

# Análisis y promoción de las relaciones económicas y empresariales de España con Iberoamérica

Mayo 2023

Juan Francisco Mejía Betancourt  
Litsay Guerrero Albornoz



Actividad subvencionada por el Ministerio de Asuntos Exteriores,  
Unión Europea y Cooperación



## ÍNDICE

|  |    |
|--|----|
| Prefacio   |    |
| Resumen ejecutivo  | 4  |
| 1. Contexto económico de América Latina  | 7  |
| 2. Relaciones comerciales e inversión de la UE y España con América Latina   | 9  |
| 2.1. Contexto general  | 9  |
| 2.1.1. Inversión y comercio de América Latina en el contexto global  | 10 |
| 2.1.2. Comportamiento de las inversiones de la UE y de América Latina  | 14 |
| 2.2. Comportamiento de las inversiones extranjeras directas de España y América Latina                                       | 15 |
| 2.3. Comportamiento del comercio UE – América Latina   | 20 |
| 2.4. Comportamiento del comercio España – América Latina   | 21 |
| 2.5. Una reseña del papel de China en el comercio e inversión en América Latina  | 28 |
| 3. Análisis del estado de la política comercial de la UE y España hacia la región  | 30 |
| 3.1. Una visión general de las relaciones Unión Europea - América Latina   | 30 |
| 3.2. El estado actual de los acuerdos entre ambas regiones   | 31 |
| 3.3. Consideraciones sobre otros actores en el proceso de integración de América Latina                                      | 35 |
| 3.4. Los acuerdos bilaterales que facilitan el comercio y la inversión   | 36 |
| 4. Relaciones institucionales entre España y América Latina. Una mirada diagnóstica  | 39 |
| 4.1. Mapa de la institucionalidad española que tiene que ver con su relación con América Latina y el Caribe                  | 39 |
| 4.2. Estrategia de internacionalización de la economía española  | 42 |
| 4.3. Presidencia rotatoria de España en la UE y su impacto en las relaciones económicas de Europa y España con Latinoamérica | 43 |
| 5. Valoración de las realidades políticas y sociales de América Latina y su papel en el comercio y la inversión              | 45 |
| 5.1. El escenario político de la región  | 45 |
| 5.2. El impacto de la política en las relaciones comerciales   | 46 |
| 6. Qué opinan los actores privados de la región  | 49 |
| 7. Recomendaciones y conclusiones  | 52 |
| 8. Índice de gráficos y tablas   | 56 |
| 9. Bibliografía  | 58 |
| Anexos   | 59 |



## RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento tiene como objetivo analizar las relaciones económicas de España con América Latina y el Caribe, con el objetivo final de potenciar la presencia española en dicha zona geográfica.

El trabajo quiere contribuir a entender mejor qué ha pasado en la región y qué puede deparar el futuro y sus relaciones con España, desde una perspectiva económica, comercial y de inversiones. Para ello se tienen en cuenta no solo datos económicos, sino también la situación institucional y la realidad política y social. Como se podrá observar a lo largo de este trabajo, la idea es tener una mirada global de cómo está la región, que permita extraer conclusiones y realizar sugerencias que orienten a los sectores tanto públicos como privados, a la hora de acometer sus políticas a corto y medio plazo.

El estudio ha sido dividido en siete capítulos: 1) Aborda el contexto general de la situación global y el papel de Europa y América Latina en ese escenario; 2) Se hace una radiografía del estado del comercio y las inversiones en dos dimensiones, desde la óptica de las relaciones Europa-América Latina y España-América Latina; 3) Un diagnóstico de los acuerdos comerciales entre Europa y la región y su impacto en el comercio; 4) El aspecto institucional y su impacto en las relaciones económicas entre ambas regiones; 5) Una valoración de las realidades políticas y sociales de América Latina y su papel en el comercio y la inversión y 6) La visión y opinión de los actores empresariales en todo este contexto y finalmente, 7) Un conjunto de conclusiones y recomendaciones sobre las relaciones comerciales entre ambas regiones.

**Capítulo 1.** La presencia económica y comercial española en Latinoamérica está estancada desde hace varios años. Las exportaciones de bienes a la región fueron en el año 2021 € 14.500 millones (un 2,2% inferiores a las del año 2015, mientras que la exportación total española creció un 26,7% en dicho periodo), datos preliminares de la Secretaría de Estado de Comercio a diciembre del 2022<sup>1</sup> nos indican que las exportaciones españolas a la región crecieron un 30,1%, registrando el segundo mayor crecimiento de regiones fuera de Europa. Sin embargo, con datos oficiales a diciembre de 2021, la posición relativa de Hispanoamérica para España ha retrocedido; en el año 2015 las ventas de productos españoles a Latinoamérica suponían casi el 6% del total; mientras que en el año 2021 apenas alcanzaban el 4,5% del total exportado. Por el contrario, las exportaciones de bienes de la UE a Latinoamérica han crecido un 15,4% entre 2015 y 2021. Este espacio lo ha cubierto principalmente China, que se posiciona firmemente como segundo socio comercial en la región, superando a Europa.

Un aspecto reseñable en el contexto de este trabajo es que, a pesar de que las economías de América Latina y el Caribe recuperaron sus niveles económicos prepandemia, debido principalmente al alza de algunos capítulos relacionados con las materias primas; el alza en los porcentajes de inflación global, las altas tasas de interés y la incertidumbre política en alguno de los países amenazan con impactar negativamente el panorama económico de la región en los próximos años.

**Capítulo 2.** En lo referente a la balanza de pagos y posición de inversión internacional, se sugiere que Europa y España han perdido un espacio en los niveles de comercio frente a otras regiones, especialmente China. Haciendo la comparativa entre la evolución del flujo comercial de la UE con América Latina, y de esta región con Estados Unidos y China, se aprecia que la UE ha perdido dinamismo durante el período comprendido entre 2011 y 2021. China ha desbancado a Europa del segundo lugar en países tan importantes como Brasil, Argentina, Perú o Chile; y se mantiene como tercer socio comercial. En el ámbito de las inversiones, el efecto ha sido menos apreciable y Europa, exceptuando a Países Bajos y Luxemburgo, ha crecido en el período analizado, manteniéndose como segundo socio en IED después de Estados Unidos.

No obstante, es importante recordar y resaltar que, en lo que respecta al ámbito de las relaciones culturales, así como a la defensa de los valores democráticos y de los derechos humanos fundamentales, del medio ambiente y de la cooperación al desarrollo; Europa sigue posicionándose a la vanguardia como aliado de América Latina, incluso con un acercamiento aún más perceptible a raíz de la invasión de Rusia a Ucrania.

1. [https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes\\_Estadisticas/Historico\\_Informes/Mensuales/2022/2022-12\\_Informe\\_Mensual\\_Comercio\\_Exterior.pdf](https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Historico_Informes/Mensuales/2022/2022-12_Informe_Mensual_Comercio_Exterior.pdf)



**Capítulo 3.** América Latina y el Caribe es una región con la que Europa mantiene un extenso portafolio de memorandos de entendimiento y acuerdos de libre comercio. Aunque con la práctica totalidad de países se mantiene algún tipo de acuerdo, hay que destacar dos alianzas que adquieren una especial relevancia por su impacto a nivel comercial: la modernización del acuerdo con México, tan solo pendiente de ratificación, y con Mercosur, pendiente también de su aprobación final, una vez se salven las diferencias que todavía perduran. El nuevo presidente de Brasil se ha referido a este tema como una de las prioridades de su mandato, adquiriendo gran peso el compromiso de la nueva presidencia brasileña con el medioambiente. De hecho, la visita a España del presidente brasileño del pasado 25 de abril tuvo como objetivo principal la reactivación de este acuerdo: un interés anunciado por ambas partes.

**Capítulo 4.** La institucionalidad española para América Latina es muy amplia. Tanto a nivel de la administración central, como desde las administraciones regionales y locales, los organismos multilaterales de los cuales España es miembro, y las entidades privadas; se observa un rico patrimonio institucional, que probablemente no está suficientemente aprovechado y rentabilizado. Como se verá más adelante, existe la tarea pendiente de integrar y tener una visión estratégica global, a fin de aprovechar los recursos humanos, técnicos y económicos de los que se dispone en esa institucionalidad. España cuenta con un Plan Estratégico de Internacionalización (2017-2027), que es evaluado cada dos años, y en el cual se recogen un conjunto de indicadores con los que se busca la medición de resultados. En este trabajo, identificamos diversos hallazgos, a la vez que sugerimos algunas recomendaciones a dicha estrategia vinculada con América Latina, y a la revisión de otras vinculadas a la relación con China y Rusia. Bajo este contexto, también se sugiere la necesaria integración del conjunto de instituciones que deberían formar parte de esta estrategia.

Cabe destacar que el hecho de que España asuma por quinta vez la Presidencia del Consejo de la Unión Europea, durante el segundo semestre de 2023 (desde el 1 de julio al 31 de diciembre), supone una gran oportunidad para poder darle un impulso a las relaciones bilaterales entre ambas regiones. Están convocadas dos reuniones iniciales, la de jefes de Estado en julio y la de ministros de Economía y Finanzas en septiembre, las cuales llevan más de cinco años sin realizarse; por lo que volver a celebrarlas es una oportunidad muy valiosa.



**Capítulo 5.** Muchos de los países de América Latina han atravesado (y lo siguen haciendo) episodios de inestabilidad, de turbulencias políticas y sociales, con cambios de tendencias y ciclos políticos. Aun así, la región ha logrado crecer y recibir inversiones extranjeras al margen de esa inestabilidad. En general, se ha mantenido la seguridad jurídica en torno a la protección de inversiones (aunque hayan aumentado las restricciones regulatorias en muchos países), a la vez que se ha velado por la facilitación del comercio, el respeto a la propiedad y continuidad, y por la modernización de los acuerdos comerciales.

**Capítulo 6.** El trabajo se complementa con una consulta a actores privados de la región y con la opinión de actores institucionales que son partícipes de las relaciones España-América Latina. De la consulta realizada a casi todos los países que disponen de oficinas comerciales y cámaras de comercio e industria binacionales, se pueden extraer opiniones muy interesantes sobre los sectores que presentan oportunidades de negocio y sobre los cauces para poder mejorar las relaciones bilaterales, entre otros aspectos. Se trata de la opinión que tienen "las antenas" con presencia en el terreno, sobre aspectos como las cadenas productivas con especial potencial, como pueden ser la agroalimentaria, energía o infraestructura y factores claves de mejora, tales como el aprovechamiento de los acuerdos vigentes, la integración de la institucionalidad vigente tanto en España como entre ambas regiones, o el esfuerzo que hay que realizar para minimizar las trabas burocráticas.

**Capítulo 7.** Finalmente, se proponen un conjunto de conclusiones relativas al comportamiento del comercio y de las inversiones entre Europa, España y América Latina, destacándose que la actividad inversora ha sido muy superior al flujo de comercio. Asimismo, surgen conclusiones en relación con las cadenas de suministro y el papel de América Latina, así como en lo que respecta a cuestiones relacionadas con la facilitación del comercio y la aplicación efectiva de los acuerdos comerciales. Por otra parte, se sugieren una serie de recomendaciones enfocadas a los temas institucionales, a la mejora de los acuerdos comerciales y que buscan otorgar a España un papel más activo en la región.

# 1. CONTEXTO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA

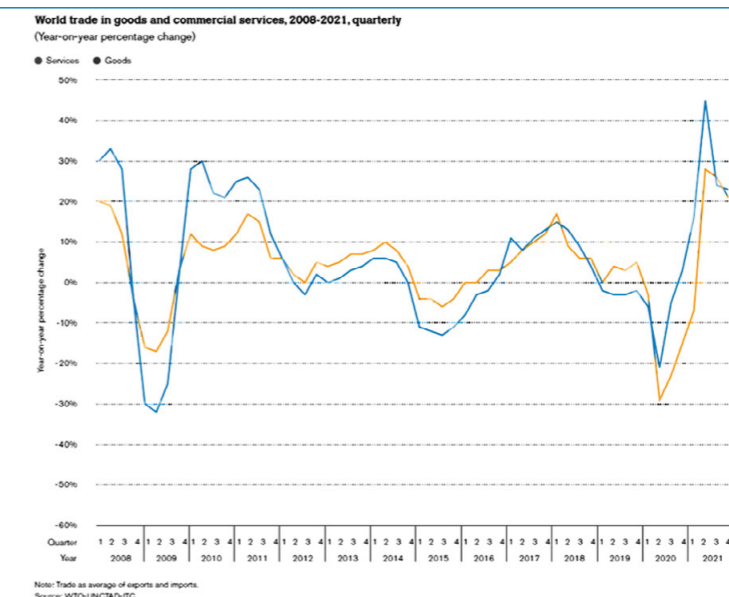
Todos los análisis e informes económicos publicados en el primer trimestre del 2023 coinciden en que el crecimiento global se ha desacelerado. Según datos del FMI<sup>2</sup> de enero de 2023, la economía global registró un crecimiento en el año 2021 del 6,1%, viniendo de una caída producto de la pandemia del 2020. Sin embargo, ese crecimiento del 2021 no se sostuvo en el 2022. A pesar de que las cifras finales fueron mejores que las expectativas de inicios de ese mismo año, se situaron en 3,4%, un 44% menos que el año precedente. Para el año 2023, el mismo organismo internacional sitúa en un 2,9% las expectativas de crecimiento global, un 14,7% menos que el año precedente; mientras que, para el año 2024, la proyección es de un leve crecimiento hasta el 3,1%.

Este movimiento a la baja en el año 2022 se debe a diversos motivos en los que coinciden todos los analistas: la invasión de Rusia a Ucrania a comienzos del año tuvo un conjunto de consecuencias que afectaron a nivel global. El encarecimiento de las materias primas, empezando por la energía y el aumento del precio de los alimentos, provocaron un aumento de la inflación general hasta límites desconocidos en muchos años en todo el mundo. Las estimaciones del FMI sobre la inflación para el 2024 todavía serán mayores que en la etapa prepandemia, lo que implica que el crecimiento económico seguirá sometido a fuertes tensiones, aliviado por el aumento del consumo, que crece a costa del ahorro de los consumidores a escala global.

La política monetaria restrictiva aplicada al unísono por los principales bancos centrales empezó a surtir efecto hacia finales del año 2022, pero nadie prevé que se normalice hasta bien avanzado el año 2024. Dicha política está teniendo efectos colaterales, especialmente en el mercado de capitales global, lo que está al mismo tiempo causando problemas y desconfianza en el sistema financiero internacional.

Desde el punto de vista del comercio internacional, tras la crisis económica global del 2008 – 2009, el comercio mundial había registrado una recuperación hasta el año 2011, a la que siguió un período de estancamiento en las tasas de crecimiento entre los años 2012–2014. A este resultado le siguió un período de menores tasas de crecimiento para el año 2015 y 2016 y una recuperación en la senda del crecimiento a partir del 2017, pero esta mejora en el comercio global se vio profundamente afectada por los *shock* generados por la pandemia y que desencadenaron una crisis global a partir del año 2020, un año crítico en el que se vieron afectadas tanto la producción global de bienes y servicios así como el comercio internacional, que verían una recuperación en el año 2021 (OMC; 2022), (ver gráfico 1).

**Gráfico 1. Comercio global de bienes y servicios, 1T2008 – 4T2021**



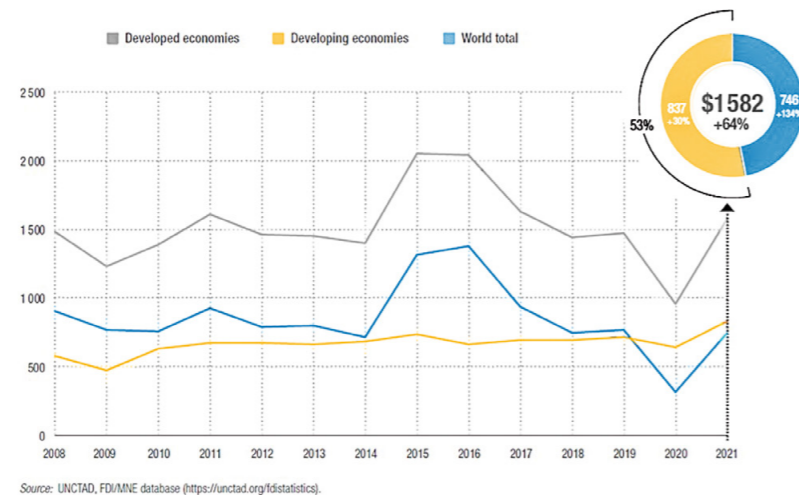
Fuente: OMC, UNCTAD, ITC

2. Perspectivas de la economía mundial. Enero 2023. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2023/01/31/world-economic-outlook-update-january-2023>

A este contexto se suma el impacto de la invasión de Ucrania en el comercio internacional, que de acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), ha afectado, tanto desde el punto de vista de volumen como de precios, especialmente a sectores como los alimentos, energía, fertilizantes y minerales. Unida a la disrupción en las cadenas de suministro globales, consecuencia de la pandemia y cuya resincronización ha tomado tiempo, los retos a medio plazo son el acercamiento de las cadenas de suministro y la diversificación de proveedores, con la vista puesta, entre otros aspectos, en contar con una mayor capacidad de respuesta ante nuevas crisis que pudieran darse en el futuro.

A la par del comportamiento de los flujos comerciales, los flujos globales de inversiones extranjeras directas registraron la misma tendencia hasta el año 2016, ya que las inversiones se contrajeron durante los años 2017 y 2018, para luego registrar una leve mejora en el 2019, y acabar contrayéndose de nuevo a causa de la pandemia a partir del año 2020 (UNCTAD; WIR2020 y WIR2021), (ver gráfico 2). Más adelante profundizaremos en el comportamiento específico de las inversiones en América Latina, por parte de Europa y España.

Gráfico 2. Flujos globales de entrada de Inversiones Extranjeras Directas, 2008 – 2021



Fuente: UNCTAD WIR2022

Los acontecimientos mundiales descritos brevemente han tenido un impacto importante en América Latina y el Caribe. La región se recuperó con fuerza después de la recesión de 2020, incluso más de lo esperado por todos los analistas de la región, y se prevé que el crecimiento de 2022 se acerque al 3,9%, aunque las previsiones apuntan a que en este año 2023 volverían a caer. Las proyecciones del FMI para América Latina y el Caribe en 2023 prevén que la región llegue hasta el 1,8%, para recuperarse levemente hasta el 2,1% en el 2024, por debajo del promedio mundial.

El análisis del crecimiento global estará condicionado a variables poco controladas hasta la fecha, como la duración de la guerra en Ucrania, el desenvolvimiento del mercado de capitales y financiero —que en el momento de publicación de este trabajo están muy debilitados— y al despegue de la economía china, que se enfrentará a la relocalización de las cadenas globales de valor y a la guerra comercial y tecnológica declarada entre las principales potencias del mundo.

2.1. Contexto general

Durante el período comprendido entre 2011 y 2021, el contexto en el que se desarrollaron el comercio y las inversiones entre la UE y América Latina estuvo marcado por los aspectos que protagonizaron la coyuntura económica mundial a raíz de la crisis de 2008–2009, tales como las políticas fiscales y monetarias en los países desarrollados y en desarrollo, así como los cambios en la política comercial (de los que destacan las variaciones establecidas en la política comercial entre Estados Unidos y Europa), el comportamiento de la demanda en países en desarrollo, en concreto de Asia, así como todo lo que ha sucedido tras la irrupción de la pandemia, por la Covid-19, y la invasión de Ucrania.

Desde el punto de vista del comercio internacional, entre los años 2011 y el 2021, América Latina tan solo ha representado un 2,4% del total de exportaciones de la UE, y un 2,3% del total de las importaciones (ver tablas 1 y 2). Lo destacable es que, durante el período analizado, el comercio exterior entre ambas regiones ha aumentado aproximadamente un 16%, siendo más relevantes las exportaciones de América Latina hacia Europa que viceversa, pero todavía es una cifra bastante baja en relación con el resto del mundo.

Tabla 1. Importaciones de la UE desde América Latina vs total importado del resto del mundo, en miles de millones de dólares

|   | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      | 2017      | 2018      | 2019      | 2020      | 2021      |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Imp Totales UE  | 6.165.597 | 5.746.230 | 5.809.164 | 5.933.469 | 5.105.427 | 5.124.047 | 5.635.282 | 6.277.106 | 6.071.428 | 5.641.642 | 7.031.247 |
| Imp UE desde el Resto del Mundo                       | 6.000.416 | 5.592.748 | 5.667.041 | 5.795.014 | 4.990.783 | 5.012.046 | 5.512.395 | 6.144.624 | 5.948.220 | 5.526.596 | 6.888.585 |
| Imp UE desde LATAM                                    | 165.181   | 153.482   | 142.122   | 138.455   | 114.644   | 112.001   | 122.886   | 132.482   | 123.208   | 115.046   | 142.662   |
| Imp UE desde el Resto del Mundo part %/Imp Totales UE | 97%       | 97%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       |
| Imp de la UE desde LATAM part %/ Imp UE totales       | 2,7%      | 2,7%      | 2,4%      | 2,3%      | 2,2%      | 2,2%      | 2,2%      | 2,1%      | 2,0%      | 2,0%      | 2,0%      |

Fuente: OMC, UNCTAD, ITC, Eurostat

Tabla 2. Exportaciones de la UE hacia América Latina vs total exportado hacia el resto del mundo, en millones de dólares

|                                      | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      | 2017      | 2018      | 2019      | 2020      | 2021      |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Exp UE totales                       | 5.983.364 | 5.689.576 | 5.957.140 | 6.035.348 | 5.253.617 | 5.239.577 | 5.728.661 | 6.315.654 | 6.115.869 | 5.695.890 | 6.910.711 |
| Exp UE al Resto del Mundo            | 5.835.871 | 5.533.274 | 5.799.954 | 5.886.580 | 5.122.147 | 5.116.419 | 5.595.081 | 6.169.760 | 5.976.036 | 5.580.358 | 6.760.492 |
| Exp UE a LATAM                       | 147.493   | 156.302   | 157.186   | 148.768   | 131.471   | 123.158   | 133.579   | 145.894   | 139.833   | 115.622   | 150.220   |
| Exp UE al Resto del Mundo part %/Exp | 98%       | 97%       | 97%       | 98%       | 97%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       | 98%       |
| Exp UE a LATAM part %/Exp Totales    | 2,5%      | 2,7%      | 2,6%      | 2,5%      | 2,5%      | 2,4%      | 2,3%      | 2,3%      | 2,3%      | 2,0%      | 2,0%      |

Fuente: OMC, UNCTAD, ITC, Eurostat



Considerando las lecciones aprendidas por la crisis derivada de la pandemia y lo que estamos viviendo con la guerra en Ucrania, en la que ha cobrado gran relevancia el *nearshoring*, este trabajo pasa a revisar con mayor detenimiento el estado de las relaciones económicas entre la UE y América Latina, destacando lo que ha supuesto España para la región. El período analizado comprende desde el año 2011 al 2021, teniendo en cuenta que no se dispone aún (para la fecha de elaboración de este informe) de los datos oficiales a cierre de 2022. Para efectos del análisis de oportunidades estratégicas para España en sus relaciones económicas con América Latina, se toman como referencia las estimaciones preliminares y perspectivas elaboradas por el BID INTAL.

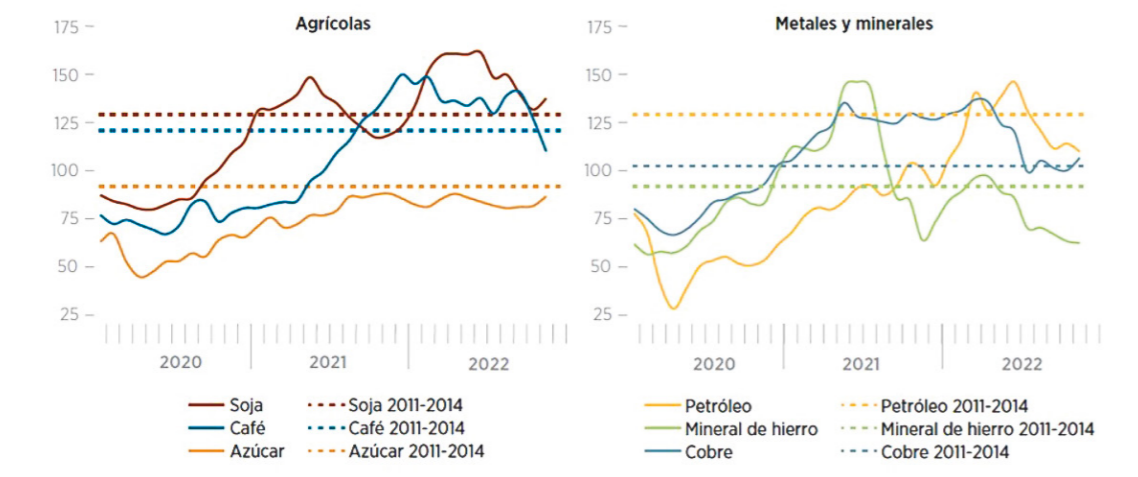
### 2.1.1. Inversión y comercio de América Latina en el contexto global

De acuerdo con las cifras de la CEPAL y la UNCTAD, América Latina desde el punto de vista de inversiones extranjeras directas globales, ha tenido una participación promedio del 10% como captador de IED y del 2% como emisor.

Históricamente, América Latina ha representado una oportunidad para las empresas internacionales, dado su atractivo por los recursos naturales que posee, por lo que sus relaciones económicas y comerciales en principio, han estado vinculadas a la explotación y exportación de dichos recursos a otras regiones del mundo, siendo de esta manera proveedor en sectores como petróleo, minería y productos del sector agrícola. Esta situación derivó en que, tanto los flujos de inversiones extranjeras directas (IED) como los de comercio exterior, hayan estado mayoritariamente vinculados a los sectores mencionados, teniendo en cuenta la especialización que cada país de la región tiene en esos sectores. Por ejemplo, en términos de comercio exterior, países como Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela han sido y son principalmente intensivos en petróleo, en tanto que Chile lo es en minerales y metales; y por su parte, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay lo son en productos agrícolas (BID INTAL, 2016, 2017, 2018, 2020, 2021).

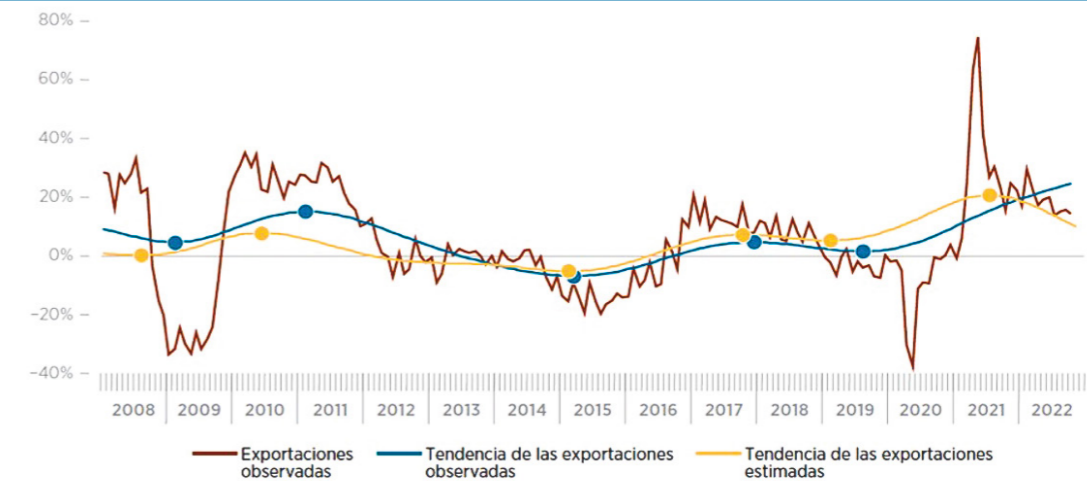
Considerando esta característica en la estructura productiva de la región, la tendencia en el comercio e inversiones en estos sectores va asociada al comportamiento de los precios, por lo que ante un *shock* en los precios de materias primas (agrícolas o a nivel del mercado de hidrocarburos) se produce un impacto en el volumen y valor de las transacciones comerciales realizadas. Esto se pone de manifiesto, por ejemplo, en el comportamiento de los flujos de exportaciones de la región para el período de 2011 a 2021 (ver gráficos 3 y 4), así como en el impacto en las decisiones de las empresas para ejecutar sus proyectos, dados los cambios en los precios y, por ende, en los rendimientos esperados de estos.

Gráfico 3. Tendencia de precios de los principales productos exportados por la región



Fuente: BID INTAL Estimaciones de las tendencias comerciales de América Latina y el Caribe 2023.

Gráfico 4. Tendencia del valor de las exportaciones de bienes de América Latina

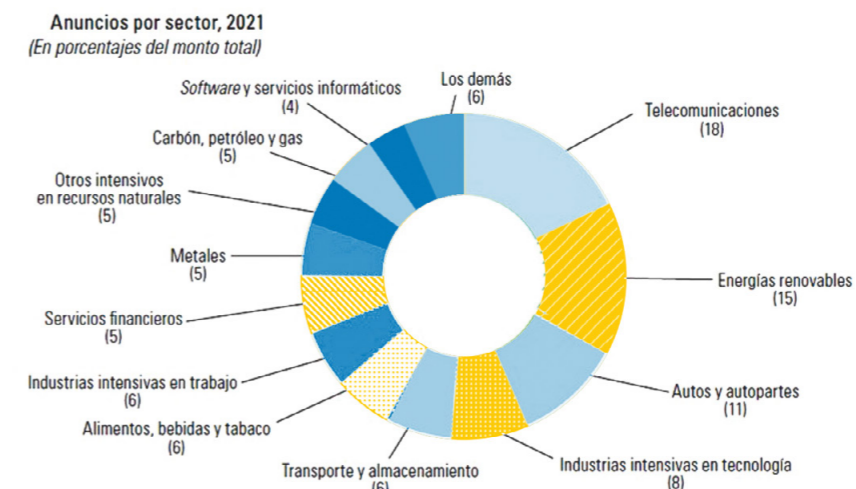


Fuente: BID INTAL Estimaciones de las tendencias comerciales de América Latina y el Caribe 2023.

En términos de las inversiones extranjeras directas, de acuerdo con las cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), considerando los años previos al período de análisis de este estudio, los patrones de la IED en la región han registrado cambios a partir del año 2011, teniéndose entonces mayores flujos de inversiones anunciados con destino a sectores como el de tecnología (media-alta), e investigación y desarrollo, a través de proyectos de alto contenido tecnológico en la región, que se han concentrado principalmente en Brasil y México.

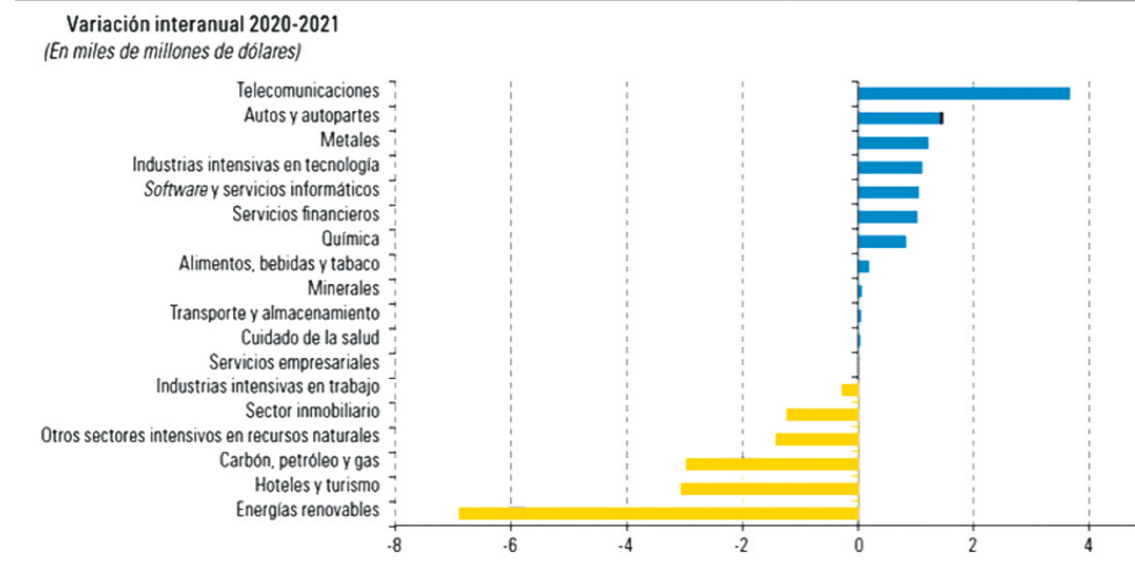
De esta forma, además del peso mayoritario de los sectores de materias primas y de manufacturas, en sectores de alimentos y automotriz, la región comenzó a tener espacios de oportunidad en el sector de tecnologías y comunicaciones y en 2021 los anuncios de inversiones en tecnologías intensivas, telecomunicaciones, software y servicios informáticos representaron el 30% del total, y mantuvieron registros positivos en cuanto a las partidas de inversiones anunciadas con respecto al año 2020 (ver gráficos 5 y 6), lo que incide también en los volúmenes de comercio de la región, dados los requerimientos de equipos y demás insumos para acometer el acondicionamiento de la infraestructura de este sector, considerando además lo que ha sido el impacto de la pandemia en cuanto a la economía digital, ya que a raíz de la pandemia se aceleraron los procesos digitales, etc.

Gráfico 5. Anuncios de inversiones por sectores en América Latina al 2021



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets.

Gráfico 6. Anuncios de inversiones por sectores en América Latina al 2021, variación interanual



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets.

Adicionalmente, dados los cambios en cuanto al uso de las energías, específicamente en energías renovables, se ha propiciado que se convierta en un sector de interés para la IED, siendo el caso que, para 2020, del total de anuncios de inversiones en la región, este segmento registró el 26% del total, y en el 2021 alcanzó el 18%, manteniéndose como uno de los principales sectores objetivo para la IED en la región. (CEPAL; 2010, 2015, 2022).

Es oportuno comentar que, en términos del entorno para la atracción de IED, la región ha experimentado diversos cambios, unos vinculados al entorno macroeconómico, tales como el funcionamiento de la economía, inflación, etc.; otros que han incluido no solamente un enfoque a nivel de sectores estratégicos desde el punto de vista de políticas de promoción, sino que además han contemplado, por ejemplo, cambios en los incentivos, en el diseño e implementación de los programas de zonas económicas especiales, así como en el marco legal. En relación con este último aspecto, de acuerdo con la UNCTAD estos cambios fueron principalmente en el entorno legal interno, más que a nivel de acuerdos bilaterales de inversiones, así como de disposiciones en el tema de IED en acuerdos comerciales<sup>3</sup>. (Para mayor detalle, ver sección I y II de anexos).

Estos cambios en el entorno para las inversiones han sido, en algunos casos, para facilitarlas y reforzar la seguridad jurídica; y en otros, han sido más restrictivos y por ende han motivado desinversiones en la región<sup>4</sup>, que, por una parte, se ejecutaron a través de ventas en el mercado de fusiones y adquisiciones; y, por otra parte, fueron producto de procesos de nacionalizaciones que derivaron en procesos de arbitraje ante el CIADI<sup>5</sup>.

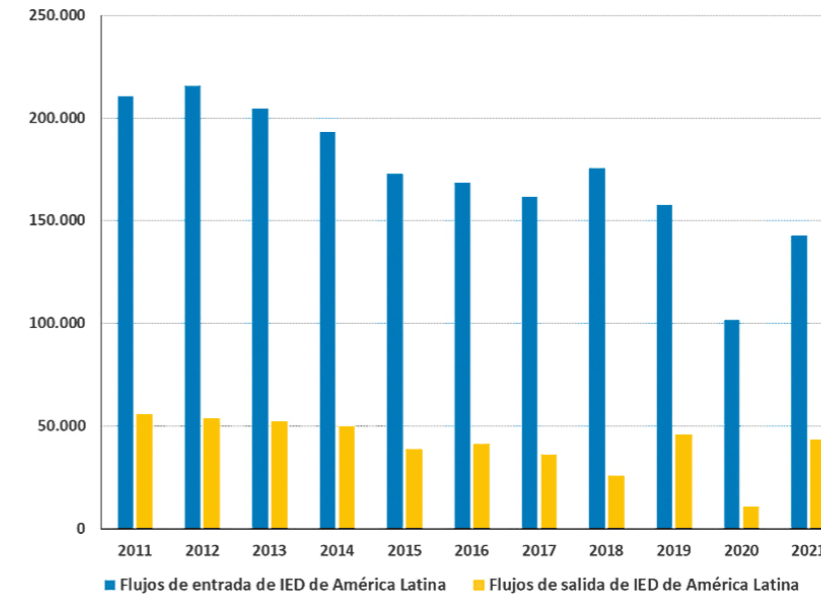
3. De acuerdo con la información UNCTAD a través del *Investment Policy Hub*, la mayoría de los acuerdos bilaterales de inversiones fueron firmados previos al período 2011-2021, sin embargo, es importante destacar que globalmente los países han avanzado en reformas de los acuerdos internacionales de inversiones y en acuerdos comerciales que incluyen disposiciones en materia de IED, sobre todo luego de la Pandemia (UNCTAD, WTO *et al*; 2021).

4. Entre los casos restrictivos se cuentan, por ejemplo, Venezuela, Argentina, Bolivia.

5. De acuerdo con los registros en las ediciones del *World Investment Report (WIR)* de la UNCTAD de los años 2011 al 2021, acerca del número de casos de controversias en materia de IED ante el CIADI, considerando a América Latina, han sido Argentina, Venezuela, México y Ecuador los países de la región con mayor número de disputas.

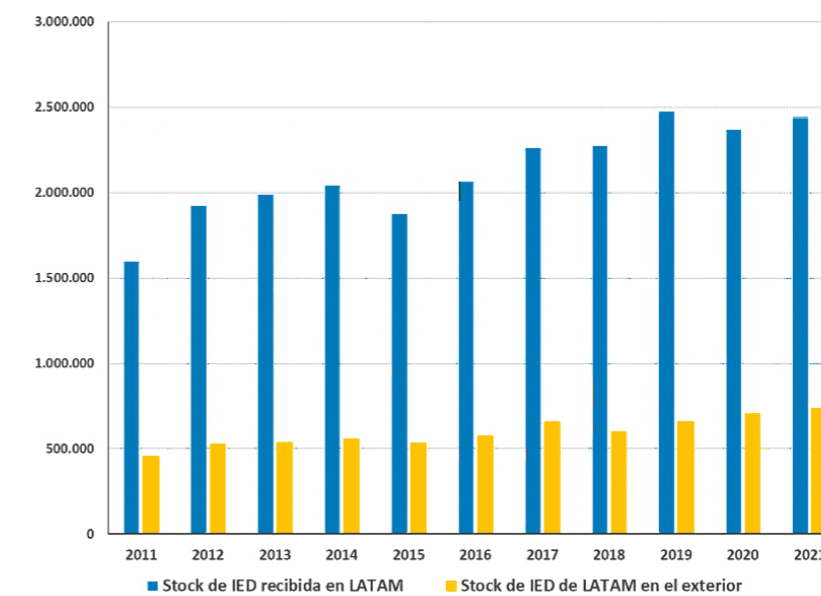
Considerando en conjunto los elementos del entorno macroeconómico (desempeño de las principales variables macro y las específicas de los sectores, políticas públicas, etc.), y los del entorno legal (nacional e internacional), son determinantes para las decisiones de las empresas transnacionales y, por ende, en el comportamiento de los flujos, tanto de entrada como de salida<sup>6</sup>, de la región latinoamericana y el stock de IED (ver gráficos 7 y 8) y en la forma en la que invierten<sup>7</sup>.

Gráfico 7. Flujos de entrada y de salida totales de IED en América Latina, en millones de dólares



Fuente: UNCTAD, CEPAL

Gráfico 8. Stock IED recibida por LATAM y Stock de IED de LATAM en el exterior, en millones de dólares



Fuente: UNCTAD, CEPAL

6. Los flujos de entrada de IED se refieren a lo que recibe un país o región, en tanto que los flujos de salida de IED se refieren a los que desde un país o región se dirigen a otro (s) países o región (es).

7. En general, en América Latina y el Caribe los datos indican que principalmente la IED se realiza a través de aportes al capital, seguido de reinversión de utilidades y de préstamos intrafirmas, las decisiones acerca de una u otra modalidad se vincula con el contexto global y local en el país huésped de la inversión.

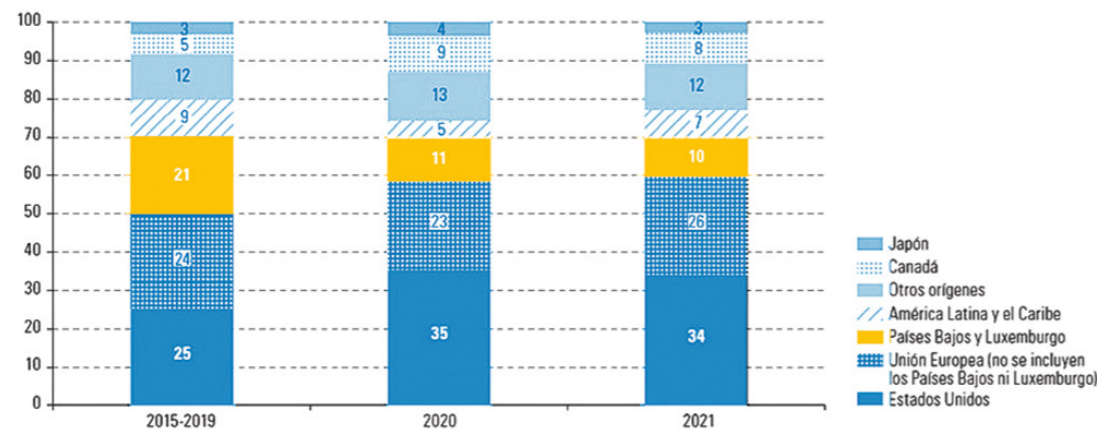
Desde el punto de vista del comercio, América Latina ha tenido históricamente como principales socios económicos a Estados Unidos y Europa, y con el incremento del posicionamiento de China en el contexto global, para América Latina este país se ha convertido en un nuevo importante socio y actor, no solo en lo económico, sino en lo geopolítico estratégico, pasando a ser el segundo socio comercial de la región, y para algunos de los países que la conforman, ha pasado a ser un importante inversor, como se verá más adelante en este trabajo.

### 2.1.2. Comportamiento de las inversiones de la UE y de América Latina

De acuerdo con las cifras de la UE y de la UNCTAD, en lo que respecta a las inversiones extranjeras directas (IED), la UE ha sido también un importante actor a nivel global, teniendo una participación en promedio del 22% de captación de IED global y del 27% como emisor; en tanto que América Latina ha tenido una participación promedio del 10% como captador de IED y del 2% como emisor.

La información de la CEPAL sobre la base de los 11 países de América Latina que reportan los orígenes de los flujos de IED, indica que la UE se mantiene como el segundo principal origen de las inversiones extranjeras en la región, mejorando su participación sobre el total para el año 2021, pasando de un 24% a un 26%, Estados Unidos sigue siendo el actor más relevante en la región y con un crecimiento neto importante (ver gráfico 9).

Gráfico 9. Inversión Extranjera Directa en América Latina, distribución por países de origen, 2015 – 2021



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 21 de septiembre de 2022.  
 \* Se consideran los países de los que se cuenta con información por origen a 2021: Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y República Dominicana. En el dato del Brasil no se incluye el componente de reinversión de utilidades. En todos los casos se excluyen los fondos cuyo origen no se puede determinar debido a que ingresan a través de paraísos fiscales.

Fuente: CEPAL

La IED captada por América Latina y originaria de la UE ha sido principalmente dirigida por Países Bajos, que se ha posicionado como el principal inversionista en la región durante el período 2011–2021, teniendo registros de hasta el 20% de participación en el total de los flujos. Otros países de la eurozona que se han mantenido como inversionistas en América Latina son España, Francia e Italia, con una participación de alrededor del 4%. En el caso de China, su posicionamiento en términos de IED no ha sido significativo en comparación con los flujos de IED que las empresas transnacionales de otros países han materializado en la región.

Con relación al origen de la IED del lado europeo en América Latina, es oportuno hacer la precisión con respecto a Países Bajos y Luxemburgo, ya que estos países por sus características fiscales y de otros incentivos, aglutinan a empresas transnacionales que desde estas locaciones realizan las inversiones, por lo que de cara al registro de la inversión en el destino, se computan desde estos países, aunque la empresa realmente tiene capital con otro tipo de nacionalidad, no quiere decir entonces que sean de estos países, por ejemplo, empresas chinas han realizado las operaciones de adquisiciones en la región desde estos países (CEPAL 2010, 2015, 2022)<sup>8</sup>.

Otro aspecto a tener en consideración es el crecimiento de las “Start-ups” en Latinoamérica, que crecen en un modelo de negocio más vinculado a la tecnología e información, con menores costos para su establecimiento y desarrollo si las comparamos con empresas de los sectores tradicionales. En general, estos emprendimientos se apoyan principalmente en recursos provenientes de fondos de capitales<sup>9</sup>. De acuerdo con el Informe Global Latam 2022 del ICEX-Invest In Spain y la Secretaría General Iberoamericana, en referencia a los datos del Banco Interamericano de Desarrollo, existen 1.005 startups nacidas en la región<sup>10</sup> con un valor superior a 100.000 millones de dólares, y con una visión de expansión internacional dentro de América Latina y hacia el resto del mundo, que se aceleró tras la pandemia, lo cual resulta una oportunidad para España y, en general, para Europa en inversiones hacia y desde la región.

### 2.2. Comportamiento de las inversiones extranjeras directas España – América Latina

España se ha caracterizado por ser uno de los países miembros de la UE que ha mantenido importantes vínculos con América Latina, considerando los lazos históricos con la región, de acuerdo con los datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), ha sido un importante origen de las inversiones extranjeras en las economías más importantes de la región.

De acuerdo con la UNCTAD y la CEPAL, España históricamente se ha ubicado dentro del grupo de los cinco países con mayor origen en inversiones, su participación ha oscilado entre el 4% y el 10% de los flujos totales que ingresaron en el período 2011–2021.

Otro aspecto a considerar es que, dependiendo del país destino de flujos de IED de América Latina, las inversiones españolas pueden ubicarse como principal origen de IED. Por ejemplo, para el año 2021, según los datos de la CEPAL, en el caso de Argentina, España ha sido el principal inversor, en tanto que en México se ubica como el principal país europeo inversionista, seguido por Alemania, Reino Unido y Luxemburgo; al igual que en Colombia, donde se posiciona por encima de las inversiones provenientes de Países Bajos, Suiza, Luxemburgo y Reino Unido. Contrasta el caso de las inversiones españolas en Brasil, donde es superada por otros países europeos como Noruega y Luxemburgo, y en Chile los principales inversionistas europeos proceden de Italia, Bélgica, Países Bajos, Reino Unido y Francia (ver gráfico 10).<sup>11</sup>

8. Con respecto a este aspecto característico de la IED originaria de Luxemburgo y Países Bajos, no es posible contar con el mayor detalle acerca de los capitales que son de otras localizaciones, para lo que se requiere un estudio más profundo acerca de la composición del capital de los orígenes de la IED estos países.

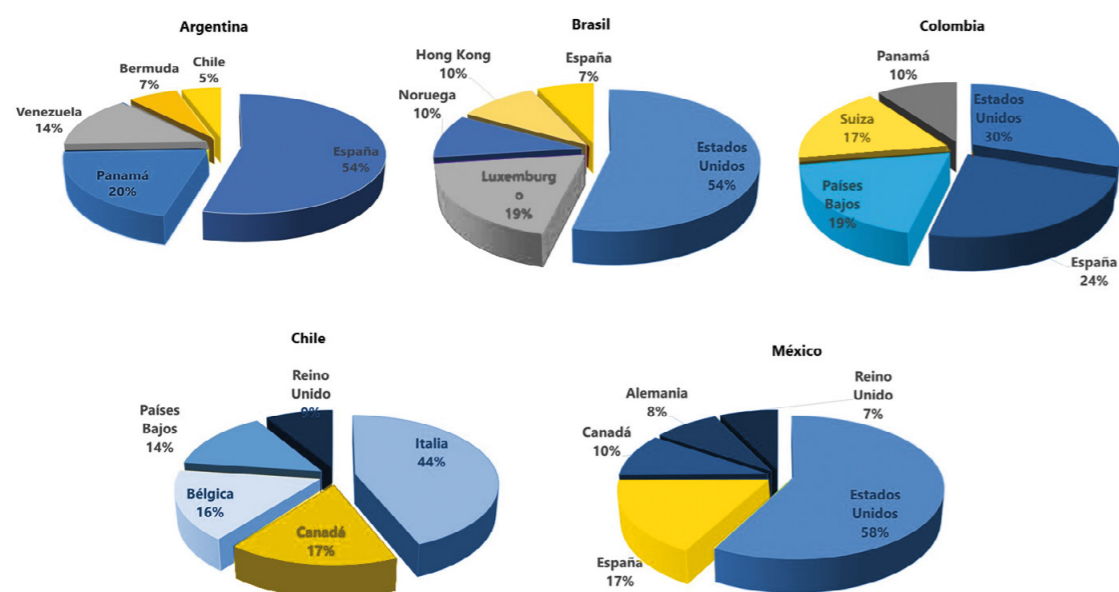
9. De acuerdo con el Informe Global Latam 2022 del ICEX-Invest In Spain y la Secretaría General Iberoamericana, los datos del Latin American Venture Capital Association (LAVCA), indicaron que en el 2021 las Startups de la región recibieron 15.300 millones de dólares, cifra que supera más del triple lo registrado en el 2019

10. Se destacan en este ecosistema de Startups de la región con un importante crecimiento y posicionamiento: Mercado Libre (Argentina), Nubank (Brasil) Kavak (México), Rappi (Colombia), Despegar (Argentina), Betterfly (Chile).

11. Otros países europeos como Alemania, Austria, Suecia, Suiza también tienen inversiones en otros países de la región, de acuerdo con los datos de la CEPAL para el 2021; por ejemplo, Suiza es el principal origen de la IED en Bolivia y el tercero en Ecuador.



Gráfico 10. Inversión Extranjera Directa total en los países seleccionados por su peso económico en América Latina, año 2021



Fuente: CEPAL

La IED de origen español ha mantenido constantes los flujos, siendo los principales receptores de inversiones Brasil y México, datos que se encuentran en línea con tres aspectos que caracterizan a la IED, las empresas transnacionales en sus procesos de internacionalización buscan: recursos naturales, mercados y eficiencias (ver tabla 3).

En el caso de Brasil y México se pueden encontrar, entre otras condiciones favorables, el tamaño de sus economías y la amplitud de sus mercados y la posibilidad de poder atender a otros países y subregiones. En el caso de México, además, su cercanía con el mercado de Estados Unidos y de Canadá, y las bondades del acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá (USMCA) o T-MEC, abren una ventana de oportunidades para las inversiones en bienes y servicios en esos terceros mercados. En el caso de Colombia, la inversión española ha ido creciendo a partir del año 2014; en cambio, en el caso de Chile ha mermado, mientras que otros países europeos, como Italia, han incrementado su participación.

Tabla 3. Flujos de inversión neta de origen español en países seleccionados de América Latina, en millones de euros

| País      | 2011   | 2012   | 2013  | 2014   | 2015  | 2016  | 2017  | 2018   | 2019  | 2020 | 2021  |
|-----------|--------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|------|-------|
| Argentina | -1.158 | 223    | 274   | -3.896 | 168   | 2.362 | 286   | 1.577  | 1.041 | 145  | 62    |
| Brasil    | 4.043  | -267   | 1.530 | 3.581  | 1.496 | 446   | 1.133 | 1.894  | 1.613 | 862  | 606   |
| Chile     | 240    | 1.505  | -644  | 4.802  | 734   | 1.533 | 29    | -1.500 | 662   | 513  | -166  |
| Colombia  | 295    | -843   | 174   | 813    | 5     | 476   | 1.283 | 78     | 418   | 348  | 133   |
| México    | 1.412  | -2.885 | 216   | -32    | 1.770 | 660   | 1.290 | 2.593  | 693   | -172 | 1.246 |

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio de España

En el caso de Argentina, se destaca que ha sido un buen receptor de flujos de inversión española, pero el contexto país, su desempeño económico y los procesos de nacionalización han incidido en los resultados, teniendo en cuenta que del total de 18 cambios regulatorios locales implementados entre el 2011 y el

2021 por Argentina, el 39% tuvo un enfoque restrictivo a la inversión extranjera (ver secciones I y II de anexos). Un ejemplo de los efectos de estos cambios es el que se implementó en el año 2012 y que por vía legal se aprobó una ley, que declaró de utilidad pública y expropiables el 51% del capital social de YPF, propiedad de la empresa española Repsol YPF.

Por otra parte, de acuerdo con la Secretaría de Estado de Comercio de España, el stock de IED que desde este país se ha destinado a América Latina hasta el año 2020<sup>12</sup> se ubicó en 27%, un porcentaje inferior al que registró España en años previos. Al respecto, cabe recordar que, en el caso de algunos países de América Latina, las desinversiones que han realizado las empresas transnacionales españolas se han visto motivadas por procesos de nacionalización y de reformas regulatorias que se dieron (como se mencionaba anteriormente), tal y como fue el caso de la inversión de Repsol en Argentina.

De acuerdo con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, para el período 2011 al 2021 registra un stock que se ha concentrado principalmente en: México, Brasil, Argentina y Chile (ver tabla 4).

Tabla 4. Stock de inversiones extranjeras brutas españolas en LATAM, al 2020

| País                 | Stock de Inversión Extranjera Bruta (en millones de euros) | País        | Stock de Inversión Extranjera Bruta (en millones de euros) |
|----------------------|--|-------------|--|
| MÉXICO               | 42.132   | BOLIVIA     | 1.610  |
| BRASIL               | 29.998   | COSTA RICA  | 956  |
| ARGENTINA            | 15.322   | GUATEMALA   | 543  |
| CHILE                | 14.843   | EL SALVADOR | 372  |
| COLOMBIA             | 5.216  | PARAGUAY    | 354  |
| PERU                 | 4.267  | CUBA        | 303  |
| URUGUAY              | 3.734  | VENEZUELA   | 266  |
| REPUBLICA DOMINICANA | 3.262  | NICARAGUA   | 72   |
| ECUADOR              | 1.819  | HONDURAS    | 71   |
| PANAMA               | 1.774  | BELICE      | 52   |

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio de España

Los sectores en los que mayoritariamente se han registrado inversiones extranjeras directas españolas, en el período analizado en este trabajo, a través de operaciones de fusiones y adquisiciones, y anuncios de nuevos proyectos de IED en la región son: telecomunicaciones, infraestructura (construcción), electricidad, banca, energías renovables y petróleo y gas. Algunas de las empresas que han materializado estas inversiones en la región son: Repsol, Telefónica, Sacyr Concesiones SL, Santander, Iberdrola, APG Groep NV, Celeo Redes S.L. (empresa con composición accionaria originaria de Países Bajos), Seat o Acciona, entre otras<sup>13</sup>.

Asimismo, cabe destacar que, desde otros países europeos, se han anunciado fusiones y adquisiciones, así como nuevos proyectos en la región en el período 2011–2021: Alemania (sector seguros), Francia (sectores: servicios empresariales, telecomunicaciones), Italia (sector infraestructura), Luxemburgo (sector TIC),

12. Último dato disponible en la Secretaría de Estado de Comercio de España.

13. En el período previo al año 2011, también se materializaron inversiones en el sector turismo, por ejemplo, el Grupo Meliá realizó importantes inversiones en la región. En la sección de anexos se ofrece una lista de las empresas españolas que formaron parte del grupo de mayores transacciones de fusiones y adquisiciones para el período de análisis de este documento.

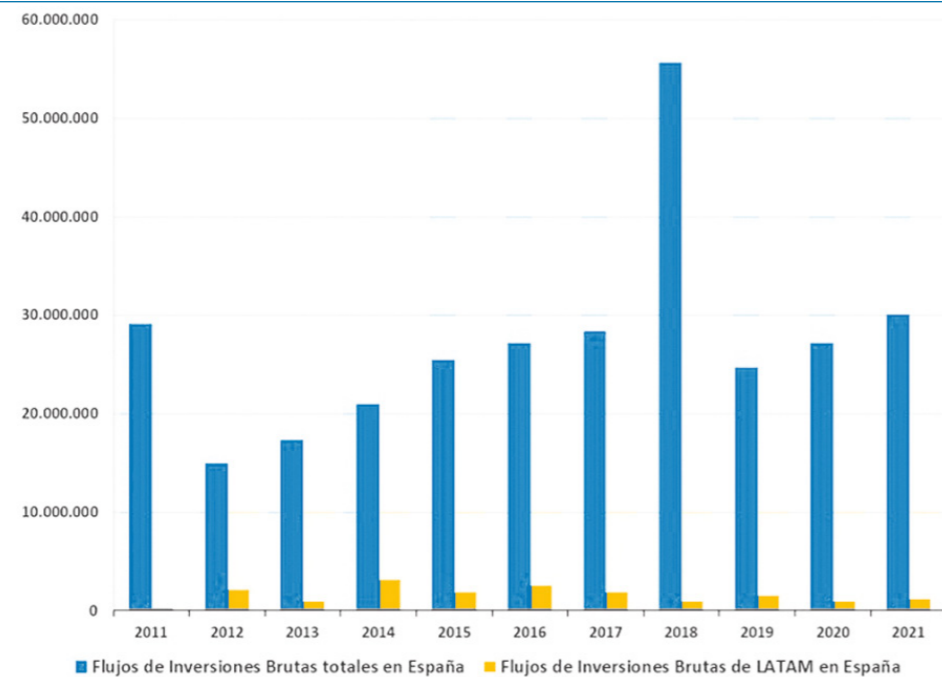
Noruega (sector TIC), Países Bajos (sectores de: bebidas/licores, TIC, petróleo), Reino Unido (sectores: comercio, energías renovables, servicios educativos, farmacéutico, minería, telecomunicaciones, petróleo), Suecia (sectores: cuidado personal, telecomunicaciones) o Suiza (sectores: comercio, infraestructura), entre otros. (CEPAL; 2011, 2015, 2021, 2022).

Desde el punto de vista de flujos de IED que desde América Latina se dirigen al resto del mundo, se deben considerar los siguientes aspectos:

- I. La región no es un gran emisor de flujos de IED con respecto al total global.
- II. Las empresas latinoamericanas invierten principalmente en mercados dentro de la misma región.
- III. Las empresas que más se internacionalizan en América Latina son de Brasil, Chile, México y Colombia.

Ahora bien, en términos de los flujos de inversiones extranjeras que desde América Latina se dirigen a España, de acuerdo con los datos de la Secretaría de Estado de Comercio española, estos han representado en promedio el 7% sobre el total de flujos de IED recibidos por España, en el período 2011 a 2021, destacando los años 2012 y 2014, cuando la región latinoamericana representó el 14% y 15% del total captado por España. Para el 2021, América Latina representó el 4% del total de los flujos de inversiones con destino España (ver gráfico 11), y de acuerdo con el Informe Global Latam 2022 del ICEX-Invest In Spain y la Secretaría General Iberoamericana, del total de la inversión extranjera acumulada recibida por España hasta el 2021, Latinoamérica ha contribuido con un 9,8%.

Gráfico 11. Flujos de inversiones brutas de América Latina en España (en miles de euros), 2011 – 2021



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio de España

De los países latinoamericanos, México es el que más han contribuido con recursos de inversiones extranjeras en España, teniendo un stock de inversiones brutas para el 2020<sup>14</sup> de 19.924 millones de euros, representado el 60% del stock de la región en España, le sigue Uruguay con 16% (5.275 millones de euros) y Venezuela con 11% (3.757 millones de euros).

14. Último dato disponible en la Secretaría de Estado de Comercio

Por otra parte, de acuerdo con la CEPAL en su informe "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2022", sobre la base de los datos del fDi Markets citados por el organismo en cuanto a los mayores anuncios de fusiones y adquisiciones, en los años 2020 y 2021, se encontró que, los anuncios de inversiones por parte de empresas latinas en España se dirigieron a los sectores de manufacturas, actividades de restauración y el segmento de energías renovables; operaciones que, en conjunto, totalizaron 418 millones de dólares (ver tabla 5)<sup>15</sup>.

Tabla 5. Mayores fusiones y adquisiciones de empresas translatinas en España 2020 y 2021

| Empresa compradora   | País   | Empresa española adquirida           | Monto de la operación (en millones de USD) |
|--|--------|--------------------------------------|--|
| Compañía Minera Autlán S.A.B. de C.V.                                  | México | CEGASA Portable Energy SL            | 29   |
| Grupo Lamosa S.A.B. de C.V.  | México | Cerámicas Belcaire S.A., dos plantas | 261  |
| Alsea S.A.B. de C.V., Alia Capital Partners SL, Bain Capital Credit LP | México | Food Service Project S.A.            | 128  |

Fuente: CEPAL

De acuerdo con el Informe Global Latam 2021, tras el año crítico que se atravesó en 2020 debido a la pandemia, en 2021 se recuperaron los proyectos de inversiones latinoamericanas en España, tomando como referencia que, de acuerdo al registro del fDi Markets, para ese año se registraron 24 proyectos, lo que representa una recuperación en cuanto al período prepandemia (2018 con 23 proyectos y 2019 con 24), destacándose el incremento de proyectos de pymes en los segmentos de emprendimientos tecnológicos y en servicios; en tanto que desde la perspectiva del número de proyectos que las empresas translatinas han materializado fuera de América Latina en el período de 2003 a 2021, España se ubica en segundo lugar como destino, con 223 proyectos anunciados; situándose por detrás de Estados Unidos, con 807 proyectos.

En resumen, España es un importante actor en cuanto a las inversiones que se materializan en América Latina, se encuentra en una sólida posición como inversionista en México, en donde es el principal inversor dentro de los países de la Unión Europea, solo por detrás de Estados Unidos; pero en otras economías de la región, pasa a ser el segundo, tercero o cuarto país, ya que es superado por Países Bajos, Italia, Luxemburgo o Noruega. En lo que respecta a las inversiones latinoamericanas en España, se mantiene un importante posicionamiento de países como México y espacios de oportunidad para captar inversiones de otros países de la región.

Desde la perspectiva sectorial, destaca que, a pesar de la importante presencia de empresas españolas en sectores como petróleo y gas, energía, telecomunicaciones, banca y seguros, automotriz y turismo; de acuerdo con los datos y estudios de la CEPAL, existen nuevas oportunidades de negocio en tecnologías de la información<sup>16</sup>, considerando los desafíos que presenta América Latina en cuanto a una mayor

15. De acuerdo con los datos de fDi markets citados por la CEPAL, otros países europeos en donde se han anunciado y concretado fusiones/adquisiciones por parte de empresas translatinas entre 2020 y 2021 son: Reino Unido (sector de cuidado personal), Irlanda (sector: bebidas), Países Bajos (sector manufacturero); en estos tres países el monto total anunciado fue de 5.110 millones de dólares, principalmente explicado por la operación de adquisición por parte de la empresa mexicana "Natura" de la empresa Avon Products, Inc. en Reino Unido, que implicó una transacción de 4.110 millones de dólares en el año 2020; asimismo, los datos de fDi Markets también indican que otros países como Australia, Estados Unidos, también han sido territorios de destino de anuncios de fusiones y adquisiciones.

16. De acuerdo con los anuncios de inversiones para el 2021, Telecomunicaciones representaba el 18%, la industria intensiva en tecnología el 8%. (CEPAL; 2022)



digitalización, la reducción progresiva de la brecha digital<sup>17</sup> y un grado de educación relativamente alto, donde se observa una transferencia de talento hacia España. A raíz de la pandemia se aceleró la digitalización y el crecimiento del comercio electrónico, y en este segmento, como hemos mencionado anteriormente las start-ups, por lo que se han abierto espacios de requerimientos por parte de todos los actores, ciudadanos, empresas, gobiernos.

Asimismo, las energías renovables son otro sector importante que comienza a tener un mayor enfoque estratégico desde la perspectiva de planes nacionales en los países de la región, así como el segmento de servicios, teniendo en cuenta la nueva realidad que ha dejado la pandemia por la Covid-19, y que, de acuerdo con los anuncios de inversiones para los años 2020 y 2021, es un segmento que sigue teniendo una importante participación con respecto a lo que hasta ahora han sido sectores tradicionales, como por ejemplo, manufacturas, telecomunicaciones, petróleo y gas, como ya se mencionaba previamente.

En el caso de las firmas españolas ya establecidas en la región, ha motivado procesos de desinversión que han aprovechado otros países, como ha sido el caso de China, que en 2021 anunciaba la compra por parte de una empresa de ese país de los activos en Chile que pertenecían a una empresa española que operaba en el segmento de suministro de agua y electricidad<sup>18</sup>.

Del lado de la inversión latinoamericana en España y en Europa en general, es importante tener en cuenta que la mayoría de las empresas translatinas son pymes, destacando las que se encuentran en el segmento de servicios con un gran potencial para internacionalizarse y concretar alianzas estratégicas que puedan ser rentables y productivas para las empresas españolas. Es importante resaltar que algunas inversiones latinas en España provienen de Estados Unidos, donde se asientan importantes capitales latinoamericanos (en relación con este último comentario se requeriría un estudio mucho más exhaustivo).

### 2.3. Comportamiento del comercio UE – América Latina

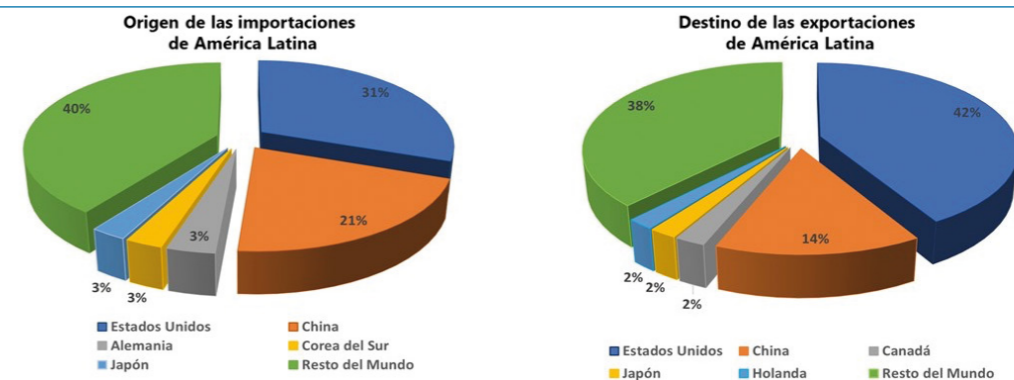
En términos de relaciones comerciales, de acuerdo con las cifras de la UE, sus países miembros representan el 16% de las exportaciones e importaciones globales; y de acuerdo con los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de los países miembros del bloque comunitario, Alemania ha destacado por su posicionamiento entre los tres principales países que comercian a nivel global, tras Estados Unidos y China (OMC; 2022).

En un contexto global, en el que se avanzó a una mayor fragmentación de los procesos productivos, con una mayor economía de escala y de ámbito, un mayor posicionamiento de China en el mundo, los patrones de comercio e inversiones entre la UE con América Latina no crecieron. A pesar de ser tradicionalmente la UE un importante socio para la región después de Estados Unidos, por ejemplo, de acuerdo con los datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), América Latina aún no avanza en tener una mayor participación como proveedor de la UE, siendo China el país que se ha posicionado como uno de los tres principales destinos de exportaciones fuera de la región; en tanto que aparecen nuevos proveedores además de China, como Japón y Corea del Sur, de acuerdo con las cifras de comercio del International Trade Center (ITC). (Ver gráfico 12).

17. Para tener una referencia, para el 2021, de acuerdo con la CEPAL, solo entre un 50% y un 60% de las grandes empresas de la región superan los 30 MB/s de velocidad de descarga, mientras que, en el caso de las pymes, los porcentajes están entre el 20% y el 30%.

18. De acuerdo con el informe “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2022” de la CEPAL, esta operación tuvo un monto de 3.025 millones de dólares, para la adquisición de los activos de la empresa Compañía General de Electricidad (CGE) que eran propiedad de la empresa española Naturgy Energy Group S.A.; la empresa adquirente de los activos fue State Grid Corporation of China.

Gráfico 12. Principales orígenes de importaciones y destino de exportaciones de América Latina, año 2021



Fuente: ITC Trademap

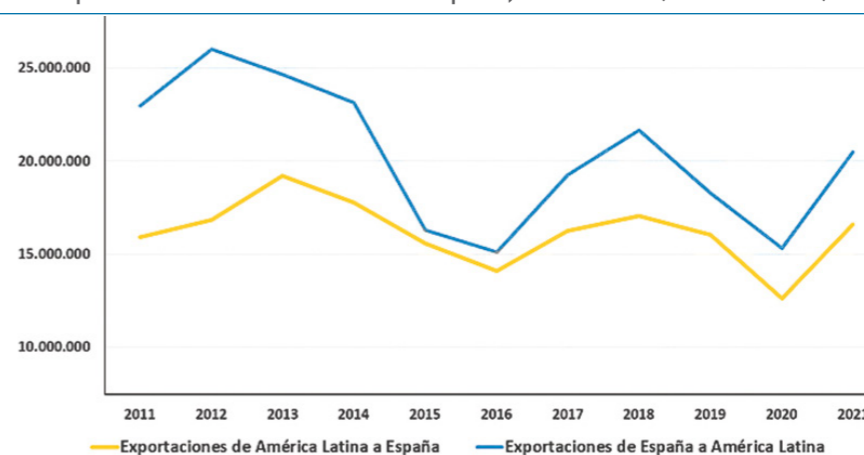
La UE es uno de los principales socios de América Latina, después de Estados Unidos y China, según las cifras de comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la región mantiene un bajo porcentaje de relevancia como proveedor de los países de la UE (de acuerdo con los registros, no logra superar el 2%, en tanto que según las estimaciones preliminares de cierre para el 2022, el porcentaje de relevancia se incrementó levemente del 1,8% al 1,9%).

El comportamiento de los flujos de comercio y de inversiones extranjeras para el período analizado, también se vio afectado por la dinámica económica global que caracterizó el período poscrisis 2008-2009, y por el gran impacto que ha tenido la irrupción de la pandemia en el año 2020, que generó otra crisis global, mucho más profunda, afectando además a la producción de bienes y servicios, con la añadidura de las restricciones de movilidad, con una mayor incidencia en el tránsito de personas y mercancías y que, a pesar de la recuperación en la dinámica global, se han mantenido los efectos en la desincronización de las cadenas globales de valor, y se han sumado los problemas de inflación, del comportamiento de las tasas de interés, situaciones fiscales en los países, y el inicio de la guerra en Ucrania que ha vuelto más complejo el contexto mundial, pero que incide en mayor medida en los países de la UE. Y es que, todo ello impacta y afecta a las decisiones de las empresas en su internacionalización.

### 2.4. Comportamiento del comercio España – América Latina

El intercambio comercial entre España y la región refleja un estancamiento en cuanto a los valores de las transacciones realizadas. España no ha vuelto a registrar y, menos superar, los valores en exportaciones que alcanzó en el año 2012, en tanto que América Latina no gana un mayor espacio en el volumen de bienes que provee a España (ver gráfico 13).

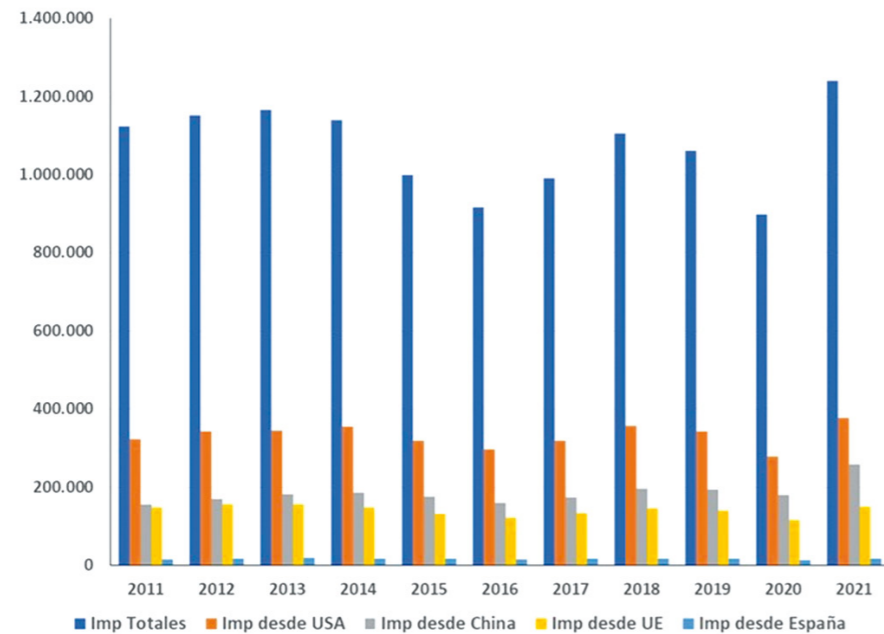
Gráfico 13. Exportaciones América Latina – España, 2011 – 2021 (miles de USD)



Fuente: ITC Trade Map, UNCTAD, Eurostat

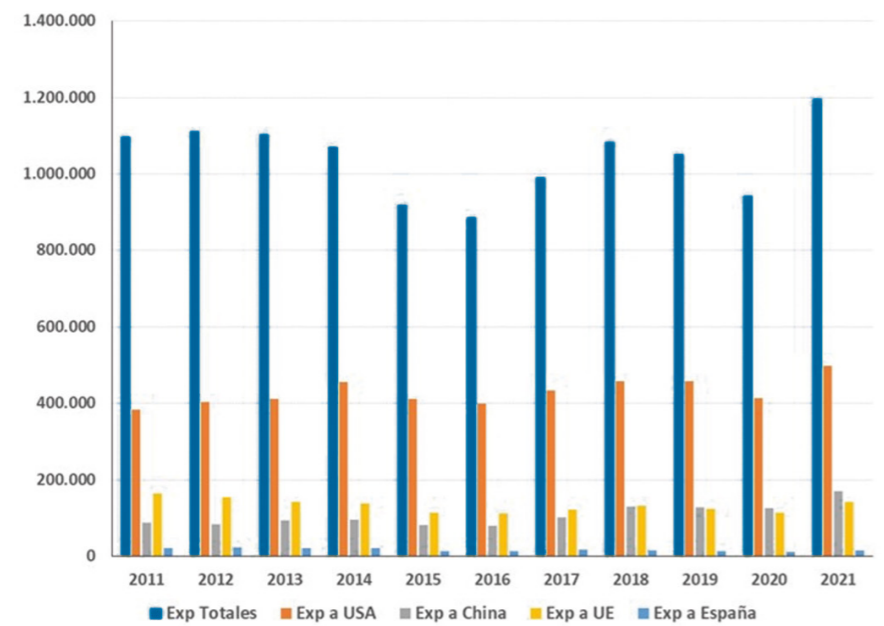
De acuerdo con los gráficos 14 y 15, las importaciones que realiza América Latina desde España promedian el 1,9% del total para el período 2011-2021, el mayor peso en cuanto a participación fue en el año 2012 cuando alcanzó el 2,3%. Del lado de las exportaciones de América Latina a España, el promedio en el período considerado es del 1,6%, siendo los años 2012 y 2015 los que registraron un mayor peso sobre el total de lo que exporta la región (1,7%).

**Gráfico 14.** Importaciones de América Latina totales e importaciones desde Estados Unidos, China, UE y España, en millones de dólares



Fuente: ITC Trade Map, UNCTAD, ICEX

**Gráfico 15.** Exportaciones de América Latina totales y exportaciones a Estados Unidos, China, UE y España, en millones de dólares



Fuente: ITC Trade Map, UNCTAD, ICEX

Del lado de los flujos de comercio, se destaca que, desde el punto de vista del total de las importaciones que hace España desde la región, para el período de 2011 a 2021 se observa que México es el principal origen, teniendo una participación promedio del 26% sobre el total de lo que exporta América Latina al mercado español; le sigue Brasil con un 22% promedio, luego Argentina con el 10%, Chile con el 11% promedio y Colombia ha tenido un promedio del 8% del total de lo que importa España desde la región. En conjunto estos cinco países suman el 74% del total del volumen importado (ver Tabla 6).

**Tabla 6.** Principales exportadores de América Latina a España, 2011-2021, participación porcentual sobre el total exportado

| País      | 2011 | País      | 2012 | País      | 2013 | País      | 2014 | País      | 2015 | País      | 2016 |
|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| México    | 23%  | México    | 28%  | México    | 30%  | México    | 28%  | México    | 23%  | México    | 25%  |
| Brasil    | 22%  | Brasil    | 17%  | Brasil    | 18%  | Brasil    | 17%  | Brasil    | 21%  | Brasil    | 21%  |
| Argentina | 13%  | Colombia  | 13%  | Colombia  | 11%  | Argentina | 7%   | Argentina | 9%   | Argentina | 11%  |
| Perú      | 10%  | Argentina | 10%  | Chile     | 8%   | Perú      | 7%   | Perú      | 8%   | Perú      | 11%  |
| Chile     | 9%   | Perú      | 9%   | Argentina | 8%   | Chile     | 9%   | Chile     | 10%  | Chile     | 10%  |
| Resto     | 24%  | Resto     | 24%  | Resto     | 26%  | Resto     | 32%  | Resto     | 29%  | Resto     | 21%  |

| País      | 2017 | País      | 2018 | País      | 2019 | País      | 2020 | País      | 2021 |
|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| México    | 24%  | Brasil    | 26%  | México    | 28%  | Brasil    | 26%  | México    | 27%  |
| Brasil    | 24%  | México    | 26%  | Brasil    | 23%  | México    | 26%  | Brasil    | 27%  |
| Perú      | 13%  | Perú      | 10%  | Argentina | 10%  | Argentina | 10%  | Argentina | 12%  |
| Chile     | 10%  | Argentina | 10%  | Perú      | 8%   | Perú      | 8%   | Perú      | 8%   |
| Argentina | 9%   | Chile     | 9%   | Chile     | 8%   | Chile     | 8%   | Chile     | 7%   |
| Resto     | 19%  | Resto     | 19%  | Resto     | 23%  | Resto     | 22%  | Resto     | 19%  |

Fuente: ITC Trade Map

De acuerdo con el intercambio comercial analizado para el período de 2011 a 2021, las exportaciones de España a América Latina se han dirigido principalmente a Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. En promedio, estos cinco países han registrado el 74% del total exportado, se destaca que Colombia pasó a formar parte de esta categoría a partir del año 2014, desplazando a Venezuela, país que se encontraba entre los primeros cinco lugares de destino de productos españoles (ver tabla 7).

**Tabla 7.** Principales destinos de las exportaciones desde España hacia América Latina, 2011-2021, participación porcentual sobre el total exportado

| País      | 2011 | País      | 2012 | País      | 2013 | País      | 2014 | País      | 2015 | País      | 2016 |
|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| México    | 26%  | México    | 25%  | Brasil    | 25%  | México    | 26%  | México    | 30%  | México    | 32%  |
| Brasil    | 23%  | Brasil    | 21%  | México    | 22%  | Brasil    | 24%  | Brasil    | 19%  | Brasil    | 18%  |
| Venezuela | 13%  | Venezuela | 12%  | Argentina | 9%   | Argentina | 10%  | Chile     | 10%  | Chile     | 11%  |
| Argentina | 9%   | Chile     | 8%   | Chile     | 9%   | Chile     | 8%   | Argentina | 9%   | Colombia  | 7%   |
| Chile     | 8%   | Argentina | 7%   | Venezuela | 7%   | Colombia  | 6%   | Colombia  | 6%   | Argentina | 7%   |
| Resto     | 22%  | Resto     | 26%  | Resto     | 27%  | Resto     | 26%  | Resto     | 25%  | Resto     | 26%  |

| País      | 2017 | País      | 2018 | País      | 2019 | País      | 2020 | País      | 2021 |
|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| México    | 32%  | México    | 32%  | México    | 32%  | México    | 29%  | México    | 29%  |
| Brasil    | 17%  | Brasil    | 17%  | Brasil    | 17%  | Brasil    | 20%  | Brasil    | 18%  |
| Chile     | 9%   | Chile     | 11%  | Chile     | 9%   | Chile     | 12%  | Chile     | 12%  |
| Argentina | 9%   | Argentina | 8%   | Colombia  | 9%   | Colombia  | 7%   | Colombia  | 8%   |
| Colombia  | 7%   | Colombia  | 7%   | Argentina | 7%   | Argentina | 6%   | Argentina | 7%   |
| Resto     | 26%  | Resto     | 26%  | Resto     | 26%  | Resto     | 26%  | Resto     | 25%  |

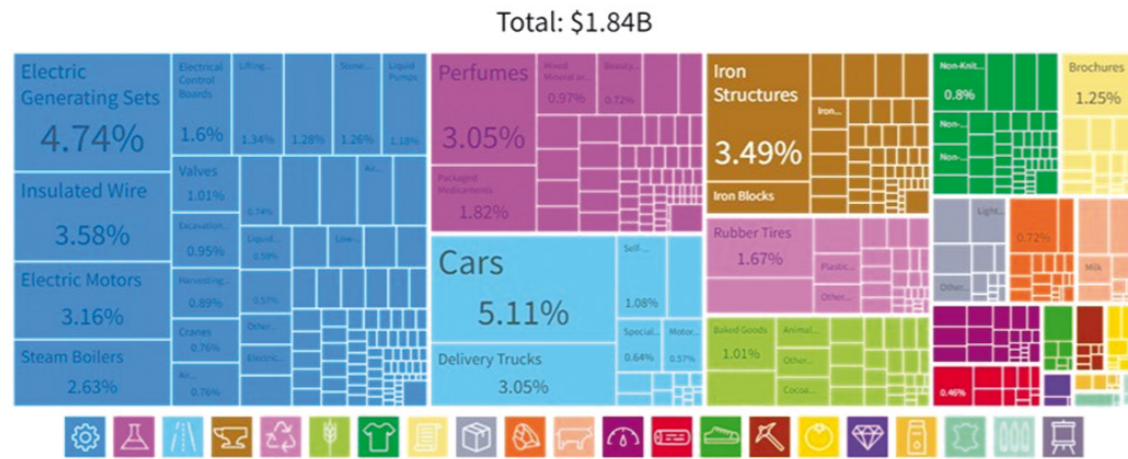
Fuente: ITC Trade Map





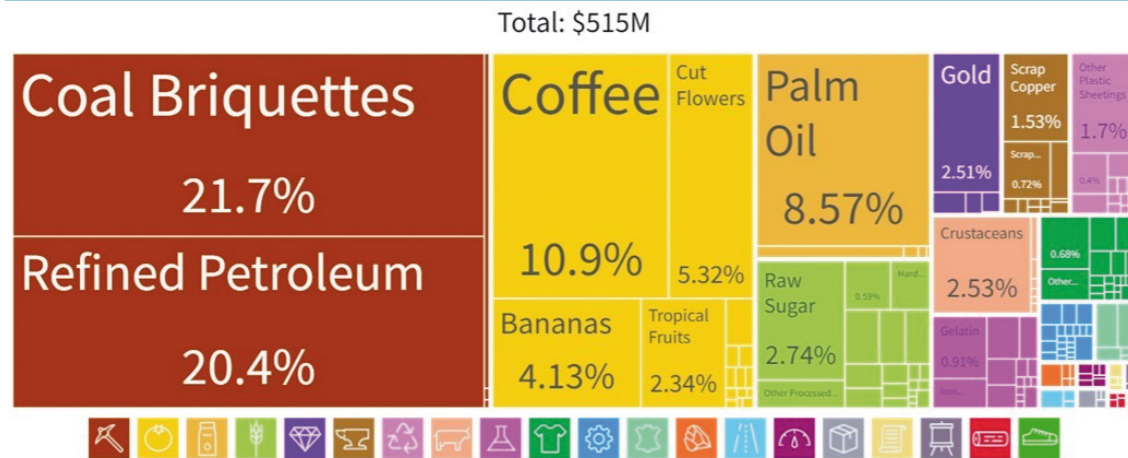


Gráfico 21. Índice de Complejidad Económica exportaciones de España a Chile al 2019



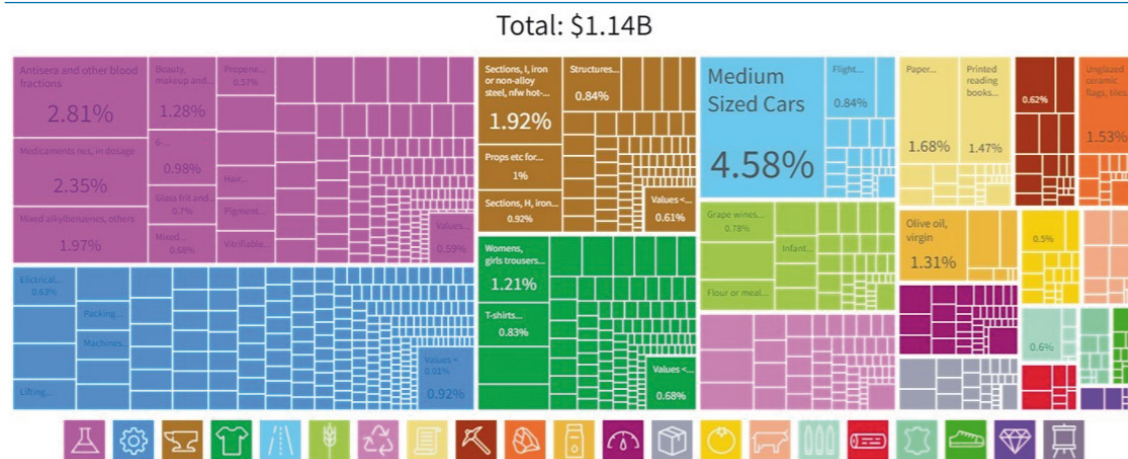
Fuente: <https://oec.world/es/>

Gráfico 22. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de Colombia al 2019



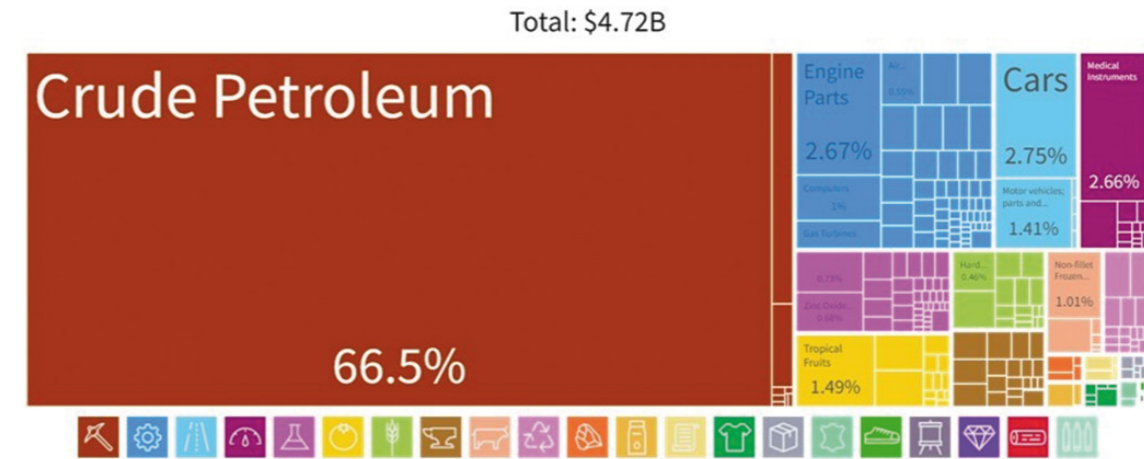
Fuente: <https://oec.world/es/>

Gráfico 23. Índice de Complejidad Económica exportaciones de España a Colombia al 2019



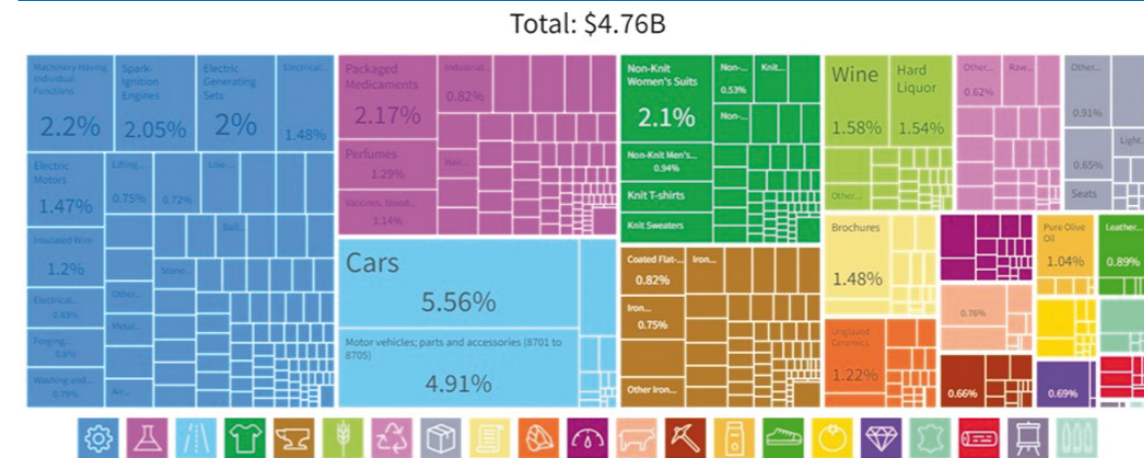
Fuente: <https://oec.world/es/>

Gráfico 24. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de México al 2019



Fuente: <https://oec.world/es/>

Gráfico 25. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de México al 2019



Fuente: <https://oec.world/es/>

Desde la perspectiva del comercio, España se ha mantenido como uno de los socios comerciales para la región, que, aunque no es el principal, como miembro de la UE se encuentra bien posicionado en Brasil, Chile y México, con espacios de oportunidad para un mayor aprovechamiento en Colombia. En el caso de Argentina, aunque no es uno de los principales socios, considerando una perspectiva histórica más larga y los estrechos lazos entre ambos países, se podría inferir que podría mejorar el resultado del intercambio comercial, lo que dependerá, entre otros aspectos, de las condiciones del contexto económico y político de Argentina.

En este contexto, las empresas españolas deben aprovechar las oportunidades en sectores que tradicionalmente han sido foco para las relaciones comerciales, a la vez que deben considerar otros sectores con un importante crecimiento en la región, como el de servicios, que en los últimos años ha capitalizado un creciente número de inversiones, y los anuncios de nuevos proyectos impulsados por los gobiernos latinoamericanos, con los que se puede facilitar tanto la entrada como el crecimiento de negocios en la región. Asimismo, las necesidades de infraestructuras en los sectores de agua y saneamiento o eléctrico, tanto para generación como distribución, continúan presentando oportunidades para las empresas españolas.



### 2.5. Una reseña del papel de China en el comercio e inversión en América Latina

China se ha convertido, como veremos más adelante, en un actor principal en la región. Por ello, hacemos unas consideraciones especiales con el objetivo de determinar el desplazamiento de comercio e inversiones hacia este país, y el papel que está jugando en un escenario relativamente nuevo para ellos, veamos:

- Tomemos en cuenta inicialmente, que la IED proveniente de China, tuvo un crecimiento sostenido pasando de tener el 5,5% del acervo mundial del flujo de salida de la IED en 2000 al 11,3% en 2019 (CEPAL, 2021).
- La influencia china en Latinoamérica se concreta, principalmente, en los aspectos comercial, de inversiones e infraestructuras. Hoy es el primer socio comercial de Brasil, Chile, Perú, Uruguay y Argentina, y tiene acuerdos de libre comercio con Chile, Costa Rica y Perú. Según cifras del Inter-American Dialogue, el comercio total entre China y América Latina y el Caribe aumentó, pasando de casi 18.000 millones de dólares en 2002 a 318.000 millones de dólares en 2020. Ese mismo año, las importaciones de China desde la región ascendieron a 168.000 millones de dólares, mientras que sus exportaciones sumaron 150.000 millones de dólares.
- Las exportaciones a China desde la región latinoamericana consisten, sobre todo, en recursos naturales, incluyendo minerales (35%), soja (17%), combustibles minerales (12%), carne (7%) y cobre (6%), mientras que las importaciones se concentran en maquinaria y equipos eléctricos (23%), aparatos mecánicos (16%) y vehículos de motor y piezas (6%). Este intercambio comercial ha estado acompañado de inversiones en infraestructuras, con proyectos valorados en 66.000 millones entre 2005 y 2021, de los cuales el 51% corresponden a proyectos de energía y el 29%, a transporte.
- En este contexto, su crecimiento como socio comercial e inversionista en la región va de la mano de las estrategias descritas en la "Ruta de la Seda", que facilita el acceso a recursos naturales, mejoras tecnológicas y conocimientos para las empresas chinas, posicionamiento de sus manufacturas, que se ha acompañado de reformas internas que han permitido una mayor afluencia de recursos de empresas de ese país para invertir en el exterior, teniendo la categorización de IED incentivada, IED restringida, IED prohibida<sup>20</sup>, siendo el caso que, para las dos primeras categorías, se acompañan de financiamiento, a través de instituciones financieras como el Banco de Desarrollo Chino (CDB), incentivos y exenciones para que las empresas se internacionalicen.
- La entrada de China como socio en América Latina, en lo que respecta a IED se ha visto reflejada en las estrategias de adquisición de empresas ya existentes en los mercados de la región, en los convenios entre países y en las licitaciones, por ejemplo, para facilitar el flujo comercial y de inversiones. De acuerdo con la información de fDi markets citada por la CEPAL, desde 2010 ha habido un importante crecimiento de compras por parte de empresas chinas, algunas de ellas capitalizando las desinversiones de otras empresas transnacionales (ver anexo III), y de acuerdo con los informes de la CEPAL, los sectores de interés de China en la región han sido: petróleo y gas, infraestructura y TIC.

China ha ido avanzando en su posicionamiento como socio comercial de América Latina. De acuerdo con los resultados de comercio exterior, para el período analizado en esta investigación, las exportaciones de China han ido experimentando un crecimiento paulatino exceptuando los años 2015, 2016 y 2020 (hay que tener en cuenta que este año fue el período crítico de la pandemia), siendo el año 2021 el que registró una mayor tasa de crecimiento, considerando la recuperación de los flujos productivos y comerciales. Desde el punto de vista de las exportaciones de América Latina a China, a partir del año 2013 se registra un crecimiento sostenido, exceptuando los años 2015, 2016 y 2020, y el año 2021 se presenta con la mayor variación positiva en los flujos (ver gráficos 16 y 17).

20. Estos tres tipos de inversiones se explican por el enfoque de la política de relacionamiento exterior de China en concordancia con su plan de desarrollo interno, por lo que las inversiones incentivada tendrán un tratamiento especial para motivar a las empresas chinas de sectores considerados en esta categoría, para promover y facilitar su establecimiento en mercados foráneos, en tanto que las inversiones restringidas mantendrán limitaciones y las prohibidas se vinculan con sectores considerados estratégicos en el marco de su política.



Haciendo la comparativa entre lo que ha sido la evolución del flujo comercial de la UE con América Latina, y de esta región con China, se deduce que la UE ha perdido dinamismo. Y es que, durante todo el período de 2011 a 2021, los volúmenes de exportaciones han sido inferiores a los registrados entre América Latina y China; y a nivel de flujos de importaciones se encuentra este mismo patrón a partir del año 2017, lo que se traduce en que China ha aprovechado más las posibilidades de América Latina como proveedor (ver tablas 8 y 9).

**Tabla 8.** Importaciones de América Latina, participación porcentual de los tres principales socios sobre el total, 2011 a 2021

|                 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Imp desde USA   | 29%  | 30%  | 30%  | 31%  | 32%  | 32%  | 32%  | 32%  | 32%  | 31%  | 31%  |
| Imp desde China | 14%  | 15%  | 16%  | 16%  | 18%  | 17%  | 18%  | 18%  | 18%  | 20%  | 21%  |
| Imp desde UE    | 13%  | 14%  | 13%  | 13%  | 13%  | 13%  | 13%  | 13%  | 13%  | 13%  | 12%  |

Fuente: ITC Trade Map, UNCTAD, Eurostat

**Tabla 9.** Exportaciones de América Latina, participación porcentual de los tres principales socios sobre el total, 2011 a 2021

|             | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Exp a USA   | 35%  | 36%  | 37%  | 43%  | 45%  | 45%  | 44%  | 42%  | 44%  | 44%  | 42%  |
| Exp a China | 8%   | 8%   | 8%   | 9%   | 9%   | 9%   | 10%  | 12%  | 12%  | 13%  | 14%  |
| Exp a UE    | 15%  | 14%  | 13%  | 13%  | 13%  | 13%  | 12%  | 12%  | 12%  | 12%  | 12%  |

Fuente: ITC Trade Map, UNCTAD, Eurostat

### 3. ANÁLISIS DEL ESTADO DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UE Y ESPAÑA HACIA LA REGIÓN.

#### 3.1. Una visión general de las relaciones Unión Europea - América Latina

Las relaciones entre Europa (UE) y América Latina y el Caribe (ALC) se basan y se consolidan en acuerdos y tratados suscritos entre ambas partes. La UE cuenta con acuerdos de asociación con México, Chile y Centroamérica, así como con acuerdos comerciales con Colombia, Perú y Ecuador, un acuerdo de asociación económica con CARIFORUM y un acuerdo de asociación estratégica con MERCOSUR.

Desde principios de la década de los 90, ambas regiones han impulsado negociaciones para abrir sus fronteras comerciales y para profundizar en sus relaciones políticas e institucionales. En general el proceso ha sido positivo, con altos y bajos, pero Latinoamérica y el Caribe es la región con quien la Unión Europea tiene más acuerdos entre países; veintisiete de los treinta y tres países tienen algún acuerdo con Europa.

Como todo acuerdo, el aspecto político juega un papel relevante en todo el proceso de negociación entre las partes, ya que los cambios de tendencias ideológicas en los gobiernos, así como la estabilidad de estos se ha venido posicionando como un factor decisivo en cuanto a la velocidad con la que se materializan dichos acuerdos, especialmente desde el lado latinoamericano y del Caribe, donde en contadas ocasiones hay una sola voz o liderazgo político, lo que sí es habitual en el caso de Europa.

Un aspecto destacable de la sociedad latinoamericana, según el estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) "La voz latinoamericana: percepciones sobre integración regional y comercio: febrero 2022", es que un 70% de los ciudadanos de la región está de acuerdo con la integración entre países y regiones, tanto intrarregional como extrarregional, por lo que se trata de un claro apoyo de estos a la integración regional y al libre comercio, lo que, sin duda, facilita y allana el camino para las negociaciones que se siguen dando y la consolidación de los acuerdos actuales.

Otro aspecto a tener en cuenta son los cambios geoestratégicos que afectan a nivel global, siendo necesario destacar los acontecimientos más relevantes que se han dado en los últimos tres años, al tener un claro impacto en los acuerdos entre países y regiones. Hay que hacer alusión a la pandemia derivada por la Covid-19, la cual reconfiguró las prioridades de todo el planeta en todos los ámbitos de la sociedad, redefiniendo las prioridades de los acuerdos comerciales entre países y regiones. A su vez, la crisis en las cadenas globales de valor ha puesto sobre la mesa elementos como la soberanía en el abastecimiento de materias primas, productos y servicios a todo nivel, incluyendo la relocalización de plantas, el manejo de la logística y transporte a todo nivel. Y más recientemente, la invasión de Rusia a Ucrania ha dividido a los países de todo el mundo en bloques, desde los que se debate sobre aspectos fundamentales como, por ejemplo, la soberanía de los países, los riesgos en el abastecimiento externo (sobre todo de materias primas, insumos y productos terminados que no son producidos localmente en los países), el respeto a los derechos humanos, el principio de la libertad y la democracia.

Otro aspecto importante que ha protagonizado el debate es que la relocalización no es inmediata, por lo que presenta una oportunidad para las regiones como LATAM a la hora de mejorar las condiciones que permitan capitalizar las decisiones de las firmas en esa reubicación.

Estos aspectos geoestratégicos están marcando las prioridades de los países de cara a los próximos años y esto, de nuevo, tiene consecuencias en las relaciones entre las regiones, en nuestro caso de análisis entre Latinoamérica y Europa.

A efectos de este trabajo, queremos agrupar en tres dimensiones las condiciones que dan sustento a las relaciones entre Europa y Latinoamérica y el Caribe:

- La dimensión cultural. Siempre se ha hablado de la cercanía y de los valores fundamentales que comparten Europa y América Latina y el Caribe. Comparten principios básicos como los derechos

humanos, la libertad en sentido amplio, o la educación como un derecho fundamental para toda la sociedad, entre otros valores. A ambas regiones les unen unos lazos históricos y culturales comunes, y una forma similar de ver la vida de sus sociedades.

- La dimensión institucional y política. Ambas regiones son firmes defensoras del sistema de las Naciones Unidas, su funcionamiento y normativa, tienen un tercio de los votos de esta, la defensa del multilateralismo y sus instituciones como principio que rige las relaciones entre los países, respetan los aspectos fundamentales vinculados al cambio climático y a la defensa de la agenda verde global. Comparten plenamente el sistema político basado en los principios, deberes y derechos derivados del ejercicio democrático.
- La dimensión económica. La UE es el primer contribuyente en materia de ayuda al desarrollo en América Latina y en volumen de inversión extranjera directa con casi 800.000 millones de euros, como hemos mencionado en capítulos anteriores; más del total de la inversión de la UE en China, India, Japón y Rusia juntos. Ambas regiones en conjunto conformarían una de las zonas de libre de comercio más importantes del mundo, representando casi una cuarta parte del total de la economía mundial, el 10% de la población y el 37% del comercio mundial de bienes y servicios. América Latina y el Caribe representan el 50% de la biodiversidad del mundo, con todo lo que ello implica para el futuro del planeta; al mismo tiempo aportan, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por sus siglas en inglés), el 14% de la producción mundial de alimentos y el 45% del comercio internacional neto de productos agroalimentarios.

Estas tres dimensiones, expuestas resumidamente, nos ofrecen un contexto general de las relaciones entre Europa y América Latina y el Caribe, a la vez que son una clara muestra del potencial y la oportunidad que tendrían, en beneficio de sus ciudadanos, empresas e instituciones, los acuerdos entre ambas regiones.

#### 3.2. El estado actual de los acuerdos entre ambas regiones

La Unión Europea, en su vocación integradora, ha ido desarrollando acuerdos con distintos países o grupos de países en América Latina. En este trabajo, haremos un resumen de cada uno de ellos, valorando la importancia para ambas partes en el desenvolvimiento de estos.

La Unión Europea mantiene acuerdos de asociación con México, Chile y Centroamérica, acuerdos comerciales con la Comunidad Andina (Colombia, Perú, Ecuador), un acuerdo de asociación económica con el CARIFORUM y un acuerdo de asociación estratégica con MERCOSUR. Al mismo tiempo, mantiene el Sistema de Preferencias Generalizadas Plus (SPG +) con Bolivia, vigente hasta el 31 de diciembre de 2023.

La Unión Europea es la economía más grande y es el mayor bloque comercial del mundo, el primero en inversiones internacionales entrantes y salientes, y el principal socio comercial de 80 países. Todo esto determina la voluntad del bloque europeo por seguir insistiendo en acuerdos o asociaciones entre países y regiones.

- A continuación, hacemos un repaso del estado actual de los acuerdos que mantiene la Unión Europea con los países de América Latina. Es interesante destacar que desde los años 70 ya se vienen realizando negociaciones para llevar adelante acuerdos y protocolos de integración, y muchas de estas se mantienen en la actualidad. A pesar de las interrupciones por temas políticos fundamentalmente, que han detenido la velocidad de consolidación de estos acuerdos, se mantienen y, en términos generales, han mejorado las economías de los países, tanto en el comercio intrarregional, como con el resto del mundo, el aumento de las inversiones, adopción de normativas y una institucionalidad que se ha ido consolidando, entre otros resultados.



### Unión Europea – Chile:

Chile fue el primer país de América del Sur en firmar un acuerdo con la Unión Europea, que se tradujo en un Acuerdo de Asociación en 2002 en el que se incluyen normas comerciales integrales y que entraba en vigor en febrero de 2003. Con dicho acuerdo, se cubren las relaciones comerciales entre la UE y Chile. El 9 de diciembre de 2022 la UE y Chile concluyeron las negociaciones para modernizar el Acuerdo de Asociación UE-Chile<sup>21</sup>, incluyendo un acuerdo global de libre comercio y de inversión para profundizar, aún más, en las relaciones comerciales entre ambas regiones.

Estas negociaciones concluidas recientemente incluyen, a grandes rasgos, un mayor nivel de liberalización del comercio de bienes, servicios, inversión y acceso a la contratación pública, un alto nivel de protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual, a la vez que quedan incluidas las indicaciones geográficas, y se amplía el alcance de las disposiciones comerciales existentes para abordar las barreras no arancelarias y otros aspectos normativos y reglamentarios.

La Unión Europea es el tercer socio comercial de Chile, detrás de China y Estados Unidos; individualmente por país, España es el séptimo socio comercial, tan solo superado en Europa por Alemania.

### Unión Europea – México:

En 1997, México se convirtió en el primer país de América Latina en firmar un Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación (Acuerdo Global) con la UE. Este acuerdo entró en vigor en el año 2000 y abarca el diálogo político, las relaciones comerciales y la cooperación. Las disposiciones comerciales del Acuerdo Global después se tradujeron en un completo Acuerdo de Libre Comercio, que cubre tanto el comercio de bienes como el de servicios. Estas disposiciones entraron en vigor en octubre de 2000 y 2001, respectivamente.

En 2016, la UE y México decidieron modernizar el Acuerdo Global UE-México de manera integral y ambiciosa. Las dos partes llegaron a un “acuerdo de principio” sobre la parte comercial del Acuerdo Global UE-México, que fue modernizado en abril de 2018. Concluyeron los detalles técnicos finales sobre contratación pública en abril de 2020. El acuerdo UE-México está atravesando los procedimientos internos necesarios por ambas partes, que culminarán con la firma y entrada en vigor del acuerdo.

Para 2020, las cifras del comercio bilateral se triplicaron con respecto a las registradas hace 20 años con la entrada en vigor del Acuerdo Global. En 2020, la UE fue el tercer socio comercial de México, después de Estados Unidos y China, y representó el 7,8% del comercio total del país. A su vez, México es el 11º socio comercial de la UE, y representa el 1,5% de su comercio exterior. La Unión Europea es el mayor inversor en México, con más del 40% de la inversión extranjera total, por delante de Estados Unidos. España es el segundo país inversor tras Estados Unidos y el segundo socio comercial europeo de México, después de Alemania.

### Unión Europea – Centroamérica:

En 1993, la Unión Europea y Centroamérica ratificaron el Acuerdo Marco de Cooperación, el cual entraba en vigor el 1 de marzo de 1999. Tras un largo período de negociaciones, que fueron iniciadas en 2001, la Unión Europea y los Países centroamericanos: Panamá, Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua, firmaron el 29 de junio de 2022 el Acuerdo de Asociación, reemplazando el acceso preferencial unilateral a su mercado que se otorgó a Centroamérica, bajo el esquema general de preferencias de la UE. Es interesante destacar que Panamá se incorporó al acuerdo sin ser miembro pleno del mercado común centroamericano, lo que no solo benefició a este país, sino que facilitó posteriores acuerdos entre el mismo bloque.

21. [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/chile/eu-chile-agreement\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/chile/eu-chile-agreement_en)

El acuerdo de asociación se basa en tres pilares complementarios e igualmente importantes: el diálogo político, la cooperación y el comercio, que se refuerzan entre sí y sus efectos. Estas son las herramientas adecuadas para apoyar el crecimiento económico, la democracia y la estabilidad política en Centroamérica.

El pilar comercial del Acuerdo de Asociación se aplica provisionalmente desde el 1 de agosto de 2013 con Honduras, Nicaragua y Panamá; desde el 1 de octubre de 2013 con Costa Rica y El Salvador, y desde el 1 de diciembre de 2013 con Guatemala.

La Unión Europea mantiene la segunda relación comercial más estrecha con esta región después de Estados Unidos; y, dentro de los países europeos, España se sitúa como el segundo socio comercial tras Alemania.

### Unión Europea – Comunidad Andina:

La UE, Colombia y Perú concluyeron negociaciones comerciales en 2011. El Acuerdo Comercial UE-Colombia/Perú se firmó en junio de 2012. Esta alianza se aplica provisionalmente con Perú desde el 1 de marzo de 2013 y con Colombia, desde el 1 de agosto de 2013. El 1 de enero de 2017, Ecuador se sumó al acuerdo comercial. Las negociaciones para la adhesión de Ecuador al acuerdo comercial con Colombia y Perú concluyeron en julio de 2014. El Protocolo de Adhesión de Ecuador se firmó en noviembre de 2016 y se aplica provisionalmente desde el 1 de enero de 2017.

El acuerdo abre gradualmente los mercados en ambos lados y aumenta la estabilidad y la previsibilidad del entorno comercial y de inversión. Hay que recordar que el de la Comunidad Andina es el acuerdo más desarrollado de América Latina, se ha creado un Sistema Andino de Integración compuesto de instituciones, normas y regulaciones que le ofrecen estabilidad y seguridad.

Bolivia, miembro de la Comunidad Andina, también puede solicitar la adhesión al acuerdo comercial, ya que, como mencionamos anteriormente, Bolivia goza de un SGP+ hasta el 31 de diciembre de este año 2023; y para esa fecha es previsible que no se renueve dicho acuerdo y el país se incluya en el acuerdo común del resto de países andinos.

La Unión Europea es el tercer socio comercial de la Comunidad Andina de Naciones, después de Estados Unidos y China. España mantiene una fuerte posición relativa como socio comercial con los cuatro países de la CAN, siendo el primer socio europeo de Ecuador, el segundo socio de Bolivia y Perú, después de Alemania en ambos casos, y el tercer socio de Colombia, detrás de Alemania y Francia.



### Unión Europea – CARIFORUM

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y el Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) se remontan y fueron facilitadas por el Convenio de Lomé.

La asociación UE-ACP es uno de los marcos de cooperación más antiguos y globales entre la UE y sus países socios, que reúne a más de 1.500 millones de personas de cuatro continentes. En concreto, la asociación es un nexo entre la UE y 79 países de África, el Caribe y el Pacífico.

Es importante destacar que, a diferencia de otros acuerdos entre Europa y Latinoamérica y el Caribe, este último ha estado inmerso en una relación particular que incluye a varias regiones del mundo. En abril de 2020, el Grupo de Estados ACP se convirtió en la Organización de los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (OEACP), y es con esta nueva organización internacional con quien la Unión Europea ha firmado, en abril del 2021 por veinte años más, un acuerdo incluso más ambicioso que el anterior.

Las negociaciones para alcanzar un acuerdo de asociación económica entre los países del Caribe y la UE comenzaron el 16 de abril de 2004 en Kingston (Jamaica). Tras varios años de negociación, los jefes de Estado de CARICOM y los comisarios de Comercio y Desarrollo de la UE se reunieron en Montego Bay (Jamaica), para mantener un encuentro extraordinario los días 4 y 5 de octubre de 2007. Las partes acordaron el texto del acuerdo de asociación económica en Barbados, el 16 de diciembre de 2007. Posteriormente, se publicó el texto final del acuerdo el 22 de febrero de 2008.

El 15 de octubre de 2008, la UE y los países de la región del Caribe firmaron el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) que tiene como objetivo reforzar los vínculos entre ambas regiones y promover la integración regional entre las partes y en la región del CARIFORUM. Guyana suscribió el AAE CARIFORUM-CE el 20 de octubre de 2008. El 10 de diciembre de 2009, Haití suscribió el Acuerdo de Asociación Económica, uniéndose a los 14 estados caribeños que lo suscribieron en octubre de 2008.

El acuerdo comenzó a aplicarse provisionalmente, de acuerdo con el artículo 243 de la alianza, el 29 de diciembre de 2008, después de que Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, la República Dominicana, Granada, Guyana, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, y la Comunidad Europea notificasen a la Secretaría General del Consejo de la Unión Europea que se habían cumplido los procedimientos necesarios para la aplicación provisional del Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados del CARIFORUM y la Comunidad Europea.

La Unión Europea es el tercer socio comercial de los países del CARIFORUM. Cabe destacar que la salida de Gran Bretaña de la Unión afecta a la estadística, debido a que este país tiene una relación especial e histórica con alguno de los países del CARIFORUM. España tiene un papel relevante sobre todo en comercio de servicios e inversiones; y el país que acumula esa mayor relación comercial y de inversiones es República Dominicana.

### Unión Europea – MERCOSUR

La creación del Mercosur se remonta a la década de los años 70, cuando Argentina, Brasil y Uruguay acordaron varios convenios puntuales en materia de expansión comercial y cooperación económica. Durante la década de los 80, se firmaron y acordaron diversos acuerdos bilaterales. En el año 1985, se creó una comisión con el objetivo de que estos países estuviesen unidos y desarrollaran diversos acuerdos bilaterales. Finalmente, el 26 de marzo de 1991 se ratificó el Tratado de Asunción entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, estableciendo un área de libre comercio.

Tras los casi 20 años de negociaciones, que fueron iniciadas en el año 2000, la Unión Europea y Mercosur llegaron a un acuerdo en Bruselas en junio de 2019, cuya ratificación aún está pendiente por parte del

Parlamento Europeo y las instituciones de Mercosur. Se trata del mayor acuerdo comercial suscrito por la Unión Europea, que abre un mercado de 780 millones de personas, de las cuales 270 millones están en Mercosur. Las economías de ambos bloques representan casi el 25% del total de la economía mundial y el 37% del comercio mundial de bienes y servicios, de ahí su importancia.

La ratificación del acuerdo se ha enfrentado, principalmente, a dos dificultades. La primera, la proveniente de los ganaderos y agricultores de algunos países europeos, que ven en dicho acuerdo una seria amenaza para el campo europeo y para todo lo concerniente al estilo de vida y cultura rural. Y, por otro lado, a la dificultad asociada a la alta preocupación existente en Europa por los temas medioambientales y por el no cumplimiento de los acuerdos de París sobre el cambio climático y la lucha contra la deforestación por parte de Brasil, principalmente. Con la llegada de un nuevo gobierno a esta nación, más propenso al cumplimiento de las normas ambientales y de los acuerdos vinculados al medioambiente, este segundo aspecto de fricción podría desaparecer. La reciente visita del canciller de Alemania al Mercosur, la visita oficial del presidente Luis Ignacio Lula Da Silva a Portugal y a España del pasado 21 a 25 de abril y la Presidencia española de la Comisión Europea, país que ha sido el abanderado de la firma de este acuerdo, abren nuevos canales de comunicación y una visión más positiva.

Algunos datos ratifican este acuerdo: la UE es el socio comercial y de inversión número uno de Mercosur, es el segundo mayor socio comercial de bienes de Mercosur después de China, y representa el 16,2% del comercio total del bloque en 2021. Mercosur es el undécimo socio comercial de mercancías de la UE. En 2021, las exportaciones de bienes de la UE a los cuatro países del Mercosur ascendieron a 45.000 millones de euros, mientras que las exportaciones del Mercosur a la UE fueron de 43.000 millones de euros. La UE exportó 17.200 millones EUR en servicios a Mercosur, mientras que Mercosur exportó 7.700 millones EUR en servicios a la UE en 2020. La UE es el mayor inversor extranjero en la región, con un stock de inversión acumulado que ha pasado de 130.000 millones de euros en 2000, a 330.000 millones de euros en 2020.

En relación con el impacto de este acuerdo para España, habría que destacar lo siguiente. Según se desprende de un estudio encargado por la Secretaría de Estado de Comercio en septiembre de 2021, que analiza en profundidad los efectos del acuerdo de asociación entre la UE y Mercosur sobre la economía española, dicha alianza tendría un impacto económico positivo sobre el PIB neto de ambos bloques, siendo este efecto mayor para Mercosur, ya que la UE es uno de sus mercados prioritarios y ya había liberalizado previamente un porcentaje muy alto de sus importaciones provenientes de sus países. Asimismo, el estudio estima que las exportaciones de España a Mercosur crecerían un 37%, cuando el acuerdo haya desplegado todos sus efectos, lo que dará lugar a una mayor producción (0,23% del PIB) y empleo (0,11%, equivalente a más de 22.000 empleos) en la mayoría de los sectores productivos españoles.

La Unión Europea es el segundo socio comercial de Mercosur después de China y por delante de Estados Unidos; España se sitúa por detrás de Alemania, Francia, Países bajos e Italia en materia de comercio.

### 3.3. Consideraciones sobre otros actores en el proceso de integración de América Latina:

- China. Hasta hace relativamente poco tiempo, China no había mostrado mucho interés por firmar acuerdos comerciales con terceros países o bloques comerciales. Un elemento importante para un cambio de estrategia de China hacia el comercio global fue su adhesión a la OMC. Tras quince años de negociaciones, el 11 de diciembre de 2001, China ingresa (como miembro número 143) en la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este ingreso a un sistema de reglas globales de comercio ha permitido u obligado a China a incorporarse a la dinámica de acuerdos comerciales, en el caso de América Latina ha firmado acuerdos comerciales con Chile, Costa Rica y Perú.



Recientemente, Uruguay ha manifestado su interés en firmar un acuerdo con China; sin embargo, esto significaría violar las normas y reglas del protocolo de Mercosur. De forma paralela, el nuevo presidente de Brasil ha manifestado la misma intención, pero con una salvedad: no quiere hacerlo antes de ratificar el acuerdo con la Unión Europea.

- T-MEC. El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) entró en vigor en julio de 2020. Este tratado es el resultado de una evolución y renegociación “forzada” por parte del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, como respuesta a una promesa que hizo en su campaña electoral relacionada con el anterior Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que estuvo vigente desde el 1 de enero de 1994 hasta el 31 de junio de 2020, convirtiéndose desde entonces en el segundo tratado más importante del mundo con un peso del 28% del PIB, solo por detrás del reciente tratado RCEP.

A efectos de este trabajo, es importante incidir en que México ha tenido un beneficio neto muy positivo debido, entre otros motivos, al crecimiento de las exportaciones, a la cualificación de la mano de obra y a la mejora de la competitividad del país. Profundizar en el acuerdo entre la Unión Europea y México, implica, al mismo tiempo, incidir en ese mercado que se ha creado a raíz del T-MEC y que para España supone una conexión importante con Estados Unidos, su principal socio comercial.

- Alianza del Pacífico. El tercer tratado que queremos mencionar por su importancia en este trabajo, y que involucra a países latinoamericanos, es la Alianza del Pacífico. Nace el 28 de abril de 2011 como una iniciativa de integración regional formada por Chile, Colombia, México y Perú, en el marco del Foro del Arco Pacífico, con la que se busca crear una plataforma de integración económica y comercial con proyección hacia la región Asia-Pacífico.

Para el año 2019, los cuatro países habían eliminado el 98% de los aranceles, lo que ha permitido profundizar en el comercio entre los países miembros. Como bloque económico, Colombia, Chile, México y Perú suman una población superior a los 209 millones de habitantes, lo que representa el 36% del total de América Latina y el Caribe, y un poco más del 35% del PIB total de América Latina y el Caribe. España es el único miembro observador del tratado de la Unión Europea.

### 3.4. Los acuerdos bilaterales que facilitan el comercio y la inversión

Aparte de los acuerdos, tratados y convenios multilaterales que firma la Unión Europea con terceros países y regiones, y los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones y los convenios, existen los convenios de doble imposición que son instrumentos de política exterior soberana de cada país. Estos instrumentos son vitales para garantizar y favorecer los acuerdos comerciales, el comercio internacional y las inversiones entre la Unión Europea y América Latina. Sirvan como ejemplo:

#### Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)

Los APPRI son tratados bilaterales de naturaleza recíproca que contienen medidas y cláusulas destinadas a proteger, en el ámbito del derecho internacional, las inversiones realizadas por los inversores de cada estado parte en el territorio del otro estado parte.

Su objetivo es proporcionar un ambiente estable y favorable a la inversión, que permita reducir los factores de incertidumbre política y jurídica que, en determinadas ocasiones, afectan al desarrollo de los proyectos de inversión a los que se suele enfrentar la empresa en el exterior.

El Tratado de Lisboa, que entró en vigor el 1 de diciembre de 2009, atribuye en exclusiva a la UE la competencia en materia de inversión extranjera directa (IED), integrándola en la Política Comercial Común. Así pues, a partir de la entrada en vigor de dicho tratado, la capacidad de negociar y firmar

Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) recae en la UE. Este aspecto no impide que, a la fecha del Tratado de Lisboa, los estados miembros hayan firmado hasta 1.200 acuerdos de forma bilateral. Desde entonces, la Comisión Europea se ha preocupado de estudiar y armonizar dichos acuerdos, y revisar aquellos que tienen cláusulas que no choquen con las políticas en materia de inversión de la Unión Europea.

Los acuerdos que hasta la fecha tiene vigentes España con América Latina, son los siguientes<sup>22</sup>:

Tabla 10. Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) España – países de América Latina

| País                 | Estado     | Fecha                      |
|----------------------|------------|----------------------------|
| Argentina            | En vigor   | 28-09-1992                 |
| Bolivia              | Denunciado | Cancelado desde 09-07-2012 |
| Brasil               | No hay     | xxx                        |
| Chile                | En vigor   | 29-03-1994                 |
| Colombia             | En vigor   | 22-09-2007                 |
| Costa Rica           | En vigor   | 09-06-1999                 |
| Cuba                 | En vigor   | 09-06-1995                 |
| Ecuador              | Denunciado | Cancelado desde 18-06-2022 |
| El Salvador          | En vigor   | 20-02-1996                 |
| Guatemala            | En vigor   | 21-05-2004                 |
| Haití                | No hay     |                            |
| Honduras             | En vigor   | 11-08-2009                 |
| México               | En vigor   | 03-04-2008                 |
| Nicaragua            | En vigor   | 28-03-1995                 |
| Panamá               | En vigor   | 31-07-1998                 |
| Paraguay             | En vigor   | 22-11-1996                 |
| Perú                 | En vigor   | 28-03-1995                 |
| República Dominicana | En vigor   | 07-10-1996                 |
| Uruguay              | En vigor   | 06-05-1998                 |
| Venezuela            | En vigor   | 10-09-1997                 |

Llama especialmente la atención el caso de Brasil, con el que España no tiene ningún APPRI en vigor. Este es un país que no acostumbra a firmar este tipo de acuerdos con ningún país o área del mundo<sup>23</sup>.

Es interesante destacar que los países de América Latina y el Caribe no solo han mantenido los mencionados acuerdos con España, sino que también su espíritu ha sido incorporado a los acuerdos suscritos con la Unión Europea. Asimismo, merece la pena resaltar que los países latinoamericanos han ido perfeccionando sus cambios regulatorios vinculados con la IED. En los anexos, se aporta un resumen de los cambios producidos en los cinco primeros países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, durante período de 2011 a 2021.

22. <https://comercio.gob.es/InversionesExteriores/AcuerdosInternacionales/Paginas/APPRI.aspx>

23. Es interesante revisar este aspecto en el contexto del acuerdo Unión Europea – Mercosur.

### Convenios de doble imposición

La existencia de los convenios para evitar la doble imposición (CDI)<sup>24</sup> es esencial para promover las inversiones exteriores, bien sean extranjeras en España o de capital español en el exterior, ya que dotan de seguridad jurídica a los inversores y reducen la fiscalidad de dichas inversiones.

Los convenios de doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio suscritos por España siguen, con carácter general, el modelo de convenio de doble imposición de la OCDE, cuya última redacción corresponde a mayo de 2000.

En la actualidad, están vigentes 103 convenios para evitar la doble imposición, estando en vigor 99 de ellos. En concreto, con América Latina y el Caribe están vigentes los siguientes<sup>25</sup>:

Tabla 11. Convenios para evitar la doble imposición (CDI) España – países de América Latina

| País                 | Estado  | Fecha      |
|----------------------|---|------------|
| Argentina            | En vigor  | 09-09-1994 |
| Bolivia              | En vigor  | 10-12-1998 |
| Brasil               | En vigor  | 03-12-1975 |
| Chile                | En vigor  | 02-02-2004 |
| Colombia             | En vigor  | 28-10-2008 |
| Costa Rica           | En vigor  | 01-01-2011 |
| Cuba                 | En vigor  | 10-01-2001 |
| Ecuador              | En vigor  | 05-05-1993 |
| El Salvador          | En vigor  | 05-06-2009 |
| Guatemala            | No hay  |            |
| Haití                | No hay  |            |
| Honduras             | No hay  |            |
| México               | En vigor  | 27-10-1994 |
| Nicaragua            | No hay  |            |
| Panamá               | En vigor  | 04-07-2011 |
| Paraguay             | Rubricado, pendiente de firma                             | 07-11-2022 |
| Perú                 | Firmado, pendiente de publicación en el BOE <sup>28</sup> | 06-04-2006 |
| República Dominicana | En vigor  | 02-07-2014 |
| Uruguay              | En vigor  | 12-04-2011 |
| Venezuela            | En vigor  | 15-06-2004 |

24. Son acuerdos internacionales cuya finalidad es prevenir aquellas situaciones que se producen cuando dos impuestos tributarios distintos recaen sobre el mismo hecho imponible y estos deben ser saldados en el período establecido, coincidiendo. <https://www.centrafiduciaria.com/blog/los-convenios-de-doble-imposicion-que-son-y-su-importancia-internacional/>

25. [https://www.hacienda.gob.es/es-ES/Normativa%20y%20doctrina/Normativa/CDI/Paginas/CDI\\_Alfa.aspx](https://www.hacienda.gob.es/es-ES/Normativa%20y%20doctrina/Normativa/CDI/Paginas/CDI_Alfa.aspx).

28. La Unión Europea y la CELAC representan a sesenta y un países (en torno a un tercio de los miembros de las Naciones Unidas) y a más de mil millones de personas (en torno al 15% de la población mundial).

## 4. RELACIONES INSTITUCIONALES ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA LATINA. UNA MIRADA DIAGNÓSTICA

La dinámica de las relaciones comerciales y económicas entre los países dependen, en gran medida, del funcionamiento, estabilidad, agilidad y organización de las instituciones que velan por que sea posible un comercio más robusto, con inversiones crecientes, un mejor posicionamiento de las marcas españolas en el mundo, en definitiva, una mayor internacionalización de la economía española.

Es por ello, que en este estudio queremos no solo hacer una radiografía de la institucionalidad española, pública y privada, que tienen que ver con Latinoamérica, independientemente de que sea de carácter comercial, de cooperación, política, sino también una valoración general de la misma en términos de su organización, para conseguir el objetivo final que es el de mejorar la internacionalización, presencia e influencia de España en Latinoamérica.

La institucionalidad española es muy amplia, tan amplia como su vinculación con el mundo. Sin embargo, hay que reconocer que la relación con Latinoamérica es especialmente vasta y profunda, lo que no implica que, en la práctica, sea necesariamente eficiente y eficaz.

### 4.1. Mapa de la institucionalidad española que tiene que ver con su relación con América Latina y el Caribe

#### Gobierno central – Sector público

- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. Secretaría de Estado para Iberoamérica y el Caribe y el Español en el Mundo y Secretaría de Estado de Cooperación Internacional.
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- ICEX España Exportación e Inversiones. Red de oficinas económicas y comerciales de España en el exterior. En América existe representación en 35 países, pero solo se cuenta con 17 oficinas propias, cubriendo todos los países de la región. Los otros 18 países, por su parte, son atendidos desde alguna de las oficinas existentes. Los países del Caribe Oriental, Guyana y Surinam están atendidos desde la oficina de Caracas; Haití y Jamaica desde Santo Domingo; y Belice desde Guatemala.
- Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES, S.A. Tiene por objeto, entre otros, facilitar financiación, a medio y largo plazo, a proyectos privados viables de inversión en el exterior en los que exista interés español. Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEEX) y Fondo de inversión en el exterior de la pequeña y mediana empresa (FONPYME).
- Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A, Cía. de Seguros y Reaseguros, SME (CESCE). Apoya las exportaciones de empresas españolas ofreciendo cobertura de los riesgos derivados de la internacionalización de las empresas españolas.
- Instituto de Crédito Oficial, ICO. Tiene naturaleza de entidad de crédito y consideración de agencia financiera del Estado.
- Casa de América. Es un consorcio público formado por el Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid que tiene como objetivo estrechar los lazos entre España y el continente americano, en particular en América Latina y el Caribe.
- Fundación Carolina (FC). Se creó con el fin de fomentar las relaciones culturales y la cooperación en materia educativa y científica entre España y los países de la Comunidad Iberoamericana de Naciones.
- Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Es el principal órgano de gestión de la Cooperación Española, orientada a la lucha contra la pobreza y al desarrollo humano



sostenible, la cual está adscrita al Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación a través de la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional.

#### Gobiernos autonómicos

- Las oficinas en el exterior de las CCAA se dividen en dos tipos: delegaciones autonómicas, con funciones de representación institucional y oficinas sectoriales, con competencias de ejecución de las políticas sectoriales de los gobiernos autonómicos. Estas oficinas sectoriales son, fundamentalmente, oficinas comerciales que apoyan la internalización de las empresas de la región, a la vez que sirven para promocionar el turismo regional, estando en algunos casos ambas funciones integradas.

Según datos aún pendientes de confirmación<sup>26</sup>, en total hay 188 delegaciones y oficinas de las 17 comunidades autónomas en el exterior (es importante confirmar este dato en un estudio más detallado). En concreto, Cataluña tiene 79; País Vasco, 23; Andalucía, 21; la Comunidad Valenciana, 18; Canarias, 15; Galicia, nueve; Extremadura, seis; Castilla y León, cinco; Asturias, Aragón y Castilla-La Mancha tienen dos cada una; y Navarra, Cantabria, Comunidad de Madrid, Murcia, Baleares y La Rioja mantienen una oficina cada una en el extranjero. Estas delegaciones y oficinas pueden estar gestionadas por las propias comunidades autonómicas o por un contrato externalizado con entidades privadas.

Cada comunidad autónoma dispone, además, de una agencia de desarrollo económico desde la que se promueve la internacionalización de las empresas de su región en el mundo.

#### Organismos multilaterales oficiales

- Comisión Europea. Tiene competencias en materia de tratados y acuerdos comerciales, protección y promoción de inversiones y de cooperación. Es importante destacar los programas en materia de cooperación vinculada a la promoción económica, internacionalización y desarrollo productivo en el exterior. Un caso relevante es el programa AL INVEST, que lleva más de 28 años ejecutándose en América Latina con un notable éxito<sup>27</sup>. La Unión Europea no tiene competencias en la promoción de la internacionalización, ya que estas recaen en cada estado miembro.

Lo que sí es importante resaltar es el papel bisagra-puente que España juega o podría jugar en el marco de las relaciones integrales entre la Unión Europea y América Latina.

- Parlamento Europeo. Encargado de la propuesta y aprobación de leyes en el ámbito comunitario. Cuenta con comisiones dedicadas a América Latina y el Caribe, desarrolla estudios e investigaciones sobre múltiples tareas relativas al ámbito internacional.
- El Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha apoyado a América Latina y el Caribe (enlace externo) con 486 millones de euros en concepto de financiación para proyectos.
- España es miembro permanente u observador en varios foros de significación en América Latina: Organización de Estados Americanos (OEA), Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC)<sup>28</sup>.
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Alianza del Pacífico, Comunidad Andina de Naciones (CAN), Sistema de Integración Centroamericana (SICA).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). España es miembro del Grupo BID, conformado por el BID, BID Lab donde fue fundador junto a Estados Unidos y Japón, y BID Invest. En Madrid está la sede del banco para Europa. Tiene su ámbito de actuación en toda América Latina y el Caribe.

26. <https://www.newtral.es/embajadas-comunidades-autonomas/20211127/>

27. En esta última edición, el sexto llamado AL INVEST Verde, con una dotación de 33 millones de euros, obliga a los proyectos presentados a incluir a un cosolicitante europeo. En la primera convocatoria con un presupuesto de 10 millones de euros se aprobaron 25 proyectos, de más de 130 presentados. La presencia de entidades alemanas, italianas, francesas es absolutamente mayoritaria, la presencia de España es minoritaria no pasando del 15 del total.

- Banco Mundial. Desde su creación en 1944, el Banco Mundial ha pasado de ser una entidad única a un grupo de cinco instituciones de desarrollo estrechamente relacionadas. España es miembro de la Asociación Internacional de Fomento (AIF), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), la Corporación Financiera Internacional (IFC) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). Con sede en Caracas, actúa en 19 países de la región. Entre sus socios, además de los propios países, se cuentan bancos comerciales de la región.
- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). Con sede en Tegucigalpa, tiene la delegación de Europa en Madrid y su ámbito principal de actuación en América Central y República Dominicana.
- Secretaría General Iberoamericana. Tiene su sede en Madrid, con tres subsedes en América Latina. Es un organismo internacional de apoyo a los 22 países que conforman la comunidad iberoamericana: los 19 de América Latina de lengua castellana y portuguesa, y los de la Península Ibérica (España, Portugal y Andorra). Está compuesto por varias instituciones: Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), Organismo Internacional de Juventud para Iberoamérica (OIJ), Organización Iberoamericana de Seguridad Social (OISS), y la Conferencia de ministros de Justicia de los países iberoamericanos (COMJIB).

#### Entidades privadas

- Club de Exportadores e Inversores Españoles. Asociación empresarial de carácter multisectorial, independiente y sin ánimo de lucro cuyo objetivo es representar y defender los intereses de sus socios en relación con su actividad internacional.
- Cámara de Comercio de España. La Cámara de Comercio de España es una corporación de derecho público, cuya finalidad es la representación, promoción y defensa de los intereses generales de las empresas españolas. Además, representa y coordina a las Cámaras de Comercio territoriales. Tiene una intensa actividad en la promoción del comercio exterior.
- Las Cámaras de Comercio e Industria en el exterior son asociaciones de empresarios y/o empresas libremente constituidas en el extranjero por españoles y por extranjeros relacionados con España, con arreglo a las leyes del país donde se ubican para fomentar la internacionalización de la empresa española y los intereses de sus asociados. Las Cámaras actúan como órganos consultivos y colaboradores de la Administración española. En la actualidad, hay 44 Cámaras de Comercio españolas oficialmente reconocidas en el extranjero en un total de 42 países, 21 de las cuales están en América Latina y el Caribe. En el caso de América Latina, se ha constituido la Federación de Cámaras Oficiales de Comercio en América, una red potente de organizaciones al servicio de las empresas.
- Centros académicos con observatorios dedicados a América Latina (dentro y fuera de España). En España se han desarrollado un conjunto de centros especializados u observatorios dedicados a América Latina. Instituciones como la Fundación Ortega-Marañón, Real Instituto Elcano, ESADE, IE, Universidad Autónoma de Madrid, Universidad de Alcalá, Universidad de Sevilla, Universidad de Salamanca, Universidad Complutense y Centro de Asuntos Internacionales de Barcelona (CIDOB), entre otros.
- Consejo Iberoamericano para la Productividad y la Competitividad. Es una iniciativa de Banco Interamericano de Desarrollo, OECD. Se propone establecer diálogos, analizar problemas, y realizar propuestas para promover el aumento de la competitividad y la productividad en el espacio Iberoamericano y en los distintos países que lo integran.
- Fundaciones de empresas privadas (Banco Santander, BBVA, Telefónica, etc.).

Al observar la institucionalidad española dedicada a los asuntos internacionales, especialmente la enfocada a América Latina, nos encontramos con un tejido muy importante de organismos, que concentran un presupuesto muy elevado, equipos humanos y talento, todos al servicio de esas relaciones con la región.

## 4.2. Estrategia de internacionalización de la economía española

El documento "Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027"<sup>29</sup>, tiene como origen la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, aunque su propósito abarca segmentos de la pequeña, mediana y gran empresa. Contempla un concepto amplio de internacionalización, al establecer que las políticas de fomento de la internacionalización son "el conjunto de las actuaciones que desarrolla el sector público, junto con el sector privado, para facilitar y reforzar la dimensión internacional de la economía española y fomentar la presencia exterior de las empresas y de los emprendedores como factores de estabilidad, crecimiento y generación de empleo".

En el marco de esta ley, se aprobó el primer Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española, cuyo objetivo ha sido la mejora de la competitividad y la maximización de la contribución del sector exterior al crecimiento y a la creación de empleo. Si bien la ley establece el carácter bienal de los planes estratégicos, la experiencia en la elaboración, ejecución y evaluación del primer plan ha puesto de manifiesto la necesidad de contar con un marco estratégico que permita una planificación a más largo plazo. Así, finalizado el periodo del Gobierno en funciones, el objetivo de la Secretaría de Estado de Comercio es contar con una estrategia en materia de internacionalización que sea una política de Estado, tal y como reclama el sector privado, independiente de la orientación política del Gobierno. La ambición del Gobierno en materia de internacionalización se refleja en el contenido de esta estrategia, que abarca gran amplitud de áreas de actuación y de actores, identificando además una serie de áreas geográficas y de sectores con un gran potencial de expansión exterior y efecto arrastre sobre el conjunto de la economía española.

El plan fue elaborado por el Ministerio de Economía y Competitividad en el marco del grupo interministerial de Apoyo a la Internacionalización de la empresa española, con la participación del sector privado y de las comunidades autónomas en el ámbito de sus competencias y en coherencia con los fines y objetivos de la política exterior del Gobierno<sup>30</sup>.

Los objetivos que propone el plan son los siguientes:

### Objetivo general

El objetivo general de esta estrategia es el impulso de la internacionalización de la economía española, afianzando así una contribución positiva del sector exterior al crecimiento económico de España de carácter estructural que revierta en una mayor creación de empleo, a través de la mejora de la competitividad y de la mayor presencia de nuestras empresas en el exterior.

### Objetivos específicos

- Aumento de la propensión a exportar y de la base de empresas que exportan regularmente.
- Diversificar los mercados destino exportación e inversión.
- Incrementar el valor añadido de las exportaciones.
- Aumentar la atracción de inversión extranjera.

29. El plan fue elaborado por el Ministerio de Economía y Competitividad en el marco del Grupo Interministerial de Apoyo a la Internacionalización de la empresa española, con la participación del sector privado y de las Comunidades Autónomas en el ámbito de sus competencias y en coherencia con los fines y objetivos de la Política Exterior del Gobierno

30. [https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Documents/Estrategia\\_Internacionalizacion\\_2017.pdf](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Documents/Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf)

En este plan se establecen varios mecanismos de comunicación y coordinación. El grupo interministerial de Apoyo a la Internacionalización de la Empresa Española, que preside la Secretaría de Estado de Comercio, revisará periódicamente el grado de ejecución de las distintas medidas previstas en el Plan 2017-18. Un análisis similar se realizará en el marco del Consejo Interterritorial de Internacionalización y del grupo ad hoc con el sector privado.

La Estrategia de Internacionalización 2017-27 incorporará un sistema de evaluación que permita medir los resultados y ver en qué medida ha cambiado el diagnóstico de la internacionalización de la economía española, así como valorar si se están cumpliendo los objetivos específicos y líneas de actuación planteadas sobre la base de los indicadores definidos al respecto<sup>31</sup>.

Este sistema de evaluación es dirigido por la Secretaría de Estado de Comercio, en consulta con las instituciones implicadas en su ejecución, particularmente con ICEX.

Este sistema de evaluación comprende:

- Seguimiento de la evolución de los indicadores al terminar cada plan de acción.
- Verificación del grado de ejecución de las medidas incluidas en cada plan de acción al término del mismo y su posible contribución a los objetivos asociados.
- Actualización del diagnóstico de la internacionalización de la economía española al final de la ejecución de cada plan de acción bienal, teniendo en cuenta acontecimientos de la coyuntura internacional que afecten a la estrategia.
- Valoración de la utilización de encuestas externas para complementar la información.
- Conclusiones y recomendaciones para la elaboración de los sucesivos planes de acción.
- Revisión a medio camino, en profundidad, de la estrategia a diez años.

Se han cumplido los planes de acción bienales establecidos hasta 2022, habiéndose realizado, hasta la fecha, tres. La evaluación del Plan de Acción 2017-2018 se ha realizado y está publicada en la web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo<sup>32</sup>. Las evaluaciones del Plan 2019-2020 y la correspondiente a 2021-2022 no figuran en la propia página del Ministerio. No nos consta la presentación del plan bienal 2023-2024.

## 4.3. Presidencia rotatoria de España en la UE y su impacto en las relaciones económicas de Europa y España con Latinoamérica

España ejercerá por quinta vez la Presidencia del Consejo de la Unión Europea en el segundo semestre de 2023, entre el 1 de julio y el 31 de diciembre.

Durante su semestre, a España le corresponde presidir nueve de las diez formaciones del Consejo, la excepción es el Consejo de Asuntos Exteriores, y sus órganos preparatorios son: el Comité de Representantes Permanentes (COREPER) y la gran mayoría de los grupos de trabajo. Entre los deberes de la Presidencia, se encuentran: el impulso de los trabajos del Consejo elevando propuestas y organizando las reuniones necesarias, la búsqueda de consensos que defiendan los intereses generales y la representación institucional de todos los Estados miembros en ciertas instancias.

La Presidencia del Consejo se enmarca en el estado de los debates en curso en la Unión, pero recae en el Estado miembro la capacidad de señalar como prioritarios los ámbitos en los que considera que debería

31. [https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Documents/Estrategia\\_Internacionalizacion\\_2017.pdf](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Documents/Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf). Página 62

32. [https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Paginas/informe-evaluacion-plan-2017\\_18.aspx](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Paginas/informe-evaluacion-plan-2017_18.aspx)



concentrarse una mayor atención. Para dar respuesta a estas prioridades, habida cuenta del desarrollo de los expedientes legislativos y de la coyuntura con la que comience el semestre, España deberá presentar formalmente su programa en el Consejo de Asuntos Generales de junio de 2023.

Con dos años de antelación, todos los Ministerios en España comenzaron a preparar la Presidencia en sus ámbitos competenciales. Con el objetivo de preparar y ejercer una Presidencia ambiciosa, realista y sostenible, se han creado las estructuras necesarias de coordinación: i) El Comité organizador de la Presidencia española del Consejo de la UE (R.D. 41/2022), presidido por el ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación y en el que están representados todos los Ministerios, articula la necesaria coordinación interdepartamental, ii) La Oficina de Coordinación para la Presidencia española de la UE (R.D. 945/2021), a la que le corresponden las funciones de preparación, planificación e impulso de las actividades necesarias para la organización de los eventos relacionados con la Presidencia, iii) La Secretaría General para la Unión Europea (R.D. 267/2022), que desde su adscripción orgánica de la SEUE desempeña una labor activa de coordinación con todos los Ministerios en la identificación del contenido de la Presidencia, seguimiento de expedientes y fijación de posición en estrecho contacto con la Representación Permanente de España ante la UE y las Embajadas de España en Estados miembros.

Antes de conocer el programa que se presentará en junio de este año, a la fecha de este trabajo, podemos resumir algunos de los principales aspectos que se han mencionado como relevantes y el desafío que encierra esta quinta presidencia española, especialmente para América Latina:

- Un objetivo importante que han mencionado distintos portavoces españoles y comunitarios es relanzar las relaciones de Europa-Latinoamérica, posicionando más a Europa en América Latina y viceversa. "Habrá una apuesta clara por reforzar las relaciones entre la UE y América Latina", ha dicho recientemente el ministro de Asuntos Exteriores de España<sup>33</sup>.
- En el calendario de la Presidencia figura la cumbre UE-CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) para julio 2023 en Bruselas. Será una reunión al más alto nivel político entre ambas regiones, que no se produce desde 2015.
- El capítulo comercial es definitivamente uno de los grandes temas de esta Presidencia. A principios de diciembre de 2022, la UE y Chile cerraron un acuerdo para modernizar el marco que rige desde hace dos décadas. Distinto es el caso de México y del Mercosur, actualmente paralizados, aunque para este último la llegada del presidente Lula da Silva a la Presidencia de Brasil podría suponer un fuerte impulso.
- Analizar y revisar las relaciones y la presencia de China en Latinoamérica será una de las cuestiones que deberían aprovecharse durante este semestre, no solo desde el punto de vista económico y comercial, sino también desde una perspectiva geoestratégica.
- Un aspecto relevante para la Unión Europea es el tema ambiental. América Latina es una de las reservas naturales más importantes del planeta y para Europa el cumplimiento de las normas y aplicación de los tratados suscritos en la materia son fundamentales. Este, sin duda, será un tema prioritario en todas las discusiones.
- Una reunión destacable, como previa a la cumbre de Bruselas en julio, fue la 28ª edición de la Cumbre Iberoamericana que tuvo lugar el 24 y 25 de marzo en Santo Domingo (República Dominicana). En esta nueva cita, se abordaron temas importantes para la región como: la crisis climática, la seguridad alimentaria, los derechos en el mundo digital y la integración.

33. <https://euroefe.euractiv.es/section/politicas/news/la-cumbre-de-lideres-ue-america-latina-se-celebrara-en-julio/>

### 5.1. El escenario político de la región

América Latina comparte un pasado común, idioma, cultura y diversas tradiciones que la convertirían en la zona geográfica más homogénea del planeta, sin embargo, qué está pasando. En gran parte de los países de América Latina y el Caribe la calidad de la democracia y su institucionalidad requiere actualmente una especial atención, dadas tres razones fundamentales: primero, un conjunto de demandas sociales que no han sido correctamente atendidas y que, en el marco de un escenario económico negativo, han generado una serie de movilizaciones sociales que muestran el agotamiento de la ciudadanía y ponen en jaque la gobernabilidad. Segundo, la convivencia de partidos políticos altamente fragmentados y con una débil legitimidad, de parlamentos divididos en los que se hace difícil constituir fuerzas sólidas o mayorías estables y de una alta polarización que obstaculiza la construcción de consensos; todo lo cual desborda los sistemas democráticos. Y tercero, la consolidación de alternativas políticas demagógicas, caudillistas e incluso autoritarias que sostienen sus proyectos en propuestas alejadas o contrarias a los valores de la democracia.

Todo lo anterior tiene una connotación directa en las percepciones ciudadanas. Así, por ejemplo, Latinobarómetro ha señalado en su informe más reciente<sup>34</sup> que, en 2020, el 49% de las personas de la región apoyaba la democracia, lo que implicó una caída de 14 puntos porcentuales en diez años, mientras que en 2021 el grado de insatisfacción con la democracia fue del 61% frente al 51% de 2013. Por otro lado, con datos del mismo informe, solo el 6% de los latinoamericanos consideraba que en su país existe una democracia plena, el 31% confiaba en las instituciones electorales (era el 47% en 2006), en 16 países el nivel de confianza ciudadana en los partidos políticos estaba por debajo del 25% y el 73% de los latinoamericanos consideraban que su país estaba gobernado por unos cuantos grupos poderosos que gobiernan en su propio beneficio.

La situación que se ha descrito implica al menos tres desafíos para mejorar la calidad democrática en los países de la región:

Primero, promover nuevos liderazgos políticos y sociales que, fundamentados en el pluralismo y en los valores democráticos, se orienten hacia la facilitación de diálogos, la construcción de consensos y la coestión de narrativas y agendas públicas integradoras. En este marco, es relevante seguir afirmando los liderazgos de grupos sociales que han sido excluidos del poder político.

Segundo, fortalecer las capacidades institucionales para gobernar en sociedades complejas, donde se requieren acciones que aborden integralmente los actuales retos sociales, económicos, tecnológicos y medioambientales, así como espacios de deliberación y prospección que faciliten, con una visión a largo plazo, la cohesión social y el encuentro entre actores con intereses comunes e incluso opuestos.

Tercero, impulsar la participación ciudadana en la gestión y la agenda pública a través de mecanismos y herramientas de consulta y participación directa que permitan encauzar adecuadamente las demandas ciudadanas, ateniendo las propuestas de los diferentes grupos poblacionales. En este sentido, también es fundamental el fortalecimiento de la sociedad civil y sus organizaciones, consolidar espacios para el diálogo social y promover el uso estratégico de las tecnologías digitales para lograr una relación cercana y bidireccional entre ciudadanos, organizaciones e instituciones públicas.

A pesar de los desafíos señalados, la región presenta oportunidades que se pueden aprovechar para fortalecer la calidad y la institucionalidad democrática en sus países, entre las cuales destacan al menos cuatro: primero, la ciudadanía sigue prefiriendo la democracia frente a cualquier otra forma de gobierno y, de hecho, este apoyo ha ido en aumento, como lo ha mostrado el Barómetro de las Américas al señalar que en 2021 este era del 61%, frente al 58% de 2018/19. Segundo, la participación directa es una alternativa para la incidencia política que les interesa a los ciudadanos de la región, dado que, en palabras del mismo Barómetro, la mayoría de los ciudadanos en todos los países de la región prefieren decidir directamente sobre los temas públicos, que hacerlo a través de representantes electos o de un grupo de expertos.

34. <https://www.fundacioncarolina.es/latinobarometro-2021-y-el-momento-de-la-verdad-para-la-democracia/>

Tercero, el poder de movilización y organización de la sociedad civil está en auge, así como su liderazgo en el control de las acciones estatales y gubernamentales, en la producción conjunta y cogestión con el sector público de políticas y legislación, en la prestación de servicios a la sociedad, en la visibilización de problemáticas públicas y demandas sociales para que sean incorporadas en la agenda pública o en la innovación de mecanismos para la democracia participativa y la democracia directa, entre otros aspectos.

La región históricamente ha sido inestable políticamente, atravesando etapas con gobiernos militares, democracias plenas, gobiernos autoritarios y populistas, gobiernos con acentuados acentos ideológicos, o de derechas e izquierdas. Pocos países han conservado largos períodos de estabilidad institucional y de continuidad de políticas públicas orientadas al fortalecimiento de las instituciones, al impulso del crecimiento económico y a disminuir las brechas económicas entre los ciudadanos. Durante los últimos treinta años se han impuesto los períodos pendulares en materia de estabilidad política.

Podríamos indicar que en las últimas dos décadas y, en particular, durante el último quinquenio, se han marcado varias tipologías de gobierno, cada vez más alejadas de los rasgos ideológicos tradicionales y más del accionar político. No se puede hablar de colores políticos, sino de su ejercicio del poder:

- Aquellos gobiernos con poco sesgo ideológico, que respetan la separación de poderes, el fortalecimiento de las instituciones democráticas, la libertad económica y personal, la seguridad jurídica y el impulso del crecimiento económico.
- Aquellos gobiernos con un sesgo ideológico marcado por el populismo, con poca nitidez en el respeto a la separación de poderes y por las formas democráticas, pero con respeto a la libertad económica y empresarial y con seguridad jurídica.
- Regímenes autoritarios: aquellos gobiernos con fuerte acento populista y autoritario, con poca o nula separación de poderes, con escasa libertad económica y personal y seguridad jurídica.

Durante el año 2023 se están sucediendo algunos hechos de especial interés, como es el caso de la nueva presidencia de Luis Ignacio Lula da Silva, quien inició su tercer período de Gobierno el pasado mes de enero, tras una campaña muy polarizada y una elección ajustada. A lo largo de los doce meses habrá elecciones presidenciales en Argentina, Guatemala, Paraguay y probablemente Perú. También se elegirá al gobernador del estado de México, hasta ahora un tradicional feudo del Partido Revolucionario Institucional (PRI), y muy probablemente el renovado proceso constituyente que debería tener lugar en Chile. Durante el año 2024 se llevarán a cabo elecciones en El Salvador, México, Panamá, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

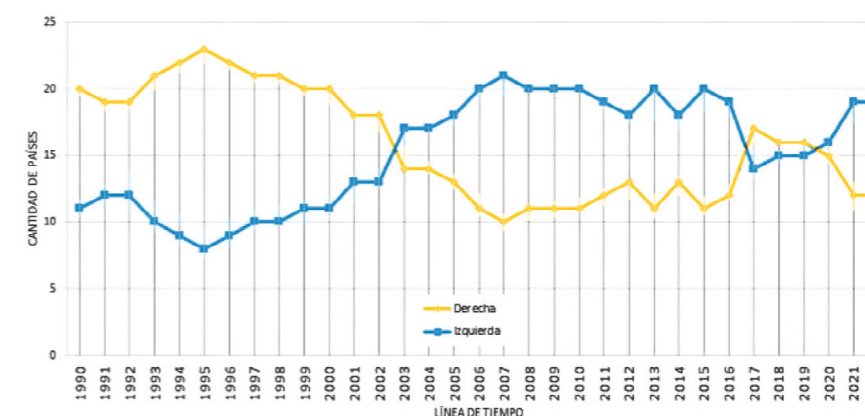
Cada vez es más difícil presentar a los gobiernos de América Latina como dos bloques sesgados por sus tendencias ideológicas, como hemos mencionado. Los movimientos sociales, que cada vez adquieren más notoriedad y protagonismo, a la vez que la influencia masiva de los nuevos medios de comunicación digital, especialmente en los jóvenes, están jugando un papel determinante. La tendencia a juzgar a los gobiernos por sus políticas para dar respuesta a las demandas sociales se posiciona en la región como el principal factor a considerar.

## 5.2. El impacto de la política en las relaciones comerciales

En muchas ocasiones, el debate ha girado en torno al impacto que tendría esta realidad política en el crecimiento económico, en la disminución de la desigualdad social, o en el aumento de la inversión. Veamos inicialmente una imagen de cómo se han comportado los gobiernos de la región en su orientación ideológica, aunque hayamos mencionado que este aspecto es cada vez menos relevante como definición en el desempeño futuro. No obstante, a efectos de este análisis, puede ayudar a entender la relación de este aspecto con otras variables económicas.

En el gráfico 26, podemos observar cómo han oscilado las tendencias de los gobiernos en función de su orientación política, hacia la izquierda o a la derecha<sup>35</sup>.

Gráfico 26. Tendencias ideológicas en América Latina

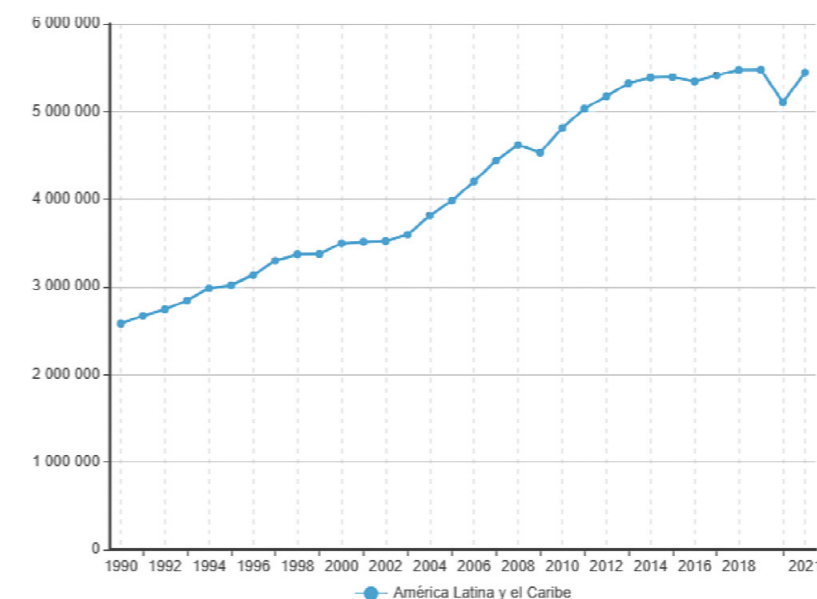


Fuente: Diálogo político

Como podemos observar hay períodos claros de movimientos pendulares casi idénticos en términos de períodos de tiempo.

Veamos la perspectiva en cuanto al crecimiento del PIB total anual a precios constantes<sup>36</sup>(ver gráfico 27).

Gráfico 27. Producto Interno Bruto, 1990 – 2021, a precios constantes, en millones de dólares



Fuente: CEPALSTAT, CEPAL, Naciones Unidas

En el gráfico 28 se puede observar que, independientemente de la tendencia política observada en el gráfico 26, la región no ha dejado de crecer; teniendo en cuenta que se ha visto afectada por episodios de shocks externos y su vulnerabilidad con respecto a los ciclos de las materias primas, dada su estructura

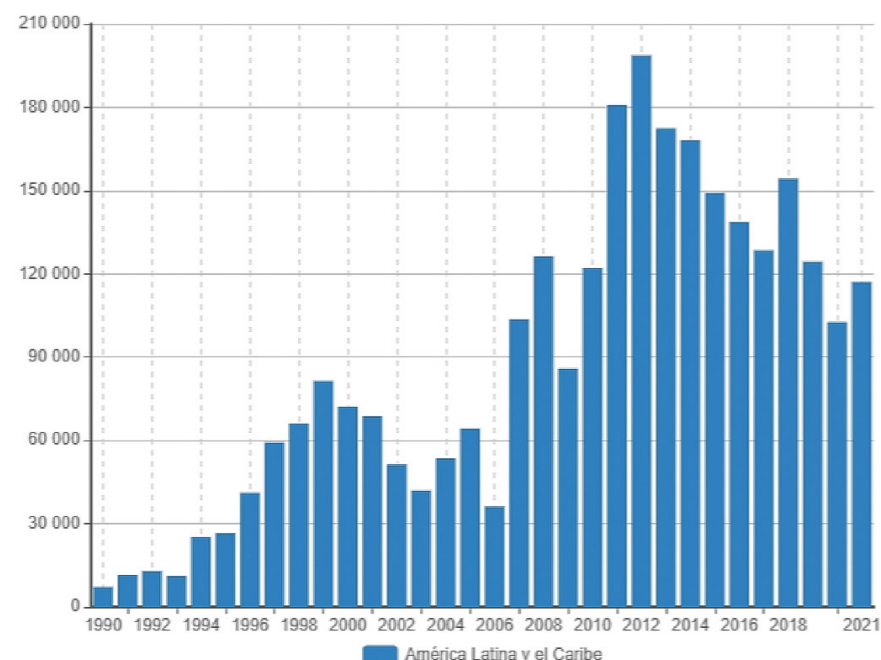
35. <https://dialogopolitico.org/debates/latinoamerica-olas-cambio-ideologico/> Gráfico realizado en base al análisis de 31 países de la región.

36. <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=es>



productiva y capacidad fiscal. Asimismo, podemos observar en el gráfico 30, cómo la inversión extranjera directa en América Latina en los últimos 30 años ha tenido una tendencia creciente<sup>37</sup>, aunque desde el 2010 esta tendencia se haya visto ralentizada, con pocas referencias y relación con los movimientos políticos.

Gráfico 28. Flujos de Inversión Extranjera Directa neta en América Latina, 1990 - 2021, en millones de dólares



Fuente: CEPALSTAT, CEPAL, Naciones Unidas

Es importante profundizar en otras variables de mayor complejidad como la evolución de la pobreza extrema o la tasa de escolarización, para comprender de forma integral cuál ha sido el impacto de los movimientos o tendencias políticas en la situación económica y social de la región.

37. <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=es>

Para complementar este estudio, el Club de Exportadores e Inversores Españoles ha hecho una consulta a un grupo de sectores privados para contar con la visión de los actores privados y obtener de primera mano su opinión sobre las oportunidades y desafíos de la región y su relación con España<sup>38</sup>.

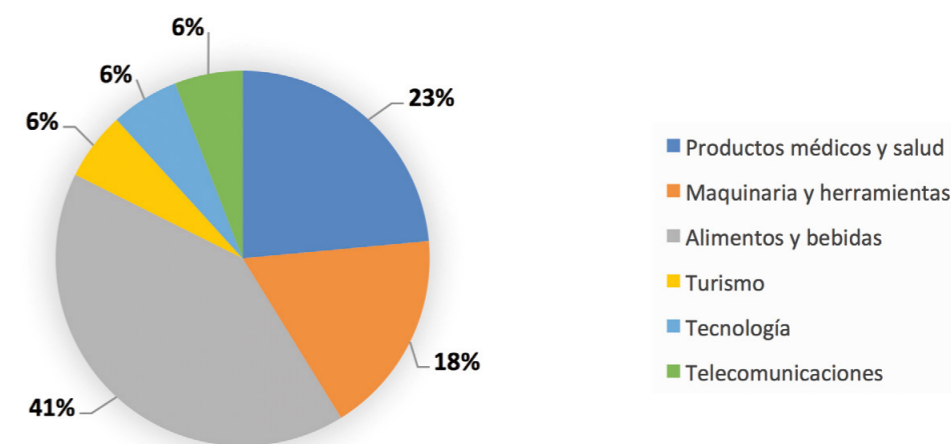
Se sondeó la opinión de todas las cámaras binacionales de Comercio e Industria de América Latina, y de un grupo de empresas asociadas al Club de Exportadores e Inversores, a la vez que se realizaron sesiones grupales/focales con instituciones académicas que estudian de cerca la realidad de América Latina, como son el Observatorio sobre América Latina del Instituto de Empresa (IE) y el Instituto Universitario Ortega y Marañón (IUOM) adscrito a la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y al Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), con conocimiento cercano de América Latina. A todos ellos, nuestro agradecimiento por su muy valioso aporte que complementó y enriqueció nuestro análisis.

Obtuvimos respuesta de once de las quince Cámaras consultadas (Ecuador, Bolivia, Guatemala, El Salvador, República Dominicana, Colombia, México, Brasil, Venezuela, Perú y Panamá), la opinión de empresas socias del Club de Exportadores e Inversores Españoles con conocimiento de la región, dos instituciones académicas con observatorios dedicados al análisis de América Latina y un banco de desarrollo para América Latina.

A continuación, un resumen de los resultados de dicha consulta:

- a. Potencial y oportunidades para aumentar el flujo de comercio entre los países y América Latina. (Ver gráfico 29).
- b. Del total de las respuestas obtenidas por los países, es destacable el sector vinculado con la alimentación y bebidas, mencionado por 7 de los 11 países, seguido por el sector de salud o productos médicos, mencionado por 4 de los 11 países y como tercer sector en importancia, el de equipamiento metalmecánico, mencionado por 3 de los 11 países; en este último caso coinciden los tres países más industrializados de la región.
- c. Es importante destacar que, al solicitar expresamente que se indicasen el potencial y cuáles eran las oportunidades para aumentar el flujo de comercio, se descartaron los productos relacionados con las materias primas, que son las que actualmente ocupan un peso más relevante en el flujo comercial, como hemos visto en capítulos anteriores.

Gráfico 29. Sectores con mayor oportunidad de comercio entre América Latina y España



Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas a actores privados

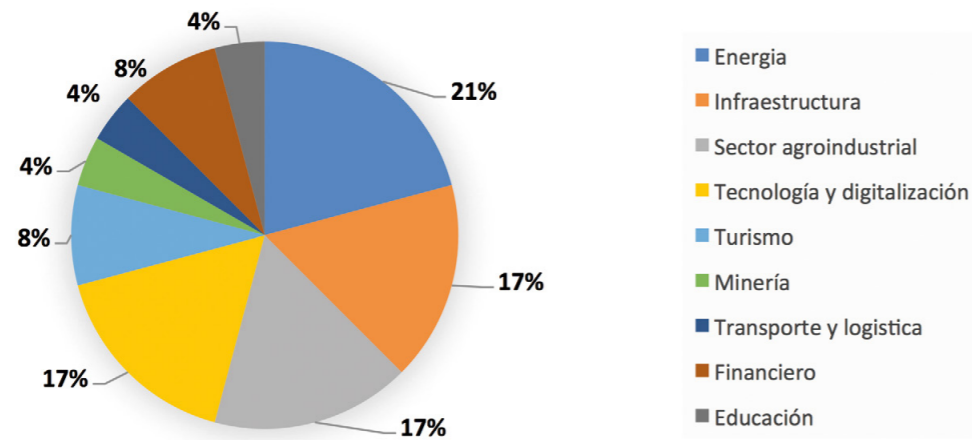
38. Esta consulta se realizó entre el 27/2/2023 y el 14/3/2023, a un total de 15 Cámaras Binacionales de Comercio e Industria de igual número de países, a través de cuestionarios con preguntas abiertas. Al mismo tiempo se hicieron dos reuniones con las cinco cámaras más representativas de la región para comentar en profundidad su opinión

d. Mayores oportunidades para aumentar el flujo de inversión entre América Latina y España. (Ver gráfico 30)

Del total de las respuestas obtenidas por los países, el sector de la energía es el que mayor peso tiene en las respuestas obtenidas, mencionado por 5 de los 11 países, seguido por tres sectores: infraestructura, sector agroindustrial y tecnología y digitalización, que fue mencionado por 4 de los 11 países.

Además, en las respuestas se hace alusión al potencial para aumentar el flujo de inversiones, por lo que no se mencionan aquellos sectores donde, como hemos observado, ya existen inversiones importantes, como el financiero o telecomunicaciones, entre otros. Es importante destacar que, en lo que respecta a la energía, se pone el foco en las energías renovables.

Gráfico 30. Potencial de inversión entre América Latina y España

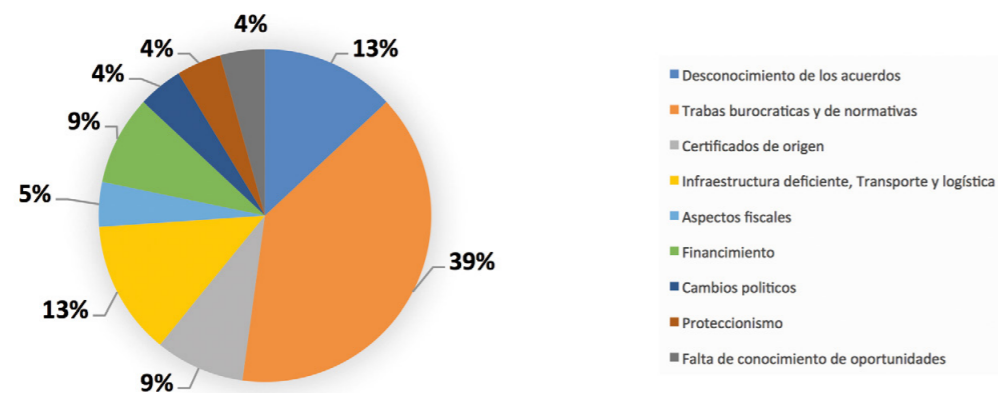


Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas a actores privados

e. Mayores trabas para aumentar los flujos de comercio entre América Latina y España (ver gráfico 31).

Del total de las respuestas obtenidas por los países, un 39% están vinculadas a las trabas burocráticas y de normativa (trámites excesivos, cambios regulatorios, dificultad en las compras públicas, informalidad, corrupción, permisos sanitarios, cambios en la gestión aduanera, complejidad de los registros de patentes) y mencionado por 9 de los 11 países; un 13% al desconocimiento de los acuerdos suscritos, mencionado por 3 países; un 13% relacionado al tema de infraestructuras deficientes en puertos, carreteras, transporte y logística.

Gráfico 31. Trabas para aumentar el flujo de comercio entre América Latina y España



Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas realizadas a actores privados

f. Mayores trabas o impedimentos para aumentar el flujo de inversión entre América Latina y España.

En este apartado se mencionan las siguientes trabas, coincidiendo muchas de ellas con las ya señaladas en relación con los aspectos que dificultan el comercio: falta de misiones comerciales, leyes de contratación pública, trámites burocráticos, desconocimiento de los acuerdos, cambios regulatorios, inseguridad jurídica, problemas en los cambios políticos y gobernanza pública.

En este apartado es interesante comentar algunas menciones hechas por las empresas e instituciones consultadas, algunas coinciden con las señaladas por las cámaras binacionales: proteccionismo por parte de los gobiernos, inflación disparada, grandes oscilaciones de los precios de las materias primas, proteccionismo de empresas locales, decisiones políticas, devaluación de las monedas locales, incertidumbre sobre la evolución económica de América Latina (condicionada, como es lógico, por la evolución de la economía internacional), incertidumbre sobre precios de materias primas, energía, etc., barreras arancelarias y no arancelarias, inestabilidad económica y política, creciente presencia de empresas de China y EEUU en la región.

g. Acciones concretas que sugieren las entidades consultadas al Gobierno de España para mejorar el flujo de comercio e inversión entre su país y España.

En este apartado se mencionan los siguientes aspectos: ampliar la capacidad de financiamiento a la inversión de empresas con interés en ir a la región; sugerir cambios en la legislación, fundamentalmente fiscal, para facilitar la inversión; apoyar más misiones comerciales y de inversión; mejorar la divulgación de los acuerdos comerciales; revisión de los trámites burocráticos en América Latina; mejorar la diversificación de sectores de inversión tradicionales; mejorar el clima institucional de las relaciones bilaterales; cerrar los acuerdos Mercosur-UE y México-UE; mayor apoyo a las Cámaras Binacionales como un aliado importante del Gobierno español en el extranjero; articular más la muy diversificada red de apoyo de la empresa española en México.

En este apartado, es interesante mencionar algunos aspectos señalados por las empresas e instituciones consultadas, que complementan lo comentado por las cámaras binacionales: se precisa una capacidad de negociación más efectiva por parte de la UE para concluir tratados comerciales, promover una mayor relación en el ámbito educativo y de la formación y una progresiva construcción de una institucionalidad que favorezca la regulación y acompañamiento de los agentes económicos, fomentar espacios de diálogo que vayan más allá de los sectores tradicionales del comercio o crear plataformas centralizadas de información con una visión iberoamericana, entre otros aspectos.





## 7. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

- a. Las nuevas perspectivas de las cadenas globales de suministro proponen a América Latina como un potencial suministrador para Europa y España. América Latina es una importante fuente de recursos naturales, con una proyección de crecimiento en estos negocios, a los que se ha sumado el impulso de las energías renovables. Sin embargo, la región no es solamente petróleo y gas, minerales, minerales raros, sino que también es una fuente interesante de manufactura más allá del sector automotriz, de insumos para la industria tecnológica y de productos de la cadena alimentaria.

Tras la invasión de Ucrania, de acuerdo con los datos del Monitor de Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para 2022 y 2023, América Latina recuperó niveles de exportaciones hacia la UE, mejorando además levemente su relevancia como proveedor del bloque europeo, tal y como señala el BID. Para el año 2022, las exportaciones crecieron en 13,2%; de los países latinoamericanos, las exportaciones brasileñas variaron 39,2% con respecto al 2021, en tanto que Uruguay creció en 28,9% los envíos a la UE, con productos del sector agroalimentario y forestal; en el caso de Brasil, se suma además el sector petrolero. Otros países de la región, como Bolivia y Argentina, incrementaron sus exportaciones a la UE en 11,5% y 8,2%, con participación de productos agroalimentarios y forestales.

- b. Asimismo, dado que los países avanzan en una mayor diversificación productiva y teniendo en cuenta la cercanía con Europa, en especial con España, el idioma, la existencia de acuerdos comerciales, de inversiones, de doble tributación, de zonas económicas especiales más maduras en los países de la región, aunado a la tradición cultural e histórica, se dan unas condiciones muy favorables para las empresas españolas. Este sería el caso de proyectos en los que la región pueda suplir con productos manufacturados, teniendo en cuenta las lecciones aprendidas de la pandemia y la crisis de transporte y logística. Un ejemplo a tener en cuenta sería el del sector automoción en el que México pudo atender con éxito la demanda acumulada en el mercado debido a la escasez de semiconductores (BID INTAL; 2022).
- c. Los proyectos de las instituciones multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la CAF (Banco de Desarrollo de América Latina), han permitido a países de la región como Colombia, Chile o México, construir mayores capacidades en sus sectores productivos, lo que redundará en socios comerciales que van avanzando para consolidarse en sus mercados regionales, y lo mismo está pasando con el Banco Centroamericano de Inversión Económica (BCIE). Esto genera oportunidades para España como miembro de las tres instituciones, a diferencia de sus países del entorno.
- d. Por otra parte, el crecimiento en el sector servicios ofrece una oportunidad para las cadenas globales de valor, considerando la mayor capacidad de transacción y dinamismo del sector. Varias ediciones del Outsourcing2LAC, organizado por el BID, dan cuenta del crecimiento de negocios en la región, y entre la región y el resto del mundo, en los segmentos vinculados a las tecnologías de información, de comunicación, *fintech*, entre otros. En estos ámbitos, es donde España puede introducirse con mayor éxito, creando alianzas duraderas y convirtiéndose en un socio cercano y confiable.
- e. Los datos que señalan que América del Norte y China han aumentado el flujo de comercio con América Latina entre el 2011 y 2021. De nuestro análisis se puede concluir que Europa y España tienen el desafío y la posibilidad de fortalecer e incrementar el porcentaje del 2% de los flujos de mercancías y servicios que pueden ser suplidos por la región a Europa. Esto sugiere la posibilidad de avanzar en el *nearshoring* entre las dos regiones, en el marco de un contexto económico y global mucho más dinámico y complejo en la era pospandemia, crisis de la logística y transporte mundial y del suministro de materias primas, entre otros aspectos que están afectando el comercio internacional.
- f. De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada a los sectores privados de la región, a nivel de trabas se refleja la necesidad de un trabajo conjunto en materia de comercio e inversiones que involucre tanto a actores públicos como privados, y que aborde los aspectos vinculados a la facilitación de las relaciones económicas. El objetivo sería precisamente el de conseguir una mayor fluidez en los intercambios, de manera que se profundice en el dinamismo derivado de los acuerdos vigentes, de los

que se encuentran en renovación y que se tenga en cuenta de cara a futuros acuerdos. Por otra parte, se hace necesario un mayor seguimiento del rendimiento de estos acuerdos suscritos entre España y la región, y por supuesto, entre UE – LATAM.

- g. Ya hemos comentado anteriormente que la “inestabilidad” política de la región no ha afectado determinadamente al crecimiento de la región, aunque haya crecido menos que otras zonas. Tampoco en la captación de inversiones, aunque hayan aumentado significativamente las regulaciones restrictivas de la inversión extranjera en muchos países. La región es “inestable” políticamente, pero, por otra parte, es una de las regiones con mayor estabilidad en materia de seguridad y conflictos globales. Es, en este contexto, donde las empresas españolas pueden actuar.
- h. España se está convirtiendo en cuna de “hubs” para pymes latinoamericanas, especialmente para startups y *scaleups*, y lo mismo ocurre a la inversa. Aquí predomina eso sí, la idiosincrasia y características comunes del mercado y los consumidores. Al mismo tiempo, España se ha convertido en el punto de partida para otros destinos del resto de Europa. Un dato interesante a tener en consideración es que las startups latinoamericanas alcanzaron en el año 2021 los \$20,200 millones en inversiones con 8 mil operaciones, según data de CB Insights<sup>39</sup>, a lo que hay que sumarle el número de firmas de capital de riesgo implantadas en la región, que ya son 353 y van en aumento.
- i. Mucho se ha hablado acerca de que España está llamada a ejercer como país bisagra entre Europa y América Latina, no solo por su afinidad cultural, social, idiomática, o identidad común en los valores democráticos, sino también por su papel como receptor de migrantes de la región, en materia de cooperación internacional, o por el relevante papel en materia de inversiones. España no solo tiene que asumirlo, sino que debe hacerlo estratégicamente, como una propuesta común que busque el crecimiento para ambas regiones.

Se trata de un verdadero desafío, un reto de futuro. España es reconocida en las instituciones europeas como un referente para la región, una voz que puede tener un peso relevante para articular acciones y proyectos entre ambas regiones; que como hemos visto, en conjunto tendrían un peso económico y político muy importante para occidente.

- j. La quinta Presidencia española de la Unión Europea es de nuevo una oportunidad para que España y Europa afiancen estos vínculos estratégicos, en una ocasión distinta globalmente, donde los mercados de Rusia y China están en unas condiciones diferentes y con un riesgo mucho más alto, vistos los resultados de la pandemia y la invasión a Ucrania. Ya comentamos anteriormente los retos que están pendientes y que pueden ser atendidos con motivo de esta presidencia.
- k. Al menos dos acuerdos de asociación comercial deben cerrarse en este próximo semestre: el acuerdo EU-Mercosur, el más ambicioso como hemos comentado anteriormente y el acuerdo EU-México. España debe tener particular interés en que esto se cierre con éxito, porque en ambos mercados la inversión española es muy significativa, especialmente en México y Argentina, donde se ubica como segundo inversor global.
- l. España, como hemos detallado en este trabajo, tiene un entramado muy importante de instituciones que tienen que ver con América Latina, sin duda el más importante extracomunitario a nivel global. Este conjunto de instituciones, ya sean públicas o privadas, deben actuar en coordinación y al unísono en una estrategia común y definida para la región.

En función de la visión compartida por la sociedad española, todas estas instituciones deberían impulsar objetivos, estrategias y acciones de forma integrada. La fuerza de esa integración sería mucho más potente y efectiva si se aplicara en esa dirección.

39. <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-trends-2021/>

- m. Por la importancia que tiene y, de acuerdo con los datos que hemos visto en este trabajo, la estrategia hacia América Latina debe estar enfocada más allá de los ministerios, debe ser una política de coordinación al más alto nivel del gobierno y en la que cada ministerio o institución pública funcione como brazo ejecutor de dichas políticas. La estrategia formulada debe incorporar los distintos aspectos de interés para ambas regiones y que están en la agenda: crecimiento económico, fortalecimiento de la democracia, agenda verde, energía, entre otros aspectos cruciales.
- n. Un detalle significativo en la ejecución de este trabajo, donde se hizo una consulta amplia a todas las Cámaras binacionales españolas de Comercio e Industria, es que el listado publicado en la web de la Secretaría de Estado de Comercio tenía hasta cuatro años de desactualización. Esto debe corregirse y procurar que el vínculo sea regular.
- o. Tras este rápido análisis de la institucionalidad española dedicada a la internacionalización y las bases legales que soportan la estrategia, surgen varios temas que deben analizarse y ser respondidos con detenimiento por parte de los actores públicos y privados, los cuales requerirían un estudio complementario:
- No hemos visto publicado a la fecha de este trabajo, las evaluaciones e indicadores de cumplimiento, propuestos en la "Estrategia de Internacionalización 2017 – 2027"<sup>40</sup> relativas a los dos últimos Planes Bianuales 2019-2020 y 2021-2022. Y tampoco el Plan Bidual 2023-2024.
  - Numerosos actores consultados sobre los distintos instrumentos utilizados en este trabajo han manifestado la necesidad de que haya una mayor coordinación entre los distintos entes de la administración pública española y entre estos últimos y los entes privados que se ocupan activamente de este tema. Incluso algunos se cuestionan si hay conciencia de la necesidad de una estrategia integrada, articulada e inteligente del ecosistema institucional público y privado español con América Latina y el impacto que tendría.
  - Cuando se analiza la red de instituciones públicas y privadas que están vinculadas a la relación comercial entre España y América Latina, es interesante preguntarse: ¿Se conoce la cantidad de conocimientos y talentos que están vinculados a todas estas instituciones y su aporte a la internacionalización?
- p. Un aspecto que queremos resaltar especialmente es el intercambio de talento y conocimiento entre ambas regiones, la vinculación entre centros académicos de ambas regiones y el máximo aprovechamiento de la innovación como fuente clara de crecimiento. Los centros e instituciones académicas españolas deben internacionalizarse más, tal y como lo vienen haciendo las empresas; ya que son una fuente para promover el talento y conocimiento, a la vez que la marca española, y no solo para captar estudiantes latinoamericanos (España es el segundo receptor de dichos estudiantes después de Estados Unidos), sino también para impulsar instituciones españolas en la región.
- q. Tal y como hemos mencionado en el apartado 6.4. y comentado por los actores privados en la región consultados para este trabajo, resumimos las sugerencias más relevantes:
- Mejorar la divulgación de los acuerdos comerciales.
  - Apoyar e incentivar más la diversificación en la inversión en sectores no tradicionales.
  - Articular más la tan diversificada red de apoyo de la empresa española en la región.
  - Mayores habilidades para que la capacidad de negociación de la UE sea más efectiva al ratificar los tratados comerciales.

40. [https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Documents/Estrategia\\_Internacionalizacion\\_2017.pdf](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Documents/Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf) . Página 65

- Promover una mayor relación en el ámbito educativo y de la formación.
  - Progresiva construcción de una institucionalidad que favorezca la simplificación regulatoria y que busque reducir la tramitación burocrática en la región.
  - Acompañamiento de los agentes económicos, y
  - Crear plataformas centralizadas de información con una visión iberoamericana.
- r. Tras las consultas realizadas para este trabajo, nos encontramos con un amplísimo consenso sobre la existencia de tres cadenas que, de cara a futuro, se señalan como prioritarias para América Latina, como son: (1) cadena agroalimentaria, (2) cadena energética y (3) cadena de la infraestructura y construcción.
- s. Es conveniente, especialmente a raíz de los acontecimientos globales de los dos últimos años, reevaluar el papel de América Latina en el escenario mundial, especialmente en el comercio mundial de alimentos, de suministro energético, de aprovechamiento de la biodiversidad, desarrollo de la economía digital y, en general, de servicios en la región, de la integración de las cadenas globales de valor y del patrimonio cultural que ambas regiones comparten, y que cada día juega un papel más determinante en las relaciones económicas.





## 8. ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

- Gráfico 1. Comercio Global de bienes y servicios, 1T2008 – 4T2021 Pág 7
- Gráfico 2. Flujos globales de entrada de Inversiones Extranjeras Directas, 2008 – 2021 Pág 9
- Gráfico 3. Tendencia de precios de los principales productos exportados por la región Pág 10
- Gráfico 4. Tendencia del valor de las exportaciones de bienes de América Latina Pág 11
- Gráfico 5. Anuncios de inversiones por sectores en América Latina al 2021 Pág 11
- Gráfico 6. Anuncios de inversiones por sectores en América Latina al 2021, variación interanual Pág 12
- Gráfico 7. Flujos de entrada y de salida totales de IED en América Latina, en millones de dólares Pág 13
- Gráfico 8. Stock IED recibida por LATAM y Stock de IED de LATAM en el exterior, en millones de dólares Pág 13
- Gráfico 9. Inversión Extranjera Directa en América Latina, distribución por países de origen, 2015 – 2021 Pág 14
- Gráfico 10. Inversión Extranjera Directa en países seleccionados de América Latina, cinco países de origen, año 2021 Pág 16
- Gráfico 11. Flujos de Inversiones Brutas de América Latina en España (en miles de euros), 2011 – 2021 Pág 18
- Gráfico 12. Principales orígenes de importaciones y destino de exportaciones de América Latina, año 2021 Pág 21
- Gráfico 13. Exportaciones América Latina – España, 2011 – 2021 (miles de USD) Pág 21
- Gráfico 14. Importaciones de América Latina totales e importaciones desde Estados Unidos, China, UE y España, en millones de dólares Pág 14
- Gráfico 15. Exportaciones de América Latina totales y exportaciones a Estados Unidos, China, UE y España, en millones de dólares Pág 15
- Gráfico 16. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de Argentina al 2019 Pág 24
- Gráfico 17. Índice de Complejidad Económica exportaciones de España a Argentina al 2019 Pág 24
- Gráfico 18. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de Brasil al 2019 Pág 25
- Gráfico 19. Índice de Complejidad Económica exportaciones de España a Brasil al 2019 Pág 25
- Gráfico 20. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de Chile al 2019 Pág 25
- Gráfico 21. Índice de Complejidad Económica exportaciones de España a Chile al 2019 Pág 26
- Gráfico 22. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de Colombia al 2019 Pág 26
- Gráfico 23. Índice de Complejidad Económica exportaciones de España a Colombia al 2021 Pág 26
- Gráfico 24. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de México al 2019 Pág 27
- Gráfico 25. Índice de Complejidad Económica importaciones de España originarias de México al 2019 Pág 27
- Gráfico 26. Tendencias ideológicas en América Latina Pág 47
- Gráfico 27. Producto Interno Bruto, 1990 – 2021, a precios constantes, en millones de dólares Pág 47
- Gráfico 28. Flujos de Inversión Extranjera Directa Neta en América Latina, 1990 - 2021, en millones de dólares Pág 48
- Gráfico 29. Sectores con mayor oportunidad de comercio entre América Latina y España Pág 49
- Gráfico 30. Potencial de inversión entre América Latina y España Pág 50
- Gráfico 31. Trabas para aumentar el flujo de comercio entre América Latina y España Pág 50
- Tabla 1. Flujos globales de entrada de Inversiones Extranjeras Directas, 2008 – 2021 Pág 9
- Tabla 2. Importaciones de la UE desde América Latina vs total importado del resto del Mundo, en millones de dólares Pág 9
- Tabla 3. Flujos de inversión neta de origen español en países seleccionados de América Latina, en millones de euros Pág 16
- Tabla 4. Stock de Flujos de inversiones extranjeras brutas españolas en LATAM, 2011 – 2021 Pág 17
- Tabla 5. Mayores fusiones y adquisiciones de empresas translatinas en España, 2020 y 2021 Pág 19
- Tabla 6. Principales exportadores de América Latina a España, 2011 -2021 Pág 23
- Tabla 7. Principales destinos de las exportaciones desde España hacia América Latina, 2011 – 2021 Pág 23
- Tabla 8. Importaciones de América Latina, participación porcentual de los tres principales socios sobre el total, 2011 a 2021 Pág 29
- Tabla 9. Exportaciones de América Latina, participación porcentual de los tres principales socios sobre el total, 2011 a 2021 Pág 29
- Tabla 10. Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) España – países de América Latina Pág 37
- Tabla 11. Convenios para evitar la doble imposición (CDI) España – países de América Latina Pág 38


- Banco de España <https://www.bde.es/bde/es/>
- Instituto de Comercio Exterior (ICEX).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2015 (LC/G.2641-P), Santiago de Chile, 2015.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2021 (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2022 (LC/PUB.2022/12-P), Santiago, 2022.
- Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, (UNCTAD) <https://unctad.org/es>
- Estimaciones de las Tendencias Comerciales América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo, ediciones 2017 al 2023.
- Eurostat <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>
- Fondo Monetario Internacional [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Global Trade Update de la UNCTAD, julio 2022.
- Global Lata Serie de Inversión Extranjera 2021. ICEX-Investe in Spain con la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB).
- Handbook on Provisions and Options for Trade in Times of Crisis and Pandemic, 2021. UNCTAD, UNESCAP, ECA, CEPAL, UNECE, ESCWA, OMC.
- Informe Especial Covid-19 N° 11 "La paradoja de la recuperación en América Latina y el Caribe. Crecimiento con persistentes problemas estructurales: desigualdad, pobreza, poca inversión y baja productividad", CEPAL Julio 2021.
- <https://intracen.org/>
- <https://investmentpolicy.unctad.org/>
- La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2010. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, Secretaría de Estado de Comercio <http://datainves.comercio.es/index.htm>
- Monitor de Integración y Comercio, Banco Interamericano de Desarrollo, ediciones 2014, 2017.
- Observatorio de Complejidad Económica <https://oec.world/es/>
- Organización Mundial del Comercio (OMC) [www.wto.org](http://www.wto.org)
- Trade and Development Report 2022. Organización Mundial del Comercio.
- World Investment Report de la UNCTAD, ediciones 2011 al 2022.
- World Trade Report 2020. Organización Mundial del Comercio.
- EU trade relationships by country/region. [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region_en)
- Secretaría General Iberoamericana (SEGIB).
- Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. [www.comercio.gob.es](http://www.comercio.gob.es)
- Elcano Policy Paper. <https://www.realinstitutoelcano.org/>


Resumen de los principales cambios regulatorios vinculados con la IED en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, período 2011 – 2021:


|   |  |
|---|--|
|  <p><b>Argentina</b></p> | 1) Requerimiento a las empresas automotrices de equiparar sus importaciones con exportaciones (2011)   |
|   | 2) Fin al régimen excepcional de ingresos de divisas en los sectores de minería, petróleo y gas (2011)   |
|   | 3) Restricciones a la inversión extranjera de las compañías de seguros (2011)  |
|   | 4) Restricciones a la propiedad de la tierra por parte de extranjeros (2011)   |
|   | 5) Expropiación de importantes empresas de petróleo y gas (2012)   |
|   | 6) Nuevo comité para supervisar las inversiones de las compañías de seguros y reaseguros (2012)  |
|   | 7) Medidas de estímulo para el empleo y la industria (2014)  |
|   | 8) Reforma a la Ley de Hidrocarburos (2014)  |
|   | 9) Programa de Estímulo a la Producción de Crudo (2015)  |
|   | 10) Ley que dificulta la venta de participaciones estatales en empresas (2015)   |
|   | 11) Relajamiento en las restricciones a la propiedad extranjera de propiedades rurales (2016)  |
|   | 12) Disminución en las barreras a inversión extranjera en obra pública (2016)  |
|   | 13) Fin a las restricciones sobre los fondos de repatriación (2017)  |
|   | 14) Eliminación de las trabas burocráticas para atraer inversiones privadas (2018)   |
|   | 15) Nuevos incentivos fiscales en sectores de alta tecnología (2019)   |
|   | 16) Incremento en las restricciones en el régimen cambiario (2019)   |
|   | 17) Suspensión del régimen para sectores de alta tecnología (2020)   |
|   | 18) Restablecimiento y modificación del régimen fiscal especial de la economía del conocimiento (2020)   |
|  <p><b>Brasil</b></p>   | 1) Adopción de nuevas reglas de reaseguro (2011)   |
|   | 2) Subastas para concesiones de Aeropuertos (2011)   |
|   | 3) Eliminación del límite de propiedad del 49 por ciento para la propiedad extranjera de operadores de televisión por cable (2011)   |
|   | 4) Eliminación del impuesto a transacciones financieras relacionadas con inversiones extranjeras en acciones (2011)  |
|   | 5) Exención de impuestos para productores regionales de automóviles (2011)   |
|   | 6) Privatización de tres aeropuertos (2012)  |
|   | 7) Nueva rebaja fiscal para la industria del automóvil (2012)  |
|   | 8) Extiende incentivos a la inversión bajo el programa de apoyo a la inversión (2012)  |
|   | 9) Crédito fiscal para la industria del etanol (2013)  |
|   | 10) Liberalización de la inversión extranjera en el sector salud (2015)  |
|   | 11) Aumento del límite de propiedad extranjera en las aerolíneas del 20 al 49 por ciento (2016)  |
|   | 12) Derogatoria de las restricciones de propiedad extranjera de las aerolíneas nacionales (2016)   |
|   | 13) Simplificación del el registro de inversión extranjera directa (2016)  |
|   | 14) Apertura de campos petroleros en alta mar a la inversión extranjera (2016)   |
|   | 17) Privatización de cuatro aeropuertos (2017)   |
|   | 18) Reducción de los requisitos de contenido local para la industria petrolera al 50 por ciento (2017)   |
|   | 19) Se permite el 100 por ciento de capital extranjero en aerolíneas (2018)  |
|   | 20) Apertura del mercado de servicios de transporte aéreo nacional a operadores de propiedad extranjera (2019)   |
|   | 21) Regulación de los procedimientos de solución de controversias para los grandes contratos de infraestructura entre la administración pública y contratistas privados (2019) |
|   | 22) Simplificación de trámites para inversionistas extranjeros en sector financiero (2019)   |
|   | 23) Privatización de la operación de aeropuertos, puertos marítimos y líneas ferroviarias (2021)   |
|   | 24) Privatización parcial de una empresa estatal de servicios públicos de electricidad (2021)  |

Fuente: <https://investmentpolicy.unctad.org/>




|   |   |
|---|---|
| <br><b>Chile</b> | 1) Nuevas reglas para bancos extranjeros (2010)   |
|   | 2) Modificación de la Ley de investigación y desarrollo (2012)                                  |
|   | 3) Nuevo marco legal para la inversión extranjera (2015)  |
|   | 4) Nueva plataforma para la tramitación en línea de permisos para proyectos de inversión (2019) |


|  |   |
|--|---|
| <br><b>Colombia</b> | 1) Definición de áreas estratégicas para la minería (2012)  |
|  | 2) Modificación de la legislación sobre derechos de propiedad intelectual (2012)                                |
|  | 3) Toma del control de los activos de la filial española de Gas Natural (2016)                                  |
|  | 4) Modernización del régimen para la inversión extranjera (2017)  |
|  | 5) Modificación del régimen para la inversión extranjera del año 2017 (2017)                                    |
|  | 6) Reforma de la legislación tributaria y crea nuevos incentivos fiscales para grandes inversiones (2019)       |
|  | 7) Introducción del régimen fiscal especial para "megainversiones" (2020)                                       |
|  | 8) Nueva legislación sobre actividades de generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables (2021) |

|  |  |
|--|--|
| <br><b>México</b> | 1) Incentivos fiscales para la producción cinematográfica extranjera (2010)                                |
|  | 2) Resolución General para facilitar el establecimiento de personas jurídicas extranjeras en México (2012) |
|  | 3) Reforma a la Ley de Telecomunicaciones para permitir inversiones extranjeras (2013)                     |
|  | 4) Reformas en el sector de energía (2013)   |
|  | 5) Eliminación de las restricciones a la participación extranjera en el sector financiero (2014)           |
|  | 6) Entrada en vigencia de Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión (2014)                         |
|  | 7) Modificación del reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (2015)                     |
|  | 8) Establecimiento de reglas de contenido local para proyectos petroleros en aguas profundas (2016)        |
|  | 9) Cambios en los requisitos de aprobación de FDI (2016)   |
|  | 10) Aclaratorias acerca del significado de ciertas reglas sobre inversión extranjera (2016)                |
|  | 11) Se permite más inversión extranjera en transporte aéreo (2017)   |
|  | 12) Establecimiento de tres nuevas Zonas Económicas Especiales (2017)                                      |
|  | 13) Establecimiento de tres nuevas Zonas Económicas Especiales (2018)                                      |
|  | 14) Resolución que actualiza los criterios para el establecimiento de sociedades extranjeras (2020)        |
|  | 15) Resolución que modifica el requisito de autorización para sociedades extranjeras (2020)                |
|  | 16) Establecimiento de nuevas restricciones a la inversión en energías renovables (2020)                   |
|  | 17) Reformas e incremento en las restricciones en el marco legal en materia de hidrocarburos (2021)        |
|  | 18) Suspensión de los efectos de la ley de reforma del régimen jurídico de hidrocarburos (2021)            |
|  | 19) Se establece la ventanilla única digital para inversores extranjeros (2021)                            |


Fuente: <https://investmentpolicy.unctad.org/>


• Resumen de los principales cambios en Acuerdos Bilaterales de Inversiones y Acuerdos Comerciales con provisiones vinculadas a la IED en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México:

|   |   |
|---|---|
| <br><b>Argentina</b> | Acuerdos Bilaterales de Inversiones: Argentina - Qatar (2016); Argentina - Japón (2018); Argentina - Emiratos Árabes Unidos (2018)  |
|   | Acuerdos Comerciales con provisiones en Materia de IED: Argentina - United States TIFA (2016); Argentina - Chile (2017), Intra-MERCOSUR Cooperation and Facilitation Investment Protocol (2017) |

|  |   |
|--|---|
| <br><b>Brasil</b> | Acuerdos Bilaterales de Inversiones: Brasil - Mozambique (2015); Angola - Brasil (2015); Brasil - México (2015); Brasil - Malawi (2015); Brasil - Colombia (2015); Brasil - Chile (2015); Brasil - Etiopía (2018); Brasil - Surinam (2018); Brasil - Guyana (2018); Brasil - Emiratos Árabes Unidos (2019); Brasil - Marruecos (2019); Brasil - Ecuador (2019); Brasil - India (2020) |
|  | Acuerdos Comerciales con provisiones en Materia de IED: Egipto - MERCOSUR (2010); Brasil - US ATEC (2011); Brasil - Perú ETEA (2016); Intra-MERCOSUR; Brasil - Chile (2018) Cooperation and Facilitation Investment Protocol (2017)   |

|   |   |
|---|---|
| <br><b>Chile</b> | Acuerdos Bilaterales de Inversiones: Chile - Hong Kong, China SAR (2016); Brasil - Chile (2015)   |
|   | Acuerdos Comerciales con provisiones en materia de IED: TPP (2016); Chile - Uruguay (2016); Argentina - Chile (2017); Chile - Indonesia CEPA (2017); Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) (2018); Brazil - Chile (2018); Chile - United Kingdom Association Agreement (2019); Chile - Ecuador ECA (2020); Chile - Paraguay FTA (2021); Pacific Alliance - Singapore FTA (2022) |

|  |  |
|--|--|
| <br><b>Colombia</b> | Acuerdos Bilaterales de Inversiones: Colombia - Japón (2011); Colombia - Singapur (2013); Colombia - Francia (2014); Colombia - Turquía (2014); Brasil - Colombia (2015); Colombia - Emiratos Árabes Unidos (2017); Colombia - España (2021)   |
|  | Acuerdos Comerciales con provisiones en Materia de IED: Colombia - Ecuador - EU - Perú (2012); Colombia - Corea (2013); Colombia - Costa Rica (2013); Colombia - Panamá (2013); Colombia - Israel (2013); Pacific Alliance Protocolo Adicional (2014); Colombia - Ecuador - Perú - United Kingdom (2019); Pacific Alliance - Singapur (2022) |

|  |  |
|--|--|
| <br><b>México</b> | Acuerdos Bilaterales de Inversiones: Bahréin - México (2012); Kuwait - México (2013); México - Turquía (2013); Haití - México (2015); Brasil - México (2015); México - Emiratos Árabes Unidos (2016); Hong Kong, China SAR - México (2020)   |
|  | Acuerdos Comerciales con provisiones en Materia de IED: México - Perú (2011); América Central - México (2011); Pacific Alliance Additional Protocol (2014); México - Panamá (2014); TPP (2016); Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) (2018); USMCA (2018) |

Fuente: <https://investmentpolicy.unctad.org/>







# **E** CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES

c/ Príncipe de Vergara, 203  
28002 Madrid  
Teléfono: +34 91 515 97 64  
[club@clubexportadores.org](mailto:club@clubexportadores.org)  
[www.clubexportadores.org](http://www.clubexportadores.org)

Actividad subvencionada por el Ministerio de Asuntos Exteriores,  
Unión Europea y Cooperación



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ASUNTOS EXTERIORES, UNIÓN EUROPEA  
Y COOPERACIÓN