

ENTREVISTA JOSÉ MANUEL GARCÍA-MARGALLO Ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación/ Ha dado órdenes a las embajadas y los consultados para que redoblen el apoyo a las empresas que apuesten por la internacionalización.

“Tenemos grandes esperanzas de que se consiga el AVE en Brasil”

Calixto Rivero. Madrid

El ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, José Manuel García-Margallo y Marfil (Madrid, 1994), explica en una entrevista con EXPANSIÓN las claves de las relaciones bilaterales entre España y Latinoamérica, un continente en el que están presentes las grandes empresas españolas y que puede convertirse en una oportunidad de oro para relanzar la actividad de las pequeñas y medianas empresas. Además de las oportunidades de negocio, Margallo analiza la incertidumbre en países como Argentina y Venezuela, las políticas intervencionistas y la inseguridad jurídica en una de las zonas más ricas del planeta. —Después del salto de las grandes empresas a Latinoamérica en los noventa. ¿Cree que ahora es el momento del salto de las pymes?

Si, de hecho ya se está produciendo. Lo relevante es que, además del incremento de las exportaciones o del volumen de la internacionalización, se está produciendo un incremento de la base exportadora, es decir, del número de empresas con presencia internacional permanente.

—¿Cómo va a fomentar el Gobierno el salto de las empresas españolas a Latinoamérica? ¿Habrá rebajas fiscales a la internacionalización?

Desde mi Ministerio se han cursado instrucciones a las embajadas y consulados para que se dé el máximo apoyo a las empresas en su proceso de internacionalización algo que, aunque ya se hacía, hemos querido que se redoble el esfuerzo. Respecto a las rebajas fiscales, como bien sabe, el Gobierno está preparando una reforma del sistema fiscal que busca apoyar la competitividad de nuestra economía. —¿Qué le diría a las empresas españolas que están pensando lanzarse a exportar o a invertir en Latinoamérica?

Que abrirse al exterior es fundamental. La evidencia empírica demuestra que las empresas internacionalizadas son más competitivas y, además, aumentan su tamaño. La internacionalización es un proceso necesario para la supervivencia de las empresas, independientemente del

“Medidas como la expropiación de YPF por Argentina no se ajustan a la realidad económica mundial”

“Siempre hemos reconocido la potestad de todo gobierno a hacer nacionalizaciones dentro de la legalidad”

“Los problemas en el Canal de Panamá se deben a una discrepancia sobre asuntos financieros y no de calidad técnica”

“Es necesario un acuerdo que asegure el total respeto a los principios que rigen la relación de la UE y Cuba”

ciclo económico, de la coyuntura. Creo que también es muy importante que se informen bien de las exigencias legales y de las condiciones económicas del país. Es fundamental que se asesoren a través de nuestras embajadas y oficinas comerciales, y si se encuentran en España, a través de las cámaras de comercio y las asociaciones empresariales. Contar con una buena información de los requisitos legales para una inversión, de la fiscalidad del país, de los aspectos laborales o de las condiciones para la repatriación de beneficios evita muchos problemas posteriores derivados del desconocimiento y de la improvisación. —¿Ha puesto en peligro la crisis con Sacyr la imagen de España en el exterior?

Las empresas españolas de infraestructuras tienen un prestigio sólido labrado a lo largo de 40 años de actividad, especialmente en Latinoamérica. En este caso particular, los problemas del consorcio que ganó la licitación de las obras de ampliación del canal, en el que la empresa española es una parte importante pero no la única, se deben a una discrepancia sobre aspectos financieros y no sobre las calidades técnicas ni la ejecución de los trabajos. Estas discrepancias en obras de tal magnitud ocurren con frecuencia.

De hecho, inmediatamente después de esa discrepancia empresas españolas se adjudicaron obras en Colombia y Chile. La única labor del Gobierno es conseguir que las empresas españolas alcancen acuerdos con su contraparte. —¿Teme el Gobierno que se repitan casos como el de la expropiación de YPF por el Gobierno argentino? ¿Propondrá medidas para evitar que vuelva a repetirse?

Este tipo de acontecimientos son hechos aislados y, en cualquier caso, no son predecibles. España tiene una amplia red de acuerdos de protección recíproca de inversiones que ahora es materia comunitaria, por lo que España está protegida por un doble paraguas. No compartimos estas medidas porque entendemos que no se ajustan a la realidad económica mundial en la que priman las economías abiertas comprometidas con la inversión internacional. No obstante, le recuerdo que siempre hemos reconocido la potestad soberana de todo gobierno de proceder a nacionalizaciones siempre que las mismas sean acordes con la legislación interna e internacional, no sean discriminatorias y sean acompañadas del pago de un justiprecio derivado de una valoración independiente del valor de la empresa nacionalizada.

—¿Cómo están ahora las relaciones con Argentina?

Las relaciones con Argentina son correctas. Superada la crisis provocada por la expropiación de YPF la intención de ambos países es restañar heridas y empezar a avanzar en la profundización de la relación bilateral entre dos países tan cercanos y con tantos temas bilaterales de interés mutuo. Además, le puedo decir que en breve el Director General para Iberoamérica viajará a Buenos Aires para empezar a trabajar los diferentes asuntos de la relación bilateral. Las relaciones con Argentina tienen un gran potencial y ambos gobiernos estamos dispuestos a explotarlo. Por otra parte, desde el punto de vista económico, Argentina es un importante mercado para España, tanto por el volumen de nuestras exportaciones, cercano a los



El ministro de Exteriores, José Manuel García Margallo.

1.000 millones de euros en 2012 y con una fuerte presencia de empresas españolas. Y la inversión exterior directa en Argentina es superior a los 8.000 millones de euros, España es el segundo país inversor del mundo en Latinoamérica, sólo por detrás de EEUU. —Seguirá defendiendo que la UE tenga una posición común con Cuba y no acuerdos bilaterales?

Lo que el Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores acordó fue darle un mandato de negociación a la Alta Representante, Catherine Ashton, para explorar las posibilidades de negociar un acuerdo de asociación con Cuba. Este acuerdo terminaba con la

anómala situación de que hasta el momento 18 países de la UE han suscrito acuerdos bilaterales con Cuba fuera de la Posición Común debilitándola. Es necesario un acuerdo que asegure el total respeto a los principios que rigen la relación de la UE con Cuba. —¿Ve factible que el consorcio español haga finalmente el AVE en Brasil a pesar del retraso en el concurso?

Sí, por supuesto. Estoy convencido de que la oferta española será muy competitiva y tenemos grandes esperanzas en que se consiga. Las empresas españolas gozan de la experiencia y capacidad técnica para responder a las exigencias de una eventual licita-

ción. Además, el retraso en el concurso no afecta a las posibilidades de que el consorcio español gane la construcción del AVE. Por otro lado, la decisión de convocar el concurso y de cuándo se hará es una decisión soberana del gobierno brasileño y el gobierno español nada tiene que decir al respecto.

—¿Cree que la inestabilidad en Venezuela podría poner en peligro a las empresas españolas en la zona?

Las empresas españolas que han invertido en Venezuela lo han hecho como una apuesta de futuro. Confían en el potencial del país y quieren contribuir a su crecimiento y a su estabilidad. Esperemos

La expropiación de YPF

“Superada la crisis provocada por la expropiación de YPF la intención de ambos países es restañar heridas y avanzar en la profundización de las relaciones bilaterales”

Canal de Panamá y Sacyr

Inmediatamente después de esa discrepancia entre el Canal de Panamá y Sacyr, empresas españolas se adjudicaron obras en Colombia y Chile

Tensión en Venezuela

Las empresas españolas que han invertido en Venezuela lo han hecho como una apuesta de futuro. Confían en el potencial del país y quieren contribuir a su estabilidad”



“Hay mucho interés en América Latina por invertir en España”

C. Rivero. Madrid

¿Tiene constancia de que haya empresas latinoamericanas que se hayan interesado en invertir en España?

Sí, hay mucho interés por España. Recientemente me he reunido con las principales empresas multilaterales, que son las multinacionales latinoamericanas como bien sabe, y me plantearon una serie de asuntos de diversa índole (fiscales, visados, permisos de residencia y seguridad social, entre otros) que vamos a corregir. Durante el encuentro constaté que existe un gran interés por nuestro país, entre otros motivos por nuestra situación estratégica como puente con la Unión Europea. Además ya hay datos concretos de empresas que muestran esta tendencia de la que hablamos. Sobre todo por parte de empresas mexicanas, pero también colombianas, brasileñas y de otros países que han invertido en España. De hecho, se han publicado algunas noticias al respecto sobre inversiones de grupos latinoamericanos en Campofrío o el Banco Sabadell por poner algunos ejemplos

¿Cuáles son los países en los que, a su juicio, hay más oportunidades de negocio en Latinoamérica?

Analizando las cifras, además de Brasil por supuesto, los países que conforman la Alianza del Pacífico tienen unos datos de previsión macroeconómica muy positivos. En definitiva, aquellos países en los que se respeta la seguridad jurídica, la libertad empresarial y las libertades económicas en general son los más atractivos. Esos países no son sólo los que ofrecen más oportunidades de negocio, sino que son los que más inversión extranjera atraen.

¿Teme que la crisis en países emergentes y una desaceleración en Latinoamérica dañe la recuperación en España? ¿Puede haber algún tipo de contagio?

Es un hecho que los países emergentes están sufriendo una ralentización del crecimiento. Que han estado creciendo en los últimos años a tasas muy elevadas, por lo que el producto está cerca de su nivel potencial y que, para recuperar el crecimiento, deberán seguir avanzando en sus reformas estructurales. Una desaceleración persistente en Latinoamérica afectaría a toda la economía mundial. En cualquier caso, las previsiones apuntan a unas mejores perspectivas de crecimiento para Europa, por lo que las exportaciones españolas seguirán manteniendo su fortaleza en 2014. La salida de la crisis en España se está haciendo sobre bases sólidas.

¿Por qué existen tantos problemas en la tramitación de visados turísticos para ciudadanos de Colombia o Perú? Aunque sea una competencia europea, ¿no podría contribuir a España para agilizarlos, teniendo en cuenta el gran flujo de ciudadanos de esos países que vienen a España?

No solo vamos a agilizarlos

sino que vamos a suprimirlos. España ha liderado en el seno de la UE la supresión de los visados de corta duración en el espacio Schengen para colombianos y peruanos. La decisión política ya se ha tomado y esperemos que para finales de este año se pueda hacer realidad esa supresión.

¿Va a compartir finalmente embajadas en el mundo con países de Latinoamérica como se había propuesto? En efecto, estamos ultimando los acuerdos para hacerlo con Colombia. Sólo falta identificar los países en los que podamos compartir instalaciones. Lo vamos a hacer también con Chile, Perú y México con quienes también están muy avanzadas las negociaciones de los aspectos técnicos y logísticos para que en breve se pueda proceder a compartir embajadas.

“Estamos ultimando acuerdos para compartir embajadas en el mundo con Colombia, Chile, Perú y México”.

Las últimas cumbres iberoamericanas parecen que han decaído en asistentes y en importancia. ¿Se van a intentar revitalizar en el futuro?

No se pueden juzgar las cumbres por lo que ocurre en el día en el que se reúnen los jefes de Estado y de Gobierno. Son mucho más que codificar el trabajo de todo un año en un solo día. Las cumbres tienen mucho más contenido. En la Cumbre de Cádiz se lanzó un foro empresarial, un foro de comunicación y un congreso de la lengua española. Y ese formato se repitió en Panamá. La conferencia iberoamericana debe adaptarse a la nueva situación, ser más flexible en su formato, incluyendo que se celebren de forma bial, y especializarse en los temas en los que nuestra comunidad puede aportar más valor añadido frente a otros mecanismos o foros de integración como son la lengua y la cultura, la cooperación, ciencia e innovación tecnológica y la movilidad del talento en el espacio iberoamericano.

que la coyuntura actual pueda ser superada lo antes posible porque no cabe duda de que un clima de paz social y de estabilidad política es más propicio para el mejor desarrollo de las actividades de las empresas.

¿Usted dijo en la última cumbre Latinoamericana que “Ahora es el turno de que Latinoamérica ayude a España”. ¿Cómo se ha plasmado esta ayuda? ¿Con compra de deuda soberana, por ejemplo?

Y, de hecho, ya se está produciendo. Se están reforzando los vínculos en materia de comercio e inversiones, las exportaciones españolas hacia esa zona crecieron en los dos últimos años más de un

25% y la inversión latinoamericana en España está empezando a aumentar, con interesantes operaciones en este último año. La ayuda se ha plasmado de múltiples formas. Como bien ha dicho, la compra de deuda soberana por inversores latinoamericanos puede ser una de esas formas pero no la única y quizás no la más importante. Las actividades de nuestras empresas en América Latina han contribuido sin duda a los buenos resultados de muchas de ellas. Empresas importantes españolas deben una muy buena parte de sus resultados a los beneficios de sus actividades en países latinoamericanos.

“El Tratado de la UE-EEUU reforzará el eje Atlántico”

¿Cómo afectará el Tratado de Libre Comercio EEUU-UE a las relaciones comerciales con Latinoamérica? ¿No se corre el riesgo de que Latinoamérica se centre más en Asia Pacífico y deje de lado a Europa?

Todo lo contrario. El Tratado va a reforzar el eje Atlántico, va a configurar una zona de una gran relevancia que concentra el 50% del PIB mundial y un tercio del comercio mundial, por lo que tendrá un efecto multiplicador en las relaciones de Europa, no sólo con Estados Unidos sino con todo el continente. EEUU y la UE son recep-

tores del 57% de la inversión y emisores del 71%. Además muchas de esas economías ya cuentan con una alta inserción en el mercado internacional y prácticamente todos los países de América Latina que cuentan con tratados de libre cambio con la UE lo tienen con los EEUU. Las posibilidades de triangulación comercial son enormes y creo que beneficiarán mucho a los países latinoamericanos más abiertos y competitivos.

Incluso, por otra parte, la negociación de Acuerdo de Libre Comercio UE-EEUU va a suponer un referente mundial y regional, y va a de-

terminar otras negociaciones de la UE, especialmente en América Latina donde están en marcha los trabajos para la renovación las cláusulas comerciales de los acuerdos de asociación bilaterales de la UE con México y Chile, la aplicación del acuerdo de asociación UE-Centroamérica y Comercial multipartes UE-Perú y Colombia y, en su caso, en la reactivación de las negociaciones del acuerdo de asociación con Mercosur. Un mayor interés de la región en el Pacífico no tiene por qué ser en detrimento de esa asociación estratégica entre la UE y América Latina.