

Capítulo 32

Las inversiones directas españolas en Chile

Por Alfredo Arahuetes

*Profesor Propio Agregado de Economía Internacional y Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)
Universidad Pontificia Comillas*

Evolución reciente de las inversiones directas españolas en las etapas 2001-2007 y 2008-2013

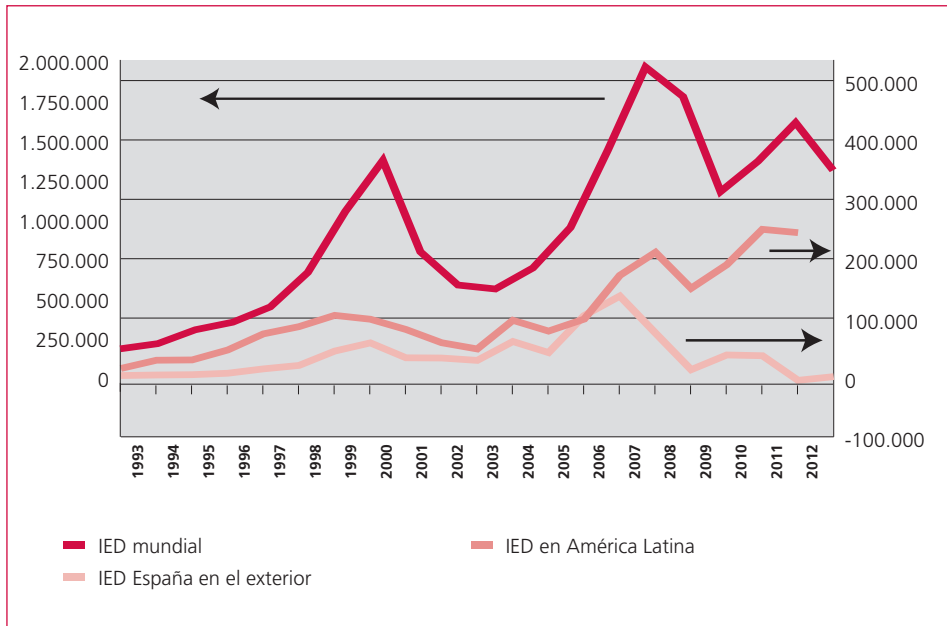
La expansión internacional de las empresas españolas, desde el inicio de la crisis internacional en el año 2000, ha seguido dos etapas bien diferenciadas similares a las de los flujos internacionales de inversiones directas (véase gráfico 1). La primera comenzó en 2001, tras la intensa desaceleración del ciclo de expansión de la IED de la segunda mitad de los años 1990, y se extendió hasta el año 2007. La crisis internacional, iniciada a raíz del estallido de la burbuja de las compañías *dot.com* y de la contracción de la economía de EE.UU en el año 2000, dio paso al temor a una posible depresión. Las medidas expansivas de política monetaria y fiscal en EE.UU contribuyeron a que la intensa recesión se revirtiese entre 2001 y en el segundo semestre de 2003, y se inició una nueva fase expansiva que propició que los flujos de IED internacionales, que siguen un comportamiento pro-cíclico, retomasen una segunda etapa expansiva, hasta finales de 2007 (véase gráfico 32.1). La segunda etapa comenzó en 2008, a medida que se conocía la posible dimensión de la crisis financiera internacional y se ha prolongado, con altibajos, hasta la actualidad.

Desde 2008, la abrupta desaceleración de las inversiones directas españolas fue mayor que la intensa caída de los flujos internacionales IED española debido a la particular naturaleza de la crisis en España. Hasta 2008, España se situaba en torno a los puestos 6º y 7º del grupo de los principales países inversores directos del mundo y en una posición similar como receptor de flujos internacionales de IED (UNCTAD, 2009 y 2010). La crisis financiera ha determinado un cambio en las posiciones ya que desde 2009 España se ha situado en el puesto 16º como país inversor y en vigésimo como receptor de IED internacionales. El nuevo contexto de restricción financiera internacional junto al proceso de desapalancamiento de muchas empresas españolas, con amplia presencia en el exterior, ha determinado una significativa contracción del nivel de las inversiones directas realizadas durante estos años de crisis.

Sin embargo, esta trayectoria cíclica ha sido completamente distinta en el caso de los países de América Latina. La región redujo casi a la mitad la cuantía de las IED recibida entre 2001 y 2003, pero desde entonces los flujos no han dejado de crecer (véase gráfico 32.1) hasta el punto de haber superado en 2012 el volumen de IED recibida por EE.UU, tradicionalmente el segundo receptor mundial de IED tras la Unión Europea.

Gráfico 32.1

Flujos mundiales de IED, flujos recibidos por América Latina y flujos de IED españoles en el periodo 1993-2012 (millones de dólares)



* Las cifras mundiales están referidas al eje de la izquierda y las cifras de América Latina y de España al de la derecha.

Fuente: Elaboración según datos de UNCTAD, <http://unctad.org/es/Paginas/Statistics.aspx>.

En la etapa de 2001 a 2007 se registraron significativos cambios en la cuantía y la orientación geográfica de la IED española en el exterior, así como en el número de empresas que se internacionalizaron. En primer lugar, se registró un fuerte crecimiento de la cuantía de los flujos de inversiones directas que duplicaron los de la etapa anterior; y en segundo lugar, se verificó un cambio significativo en la orientación geográfica al tiempo que se ampliaba el abanico de los sectores productivos que se internacionalizaban. Los países de la Unión Europea-15 se convirtieron en el destino preferente de las nuevas inversiones españolas absorbiendo el 63% de la ID bruta y el 62% de la ID neta descontadas las realizadas por ETVE; al mismo tiempo aumentaban los flujos hacia América Latina aunque disminuía su participación relativa, de forma que la región atrajo el 16% de la ID bruta y el 17% de la ID neta descontada la de las ETVE; Estados Unidos y Canadá captaron el 9% de la ID española bruta y el 10% de la neta sin la ETVE; los países de la Unión Europea-12 el 5,8% y el 6% respectivamente; otros países europeos

el 2,5% de la ID tanto bruta como neta sin ETVE; China y otros países de la cuenca Asia-Pacífico el 1,5% tanto de la ID bruta como neta sin ETVE; y algunos países del norte de África y de África subsahariano el 1% tanto de la ID bruta como neta.

La nueva etapa reflejaba un cambio significativo respecto a las características de las inversiones directas españolas en el boom del periodo 1993-2000. En este caso las compañías españolas se habían dirigido, de forma muy destacada, a Latinoamérica que atrajo alrededor del 66% de los flujos españoles, mientras que los países de la Unión Europea-15 atrajeron el 22%, Estados Unidos el 9%, otros países europeos el 3% y los países de la Unión Europea-12 el 1,2%.

Este grupo de áreas absorbió cerca del 98 de la ID española. Este ciclo en Latinoamérica comenzó con la llegada de Telefónica a Chile a finales de los años 1980 y a Argentina en 1991, acompañadas de inversiones en actividades comerciales y de intermediación financiera. La fase de mayor expansión se inició tras la inversión directa de Telefónica en Perú a finales de 1993 y se prolongó hasta los años de auge 1999 y 2000 en los que la IED española en la región alcanzó los niveles más altos con la adquisición de YPF por Repsol en Argentina, la expansión del Banco Santander —en Brasil, México y Venezuela—, y del BBVA —en Colombia y México—, de las compañías eléctricas —Endesa, Iberdrola y Fenosa— en gran parte de los países de la región, y de Gas Natural, y Telefónica en Chile, Brasil, Colombia y Argentina. La importancia de esta ola de inversiones directas de las empresas españolas en la región se puso de relieve al convertirse España, en un corto periodo de tiempo en el segundo inversor internacional sólo detrás Estados Unidos.

La nueva orientación hacia los nuevos mercados de los países de la Unión Europea, Estados Unidos y, en menor medida, el norte de África y algunos países de la cuenca de Asia-Pacífico no suponía un menor interés por América Latina. La expansión en los nuevos mercados se realizaba al mismo tiempo que continuaba la expansión de la ID española en la región, tanto en los sectores característicos del periodo reciente como en nuevas actividades manufactureras y concesiones de infraestructuras. De ahí que en el ciclo 2001-2007, las inversiones españolas en América Latina hayan seguido situadas, en muchos países de la región, como las segundas más importantes sólo detrás de Estados Unidos y en otros países como las terceras después de Estados Unidos y Holanda.

El desenlace de la crisis financiera internacional ha modificado los rasgos característicos de las inversiones directas españolas en el exterior en la etapa 2008-2013. Los países de la Unión Europea-15 continuaron siendo el principal destino de las inversiones españolas, pero apenas superaban a las que se orientaron a Estados Unidos y Canadá en 600 millones de euros y en 3.900 millones de euros a las que se dirigieron a los países de América Latina. La caída de la ID en los países de la Unión Europea-15 ha sido vertiginosa puesto que los flujos netos pasaron de 164.000 millones de euros en el periodo 2001-2007 a 18.380 millones de euros en la etapa 2008-2013; Estados Unidos y Canadá fueron los que registraron una menor caída de 23.294 millones de euros a 17.835 millones; y en América Latina la reducción fue del 50%, puesto que pasaron de 30.600 millones de euros en 2001-2007 a 14.600 millones de euros en 2008-2013.

Las inversiones directas de las compañías españolas en Chile en los periodos 2001-2007 y 2008-2013

En el ciclo de los años noventa, los flujos españoles de ID netos descontadas las realizadas por ETVE se concentraron en: Brasil (37%), Argentina (32%), Chile (9%), México (8%), Colombia (3,8%), Perú (3,8%) y Venezuela (1,3%). En la etapa 2001-2007, la ID española registró destacados cambios en la participación relativa de los países: el principal destinatario fue México (37,5%), seguido de Brasil (19,5%), Chile (14%), Argentina (13,5%), y a continuación de Venezuela (4,5%), Uruguay (3%), Perú (2,5%) y Colombia (1,7%).

En la nueva etapa 2001-2007 las inversiones se realizaron casi en los mismos sectores que las del ciclo de los noventa con la única novedad de las destinadas hacia actividades manufactureras. La continua expansión de las inversiones en telecomunicaciones e intermediación financiera, estuvo acompañada de un significativo aumento de las inversiones manufactureras, así como de las realizadas en actividades comerciales, construcción, actividades inmobiliarias y otros servicios, industria química y hostelería, lo que ha supuesto un aumento de su mayor peso relativo en la pauta de especialización sectorial.

Los cambios fueron todavía más bruscos en el periodo post-crisis 2008-2013: Brasil absorbió el 40% de los flujos netos, seguido de México (39%), Chile (9,5%), Perú (4,5%) y Uruguay (2,5%), en tanto que Argentina, Colombia y Venezuela registraron flujos netos negativos. En este periodo, la distribución sectorial de las inversiones directas muestra que se han concentrado sobre todo en otras manufacturas, intermediación financiera, telecomunicaciones, electricidad, agua y gas. Y en segundo término con una mayor diversificación a ocho sectores: industria química, actividades comerciales, alimentación, bebidas y tabaco, petróleo y derivados, construcción, actividades inmobiliarias y otros servicios a empresas, hostelería y pesca.

Ya en el ciclo de los noventa el proceso de expansión exterior de las empresas españolas fue impulsado por las grandes compañías de telecomunicaciones, intermediación financiera (bancos y compañías de seguros), energía eléctrica, gas y agua, y extracción, refino y distribución de petróleo y derivados. En la etapa 2001-2007 se ha registrado un continuo aumento del número de empresas españolas que han apostado por la internacionalización de sus actividades, aunque el stock de la IED conserva una participación mayor de las grandes compañías. Así, a principios de 2008, el número de empresas españolas que participaban en el proceso de internacionalización se situaba en torno a las 2000 (OEME, 2010), número que representaba el 2,4% del total mundial de las empresas multinacionales y situaba a la economía española en la 12ª posición mundial por el número de compañías internacionalizadas.

A finales de 2007 Chile era la décima economía por el número de empresas españolas en inversiones en su mercado (con 161 filiales y/o empresas participadas), tal como se recogía en el informe del Observatorio de la Empresa Multinacional Española (2010). Por delante se situaban: Portugal (715), México (470), Francia (437), Estados Unidos (371), Brasil (307), Alemania (247), Italia (243), Reino Unido (235) y Argentina (233). Esta perspectiva pone de relieve que las compañías españolas han tejido una amplia presencia de filiales y/o empresas participadas que reflejan la

apuesta por esos mercados: ya que entre los diez principales mercados de expansión se encuentran México, Brasil, Argentina, Chile.

Un hecho que debe destacarse es que Chile ha estado siempre situado como el tercer destino de las inversiones directas españolas en la región. Fue el tercer destino en la época del boom de los años noventa, mantuvo esa posición en el ciclo 2001-2007 y ha mantenido una gran capacidad de atracción de inversiones directas españolas también en el periodo post-crisis financiera internacional 2008-2013.

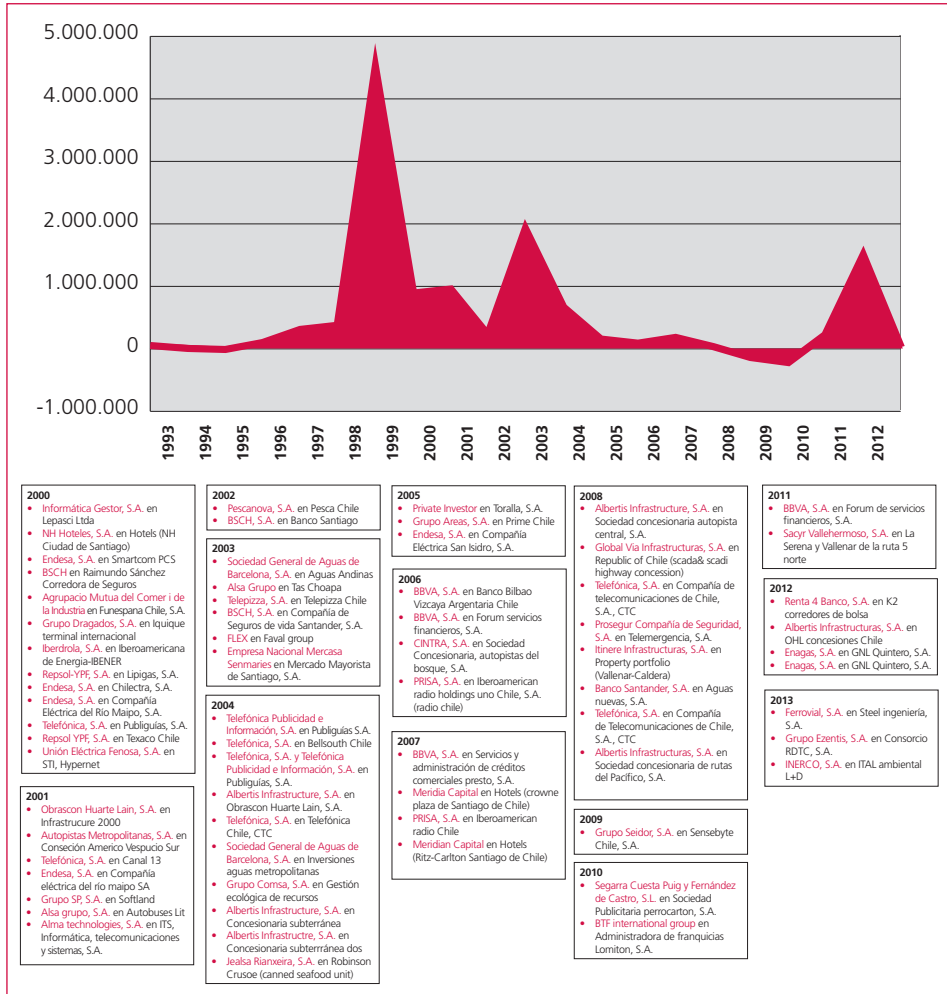
Los principales sectores destinatarios y empresas inversoras y receptoras (véase gráfico 32.2) de la ID española fueron:

- a) [electricidad, agua y gas] Aguas de Barcelona en Aguas Andinas y en Aguas Metropolitanas, Endesa en Chilectra, Compañía Eléctrica del Río Maipo S.A., Compañía Eléctrica San Isidro, e Iberdrola en Iberoamericana de Energía-Ibener; y Enagas en GNL Quintero, S.A.
- b) [telecomunicaciones y transportes] con Telefónica Móviles en Telefónica Móviles de Chile, Telefónica Publicidad e Información en Impresora y Comercial Publiguías, S.A., en Canal 13, BellSouth Chile, en Telefónica TCT Chile, y en transportes ALSA en Tas Choapa y en Autobuses Lit, S.A.
- c) [intermediación financiera] con el BBVA en la AFP Provida, en BBVA Chile, en Forum Servicios Financieros, S.A., en Servicios y Administración de Créditos Comerciales Presto, S.A.; Banco Santander en Banco de Santiago, en Raimundo Sánchez Corredora de Seguros, Cía. de Seguros de Vida Santander, S.A., en Aguas Nuevas; y Renta 4 en K2 Corredores de Bolsa.
- d) [construcción] con OHL Concesiones en Infraestructure 2000, S.A., Sociedad Concesionaria Autopista del Sol, S.A., Sociedad Concesionaria de Autopistas; Cintra Concesiones en Autopistas del Bosque y Talca Chillan Sociedad Concesionaria, S.A.), Autopistas Metropolitanas en Concesión Americo Vespucio Sur, y Dragados en Iquique Terminal Internacional; Abertis en Parking Lots in Providencia, en Concesiones Subterra y Concesiones Subterra Dos, en Sociedad Concesionaria Autopista Central, S.A. y Sociedad Concesionaria Rutas del Pacífico, S.A., Operadora del Pacífico, S.A., Gestora de Autopistas, S.A., Concesiones del Elqui, Autopista Vasco-Aragonesa Cesa-Avasa y en OHL Concesiones Chile; Global Vía Infraestructuras, S.A. en Scada and Scadi Highway Concession; Sacyr Vallermosto en La Serena Vallenar de la Ruta 5 norte; y Comsa en Gestión Ecológica de Recursos. Las compañías constructoras extranjeras, y entre ellas las españolas, han desarrollado cerca del 60% de las infraestructuras del país (Cepal, 2012). Sin embargo, desde 2008 “algunas de esas empresas —Cintra-Ferrovial, ACS y OHL— comenzaron a desplegar una estrategia de rotación y pusieron a la venta activos maduros para impulsar nuevos proyectos, tanto en Chile como en otros destinos, (...) y para reducir su deuda” (Cepal, 2012, p. 31). Así, Abertis adquirió las siguientes concesiones: Autopista del Elqui y Rutas del Pacífico (que eran de Sacyr Vallermosto y la segunda también en un 28,9% de ACS), la Autopista Central (de ACS) y la Autopista del Sol, la Autopista Los Andes y la Autopista Los Libertadores (que era de OHL); Cintra-Ferrovial vendió a la colombiana ISA las concesiones de: Talca-Chillán, Temuco-Río Bueno, Collipulli-Temuco, Santiago-Talca y Chillán-Collipulli; y ACS ha vendido a la canadiense Brookfield la Autopista Vespucio Norte y el Tunel San Cristobal (véase Cepal, 2012).

e) [actividades comerciales] con Mercasa en Mercado Mayorista de Santiago, S.A., y Grupo Áreas, S.A., en Prime Chile, [transporte aéreo y almacenamiento], [pesca] con Pescanova en Pesca Chile, [información] con PRISA en Iberoamerican Radio Holdings Uno Chile, S.A. (Radio Chile), e [ingeniería] con Ferrovial en Steel Ingeniería, S.A., e Inerc Ingenieria Tecnológica y Consultoría, S.A., en IAL Ambiental Ltda.

Gráfico 32.2

La IED de las empresas españolas en Chile en el periodo 1993-2013*



Fuente: Elaboración propia según datos de CEPAL, Cinco Días, Expansión, Financial Times y America Economía.

Todavía en la etapa posterior a la crisis financiera internacional las inversiones españolas se situaban como las segundas más importantes en Chile sólo detrás de las originarias de Estados Unidos, con la destacada característica de que no tienen ninguna presencia en el sector de la minería que es sin duda el que cuenta con una mayor capacidad de atracción de las inversiones directas internacionales.

Consideraciones finales y perspectivas

En las dos fases del periodo 2001-2013, la etapa de expansión y el periodo postcrisis, las empresas españolas han seguido una estrategia de internacionalización centrada en los países de la Unión Europea-15, los países de América Latina, Estados Unidos y Canadá y algunos países de la cuenca de Asia-Pacífico. Las compañías españolas que invirtieron en América Latina en la década de los años 1990 son, en su mayor parte, las que han ampliado su proceso de internacionalización hacia las nuevas áreas, y al mismo tiempo han incrementando sus inversiones también en los países de la región. Solo así se explica que las inversiones españolas continúen siendo las primeras en la región en el conjunto de los países europeos y que se sitúen en segundo lugar o tercer lugar en términos internacionales, en unos u otros países de la región, apenas por detrás de Estados Unidos y Holanda.

Chile ha estado siempre situado como el tercer destino de las inversiones directas españolas en la región. Fue el tercer destino en la época del boom de los años noventa, mantuvo esa posición en el ciclo 2001-2007 y ha mostrado una gran capacidad de atracción de inversiones directas españolas también en el periodo post-crisis financiera internacional 2008-2013.

A finales de los años 2000 Chile era la décima economía por el número de empresas españolas en inversiones en su mercado y por delante sólo se situaban: Portugal, México, Francia, Estados Unidos, Brasil, Alemania, Italia, Reino Unido y Argentina.

Los principales sectores destinatarios en Chile y las empresas inversoras españolas fueron: [electricidad, agua y gas] con las inversiones de Aguas de Barcelona, Endesa, Iberdrola y Enagas; en [telecomunicaciones y transportes] con las de Telefónica y Telefónica Móviles y ALSA; en [intermediación financiera] con BBVA, Banco Santander y Renta 4; en [construcción] con las de OHL, Cintra-Ferrovial, Dragados, Abertis, Global, Sacyr Vallermosto y Comsa; en [actividades comerciales] con Mercasa y Grupo Áreas, S.A.; en [transporte aéreo y almacenamiento] [pesca] con Pescanova; [información] con PRISA, e [ingeniería] con Ferrovial e Inerco Ingeniería Tecnológica y Consultoría, S.A.

En la etapa 2008-2013 las inversiones españolas continuaban situadas como las segundas más importantes en Chile sólo detrás de las originarias de Estados Unidos, con la destacada característica de que no tienen ninguna presencia en el sector de la minería, sin duda el de mayor capacidad de atracción de las inversiones directas internacionales.