN EUROAMÉRICA: ENCUENTROS DE ALTO NIVEL

Un grupo de personalidades y empresas y 2011. La presidenta actual es la excomisaria europea de Exteriores y Comercio, Benita Ferrero-Waldner. La fundación organiza conferencias y encuentros, en su mayoría auspiciados por la Comisión Europea, a los que asisten expertos, empresarios, políticos y profesionales de ambos lados del Atlántico.

crearon en 1999 la Fundación Euroamérica, una entidad dedicada a fomentar los intercambios de alto nivel económicos y empresariales entre Europa y América Latina. Solchaga (en la imagen, en un encuentro con el Rey con motivo del X aniversario de la fundación) la presidió entre 2004

**Desde su época de ministro de Economía y Hacienda, ¿cómo valora el cambio que se ha producido en la capacidad de internacionalización que tiene la empresa española en la actualidad?**

Creo que ha evolucionado de una manera muy positiva, a pesar de que seguimos teniendo déficit en educación y, en particular, déficit en el conocimiento de lenguas extranjeras entre nuestros funcionarios, empleados y directivos o empresarios. A pesar de eso, la mentalidad actual no tiene nada que ver con aquella que existía antes de 1985, justo antes de la entrada de España en la UE, cuando estábamos centrados fundamentalmente en el mercado interior y, con frecuencia, en el mercado estrictamente local donde trabajaba cada empresa. Ahora, incluso las más pequeñas y medianas empresas ponen su mirada habitualmente en mercados mucho más amplios, a los que ya contemplan sin complejo de inferioridad, en los cuales se sienten capacitados para entrar y en los que creen poder competir con solvencia.

**Pensando que Latinoamérica es un mercado natural para nosotros y que está lleno de oportunidades para el desarrollo de nuestro sector, ¿de qué manera podría el sector de las ingenierías mejorar la participación en el desarrollo que se va a producir?**

Lo primero que debería hacerse es ser mucho más proactivo. No quiero decir con ello que las ingenierías no lo sean, pero hay algunas, importantes, que sólo muy lentamente están saliendo al mercado exterior, cuando realmente son muy competitivas en lo que se refiere a su *expertise*, a su capacidad intelectual y a su capacidad técnica. Creo que deberían tener una política comercial de búsqueda activa y agresiva de contratos, proyectos y posibilidades.

**“Las ingenierías españolas deberían tener una política comercial más agresiva en el mercado exterior”**

Por otra parte, en muchos países de América Latina ayuda mucho ir de la mano de alguna compañía que pueda ser similar a la ingeniería interesada o complementaria en algunos sen-

tidos para la búsqueda de proyectos. Pero creo que lo más importante sería que las ingenierías, sobre todo aquellas que han desarrollado ciertas especializaciones en determinado tipo de proyectos, traten de buscar su salida a nivel mundial. Las ingenierías españolas son muy buenas, están entre las mejores del mundo, pero uno de los problemas que tienen para vender es que su retracción frente al mercado mundial las hace menos conocidas de lo que merecerían ser.

**Y las pequeñas y medianas empresas, ¿cómo podrían acceder a esos mercados teniendo en cuenta que disponen de recursos más limitados?**

La pequeña y mediana empresa tiene siempre un problema: la limitación que para ellas representa tener una escala insuficiente como para invertir en gastos extras, como sería abrir un mercado en América Latina. Teniendo esto en cuenta, creo que su papel sería tratar de entrar en proyectos donde estén las grandes empresas, en calidad de suministradores, subcontratistas, etc. Y una vez que ya tengan presencia en esos países, deberían analizar qué posibilidades reales tienen, solas o con ayuda de un socio local, de poner allí un pie de manera más sólida. Esto varía, además, de un sector de actividad a otro. Hay pequeñas empresas en determinados sectores que no tienen muchas posibilidades en este sentido. Otras lo tienen más fácil. Y existen algunas con tal grado de especialización, como son los fabricantes de recambios para automóvil, que no tienen más remedio que seguir a su cliente. Por tanto, no todas tienen la misma libertad de maniobra ni se enfrentan a los mismos problemas. ■

