

CINCO DÍAS

Miércoles 1 de abril de 1998

España-Iberoamérica, entre la historia y la desconfianza

José María Triper

América Latina ha sido, tradicionalmente, el destino natural de los proyectos de internacionalización de las empresas españolas. Esta región es el destino preferente de las inversiones directas de España en el exterior y a ella pertenecen los tres primeros países receptores del capital español: Chile, Argentina y Brasil. Las raíces históricas y culturales comunes, la facilidad de vinculación personal y de adaptación al medio, los flujos de migraciones permanentes y el evidente potencial de crecimiento de los intercambios comerciales son algunos de los factores estructurales que vienen jugando a favor de esta estrategia.

A ellos se unen coyunturalmente otros factores, también positivos, entre los que destacan la plena integración de España en la Unión Europea, la mejora en la imagen internacional de España, la búsqueda de acciones conjuntas para afrontar los retos de la globalización de las economías, y lo que Raúl Peralba y Raúl González, socios directores de la consultora SWAP/Tour&Partners denominan como “efecto arrastre” de la implantación de las multinaciones españolas respecto de sus proveedores.

Sin embargo, y también tradicionalmente, las relaciones empresariales entre España y América Latina han estado, y están,

La desconfianza tecnológica, el folklorismo en los vínculos sentimentales, y pasados recientes de proteccionismo y autarquía son algunos de los factores negativos en las relaciones económicas con América Latina.

marcadas por una extraña mezcla de amor y odio de los que el concepto de “nueva conquista”, expresado por la directora del Departamento Nacional de Planeación de Colombia, es un fiel reflejo.

“La desconfianza entre las partes en las capacidades tecnológica e industrial, el desconocimiento de las posibilidades de los respectivos mercados, y la escasa relación entre los responsables de los grupos económicos” son algunos de los principales factores identificados por los citados Raúl Peralba y Raúl

González y que actúan negativamente en estas relaciones. Pero no son los únicos. El exceso de folklorismo en los vínculos sentimentales; las influencias de épocas pasadas, pero aún recientes, de proteccionismo y de autarquía; las complicaciones surgidas de la integración en los bloques supranacionales; la escasa presencia internacional de los grupos empresariales respectivos; y el mejor posicionamiento de países terceros como EE UU, Francia, Italia, Alemania, Canadá o el Reino Unido; son también pesados lastres que impiden superar estos recelos. Las percepciones que cada parte tiene de la otra no coinciden con la realidad y, a la vista está, que los instrumentos y planes diseñados para el incremento de la vinculación se han revelado hasta ahora ineficaces.