

# **LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA**

---

Álvaro Rengifo Abbad  
*Director General de Política Comercial  
e Inversiones Exteriores  
Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y PYMES  
Ministerio de Economía y Hacienda*



En primer lugar, quiero excusar la ausencia del Secretario de Estado y agradecer a los organizadores de este Seminario la oportunidad que me ofrecen de exponer las líneas maestras que inspiran nuestra Política Comercial exterior y su orientación específica al mercado latinoamericano.

Quisiera comenzar por poner en contexto la Política Comercial, entendida ésta como el manejo de una serie de instrumentos orientados a la mejora selectiva de la posición internacional de nuestras empresas, en el ámbito más amplio de la Política Económica.

Los conceptos Política Económica y Política Comercial son complementarios e interactivos. Cualquier modelo de Política Económica en cuanto define las líneas de actuación que afectan, entre otros, al sector exterior de una economía abierta, está marcando y es marcado por las directrices de Política Comercial. Asimismo toda Política Comercial debe tener como referencia y condicionante los criterios básicos y objetivos de la Política Económica.

Esta breve disquisición teórica tiene toda la intencionalidad de permitirme afirmar como principio que una Política Económica correcta es el mejor caldo de cultivo y una condición necesaria para una Política Comercial eficaz.

El manejo de las macromagnitudes básicas («fundamentals» en terminología angloamericana) define un campo de actuación en el que han de desenvolverse los agentes sociales y entre ellos las empresas y en el que definen sus estrategias y entre ellas la penetración y consolidación de los mercados exteriores.

Siguiendo con la utilización de términos anglosajones, es necesario que el «campo de juego» esté nivelado, tenga límites bien definidos y existan unas reglas claras para que los jugadores (las empresas) puedan plantear su juego preocupándose solamente de sus habilidades (competitividad).

Creo que no se me podía tachar de exagerado al afirmar que en la actualidad España dispone de un campo de primera, según acreditan nuestras propias instantáneas fotográficas (las estadísticas) y las propias federaciones internacionales (expertos, gobiernos y OCDE).

Abandonando el símil deportivo, es evidente que la buena situación de nuestra economía es el mejor referente para la mejora de la competitividad de las empresas españolas.

El gran esfuerzo que estamos haciendo por conseguir el cumplimiento de los criterios establecidos en el Tratado de Maastricht en inflación, tipos de interés, déficit público y deuda, aparte de permitimos, según opinión generalizada, estar presentes en la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, es positivo en sí mismo ya que permite a las empresas desenvolverse en condiciones óptimas de estabilidad a medio y largo plazo, similares e incluso mejores que las que tienen las empresas de los países de nuestro entorno que son nuestros principales competidores en los mercados internacionales.

La reciente reforma del mercado de trabajo pactada por los agentes sociales y la aprobación unánime por los Ministros de Economía europeos del Plan de Convergencia presentado por el Vicepresidente Rato, no hacen sino añadir nuevos elementos de estabilidad que, insisto, mejorarán la posición competitiva de nuestras empresas.

Una vez que hemos visto que el contexto en que se encuadra la Política Comercial española es el adecuado y congratulándonos por ello, voy a referirme a los objetivos e instrumentos que definen esa política y que el Gobierno pone en práctica a través de esta Secretaría de Estado.

Como todos Uds. conocen el proceso de integración de España en Europa y sus instituciones, ha supuesto la pérdida paulatina de autonomía en el manejo de alguno de los instrumentos de la Política Comercial, algo, por otra parte lógico, ya que una vez asumida la conveniencia de la integración, las reglas de juego deben de ser homogéneas para todos los miembros. Esta pérdida de autonomía no quiere decir que nuestro país no participe en la definición de la Política Comercial comunitaria a través de los correspondientes comités y grupos de trabajo de la Comisión y del Consejo de la Unión Europea.

De hecho, la Unión Europea tiene, según el Tratado de Roma, competencia exclusiva en las relaciones comerciales exteriores, lo que significa que los países miembros no pueden concluir tratados comerciales al margen de la Comunidad. La política comercial exterior comunitaria se concreta, por un lado, en una vertiente contractual, es decir, la firma de acuerdos con terceros países, y por otro en una vertiente autónoma, estos es, la de carácter unilateral derivada del acervo comunitario (como por ejemplo el régimen arancelario y las medidas de defensa comercial, entre otras). Además la Comunidad actúa como portavoz de sus miembros en las negociaciones de carácter multilateral.

Por ello, la Política Comercial española tiene dos vertientes, una nacional que actúa en el ámbito de los créditos a la exportación y de la ayuda al desarrollo, así como en en las actividades de promoción comercial y apoyo a la empresa exportadora y otra comunitaria que se canaliza a través de las instituciones de la Unión Europea, además de actuar en defensa de los intereses de nuestro país en las distintas instancias de dicha Unión.

A la hora de realizar un examen de la Política Comercial española es pues necesario hacer referencia a ambas vertientes. Empezaré por la segunda, tratando de hacer hincapié, al referirme a los distintos instrumentos y actuaciones, en aquellos que tengan una incidencia específica en en los países Latinoamericanos.

Como ya he dicho anteriormente, la Política Comercial comunitaria dispone de dos campos básicos de actuación: la política con-

vencional (conclusión de tratados y acuerdos comerciales con terceros países) y la política autónoma (medidas comerciales unilaterales).

Dentro de la política convencional hay que distinguir dos tipos de actuaciones. En primer lugar están las denominadas negociaciones multilaterales, a través de las cuales se conciertan acuerdos en el seno de organizaciones internacionales, fundamentalmente en la Organización Mundial de Comercio (O.M.C.). En segundo lugar, la política comercial exterior de la Unión Europea se concreta en negociaciones bilaterales a través de las cuales se mejoran los regímenes de intercambio con terceros países, destacando entre ellas los acuerdos de asociación, mediante los cuales se establecen vínculos de integración económica y comercial entre la Comunidad y un país o grupo de países.

Como ejemplo de estos últimos quiero referirme al Acuerdo entre la Unión Europea y los países integrados en Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) firmado en Madrid en diciembre de 1995 y que constituye uno de los convenios más importantes suscritos entre dos asociaciones regionales supranacionales.

El objetivo del Acuerdo es intensificar las relaciones económicas entre la Unión Europea y Mercosur, con el fin de fomentar el incremento y diversificación de los intercambios así como eliminar los obstáculos de acceso a los mercados respectivos. Dentro de este objetivo tiene especial interés la eliminación, cuando sea factible y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinadas mercancías, de las barreras arancelarias y no arancelarias además de la cooperación en materia de suspensión de prácticas restrictivas de la competencia y la homogeneización de las normas de origen, todo lo cual podría permitir crear una zona de libre cambio a partir del año 2005.

Este Acuerdo es muy positivo para España y Mercosur habida cuenta del peso específico de nuestro comercio con América Latina. Así, cualquier mejora del acceso a dicho mercado se traducirá en mayores oportunidades para la exportación española, dado

nuestro mayor grado de competitividad en dicha zona geográfica. A su vez, las inversiones españolas en Latinoamérica se beneficiarán de la ventaja adicional que supone estar amparadas por el Acuerdo interregional entre la Unión Europea y Mercosur.

En junio de 1996, se firmó el Acuerdo UE-Chile, idéntico al anterior y que prevé que cualquier avance que se produzca en uno de los Acuerdos sea automáticamente aplicado al otro.

Para el desarrollo de su política comercial autónoma la Unión Europea dispone del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) que se articula mediante reducciones arancelarias para las importaciones procedentes de determinados países y cuyo principal objetivo es promover el desarrollo de los países menos avanzados. Los Reglamentos SPG que determinan los países y productos beneficiarios, tienen carácter plurianual

España se muestra satisfecha con los resultados del SPG ya que ofrece un nivel de protección adecuado para nuestros sectores más sensibles, a la vez que se mantiene un instrumento de ayuda al desarrollo justo y equilibrado.

Respecto a América Latina, el SPG ha permitido el acceso al mercado, libres de derechos, de una amplia listas de productos, agrícolas e industriales, procedentes especialmente de los países del Pacto Andino y del Mercado Común Centroamericano.

Al margen de las actuaciones en el marco comunitario, la Política Comercial exterior española tiene un ámbito propio que se desarrolla fundamentalmente a través de tres áreas de actividad: *el fomento financiero de las exportaciones, de las inversiones y la promoción comercial.*

Voy a referirme a continuación a los instrumentos de que disponemos en cada una de esta áreas, destacando como he dicho su especial incidencia en los mercados de Latinoamérica.

La política de *fomento financiero de nuestras exportaciones* cuenta con cuatro instrumentos fundamentales: el Fondo de Ayuda al Desarrollo, el crédito y seguro de crédito a la exportación y la

participación en instituciones multilaterales y la nueva línea de estudios de viabilidad (FEV).

*El Fondo de Ayuda al Desarrollo* (FAD) constituye una instrumento de cooperación bilateral basado en la concesión de créditos y ayudas, en términos concesionales, a países en desarrollo, que están ligados a la adquisición por el país beneficiario de bienes y servicios españoles y que sólo excepcionalmente pueden tener carácter no ligado.

Los créditos FAD persiguen un doble objetivo: por un lado, la ayuda al desarrollo de las economías en desarrollo (contabiliza como AOD) y, por otro, el fomento de la exportación de la producción nacional hacia los mercados de los países en desarrollo.

En los seis últimos años la dotación presupuestaria anual para el FAD ha sido de 80.000 millones de pesetas, cantidad que se ha agotado cada año excepto el pasado.

De la dotación del Fondo para 1996, el Consejo de Ministros aprobó operaciones financiadas con cargo al FAD por valor de 49.525 millones de pesetas, cifra sensiblemente inferior a las realizadas en años anteriores pero que se justifica por la confluencia de una serie de factores que tengo interés en destacar.

Entre estos factores estarían, por un lado, el enfriamiento de las economías de los países receptores y su sometimiento en muchos casos a las disciplinas de organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial) que impiden o reducen significativamente sus posibilidades de endeudamiento con el exterior y, por otro, la consolidación definitiva de la «Reforma de Helsinki» del Consenso de la OCDE que impide la financiación de proyectos comercialmente viables y la eliminación de las listas de posibles receptores de países que, tradicionalmente, habían sido destino de exportaciones financiadas con dichos créditos.

En el caso español, el área Latinoamericana se vio especialmente afectada. La eliminación como países receptores de este tipo de créditos de Argentina, México, Venezuela, Chile, Uruguay y Brasil,



provocó un efecto sustitución inmediato y con ello la aparición de nuevos países con los que se firmaron Protocolos de cooperación (Colombia, El Salvador, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana) lo cual implica un período más largo tanto en la maduración de nuevos proyectos como en la tramitación de estos créditos que, para muchos de estos países, supone una nueva operativa necesaria de un periodo de rodaje más o menos largo.

Así todo en 1996, Iberoamérica representa un 17,5 por 100 del total de operaciones financiadas con FAD (cuando tradicionalmente ese porcentaje ha rondado el 50%) situándose en segundo puesto como área de destino de dichas exportaciones después de los países del Magreb.

Además de estos créditos concesionales, existen los *Créditos Comerciales*, concedidos conforme a las condiciones del Acuerdo General sobre Líneas Directrices en Materia de Crédito a la Exportación con Apoyo Oficial, conocido como Consenso OCDE.

Como instrumento de Política Comercial, los créditos comerciales reciben dos tipos de apoyo financiero oficial. Por un lado, existe un seguro de tipo de interés con objeto de eliminar los riesgos en que pudiera incurrir la entidad financiadora al conceder créditos a tipo de interés fijo, que es instrumentado por el Instituto de Crédito Oficial a través de los denominados Convenios de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI). Por otro, se utiliza un Seguro de Crédito a la Exportación, proporcionado por la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE) por cuenta del Estado.

El CARI se creó en 1983 y su objetivo ha sido conseguir la financiación voluntaria de la exportación por parte de las entidades financieras para operaciones con plazos de amortización largos y tipos de interés fijos. En concreto, la Administración compensa a la entidad financiera cuando el tipo de mercado es mayor que el tipo fijo del crédito concedido, mientras que la entidad financiera paga a la Administración cuando el tipo fijo del crédito a la exportación es mayor que el tipo al que obtiene los fondos en el mercado, asumiendo por lo tanto el Estado el riesgo de variación de los tipos de interés.

Durante 1996, año en que se introducen importantes mejoras y se flexibiliza el sistema para potenciar su utilización, el importe de las operaciones acogidas al sistema CARI ascendió a 171.264 millones de pesetas, correspondiendo a los países de Iberoamérica el 42,6% del total.

El *Seguro de Crédito a la Exportación* permite cubrir las pérdidas en que las entidades financiadoras pudieran incurrir por los créditos concedidos para financiar operaciones de exportación. CES-CE cubre, por cuenta propia, los riesgos comerciales derivados del comercio exterior para créditos con un plazo de amortización inferior a dos años y, por cuenta del Estado, los riesgos comerciales con plazo de amortización superior, así como la gestión de la cobertura de los riesgos políticos y extraordinarios.

Durante 1996 el valor de las operaciones aseguradas por CES-CE, tanto por cuenta del Estado como por cuenta propia, ascendió a 1.070 billones de pesetas. De esa cifra, las exportaciones e inversiones a Latinoamérica supusieron el 18,5% (198.062 millones de pesetas).

Como nuevo instrumento de la Política Comercial nacional, desarrollado durante el último año y derivado financieramente del FAD, quiero referirme a la *Línea para financiación de Estudios de Viabilidad (FEV)*.

Este instrumento, que complementa y potencia los anteriores, permite a las empresas estar presentes en los proyectos desde las primeras fases de su gestación.

La Línea, dotada con 10.000 millones de pesetas, financia estudios de viabilidad realizados por empresas consultoras españolas con el objetivo de conseguir la adjudicación de proyectos a empresas contratistas españolas, es decir de incrementar la exportación de bienes y servicios.

Existen tres vías o modalidades de utilización de los fondos de la Línea FEV:

**Modalidad Pública:** Se instrumenta mediante una donación de Gobierno a Gobierno y comprende estudios de Proyectos y programas que vayan a ser financiados con fondos procedentes del gobierno receptor, fondos de Organismos Multilaterales, fondos desligados bilaterales o créditos comerciales en condiciones OCDE.

**Modalidad Privada:** Se refiere a estudios relacionados con Proyectos que se van a financiar con fondos privados de terceros o con los fondos que genere el propio proyecto a través de las múltiples variedades del «Project Finance» cada vez más utilizadas en los procesos de privatización de sectores claves de las economías de los países en desarrollo, que dadas sus expectativas de rentabilidad, atraen la participación de capitales privados extranjeros. Esta modalidad se instrumenta a través de una póliza de seguro a contratar con CESCE.

**Modalidad Multilateral:** Se instrumenta mediante la dotación, con cargo a la línea FEV, de los Fondos de Consultoría con los Bancos Multilaterales. Estos Fondos financian estudios de viabilidad realizados por consultoras españolas, de Proyectos que financian dichos bancos en el ámbito geográfico en que actúan.

A la vista de las solicitudes que se están presentando, se hace patente que los países de Iberoamérica van a ser clientes prioritarios de la línea FEV ya que, por una lado, cada vez es práctica más habitual, como fase previa a la adjudicación de los grandes proyectos de comercio internacional, la realización de estudios para conocer la viabilidad económica, financiera y comercial de dichos proyectos, así como sus consecuencias desde el punto de vista socioeconómico y medioambiental, y por otro, cada vez es más frecuente en dichos países el acudir, en sus procesos de privatización, al capital privado bajo fórmulas de concesión para lo cual se requieren profundos y costosos estudios de viabilidad.

En relación con los Fondos de Consultoría con los bancos multilaterales que he mencionado, recientemente se han ampliado los Fondos con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por 3 millones de dólares, y con el Banco Europeo de Reconstrucción y De-

sarrollo por 2 millones de dólares y con el Banco Africano de Desarrollo por 1 millón de dólares. Asimismo este año se ha creado un nuevo fondo con el Grupo del Banco Mundial por 3 millones de dólares. Esta disponibilidad financiera permitirá a los Bancos incrementar la contratación de consultoras españolas para la realización de estudios de viabilidad e indirectamente adjudicar mas proyectos a nuestras empresas exportadoras en la zona.

Al hilo de mi exposición anterior, quiero hacer referencia al último instrumento, muy importante, de nuestra Política Comercial como es *la participación española en los Organismos Multilaterales de Financiación al Desarrollo*.

La presencia de España en dichas instituciones abre a las empresas españolas nuevas oportunidades de participar en los concursos convocados por ellas para contratos de obra y suministros, aparte de los de consultoría ya mencionados.

Nuestro país es miembro de una serie de instituciones financieras tales como, el Banco Mundial, los Bancos de Desarrollo Interamericano, Asiático y Africano, Banco Europeo de Inversiones, Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, Convención de Lomé, Programas comunitarios para América Latina, Asia y el Mediterráneo así como los Programas Phare, Tacis, Ecip y Jopp.

En conjunto, estas instituciones efectúan anualmente adjudicaciones de proyectos por un valor superior a los 40.000 millones de dolares, a la vez que requieren de los países socios contribuciones en forma de suscripción de acciones, donaciones o empréstitos de una envergadura similar.

Desde el inicio de nuestra participación en los respectivos organismos, el valor acumulado histórico de los contratos adjudicados a empresas españolas supera los 270.000 millones de pesetas, ascendiendo en 1996 a 45.000 millones de pesetas. El volumen de retornos procedentes del Banco Mundial, para proyectos en Iberoamérica, y del Banco Interamericano de Desarrollo representan un acumulado hasta finales de 1996, de 850 millones de dólares.

No obstante, la participación de nuestras empresas en los concursos internacionales de origen multilateral sigue siendo muy escasa. Esta situación sólo se corregirá si actuamos en los dos frentes posibles. Por parte de la Administración, agilizando y ampliando los instrumentos descritos, así como incrementando el número de expertos nacionales en el staff de dichas instituciones y, por parte de las empresas, ampliando su participación en las licitaciones y asignando más recursos al conocimiento de las técnicas de funcionamiento, con frecuencia complicadas y lentas, de estas instituciones multilaterales.

En lo que se refiere al área Latinoamericana, España participa en el capital del Banco Interamericano de Desarrollo con 105 millones de dólares, lo que supone el 2 por ciento de las acciones del Banco y nos sitúa con un peso específico adecuado para esta zona de particular interés para España.

Existe además la posibilidad de cofinanciar operaciones con los Bancos de Desarrollo, con cargo al FAD. En este sentido, España mantiene con el Banco Interamericano de Desarrollo un instrumento específico para ese propósito que funciona bajo la modalidad de fideicomiso y se denomina Fondo V Centenario. Con cargo a dicho Fondo se han financiado proyectos como el Sistema de Interconexión Eléctrica en América Central por valor de 70 millones de dólares, un Programa de Reforma del Estado en Paraguay que asciende a 7 millones de dólares y un Programa de Ciencia y Tecnología de la Universidad de México por valor de 30 millones de dólares.

Paso a continuación a mencionar otra de las áreas clave en que se materializa nuestra Política Comercial y que es la *Promoción de las exportaciones*, actividad que desarrolla, fundamentalmente, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), ente público adscrito a esta Secretaría de Estado.

El ICEX, que dispone de una dotación presupuestaria de alrededor de 20.000 millones de pesetas anuales, tiene como misión el apoyo a las empresas exportadoras o que tienen intención de serlo, mediante programas de actuación en áreas como la formación, in-

formación y asesoramiento, divulgación, promoción de empresas y sectores en los mercados exteriores y detección y difusión de oportunidades de negocio en el exterior.

Las actividades del ICEX se coordinan, tanto a nivel institucional como técnico, con los programas de apoyo a la internacionalización de las empresas, que gestionan tanto las Comunidades Autónomas como las Cámaras de Comercio.

Dentro de la amplia gama de instrumentos promocionales de que dispone el ICEX, quiero detenerme brevemente en dos, por la especial incidencia que tienen en el área Latinoamericana. Son el Fondo de Ayuda Integral a Proyectos (FAIP) y las Expotécnicas.

Los FAIP se encuadran dentro de los planes empresariales de promoción del Instituto y tienen como función incentivar la participación de empresas españolas de ingeniería y contratistas de proyectos industriales y civiles en concursos internacionales, mediante la financiación parcial de los gastos de preparación, presentación y seguimiento de las ofertas técnicas.

De los 630 millones de pesetas con que contó este programa en 1966, los países de Iberoamérica absorbieron el 44 por 100, lo que da una idea del creciente interés de las empresas españolas en la participación en proyectos licitados de la zona.

La Expotécnica es la gran exposición de la tecnología industrial española que, hasta ahora con carácter anual y en adelante cada dos años, constituye un vehículo ideal para la transferencia a los mercados emergentes de las tecnologías, equipos y procesos industriales producidos en España.

De las ocho ediciones celebradas de Expotécnica, cuatro han tenido como sede Iberoamérica: Méjico 1991, Buenos Aires 1993, Bogotá 1995 y Sao Paulo 1996. Desde la celebrada en Bogotá, se ha pretendido que el ámbito de influencia de la feria se extienda más allá del país anfitrión haciendo campañas previas de promoción en todo el Pacto Andino y, en el caso de Brasil, se acogió a profesionales y empresarios de la industria de todos los países integrantes de Mercosur y Chile.

Para tener una idea de la importancia de estas exposiciones basta con mencionar algunas cifras relevantes de la última edición en Sao Paulo. Participaron 400 expositores. Se firmaron contratos en firme durante la feria por valor de 4.600 millones de pesetas y pre-contratos por 12.364 millones de pesetas (el 50% con clientes nuevos). Cada millón de pesetas invertido por el Ices en la feria generó contratos o precontratos firmados durante su realización por valor de ocho millones de pesetas. Más del 60% de empresarios visitantes, declararon haber cerrado o tener intención de cerrar en breve plazo algún tipo de operación con suministradores españoles.

Hay que destacar que la Expotécnia no tiene un carácter únicamente comercial, sino que aspira también a impulsar la cooperación empresarial y tecnológica en su más amplio sentido. Paralelamente a la exposición de equipos, se organizan encuentros empresariales, con el propósito de facilitar la conclusión de acuerdos de inversión conjunta, basados en una identificación y selección previa de proyectos y de socios potencialmente interesados en su desarrollo.

Es evidente que este instrumento de la Política Comercial, fruto de la cooperación entre el sector empresarial y la administración pública, ha demostrado un alto grado de eficiencia económica.

Voy a referirme a continuación a aquellas facetas de nuestra Política Comercial en sentido amplio que, más allá de favorecer los intercambios de productos, tienen por objeto la generación de corrientes de inversión hacia el extranjero.

Todos somos conscientes de que la globalización e internacionalización de las economías genera la necesidad de avanzar en el proceso de salida de las empresas al exterior, diseñando estrategias de establecimiento permanente. La inversión en el exterior constituye una vía duradera, clave para la expansión y consolidación de las exportaciones y de la actividad empresarial en otros países. Tan necesario es que la empresa exporte más, como que incremente sus flujos de inversión directa hacia el exterior, para de esta manera asegurar la viabilidad a medio y largo plazo de muchas empresas españolas.

En este sentido, los mercados Latinoamericanos son un ejemplo claro de como se está produciendo este proceso de evolución de las estrategias de las empresas españolas desde la simple actividad exportadora hacia la implantación de su actividad productiva en aquellos países, vía inversión directa.

Si bien las exportaciones españolas a la zona superaron en 1966 los 600.000 millones de pesetas (triplicando la cifra de diez años antes), la inversión directa alcanzó casi los 500.000 millones, lo que supone un 40,5% del total de la inversión directa española en el exterior.

España, según datos del BID para el período 1990-1994, es el segundo país inversor mundial en Latinoamérica (después de EE.UU.) y el primero europeo.

Una serie de motivos avalan este proceso:

- La concienciación, por parte de las empresas españolas, de que la inversión es la única estrategia posible para el mantenimiento de las ventajas competitivas en los países a los que exportaba.
- El marco liberalizador de los movimientos de capitales.
- La política de apertura a la inversión extranjera emprendida en la mayoría de estos países.
- La pérdida de peso específico del Sector Público aquellas economías, a través de amplios programas de privatizaciones.

Todos estos factores están siendo positivamente valorados por los empresarios españoles en sus decisiones estratégicas de inversión, que van desde las adquisiciones o alianzas estratégicas, hasta la constitución de filiales orientadas a la producción, distribución y prestación de servicios.

Es importante resaltar que la presencia destacada de inversores españoles en sectores estratégicos tiene un claro efecto de arrastre, mediante la subcontratación de empresas suministradoras de pequeña y mediana dimensión que ya tienen, o pueden tener en el futuro, una actividad exportadora.



La Administración española dispone de una serie de instrumentos de apoyo a la inversión en el exterior, que comentaré brevemente.

Entre las medidas de carácter fiscal figuran aquellas que suponen un incentivo directo a las operaciones de inversión como son las deducciones, en la cuota íntegra del Impuesto de Sociedades, de determinados gastos ligados a actividades de exportación e inversión y otras cuyo objetivo es mejorar el tratamiento de la doble imposición internacional, a fin de equiparar nuestra legislación a la vigente en otros países de nuestro entorno.

Por otra parte están los convenios que el Estado español ha suscrito con más de treinta países para evitar al doble imposición que, en forma de impuestos directos, recae sobre las rentas obtenidas por un residente de un país, en el otro país contratante.

En el área de Latinoamérica, España ha firmado este tipo de Convenios de Doble Imposición con Argentina, Brasil, México y Ecuador.

Como instrumentos de carácter financiero de apoyo a la inversión, mencionaré la Línea de Crédito ICO-ICEX y los servicios de la Compañía de Financiación del Desarrollo (COFIDES). Tanto el ICEX como algunas Comunidades Autónomas asumen parte del coste de esta financiación preferente.

La Línea de Crédito facilita la financiación a las Pymes de sus proyectos de inversión productiva y de establecimiento o ampliación de redes comerciales, en cualquier país del mundo. Está dotada con 20.000 millones de pesetas renovables y se canaliza a través de entidades financieras intermediarias y de COFIDES.

Una vez más la utilización de esta Línea nos da una idea de la relevancia del mercado latinoamericano en cuanto a zona de destino de las inversiones españolas, ya que ha absorbido el 47% de los 21.750 millones de pesetas asignados por el ICO hasta la fecha. Figuran en orden de importancia México con el 13,5%, Argentina 11,7% y Brasil 11,5%.

COFIDES es una sociedad estatal con participación de capital privado, cuyo objeto es el fomento de inversiones productivas de empresas españolas para contribuir, con criterios de rentabilidad, al desarrollo de los países menos desarrollados.

Aparte de los recursos propios que ascienden a 6.555 millones de pesetas, COFIDES gestiona la línea de crédito del ICO a la que he hecho mención anteriormente, otra línea de 2.000 millones de pesetas con tipo de interés preferente financiado por el ICEX y moviliza además recursos comunitarios en el marco de los programas ECIP (European Community Investment Partners) y JOPP (Joint-venture Phare Programme).

Con estos recursos financieros COFIDES proporcione los siguientes servicios a las empresas interesadas:

- Facilitar contactos entre inversores españoles y socios extranjeros.
- Asesoramiento en el diseño de los proyectos de inversión.
- Financiación de asistencia técnica, formación y gestión.
- Cofinanciación de proyectos de inversión mediante operaciones de «capital riesgo» y financiación de inversiones a medio y largo plazo.

Desde 1990 COFIDES ha formalizado operaciones por mas de 4.700 millones de pesetas para 57 proyectos de inversión localizados en 25 países diferentes. En 1996 ha incrementado significativamente su volumen de negocio, aprobándose 38 operaciones por valor de 2.225 millones de pesetas.

Las tres cuartas partes de este nuevo negocio se localizan en América Latina, especialmente en Méjico y Argentina y en menor medida en República Dominicana y Brasil.

Otro de los instrumentos importantes desde el punto de vista de la garantía de la inversión lo constituyen los Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRIS).

Estos acuerdos bilaterales constituyen una iniciativa institucional para potenciar y proveer un marco seguro y favorable a las actividades de las empresas españolas en el exterior.

Mediante los APPRIS se consigue que el inversor cuente con una serie de derechos adicionales a los ofrecidos por la legislación sobre inversión extranjera y movimiento de capitales del país en que se realiza la inversión. Los riesgos que se contemplan en los acuerdos son, fundamentalmente, las expropiaciones, nacionalizaciones, pérdidas derivadas de conflictos armados y las trasferencias de las rentas de la inversión.

España mantiene APPRIS en vigor o en fase final de negociación con prácticamente todos los países latinoamericanos.

Como Vds. pueden constatar, España dispone de un amplio repertorio de instrumentos de Política Comercial al servicio de la internacionalización de nuestras empresas, equiparable al de cualquiera de los países con los que competimos.

Evidentemente, todos estos instrumentos son susceptibles de ajuste y de mejora.

El pasado año se puso por ello en marcha una proceso de consulta y evaluación, implicando en el mismo a empresas, asociaciones de exportadores, expertos en comercio exterior y a los técnicos de la Secretaria de Estado

Este proceso culminó el pasado mes de enero con la celebración de unas Jornadas de Exportación, en las que se presentó un paquete de medidas de apoyo a la exportación y a la inversión española en el exterior, que fue avalado por el Vicepresidente Económico y por el propio Presidente del Gobierno, presentes en el acto, y que denominamos «Plan 2.000», tratando de combinar un horizonte temporal y otro cuantitativo, para conseguir que en el año 2000 dispongamos de 2.000 nuevas empresas exportadoras.

Este conjunto de medidas incide en prácticamente todas las áreas relacionadas con la Política Comercial a que he hecho referencia en mi exposición.

Las medidas de *cooperación institucional* desean reforzar el intercambio de información entre la Administración y los sectores exportadores. Para la Administración comercial es fundamental co-

nocer el punto de vista del sector exportador, que es a quien van dirigidos todos sus esfuerzos, y para éste último es importante conocer las oportunidades que existen para el desarrollo de su actividad, así como sus derechos y los medios para ejercerlos.

También mediante la cooperación institucional se pretende conseguir la mayor coordinación posible entre los diferentes organismos, públicos y privados, que trabajan en el campo de la promoción de exportaciones, con el objetivo de rentabilizar al máximo las actuaciones de todos ellos, evitando solapamientos y duplicidades en sus acciones.

Otro campo en el que se ha visto la necesidad de ofrecer nuevos mecanismos de apoyo es el de la *asistencia técnica a la exportación*. En efecto, en los últimos años han proliferado toda una serie de normas técnicas que pueden generar barreras potenciales al comercio. Conscientes de la importancia creciente que están adquiriendo las barreras comerciales, se han diseñado programas de remoción de las mismas, centralizando en un único servicio la recepción, coordinación y seguimiento de las quejas sobre este tipo de obstáculos al comercio. De igual forma se pretende vigilar el funcionamiento del mercado interior en la medida que el comercio intracomunitario representa el 70% de nuestros intercambios.

Por otra parte, y en vista del desconocimiento de la empresa exportadora sobre los instrumentos de política comercial comunitaria, se pone a su disposición la posibilidad de acceder a asesoramiento técnico sobre la gestión y aplicación de los mismos.

El Plan Estratégico de la Exportación incluye también todo un conjunto de medidas que ayudan al empresario a encontrar las *fuentes de información* de los servicios ofrecidos por la Secretaría de Estado en materia de comercio exterior. Asimismo, y ante la necesidad de mejorar la *formación teórico-práctica* en comercio exterior de nuestros empresarios, se han diseñado un conjunto de programas de formación, que esperamos ayuden a difundir entre las empresas españolas la necesidad de salir al exterior.

En *materia de promoción comercial* se pondrán en práctica una serie de medidas para impulsar la diversificación de la exportación española a otros mercados, fundamentalmente, y por su importante potencial de crecimiento, a los llamados mercados emergentes. Por otra parte, dada la excesiva concentración sectorial de nuestra exportación, se apoyará la proyección exterior de nuevos sectores, tanto de bienes como de servicios.

En el contexto actual de expansión del comercio de mercancías y servicios, las empresas españolas deben enfrentarse a una fuerte competencia en los mercados exteriores, y no únicamente en lo que respecta al precio y calidad de sus productos, sino también en relación con las facilidades crediticias y las condiciones de pago que pueden ofrecer a sus clientes. Las *medidas de financiación* de este Plan Estratégico pretenden, respetando las discusiones que se están llevando a cabo en los foros internacionales, perfeccionar y adaptar los instrumentos existentes a los cambios de nuestro entorno, con el fin de situar a nuestras empresas en las mejores condiciones posibles para competir en los mercados exteriores.

Las medidas relativas a la *gestión de la deuda externa* responden a la necesidad de emprender un tratamiento activo de la deuda en manos del Estado, derivada tanto de los créditos FAD otorgados por España a los países en vías de desarrollo, como de aquellos créditos comerciales que el Estado español asegura a través de CESCE. Estas medidas contemplan la conversión de la deuda externa en inversiones en el país deudor, favoreciendo tanto a estos países como los intereses comerciales de las empresas españolas, que podrán participar en estos proyectos de inversión.

En relación con los *Organismos Multilaterales*, se pretende potenciar la participación de empresas españolas en los proyectos que financian, rentabilizando al máximo los fondos aportados por España a estas Instituciones, logrando, en definitiva, el mayor aprovechamiento comercial de este circuito por parte de nuestros empresarios.

La modesta presencia de la empresa española en el exterior aconseja potenciar un conjunto de medidas de *promoción de inver-*

siones, que busquen facilitar la instalación en el exterior de nuestras empresas mediante la creación de un marco jurídico adecuado que le permita minimizar los riesgos políticos y comerciales de su inversión, a través de la creación de los fondos financieros y de garantía, que faciliten su implantación.

Para la puesta en práctica de las medidas recogidas en este Plan es fundamental contar con el apoyo de la Red de Oficinas Comerciales de España en el Exterior, que se verán potenciadas para ofrecer a los empresarios españoles un servicio cada vez más completo.

En conclusión, la finalidad de este Plan 2.000 es que, mediante una estrategia de colaboración entre los operadores económicos y la Administración, consigamos tener objetivos claros y herramientas precisas para esta tarea ineludible que es la internacionalización de nuestras empresas.

### **Como colofón y resumen de mi intervención quisiera señalar que:**

- Disponemos de unos instrumentos homologables a los de otros países con los que competimos.
- Estos instrumentos están sometidos a un proceso continuo de análisis y mejora.
- Los datos estadísticos apuntados evidencian que América Latina es un objetivo prioritario de nuestra política comercial.
- La política iberoamericana del gobierno español responde precisamente a una estrategia deliberada y consciente, dirigida a apoyar y canalizar institucionalmente las crecientes demandas del conjunto de los agentes económicos y de la sociedad civil deseosos de profundizar sus relaciones con aquella zona geográfica.

Tenemos la íntima y serena convicción de que además de apoyar a nuestras empresas, contribuimos a la creación de un bloque de paz y progreso económico y político, basado en una cultura común de libertad personal y de cooperación internacional.