

INVERSIÓN Y COMERCIO CON LA REGIÓN

España y Estados Unidos compiten por el liderazgo del mercado latinoamericano

Las empresas estadounidenses y españolas siguen aportando la mayor parte del capital foráneo que entra en la región. Aunque España lidera el sector de servicios, EEUU tiene más peso por su relación con México.

LUIZ FERNANDO CAMPOS. Madrid

Aunque Estados Unidos y España mantengan buenas relaciones comerciales, ambos países luchan por el liderazgo del mercado en Latinoamérica. En los últimos 15 años, los flujos de Inversión Externa Directa (IED) que llegaron a Latinoamérica sumaron 68.046 millones de dólares, según el último informe sobre *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe* (2005), elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) de Naciones Unidas.

Estados Unidos, sobre todo por la intensa relación bilateral con México, y Europa siguen siendo los mayores inversores. Aunque las empresas españolas están perdiendo protagonismo en este mercado en favor de las procedentes de Holanda, siguen liderando gran parte de los servicios prestados a los latinoamericanos. De las 20 mayores compañías transnacionales con presencia en Latinoamérica, seis son estadounidenses y tres -Telefónica, Endesa y Repsol YPF-, españolas (ver gráfico).

El secretario ejecutivo de la Cepal, José Luis Machinea, señala en el informe que los flujos de IED que llegaron a América Latina y el Caribe superaron los 60.000 millones de dólares, aunque la región perdió su peso relativo frente a otras zonas del globo. En 2005, México, Brasil y Colombia fueron los países que más flujos recibieron en la región: 17.805 millones de euros, 15.066 millones de euros y 10.192 millones de euros, respectivamente. Machinea concluye que en América Latina el capital foráneo aún se decabnta por los servicios, aunque en los últimos años las manufacturas han conseguido atraer más inversión.

“Si dejamos de tener en cuenta México, España es el principal inversor extranjero en América Latina. Si se incluye, obviamente Estados Unidos, por los intereses en su vecino del sur, se pone como el primer inversor en la región”, comentaba el subdirector general de Relaciones Corporativas de Telefónica con Latinoamérica, Diego Molano, durante un semina-

rio organizado por la Fundación Euroamérica y el Instituto Elcano. El directivo explica que, a comienzos de esta década, Telefónica se arriesgó a entrar a México, donde ha invertido más de 5.000 millones de dólares (3.937 millones de euros) en

“Sin tener en cuenta México, España es el principal inversor en la zona”, dice un directivo de Telefónica

negocios de telefonía móvil. “Es un mercado muy especial para nosotros, donde vamos a la caza de nuestro competidor global (EEUU). Nos hemos atrevido y estamos haciendo un esfuerzo muy grande para conquistar a los clientes mexicanos”.

Presente en casi todos los países desde los años noventa -con excepción de Bolivia, Paraguay, Costa Rica y Honduras-, Telefónica ya ha invertido más de 70.000 millones de euros en la región y planea invertir otros 8.000 millones más hasta 2009, según Molano. “Como líderes en telefonía fija y móvil, tenemos 100 millones de clientes y aportamos el 1% del PIB de estos países. En 2005, invertimos 1.500 millones de euros en tecnología, sobre todo en Brasil y Argentina. Este año fue decisivo por la adquisición de Telecom en Colombia”. El directivo añade que hasta 2001, más de un 50% de las inversiones de España en el exterior estaban en el subcontinente americano.

El subdirector del servicio de estudios del BBVA, David Taguas, explica que la entra-

da de inversión extranjera en Latinoamérica a partir de la segunda mitad de los años noventa ha permitido la internacionalización bancaria y la llegada de la banca española. “Se han incrementado los activos financieros, sobre todo en México y Brasil. Se

“Desde la oleada de los 90, se nota una mejora de la calidad crediticia”, señala un experto de BBVA

nota una mejora de la calidad crediticia y un mayor grado de bancarización”. Taguas señala que la región recibirá más inversión foránea, sobre todo en el sector de servicios bancarios, aprovechando la llegada de remesas de inmigrantes, infraestructuras y

EEUU gana peso con los acuerdos comerciales

Estados Unidos está ganando terreno en el mercado sudamericano a través de los acuerdos de libre comercio con los países andinos. Colombia firmó el TLC con EEUU la pasada primavera y está a la espera de aprobar el acuerdo en el Congreso. Sin embargo, queda un tema por resolver: Colombia no acepta la importación de carne bovina de animales de más de 30 meses de edad. Los técnicos colombianos tratan de avanzar con sus homólogos estadounidenses hacia una solución sanitaria para este producto. La expectativa de ambos gobiernos es que el tratado entre en vigor antes del 31 de diciembre. En el caso de Perú, los Gobiernos del presidente peruano Alejandro Toledo y del estadounidense George W. Bush cerraron el acuerdo, y recientemente se ratificó en el Congreso peruano. Si la cámara estadounidense también da su aprobación, se espera que pueda entrar en vigencia en 2007. Algunos expertos apuntan que el tratado con Perú facilitará la negociación con Ecuador o Bolivia.

turismo. “El reto de la región es atraer a los inversores ofreciendo más seguridad jurídica”, añade.

Aunque la nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia ha afectado a sus negocios, Repsol YPF seguirá creciendo en Cono Sur gracias al alza de los precios y al incremento de la demanda energética. Las inversiones en Argentina ascenderán a 4.770 millones de euros en los dos próximos años.

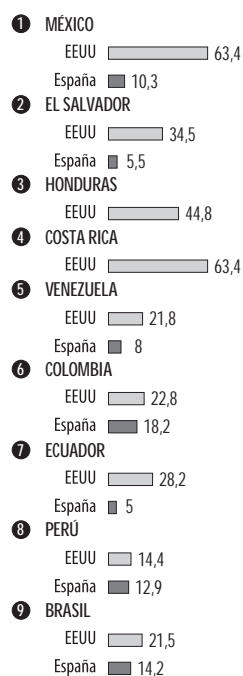
A su vez, la eléctrica Endesa opera en Colombia, Brasil, Argentina, Chile y Perú, países de los que procede entre un 30% y un 35% de su negocio. Las inversiones de la empresa para la zona hasta 2009 ascienden a 2.500 millones de euros.

Para más información
www.iberamericaempresarial.com

Los líderes en la región

Inversión acumulada en América Latina (1996-2005), en porcentaje.

■ España ■ EEUU



Miguel Ángel Moratino
Ministro español de AAE

Las mayores empresas transnacionales*

Ventas en millones de dólares y porcentaje de ventas en la zona.



FUENTE: CEPAL

Empresa	País de origen	% de ventas en latam	Ventas 2004
General Motors	EEUU	10 %	18,8
Telefónica	España	45 %	17,1
Wal-Mart Stores	EEUU	5 %	14,4
Bunge	EEUU	42 %	10,7
Endesa	España	44 %	9,7
Ford Motor	EEUU	5 %	8,7
Delphi	EEUU	24 %	7,0
AES	EEUU	72 %	6,9
Repsol YPF	España	15 %	6,7
ExxonMobil	EEUU	2 %	4,9
Cargill	EEUU	7 %	4,8
Hewlett-Packard	EEUU	6 %	4,8

*No financieras

EXPANSION

CUMBRE

Mercosur se reúne en busca de una salida a su crisis interna

M.G.Madrid

La trigésima cumbre del Mercado Común del Sur (Mercosur) no ha pasado inadvertida. En primer lugar, por la asistencia de varios jefes de Estado ajenos al bloque, como el cubano Fidel Castro, una visita inesperada que causó gran expectación en la ciudad de acogida, Córdoba (Argentina). También acudieron la chilena Michelle Bachelet y el boliviano Evo Morales. En segundo lugar, por el estreno de Venezuela como país miembro, que se suma a Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil. Y, además, por la crisis de identidad en el grupo de países sudamericanos.

Los socios más pequeños, Paraguay y Uruguay, transmitieron su insatisfacción por la asimetría que sufren respecto a Argentina y Brasil. Quince años después de su adhesión, un 77,2% del PIB corresponde a Brasil, un 20,1% a Argentina, un 1,7% a Uruguay y un 1% a Paraguay.

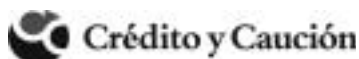
Exclusividad

El Gobierno paraguayo se siente presionado para abandonar el club y buscar nuevos mercados, ya que Mercosur mantiene una estricta normativa que prohíbe la firma de acuerdos de libre comercio con terceros países. Mientras, la Administración uruguaya sigue enfrentada a la argentina por el rechazo del Ejecutivo de Néstor Kirchner a la construcción de dos fábricas de celulosa en la frontera.

El debut de Venezuela en Mercosur se celebra tras su salida de otro bloque comercial, la Comunidad Andina (CAN), formada por Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador. El presidente venezolano, Hugo Chávez, decidió abandonar el grupo andino por su divergencia ideológica con los Gobiernos peruano y colombiano, que han abierto sus mercados al de EEUU.

La integración sudamericana sigue así el modelo de la Unión Europea en busca de más desarrollo.

Con la colaboración de



M&B CAPITAL ADVISERS

