

HISTORIA RECIENTE DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA

DOVAL ADÁN, Antonio*

Resumen: Durante el período comprendido entre 1993 y 2013, las empresas españolas han realizado inversiones extranjeras directas en el mundo por valor superior a los 582.944 millones de euros, de los cuales el 38% se concentraron en el continente americano. Especialmente significativos son los 162.512 millones de euros invertidos en América Latina y el Caribe y los 58.648 millones canalizados hacia Estados Unidos y Canadá. En este contexto, se hace un balance general de las inversiones directas brutas realizadas por las empresas españolas en el mundo durante los últimos veinte años y se analiza, de manera prioritaria, su impacto en el territorio americano. De este modo, se estudia la procedencia y el destino sectorial de las inversiones, los flujos hacia los paraísos fiscales, la magnitud de los intereses de las multinacionales españolas en América y los procesos de nacionalización de empresas.

Palabras clave: Inversiones extranjeras, América Latina, multinacionales españolas, paraísos fiscales.

Abstract: During the period between 1993 and 2013, spanish companies have made foreign direct investment in the world worth over 582.944 million euros, of which 38% were concentrated in the Americas. Especially significant are the 162.512 million euros invested in Latin America and the Caribbean and the 58.648 million channelled towards United States and Canada. In this context, a general balance of the gross direct investments by spanish companies in the world during the last twenty years is and is analyzed, on a priority basis, its impact on the American territory. In this way, explores the origin and the sectoral destination of investments, flows into tax havens, the magnitude of the interests of the Spanish multinationals in America and the nationalization of enterprises processes.

Key words: Foreign investment, Latin America, spanish multinationals, tax havens.

JEL Codes:

1. Introducción

Con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea en 1985, se inició un proceso de creciente apertura y liberalización económica que posibilitó la entrada de capital extranjero en nuestro territorio, fortaleciendo la estructura productiva del país, sobre todo la de las regiones más dinámicas e industrializadas (Madrid, Cataluña y País Vasco) donde históricamente se concentró la mayor parte de las inversiones extranjeras registradas en España durante los últimos treinta años. De igual modo, en la década de los noventa del siglo XX, numerosas empresas españolas, a medida que se iban modernizando sus modos de gestión, iniciaron una etapa de transnacionalización productiva y creciente expansión hacia el exterior que se intensificó durante el primer quinquenio del siglo XXI, animada por la feroz competitividad internacional y la necesidad imperativa de abrir nuevos canales de comercialización en los mercados occidentales más consolidados y en los nuevos espacios emergentes de distintos puntos

* Antonio Doval Adán, Universidad de Santiago de Compostela (España), E-mail: antonio.doval@usc.es

del planeta. Así, durante esa etapa y hasta nuestros días, las sociedades españolas con intereses en el exterior han acometido un volumen de inversiones extranjeras directas que superaron los 582.944 millones de euros durante los últimos veinte años. Los países europeos más desarrollados junto con América Latina han sido los destinos preferidos por los inversores españoles. Sin embargo, los espacios y mercados más evolucionados presentes en Europa y América del Norte concentraron prácticamente el 70% de las inversiones totales contabilizadas durante el período analizado.

A pesar de la extremada concentración del capital en las economías más prósperas y avanzadas, los flujos inversores hacia América Latina alcanzaron los 155.843 millones de euros, lo que supone prácticamente el 27% de las inversiones totales realizadas por las empresas españolas en el exterior. Los movimientos inversores hacia la comunidad latinoamericana se han producido coincidiendo con el fortalecimiento de la estructura empresarial española y con la progresiva privatización de los sectores productivos de los países iberoamericanos, al amparo de la aplicación en los mismos de políticas claramente neoliberales impulsadas por el Fondo Monetario Internacional y por el Banco Mundial, políticas encaminadas a privatizar numerosas empresas públicas controladas por los Estados. En esta coyuntura, un grupo importante de empresas españolas se hizo con el control de sectores estratégicos en América Latina (energía, telefonía, banca y servicios públicos) (CEPAL, 2008). Sin embargo, los acontecimientos políticos recientes y la tendencia de algunos gobernantes latinoamericanos de recuperar la soberanía y control sobre determinadas empresas consideradas estratégicas para mantener su sistema productivo, ponen en riesgo el éxito financiero de algunas operaciones internacionales acometidas en su día por firmas de nuestro país, que deben enfrentarse, en los supuestos más severos, a posibles nacionalizaciones o a intervenciones hostiles como la producida el día 16 de abril de 2012 con la expropiación forzosa, por parte del Estado argentino, del 51% de los activos accionariales que la multinacional Repsol mantenía en la sociedad Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF).

En este contexto se plantean dos objetivos fundamentales con esta comunicación. En primer lugar averiguar la magnitud y envergadura de las inversiones extranjeras directas registradas por las empresas españolas en el mundo durante los últimos 20 años, con la finalidad de conocer los principales destinos geográficos y su ponderación territorial por grandes conjuntos regionales. En segundo lugar, y dados los elevados lazos de cooperación que España sigue manteniendo actualmente con América, especialmente con la comunidad iberoamericana, se pretende estudiar el impacto de las inversiones directas acometidas por las empresas españolas en el conjunto del continente americano, durante el período comprendido entre 1993 y 2013. De esta manera merecen especial atención las inversiones en América Latina y América del Norte, las inversiones en los paraísos fiscales caribeños, la procedencia geográfica y el destino sectorial de las inversiones poniendo de relieve el peso que cada Comunidad Autónoma tiene en el volumen inversor contabilizado. De igual modo, se profundiza en la dimensión de los intereses empresariales en América de las grandes compañías multinacionales españolas y en los procesos recientes de nacionalización de corporaciones participadas por capital español, llevados a cabo por las autoridades de algunos países latinoamericanos.

Para acometer el estudio se tomará como base fundamental de análisis la explotación de los datos disponibles oficialmente en el Registro de Inversiones Extranjeras, gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio a través de la base de datos *DataInxex*, del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España,

utilizando, además, el Directorio de Empresas Españolas Establecidas en el Extranjero, elaborado por ICEX España Exportación e Inversiones, así como otras fuentes de información complementarias de carácter especializado sobre esta temática. Quiero hacer constar que los apartados dedicados a analizar el impacto de las inversiones en América constituyen una versión convenientemente actualizada y ampliada de lo publicado sobre esta temática por el mismo autor (DOVAL, 2013).

2. Las inversiones de las empresas españolas en el mundo

Las empresas españolas han realizado inversiones extranjeras directas en el mundo que superaron los 582.944 millones de euros brutos entre 1993 y 2013, de los cuales el 38% se concentraron en América. Especialmente significativas son las inversiones de 155.843 millones de euros destinadas a la compra de participaciones de sociedades radicadas en el conjunto de los países latinoamericanos, lo que supone prácticamente el 27% de las inversiones totales llevadas a cabo por España en el exterior a lo largo de ese período. Sin embargo, Europa y América del Norte es el destino preferido por los inversores españoles al acaparar el 69% de las inversiones totales, con especial incidencia en el Reino Unido, Países Bajos, Estados Unidos, Francia, Alemania, Portugal, Italia, Hungría y Suiza que conjuntamente absorbieron algo más del 59% del capital total invertido por las sociedades españolas en el extranjero.

Como se aprecia en la Fig. 1, resulta muy llamativo el alto porcentaje de inversiones dirigidas hacia el Reino Unido y los Países Bajos (el 30% del total mundial). Este comportamiento se debe a los numerosos atractivos fiscales existentes en esos dos núcleos financieros, sobre todo en la *City* londinense que en la práctica funciona como una plaza financiera muy desregulada en la que operan y trabajan muchas empresas extranjeras que están registradas en otros países. Esto convierte a la *City*, que tiene un status jurídico y administrativo propio dentro de la ciudad de Londres, en el centro financiero más grande del mundo en cuanto a volumen de transacciones internacionales (ZAMORANO, 2011). Para algunos especialistas, este enclave británico es un auténtico centro *offshore* desde el cual se dirige y controla una poderosa red de paraísos fiscales que forman parte de la Corona Británica (SHAXON, 2011). Circunstancias similares se dan también en los Países Bajos, donde el 90% de las empresas españolas que cotizan en el selectivo Ibex-35 han establecido sociedades *holding* y filiales instrumentales. Además, según la revista *Fortune*, en Holanda tienen su sede el 40% de las 550 mayores empresas de Estados Unidos, 245 multinacionales japonesas y 2.485 entidades empresariales europeas.

De este modo, si a las inversiones comentadas le sumamos las efectuadas en Suiza, Luxemburgo y otros paraísos fiscales, podemos afirmar que el 35% de las mismas se han canalizado hacia paraísos fiscales y territorios muy liberalizados y de escasa tributación impositiva. En efecto, según investigaciones recientes (VÁZQUEZ y CORDERO, 2013) el 94% de las empresas españolas del Ibex dispone de filiales en paraísos fiscales, lo que les permite eludir el pago de impuestos en las arcas públicas del Estado español. Entre las empresas con un mayor número de sociedades en paraísos fiscales está el Banco Santander (con 72 filiales), la constructora ACS (con 71), BBVA (con 43), Repsol (43) y FCC (con 26). En la mayoría de los casos utilizan como destinos preferentes los enclaves territoriales de *Delaware* (EEUU), la *City* de Londres, Holanda, Luxemburgo, Irlanda, Suiza y Hong Kong.

Fig. 1

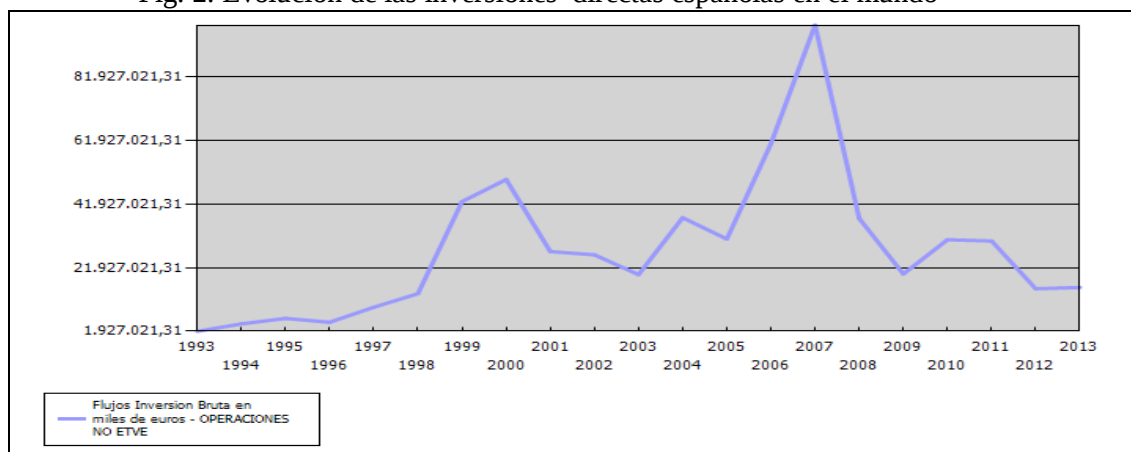
Distribución geográfica de las inversiones extranjeras directas realizadas por las empresas españolas en el mundo entre 1993 y 2013			
País	Empresas españolas establecidas	Inversión acumulada en millones de euros	%
Alemania	203	25.211,0	4,3
Argentina	191	33.525,1	5,8
Bélgica	120	4.540,8	0,8
Brasil	361	49.923,9	8,6
Chile	237	15.211,9	2,6
China	188	5.154,4	0,9
Colombia	148	5.752,8	1,0
Estados Unidos	700	55.878,9	9,6
Francia	1000	27.163,8	4,7
Hungría	13	13.241,7	2,3
Italia	48	18.078,2	3,1
Irlanda	36	5.437,6	0,9
Luxemburgo	-	6.756,3	1,1
México	304	32.660,3	5,6
Países Bajos	48	66.416,0	11,4
Perú	132	5.253,6	0,9
Portugal	264	23.250,6	4,0
Reino Unido	270	107.741,1	18,5
República Checa	121	4.480,9	0,8
Suiza	25	10.685,6	1,8
Turquía	101	8.469,4	1,4
Paraísos fiscales	-	11.831,4	2,0
Otros países	-	46.278,7	7,9
Total		582.944,0	100

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014; ICEX España Exportación e Inversiones, 2014; Ureña y Royo, 2014; Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación y elaboración propia.

A la vista de lo comentado, resulta sorprendente que la Unión Europea siga todavía dando cobijo o amparando a 18 grandes paraísos fiscales: Luxemburgo (el secreto bancario estará vigente hasta 2015), Chipre, Malta, Andorra, Mónaco, San Marino, Liechtenstein, la propia City Londinense y sus territorios satélites (Isla de Man, Guernsey, Gibraltar, Barbudas, Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Anguila, Montserrat, Turcas y Caicos) así como los refugios de Aruba y Antillas Holandesas, ambos bajo bandera de los Países Bajos (ARJONA, 2013). En este sentido merece la pena recordar que el conjunto de los paraísos fiscales existentes en el mundo, caracterizados por su opacidad financiera, fiscal y jurídica, acumulan un patrimonio privado que oscila entre once y trece billones de dólares, lo que supone el 15% del Producto Interior Bruto global. Algunos expertos afirman incluso que en esas plazas se atesoran once trillones de dólares en depósitos y productos financieros y que los bancos y entidades financieras que se sitúan en esos

lugares controlan entre el veinte y el cuarenta por ciento del PIB mundial (CHAVAGNEUX y PALAN, 2007; SHAXON, 2011).

Fig. 2. Evolución de las inversiones directas españolas en el mundo



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia

Por lo que se refiere a las inversiones en los países emergentes, las cifras acumuladas nos indican unos valores reducidos en comparación con las elevadas cantidades materializadas en los países más desarrollados. Sólo despuntan las inversiones en Brasil (8,6% del total mundial) Turquía, China y Marruecos. En estos tres últimos países la presencia inversora y de empresas españolas es todavía reducida y lo que se pretende es fundamentalmente aprovechar los bajos costes salariales existentes en esas naciones. Eso sucede sobre todo en territorio marroquí, donde están implantadas unas 319 empresas españolas que entre 1993 y 2013 llevaron a cabo inversiones directas por valor superior a los 3.744 millones de euros. Mientras tanto, en Rusia se invirtieron durante el período analizado 1.696 millones de € posibilitando el control total o parcial de 100 sociedades en ese país euroasiático.

Las salidas de capital hacia el exterior fueron intensas entre 1998 y 2009, alcanzando su máximo histórico en el año 2007 (98.258 millones de €) coincidiendo con el comienzo de la crisis económica (Fig. 2). Entre los años 2004 y 2008 salieron de España más de 268.000 millones de € en forma de inversiones extranjeras directas (el 45% del total mundial registrado durante los últimos veinte años), la mayoría de los cuales tuvieron como destino preferente la City londinense, los Países Bajos y determinados territorios de baja tributación fiscal de Estados Unidos que en conjunto acapararon el 54%.

3. Las inversiones españolas en América Latina

El mayor flujo inversor en tierras americanas se llevó a cabo entre 1993 y 2001. Durante ese período prácticamente el 65% de las inversiones totales españolas realizadas en el mundo se concentraron en América, sobre todo en los países latinoamericanos, que acapararon el 56,5%, mientras que para el tramo comprendido entre 2002-2013 esos porcentajes descendieron al 27,8%, y al 17,1% respectivamente (Fig. 3 y 5), como consecuencia de la crisis económica y financiera que afecta a España y la inestabilidad

política e inseguridad jurídica que se vive en algunos países (sobre todo en Bolivia, Nicaragua, Guatemala, Ecuador, Venezuela y más recientemente en Argentina), así como por la creciente adopción de medidas proteccionistas materializadas en la renacionalización de algunas empresas y de los principales recursos energéticos y minerales considerados estratégicos.

Fig. 3			
Balance de las inversiones extranjeras directas realizadas por las empresas españolas en el mundo y en América entre 1993 y 2013 (millones de €)			
	Período 1993-2001	Período 2002-2013	Período 1993-2013
Inversiones brutas totales en el mundo	159.716,3	423.227,7	582.944,0
Inversiones brutas en América	103.325,0	117.836,1	221.161,1
Inversiones en Latinoamérica y Caribe	90.270,7	72.242,1	162.512,8
Inversiones en USA y Canadá	13.054,3	45.594,0	58.648,3
% de inversiones en el continente americano sobre el total mundial	64,7	27,8	37,9
% de inversiones en Estados Unidos y Canadá sobre el total mundial	8,2	10,7	10,1
% de inversiones en América Latina y el Caribe sobre el total mundial	56,5	17,1	27,8

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia

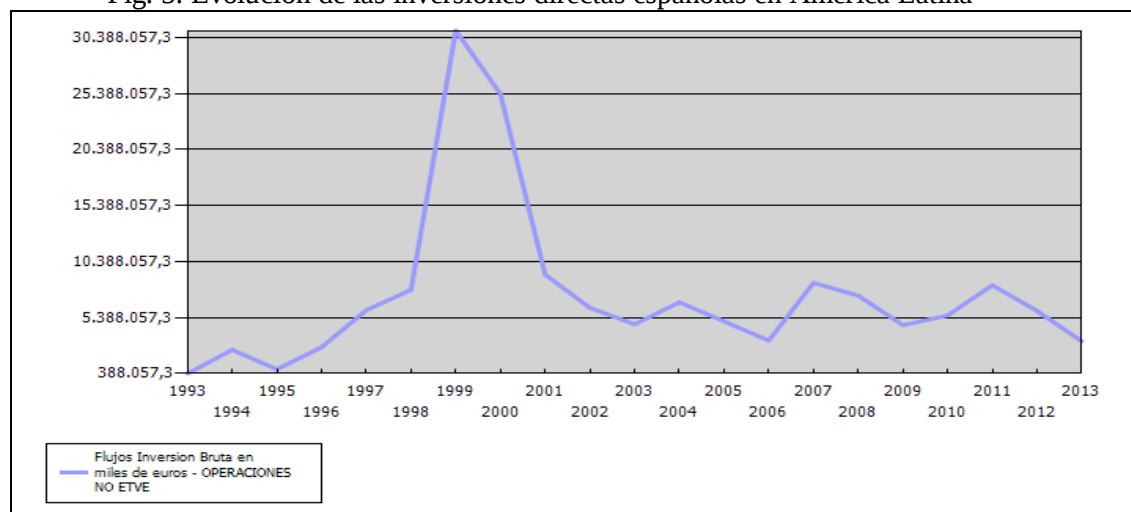
La falta de garantías institucionales claras y las crecientes presiones políticas que están ejerciendo esas naciones para controlar determinados sectores de la actividad económica, han frenado la corriente inversora hacia el Cono Sur Americano, optando en algunos casos por una retirada parcial pactada. Lo dicho antes explica también la distribución geográfica de las inversiones llevadas a cabo en América Latina. Así, el 85% de las inversiones realizadas en este conjunto territorial se han concentrado en sólo cuatro países: Brasil, Argentina, Chile y México, país este último que ha incrementado sustancialmente sus relaciones económicas con España (ALONSO y RAMOS, 2007). Son naciones que, en su conjunto, presentan unas economías más abiertas y liberalizadas y que ofrecen, en principio, unas mayores garantías jurídicas a los inversores extranjeros (CASILDA, 2002). En estos cuatro países es donde se percibe, de manera individualizada y desde una perspectiva histórica, una mayor penetración y asentamiento de grupos empresariales españoles (RUESGA y CASILDA, 2008), notándose una elevada diversificación sectorial que abarca, además de los sectores estratégicos ya comentados, otros campos de la actividad económica como son las empresas textiles y de la confección, las compañías de seguros y de medios de comunicación, los grupos conserveros y alimenticios, las empresas de la construcción y aquellas dedicadas a la transformación y tratamiento de la madera, con proyectos de gran envergadura no exentos de conflictividad como es el caso de la construcción de una papelera en la frontera entre Uruguay y Argentina a cargo de la firma española Ence o los proyectos de presas hidráulicas promovidos por Iberdrola, Endesa y Unión Fenosa en varios países de América del Sur (GONZÁLEZ, 2008).

Fig. 4			
Distribución geográfica de las inversiones extranjeras directas realizadas por las empresas españolas en América Latina entre 1993 y 2013			
Países	Empresas españolas establecidas	Inversión acumulada en millones de €	%
Argentina	191	33.525,1	21,5
Belice	-	7,1	0,0
Bolivia	13*	240,1	0,2
Brasil	361	49.923,9	32,0
Chile	237	15.211,9	9,8
Costa Rica	31	576,4	0,4
Colombia	148	5.752,8	3,7
Cuba	96	923,3	0,6
Ecuador	43	734,1	0,5
El Salvador	27	642,9	0,4
Guatemala	29	911,8	0,6
Guayana	1	36,3	0,0
Honduras	26	112,5	0,1
México	304	32.660,3	21,0
Nicaragua	36	179,8	0,1
Panamá	122	2.117,5	1,4
Paraguay	12	104,4	0,1
Perú	132	5.253,9	3,4
República Dominicana	51	1.425,6	0,9
San Cristóbal y Nevis	-	4,9	0,0
Uruguay	32	2.518,6	1,6
Venezuela	97	2.980,1	1,9
Total		155.843,9	100

(*): Sólo se contabilizaron las grandes empresas industriales y de servicios implantadas en el país.
Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014; ICEX España Exportación e Inversiones, 2014 y elaboración propia.

No obstante, si se hace un análisis individualizado del ritmo de las inversiones seguido en cada uno de estos cuatro países (Fig. 4), se aprecia un constante crecimiento de las entradas de capital en Brasil y México, mercados emergentes en pujante expansión económica que superan los 300 millones de potenciales consumidores, mientras que los flujos inversores hacia Argentina, Bolivia, Venezuela y Ecuador, han disminuido de manera considerable desde el año 2006 y la tendencia es que se estanquen en los próximos años por las razones que ya se han comentado y por la profunda crisis económica y financiera que afecta a España. Sin embargo, a lo largo de los últimos cinco años, se detecta un tímido repunte de la inversión hacia Colombia y Perú, al amparo de las medidas liberalizadoras que están impulsando sus respectivos gobiernos.

Fig. 5. Evolución de las inversiones directas españolas en América Latina



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia

En cualquier caso, y a pesar de lo comentado y de las circunstancias adversas por las que atraviesa el sistema financiero y económico de nuestro país, el proceso inversor llevado a cabo entre 1993 y 2006 situó a España entre las ocho principales economías del mundo por la cuantía de las inversiones directas realizadas en el extranjero y segunda en Latinoamérica tras Estados Unidos (NOCEDA, 2007), posición relativa que se ha mantenido hasta el año 2011 en los principales países iberoamericanos, tal y como se confirma en las investigaciones e informes de reciente publicación (ARAHUETES, 2011 y MINISTERIO, 2012).

4. las inversiones españolas en América del Norte

Si bien la inmensa mayoría de las inversiones de las empresas españolas dirigidas al continente americano se han concentrado en América Latina (alrededor del 71%), las inversiones en América del Norte, especialmente en Estados Unidos, están adquiriendo cada vez un mayor relieve liderado por los grandes grupos bancarios. De esta manera, en los últimos años, coincidiendo con la crisis que afectó al sistema bancario norteamericano, los grupos bancarios BBVA, Santander y Popular se han establecido en Estados Unidos, realizando importantes adquisiciones, convirtiendo a ese país en el primer gran destino por el volumen de inversiones españolas acumuladas en el continente americano, al superar, durante el período objeto de estudio, los 55.878 millones de euros. De este modo, el Banco Popular compró al Totalbank con sede en Miami, el grupo BBVA se ha hecho con el control de Laredo National Bank, Texas State Bank, State National Bank y Compass Bank, afianzando así su presencia en los Estados de Colorado, Arizona, Nuevo México, Texas, Alabama y Florida. Por su parte, el grupo Santander también controla el 25% del banco norteamericano Sovereign Bank (DELGADO, 2007), muy extendido por todos los Estados del Noreste de Estados Unidos. En consecuencia, los dos principales grupos bancarios españoles mantienen en el país norteamericano un total de 1.382 sucursales, de las cuales 800 corresponden al Banco Santander y 582 al BBVA, que proporcionan empleo a 20.000 trabajadores (12.000 dependen del Banco Santander y los 8.000 restantes pertenecen al BBVA). También es muy significativa la

presencia de Acciona, Abengoa, Gamesa, Ferrovial, OHL, ACS, FCC e Iberdrola, que dispone de 850 empleados en Estados Unidos y está presente en 18 de sus Estados.

Fig.6

Tabla. Evolución de las inversiones directas españolas en América del Norte durante el período comprendido entre 1993 y 2013 (en millones de €)			
Año	Canadá	Estados Unidos	Total
1993	3,07	140,89	143,96
1994	0,00	212,76	212,76
1995	22,86	301,80	324,66
1996	1,51	478,87	480,38
1997	0,54	510,38	510,92
1998	1,21	1254,28	1255,49
1999	316,35	594,44	910,79
2000	8,54	7415,41	7423,95
2001	17,12	1774,25	1791,37
2002	198,79	1652,60	1851,39
2003	59,74	1671,88	1731,62
2004	536,51	1011,05	1547,56
2005	343,82	1985,54	2329,36
2006	70,05	6425,91	6495,96
2007	93,15	9911,63	10004,78
2008	78,66	7899,63	7978,29
2009	240,55	5440,42	5680,97
2010	195,90	2991,31	3187,21
2011	46,84	2991,21	3038,05
2012	374,7	731,1	1105,8
2013	109,3	345,9	455,2
Total	2769,3	55878,9	58648,3

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

Durante los últimos veinte años la inversión española en los dos países de América del Norte superó los 58.648 millones de euros (Fig. 6), de los cuales el 96% se concentró en Estados Unidos, país que ejerce una poderosa atracción sobre el capital extranjero por la alta capacidad de consumo de su mercado interno y por las plenas garantías jurídicas y políticas que ofrece un Estado desarrollado como el estadounidense. Analizando en detalle las cantidades invertidas en el conjunto de Norteamérica, resulta llamativo el predominio del sector bancario, el energético y el de las telecomunicaciones, que acaparan más del 60% de las inversiones contabilizadas. Le siguen en importancia la extracción de crudo, la metalurgia y la industria química como destino preferente de las inversiones acometidas por las empresas españolas en ese espacio geográfico. En cierto modo se observa un comportamiento similar al de las inversiones ejecutadas en los países de América del Sur, donde el sector bancario, el de la energía y el de las telecomunicaciones lideran el flujo inversor estudiado. Por lo tanto, los inversores se dirigen hacia aquellos sectores de actividad más rentables, donde la revalorización económica de la inversión realizada está garantizada, en cierto modo, a corto y medio plazo. En todo caso, la penetración de empresas españolas en los distintos sectores

productivos y de servicios del mercado norteamericano va en aumento, constatándose en la actualidad un total de 48 empresas establecidas en Canadá y 700 en Estados Unidos que emplean a cerca de 70.000 personas en territorio estadounidense, donde actualmente viven más de 52 millones de hispanohablantes (UREÑA y ROYO, 2014). La presencia empresarial española destaca fundamentalmente en los estados norteamericanos de Florida, California y Texas, en donde pervive con cierta intensidad la cultura hispana.

5. Las inversiones en los paraísos fiscales caribeños

Por lo que se refiere a las inversiones españolas acometidas en los paraísos fiscales situados en territorio americano, señalar que las cantidades invertidas conocidas ascendieron a 8.782 millones de euros durante el período comprendido entre 1993 y 2013, lo que representa un 4% del total registrado en el conjunto de dicho continente, destacando como principal foco de atracción las Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas y Panamá, que de manera conjunta absorbieron el 81% del volumen total canalizado hacia esos territorios especiales (Fig. 7), donde se aplican impuestos mínimos o cero a los capitales extranjeros y las condiciones financieras y jurídicas son idóneas para la creación de sociedades *offshore*. Esto también permite la proliferación y el desarrollo de zonas francas logísticas y de producción, así como la expansión de los llamados “pabellones de conveniencia” (MÉNDEZ, 2012: 163), mediante los cuales estos territorios ofrecen la posibilidad de matricular buques que son propiedad de compañías de otras naciones, con unos costes impositivos mínimos y unas regulaciones laborales y ambientales muy ventajosas para las multinacionales y las firmas extranjeras.

Fig. 7		
Inversiones acumuladas en los paraísos fiscales caribeños entre 1993 y 2013		
País o territorio	Volumen (millones de €)	%
Antigua y Barbuda	1,6	0,0
Antillas Neerlandesas	345,9	3,9
Aruba	8,0	0,1
Barbados	0,01	0,0
Bahamas	320,2	3,6
Bermudas	611,6	7,0
Dominica	0,07	0,0
Islas Caimán	3.093,5	35,2
Islas Malvinas	32,0	0,4
Islas Turcas y Caicos	1,0	0,0
Islas Vírgenes Británicas	1.919,5	21,9
Islas Vírgenes de Estados Unidos	0,1	0,0
Jamaica	324,2	3,7
Panamá	2.117,5	24,1
San Vicente	0,01	0,0
Santa Lucía	2,9	0,0
Trinidad y Tobago	3,6	0,0
Total	8.782,3	100,0

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

A este respecto hay que señalar que, a finales del año 2009, algunos países desarrollados solicitaron la aplicación de sanciones para todos aquellos territorios que mantengan medidas proteccionistas y opacas con las finanzas internacionales. Sin embargo, y a pesar de las amenazas vertidas en determinados foros internacionales y de adoptar algunas medidas parciales de poca envergadura y consistencia, tendentes a luchar contra la opacidad y el secreto bancario que todavía se sigue ejerciendo en estos paraísos fiscales caribeños, son muy pocos o prácticamente nulos los avances conseguidos. De hecho, las ventajas y preferencias fiscales tradicionales de estos territorios se siguen manteniendo, garantizando la opacidad de las operaciones y el secreto bancario y ofreciendo a sus clientes, y especialmente a las empresas extranjeras, unas cargas impositivas mínimas y unos atractivos intereses para atraer a las grandes fortunas mundiales.

6. Procedencia geográfica de las inversiones en América

Los datos reflejados en la Figura 8 son concluyentes. Tres Comunidades Autónomas (Madrid, País Vasco y Cantabria) acaparan el 84% de las inversiones totales registradas en el conjunto del Continente Americano. La Comunidad de Madrid es el origen de casi el 58% del capital invertido en los países americanos. Su mayor grado de centralidad como capital del Reino de España y el hecho de que la mayor parte de las grandes empresas multinacionales españolas tienen su sede social en esa ciudad, explican su claro liderazgo en los flujos de la inversión extranjera directa.

Fig. 8		
Procedencia geográfica de las inversiones en América entre 1993 y 2013		
Comunidad Autónoma	Inversión (millones de €)	%
Andalucía	3.606,8	1,6
Aragón	286,4	0,1
Cantabria	24.220,3	11,0
Castilla y León	315,8	0,1
Castilla la Mancha	133,7	0,1
Cataluña	17.582,0	7,9
Ceuta y Melilla	0,0	0,0
Comunidad de Madrid	128.109,5	57,9
Comunidad Valenciana	2.901,9	1,3
Extremadura	26,0	0,0
Galicia	4.881,7	2,2
Islas Baleares	2.391,8	1,1
Islas Canarias	150,7	0,1
La Rioja	23,3	0,1
Navarra	693,1	0,3
País Vasco	33.324,5	15,1
Principado de Asturias	2.186,1	1,0
Región de Murcia	327,0	0,1
Total	221.161,2	100

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

Por su parte, el País Vasco y Cantabria, que de manera conjunta aportan el 26% de las inversiones registradas, deben su relativo protagonismo a la pujanza inversora llevada a cabo en América por las dos principales entidades financieras de nuestro país: el Banco Santander y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, con domicilio social en Santander y Bilbao respectivamente.

Por el contrario, llama la atención el escaso volumen inversor procedente del tejido empresarial de la Comunidad de Cataluña, que para el período comprendido entre enero de 1993 y 2013 movilizó poco más de 17.582 millones de euros en concepto de inversiones extranjeras directas en América, lo que representa sólo un 7,9% del conjunto de España.

7. El destino sectorial de las inversiones españolas

La privatización de las empresas estatales, sobre todo en sectores esenciales de la economía productiva, llevada a cabo durante la década de los años noventa del pasado siglo en países sudamericanos, favoreció la entrada masiva de capital español en esos sectores estratégicos. Del mismo modo, la articulación en España de grupos empresariales competitivos en el sector energético, bancario y de las telecomunicaciones, tras un proceso controlado de privatizaciones, impulsó iniciativas de transnacionalización (GUIMARAS, 2007) y favoreció el flujo constante de capitales y de inversiones de empresas españolas hacia sociedades y negocios establecidos en América.

Así, durante el período analizado, cuatro grupos sectoriales (finanzas y seguros, telecomunicaciones, energía eléctrica y gas, la extracción de petróleo y minerales y el sector de la construcción) concentraron el 77% de las inversiones acometidas por las empresas en América. De especial relevancia, por el volumen de las cantidades contabilizadas, es el sector financiero que con unas inversiones superiores a los 74.000 millones de euros, representa casi el 34% del total invertido (Fig. 9). Se trata de acciones inversoras realizadas en posiciones dominantes por los bancos Santander, BBVA y Banco Popular, si bien también han participado, aunque en menor media, el Banco Sabadell y La Caixa.

Otro de los sectores que sigue creciendo en América es el relacionado con las telecomunicaciones, hacia donde se destinaron casi el 20% de las inversiones estudiadas, abarcando la compra de compañías telefónicas locales y de medios de comunicación. Un sector en el cual la multinacional española Telefónica ha sido la principal protagonista, al ser la responsable de la mayor parte de las inversiones de esta naturaleza acometidas durante el período objeto de análisis.

De igual modo, el sector energético representa uno de los grandes focos de atención, al canalizar más del 20% de las inversiones. En este campo sectorial, las compañías españolas más activas han sido con diferencia Repsol, Endesa, Gas Natural Fenosa, Abengoa, Iberdrola, Gamesa, y Acciona, abarcando desde la extracción de crudo y la compra de participaciones accionariales en sociedades petroleras y gasísticas, hasta la construcción y explotación de centrales hidroeléctricas y el desarrollo y mantenimiento de parques de energías renovables. Nos encontramos ante inversiones muy rentables a corto y largo plazo y en clara expansión comercial, con los riesgos de verse inmersos en procesos de nacionalización en algunos países de América Latina, al tratarse de un sector estratégico de vital importancia para el funcionamiento de las economías locales y nacionales, como ya comentaré más adelante.

Fig. 9		
Distribución sectorial de las inversiones extranjeras directas españolas registradas en América entre 1993 y 2013		
Grupos sectoriales	Inversión (millones de €)	%
Agricultura, pesca y acuicultura	850,3	0,4
Extracción de petróleo y minerales	17.849,7	8,1
Alimentación, bebidas y tabaco	4.828,5	2,2
Textil, cuero y confección	602,9	0,3
Madera, papel y artes gráficas	890,1	0,4
Industria química y farmacéutica	8.132,8	3,7
Metalurgia, vehículos y maquinaria	12.963,0	5,8
Energía eléctrica, gas y agua	26.881,4	12,1
Construcción	10.987,8	5,0
Comercio y distribución	8.381,7	3,8
Transporte	5.971,5	2,7
Hostelería y turismo	4.436,9	2,0
Telecomunicaciones	39.824,8	18,0
Finanzas y seguros	74.090,3	33,5
Consulting, auditoría e investigación	3.628,3	1,6
Sanidad y educación	808,8	0,4
Otros servicios	32,4	0,0
Total	221.161,2	100

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

El sector de la construcción también está despertando interés. La entrada de grupos empresariales relacionados con esta ocupación es significativa en México y Brasil, en donde se están ejecutando proyectos inmobiliarios e infraestructurales de cierta envergadura, así como en Panamá, donde la empresa Sacyr encabeza un consorcio multinacional responsable de la ampliación del canal de Panamá.

8. La magnitud de los intereses empresariales en América

Resulta evidente que la presencia y los intereses de empresas españolas en el continente americano son hoy notables, especialmente tienen una gran relevancia algunas multinacionales que obtienen en América entre el 30% y el 50% de sus resultados globales. Este es el caso de la mayoría de las grandes empresas que conforman el IBEX de la bolsa española, que desde el año 2006 vienen consiguiendo en América alrededor del 24% de sus beneficios totales (NOCEDA, 2007). Casos significativos son los grupos financieros BBVA y Santander y la multinacional Telefónica, cuyos negocios y participaciones accionariales en Latinoamérica les aportaron, en el año 2011, el 50,6%, el 51% y el 47,1% respectivamente de su cifra global de negocios en el mundo (Fig. 10). La dependencia de los mercados de América Latina también es notable en otras empresas del sector energético como Endesa y Gas natural, así como en aquellas relacionadas con la seguridad (Prosegur), el sector de la construcción (OHL, Sacyr y FCC) y la alimentación y distribución (grupo alimentario Ebro).

Además de los grandes grupos empresariales, cuya presencia física en América es muy significativa, el tejido empresarial español asentado en el continente americano tiende a crecer de manera constante, complementándose con una nutrida comunidad de pequeñas y medianas empresas, que adoptan distintas fórmulas jurídicas de penetración. Hoy, según los datos del ICEX, el volumen de sociedades implantadas es especialmente llamativo en Estados Unidos, donde como ya se comentó operan unas 700 filiales participadas por capital procedente de España, mientras que en México lo hacen 304, y 237 están establecidas en Chile, un elevado número relacionadas con el sector pesquero. Del mismo modo, también cabe mencionar la progresiva entrada de empresas españolas en Brasil, donde actualmente ya operan 361 entidades (CÁMARA, 2012), convirtiéndose en uno de los principales focos de atracción inversora por las magníficas oportunidades de negocio que se perciben a corto y largo plazo en el campo de las infraestructuras y los servicios. La participación empresarial también es significativa en Argentina (donde operan 191), Colombia (con 148) y Perú (132), notándose una reducida presencia en Venezuela (con 97 empresas) y en la isla de Cuba, donde la colonia empresarial española se limita a 96 sociedades de capital mixto, la mayoría vinculadas al sector turístico y comercial. En el resto de los países del continente, el grado de penetración de las empresas españolas es todavía muy débil (ver Fig. 4).

Fig. 10

El peso de América Latina en los resultados globales de las principales multinacionales españolas implantadas en América

Empresa	% sobre total*	Empresa	% sobre total*
BBVA	50,6	Mapfre	24,6
Santander	51	NH Hoteles	10
Ferrovial	0,6	Telefónica	47,1
Iberia IAG	26,3	Red Eléctrica Española	4,9
Endesa	31,1	Cintra	9
FCC	14,4	Repsol YPF	18,5
Inditex	11,9	Acciona	30
Abertis	10,8	Gas Natural Fenosa	20
Iberdrola	12,8	Abengoa	46
Sacyr	8,9	Prisa	21,6
Indra	28,1	DIA	18
Duro y Felguera	45,6	Ebro Foods	37,8
Prosegur	74	OHL	36,9
Arcelor Mittal	20,8	Empresas del Ibex 35	22

(*): Porcentaje de ingresos procedente de Latinoamérica sobre el total mundial de cada grupo.
Fuente: Informes Anuales de las empresas (2013) y elaboración propia.

La mayor parte de las inversiones fueron ejecutadas por empresas relacionadas con los sectores de la energía, los servicios públicos, las telecomunicaciones, finanzas e infraestructuras, es decir, en sectores estratégicos generalmente regulados por los Estados (DURÁN, 1999: 107-122). Esto le somete a una elevada discrecionalidad por parte de los gobernantes populistas, que tienen capacidad para renegociar contratos y concesiones e incluso de nacionalizar la propiedad, lo que constituye un claro peligro para la seguridad y el futuro de las inversiones acometidas en determinados países del cono Sur. En este

sentido, algunos autores se atreven a afirmar que el paso dado por las compañías españolas en América Latina no deja de ser una aventura arriesgada (HORCAJO, 2004), al estar muy condicionado por la evolución sociopolítica y los populismos que están adquiriendo un creciente protagonismo social en toda Iberoamérica (PEREJIL y RELEA, 2007). Sin embargo, otros autores (DURÁN, 1999, 2003 y 2005; CASILDA, 2008, 2011 y 2012) no dudan en calificar las inversiones realizadas por las multinacionales españolas como un valor estratégico y una apuesta de futuro en favor del desarrollo de los países latinoamericanos, que en el presente siglo deberán encauzar sus estructuras productivas y afianzar su estabilidad institucional, generando nuevas oportunidades inversoras para las empresas españolas (CHISLETT, 2003). El fuerte crecimiento demográfico y económico que están registrando países emergentes como Brasil y México, que tienen en proyecto la construcción de costosas infraestructuras, abre grandes posibilidades de negocio para las compañías internacionales.

9. Los procesos recientes de nacionalización de empresas

El triunfo electoral de gobiernos populistas en países como Bolivia, Venezuela, Ecuador y Argentina, que en general propugnan una mayor intervención del Estado en el sistema económico, está desembocando en la renacionalización de algunas sociedades estratégicas. Así, el gobierno argentino, en el 2006, rescindió unilateralmente el contrato con Aguas Argentinas, participada por el grupo español Agbar. Dos años más tarde, en el 2008, procedió a la nacionalización de los fondos de pensiones controlados por el BBVA, medida que también adoptó el gobierno boliviano en el 2010, al intervenir los sistemas privados de pensiones que gestionaban filiales de grupos financieros españoles (BBVA) y suizos (Zurich Financial Services). De igual modo, en el 2009 se ejecutó la expropiación forzosa de Aerolíneas Argentinas al grupo español Marsans, tras una huelga salvaje de los sindicatos. Finalmente, en abril de 2012, culminó la expropiación del 88,8% del total de las acciones de Repsol en la petrolera argentina YPF, limitando su participación a un 12,4% en dicha entidad, como consecuencia de los créditos impagados del grupo Peterson, lo que posibilitó que la petrolera española mantuviera ese reducido paquete accionarial hasta mayo de 2014, momento en el que decide finalmente vender el 11,86% de sus acciones al banco norteamericano Morgan Stanley. De este modo, la presencia de Repsol en YPF se limita actualmente a una mínima participación del 0,5% de su capital social (Fig. 11), teniendo como objetivo final desprenderse del resto de las acciones que mantiene en esa sociedad argentina.

Por su parte, el gobierno venezolano en tiempos de Hugo Chávez, tras anunciar en el 2008 su intención de nacionalizar el Banco de Venezuela, en el 2009 alcanzó un acuerdo con su anterior propietario, el Banco Santander, para comprar dicha entidad. Un año más tarde, en el 2010, procedió a la intervención estatal de la empresa de capital español Agroisleña. Y todo ello en un contexto en el que el Gobierno venezolano encabeza el listado de las expropiaciones forzosas en América Latina, al contabilizarse en tan solo seis años hasta 2.000 casos en distintas esferas sectoriales: recursos naturales, servicios, industrias, comercios, consorcios y tierras (MARADONA, 2012). Como consecuencia de ello, Venezuela acumula hoy un elevado número de demandas ante los tribunales internacionales.

Fig. 11		
Principales Accionistas de la empresa argentina YPF (07/05/2014)		
Accionistas	País	% acciones
Provincias productoras (Estado)	Argentina	25
Estado Nacional	Argentina	26
Morgan Stanley	Estados Unidos	11,86
Inversores bursátiles	Varios	17,1
Inbursa e Inmobiliaria Carso (Carlos Slim)	México	8,4
Banco Itaú	Brasil	3,6
Repsol	España	0,5
Bancos acreedores del grupo Peterson: Credit Suisse, BNP Paribas, City Bank, Standard Bank	Suiza, Francia, Estados Unidos, Rep. Sudafricana	7,5

Fuente: BAE Negocios, Agencia EFE, YPF, Repsol y elaboración propia.

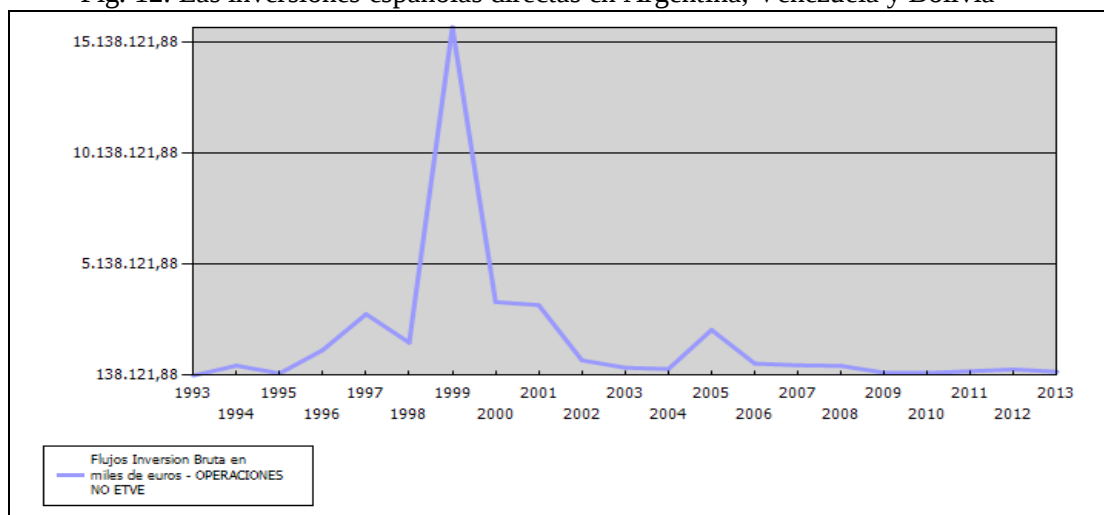
La llegada al poder en Bolivia del líder indígena Evo Morales provocó también profundos cambios en la gestión y tutela de los recursos productivos de ese país. Así, en el año 2006, el gobierno boliviano aprobó la nacionalización y el control absoluto de los hidrocarburos, forzando la firma de nuevos contratos de explotación con la firma española Repsol, mientras que en 2008 expropió Andina, filial de Repsol-YPF. En el 2012 acometió la estatalización de los activos empresariales de Transportadora de Electricidad (TDE), filial de Red Eléctrica Española, y nacionalizó cuatro filiales de la multinacional española Iberdrola: las distribuidoras de electricidad Electropaz y Elfeo (principales operadoras en las ciudades de la Paz y Oruro), la empresa de servicios Edeser y la gestora de inversiones Compañía Administradora de Empresas Bolivianas. El goteo de expropiaciones en este país ha provocado una reducción drástica de las inversiones españolas en esa nación y algunas empresas, como es el caso del BBVA, han optado por abandonar definitivamente el país andino.

Esta sucesión de acontecimientos intervencionistas está provocando costosas demandas judiciales ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias de Inversiones (CIADI), tribunal de arbitraje internacional del Banco Mundial, sobre compensaciones y justiprecio en procesos de expropiación (Argentina tiene 24 casos pendientes sobre un total de 48 denuncias ya registradas) (REBOSSIO, 2012), lo que se ha traducido en una disminución de las inversiones extranjeras directas hacia los tres países comentados, en especial hacia Argentina, sobre todo desde el año 2002, tal y como se puede apreciar en la Fig. 12. No obstante, durante el año 2011, España fue el primer inversor extranjero en ese país, alcanzando una cuota del 25%, por encima incluso de Estados Unidos, cuyas inversiones representaron el 17% del total registrado en el citado país austral. A pesar de este dato, en los dos últimos años analizados, los niveles de inversión en ese país son mínimos.

En cualquier caso, nos encontramos ante una peligrosa andadura marcada por la inseguridad jurídica que no beneficia a los movimientos del capital internacional, que exigen unas garantías financieras y administrativas que los recientes procedimientos de renacionalización llevados a cabo no permiten garantizar. Y esto en la práctica se traduce en una falta de credibilidad en los gobiernos que dirigen esos países, con la consiguiente

desaceleración de los flujos inversores procedentes del exterior y en una creciente desconfianza de los mercados internacionales del capital.

Fig. 12. Las inversiones españolas directas en Argentina, Venezuela y Bolivia



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad, 2014 y elaboración propia.

10. Conclusiones

El comportamiento seguido por las inversiones extranjeras directas, realizadas por las empresas españolas en el mundo entre 1993 y 2013, coincide con las tendencias generales observadas a escala global. Así, algo más del 70% del capital invertido se ha concentrado en países muy desarrollados y en territorios que gozan de especiales beneficios fiscales y mecanismos financieros muy liberalizados y poco regulados (la City de Londres, los Países Bajos, Luxemburgo y el estado norteamericano de *Delaware* en Estados Unidos). La utilización masiva de estos centros bancarios y financieros internacionales, muy conectados con la red mundial de paraísos fiscales, constituye una práctica habitual de los grandes grupos y corporaciones multinacionales para la creación de *holdings* empresariales y sociedades inversoras de todo tipo, lo que les permite evitar el pago de impuestos en España e incrementar sustancialmente sus ingresos globales.

Durante los últimos veinte años, las empresas españolas más competitivas se han posicionado en el mercado americano adquiriendo significativas participaciones en sectores estratégicos, asumiendo también grandes riesgos por el peligro de las nacionalizaciones y el alto grado de intervencionismo estatal, especialmente en América Latina. Allí, los movimientos sociales de izquierdas y el indigenismo, cada vez mejor organizados y dirigidos, pueden provocar cambios políticos bruscos que obliguen a una retirada gradual o a pérdidas significativas de los capitales privados inicialmente invertidos. A pesar de ello, y de los problemas estructurales existentes y del escaso nivel de integración regional detectado, el conjunto del espacio americano ha sido el receptor del 38% de las inversiones extranjeras directas totales realizadas por las empresas españolas en el mundo, concentrándose el 85,4% de las mismas en tan sólo cinco países: Estados Unidos (25,2%), Brasil (el 22,5%), Argentina (el 15,1%), México (el 14,7%) y

Chile (el 6,8%). Esto quiere decir que el capital español ha optado por países que ofrecen una mayor seguridad jurídica y estabilidad política, inclinándose por aquellos mercados más evolucionados y en constante crecimiento por su alto potencial de consumo interno y perspectivas favorables de desarrollo. Mientras tanto, las inversiones canalizadas hacia los países y territorios más inestables del continente no superaron en conjunto el 14,6% de las inversiones totales contabilizadas, al temer posibles nacionalizaciones y un mayor grado de intervencionismo estatal, como así ya sucede en Bolivia, Venezuela y Argentina.

Además de los destinos preferentes ya citados, las perspectivas de inversión futura se presentan también favorables en Colombia y Perú, dos países que juntamente con Chile y México acaban de poner en marcha la denominada Alianza del Pacífico, una nueva entidad de cooperación regional constituida con la finalidad de crear un poderoso bloque comercial entre los cuatro países citados. Este nuevo espacio geopolítico, que durante el período analizado absorbió el 27% de las inversiones españolas registradas en América, genera actualmente el 35% del PIB de América Latina y acapara el 50% del comercio de esa región con el mundo, superando así al MERCOSUR y convirtiéndose en la novena potencia económica del planeta. Todo ello proporcionará a ese conjunto geográfico una mayor estabilidad política y seguridad jurídica que facilitará la entrada de inversiones extranjeras en los próximos años. En consecuencia, el fuerte crecimiento demográfico y la necesidad de construir nuevos equipamientos sociales y de infraestructuras básicas en los diferentes ámbitos sectoriales, convierten a América Latina en un mercado potencialmente muy atractivo que debe potenciarse, mediante el fortalecimiento y la consolidación de las áreas de libre comercio y las estructuras de cooperación económica regional vigentes.

Bibliografía y documentación

- Alonso Santos, J.L.; Ramos Pérez, D., (2007): "Las relaciones económicas España-México: el papel de la pyme industrial". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº. 45, p. 5-29.
- Arahuetes, A. (2011): "Las inversiones directas españolas en América Latina en el período 2001-2010". En: *Anuario Iberoamericano 2011*. Madrid.
- Agencia Efe y Real Instituto Elcano, p. 67-85. En: <<http://www.anuarioiberoamericano.es/>> [Consulta: 10/05/2012].
- Arjona, J. (2013). "El dinero escondido". *Rev. Mercados*, año VII, nº 793, 31 de marzo, A Coruña. La Voz de Galicia, pp. 4-5.
- Brunelle, D. (2006). "Organizaciones regionales sudamericanas. Coyuntura 2005-2006". En: Badie, B.; Didiot, B. (Dir.). *El estado del mundo 2007. Anuario económico y geopolítico mundial*. Madrid. Akal, pp. 360-363.
- cámara oficial española de comercio en brasil (2012). *As empresas espanholas no Brasil*. Sao Paulo. En: <<http://brasil.camaco.es/net/net/ee/>> [Consulta: 26/11/2012].
- Casilda Béjar, R. (2002). *La década dorada: economía e inversiones españolas en América Latina, 1990-2000*. Madrid. Universidad de Alcalá.

- Casilda Béjar, R. (Ed.) (2008). *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Barcelona. Ediciones Granica.
- Casilda Béjar, R. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Madrid. ESIC Editorial.
- Casilda Béjar, R. (2012). *América Latina emergente. Economía, desarrollo, industrialización, multilaterales y geoconomía*. Madrid. Editorial Universitaria Ramón Areces.
- CEPAL (2007). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. [Consulta: 5/3/2012]. En: <<http://www.eclac.cl/default.asp?idioma=in&skip=true>>
- CEPAL (2008). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Nueva York. Naciones Unidas. En: <<http://www.eclac.cl/publicaciones/>> [Consulta: 01/03/2012].
- Chavagneux, C.; Palan, R. (2007): *Los paraísos fiscales*. Barcelona. El Viejo Topo.
- Chislett, W. (2003). *La inversión española directa en América Latina. Retos y oportunidades*. Madrid. Real Instituto Elcano.
- Delgado, J.T. (2007). “Los intereses de la banca española en Estados Unidos”. Madrid. *El Mundo*, 26 de noviembre, p. 36.
- Doval Adán, A. (2013). “Las inversiones directas de España en América: 1993-2012”. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 3038. Madrid. Ministerio de Economía y Competitividad, pp. 45-56.
- Durán Herrera, J.J. (1999). *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*. Madrid. Pirámide.
- Durán Herrera, J.J. (2003). “Veinticinco años de inversión directa española en el exterior. 1978-2003. Una senda de crecimiento”. *Rev. Economía Industrial*, nº. 349-350.
- Durán Herrera, J.J. (Coord.) (2005). *La empresa multinacional española: estrategias y ventajas competitivas*. Madrid. Minerva.
- González, E. (2008). *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe: las inversiones de las multinacionales españolas*. Madrid. Asociación Paz con Dignidad, Observatorio Multinacionales en América Latina.
- Guimaras, J.S. (2007). “La internacionalización de las empresas españolas: hitos y realidades”. *Información comercial Española*, nº 839. Madrid, pp. 89-102.
- Horcajo, X., (2004). *Al otro lado del Atlántico. La aventura equinoccial de la empresa española en América Latina*. Barcelona. Laia Libros.
- ICEX (2014). *Directorio de empresas españolas establecidas en el exterior*. Madrid. Ministerio de Economía y Competitividad. En: <<http://www.icex.es>> [Consulta: 26/04/2014].

- Maradona, S. (2012). “Seis años de nacionalizaciones forzosas en América Latina”. Madrid. *Cinco Días*, 4 de mayo. [Consulta: 30/12/2012]. En: <http://www.cincodias.com/articulo/empresas/anos-nacionalizaciones-forzosas-america-latina/20120504cdscdsemp_3/>
- Méndez Gutiérrez Del Valle, R. (2011). “Los paraísos fiscales en la globalización financiera”. En: *El nuevo mapa geopolítico del mundo*. Valencia. Tirant Lo Blanch, pp. 161-169.
- Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2012). *El posicionamiento de España. Claves de su liderazgo*. Madrid. Gobierno de España.
- Ministerio de Economía y Competitividad (2013). *DataInvox. Estadísticas de Inversión Española en el Exterior*. Madrid. Secretaría de Estado de Comercio. En: <<http://datainvox.comercio.es/>> [Consulta: 27/01/2013].
- Noceda, M.A. (2007). “Las inversiones españolas en Latinoamérica”. Madrid. *El País, Suplemento Domingo*, 18 de noviembre, p. 6.
- Peregil, F.; Relea, F.; (2007). “El desafío populista en América Latina”. Madrid. *El País, Suplemento Domingo*, 18 de noviembre, pp. 1-5.
- Rebossio, A. (2012): “Argentina incumple el pago de las indemnizaciones”. Madrid. *El País*, 18 de abril. En: <<http://elpais.com/>> [Consulta: 2/05/2012].
- Rodríguez, M.A. (2007). “La inversión española en Latinoamérica”. *La Voz de Galicia*, A Coruña, 14 de noviembre, p. 46.
- Ruesga, S.M.; Casilda, R. (Dirs.) (2008). *Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas*. Madrid. Marcial Pons.
- Shaxson, N. (2011). *Treasure islands: uncovering the damage of offshore banking and tax havens*. New York City. Palgrave Macmillan.
- Ureña uceda, d.; Royo Oyaga, I. (2014): “El auge de la comunidad hispana en Estados Unidos, una oportunidad estratégica para España”. Madrid. *Policy Paper*, nº1, febrero 2014. *The Hispanic Council*. En: <<http://www.hispaniccouncil.org/wp-content/uploads/PolicyPaper1THC.pdf>> [Consulta: 25/4/2014].
- Vázquez, O.; Cordero, C (Coords.) (2013): *La responsabilidad social corporativa en las memorias anuales de las empresas del IBEX. Análisis del ejercicio 2011*. Madrid. Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa. <http://www.observatoriorsc.org/images/stories/audio/Proyectos/Informe_MemoriasRSC_2011_completo.pdf> [Consulta: 3/4/2014].
- Zamorano, A. (2011): “La City de Londres: economía del siglo XXI, gobierno medieval”. *BBC Mundo*, 14/12/2011. En: <<http://www.bbc.co.uk/mundo/>> [Consulta: 3/5/2014].