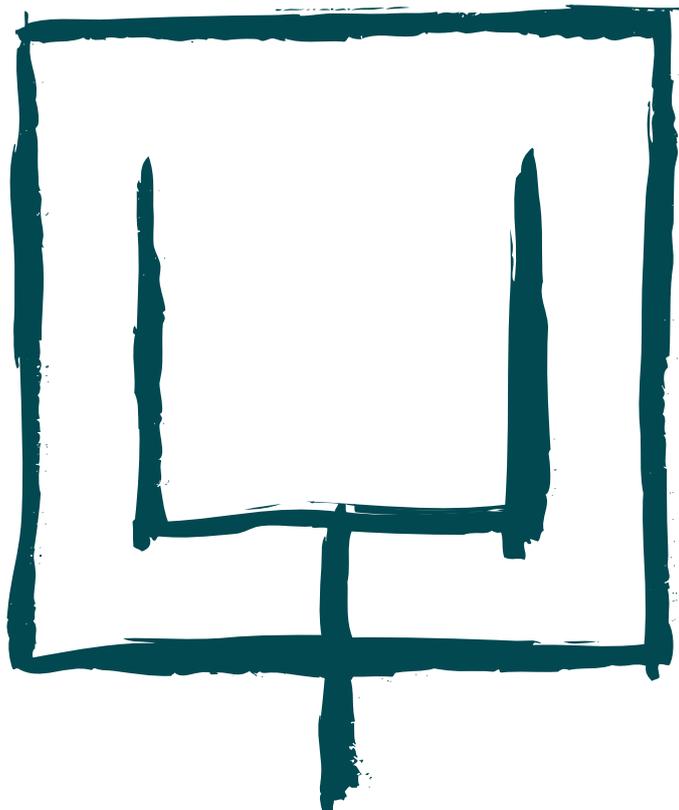


2013

Documento informativo



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe

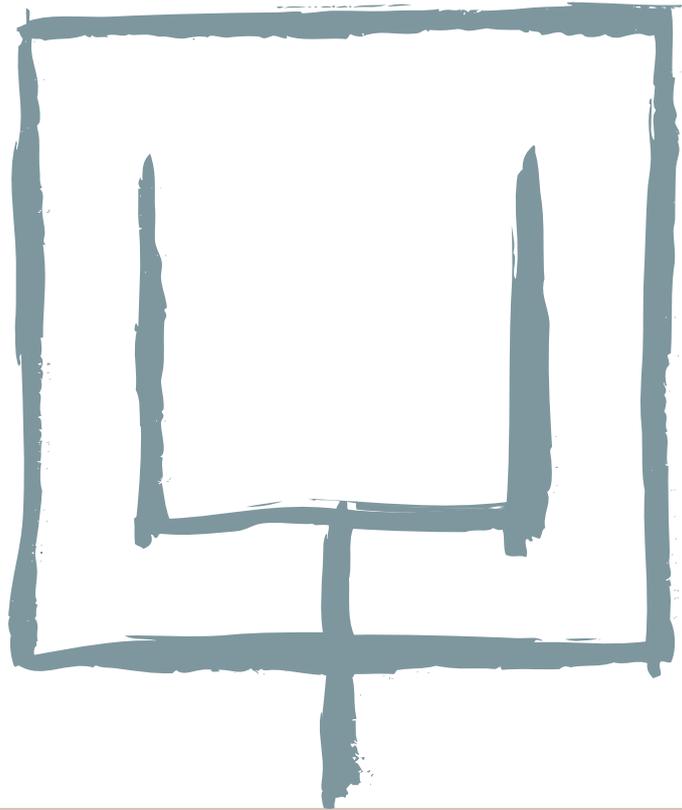


NACIONES UNIDAS

CEPAL

2013

Documento informativo



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Alicia Bárcena
Secretaría Ejecutiva

Antonio Prado
Secretario Ejecutivo Adjunto

Mario Cimoli
Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Ricardo Pérez
Director de la División de Publicaciones y Servicios Web

El informe correspondiente a 2013 de *La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* es la edición más reciente de la serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Su elaboración estuvo a cargo de Álvaro Calderón, Olaf de Groot, Miguel Pérez Ludeña y Sofía Rojo, bajo la coordinación de Giovanni Stumpo. Leandro Cabello elaboró las bases de datos.

Se recibieron comentarios y sugerencias de Guillermo Acuña, Carlos Mussi, Patricio Rozas, Valeria Torres y los funcionarios de la sede subregional de la CEPAL en México, en particular de Jorge Mario Martínez, Juan Carlos Moreno-Brid y Ramón Padilla.

Se agradece la contribución de las autoridades de gobierno y de los ejecutivos de los gremios empresariales y las empresas consultadas para la elaboración del documento.

Las observaciones y sugerencias sobre el contenido de este documento pueden dirigirse a Giovanni Stumpo (Giovanni.stumpo@cepal.org) y Miguel Pérez Ludeña (miguel.perez@cepal.org).

Notas explicativas

En este informe de *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* se han empleado los siguientes signos:

- Tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.
- Dos rayas y un punto (-.) indican que el tamaño de la muestra no resulta suficiente para estimar la categoría respectiva con una confiabilidad y precisión adecuadas.
- La raya (-) indica que la cantidad es nula o despreciable.
- Un espacio en blanco en un cuadro indica que el concepto de que se trata no es aplicable o no es comparable.
- Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
- El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1990-1998, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
- La barra (/) puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2003/2005) indica que la información corresponde a alguno de esos años.
- La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Índice

Síntesis y conclusiones	7
Capítulo I	
Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe	17
A. Introducción	19
B. Panorama mundial de la inversión extranjera directa	20
C. Ingresos de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.....	21
D. Patrones de origen y destino de la inversión extranjera directa.....	26
1. Distribución de la IED por sectores	26
2. Intensidad tecnológica y actividades de investigación y desarrollo de las empresas transnacionales	29
3. Los países que más invierten	31
E. IED recibida por países.....	33
1. Brasil.....	36
2. Otros países de América del Sur.....	38
3. México.....	42
4. Centroamérica	44
5. El Caribe	48
F. La inversión directa de la región en el exterior	52
G. Conclusiones.....	54
Bibliografía	56
Anexo	58
Capítulo II	
Las empresas transnacionales latinoamericanas y caribeñas: estrategias y resultados	67
A. Introducción	69
B. Limitaciones del enfoque metodológico tradicional	69
C. Aumento de la presencia internacional de empresas de países en desarrollo.....	71
D. Translatinas: principales sectores y estrategias.....	77
E. La primera ola de las empresas translatinas: Brasil, Argentina, México, Chile y República Bolivariana de Venezuela	85
1. Brasil: escala, recursos naturales y apoyo estatal	85
2. Argentina: disminución de la IED al exterior	89
3. México: integración en América del Norte, motor de la internacionalización.....	90
4. Chile: expansión centrada en América del Sur	93
5. República Bolivariana de Venezuela: predominio de PDVSA.....	95
F. Los nuevos actores de un proceso cada vez más extendido.....	96
1. Colombia: la fuerza de las empresas estatales	96
2. Perú: los primeros signos.....	101
3. Centroamérica, el Caribe y otras economías pequeñas	102
G. Conclusiones.....	104
Bibliografía	106
Capítulo III	
Efectos de la inversión extranjera directa sobre el empleo en América Latina y el Caribe	109
A. Introducción	111
B. Efectos sobre el empleo.....	113
C. ¿Las firmas transnacionales crean empleos de mejor calidad?	117
1. Efectos sobre los salarios y las condiciones laborales: estadísticas descriptivas.....	118
2. Algunas evidencias sobre los efectos indirectos de las filiales en el resto del tejido productivo.....	121
3. La IED y las relaciones laborales	122
D. Dónde crea empleos la IED en América Latina y el Caribe: análisis de los anuncios de proyectos de inversión.....	124
1. Proyectos de inversión anunciados: montos, creación de puestos de trabajo y actores	124
2. ¿En qué áreas geográficas se origina la inversión que crea más empleo?.....	127
3. Análisis por sectores: el rol de la tecnología.....	130
4. Más allá de lo sectorial: las actividades en que se crean empleos.....	134

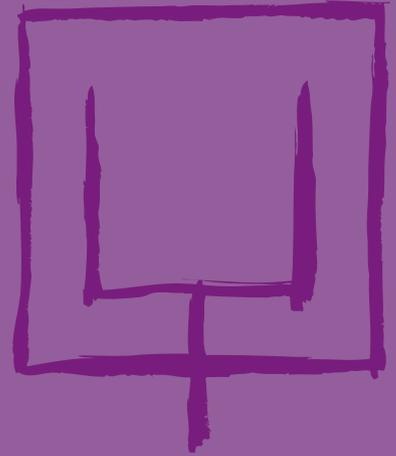
5. Análisis por país de destino: configuraciones de especialización regional	137	
E. Reflexiones finales.....	142	
Bibliografía	144	
Anexo	146	
Cuadros		
Cuadro I.1	Flujos, tasa de crecimiento y participación de las entradas de inversión extranjera directa mundial, por regiones, 2005-2013	21
Cuadro I.2	América Latina y el Caribe: las 20 principales fusiones y adquisiciones, 2013.....	33
Cuadro I.3	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida por países o territorios receptores, 2004-2013.....	34
Cuadro I.4	América Latina y el Caribe (principales economías): flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2002-2013	52
Cuadro I.5	Principales adquisiciones por parte de empresas translatinas, 2013	53
Cuadro I.A.1	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2001-2013.....	58
Cuadro I.A.2	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2006-2013	59
Cuadro I.A.3	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2006-2013	61
Cuadro I.A.4	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2006-2013	63
Cuadro I.A.5	América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por países, 2001-2013.....	65
Cuadro I.A.6	América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2001-2013.....	66
Cuadro II.1	Comparación de los marcos analíticos Ownership-location-internalization (OLI) y linkage, leverage and learning (LLL).....	70
Cuadro II.2	Economías en desarrollo: presencia de mayores empresas, 2004-2013	74
Cuadro II.3	Economías en desarrollo: las 50 mayores empresas transnacionales, por ventas totales, 2012.....	75
Cuadro II.4	América Latina (países seleccionados): las 50 mayores empresas translatinas, por ventas totales, 2012.....	82
Cuadro II.5	Mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas brasileñas, 1990-2013	86
Cuadro II.6	Brasil: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012	87
Cuadro II.7	Argentina: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012.....	89
Cuadro II.8	México: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012	91
Cuadro II.9	Mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas mexicanas, 1990-2013	92
Cuadro II.10	Chile: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012.....	94
Cuadro II.11	Colombia: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012.....	97
Cuadro II.12	Perú: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012.....	101
Cuadro II.13	América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión directa al exterior, 2000-2013	102
Cuadro III.1	Argentina, Chile y Ecuador: participación de las empresas transnacionales en el total del empleo asalariado privado registrado, 2012	116
Cuadro III.2	América Latina (6 países): participación de las transnacionales en el empleo entre las 500 principales empresas, 2013	116
Cuadro III.3	América Latina y el Caribe: matriz de transición de la creación de puestos de trabajo asociada a los anuncios de inversión extranjera directa, según país de origen y país o subregión de destino, 2003-2007 y 2010-2013	129
Cuadro III.4	América Latina y el Caribe: proyectos, montos y puestos de trabajo asociados a los anuncios de inversión extranjera directa por áreas de gestión, 2003-2013	135
Cuadro III.5	América Latina y el Caribe: evolución de la creación de puestos de trabajo asociada a la inversión extranjera directa por áreas de gestión, 2003-2013.....	136
Cuadro III.6	América Latina y el Caribe: análisis estructural diferencial del contenido de empleo de la inversión extranjera directa anunciada, 2003-2013	141
Cuadro III.A.1	Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre el empleo total en 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO)	147

Cuadro III.A.2	Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre el crecimiento del empleo permanente entre 2007 y 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).....	148
Cuadro III.A.3	Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre las ventas por trabajador en 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO)	149
Cuadro III.A.4	Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre las ventas totales en 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO)	150
Cuadro III.A.5	Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre la evolución de las ventas entre 2007 y 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO)	151
Cuadro III.A.6	Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre el salario medio por empresa en 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO)	152
Cuadro III.A.7	Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre la variación de los salarios por empresa entre 2006 y 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO)	153

Gráficos

Gráfico I.1	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa y entradas de IED como proporción del PIB, 1990-2013	19
Gráfico I.2	Flujos mundiales de inversión extranjera directa por grupos de economías, 1990-2013	21
Gráfico I.3	América Latina y el Caribe: recepción de flujos transfronterizos de capital, 2000-2013.....	22
Gráfico I.4	América Latina (países seleccionados): fluctuaciones del tipo de cambio con respecto al dólar, 2013.....	23
Gráfico I.5	América Latina y el Caribe (países seleccionados): entradas de inversión extranjera directa, 2012 y 2013	23
Gráfico I.6	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) por componentes, 2002-2013	24
Gráfico I.7	América Latina y el Caribe: renta de IED y rentabilidad media de la inversión extranjera directa, 1990-2013	24
Gráfico I.8	América Latina y el Caribe (economías seleccionadas): renta de IED, como porcentaje del acervo de IED, en promedio 2006-2011 y 2012-2013	25
Gráfico I.9	América Latina (países y subregiones seleccionadas): distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 2013.....	26
Gráfico I.10	América Latina y el Caribe: distribución de los proyectos de inversión extranjera directa anunciados en el sector manufacturero por intensidad tecnológica, 2003-2007, 2008-2012 y 2013	30
Gráfico I.11	Anuncios de proyectos de investigación y desarrollo por regiones, 2003-2007, 2008-2012 y 2013	31
Gráfico I.12	América Latina y el Caribe: origen de la inversión extranjera directa, 2013	32
Gráfico I.13	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa como proporción del PIB, 2013	35
Gráfico I.14	América Latina y el Caribe (países seleccionados): correlación entre los cambios en la inversión extranjera directa y los cambios en la formación bruta de capital fijo, por países, 2000-2012.....	35
Gráfico I.15	Centroamérica: distribución de la inversión extranjera directa recibida por países, 2013	45
Gráfico I.16	América Latina y el Caribe: flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2003-2013.....	52
Gráfico II.1	Economías desarrolladas y economías en desarrollo y en transición: participación en los flujos mundiales de salida de inversión extranjera directa, 1999-2013	72
Gráfico II.2	Principales economías en desarrollo y en transición inversionistas en el exterior: egresos netos de inversiones directas, promedios anuales, 1990-2012	72
Gráfico II.3	América Latina y el Caribe: egresos netos de inversión directa en el exterior, 1995-2013.....	77
Gráfico II.4	América Latina y el Caribe: inversión directa en el exterior de los principales países inversionistas, promedios anuales, 2000-2013	78
Gráfico II.5	Distribución de las fusiones, adquisiciones y nuevos proyectos de inversión anunciados por empresas translatinas, por región o país de destino, 2005-2013	79
Gráfico II.6	América Latina: las 500 mayores empresas.....	83
Gráfico II.7	América Latina: mayores empresas, por propiedad, 1999-2012.....	84
Gráfico II.8	Brasil: inversión directa en el exterior por componentes, 2004-2013.....	87
Gráfico III.1	América Latina y el Caribe: evolución de los montos de inversión calculados a partir de anuncios de proyectos de inversión, anuncios de adquisiciones transfronterizas y estimaciones oficiales de inversión extranjera directa realizada, 2003-2013.....	115

Gráfico III.2	América Latina (11 países): brechas salariales entre empresas locales y filiales de transnacionales, 2010.....	119
Gráfico III.3	América Latina (11 países): brechas de capacitación entre empresas locales y filiales de transnacionales, 2010.....	119
Gráfico III.4	América Latina (7 países): brecha entre empresas locales y filiales de transnacionales en la proporción de trabajadores con educación secundaria completa, 2010.....	120
Gráfico III.5	América Latina y el Caribe: evolución de la inversión extranjera directa anunciada en cuanto a montos, número de proyectos, creación de puestos e inversores, 2003-2013.....	125
Gráfico III.6	América Latina y el Caribe: concentración acumulada de los montos de proyectos de inversión extranjera directa y de la creación de empleo asociada, 2003-2013.....	126
Gráfico III.7	América Latina y el Caribe: composición sectorial de los puestos de trabajo asociados a los anuncios de inversión extranjera directa según región o país de origen, 2003-2013.....	128
Gráfico III.8	América Latina y el Caribe: distribución de las principales dimensiones de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa según región o país de origen, 2003-2013.....	128
Gráfico III.9	América Latina y el Caribe: composición sectorial del total acumulado de puestos de trabajo y montos de inversión extranjera directa anunciados, 2003-2007.....	130
Gráfico III.10	América Latina y el Caribe: composición sectorial del total acumulado de puestos de trabajo y montos de inversión extranjera directa anunciados, 2010-2013.....	130
Gráfico III.11	América Latina y el Caribe: distribución del total de puestos de trabajo y de los montos de inversión extranjera directa anunciados en la industria manufacturera, según intensidad de uso de los factores, 2003-2007 y 2010-2013.....	131
Gráfico III.12	América Latina y el Caribe: distribución de los puestos de trabajo y de los montos de inversión extranjera directa anunciados en el sector manufacturero intensivo en ingeniería, 2003-2007 y 2010-2013.....	132
Gráfico III.13	América Latina y el Caribe: distribución de los puestos de trabajo y de los montos de inversión extranjera directa anunciados en el sector de servicios, 2003-2007 y 2010-2013.....	133
Gráfico III.14	América Latina y el Caribe: creación de empleo asociada a la inversión extranjera directa según actividad económica, 2003-2010.....	134
Gráfico III.15	América Latina y el Caribe: patrones de distribución sectorial de los montos y puestos de trabajo proyectados sobre la base de los anuncios de inversión extranjera directa, según subregiones.....	139
Recuadros		
Recuadro I.1	Empresas mineras y conflictos socioambientales.....	27
Recuadro I.2	Expansión del sector automotor en el Brasil: mercado interno, política industrial y búsqueda de las exportaciones.....	37
Recuadro I.3	Energía solar: ¿un futuro brillante para el sector chileno de la energía?.....	39
Recuadro I.4	Crecimiento de la industria automotriz en México: el desafío de diversificar mercados.....	43
Recuadro I.5	Cuba: ¿una mayor apertura a la inversión?.....	48
Recuadro II.1	Translatinas del aire: consolidación regional de aerolíneas.....	80
Recuadro II.2	Empresas brasileñas en África: una apuesta estratégica.....	81
Recuadro II.3	Digicel: pequeñas economías, gran negocio.....	103
Recuadro III.1	Descomposición estructural diferencial.....	140
Diagramas		
Diagrama III.1	América Latina y el Caribe: tipos de inversión extranjera directa recibida y efecto en el empleo, 1990-2004.....	114
Diagrama III.2	América Latina y el Caribe: grupos económicos con mayor participación en los montos anunciados de inversión extranjera directa y en la creación de puestos de trabajo asociada, 2003-2013.....	126
Mapas		
Mapa III.1	América Latina: perfil de especialización sectorial de los proyectos de inversión extranjera e intensidad de la creación de empleos directos, 2003-2013.....	138
Mapa III.2	El Caribe: perfil de especialización sectorial de los proyectos de inversión extranjera e intensidad de la creación de empleos directos, 2003-2013.....	138



Síntesis y conclusiones

- A. Tendencias de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe
- B. Las empresas transnacionales latinoamericanas y caribeñas: estrategias y resultados
- C. Efectos de la inversión extranjera directa sobre el empleo en América Latina y el Caribe

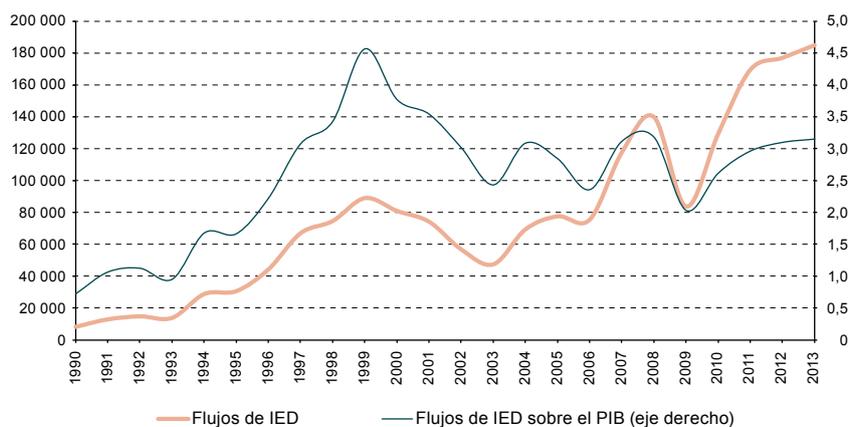
En 2013, la inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe alcanzó un nuevo máximo de 184.920 millones de dólares, monto que supera por un 5% el registrado en 2012. Esto significa que las entradas de IED se han mantenido prácticamente estables por tercer año consecutivo, en especial si se tiene en cuenta que se miden en términos nominales.

A. Tendencias de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

Los flujos mundiales de IED crecieron un 11%, si bien en la cifra global subyacen grandes diferencias entre las distintas regiones. Mientras que la IED en la Unión Europea tuvo un notorio repunte (38%), después de una drástica caída en 2012 (-56%), la destinada a los Estados Unidos mostró un descenso del 5% y la dirigida a las economías en desarrollo y a las economías en transición creció un 6% y un 45% respectivamente.

El crecimiento de la región se redujo al 2,5% en 2013, al mismo tiempo que la política monetaria de los Estados Unidos creó incertidumbre en los mercados, lo que redundó en fuertes depreciaciones de las principales monedas de la región. Por otra parte, los precios de los recursos naturales, si bien mantienen niveles históricamente altos, siguieron disminuyendo debido a la incertidumbre sobre la situación económica de China y el mundo desarrollado.

Gráfico 1
América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa y entradas de IED como proporción del PIB, 1990-2013^a
(En millones de dólares corrientes y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 8 de mayo de 2014.

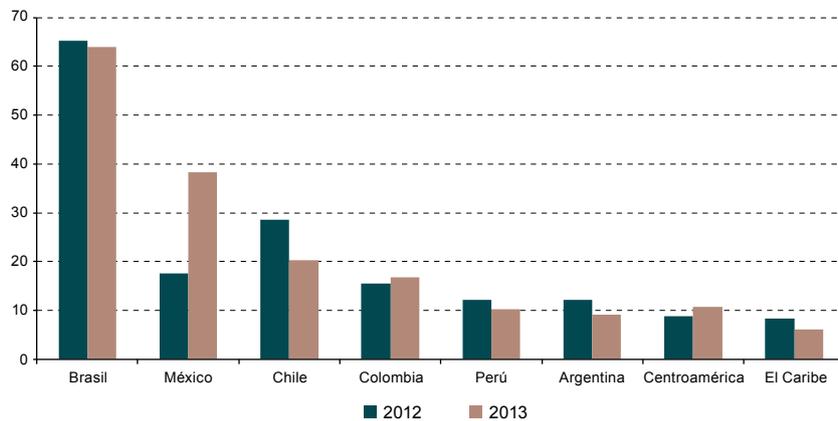
^a Las cifras de IED corresponden a entradas de inversión extranjera directa, descontadas las desinversiones (repatriaciones de capital) realizadas por inversionistas extranjeros. En las cifras de IED no se consideran las corrientes recibidas por los principales centros financieros del Caribe. Estos datos difieren de los del *Estudio Económico de América Latina y el Caribe y del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe* publicados en 2012, por cuanto en estos se presenta el saldo neto de inversión extranjera, es decir, la inversión directa en la economía declarante menos la inversión directa en el exterior.

El hecho de que los flujos de IED se mantuvieran en el mismo nivel a pesar de las condiciones externas se debió, en gran medida, a la compra de la cervecera Modelo por parte de una empresa europea, por un monto de 13.249 millones de dólares, operación sin la cual las entradas de IED en la región se hubieran reducido. Esta adquisición también permitió a México retomar su posición como segundo mayor receptor de IED, con un monto de 38.286 millones de dólares, más del doble del registrado el año anterior. El país se ubica así después del Brasil, cuyo monto de IED llegó a 64.046 millones de dólares, presentando una caída del 2%, pero por delante de Chile, que recibió una IED de 20.258 millones de dólares, un 29% menos que en 2012. Otras economías de la región

donde esta inversión exhibió altas tasas de crecimiento son Suriname (86%), Panamá (61%) y el Estado Plurinacional de Bolivia (35%). En su conjunto, la IED dirigida a Centroamérica experimentó un crecimiento considerable (21%), mientras que las entradas al Caribe disminuyeron (-19%).

En la región, el sector que recibió en 2013 la mayor proporción de las entradas de inversión extranjera directa fue el de los servicios (38%), seguido por la manufactura (36%) y los recursos naturales (26%) pero, tal como se comentó en el caso de las cifras globales, estos promedios ocultan grandes diferencias entre países y subregiones. La compra en México, antes mencionada, significó que la industria manufacturera concentrara aproximadamente el 70% de las entradas de inversión a ese país. En varios países, los recursos naturales sobrepasan el 50% de las entradas de IED y en algunos, como el Estado Plurinacional de Bolivia, llegan al 70%. De hecho, en América del Sur (excluido el Brasil) el sector de los recursos naturales recibe más IED que el sector de los servicios, mientras que la manufactura atrae montos pequeños.

Gráfico 2
América Latina y el Caribe (países seleccionados): entradas de inversión extranjera directa, 2012 y 2013
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

No toda la IED registrada corresponde a una entrada neta de capital. La reinversión de utilidades de las empresas transnacionales es un componente de la IED en la región que ha aumentado en la última década y que en los últimos años fue mayor que los aportes de capital. En 2013 la tendencia se revirtió y los aportes de capital representaron el 42% del total de la IED, la reinversión de utilidades el 38% y los préstamos entre filiales el 20%. Si bien la reinversión de utilidades disminuyó en 2013, respecto de la efectuada en 2012, las utilidades registradas por las empresas transnacionales aumentaron un 2%, hasta un monto de 111.662 millones de dólares, aunque en algunas economías donde se realiza mucha IED en el sector minero, como el Perú o Chile, se registraron caídas importantes.

En cuanto a los países de origen de las inversiones, también se observan grandes diferencias entre las distintas economías de la región. El mayor inversionista en América Latina y el Caribe sigue siendo los Estados Unidos, aunque su papel es particularmente relevante en Centroamérica (30% de las entradas) y México (32%). Europa en su conjunto es el mayor inversionista en el Brasil (46%) y México (54%), así como en Colombia (36%). En todos los países, excepto México, las empresas translatinas contribuyen en forma significativa a los flujos de IED. Este es en especial el caso del Ecuador (donde la IED realizada por las translatinas llega al 46%), Colombia (30%) y Centroamérica (39%). Los ingresos procedentes de Asia se han mantenido estables.

En contraste con las entradas, las salidas de IED se redujeron un 33% en 2013, al sumar un monto de 31.611 millones de dólares, uno de los más bajos de la última década. Esta caída se puede atribuir principalmente a una notoria disminución de las salidas desde Chile y México, y al hecho de que el Brasil, por tercer año consecutivo, registró salidas negativas. El único país que se excluye de la tendencia es Colombia, que en 2013 realizó inversiones en el exterior por un monto de 7.652 millones de dólares, en comparación con una pequeña salida negativa en 2012. De las 20 mayores fusiones y adquisiciones de empresas translatinas, 7 se originaron en México, 5 en el Brasil y 5 en Colombia.

Las entradas de IED en América Latina se han estabilizado en un nivel alto durante los últimos tres años, pero el impacto que tienen estos montos sobre el bienestar de los habitantes de la región todavía es un tema en discusión. En teoría, las inversiones procedentes de economías desarrolladas deberían traer avances tecnológicos que podrían extenderse a otras empresas y sectores de la economía receptora. Por otra parte, la IED es un concepto amplio que se refiere tanto a inversiones en nuevas plantas (que crean o amplían capacidades productivas) como a fusiones y adquisiciones que solo constituyen un cambio de propiedad de los activos. Ambos tipos de inversión tendrán, sin duda, impactos muy distintos sobre la economía local.

El impacto de la IED depende en gran medida del tipo de inversión que se considere. Las inversiones en sectores intensivos en tecnología tienen más potencial de contribuir al desarrollo a través de transferencias de conocimiento e incrementos de la capacidad local. Pero la IED en manufacturas de alta tecnología solo representa una proporción pequeña del total y esta tendencia no ha cambiado en 2013. Por otra parte, conviene recordar que, tanto o más que la intensidad tecnológica de la IED, importa la capacidad que tienen las filiales de empresas extranjeras de vincularse con las empresas locales.

La estabilidad de los flujos de IED continuará en 2014, aunque con una leve tendencia a la baja. Para este año se espera un crecimiento económico solo levemente superior al de 2013, pero al mismo tiempo, no parece que los precios de los productos primarios de exportación, principalmente los minerales, vayan a recuperar los niveles anteriores a las caídas de los últimos dos años. Por tanto, la CEPAL estima que las corrientes de IED variarán entre un -9% y un 1% respecto del año anterior, dependiendo de si se ejecutan o no grandes adquisiciones empresariales.

B. Las empresas transnacionales latinoamericanas y caribeñas: estrategias y resultados

Durante la última década el panorama económico mundial ha cambiado rápidamente, otorgando mayor protagonismo a los países emergentes, en un proceso que se ha acelerado debido a la crisis financiera internacional que ha golpeado con fuerza a las economías avanzadas. Si bien esta tendencia ha estado dominada por los países de mayor tamaño, principalmente los denominados BRIC (Brasil, Federación de Rusia, India y China), de manera progresiva un mayor número de actores se están sumando a ella.

Las salidas de inversiones directas en el exterior procedentes de países en desarrollo y economías en transición son un indicador de esta tendencia. Entre 2003 y 2013, la participación de los países en desarrollo en el total de las inversiones en el exterior pasó del 10% al 39%. Destacan entre las regiones más activas el este y el sudeste de Asia, que concentran más del 50% de estas salidas de capital, y América Latina y el Caribe, aunque bastante más rezagada. Así, la IED Sur-Sur ha aumentado en forma especialmente rápida en los últimos 20 años.

En general, las operaciones internacionales de las empresas originarias de países en desarrollo han estado motivadas por la necesidad de acceder a recursos estratégicos que les permitan superar los obstáculos iniciales derivados de brechas tecnológicas y la falta de experiencia debido a su tardía inserción en los mercados internacionales. Así, la internacionalización se convierte en una estrategia destinada a fortalecer las propias ventajas de las empresas, de manera de acumular recursos y activos que antes no estaban disponibles.

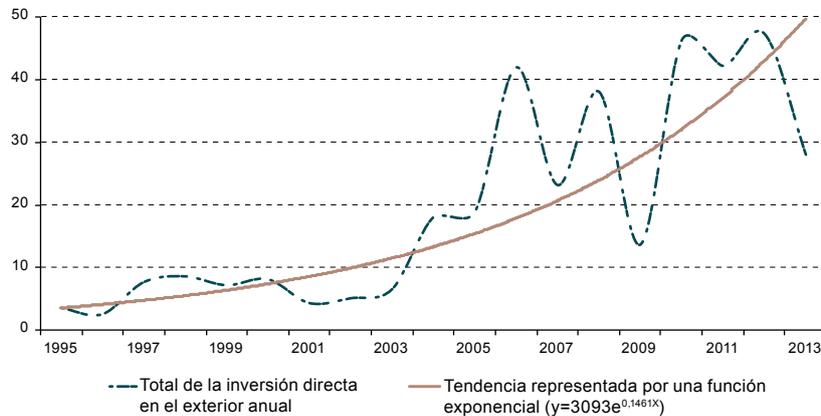
En este contexto, se pueden identificar al menos dos grandes grupos de factores que explican este proceso. Por un lado, están los factores de empuje, que son los determinantes específicos del país de origen que llevan a sustituir la inversión interna por inversión en el exterior. Entre ellos destacan el tamaño, saturación y nivel de competencia del mercado interno, la estructura productiva, la incorporación de tecnología, los costos de producción, la dotación de recursos naturales y un mercado de capitales poco desarrollado. Por otro lado, están los factores de atracción, que son los determinantes presentes en los países receptores que operan atrayendo la IED. Entre ellos destacan el

clima y el riesgo para la inversión, el entorno jurídico y tributario, el desempeño económico, la dotación de recursos naturales y la participación del país receptor en tratados de libre comercio y otros acuerdos internacionales.

En el caso de los países más grandes, como China, el gobierno ha tenido una alta injerencia en las inversiones en el exterior, mientras que en países más pequeños el principal factor de empuje es el tamaño del mercado interno. Por otro lado, en sectores en que empresas de países emergentes tienen un alto grado de actividad, es común que estas firmas adquieran empresas existentes de los países industrializados o se asocien con ellas, de manera de poder competir con las empresas transnacionales dominantes. En términos de factores de atracción, el proceso de globalización está teniendo una importancia creciente, ya que ofrece oportunidades a muchos nuevos jugadores.

América Latina, como se dijo anteriormente, no ha estado al margen de este proceso. Un número creciente de empresas de la región están comenzando a invertir fuera de sus países de origen. En los primeros años, la gran mayoría de las translatinas eran originarias de un grupo reducido de países: Argentina, Brasil, Chile y México. Estas empresas se desempeñaban en actividades vinculadas a recursos naturales abundantes en sus países de origen o en algunos servicios, principalmente asociados a la infraestructura de servicios básicos, tales como energía eléctrica y telecomunicaciones, y al consumo masivo, como el comercio minorista, el transporte aéreo y las finanzas. En una primera etapa, la expansión internacional estuvo focalizada en mercados cercanos de la misma región y con posterioridad, principalmente en el caso de los países de mayor tamaño, se extendió hacia mercados más distantes, primero en América del Norte y más tarde, aunque a escala mucho menor, en la Unión Europea, Asia, Oceanía y en algunos casos África.

Gráfico 3
América Latina y el Caribe: egresos de inversión directa en el exterior, 1995-2013
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

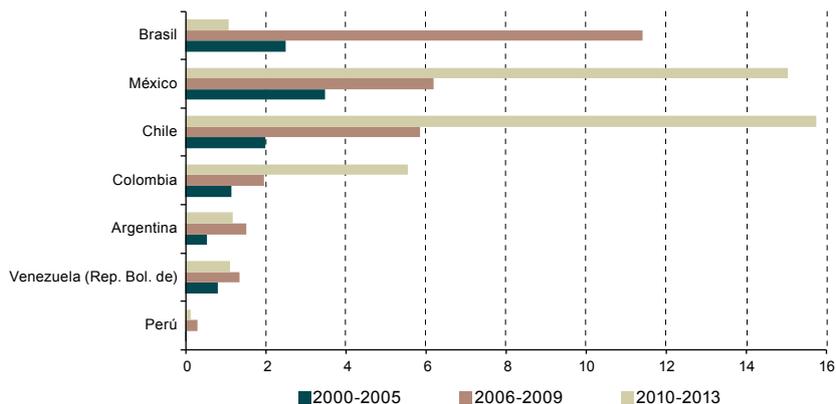
En América Latina y el Caribe los factores de empuje dependen de las características y condiciones de los países de origen: tamaño, desempeño económico, desarrollo empresarial, provisión de recursos naturales, apoyo gubernamental y cercanía geográfica a otros mercados. En los países más grandes, destacan entre estos factores la saturación y en algunos casos la volatilidad de los mercados internos; el hecho de que las ventajas competitivas desarrolladas en el mercado local, muchas veces protegido, les permitía explorar nuevos mercados en el exterior, y la posibilidad de atender a las necesidades de comunidades de inmigrantes en el extranjero, principalmente en el caso de México. Así, empresas de la Argentina, el Brasil y México, en que prevalecían estrategias defensivas, realizaron un giro hacia estrategias más agresivas, adquiriendo activos en el exterior, con lo que extendieron rápidamente sus operaciones y su presencia internacional.

En los países medianos, destacan entre los principales factores de empuje una alta participación en un mercado pequeño y saturado, la búsqueda de nuevos mercados de exportación y la consolidación de los existentes, el acceso al financiamiento internacional, el acceso a materias primas y reformas económicas tempranas y sostenidas por largos períodos.

Entre los factores de atracción, destacan los avances de los países vecinos en términos de reformas económicas, en particular en lo referente a la inversión extranjera directa, y períodos prolongados de estabilidad y crecimiento

económico, lo que incidió positivamente en el poder de compra de la población. Por otro lado, la crisis financiera internacional, que afectó con especial fuerza a los países desarrollados y a sus empresas, ofreció interesantes oportunidades a las translatinas para acceder a nuevos activos en economías avanzadas o para fortalecer su posición en los mercados latinoamericanos.

Gráfico 4
América Latina y el Caribe: inversión directa en el exterior de los principales países inversionistas,
promedios anuales, 2000-2013^a
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^a La información de la Argentina y Colombia llega al tercer trimestre de 2013.

En los últimos años se han ido sumando nuevos actores a esta dinámica, primero las empresas de Colombia y más recientemente las procedentes del Perú, Centroamérica y el Caribe. Los factores de empuje y de atracción son similares a los observados en la primera oleada de inversiones directas en el exterior realizadas por empresas latinoamericanas. Sin embargo, también se incorporan otros factores que comienzan a ser relevantes. En primer lugar, la abundante presencia de capital extranjero y la existencia de sectores productivos con creciente vocación exportadora han permitido que las empresas locales tengan un contacto más próximo y directo con las dinámicas de los mercados internacionales. De este modo, enfrentarse a nuevos desafíos en el exterior ya no resulta tan complejo y desconocido como hace algunos años. En segundo lugar, los países de origen de las nuevas translatinas ya tenían presencia de empresas transnacionales latinoamericanas, lo que les permitió comprobar que era posible aventurarse hacia nuevos mercados fuera de sus fronteras. Sin duda, la creciente familiaridad con este tipo de dinámica contribuirá a que ella se extienda a más mercados y países. Además, en la medida en que procesos de integración subregional se profundicen y fortalezcan, las oportunidades para este tipo de emprendimientos se multiplicarán, al mismo tiempo que el proceso se facilitará.

C. Efectos de la inversión extranjera directa sobre el empleo en América Latina y el Caribe

En las últimas décadas, se ha instalado en diferentes ámbitos de toma de decisiones la convicción de que la IED constituye un motor del desarrollo de las economías receptoras, ya que representa un aporte significativo para la modernización, el incremento de la producción y, en consecuencia, la creación de puestos de trabajo. De acuerdo con esta visión, atraer inversión extranjera directa ha sido un instrumento clave de la estrategia de desarrollo de muchos países, incluso, en ocasiones, considerando que la magnitud de la inversión que ingresa a las economías locales resulta más importante que el tipo de inversión recibida.

También existe un consenso generalizado respecto de la importancia que reviste la creación de empleos de calidad para hacer partícipe a una proporción creciente de la población de los frutos del crecimiento económico y del aumento de la productividad. Estimulados por un marco regulatorio adecuado, la acumulación de capital, el cambio tecnológico y niveles crecientes de calificación de la fuerza de trabajo inciden en aumentos de la productividad laboral y trayectorias de crecimiento elevado y sostenible. Un crecimiento económico de estas características facilita a su vez la generación de empleo de buena calidad, lo que otorga sostenibilidad social al proceso, mientras que el aumento del consumo estimula la demanda agregada, retroalimentando círculos virtuosos de crecimiento.

La intensidad de las corrientes de inversión que reciben los países de América Latina y el Caribe ejerce una enorme influencia sobre estas economías, pero también despierta una serie de preocupaciones respecto de cuáles son los rasgos que esta inversión imprime al perfil de especialización productivo de los países y, en particular, a los mercados de trabajo internos.

Sobre la base de la información disponible, se analizaron algunos efectos de la inversión que realizan las empresas transnacionales sobre el empleo, en términos tanto de la cantidad de puestos de trabajo que se crean como de su calidad, con el objetivo de aportar elementos al debate acerca de en qué medida este tipo de actores sociales contribuyen a mejorar las condiciones laborales en la región.

Un primer hallazgo del estudio es que las empresas transnacionales son una fuente secundaria de creación de empleos.

Durante la década de 1990, habrían sido más relevantes en la IED los procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones, especialmente en América del Sur. En ese período, la mayor parte de la inversión no habría creado capacidades productivas que fomentaran la expansión del empleo, sino que habría estado ligada a procesos de reestructuración de empresas, que se tradujeron en racionalizaciones y despidos de mano de obra.

No obstante, a medida que transcurrió esa primera etapa dominada por los cambios de propiedad, fue creciendo de manera sostenida la participación de los proyectos de inversiones en diferentes sectores y regiones. Se estima que las inversiones en nuevas plantas concentraron cerca del 60% de la IED que ingresó a la región en el período comprendido entre 2003 y 2013, marcando una tendencia creciente (al pasar del 50% de la IED en el período 2003-2007 al 70% en el período 2010-2013).

La mayor participación de las inversiones en plantas nuevas redundó en mayores aportes a la creación de empleos directos; no obstante, se estima que estas inversiones solamente originaron alrededor de un 5% de la creación neta de empleos en la región en el período comprendido entre 2003 y 2013 (en un cálculo optimista).

El contenido de empleos de estas inversiones en nuevas plantas varía significativamente según el sector y las subregiones a las que se dirijan, dependiendo del perfil de proyectos. Un factor que explica la baja incidencia de la IED sobre la creación de empleos es la elevada proporción de la inversión canalizada a proyectos en actividades primarias y en sus primeras etapas de transformación industrial, sectores relativamente más intensivos en capital. Por cada millón de dólares invertidos se crea solamente un puesto de trabajo en el caso de las actividades extractivas y dos puestos si la inversión se orienta a manufacturas intensivas en recursos naturales. Estos sectores concentraron alrededor del 47% de los montos y el 25% de los puestos de trabajo anunciados en proyectos de inversión a lo largo de los diez años estudiados.

En efecto, las actividades extractivas presentan impactos acotados sobre la creación de empleos directos y, aun cuando los salarios pagados a esos trabajadores tienden a ser elevados, el mercado de trabajo no puede ejercer su rol en la distribución primaria del ingreso. En estos sectores, las funciones del Estado cobran una importancia central en la distribución de la renta.

Por su parte, la inversión que se produce como resultado de estrategias de fragmentación y deslocalización en los sectores manufactureros y de servicios implica la separación de los procesos productivos entre etapas intensivas en trabajo y etapas intensivas en capacidades, lo que tiende a favorecer estructuras duales, de salarios y de beneficios laborales, entre países desarrollados y en desarrollo. Si bien una proporción importante del empleo creado se encuentra en estas actividades intensivas en mano de obra (un 9% de los puestos anunciados en las manufacturas y un 13% de los puestos anunciados en servicios), se observa que de manera creciente se reduce la participación de los proyectos en manufacturas y en servicios intensivos en trabajo (textiles y confecciones y centros de llamadas, por ejemplo) en favor de un mayor crecimiento en actividades más complejas.

Una segunda aproximación a la medición de la incidencia de las empresas transnacionales en el empleo en la región, de tipo más estructural, ya que refleja procesos de acumulación de inversión extranjera de largo plazo, pudo realizarse para la Argentina, Chile y el Ecuador. En estos países, la participación de las empresas transnacionales en el empleo privado formal oscilaría entre el 12% y el 17%, con una mayor participación en las actividades extractivas, en que podría representar cerca del 50%. También resulta sustantivamente mayor la incidencia de este tipo de firmas en el empleo cuando la mirada se focaliza en las cúpulas conformadas por las grandes empresas de los países, donde las empresas transnacionales tienden a estar sobrerrepresentadas. Si bien en esta oportunidad no se realizaron estimaciones sobre la creación indirecta de puestos de trabajo atribuible a las empresas transnacionales, investigaciones previas indican que son escasos los encadenamientos que estas firmas tienen con proveedores y clientes locales, lo que conduce a esperar que los efectos indirectos sobre el empleo local sean acotados.

El estudio demostró que en los países de América Latina y el Caribe estudiados las empresas transnacionales tienden a promover empleos mejor remunerados. Si bien la magnitud de las brechas salariales varía según el tipo de estimaciones realizadas, en todos los casos se obtuvieron resultados significativos y positivos, asociados con mayores niveles de productividad laboral. Asimismo, en estudios previos se identificaron efectos indirectos asociados a la difusión de conocimientos al tejido productivo local, desde filiales que desarrollan actividades económicas intensivas en conocimientos. Sin embargo, estos resultados se asocian más al nivel de complejidad tecnológica del sector que a la propiedad extranjera de las firmas.

No se encontró evidencia que demuestre efectos sobre otras dimensiones de calidad del empleo, como mayor estabilidad o una mayor participación de mujeres en las plantillas de personal.

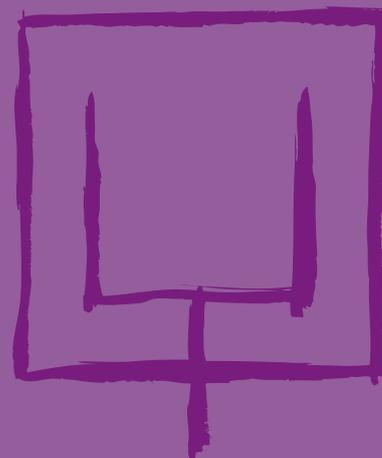
Respecto de los modelos de relaciones laborales, los resultados obtenidos por distintas investigaciones sobre la Argentina y México, si bien destacan la existencia de comportamientos muy heterogéneos, tienden a respaldar en mayor medida la tesis de la adaptación a los marcos locales¹.

En este sentido, los datos indican que en la Argentina las instituciones laborales tienen una presencia importante y que las firmas de origen europeo tienden a adaptarse al sistema local de relaciones laborales en mayor medida que las de origen estadounidense, lo que se verifica en la menor participación sindical de los trabajadores de estas últimas. Por su parte, en México se destaca que las firmas de procedencia europea no están trasladando al país las mejores prácticas de representación colectiva que cobran creciente importancia en sus países de origen.

El estudio de las relaciones laborales no solo en los países grandes de la región sino también en los de menor tamaño resulta particularmente importante debido a la elevada concentración económica que representa el fenómeno de la IED. En efecto, en el período comprendido entre 2003 y 2013, unos 250 grupos económicos (el 5% del total de inversionistas externos) concentran el 68% de los montos de inversión anunciados y el 55% de los puestos de trabajo directos que se habrían creado.

De acuerdo con la evidencia analizada, en una mirada atenta a la complejidad y heterogeneidad del proceso de globalización se advierte que las empresas transnacionales han aplicado una variedad de estrategias y han obtenido una diversidad de resultados, según los países, sectores o regiones en que se realice la inversión, tomando en cuenta las diferencias que se presentan en los mercados, las instituciones y las culturas. Esto significa que, si bien es útil alcanzar conclusiones a nivel agregado sobre cuál es el aporte efectivo de la inversión extranjera directa en las distintas dimensiones del desarrollo de los países receptores, ese nivel de análisis no resulta suficiente. Es importante considerar la creciente heterogeneidad del fenómeno y generar cada vez más información que permita evaluar cuál es el tipo de inversiones que producen mejores impactos sobre las economías receptoras.

¹ Existe un intenso debate en torno a los efectos que originan las interacciones entre las empresas transnacionales y las instituciones laborales de los países receptores. Por un lado, la tesis de la convergencia plantea que las empresas transnacionales trasladarán las prácticas de relaciones laborales imperantes en sus países de origen a los países receptores, de modo que son los marcos institucionales de los países receptores los que deben adaptarse. Por el contrario, desde otra perspectiva se sostiene que el éxito de las empresas transnacionales depende de sus capacidades para adaptarse al marco institucional del país receptor, que no se modifica significativamente respecto de ellas.



Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

A. Introducción

B. Panorama mundial de la inversión extranjera directa

C. Ingresos de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

D. Patrones de origen y destino de la inversión extranjera directa

1. Distribución de la IED por sectores
2. Intensidad tecnológica y actividades de investigación y desarrollo de las empresas transnacionales
3. Los países que más invierten

E. IED recibida por países

1. Brasil
2. Otros países de América del Sur
3. México
4. Centroamérica
5. El Caribe

F. La inversión directa de la región en el exterior

G. Conclusiones

Bibliografía

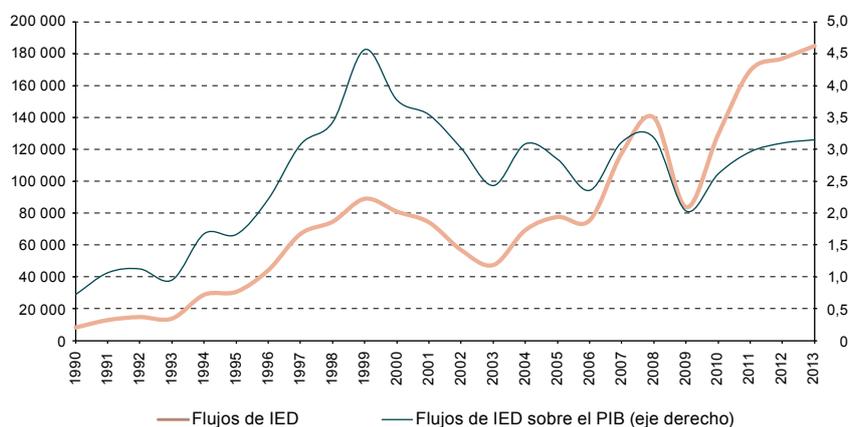
Anexo

A. Introducción

La inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe se mantuvo estable en 2013. Las entradas totales alcanzaron los 184.920 millones de dólares, un aumento nominal del 5% en comparación con el año anterior. La situación de la inversión en la región siguió siendo propicia para la IED y los beneficios obtenidos por las empresas transnacionales crecieron ligeramente en relación con los de 2012. Las salidas de IED fueron mucho más volátiles y, después de un gran aumento el año anterior, cayeron un 33%, hasta llegar a los 31.611 millones de dólares en 2013.

Aunque las entradas nominales de IED alcanzaron máximos históricos en los últimos tres años, la inversión extranjera directa como porcentaje del producto interno bruto de las economías latinoamericanas es menor que el que representaba al comienzo de este siglo (véase el gráfico I.1), durante el auge de los programas de privatización y de liberalización de muchas economías de la región. En los dos últimos años, la IED se ha mantenido en el 3% del PIB.

Gráfico I.1
América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa y entradas de IED como proporción del PIB, 1990-2013^a
(En millones de dólares corrientes y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Las cifras de IED corresponden a entradas de inversión extranjera directa, descontadas las desinversiones (repatriaciones de capital) realizadas por inversionistas extranjeros. En las cifras de IED no se consideran las corrientes recibidas por los principales centros financieros del Caribe. Estos datos difieren de los del *Estudio Económico de América Latina y el Caribe y del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe* publicados en 2012, por cuanto en estos se presenta el saldo neto de inversión extranjera, es decir, la inversión directa en la economía declarante menos la inversión directa en el exterior.

Los factores que favorecen la atracción de IED hacia América Latina siguen estando presentes, si bien el crecimiento del PIB se desaceleró y el precio de las exportaciones de los principales productos básicos se redujo ligeramente en 2013. En este capítulo se analizará la distribución de la IED captada por los distintos países y sectores y se intentará evaluar la contribución potencial de las entradas de IED a las economías de la región.

Las salidas de IED desde América Latina y el Caribe siguen siendo extremadamente volátiles y, en 2013, sufrieron una abrupta caída. Sin embargo, la tendencia a largo plazo continúa siendo la expansión internacional de las empresas translatinas, como se explicará con más detalle en el capítulo II.

B. Panorama mundial de la inversión extranjera directa

En 2013, la IED mundial aumentó un 11%, hasta alcanzar aproximadamente los 1,46 billones de dólares. Este incremento fue algo mayor de lo esperado y debería considerarse una señal de recuperación económica. De nuevo, las economías de los países en desarrollo representaron más del 50% del total de las entradas de IED.

Tanto las economías desarrolladas como las economías en desarrollo y en transición experimentaron un crecimiento sustancial de las entradas de IED. El año fue especialmente favorable en este sentido para las economías en transición, que registraron un aumento del 44,8% de la IED, con lo cual alcanzaron un máximo histórico, sobre todo gracias al incremento del 83% de la IED captada por la Federación de Rusia, que llegó a los 94.000 millones de dólares.

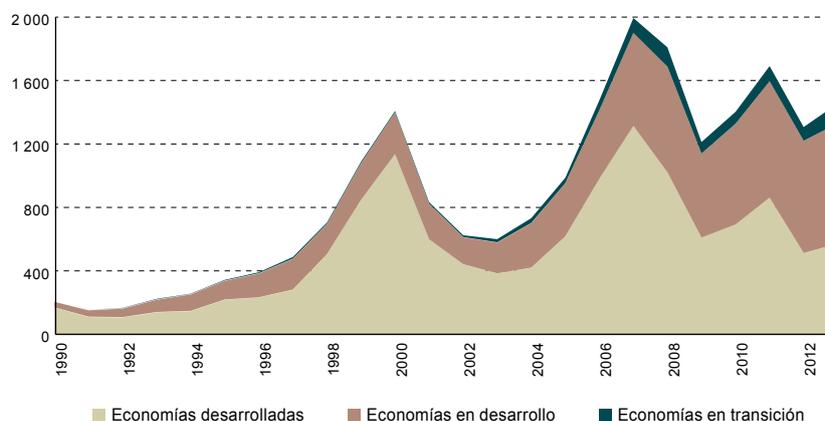
Después de la caída del 40% en 2012 en las economías desarrolladas, no resulta sorprendente que la IED creciera en 2013. En ese sentido, la expansión del 11,6%, hasta llegar a los 576.000 millones de dólares, no es muy marcada. La Unión Europea, que sufrió un impacto particularmente fuerte en 2012 (al bajar las entradas un 56%), experimentó una recuperación significativa y un aumento del 38,2%, hasta alcanzar los 286.000 millones de dólares. Sin embargo, esta cifra sigue siendo muy baja en comparación con los niveles históricos. Exceptuando el año 2012, la IED recibida por la Unión Europea no estaba a niveles tan bajos desde 2004 (227.000 millones de dólares). La razón por la que la IED no anotó un mayor crecimiento en las economías desarrolladas, pese al impresionante repunte de la inversión recibida por la Unión Europea, se encuentra principalmente en Australia y los Estados Unidos. La IED captada por Australia cayó un 28%, hasta los 40.000 millones de dólares, y la recibida por los Estados Unidos disminuyó un 5% y quedó en 159.000 millones de dólares. No obstante, los Estados Unidos siguen siendo el mayor receptor de IED del mundo.

Si bien el porcentaje de la IED mundial correspondiente a las economías en desarrollo ha disminuido ligeramente, estos países siguieron recibiendo más de la mitad (52%) de la inversión extranjera directa del mundo, unos 756.000 millones de dólares, cantidad que supone un aumento del 6,4% en comparación con 2012. Esta cifra está distorsionada en cierta medida por el aumento del 53% de los flujos a los centros financieros del Caribe, que puede atribuirse principalmente a la participación de la sociedad de cartera de las Islas Vírgenes Británicas TNK-BP en una gran transacción entre la compañía BP del Reino Unido y la empresa Rosneft de la Federación de Rusia. Otras regiones en desarrollo mostraron tasas de crecimiento menores, como el 5,7% de África, hasta llegar a los 56.000 millones de dólares, y el 5% de América Latina y el Caribe, con 184.920 millones de dólares. Los países en desarrollo de Asia, por otra parte, experimentaron una pequeña baja de la IED recibida, de 409.000 millones de dólares a 406.000 millones de dólares. Entre las subregiones asiáticas, la caída más pronunciada se registró en Asia Occidental, cuya recepción de IED se redujo un 20%, hasta quedarse en 38.000 millones de dólares.

Las fusiones y adquisiciones mundiales transfronterizas apenas mostraron un modesto aumento del 5% respecto de 2012 y ascendieron a 337.000 millones de dólares en 2013. Las tendencias de las economías desarrolladas y en desarrollo fueron muy diferentes, siendo particularmente robustas las tasas de crecimiento de las economías en desarrollo de Asia. En América Latina y el Caribe, la cifra correspondiente a las fusiones y adquisiciones se vio fuertemente influida por la compra del Grupo Modelo de México por la compañía belga Anheuser-Busch Inbev, a un precio de 13.249 millones de dólares. En conjunto, las economías en desarrollo registraron un aumento del 64%, hasta alcanzar los 88.000 millones de dólares por concepto de fusiones y adquisiciones. En Europa y los Estados Unidos, esta actividad se redujo aproximadamente un 10% durante el año, aunque hay algunos indicios de que se recuperará en 2014. Las inversiones de nueva planta, por otra parte, fueron bastante constantes entre 2012 y 2013.

Según los datos de Bloomberg, en 2013 el número de anuncios de fusiones y adquisiciones en todo el mundo bajó un 6,5%. Si bien los países desarrollados de Asia y el Pacífico y de Europa Oriental registraron pequeños incrementos, en la mayoría de las demás regiones se realizaron menos anuncios en 2013 que en 2012. La disminución más pronunciada afectó a América Latina y el Caribe, donde los anuncios de fusiones y adquisiciones cayeron un 21%.

Gráfico 1.2
Flujos mundiales de inversión extranjera directa por grupos de economías, 1990-2013
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development* (UNCTAD/WIR/2013), Ginebra, junio de 2013; *Global Investment trends Monitor*, N° 15, Ginebra, 2014.

Cuadro 1.1
Flujos, tasa de crecimiento y participación de las entradas de inversión extranjera directa mundial, por regiones, 2005-2013
 (En miles de millones de dólares y porcentajes)

Región, agrupación o país	Flujos de inversión (en miles de millones de dólares)						Tasa de variación (en porcentajes)						Participación (en porcentajes)					
	2005-2008	2009	2010	2011	2012	2013	2006-2008	2009	2010	2011	2012	2013	2005-2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	1 572	1 217	1 413	1 701	1 313	1 458	25	-33	16	20	-23	11,0	100	100	100	100	100	100
Economías desarrolladas	988	613	696	866	516	576	23	-40	14	24	-40	11,6	63	50	49	51	39	40
Unión Europea	623	359	379	473	207	286	9	-34	6	25	-56	38,2	40	29	27	28	16	20
Estados Unidos	216	144	198	227	168	159	53	-53	38	15	-26	-5,1	14	12	14	13	13	11
Europa sudoriental y Comunidad de Estados Independientes	78	73	75	96	87	126	55	-40	3	28	-9	44,8	5	6	5	6	7	9
Economías en desarrollo	506	531	642	739	710	756	26	-21	21	15	-4	6,8	32	44	45	43	54	52
América Latina y el Caribe	102	84	129	170	177	185	24	-40	55	31	4	5,1	7	7	9	10	13	13
Centros financieros del Caribe	37	67	65	83	69	106	707	-6	-3	27	-16	53,4	2	5	5	5	5	7
África	44	53	44	46	53	56	24	-10	-18	6	15	5,7	3	4	3	3	4	4
Países en desarrollo de Asia	321	325	401	439	409	406	21	-18	23	10	-7	-0,7	20	27	28	26	31	28

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development* (UNCTAD/WIR/2013), Ginebra, junio de 2013; *Global Investment trends Monitor*, N° 15, Ginebra, 2014.

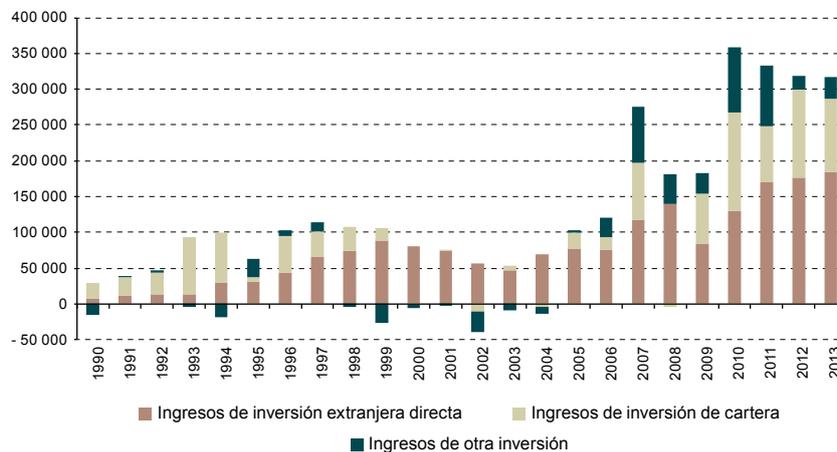
C. Ingresos de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

En 2013, la inversión extranjera directa recibida por América Latina y el Caribe alcanzó los 184.920 millones de dólares, un 5% más que el año anterior. Tras el rápido crecimiento registrado en 2007 y 2008, la caída del 40% en 2009 y la veloz recuperación de 2010 y 2011, los flujos de IED hacia la región se han mantenido estables. El crecimiento anual fue modesto en 2012 y 2013, especialmente teniendo en cuenta que la IED se mide en valores nominales.

A lo largo del último decenio, los dos factores principales que contribuyeron al incremento de la IED fueron el crecimiento económico de la región y la alta demanda internacional de productos básicos. Ambas variables fueron adversas en 2013, pero no llegaron a representar un cambio sustancial para los inversionistas. El crecimiento del PIB en la región se redujo al 2,5% en 2013 (CEPAL, 2014b), el nivel más bajo desde que la crisis financiera se hizo sentir en 2009. Aun así, el consumo privado, factor clave para la IED en busca de mercados, creció un 3,4% y, en el contexto de una recuperación incierta de las economías desarrolladas, las empresas transnacionales siguen encontrando oportunidades de inversión en los mercados de América Latina y el Caribe. El precio de las exportaciones de productos básicos, sobre todo el oro y el cobre, bajó en 2013 por segundo año consecutivo, pero permaneció en niveles que pueden considerarse altos desde un punto de vista histórico.

En 2013 la volatilidad y la incertidumbre en los mercados financieros mundiales provino de los Estados Unidos, en particular del anuncio en mayo de la Reserva Federal de su decisión de empezar a revertir su política de flexibilización cuantitativa, que, durante los últimos años, había reducido la rentabilidad en los Estados Unidos y había llevado a los inversionistas a mercados emergentes. Este anuncio aumentó inmediatamente la percepción de riesgos con respecto a las economías latinoamericanas, especialmente aquellas que reciben mayor cantidad de IED (Brasil, Colombia, Chile, México, Panamá, Perú y Uruguay) (CEPAL, 2013a), y provocó pérdidas bursátiles y depreciaciones de monedas. No obstante, el efecto sobre las entradas de capital fue limitado. Las entradas de cartera se redujeron ligeramente, hasta quedar en 110.000 millones de dólares, mientras que otras entradas de capital aumentaron hasta los 30.000 millones de dólares (véase el gráfico I.3). Además, los ingresos de inversión de cartera en los principales países receptores solo decrecieron durante el segundo y tercer trimestres, y después se recuperaron rápidamente, gracias al aumento de la emisión de bonos de compañías e instituciones paraestatales (véase la sección H).

Gráfico I.3
América Latina y el Caribe: recepción de flujos transfronterizos de capital, 2000-2013
(En millones de dólares)

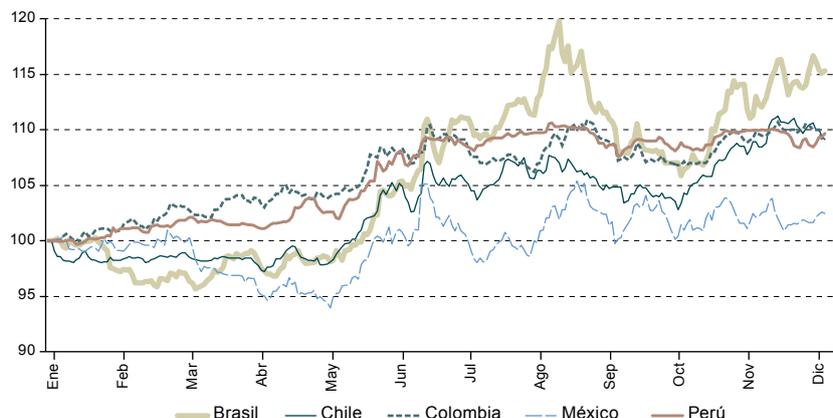


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

La depreciación de las monedas de la mayoría de las economías latinoamericanas (así como de otros mercados emergentes) constituyó un efecto más duradero del anuncio de la Reserva Federal de los Estados Unidos. El tipo de cambio del Brasil cayó un 20% en tres meses y las monedas de Chile, Colombia y el Perú se depreciaron en torno a un 10%, cancelando parcialmente la apreciación de los años precedentes (véase el gráfico I.4). La moneda de México, que en los años anteriores no se había apreciado tanto como las de otros países de América Latina, no sufrió cambios sustanciales en 2013. Las depreciaciones influyeron en las actividades de empresas transnacionales a varios niveles. Un efecto positivo fue que hicieron que las adquisiciones en monedas extranjeras fueran más baratas y que las actividades orientadas a la exportación fueran más competitivas. El efecto negativo fue que redujeron el valor de los activos en las economías locales, así como sus ganancias en moneda extranjera. En conjunto, estos movimientos del tipo de cambio no tuvieron un impacto nítido sobre la IED, si bien las empresas con una gran exposición a los riesgos en la Argentina o en la República Bolivariana de Venezuela (los países que sufrieron las mayores depreciaciones en 2013) declararon que las devaluaciones afectarían sus resultados financieros para el ejercicio¹.

¹ La empresa española Telefónica S.A. declaró que las sucesivas devaluaciones en la República Bolivariana de Venezuela, a lo largo de los últimos cuatro años, le habían provocado pérdidas de 4.600 millones de euros (El País, 2014). Ford atribuyó costos de 310 millones de dólares en el primer trimestre de 2014 a la devaluación del bolívar venezolano (Foy, 2014).

Gráfico 1.4
América Latina (países seleccionados): fluctuaciones del tipo de cambio con respecto al dólar, 2013^a
(Índice 1 de enero de 2013=100)

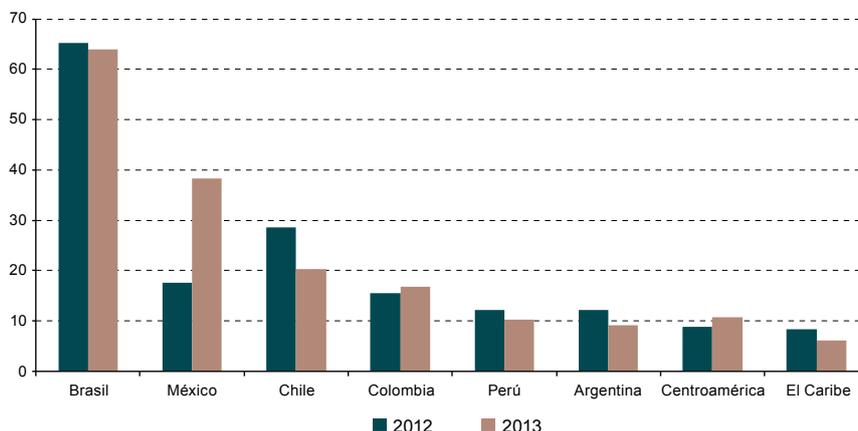


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Fondo Monetario Internacional.
^a Cabe recordar que un aumento del índice supone una depreciación de la moneda, mientras que una reducción indica una apreciación.

A pesar del aumento de los riesgos de los países mencionados, las decisiones de inversión no se han visto afectadas por consideraciones a corto plazo y la región continúa recibiendo grandes flujos de capital extranjero. Aun así, estos flujos han ido disminuyendo lentamente desde 2010 y en consecuencia las reservas internacionales acumuladas en 2013 alcanzaron el nivel más bajo del último decenio (CEPAL, 2013a).

El mayor receptor de IED de América Latina y el Caribe sigue siendo el Brasil, que recibió 64.046 millones de dólares en 2013, ligeramente menos que el año anterior. México, la segunda mayor economía de la región, de nuevo fue el segundo mayor receptor de IED, ya que absorbió 38.286 millones de dólares, una cifra sin precedentes gracias a la adquisición del Grupo Modelo mencionada antes. La Argentina, Chile y el Perú recibieron menos IED que el año 2012, mientras que Colombia aumentó sus ingresos de IED (véase el gráfico 1.5). Centroamérica recibió un 21% más de inversión extranjera directa en 2013 y la IED en el Caribe disminuyó un 19%, debido a una gran adquisición en la República Dominicana, que hizo que las cifras de ese año aumentasen por encima de lo normal.

Gráfico 1.5
América Latina y el Caribe (países seleccionados): entradas de inversión extranjera directa, 2012 y 2013
(En miles de millones de dólares)



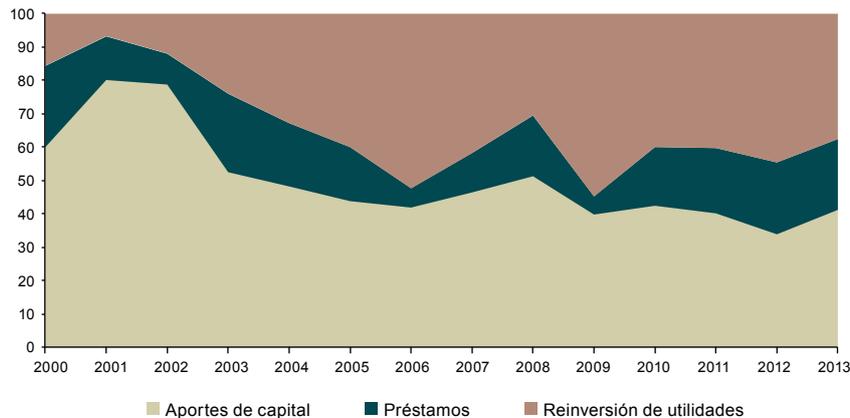
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

No toda la IED que recibe la región representa una entrada neta de capital. La reinversión de utilidades de las empresas transnacionales forma parte de la IED (junto con las entradas de capital y los préstamos entre compañías) y su relevancia siguió aumentando en el último decenio (véase el gráfico 1.6)². Los aportes de capital son el componente más volátil, ya

² El cálculo de la distribución de la IED por componentes se realiza utilizando información de 25 países, que representan un 63% de la IED recibida por la región. El Brasil no incluye la reinversión de utilidades en su cálculo de la IED y, por lo tanto, queda excluido.

que es el que se utiliza para registrar las adquisiciones. Por esta razón, en torno al año 2000, casi toda la IED recibida en la región se debió a aportes de capital. A medida que crecía la IED en la región y que las operaciones de empresas transnacionales se hacían más significativas para las economías locales, su reinversión de utilidades fue convirtiéndose en una parte cada vez mayor de las entradas de IED. En 2013 la tendencia se invirtió parcialmente y las utilidades reinvertidas bajaron al 38% de las entradas de IED, sobre todo debido a la adquisición que se produjo en México, ya mencionada (véase una descripción detallada de la IED por componentes en cada economía, en el cuadro I.A.4 del anexo).

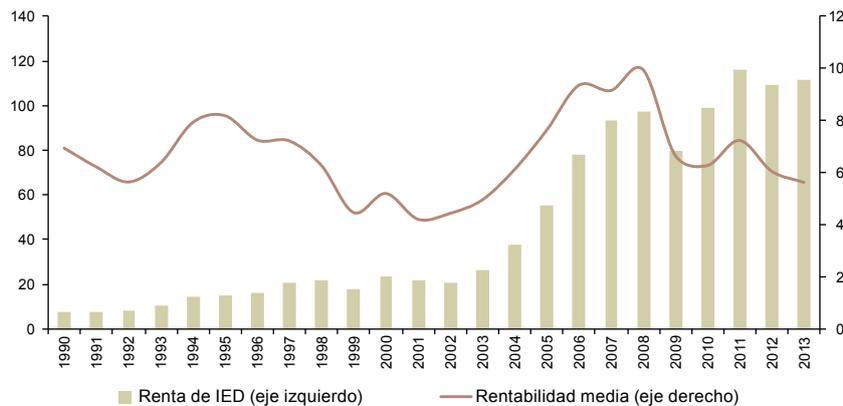
Gráfico I.6
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) por componentes, 2002-2013
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

Pese a esta baja de la reinversión de utilidades en los países que las registran (entre los cuales no está el Brasil), en 2013 la renta de IED (o las utilidades que obtienen las empresas transnacionales por sus operaciones en la región) aumentaron un 2% en la región en su conjunto, hasta llegar a los 111.662 millones de dólares. La renta de la IED en América Latina y el Caribe comenzó a aumentar en 2003, creció muy rápido hasta 2008 y ha permanecido en valores altos desde entonces³. La rentabilidad media de la IED (medida como la renta de IED dividida por el acervo de IED) bajó de un 7,2% en 2011 a un 5,6% en 2013, pero el total de la renta de la IED se ha mantenido casi estable debido a que el acervo total de la región ha seguido subiendo.

Gráfico I.7
América Latina y el Caribe: renta de IED y rentabilidad media de la inversión extranjera directa, 1990-2013
 (En miles de millones de dólares y porcentajes)

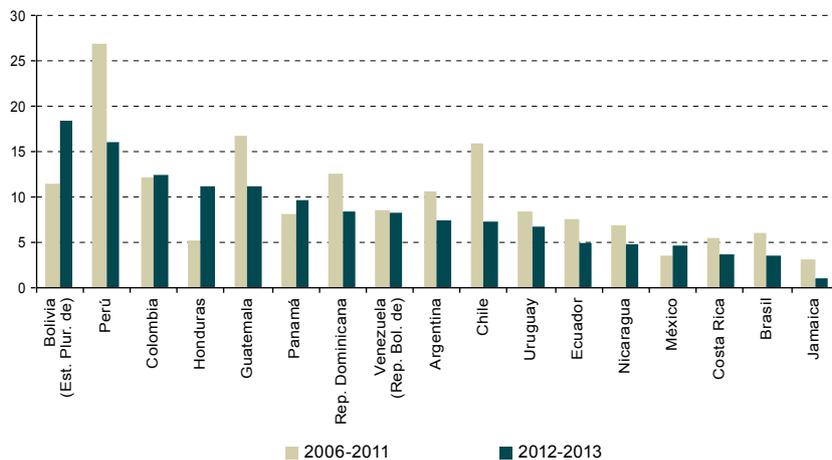


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

³ En el capítulo II de (CEPAL (2013b) se puede encontrar un detallado análisis de la renta de IED en América Latina y el Caribe, por países y sectores.

La caída de la rentabilidad media en 2012 y 2013 fue especialmente importante en países con un gran volumen de IED en minería metálica, como el Perú, Chile y la República Dominicana, y donde las ganancias en los años anteriores habían sido extraordinariamente altas (véase el gráfico I.8). La rentabilidad también disminuyó en el Brasil, debido a la desaceleración del crecimiento económico. En Jamaica este indicador se redujo del 3% al 1%, lo que muestra el impacto del bajo crecimiento económico y una crisis fiscal sobre las operaciones de las empresas transnacionales de algunas economías del Caribe. Por otra parte, las filiales de empresas transnacionales aumentaron su rentabilidad en el Estado Plurinacional de Bolivia, Honduras, Panamá y México.

Gráfico I.8
América Latina y el Caribe (economías seleccionadas): renta de IED, como porcentaje del acervo de IED, en promedio 2006-2011 y 2012-2013
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

El crecimiento a largo plazo de la renta de IED generados en la región supone que las empresas transnacionales recuperan casi tanto capital de América Latina y el Caribe en forma de beneficios como lo que invierten. En 2013, la renta de IED que salió de la región alcanzó un nivel equivalente al 81% del valor de la IED recibida por la región.

Por primera vez, en esta edición de *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* también se recopilan datos sobre el acervo de IED. Si bien no están disponibles para todos los países, hay algunos patrones interesantes. El promedio de América Latina sigue estando ligeramente por encima del promedio mundial del 32% del PIB en 2012 (UNCTAD, 2013), aunque se aprecian grandes entre un país y otro. De todos los países con datos, Chile tiene el mayor acervo de IED de América Latina, con un 77% del PIB. Es probable que las cifras correspondientes a las economías del Caribe sean superiores, pero solo se dispone de datos para Jamaica (84% % del PIB). Cabe mencionar otras pequeñas economías con grandes volúmenes de inversión extranjera directa, como Nicaragua (64% del PIB), Honduras (52% del PIB) y Costa Rica (44% del PIB) (véase el cuadro I.A.5 del anexo). El acervo de IED del Brasil en 2013, con un valor del 33% del PIB, está ligeramente por debajo del promedio del 35% de la región, pero es 50% superior al de 2005 y mucho mayor que la cifra de otros grandes países en desarrollo. La Federación de Rusia, la India y China tienen acervos mucho más pequeños, del 25%, 12% y 10% del PIB, respectivamente.

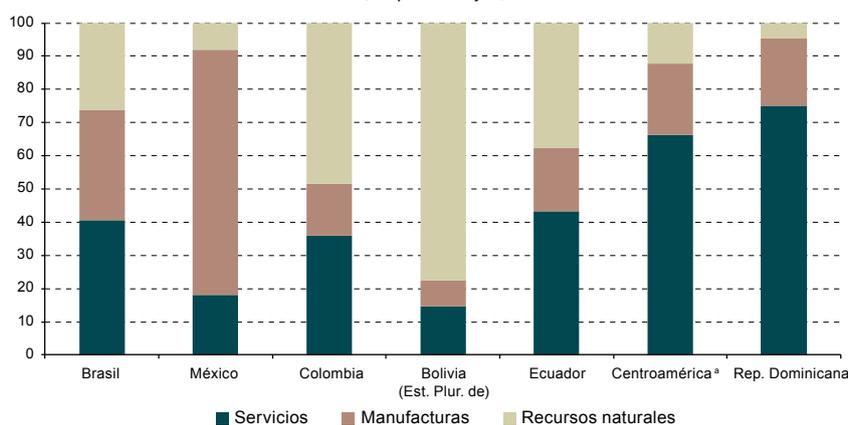
D. Patrones de origen y destino de la inversión extranjera directa

1. Distribución de la IED por sectores

La distribución de la IED entre recursos naturales, manufacturas y servicios en la región no cambia mucho de un año a otro. En 2013, el sector de servicios recibió un 38% estimado del total, el manufacturero un 36% y el sector de los recursos naturales un 26%. La relativa estabilidad en la distribución por sectores obedece al hecho de que casi la mitad de la IED total está formada por reinversión de utilidades, que no cambia de sector. Además, los inversionistas tienen una tendencia natural a concentrarse en aquellos sectores en los que los países anfitriones tienen ventajas comparativas, que van cambiando lentamente. Por otra parte, las condiciones pueden cambiar más rápidamente en un país determinado, por ejemplo, en virtud de modificaciones regulatorias o por la entrada o retirada de una gran empresa, de manera que se produzcan aumentos o disminuciones de la IED en algunos sectores (véase la sección F).

El sector de servicios recibe una gran parte de la IED en casi todas las economías de la región, pero la importancia relativa de los recursos naturales y las manufacturas depende de las circunstancias de cada país. Desde los años noventa, la IED en el sector manufacturero ha cobrado relevancia en México y en algunos de los países de Centroamérica y del Caribe que producen bienes de exportación a los Estados Unidos. Por otra parte, la IED en recursos naturales se concentró en los países de América del Sur. El Brasil muestra un patrón más diversificado, como economía de gran tamaño y relativamente cerrada, con un sector manufacturero significativo que produce para el mercado nacional. Este patrón no cambió sustancialmente en 2013 (véase el gráfico I.9).

Gráfico I.9
América Latina (países y subregiones seleccionadas): distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 2013
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

* Centroamérica incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

La IED en recursos naturales está concentrada en los sectores de los hidrocarburos y minero⁴. Las condiciones de la inversión en petróleo y gas no cambiaron en 2013 y la inversión recibida aumentó en todos los países con datos disponibles: Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia y Trinidad y Tabago⁵. De estos países, los inversionistas extranjeros solo son actores clave en el Estado Plurinacional de Bolivia y en Trinidad y Tabago. En el Brasil, Colombia, el Ecuador, Venezuela (República Bolivariana de) y, especialmente, México, las empresas públicas son las que llevan a cabo la mayor parte de la extracción, mientras que las empresas extranjeras tienen un papel auxiliar.

La IED destinada a la minería aumentó durante el último decenio, en particular en el Brasil, Chile, Colombia, México, el Perú y la República Dominicana, debido a los altos precios de los metales y otros minerales. Esta tendencia

⁴ La IED en silvicultura, pesca o agricultura está creciendo y es significativa en algunos países, pero las cantidades invertidas no se comparan con las correspondientes al petróleo y la minería, ya que estos sectores son mucho más intensivos en capital. Véase una descripción detallada de la IED en agricultura en América Latina y el Caribe en el capítulo III de (CEPAL, 2013b).

⁵ No estaban disponibles los datos de la IED en el sector del petróleo en 2013 en la Argentina ni en la República Bolivariana de Venezuela.

puede haber comenzado a invertirse en 2013, por la presión de dos factores. Por un lado, los precios de los metales han caído en los dos últimos años, aunque siguen siendo históricamente altos. Por otro lado, los costos de extracción han aumentado de forma sustancial, principalmente debido a la menor ley de los minerales y a los mayores costos de ciertos insumos clave, como la energía. El costo medio mundial de extraer una libra de cobre creció de 1,37 dólares en 2009 a 2,11 dólares en 2012⁶. Estos dos factores obligaron a las grandes compañías mineras internacionales a iniciar un proceso de reestructuración que incluyó la venta de algunos activos no esenciales y la reevaluación de la viabilidad de ciertos proyectos. Además de la presión de sus accionistas para aumentar la rentabilidad del capital, las compañías mineras de todo el mundo también tienen que hacer frente a nuevas exigencias de los gobiernos, las comunidades y la sociedad civil en relación con el impacto social y ambiental de sus actividades. Estas exigencias pueden incrementar los costos operativos y agregan incertidumbre sobre la viabilidad de ciertos proyectos (véase el recuadro I.1).

Recuadro I.1 Empresas mineras y conflictos socioambientales

En abril de 2013 la empresa canadiense Barrick Gold suspendió indefinidamente su proyecto Pascua Lama, de explotación de una mina de oro situada entre Chile y la Argentina. En esta decisión influyó sin duda la caída de los precios del oro y el aumento de los costos, pero su detonante inmediato fue el fallo judicial que paralizó las obras de construcción en la mina como resultado de la demanda de las comunidades indígenas de la zona, que acusaban a la empresa de reducir su acceso al agua. Como resultado de la suspensión, la empresa redujo sus activos por un valor de 5.000 millones de dólares, lo que da una idea de la magnitud del proyecto.

Pascua Lama es quizás el mayor proyecto minero suspendido en América Latina por un conflicto socioambiental, pero no es el único. De hecho las empresas mineras que operan en la región (la mayoría de ellas transnacionales) están haciendo frente a un número cada vez mayor de estos conflictos (Saade Hazin, 2013). Las causas más comunes son ambientales (riesgos de contaminación, controversias por el uso del agua y acumulación de pasivos ambientales), pero también hay denuncias por abusos en materia de derechos humanos, desplazamientos de comunidades, frustración de expectativas de distribución de la renta minera e impactos negativos sobre las actividades productivas tradicionales.

Estos conflictos se han reproducido por toda la región^a. Mientras que en Chile se han canalizado principalmente a través del sistema judicial, en el Perú las comunidades y grupos contrarios a proyectos mineros han optado más frecuentemente por la acción directa, como la que paralizó durante varios meses de 2013 la actividad de la mina Yanacocha, propiedad mayoritaria de Newmont, de los Estados Unidos, con el resultado de una caída de las exportaciones de oro peruanas del 25%. En Colombia, el gobierno paralizó las exportaciones de carbón de la empresa Drummond, de los Estados Unidos, por contaminación marina, y varios proyectos de gran tamaño han sido retrasados por protestas, como los de AngloGold Ashanti en el departamento de Tolima y Eco Oro en el de Santander (*The Economist*, 2014). En el Uruguay, la empresa Zamin planea una inversión de más de 1.000 millones de dólares para desarrollar la mina de hierro de Aratirí, pero la firme oposición social al proyecto reduce las posibilidades de ejecución. En la República Dominicana, Barrick Gold está haciendo frente a otra demanda por el uso de espacios públicos en su proyecto de Pueblo Viejo.

El auge minero que se ha vivido en América Latina durante la última década ha fomentado muchos conflictos. En Colombia, la superficie adjudicada para minería aumentó durante la primera década del siglo de 1 a 8,5 millones de hectáreas, pero menos de un cuarto de los títulos involucrados se sometieron a alguna forma de autorización ambiental. Además, el número de demandas de título aumentaba tan rápido que el proceso

tuvo que ser suspendido para revisar las solicitudes pendientes. En 2011 se creó la Agencia Nacional de Minería y en 2012 la Oficina de Asuntos Ambientales y Sociales del Ministerio de Minas y Energía (OCDE/CEPAL, 2014). En algunos países con poca tradición minera se han presentado grandes proyectos que también han generado conflictos sociales, como ha sido el caso de Panamá o de Costa Rica, donde el gobierno decretó en 2010 una moratoria para cualquier proyecto de minería metálica.

Independientemente del crecimiento de las inversiones en minería, las demandas están aumentando porque las comunidades afectadas cuentan cada vez con más información y más capacidad para hacer oír su voz. Los gobiernos también están avanzando en mejorar el acceso a la información, la participación y la justicia en temas ambientales mediante reformas institucionales, como la Ley sobre Bases Generales del Medio Ambiente de Chile, de 2010 (CEPAL, 2013d). El derecho al acceso a la información también puede ser incorporado en tratados internacionales, como es el caso del tratado bilateral de inversiones del Uruguay y los Estados Unidos.

Otro instrumento que amplía la capacidad de participación ciudadana es el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre pueblos indígenas y tribales, en que se establece el requisito de efectuar consultas previas a la realización de proyectos mineros que afecten a estas comunidades. Quince países de la región han firmado el convenio, que ha sido decisivo en al menos un caso importante: en 2013, una corte chilena paralizó las obras en la mina de oro El Morro, propiedad de Goldcorp, un proyecto con una inversión planificada de 3.900 millones de dólares, porque el proceso de consultas no se adecuó a lo estipulado en el convenio.

Un tercer elemento que ha alimentado las demandas ciudadanas es la percepción de que las empresas mineras han gozado durante la última década de rentabilidades extraordinarias. En efecto, los países donde la inversión extranjera directa (IED) se concentró en la minería metálica han sido aquellos donde los beneficios de las empresas transnacionales crecieron más (véase CEPAL, 2013b, cap. 2). En el caso de Chile, la rentabilidad agregada de la IED minera llegó al 25% anual entre 2007 y 2011.

Las demandas ciudadanas no son puntuales ni se prevé que declinen en un futuro cercano. Las empresas deberán incorporar lo antes posible en sus proyectos las exigencias de la sociedad civil de un mejor manejo de los impactos socioambientales para minimizar los posibles conflictos. Por otra parte, estas podrán exigir un marco institucional y regulatorio que canalice estas demandas de un modo previsible y ajustado a derecho. El objetivo debe ser incentivar las inversiones mineras responsables y penalizar aquellas que no respondan a las expectativas de desarrollo sostenible en la región.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

^a Un análisis de los principales conflictos socioambientales (no solo relativos a la minería) puede encontrarse en Acuña y Schatz (2014). Un listado más completo está disponible en Atlas of Environmental Justice [en línea] <http://ejatlas.org/>.

⁶ Véase Consejo Minero (2014).

Si bien la IED en recursos naturales en grandes países podría estar estancada o incluso estar disminuyendo, algunos países de Centroamérica y el Caribe, como Barbados, Guatemala, Guyana, Panamá y Suriname están comenzando a recibir inversión para grandes proyectos de minería o hidrocarburos. En consecuencia, estas economías probablemente serán mucho más dependientes de los recursos naturales en los próximos años (véase la sección E).

La IED en manufacturas aumentó en 2013 debido a la adquisición de la gran compañía cervecera mexicana Grupo Modelo, por un total de 13.249 millones de dólares. Se trata de la última de una serie de grandes adquisiciones en el sector cervecero, que está sufriendo un proceso de consolidación en la región y en todo el mundo⁷. Otros sectores manufactureros sometidos a procesos similares son el sector alimentario, el de los cementos y, en cierta medida, el del acero y algunos segmentos del sector químico. Se trata de sectores manufactureros significativos y presentes en la mayoría de los países de la región, que suelen producir para el mercado local, formando oligopolios nacionales. La consolidación a nivel regional y mundial en estos sectores tiene lugar a través de adquisiciones extranjeras, que a veces aumentan dramáticamente las inversiones extranjeras directas en manufacturas que reciben ciertos países en determinados años. La fusión entre las dos mayores empresas cementeras del mundo (la francesa Lafarge y Holcim de Suiza, con muchas filiales en América Latina), anunciada en marzo de 2014, es una indicación de que la tendencia a la consolidación continuará en los próximos años.

Las manufacturas orientadas a la exportación, por otra parte, se concentran en México y en algunos otros países de Centroamérica y del Caribe, y la entrada de empresas transnacionales en este campo casi siempre tiene lugar a través de inversiones totalmente nuevas y no mediante adquisiciones. Según los datos disponibles, este tipo de IED no ha crecido ni disminuido durante el último decenio, a pesar de que muchos de estos sectores enfrentan una mayor competencia mundial. A lo largo de los dos últimos años, las inversiones en manufacturas orientadas a la exportación han aumentado en El Salvador, Nicaragua y la República Dominicana y se han mantenido estables en México, el mayor receptor de este tipo de IED y cuya industria automotriz ha crecido notablemente (véanse más detalles en el recuadro I.4).

Por otra parte, la retirada de la planta de Intel de Costa Rica, anunciada en 2014, reducirá significativamente las exportaciones de manufacturas de ese país y subraya los riesgos de la relocalización internacional en los sectores expuestos a la competencia mundial y que atraen IED principalmente gracias a menores costos de producción.

La IED en servicios decreció ligeramente en 2013, pero sigue constituyendo el 38% de toda la IED recibida por la región. En el último decenio, la mayor parte de la IED en estos sectores ha sido impulsada por el crecimiento del consumo. Se ha observado un aumento de los ingresos de millones de personas en América Latina y el Caribe, que comenzaron a comprar teléfonos móviles, a abrir cuentas bancarias o a comprar en supermercados, y la mayoría de estos servicios eran prestados por empresas transnacionales. Esta tendencia continuó en 2013. Al mismo tiempo, se están produciendo algunos cambios tecnológicos y regulatorios en la región que abren nuevas áreas para la IED. Así ha sucedido en los últimos años en el caso de inversiones en la generación de electricidad a partir de fuentes renovables de energía, que atrajeron nueva IED a muchos países. Podría producirse un efecto similar en México si se pusieran en práctica las reformas propuestas en el campo de las telecomunicaciones y de la energía.

La mayor parte de la IED en servicios se concentra en unos pocos sectores intensivos en capital, como el sector financiero, el de las telecomunicaciones o el eléctrico. Durante el último decenio, la IED en el comercio al por menor también ha crecido sustancialmente. La IED en turismo es fundamental para algunas pequeñas economías (véase la parte del Caribe en la sección E), pero la inversión recibida por la región no es comparable con la correspondiente a los sectores mencionados anteriormente. Las actividades inmobiliarias se contabilizan en el sector de servicios y, en ciertas pequeñas economías, atraen grandes entradas de IED, en algunos casos en relación con el desarrollo de proyectos turísticos.

La IED en infraestructura también se incluye en el sector de servicios. Con la excepción del sector eléctrico y el de las telecomunicaciones, la IED en desarrollo de infraestructura ha sido moderada en la región y se ha

⁷ Las mayores adquisiciones en este sector en América Latina incluyen la de Cervecería Nacional Dominicana por Anheuser-Busch InBev, por 1.237 millones de dólares, en 2012, y la de las fábricas de cerveza de FEMSA en México por Heineken, en 2010, por 7.100 millones de dólares.

concentrado en unos pocos países y subsectores en los que las condiciones de regulación son propicias para la inversión extranjera, como las concesiones de autopistas en Chile⁸ o las operaciones portuarias en Panamá. Muchos gobiernos de América Latina están promoviendo explícitamente la IED en infraestructura a través de nuevos programas y cambios regulatorios⁹, pero hasta el momento las inversiones solo se están produciendo en algunos segmentos, como la gestión aeroportuaria. En los dos últimos años, el Brasil privatizó cinco grandes aeropuertos, la mayoría de ellos a favor de compañías internacionales.

Finalmente, los servicios para la exportación (como la externalización de procesos de negocios), aunque no son intensivos en capital y no atraen grandes flujos de IED, tienen una relevancia cada vez mayor para algunas pequeñas economías y han ido creciendo de forma continua durante los últimos años. Sus operaciones pueden abarcar desde centros de llamadas muy básicos a operaciones sofisticadas como los servicios de tipo médico, informático, jurídico o financiero, y el valor agregado para el país varía en consecuencia. En todos los casos, estos servicios requieren una mano de obra relativamente calificada y muestran una gran capacidad de crear empleos (véase un completo análisis del efecto de la IED sobre el empleo en el capítulo III). Por esta razón, muchos gobiernos de Centroamérica y el Caribe ofrecen generosos incentivos para las empresas en este sector, a menudo en forma de exenciones fiscales, pero también de otros tipos. El Gobierno de El Salvador, por ejemplo, proporciona cursos de inglés a 650 personas cada año para aumentar su nivel de competencia lingüística lo suficiente para que trabajen en centros de llamadas.

2. Intensidad tecnológica y actividades de investigación y desarrollo de las empresas transnacionales

Más allá de la distribución sectorial, es fundamental analizar la intensidad tecnológica de la IED. Se trata de un aspecto importante, porque, si las teorías macroeconómicas están en lo cierto, los efectos indirectos tecnológicos deberían ser el motor del impacto beneficioso de la IED (Dries y Swinnen, 2004; Havranek e Irsova, 2011). Obviamente, es mucho más probable que se produzcan esos efectos indirectos tecnológicos si la IED tiene un alto nivel tecnológico que en los sectores de bajo nivel tecnológico (véase CEPAL, 2012).

Para determinar el grado en que la IED es intensiva en tecnología en América Latina y el Caribe, se analizaron los proyectos anunciados en el sector manufacturero¹⁰. De todos los proyectos anunciados, solo se consideraron los correspondientes a manufacturas, ya que otras categorías como la minería y los servicios o bien son difíciles de clasificar o no tienen un potencial tan claro para producir efectos indirectos tecnológicos. Después, se utilizó la clasificación de OCDE (2009) para dividir los proyectos relacionados con manufacturas en proyectos con alto, medio-alto, medio-bajo y bajo nivel tecnológico. El gráfico I.10 muestra que el porcentaje de proyectos con alto nivel tecnológico en el sector manufacturero fue menor en 2013 que en el período entre 2003 y 2007 y en el período entre 2008 y 2012. Comparando año por año, el 6,1% de proyectos con alto nivel tecnológico en 2003 también supuso una caída significativa con respecto al 8,3% en 2012.

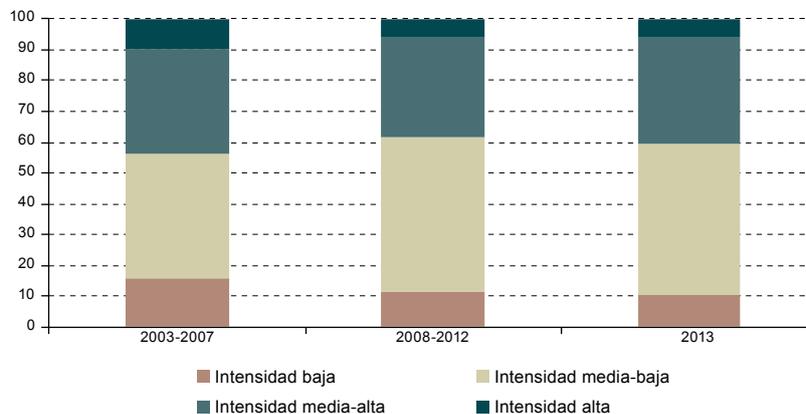
No obstante, en 2013 también hubo un menor porcentaje de proyectos con bajo nivel tecnológico que en los períodos anteriores. En algunos años individuales, se han registrado porcentajes aún menores (en 2010, solo el 5,5% de los proyectos se consideraron como de baja tecnología). En cualquier caso, la tendencia general está clara: en el sector manufacturero, hay menos proyectos con bajo nivel tecnológico.

⁸ Véase CEPAL (2013b, recuadro I.1).

⁹ En el marco de su programa de infraestructuras nacionales para 2014-2018, México tiene previsto destinar 586.000 millones de dólares, de los cuales un 40% debería provenir de inversionistas privados. El Paraguay aprobó una ley de asociación público-privada en 2013, lo que podría generar oportunidades de inversión en infraestructura por un total de 30.000 millones de dólares. En junio de 2013, el Gobierno del Brasil aprobó nuevas regulaciones para facilitar la inversión privada en los puertos. Guatemala creó recientemente el Organismo Nacional para las Asociaciones para el Desarrollo de la Infraestructura Económica.

¹⁰ Los datos de esta sección provienen de fDi Markets, una base de datos de los proyectos de IED anunciados por las empresas. Conviene tener en cuenta que los proyectos incluidos en la base de datos podrían no haber sido implementados o podrían implementarse a lo largo de varios años. Sin embargo, los datos permiten observar tendencias a lo largo del tiempo.

Gráfico I.10
América Latina y el Caribe: distribución de los proyectos de inversión extranjera directa anunciados en el sector manufacturero por intensidad tecnológica, 2003-2007, 2008-2012 y 2013
(En porcentajes)



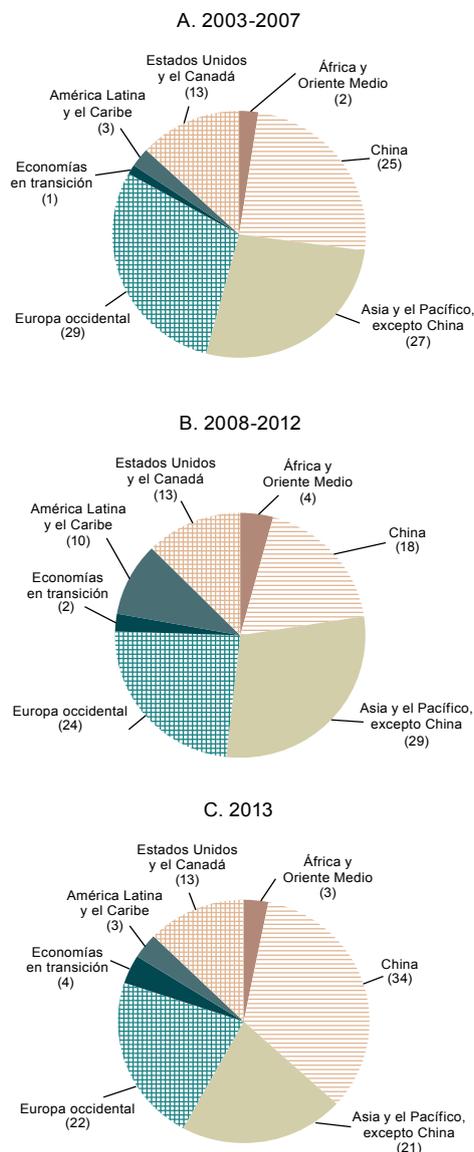
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de anuncios de inversiones de fDi Markets.

Si la relevancia de los proyectos de alto y bajo nivel tecnológico ha decrecido, eso implica que han aumentado los proyectos de nivel tecnológico medio-bajo y medio-alto. Incluso si los datos no están totalmente limpios y hay mucha variación entre los distintos años, es cierto que estas dos categorías parecen haber experimentado una tendencia al alza a largo plazo. Al considerar las tendencias a medio plazo, se descubre algo diferente. Desde 2008, los proyectos con nivel tecnológico medio-bajo han ido perdiendo terreno en el sector de las manufacturas, mientras que los de alto nivel tecnológico han aumentado de forma relativamente rápida. A corto plazo, al comparar 2012 y 2013, la situación es la contraria. Hubo un aumento significativo de los proyectos con nivel tecnológico medio-bajo en 2013 y los proyectos con nivel tecnológico medio-alto bajaron del 38,3% al 34,6% de todos los proyectos de manufacturas anunciados. Sin embargo, como se trata de una sola observación y los datos solo se refieren a los anuncios, no parece que sea un problema significativo.

Otra variable que revela la calidad de la IED recibida en la región es el porcentaje de los proyectos de IED anunciados dedicados a actividades de investigación y desarrollo (en cualquier sector). Primero, 2011 fue un año especial, en el que el anuncio de un solo proyecto (el anuncio por parte de British Gas Group de la construcción de un centro de investigación y desarrollo en el Brasil, con una inversión de 1.900 millones de dólares) afectó a las cifras mundiales de investigación y desarrollo. Sin embargo, incluso si no se tiene en cuenta ese año, existe una leve pero clara tendencia al alza en el porcentaje de la inversión mundial en inversión y desarrollo que corresponde a América Latina.

En el gráfico I.11 se comparan distintas regiones a lo largo de varios años. El cambio principal que puede observarse es que Asia en conjunto (incluida China) cada vez resulta más atractiva para las inversiones en investigación y desarrollo. Esto ha sucedido principalmente a costa de Europa occidental. Los Estados Unidos, por otra parte, mantienen su porcentaje del 13% de la inversión internacional en investigación y desarrollo. Si bien las economías en transición parten de un nivel muy bajo, han aumentado su participación en esta categoría de la IED. Aunque registró una tendencia ligeramente ascendente en América Latina y el Caribe durante toda la década, esta no queda clara en el gráfico debido al caso excepcional de 2011, que se aprecia en el gráfico I.11B.

Gráfico I.11
Anuncios de proyectos de investigación y desarrollo por regiones, 2003-2007, 2008-2012 y 2013
(En porcentajes)



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

3. Los países que más invierten

En conjunto, la Unión Europea constituyó la mayor fuente de IED destinada a la región en 2013 (véase el gráfico I.12). Tanto en el Brasil como en México, aproximadamente la mitad de la IED procedía de Europa, en el caso de México debido principalmente a la adquisición del Grupo Modelo, equivalente a más del 7% del total de la IED recibida por la región en 2013. Los Países Bajos son el mayor inversionista europeo en el Brasil y el segundo mayor en México, después de Bélgica. En Suiza se originó en torno a un tercio del total de la IED europea en Colombia. La inversión procedente de España fue mucho menor en 2013 que en los años anteriores, salvo en el Estado Plurinacional de Bolivia, donde ascendió al 33% del total recibido.

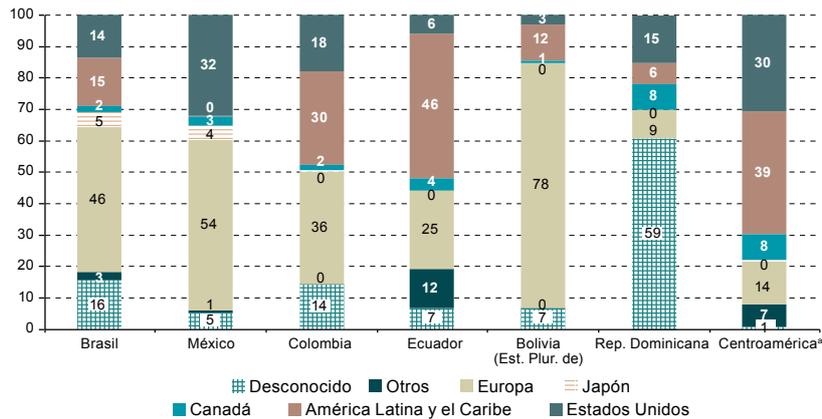
Los Estados Unidos siguen siendo el mayor país inversionista, aunque su porcentaje respecto al total cayó drásticamente en el Brasil (del 21% al 14%) y en México (del 49% al 32%). En Centroamérica, en cambio, el porcentaje de la IED procedente de los Estados Unidos aumentó ligeramente, del 26% al 30%.

Junto con Colombia, la subregión de Centroamérica es uno de los destinos más populares para las empresas translatinas. En el caso de Colombia, el 30% de la IED recibida se origina en otros países de América Latina y el Caribe (una cifra inferior al 53% correspondiente a 2012), mientras que en Centroamérica el porcentaje es del 26% (también inferior a la cifra de 2012, un 27%). Sin embargo, el crecimiento significativo de la IED recibida por el Brasil de otras economías de la región incide considerablemente en las cifras regionales, ya que el Brasil es el mayor receptor de IED en la región. En 2013, el 15% de la IED recibida por el Brasil se debió a empresas translatinas, casi el doble que el año anterior.

La IED procedente de países asiáticos permaneció prácticamente estable en 2013 y también se mantuvieron estables los porcentajes de todas las zonas receptoras excepto México, donde cayó del 12% que registraba en 2012 al 5%. El Japón ha sido tradicionalmente el mayor inversionista de la región, seguido por la República de Corea. Ambos países tienen grandes inversiones en el sector de manufacturas del Brasil y de México (fundamentalmente en el sector automotor y en electrónica) y, recientemente, han aumentado sus inversiones en recursos naturales, normalmente como accionistas minoritarios en operaciones mineras y petrolíferas. La IED china es especialmente difícil de rastrear en las estadísticas oficiales, pero desde 2010 se ha estimado que representa en torno a 10.000 millones de dólares al año para la región en su conjunto (Perez Ludeña y Chen, 2014). La IED china mantiene su tendencia, centrándose en la minería en el Perú y en la extracción de petróleo en el Brasil, donde también se produjeron significativas inversiones en el sector manufacturero (véase el recuadro I.2). La Corporación Nacional de Petróleo de China (CNCP) participó con un 20% en el consorcio que ganó la subasta del campo petrolífero Libra en el Brasil y adquirió participaciones en campos petrolíferos en el Perú por 2.600 millones de dólares, mientras que Minmetals y otras empresas chinas compraron la mina peruana Las Bambas a Glencore Xstrata por 5.850 millones a comienzos de 2014 (Wilson y Hume, 2014).

La determinación de los países de origen se ve dificultada por el hecho de que una parte significativa de la IED proviene de economías consideradas de tránsito, como las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Caimán y Luxemburgo. Los Países Bajos mantienen una posición especial en ese grupo, porque incluyen tanto inversiones que realmente provienen de los Países Bajos como otras que se realizan a través de sociedades instrumentales¹¹. En el gráfico I.12, los Países Bajos se han incluido en los datos sobre Europa, mientras que las demás economías de tránsito se consideran de origen desconocido¹².

Gráfico I.12
América Latina y el Caribe: origen de la inversión extranjera directa, 2013
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Centroamérica incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

¹¹ Véase CEPAL (2012, recuadro II.1).

¹² Además de los tres países mencionados, esta categoría incluye a las Bermudas, las Islas del Canal, Jersey, Liechtenstein y Mauricio.

El cuadro I.2 confirma la tendencia general, ya que la mayoría de las principales fusiones y adquisiciones provienen de Europa o de los Estados Unidos. Es interesante comprobar que las empresas translatinas también desempeñan un papel significativo en las grandes fusiones y adquisiciones, como muestran las dos inversiones de empresas colombianas y la inversión de una empresa mexicana. En el cuadro I.2 de la adquisición del Grupo Modelo por parte de Anheuser-Busch InBev figura por un valor de 19.763 millones de dólares, aunque solo 13.249 millones se incluyeron como IED recibida por México. La diferencia se explica principalmente por ventas posteriores de activos pertenecientes a Modelo. Igualmente constituye una de las mayores adquisiciones que se haya registrado en la región.

Cuadro I.2
América Latina y el Caribe: las 20 principales fusiones y adquisiciones, 2013
(En millones de dólares)

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	País del vendedor	Sector	Monto
1 Anheuser-Busch Inbev	Bélgica	Grupo Modelo S.A.B. (65%)	México	México	Alimentación y bebidas	19 763
2 UnitedHealth Group	Estados Unidos	Amil Participacoes (41%)	Brasil	Brasil	Salud	2 322
3 Bancolombia	Colombia	HSBC Panama	Panamá	Reino Unido	Financiero	2 234
4 Coca-Cola FEMSA	México	Spaipa SA	Brasil	Brasil	Alimentación y bebidas	1 855
5 MetLife	Estados Unidos	AFP Provida (90%)	Chile	España	Financiero	1 841
6 Royal Dutch Shell	Países Bajos/ Reino Unido	Bloque BC-10 (23%)	Brasil	Brasil	Petróleo	1 000
7 Nutresa	Colombia	Tresmontes Lucchetti	Chile	Chile	Alimentación y bebidas	758
8 Yara International	Noruega	Activos de producción de fertilizantes	Brasil	Estados Unidos	Agropecuario	750
9 E.ON	Alemania	Eneva (25%)	Brasil	Brasil	Servicios públicos	703
10 Blackstone	Estados Unidos	AlphaVille Urbanismo (70%)	Brasil	Brasil	Construcción	661
11 Koninklijke DSM	Países Bajos	Tortuga Co Zootecnica	Brasil	Brasil	Agropecuario	583
12 Cementos Argos	Colombia	Lafarge Cementos Honduras (53%)	Honduras	Francia	Cemento	573
13 EIG Management Company	Estados Unidos	Prumo Logistica (N/A%)	Brasil	Brasil	Infraestructura	562
14 Oil and Natural Gas Corporation	India	Bloque BC-10 (12%)	Brasil	Brasil	Petróleo	529
15 Canada Pension Plan	Canadá	Aliansce Shopping Centers (28%)	Brasil	Estados Unidos	Inmobiliario	480
16 Coca-Cola FEMSA	México	Companhia Fluminense de Refrigerantes	Brasil	Brasil	Alimentación y bebidas	448
17 ENTEL	Chile	Nextel de Perú	Perú	Estados Unidos	Telecomunicaciones	400
18 Enagas	España	GNL Quintero (40%)	Chile	Reino Unido	Infraestructura	352
19 ACE	Suiza	Fianzas Monterrey	México	Estados Unidos	Financiero	293
20 CORPESCA	Chile	Sementes Selecta (60%)	Brasil	Brasil	Alimentación y bebidas	260

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Bloomberg.

E. IED recibida por países

Aproximadamente la mitad de los países de América Latina y el Caribe registraron un descenso de la IED recibida, a pesar del aumento de las cifras agregadas (véase el cuadro I.3). Los mayores aumentos correspondieron a México, el Estado Plurinacional de Bolivia y Panamá, y las contracciones más drásticas se produjeron en El Salvador, la República Dominicana y Chile.

Un tercio de la IED recibida por la región fue absorbida por el Brasil y el 80% del total se concentró en las seis economías de mayor tamaño, pero las empresas transnacionales tienen un mayor impacto en las economías más pequeñas. La relación entre la IED y el PIB en 2013 muestra la relevancia de la IED en los diversos países de la región (véase el gráfico I.13). Las economías de menor tamaño registran, en general, una proporción mucho mayor, pero hay algunas economías medianas, como Panamá, Chile o el Estado Plurinacional de Bolivia, que han recibido flujos muy significativos de IED el año pasado, que superaron el 6% del PIB.

Cuadro I.3
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida por países o territorios receptores, 2004-2013
(En millones de dólares y porcentajes)

País	2004-2007^a	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Diferencia absoluta entre 2013 y 2012 (volumen)	Diferencia relativa entre 2013 y 2012 (en porcentajes)
América del Sur	49 546	94 237	56 870	95 866	130 978	142 171	129 890	-11 929	-8
Argentina	5 350	9 726	4 017	11 333	10 720	12 116	9 082	-3 033	-25
Bolivia (Estado Plurinacional de)	618	1 302	687	936	1 033	1 505	2 030	525	35
Brasil	21 655	45 058	25 949	48 506	66 660	65 272	64 046	-1 226	-2
Chile	8 584	15 518	12 887	15 373	23 444	28 542	20 258	-8 284	-29
Colombia	7 243	10 596	7 137	6 746	13 405	15 529	16 772	1 243	8
Ecuador	449	1 058	308	163	644	585	703	118	20
Paraguay	95	209	95	216	557	480	382	-97	-20
Perú	3 284	6 924	6 431	8 455	8 233	12 240	10 172	-2 067	-17
Uruguay	1 001	2 106	1 529	2 289	2 504	2 687	2 796	109	4
Venezuela (República Bolivariana de) ^{b,c}	1 267	1 741	-2 169	1 849	3 778	3 216	3 649	-	-
México	25 647	28 337	17 055	23 027	23 009	17 628	38 286	20 658	117
Centroamérica	5 042	7 651	4 533	5 881	8 535	8 809	10 691	1 881	21
Costa Rica	1 255	2 078	1 347	1 466	2 176	2 332	2 682	350	15
El Salvador	697	785	385	-230	218	482	140	-342	-71
Guatemala	535	754	600	806	1 026	1 245	1 309	64	5
Honduras	686	1 006	509	969	1 014	1 059	1 060	1	0
Nicaragua	290	626	434	508	968	805	849	44	5
Panamá	1 578	2 402	1 259	2 363	3 132	2 887	4 651	1 764	61
El Caribe	4 818	9 617	5 264	4 654	7 015	8 413	6 052	-1 632	-19
Antigua y Barbuda	259	161	85	101	68	134	138	5	3
Bahamas	726	1 032	753	960	971	575	410	-165	-29
Barbados ^c	297	464	247	290	700	544	-	-	-
Belice	123	170	109	97	95	194	89	-105	-54
Dominica	34	57	43	25	14	23	18	-5	-23
Granada	102	141	104	64	45	34	78	43	126
Guyana	90	178	164	198	247	294	214	-80	-27
Haití	67	30	38	150	181	179	186	7	4
Jamaica	758	1 437	541	228	220	490	567	77	16
República Dominicana	1 196	2 870	2 165	1 896	2 275	3 142	1 991	-1 152	-37
San Vicente y las Granadinas	84	159	111	97	86	115	127	11	10
Saint Kitts y Nevis	106	184	136	119	112	94	112	18	20
Santa Lucía	170	166	152	127	100	80	88	8	10
Suriname	-105	-231	-93	-248	70	61	113	52	86
Trinidad y Tabago ^{b,c}	913	2 801	709	549	1 831	2 453	1 922	-	-
Total	85 053	139 842	83 723	129 427	169 538	177 021	184 920	8 978	5,07

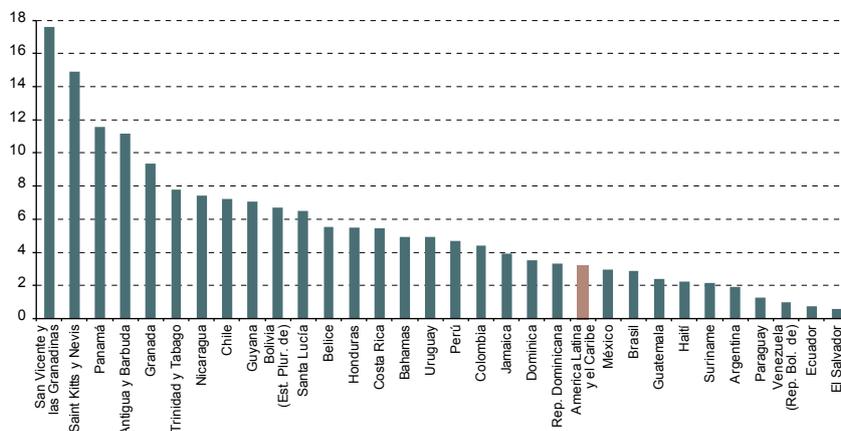
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Promedio simple.

^b Los datos de 2013 incluyen solamente los tres primeros trimestres.

^c Dado que no se dispuso de datos completos para 2013, las variaciones absolutas y relativas de las tasas de crecimiento regionales y subregionales se han calculado sobre la base de proyecciones.

Gráfico I.13
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa como proporción del PIB, 2013
 (En porcentajes)

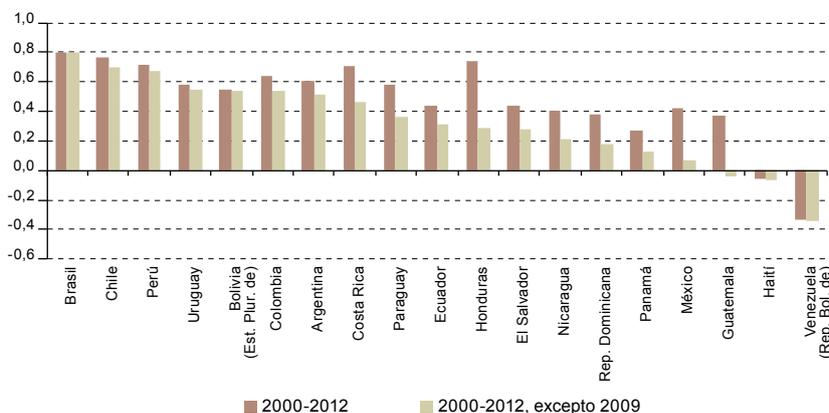


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

Se observa un patrón muy similar en la relación entre la IED y la inversión total, o formación bruta de capital fijo. El promedio en América Latina y el Caribe es del 20%, supera el 30% en las economías de menor tamaño y algunos casos excepcionales como Chile y Panamá y baja a alrededor del 10% en otras economías de mayor tamaño como la Argentina o México. Aunque ambas variables no son directamente comparables (ya que la IED incluye adquisiciones transfronterizas que no contribuyen a la formación bruta de capital fijo), están estrechamente relacionadas, porque una gran parte de la IED también forma parte de la formación bruta de capital fijo y porque ambas responden a estímulos similares.

La consideración de los cambios de ambas variables a lo largo del último decenio muestra patrones diferentes en los diversos países de la región (véase el gráfico I.14). Los países que dependen más de los recursos naturales parecen tener una correlación más fuerte entre las dos variables. Chile y el Perú recibieron gran cantidad de IED en la extracción de recursos naturales, que llevó a significativos aumentos de la formación de capital. El Brasil no recibe grandes entradas de IED en recursos naturales, pero aun así muestra el mayor grado de correlación durante el último decenio. En el otro extremo, se encuentran México y las economías de Centroamérica, donde la IED se concentra en servicios y manufacturas orientadas a la exportación y se registra una correlación mucho menor entre la IED recibida y la formación bruta de capital fijo. La correlación es especialmente baja o incluso negativa en países con niveles muy reducidos de IED, como Guatemala y Haití, o en la República Bolivariana de Venezuela, donde las nacionalizaciones provocaron una gran parte de las variaciones en las entradas de IED a lo largo del último decenio.

Gráfico I.14
América Latina y el Caribe (países seleccionados): correlación entre los cambios en la inversión extranjera directa y los cambios en la formación bruta de capital fijo, por países, 2000-2012
 (En coeficientes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Si bien muchos de los grandes proyectos de IED que se están implementando en la región impulsarán significativamente al alza la formación bruta de capital fijo, la correlación entre ambas variables no supone necesariamente que exista una relación de causa y efecto, sino más bien que ambas están influidas por los mismos factores. En otras palabras, los años en que la IED ha sido fuerte tienden a resultar atractivos también para la formación de capital. El efecto opuesto se observó con gran claridad en 2009, el único año reciente en que la formación bruta de capital fijo y la IED cayeron en el conjunto de la región. Como resultado, incluir ese año en la muestra aumenta el grado de correlación entre ambas variables, especialmente en el caso de algunos países como Costa Rica, Guatemala, Honduras y México.

1. Brasil

La IED recibida por el Brasil se mantuvo prácticamente estable por segundo año consecutivo, con un valor de 64.046 millones de dólares. Esta cifra equivale a más de un tercio del total de la IED recibida por la región, a pesar del hecho de que el Brasil no incluye en las cifras la reinversión de utilidades, que en años anteriores constituyeron cerca de un 45% del total de la IED recibida en otros países.

El crecimiento económico remontó ligeramente en 2013 (2,3%, en contraste con el 1% del año anterior), lo que se reflejó en un aumento interanual del 12% de las utilidades de las empresas transnacionales en el Brasil. La renta de IED alcanzó los 27.536 millones de dólares, cifra algo inferior al máximo histórico de 2011. Al igual que en años anteriores, el sector de recursos naturales apenas tuvo beneficios. Los sectores con mayores beneficios en 2013 fueron el automotor (3.290 millones de dólares, un 35% más que el año anterior), el de las bebidas (2.840 millones de dólares), el de los servicios financieros (1.900 millones de dólares), el del comercio al por menor (1.680 millones de dólares) y el de las telecomunicaciones (1.660 millones de dólares).

Aparentemente, la depreciación de la moneda nacional no influyó en los flujos de IED, aunque redujo el valor de los activos. El acervo de IED en el país se incrementó a lo largo del año, pero, a pesar de las entradas sustanciales, el valor de diciembre fue inferior al de marzo, debido a la depreciación del real en relación con el dólar en el segundo y tercer trimestres.

Casi todos los sectores de la economía están abiertos a la IED y el Brasil recibe un gran volumen en muchos de ellos. En 2013, se produjo una recuperación de la IED en recursos naturales, sobre todo por la expansión del sector del petróleo, que recibió 10.892 millones de dólares, más del doble que el año anterior. En octubre, un consorcio liderado por la gran compañía petrolera anglo-norueguesa Shell, la empresa francesa Total y la china CNPC, cada una de ellas con una participación del 20%, ganó la licitación para desarrollar el campo petrolífero Libra en aguas profundas, en asociación con Petrobras. Las compañías extranjeras pagarán una bonificación de suscripción de 7.000 millones de dólares, una cantidad elevada según los estándares internacionales. Esta fue la primera subasta de campos petrolíferos en el Brasil según la nueva normativa y los resultados confirman el interés de los inversionistas extranjeros en el país. El campo petrolífero tendrá una capacidad estimada de hasta 1 millón diario de barriles equivalentes de petróleo y requerirá una inversión de hasta 200.000 millones de dólares en los próximos 35 años. La minería recibió 3.343 millones de dólares y la IED en el sector agropecuario siguió creciendo, pero permaneció por debajo de los 1.000 millones de dólares.

El sector de servicios recibió ligeramente menos IED en 2013, debido a las sustanciales caídas de los sectores de las telecomunicaciones y las finanzas, en los que se habían producido grandes adquisiciones en los años anteriores que no se repitieron en 2013. Por otra parte, crecieron las entradas de IED en los sectores del comercio al por menor y del transporte.

La IED en manufacturas decreció en 2013 debido a las grandes caídas en el sector del acero (ya que algunos grandes proyectos finalizaron en 2012) y en el sector de la alimentación (en el que no se produjeron grandes adquisiciones). En cambio, la producción de automóviles y de equipos informáticos recibió más IED (véase el recuadro I.2).

Recuadro I.2**Expansión del sector automotor en el Brasil: mercado interno, política industrial y búsqueda de las exportaciones**

La inversión extranjera directa en el sector automotor del Brasil aumentó drásticamente en 2013, hasta alcanzar los 2.621 millones de dólares, la mayor cifra registrada y el doble de la media de los últimos cinco años. La producción de vehículos también logró un récord histórico, con 3,74 millones de unidades, casi un 10% más que el año anterior, lo que sitúa al Brasil como el séptimo productor mundial de vehículos y el cuarto mayor mercado de automóviles del planeta, después de China, los Estados Unidos y el Japón. El sector automotor constituye casi el 25% del PIB industrial y el 5% del PIB total.

A principios de 2014, se habían realizado anuncios de inversión hasta 2017 por unos 34.000 millones de dólares (75.000 millones de reales), destinados a la construcción de nuevas plantas, a la ampliación y modernización de las existentes y al desarrollo de nuevos productos. Así pues, solo en lo relativo a automóviles y vehículos comerciales livianos, el número de plantas productoras aumentará de 18 en 2013 a 25 en 2015. Entre las empresas que anunciaron grandes inversiones, figuran compañías automotoras con larga tradición en el país y algunas nuevas, como diversas empresas chinas o algunas marcas "premium":

- Fiat Chrysler anunció un aumento de sus inversiones en el Brasil de 2.700 millones a 6.760 millones de dólares entre 2013 y 2016. La empresa ampliará la capacidad de la planta de Betim, Minas Gerais, de 800.000 a 950.000 vehículos al año y construirá una segunda planta en Goiana, Pernambuco, con una capacidad de 250.000 vehículos anuales.
- Volkswagen está construyendo dos nuevas plantas en São José dos Pinhais, Paraná, una de la marca Audi, con una capacidad de producción de 26.000 unidades al año, y otra para fabricar la nueva generación del modelo Golf, con una capacidad de 40.000 vehículos al año. Para ello, se invertirán 225 millones y 234 millones de dólares, respectivamente.
- Honda construirá una segunda planta en Itirapina, São Paulo, que comenzará a producir la nueva generación del modelo Fit en 2015, con una capacidad de 120.000 vehículos anuales y una inversión de 450 millones de dólares.
- Nissan-Renault anunció la construcción de una nueva planta en Resende, Río de Janeiro, con una capacidad de 200.000 unidades anuales, en la que invertirá 1.200 millones de dólares.
- La empresa china Chery está construyendo una planta en Jacareí, en el interior de São Paulo, con una inversión de 360 millones de dólares, que incluye un centro de investigación y desarrollo para América del Sur. Recientemente, en la misma localidad, la empresa anunció una nueva línea de motores, con una inversión de 60 millones de dólares.
- BMW, el fabricante alemán de automóviles de lujo, confirmó la construcción de una planta en Araquari, Santa Catarina, con una capacidad de 32.000 vehículos anuales y una inversión de 270 millones de dólares.
- Jaguar Land Rover, filial de la empresa india Tata, está construyendo una planta para producir 24.000 vehículos anuales, con una inversión de 340 millones de dólares. Se trata de la primera inversión de esta compañía en América.
- Mercedes Benz está construyendo una planta para producir 20.000 vehículos anuales, con una inversión de 225 millones de dólares.
- Foton Aumark, filial del mayor fabricante de camiones de China, planea construir una planta en Guaíba, Río Grande del Sur, con una inversión programada de unos 112 millones de dólares.
- La empresa china Shaanxi está construyendo una planta para la producción de unas 10.000 unidades anuales de camiones extrapesados en Tatuí, São Paulo, con una inversión de 200 millones de dólares. La producción debería comenzar en 2014.
- JAC Motors anunció la construcción de una fábrica en el Complejo Industrial de Camaçari, Bahia, para producir 100.000 unidades anuales de autos y camiones a partir de 2014, con una inversión de 400 millones de dólares.
- La poco conocida Amsia Motors, empresa china con capital árabe, aunque de origen estadounidense, especializada en vehículos impulsados por energías limpias (automóviles eléctricos e híbridos), instalará una planta en Sergipe, con una inversión de 450 millones de dólares.

Este fenómeno se debe a varios factores. En primer lugar, el sector ha acumulado sucesivos máximos de ventas y producción, impulsados por el crecimiento de la renta disponible y la expansión del crédito. El Brasil se ha convertido en un mercado muy atractivo y con alto potencial de crecimiento. De hecho, aún presenta niveles de motorización relativamente bajos, inferiores a los de la Argentina y México. Asimismo, existe un gran potencial de crecimiento en el segmento de automóviles de lujo, pequeño en la actualidad pero que probablemente se duplicará en los próximos cinco años.

En segundo lugar, han influido las políticas de estímulo del gobierno, empezando por fuertes restricciones a las importaciones pero también incorporando nuevas medidas lanzadas en 2013 y con vigencia de cinco años, en el marco de la política industrial, tecnológica y de comercio exterior, el denominado Plan Brasil Mayor. Con este programa se busca aumentar la industrialización del país, como una manera de recuperar competitividad internacional ante la fortaleza del real. El objetivo es aumentar la participación del Brasil en la producción mundial de vehículos, superando la actual condición de mero fabricante para convertir el país en un centro mundial para el desarrollo de nuevos productos. Este régimen cuenta con tres pilares básicos:

- El Programa de Incentivo a la Innovación Tecnológica y Fortalecimiento de la Cadena Productiva de Vehículos Automotores (Inovar-Auto), cuyo principal objetivo es estimular la inversión en la industria automotriz brasileña. Para ello, se establece un descuento de hasta 30 puntos porcentuales en el impuesto sobre los productos industrializados (IPI) para automóviles producidos y vendidos en el país, siempre que las empresas se comprometan a una serie de metas en el período comprendido entre 2013 y 2017, vinculadas con la compra de insumos, el desarrollo y la innovación tecnológica, la capacitación de proveedores y la ingeniería y la tecnología industrial básica. La proporción de componentes locales se elevará gradualmente del actual 45% al 70% en 2017.
- El Programa Inovar-Autopeças, con el que se busca fortalecer la base de proveedores locales y la cadena productiva, mediante acciones de apoyo a la trazabilidad, condiciones de financiamiento y fomento de la innovación y el desarrollo.

Recuadro I.2 (conclusión)

- El Programa Exportar-Auto, destinado a mejorar los niveles de competitividad de la industria automotriz brasileña y, de este modo, elevar las exportaciones hasta 1 millón de unidades en 2017. En 2013, se exportaron 566.299 unidades.

El Plan Brasil Mayor ha tenido indudable éxito en atraer inversiones y reducir la brecha tecnológica de los vehículos producidos en el país. Sin embargo, por lo menos en el corto plazo, también es cierto que aumenta el riesgo de un exceso de capacidad productiva en un momento en que la demanda de automóviles podría perder fuerza. En 2013, por primera vez en nueve años, las ventas de vehículos cayeron en el Brasil, aunque

a la vez las exportaciones registraron un máximo, llegando a 16.570 millones de dólares, cifra que incluye el sector de la maquinaria agrícola.

Si se realizaran todas las inversiones anunciadas, la capacidad de producción de la industria automotriz se incrementaría de 4,5 millones a 5,8 millones de vehículos en 2017, alrededor de 1 millón de unidades por encima del consumo proyectado. Esto obligaría a las empresas automotrices a buscar nuevas opciones para duplicar el volumen de las exportaciones. Algunos analistas ya están planteando la posibilidad de que la industria brasileña llegue a un exceso de capacidad del 40% dentro de cuatro años.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

2. Otros países de América del Sur

La IED recibida por la **Argentina** en 2013 fue de 9.082 millones de dólares, en contraste con los 12.116 millones de dólares de 2012. Las restricciones en el acceso a divisas impuestas a fines de 2011 (CEPAL, 2013a) provocaron el aumento de la reinversión de utilidades por parte de las filiales extranjeras. En 2013, la reinversión de utilidades representó el 77% de las entradas totales de IED, pero su valor se redujo un 14% en comparación con 2012. Las entradas de capital disminuyeron un 24% y los préstamos entre compañías fueron ligeramente negativos en el primer semestre, si bien las cifras relativas a la totalidad de 2013 no se han publicado todavía.

Las fusiones y adquisiciones se limitaron a unas pocas transacciones entre compañías extranjeras del sector energético. El fondo Southern Cross vendió la Compañía General de Combustibles a un inversionista privado, cuya identidad no se ha revelado, por 200 millones de dólares y Andes Energía PLC adquirió algunos activos por un importe que tampoco se ha hecho público.

Durante los primeros meses de 2014, el gobierno llegó a un acuerdo con Repsol para pagar 5.000 millones de dólares como compensación por la nacionalización en 2012 del 51% de la empresa petrolera YPF. Actualmente, YPF está intentando atraer a otras empresas internacionales como socios para desarrollar sus amplias reservas de petróleo y gas.

La IED recibida por **Chile** ascendió a 20.258 millones de dólares, un 29% menos que el año anterior pero aun mucho más que el promedio de la década pasada. En la actualidad, Chile es el tercer mayor receptor (después del Brasil y México) de IED en América Latina y uno de los mayores en términos del tamaño de su economía.

No hay datos disponibles sobre la IED por sectores en Chile en 2013, pero en los años anteriores, la minería fue con creces el mayor receptor de IED. El año 2013 no fue fácil para el sector de la minería. El precio internacional del cobre disminuyó hasta los 332 centavos de dólar por libra desde el máximo histórico de 400 centavos de dólar por libra en 2011, mientras que los costos (especialmente de la electricidad) en Chile siguen siendo altos. Sin embargo, según la proyección de la Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), se invertirán en minería unos 112.000 millones de dólares hasta 2021, el 77% de los cuales se invertirán en proyectos relacionados con el cobre. El 46% de las inversiones previstas son nacionales y las principales inversiones extranjeras corresponden al Canadá (27%) y al Japón (10%).

Entre las mayores inversiones, destaca la correspondiente a la empresa australiana BHP Billiton, la compañía angloaustraliana Río Tinto y sus socios, que están invirtiendo 3.800 millones de dólares en la ampliación de la producción de la mina Escondida y en la construcción de una nueva concentradora de cobre. Además, han iniciado la construcción de una planta desalinizadora de 3.400 millones de dólares que suministre agua de refrigeración a la mina. La producción en la mina Caserones comenzó en 2013 y alcanzará el pleno rendimiento en 2014, después de una inversión de unos 4.200 millones de dólares. El accionista mayoritario es la empresa japonesa Pan Pacific Copper Co. Finalmente, KGHM International (Polonia) y Sumitomo Metal Mining (Japón) están construyendo conjuntamente una nueva mina de cobre a cielo abierto en Sierra Gorda con un desembolso previsto de 3.900 millones de dólares, que empezará a producir en 2015.

También hubo un alto nivel de actividad en el campo de la generación de electricidad en Chile. Además de las actividades relacionadas con la energía solar (véase el recuadro I.3), la empresa irlandesa Mainstream Renewable Power unió sus fuerzas a las de la compañía británica de capital de riesgo Actis para realizar proyectos de energía solar y eólica por un total de 600 MW y una inversión de 1.400 millones de dólares. Además, la empresa AES Corporation de los Estados Unidos anunció la construcción de una central hidroeléctrica de 2.000 millones de dólares y 531 MW en Alto Maipo, a través de su filial chilena AES Gener, en unión con la compañía minera chilena Antofagasta Minerals. Finalmente, la italiana ENEL ha anunciado la construcción de una presa hidroeléctrica de 600 millones de dólares.

Recuadro I.3

Energía solar: ¿un futuro brillante para el sector chileno de la energía?

El desierto de Atacama en Chile recibe los mayores niveles de radiación solar del mundo. También es una zona en la que las compañías mineras necesitan grandes cantidades de electricidad para utilizar sus equipos. El precio de la electricidad en Chile es significativamente superior al de otros países (0,25 dólares por kWh, en contraste con un precio de 0,10 dólares por kWh en los Estados Unidos). Los inversionistas internacionales y nacionales han llegado a la conclusión lógica de que Chile podría ser el lugar más apropiado del mundo para la operación de centrales de energía solar. Se han propuesto proyectos de energía solar con un total de 9,9 GW de capacidad y varios se encuentran ya en construcción (CER, 2014). Aunque es posible que algunos de esos proyectos no lleguen a hacerse realidad, se trata de una cifra significativa en comparación con una capacidad instalada total de 18,3 GW en 2012.

El cuadro siguiente muestra una lista no exhaustiva de los proyectos que ya están en operación, los que se encuentran en construcción, aquellos cuya construcción está programada y los que han sido aprobados pero aún no tienen fecha de construcción establecida. SunEdison tiene dos centrales solares que empezaron a funcionar a comienzos de 2014 y se espera que su capacidad total a finales del año llegue aproximadamente a los 600 MW. Todas las centrales solares en construcción están situadas en la soleada zona norte de Chile, cerca de las compañías mineras que son los principales clientes. Chile es el primer país de América Latina que ha logrado la paridad de red, una situación en la que la energía solar fotovoltaica no subvencionada es competitiva con la energía procedente de las fuentes tradicionales. En este sentido, Chile se ha beneficiado mucho de la tendencia mundial a la disminución del precio de las células solares, que supone que el costo nivelado de la energía es de solamente 60 dólares por MWh. Como resultado, los nuevos proyectos se desarrollan fundamentalmente sin necesidad de subvenciones, aunque el gobierno y las organizaciones internacionales para el desarrollo proporcionan créditos. La central San Andrés de SunEdison recibió créditos de la Corporación Financiera Internacional y de la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero. Otros proyectos han recibido el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Entre los proyectos a medio plazo, varias empresas (Abengoa y el Grupo Iberdrola) consideran que también la energía termosolar merecerá la pena, a pesar de que requiere un desembolso de capital significativamente mayor. Sin embargo, en el futuro previsible, las centrales termosolares solo podrán mantenerse con subsidios sustanciales.

Hasta el momento, en el contexto de la IED recibida por Chile, la inversión total ha sido relativamente modesta, pero en los próximos años las inversiones en energía solar comenzarán a contribuir a la IED acogida por el país, en particular debido a que las empresas extranjeras parecen desempeñar un papel muy relevante en el mercado de energía solar de Chile. De esta forma, el país podrá beneficiarse de las consecuencias indirectas de la tecnología y convertirse en uno de los países líderes en la producción de energía solar. Las empresas de otros países, especialmente España y los Estados Unidos, están utilizando el conocimiento sobre la generación de energía solar que obtuvieron previamente para ayudar a Chile a aumentar rápidamente su capacidad. Resulta interesante que parte de la capacidad de generación de energía solar no se esté creando para vender electricidad a la red, sino directamente a las compañías mineras. Por ejemplo, la central fotovoltaica de 80 millones de dólares que está construyendo Solarpack será utilizada exclusivamente por la gran empresa minera Collahuasi. De hecho, algunas compañías mineras llegan a generar su propia energía solar a pequeña escala. Uno de los motivos es que la red eléctrica chilena no está totalmente integrada, de modo que los precios de la electricidad pueden ser diferentes dependiendo del lugar. Por supuesto, esta dependencia de la minería también puede suponer un riesgo. La empresa suiza Etrion recientemente suspendió la construcción de una central de 8,8 MW que iba a suministrar energía a una mina de yodo propiedad de Atacama Minerals Chile S.C.M. La central se planificó cuando los precios del yodo aumentaron bruscamente, después del desastre nuclear de Fukushima, pero cuando las nuevas minas del norte de Chile comenzaron la producción, los precios del yodo cayeron tanto que la inversión ya no resultaba rentable.

El Gobierno de Chile ha recibido a los inversionistas extranjeros con los brazos abiertos y el país tiene una significativa ventaja en relación con otros países de la región en lo referente al desarrollo de la energía solar. Si esta ventaja diese lugar a una reducción de la dependencia del petróleo y el gas importados, la balanza comercial del país se beneficiaría. La amplia utilización de la energía solar también contribuirá a que el país alcance su meta de obtener en 2025 el 20% de la electricidad de fuentes renovables, exceptuando la energía hidroeléctrica a gran escala. Durante los dos primeros meses de 2014, las nuevas energías renovables contribuyeron con un 7,07% a la producción eléctrica total, lo que supone un aumento significativo con respecto a la media del 5,85% en 2013. El porcentaje correspondiente a la energía solar solo fue del 2,5%, pero es probable que esta cifra aumente rápidamente.

Recuadro I.3 (conclusión)

Chile: Lista de proyectos de energía solar en diferentes etapas de desarrollo, 2014
(En megavatios y millones de dólares)

Proyecto	Tipo ^a	Inversionista	País	Tamaño (MW)	Costo estimado (millones de dólares)	Estado actual ^b
Llano de Llampos	FV	SunEdison	Estados Unidos	93	241	En funcionamiento
San Andrés	FV	SunEdison	Estados Unidos	48	100	
Diego del Almagro	FV	Mainstream Renewable Power	Irlanda	162	420	En construcción
Crucero Solar	FV	Grupo Fotones	España	180	400	
Amanecer Solar CAP	FV	SunEdison	Estados Unidos	100	213	
Salvador	FV	Total	Francia	70	200	
Poso Almonte Solar	FV	Solarpack	España	25	80	Programado
Cerro Dominador	TS	Abengoa	España	110	1 000	
Solar Conejo	FV	Pattern Energy	Estados Unidos	306	819	
Luz del Norte	FV	First Solar	Estados Unidos	162	370	Planificado
Pampa Solar Sur	FV	Ingenostrum	España	91	182	
María Elena	TS	Grupo Ibereólica	España	400	3 290	Planificado
Pedro de Valdivia	TS	Grupo Ibereólica	España	360	2 610	
Pampa Camarones	FV	GDF Suez	Francia	300	620	
Los Andes	FV	AES Corp.	Estados Unidos	220	572	
Valle del Sol	FV	ENEL	Italia	143	320	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones oficiales e información corporativa.

^a Hay dos tipos distintos de centrales solares. FV significa centrales fotovoltaicas y TS significa centrales termosolares.

^b Las centrales planificadas han recibido sus permisos ambientales, pero todavía no hay planes específicos para su construcción, mientras que las centrales programadas ya tienen un programa temporal específico asignado a su construcción. La mayoría de las centrales que están en construcción deberían terminarse en 2014 o 2015, y las que están en funcionamiento se inauguraron a comienzos de 2014.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En el sector de los servicios, Metlife adquirió el 90% de AFP Provida por 1.841 millones de dólares. La mayor parte de las acciones fueron vendidas por el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) de España, de modo que su adquisición no contribuye a la IED, pero algunas acciones estaban en manos de inversionistas chilenos. En el sector de las manufacturas, la adquisición de la compañía alimentaria Tresmontes Lucchetti por el Grupo Nutresa de Colombia por 758 millones de dólares fue una de las mayores absorciones de América Latina durante el año y la tercera transacción de mayor tamaño realizada por una empresa multinacional translatina.

La República Bolivariana de Venezuela recibió 3.649 millones de IED en los primeros tres trimestres de 2013. La mitad de la inversión recibida corresponde a reinversión de utilidades y la otra mitad a préstamos entre compañías, ya que prácticamente no hubo inversiones de capital. La IED es modesta, teniendo en cuenta el tamaño de la economía y el papel que desempeñan las empresas extranjeras en el sector del petróleo, que recibió el 50% del total de la inversión. La producción de petróleo disminuyó ligeramente en 2013 y sigue siendo un 27% inferior a la de 1997¹³, pero las inversiones en el sector crecieron un 5%¹⁴. La compañía Petronas de Malasia se retiró de Venezuela en 2013 (Grant y Chazan, 2013), como parte de una estrategia mundial para concentrarse en sus negocios nacionales. Las empresas transnacionales sufrieron diversas restricciones de acceso al capital extranjero, que se incrementaron a finales de 2013. La fabricación de automóviles se detuvo en la última parte del año y las aerolíneas restringieron sus actividades en el país¹⁵. Las restricciones relativas a la repatriación de ganancias impulsaron las inversiones en el sector inmobiliario (CEPAL, 2013a).

Colombia recibió 16.772 millones de dólares de IED en 2013, un 8% más que el año anterior. Los sectores de extracción siguen siendo los mayores receptores y el 47% de la IED total corresponde al sector del petróleo (casi 5.000 millones de dólares) y a la minería (casi 3.000 millones de dólares). El sector manufacturero experimentó el mayor crecimiento de la IED recibida y se convirtió en el tercer mayor receptor (2.659 millones de dólares). La IED en el sector de los servicios también está alcanzando máximos históricos: los transportes, el almacenamiento y las comunicaciones recibieron 1.740 millones de dólares, el comercio al por menor y el turismo 1.584 millones de dólares y los servicios financieros 1.578 millones de dólares. La renta de IED de Colombia fue de 14.163 millones de dólares, una cifra inferior a las de 2012 y 2011, pero muy superior a las de los años anteriores.

¹³ Véase http://www.opec.org/opec_web/en/publications/338.htm [en línea].

¹⁴ Según los datos recopilados por Baker Hughes (CEPAL, 2013a).

¹⁵ Véase *El Universal* [en línea] www.eluniversal.com/economia/140213/toyota-de-venezuela-sin-fecha-para-reiniciar-produccion-and-reuters [online] <http://www.reuters.com/article/2014/05/06/ford-venezuela-idUSL2N0NR26420140506>.

El Ecuador recibió 703 millones de dólares en 2013, un 20% más que en 2012 y una de las cifras más altas del último decenio. Todo el crecimiento se concentró en contribuciones de capital, mientras que la reinversión de utilidades y los préstamos entre compañías decrecieron. La renta de IED disminuyó ligeramente en 2013, hasta 652 millones de dólares. Un tercio de la inversión se dedicó a la extracción de petróleo, el sector en el que actúan la compañía española Repsol, la italiana Agip, la chilena ENAP y las empresas chinas CNPC y Sinopec. La IED en manufacturas se mantuvo estable en 134 millones de dólares. En el sector de los servicios, la IED en construcción y comercio al por menor aumentó sustancialmente. El 55% de la IED total recibida por el Ecuador proviene de otros países de América Latina. Fuera de la región, los mayores inversionistas son China, España e Italia.

La IED recibida por el Ecuador, en relación con el tamaño de su economía, es de las más bajas de la región y es inferior a la de hace un decenio, incluso en valores nominales. Esta reducción se ha producido aun con el sólido crecimiento del PIB registrado en los últimos años en el país, no muy diferente al de los vecinos, que, sin embargo, han atraído grandes inversiones. El Gobierno del Ecuador espera que las inversiones privadas, incluida la IED, aumenten en el futuro. Hasta el momento, se han producido algunos significativos anuncios de inversiones por parte de empresas transnacionales como la compañía coreana Kia, la alemana Volkswagen y el fabricante colombiano de piezas de automóvil Chaidneme. La empresa mexicana Arca y la estadounidense Coca-Cola anunciaron conjuntamente grandes planes de expansión en el sector de la alimentación y las bebidas, que incluyen la adquisición a comienzos de 2014 de la compañía de productos lácteos Tonicorp. El mayor proyecto en el país es la Refinería del Pacífico, que aún se encuentra en la fase de planificación pero que supondrá una inversión de 10.000 millones de dólares, según las previsiones. El proyecto estará encabezado por la Empresa estatal PETROECUADOR, con apoyo financiero del Banco Industrial y de Comercio de China y con una participación del 49% de socios extranjeros, entre los que podrían encontrarse PDVSA y la empresa china CNPC.

En 2013, el **Estado Plurinacional de Bolivia** recibió una cifra sin precedentes de IED, que alcanzó los 2.030 millones de dólares, un 35% más que el año anterior, sobre todo para la prospección y el procesamiento de hidrocarburos. La IED en otros sectores ha disminuido a lo largo de los últimos años, debido a la nacionalización de filiales extranjeras, especialmente en los sectores de la minería y la electricidad.

La compañía brasileña Petrobras se convirtió en el socio principal de la empresa pública de petróleo y gas Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), al ganar una licitación que requerirá una inversión de más de 800 millones de dólares, según las estimaciones. También desempeñan un papel relevante en el sector la española Repsol y un consorcio de la empresa de la Federación de Rusia Gazprom y la francesa Total. Esta última ha firmado un contrato de prospección por un importe de 130 millones de dólares.

Además de la búsqueda de petróleo y gas, también se ha producido una actividad significativa en el procesamiento de recursos naturales. Repsol gastó un total de 640 millones de dólares (incluidos los 373 millones de dólares desembolsados en 2013) para ampliar un 60% la capacidad de su planta de procesamiento de gas natural. Otras compañías españolas están colaborando con YPFB en otras plantas de licuefacción de gas, como es el caso de Técnicas Reunidas en Gran Chaco y SENER Ingeniería y Sistemas y Ros Roca Indox Cryo Energy en Santa Cruz. La empresa coreana Samsung va a invertir un total de 843 millones de dólares en un complejo petroquímico en torno a una fábrica de fertilizantes, en su primera incursión en América del Sur.

En cuanto al futuro, el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia está intentando despertar el interés de las empresas internacionales en su depósito de mineral de hierro de Mutún, que parece ser uno de los más ricos del mundo. En un principio, el depósito iba a ser explotado por la empresa Jindal, con sede en la India, pero el proyecto se paralizó en 2012.

Aunque logró un crecimiento económico del 13.6% en 2013, el **Paraguay** no recibe grandes cantidades de IED. Se estima que, en 2013, la IED recibida por el país fue de 382 millones de dólares, en torno a un 20% menos que en 2012 y muy por debajo del máximo de 557 millones de dólares en 2011. Durante los últimos años, tanto los servicios como las manufacturas han sido muy relevantes en el Paraguay. En el sector de las manufacturas, la compañía portuguesa CIMPOR inauguró una fábrica de cementos en octubre de 2013, después de una ampliación de 50 millones de dólares. La firma japonesa Fujikura anunció una inversión de 15 millones de dólares en una fábrica de cables, que creará 2.500 nuevos empleos según las previsiones. En el ámbito de las fusiones y adquisiciones, la cervecera chilena Compañía Cervecerías Unidas, S.A. (CCU), parcialmente propiedad de la neerlandesa Heineken, adquirió

una participación del 50% en Bebidas del Paraguay y un distribuidor, por un importe desconocido. Finalmente, varias compañías siguen realizando prospecciones para encontrar petróleo y gas en distintas zonas del país.

La IED recibida por el **Perú** fue de 10.172 millones de dólares, una caída del 17% con respecto a 2012, pero aun así el segundo valor anual más alto de la historia del país. En los últimos años, el Perú ha recibido volúmenes sin precedentes de IED, principalmente gracias a las grandes reinversiones de utilidades de las compañías mineras. En 2013, los beneficios de las empresas transnacionales se redujeron a 9.920 millones de dólares, un 18% menos que en 2012 y el valor mínimo desde 2009. Esta reducción provocó una caída del 41% del componente de reinversión de utilidades de la IED recibida.

Las exportaciones mineras del Perú disminuyeron significativamente por dos factores: la caída de los precios del cobre y del oro y la reducción de la producción de oro, principalmente debido a los disturbios sociales en Cajamarca. Los ingresos procedentes del impuesto de sociedades de las compañías mineras cayeron un 48% en comparación con el año anterior, lo que indica que la caída registrada de los ingresos de IED puede haberse concentrado en el sector minero. Sin embargo, la gran lista de proyectos mineros en construcción hizo que la inversión total en minería (de empresas tanto nacionales como extranjeras) siguiera aumentando en 2013, aunque a una tasa inferior a la de los años anteriores. Conviene señalar que, dentro de las inversiones en minería, disminuyeron los componentes correspondientes a las prospecciones y a la infraestructura. La amplia presencia de compañías chinas en el sector de la minería va a aumentar, ya que, a comienzos de 2014, Minmetals adquirió la mina Las Bambas a la firma suiza Glencore Xstrata por 5.850 millones de dólares.

No hay datos oficiales sobre la IED por sectores, pero las empresas transnacionales tienen una sólida presencia en muchos sectores en el Perú además de la minería. Es probable que la IED en servicios como las finanzas, el comercio al por menor o las telecomunicaciones (todos ellos dominados por empresas transnacionales) se haya mantenido en niveles altos, teniendo en cuenta que la demanda interna creció un 6,1% en 2013. En el sector de las telecomunicaciones, la Empresa Entel de Chile adquirió la tercera operadora de red de mayor tamaño, Nextel, por 400 millones de dólares.

En 2013, el **Uruguay** recibió IED por valor de 2.796 millones de dólares, una cifra ligeramente por encima de los 2.687 millones de dólares de 2012. El nivel de IED recibida por el Uruguay es muy alto para la región y equivalió a un 5% del PIB en 2013. Las contribuciones de capital forman casi el 62% de las entradas, el 30% corresponde a la reinversión de utilidades y el resto consiste en préstamos entre compañías. Si bien no hay datos disponibles sobre la distribución sectorial en 2013, los datos de 2012 muestran el comienzo de un repunte de la inversión en servicios públicos, que ese año aumentó de un promedio a mediano plazo de 16 millones de dólares a 117 millones de dólares. Este repunte es consistente con la promoción que ha realizado el gobierno de la energía eólica y la robusta inversión recibida por ese sector. La compañía francesa Akuo Energy, por ejemplo, tiene dos proyectos de centrales eólicas en construcción, por un total de 205 millones de dólares, la española Abengoa está construyendo otra central de 70 MW por 165 millones de dólares y Corporación América, con sede en la Argentina, tiene programado gastar 210 millones de dólares en otros dos proyectos. En total, en 2014 deberían finalizarse proyectos eólicos con una capacidad conjunta de 550 MW. Además, ya se han realizado las primeras licitaciones de proyectos de energía solar, que deberían dar lugar a inversiones de unos 300 millones de dólares.

Después de la generación de energía, el tema más relevante en relación con la IED en el Uruguay es la polémica existente sobre la propuesta de que el proyecto de mineral de hierro de Aritirí sea realizado por la firma Zamin, con sede en Londres. En el Uruguay, existe una considerable oposición a esta inversión de entre 1.000 y 3.000 millones de dólares. Otro factor que podría afectar a la IED que se reciba en el futuro es una nueva ley que actualmente está siendo discutida en el parlamento y que limitaría la cantidad de terreno que puede ser propiedad de extranjeros. En 2012, el año más reciente para el que hay datos, la construcción recibió el 38% de toda la IED, en gran parte gracias a las inversiones inmobiliarias procedentes de la Argentina.

3. México

La IED recibida por México creció a más del doble en 2013 y alcanzó los 38.286 millones de dólares, de manera que México volvió a ser el segundo mayor receptor de la región. Este crecimiento obedeció en parte a la adquisición por la compañía belga Anheuser-Busch del 50% de la cervecera Grupo Modelo que aún no poseía, por 13.249 millones

de dólares. Con esta operación, completada después de que en 2010 Heineken adquirió las fábricas de cerveza de FEMSA por 7.325 millones de dólares, la mayor parte del sector de la cerveza en México quedó en manos de los grandes grupos internacionales. Si se deduce este valor de la IED recibida, la inversión extranjera directa en México bordearía el promedio del decenio anterior, unos 23.000 millones de dólares.

La mayor parte de las contribuciones de capital registradas en 2013 corresponden a la adquisición de la cervecera Grupo Modelo. Nuevamente, si se dedujera esa adquisición, las contribuciones de capital habrían estado por debajo de los 6.000 millones de dólares, una cifra superior a los 3.500 millones de dólares del año anterior pero baja en comparación con el promedio de casi 11.000 millones de dólares del último decenio. Por otra parte, la reinversión de utilidades alcanzó en 2013 el máximo histórico de 10.652 millones de dólares.

Los recursos naturales solo recibieron el 8% del total de IED, principalmente en la minería aurífera. El sector de los servicios recibió 5.193 millones de dólares, casi la misma cantidad que en 2012, pero mucho menos que en los años anteriores. El sector de los servicios financieros, que en México está en gran parte en manos de grupos extranjeros, experimentó una desinversión (flujos negativos) de 841 millones de dólares, sobre todo por la venta de la administradora de fondos de pensiones de la española BBVA a Banorte, por 1.600 millones de dólares. El comercio al por menor obtuvo 1.709 millones de dólares, ligeramente menos que en los años anteriores, y crecieron las inversiones extranjeras directas en turismo (1.058 millones de dólares) y en telecomunicaciones (911 millones de dólares).

En el futuro cercano, la IED en recursos naturales y servicios podría aumentar si el paquete de reformas propuesto por el nuevo gobierno en 2012 (que aún está en discusión) comenzara a influir en las oportunidades y condiciones de inversión en los sectores de la energía y las telecomunicaciones (véase CEPAL 2013b). Las reformas podrían provocar más competencia en los mercados de las telecomunicaciones y la entrada de nuevos actores en los sectores de la electricidad y del petróleo. Hasta el momento, solo se han realizado algunos anuncios en este sentido¹⁶.

La IED en manufacturas también permaneció estable, si se deducen las grandes inversiones en el sector de las comidas y bebidas. Aumentaron las entradas de IED en productos farmacéuticos (516 millones de dólares), plásticos (596 millones de dólares) y especialmente manufacturas de cables eléctricos (1.472 millones de dólares). Sin embargo, el mayor receptor de IED entre los sectores orientados a la exportación de México fue el sector automotor, que fue el destinatario de 2.933 millones en 2013, un 23% más que el año anterior (véase el recuadro I.4).

Recuadro I.4

Crecimiento de la industria automotriz en México: el desafío de diversificar mercados

Entre 2000 y 2013, el sector automotor representó el 8,2% de la inversión extranjera directa recibida por México. En los dos últimos años, la IED en este sector ha ganado relevancia, al alcanzar montos de 2.370 millones de dólares en 2012 y 2.933 millones de dólares en 2013.

En ese último período, México registró por cuarto año consecutivo un récord histórico de producción de vehículos, consolidándose como el octavo productor mundial después de China, los Estados Unidos, el Japón, Alemania, la República de Corea, la India y el Brasil, con poco más de 3 millones de unidades. Con este resultado, quedarían atrás los difíciles momentos que atravesó la industria como consecuencia de la crisis financiera internacional en 2009. En la actualidad, existen en México más de 20 complejos de producción de vehículos livianos, donde se realizan actividades que incluyen desde ensamblado y blindaje hasta fundición y estampado de vehículos y motores, y se fabrican cerca de 50 modelos diferentes. A esto se agregan

anuncios de nuevas inversiones por parte de las empresas automotrices presentes en México, que superan ampliamente los 20.000 millones de dólares.

Entre fines de 2013 y principios de 2014, se inauguraron cuatro nuevas plantas, que significaron inversiones por unos 4.270 millones de dólares y representan una ampliación de la capacidad de producción cercana a 1 millón de unidades: Nissan-Renault en Aguascalientes (2.000 millones de dólares), Honda en Celaya (800 millones de dólares), Mazda en Salamanca (770 millones de dólares) y la nueva planta de Volkswagen en Puebla (700 millones de dólares). A estas se sumará una nueva planta de Audi, del Grupo Volkswagen, en Puebla (1.300 millones de dólares), que entrará en operación en 2016. Además se han realizado algunas ampliaciones de operaciones existentes, entre las que destacan las efectuadas por Ford en Hermosillo (1.300 millones de dólares) y por General Motors en los complejos de San Luis Potosí y Guanajuato (420 millones de dólares).

¹⁶ ENEL, la compañía eléctrica italiana presente en muchos países de la región, firmó un acuerdo con el Gobierno de México para colaborar en la generación de energía geotérmica y en redes inteligentes (Financial Times, 2014).

Recuadro I.4 (conclusión)

México: inversiones anunciadas por empresas de ensamblado de vehículos, 2007-2013
(En millones de dólares)

	2007-2009	2010	2011	2012	2013	2007-2013
General Motors	3 870	435	540	420		5 265
Ford	3 000			1 300		4 300
Fiat Chrysler		550	620			1 170
Volkswagen	1 053	1 020		700	1 300	4 073
Daimler Trucks	871					871
Nissan-Renault		600		2 000		2 600
Honda			800			800
Mazda			500		270	770
Total	8 794	2 605	2 460	3 720	1 570	19 149

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría de Economía de México.

Este favorable desempeño ha estado sustentado en el sólido crecimiento de las exportaciones, estimuladas por la sostenida recuperación del mercado automotor estadounidense. De hecho, su ubicación geográfica y el conjunto de acuerdos comerciales que ha suscrito han dado a México un acceso privilegiado a importantes mercados, como los Estados Unidos, el Canadá, la Unión Europea y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). A esto se suma una base de proveedores que crece tanto en número de empresas como en sofisticación tecnológica, lo que favorece la competitividad de la industria. Estos factores están contribuyendo a la atracción de grandes inversiones para la construcción de nuevas plantas y la ampliación de líneas de producción de las diferentes empresas presentes en el país, convirtiendo a México en una importante plataforma de fabricación y exportación.

Del total de unidades producidas, el 82% se destina a la exportación y el 18% restante al mercado interno. México es el cuarto país exportador de vehículos del mundo, después del Japón, Alemania y la República de Corea, tras haber superado a España en 2012. En 2013, el principal destino de las exportaciones de vehículos ensamblados en México fue los Estados Unidos (68%), seguido de América Latina (13%), el Canadá (8%) y Europa (6%).

Por otro lado, el mercado interno mexicano presenta varias desventajas que limitan su atractivo para los productores locales de vehículos. Entre ellos, está la especialización de la industria

en la producción de modelos destinados a mercados externos, la importación de vehículos usados desde los Estados Unidos, la falta de adecuados mecanismos de control de las condiciones físico-mecánicas y de las emisiones de los automóviles en circulación y dificultades para acceder a financiamiento por parte de los consumidores.

Así, si se consolida la recuperación de los mercados externos y se mantiene el ritmo de IED y las mejoras en infraestructura y logística, México se convertiría en un centro concentrador (hub) de la producción mundial, aprovechando su cercanía al mercado de los Estados Unidos. En este escenario, se estima que la industria automotriz mexicana podría transformarse en la segunda exportadora de vehículos del mundo en 2017. De acuerdo con algunas proyecciones, ese año podría estar produciendo unos 4 millones de unidades, de los cuales cerca del 88% se destinarían a exportaciones. Sin embargo, aún persisten factores de incertidumbre, como las importaciones de automóviles usados, que afectan la venta de unidades nuevas en el mercado interno, y los posibles efectos de las negociaciones en curso para una Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos y para un tratado comercial entre los Estados Unidos y 11 países de Asia y el Pacífico (el Acuerdo de Asociación Transpacífico), que podrían restar competitividad a México en el entorno mundial.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

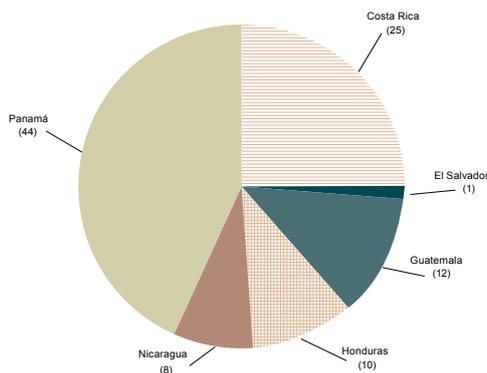
4. Centroamérica

La IED en las economías centroamericanas siguió creciendo en 2013 y alcanzó un máximo histórico de 10.691 millones de dólares, un 21 % más que el año anterior. Panamá es el mayor receptor de IED de Centroamérica (véase el gráfico I.15) y el mayor de América Latina en relación con el tamaño de su economía. Costa Rica y Nicaragua también reciben una cantidad sustancial de IED, que ha ido aumentando a lo largo de los últimos años. Por otro lado, la IED dirigida a El Salvador y Guatemala sigue siendo modesta.

El crecimiento de la IED recibida por Centroamérica ha sido impulsado por la expansión de los sectores de los servicios (en particular en Panamá y también en Costa Rica) y de la minería (especialmente en Guatemala). La IED en manufacturas está perdiendo prominencia, aunque, con la excepción de Panamá, todos los países albergan fábricas de manufacturas orientadas a la exportación que son nacionalmente significativas en lo relativo a los empleos y a la exportación. Los países de Centroamérica están reformando sus sistemas de zonas de procesamiento de exportaciones, que se están volviendo ilegales en virtud de las normas de la Organización Mundial del Comercio

(OMC) sobre subsidios a la exportación (Martínez Piva, 2011), pero todos mantienen algún tipo de incentivo para este sector. Asimismo, todos los gobiernos ofrecen generosos incentivos fiscales a la externalización de procesos de negocios, que está creciendo con gran rapidez en toda Centroamérica.

Gráfico I.15
Centroamérica: distribución de la inversión extranjera directa recibida por países, 2013
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

El crecimiento de la IED recibida por Centroamérica ha sido impulsado por la expansión de los sectores de los servicios (en particular en Panamá y también en Costa Rica) y de la minería (especialmente en Guatemala). La IED en manufacturas está perdiendo prominencia, aunque, con la excepción de Panamá, todos los países albergan fábricas de manufacturas orientadas a la exportación que son nacionalmente significativas en lo relativo a los empleos y a la exportación. Los países de Centroamérica están reformando sus sistemas de zonas de procesamiento de exportaciones, que se están volviendo ilegales en virtud de las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre subsidios a la exportación (Martínez Piva, 2011), pero todos mantienen algún tipo de incentivo para este sector. Asimismo, todos los gobiernos ofrecen generosos incentivos fiscales a la externalización de procesos de negocios, que está creciendo con gran rapidez en toda Centroamérica.

Otra tendencia común durante los últimos años ha sido el aumento de las inversiones en generación de electricidad, principalmente en energía eólica. En 2013, Globeleq, con sede en el Reino Unido, inauguró una central eólica de 44 MW en Nicaragua, con una inversión estimada de 219 millones de dólares. La empresa española Gamesa proporcionó la tecnología y ha firmado un contrato para realizar el mantenimiento de la central. Globeleq también está construyendo el proyecto Orosí de 50 MW en Costa Rica (253 millones de dólares) y la ampliación de 24 MW de la central eólica Cerro de Hula de 102 MW en Honduras (29 millones de dólares). En cuanto a otros tipos de energía, en El Salvador, un consorcio formado por la empresa salvadoreña Quantum Energy y la finlandesa Wärtsilä ganó la licitación para suministrar una capacidad de 355 MW al sistema eléctrico. El consorcio construirá una terminal de gas natural licuado y una central térmica de gas, que deberá comenzar a producir electricidad en 2018. La inversión total esperada (tanto nacional como extranjera) es de 700 millones de dólares. Con un precio de 120 dólares por MWh, este proyecto contribuirá sustancialmente a reducir el alto costo de la electricidad en El Salvador.

La IED recibida por **Guatemala** aumentó un 5% hasta llegar a los 1.309 millones de dólares. Los recursos naturales recibieron 488 millones de dólares, más que ningún otro sector, como ha sucedido en los últimos tres años. Estas inversiones se han concentrado en tres grandes proyectos de minería. La compañía Goldcorp, con sede en el Canadá, opera la mina de oro Marlin desde 2005 y Tahoe Resources, también del Canadá, comenzó a extraer plata de la mina Escobal de San Rafael a finales de 2013. Esta mina precisó un gasto total de capital de 327 millones de dólares. La compañía rusa Solway Group está invirtiendo en un gran proyecto relativo a una mina de níquel, que aún está en construcción. Como resultado, el total de la IED procedente del Canadá y de la Federación de Rusia fue de 467 millones de dólares en 2013. El sector comercial recibió 217 millones de IED y, por lo tanto, fue el segundo mayor receptor después del sector de los recursos naturales. Tras él se encontraron el sector eléctrico (179 millones de dólares), el bancario (172 millones de dólares) y el manufacturero (156 millones de dólares). El mayor crecimiento en relación con los años anteriores se produjo en el sector bancario. Si bien los grandes bancos de Guatemala son

nacionales, Bancolombia adquirió en 2013 una participación del 40% en el Banco Agromercantil, el tercero de mayor tamaño del país, por 217 millones de dólares.

En **El Salvador**, el total de IED recibida fue de 140 millones de dólares, una caída del 71% con respecto al año anterior y el nivel más bajos de la historia reciente del país. Las telecomunicaciones y la electricidad registraron flujos negativos en 2013. Esa tendencia fue parcialmente compensada por un aumento de la IED en manufacturas, que alcanzó los 283 millones de dólares, la mayor cifra de la historia reciente de El Salvador. La empresa peruana Oben va a invertir 33 millones de dólares en una fábrica de películas de polipropileno, que se venderán en toda Centroamérica y el Caribe, pero el sector manufacturero orientado a la exportación más significativo es el textil y de prendas de vestir. La manufactura de prendas de vestir en El Salvador recibió grandes inversiones como resultado del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos y la conversión de varias empresas en torno a 2005 al sistema de “paquete completo”, en lugar de ensamblar simplemente los componentes importados. Esto dio lugar a cadenas de valor mucho más articuladas, especialmente en algunos subsectores, como la ropa deportiva (CEPAL, 2013c). La presencia en El Salvador de una cadena de valor completa hace que sea menos probable que los inversionistas se trasladen a un lugar diferente y ha permitido el desarrollo de proveedores nacionales de los servicios necesarios, como por ejemplo el embalaje. Aun así, el sector no ha crecido y, aunque ha recuperado los niveles de producción y exportación previos a la crisis de 2009, el empleo sigue estando ligeramente por debajo del existente antes de la crisis.

El Gobierno de El Salvador está fomentando el aumento de la IED en servicios de infraestructura. Además del proyecto del sector de la energía mencionado anteriormente, el gobierno está programando licitaciones de la gestión del puerto de La Unión (construido con el apoyo de la asistencia oficial para el desarrollo) y del aeropuerto internacional.

Honduras recibió IED por valor de 1.060 millones de dólares, prácticamente la misma cantidad que el año anterior. El sector de las telecomunicaciones (incluido el transporte) recibió el mayor porcentaje de IED, un 34% del total, seguido por el sector manufacturero de procesamiento de exportaciones (maquila) con un 16% y otras manufacturas (principalmente alimentos, bebidas y cementos) con un 14%. El mayor aumento se registró en el sector eléctrico, que recibió inversión extranjera directa por valor de 74 millones de dólares, gracias a las inversiones en energía eólica. Más del 60% de las entradas de IED tomaron la forma de reinversión de utilidades, una cifra similar a la de los años anteriores. El hecho de que esta proporción sea una de las más altas de la región indica el grado de confianza de los inversionistas existentes, pero también la falta de nuevas empresas en el país. Un recién llegado relevante es la empresa filipina International Container Terminal Services (ICTSI), que, a comienzos de 2013, ganó la licitación de la construcción y operación del mayor puerto del país. ICTSI tiene la concesión por 30 años y se ha comprometido a invertir 624 millones de dólares a lo largo del próximo decenio.

La IED en **Nicaragua** creció un 5% hasta alcanzar los 849 millones de dólares, la segunda cifra más alta de la historia del país, después de la de 2011. En relación con el tamaño de su economía, Nicaragua es uno de los mayores receptores de IED de América Latina. Las empresas transnacionales desempeñan un papel relevante en casi todos los sectores. Los inversionistas asiáticos dominan el sector de las prendas de vestir, al que corresponden dos tercios de los aproximadamente 82.000 empleos proporcionados por las zonas de procesamiento de exportaciones. Nicaragua se ha beneficiado en los últimos años de un acceso especial al mercado de los Estados Unidos de prendas de vestir fabricadas con materiales importados de terceros países (generalmente asiáticos). La IED en minería ha crecido a lo largo de los últimos años. En 2013, la empresa B2Gold, con sede en el Canadá, anunció una inversión de 289 millones de dólares para ampliar su mina La Libertad. La misma compañía es propietaria de otra mina en el país y va a invertir en al menos otras dos zonas de exploración.

La IED recibida por **Costa Rica** siguió creciendo y alcanzó los 2.682 millones de dólares en 2013, el nivel más alto hasta el momento y un 15% por encima del año anterior. El sector manufacturero solía recibir la mayoría de la inversión extranjera directa absorbida por Costa Rica, sobre todo en actividades destinadas a la exportación, pero una serie de reformas en 2011 abrieron la puerta a la IED en electricidad, seguros y telecomunicaciones e hicieron que la distribución se orientase a los servicios. En 2013, el sector de los servicios (sin incluir los servicios financieros, el comercio y el turismo) recibió 794 millones de dólares, ligeramente menos que el año anterior. Por primera vez, las actividades inmobiliarias recibieron la mayor parte la IED (1.200 millones de dólares), tras varios proyectos de hoteles, centros comerciales y complejos de oficinas, realizados en su mayor parte por compañías de otros países de Centroamérica.

Prácticamente no hubo IED en recursos naturales y manufacturas en 2013: se recibieron solo 359 millones de dólares, sustancialmente menos que el año anterior. Además, en abril de 2014, Intel anunció el cierre de su fábrica de microprocesadores en el país, con la pérdida de 1.500 empleos a finales de año. Esta decisión se tomó en el contexto de una gran reestructuración de la compañía, que intenta reducir su dependencia del mercado de las computadoras personales, que está en declive, y aumentar su cuota de mercado en dispositivos móviles, además de concentrar la producción en un menor número de fábricas, situadas en su mayoría en Asia. La llegada de Intel en 1997 había constituido un hito para la economía costarricense. La compañía invirtió unos 900 millones de dólares durante los 17 años que permaneció en el país, realizando una gran parte de las exportaciones del país. También ayudó a que otros inversionistas se interesasen por Costa Rica. Según la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), en la actualidad hay más de 250 multinacionales de alto nivel tecnológico que operan en el territorio de Costa Rica. Sin embargo, la fábrica de Intel estaba relativamente poco integrada en el resto de la economía costarricense y, en 2012, sus importaciones superaron sus exportaciones (es decir, registró una balanza comercial negativa). Ciarli y Giuliani (2005) descubrieron que, si bien la llegada de Intel fue un momento de transformación para Costa Rica, los eslabonamientos entre la fábrica y otras empresas de alto nivel tecnológico eran bastante limitados. La falta de interrelación en Costa Rica hizo que, para Intel, resultase más fácil decidir el cierre, pero al mismo tiempo limitará el impacto de la decisión en el país.

Por otra parte, Intel mantendrá las operaciones de diseño e ingeniería en Costa Rica, así como sus servicios centralizados, conservando 1.200 empleos y añadiendo otros 200. Este cambio podría ser un nuevo paso en la transformación del país de un centro de manufacturas a un centro de servicios a las empresas. Según la OCDE (2012), de más de 34.000 empleos creados en proyectos de IED totalmente nuevos entre 2009 y 2011, unos 8.000 se crearon en el sector de servicios a las empresas, por delante del sector hotelero y turístico (3.600 empleos) y de los dispositivos médicos (3.000 empleos)¹⁷. La fabricación de dispositivos médicos y los servicios a las empresas tienen un gran potencial y siguen creciendo rápidamente, pero la competencia mundial en estos ámbitos continuará siendo intensa. Unos días después de la noticia de Intel, el Bank of America anunció el cierre de su centro de servicios en Costa Rica, despidiendo a 1.500 trabajadores. En contraste, solo una semana después, American World Clinics (AWC), un grupo hospitalario de los Estados Unidos, hizo públicos sus planes de crear un nuevo hospital dedicado al turismo médico en Costa Rica, que podría dar lugar a unos 250 empleos directos.

Estos sucesos recientes ilustran la volatilidad de la IED si su atracción se basa en la búsqueda de eficiencia. Después de 17 años, los eslabonamientos regresivos de Intel con la economía local eran débiles y la compañía no había atraído a los proveedores mundiales clave. En un proceso mundial de reestructuración, Intel decidió trasladar su actividad de manufacturas a Asia, donde ha creado eslabonamientos locales más fuertes. Este caso resulta muy significativo para los encargados de la formulación de políticas en la región, en lo referente a las nuevas estrategias para anclar la IED y a promover eslabonamientos más fuertes con las economías receptoras.

La IED en **Panamá** alcanzó los 4.651 millones de dólares en 2013, un 61% más que el año anterior. Esta cifra constituye el 10% del PIB, el porcentaje más alto de todos los países de América Latina y la mayor parte del Caribe, excepto algunas economías muy pequeñas. La renta de IED fue de 3.513 millones de dólares, un 38% más que en 2012. Panamá ha sido la economía con un crecimiento más rápido de la región durante los últimos años y, en 2013, creció un 8,4%. Dos grandes proyectos de infraestructura han sido los factores principales de este rápido crecimiento: la ampliación del Canal de Panamá y la construcción del metro de la capital del país. Ambos proyectos están siendo realizados por empresas extranjeras, pero no se registran como IED.

Panamá apenas recibe IED en manufacturas y recursos naturales, pero esto podría cambiar en el caso de los recursos naturales con el desarrollo de la mina Cobre Panamá, en el departamento de Colón. Será una de las mayores minas de cobre del mundo (además de producir oro y molibdeno) y la inversión necesaria total será de 6.200 millones de dólares, con una participación del 80% de la compañía canadiense Quantum y del 20% de un consorcio de LS-Nikko Copper y Korea Resources Corporation. Se prevé que la producción comience en 2017.

¹⁷ Conviene subrayar que, en Costa Rica, la contribución del sector de las exportaciones a la creación de empleo es muy significativa, en comparación con otros países de América Latina. En 2011, más del 26% de los empleos totales estaban relacionados, directa o indirectamente, con ese sector y Costa Rica destaca en la región por la alta proporción de servicios en el empleo total en actividades exportadoras (41%), en comparación con solo un cuarto en Chile y el Uruguay o incluso menos en otros países (CEPAL, 2014c).

En los últimos años, el 90% de la IED en Panamá se ha concentrado en el sector de los servicios. Gran parte de esas inversiones está determinada por el papel de Panamá como centro de transportes para la región. Por ejemplo, se invirtieron 583 millones de dólares en compañías domiciliadas en la Zona Libre de Colón, especializada en la distribución al por mayor de productos manufacturados en la cuenca del Caribe. Los bancos recibieron el 25% de la IED total. El gobierno tiene el objetivo de atraer IED en servicios de alto valor agregado mediante la creación de infraestructura (Ciudad del Saber y Panamá-Pacífico son dos desarrollos inmobiliarios destinados a las compañías de servicios) y de incentivos específicos, como el programa para atraer sedes regionales. El programa ofrece incentivos fiscales y facilidades para la obtención de visados para empresas que instalen oficinas en Panamá que centralicen los servicios de gestión. Casi 100 empresas transnacionales, algunas de gran tamaño, tienen su sede central domiciliada en Panamá, si bien no hay datos sobre el valor agregado que crean en el país¹⁸.

5. El Caribe

En 2013, la IED recibida por el Caribe disminuyó de 8.413 millones de dólares a 6.052 millones de dólares, debido principalmente a la reducción de la IED absorbida por la República Dominicana. De las economías con datos disponibles, nueve registraron una reducción de la IED recibida durante 2013 y cinco registraron un aumento. Barbados no dispone todavía de datos sobre la IED para 2013 y Cuba no recopila datos de ningún tipo en este ámbito. En esta publicación habitualmente no se trata el caso de Cuba, pero en el recuadro I.5 se ofrece alguna información anecdótica sobre la IED en el país.

Recuadro I.5

Cuba: ¿una mayor apertura a la inversión?

Teniendo en cuenta su población relativamente grande de 11 millones de habitantes y su economía subcapitalizada, Cuba debería ser un destino atractivo para la inversión. Aunque no hay cifras oficiales de inversión extranjera directa (IED), suele estimarse que la IED en la isla es muy reducida (CEPAL, 2011). Aun así, en Cuba actualmente hay inversionistas de varios países. El Brasil, por ejemplo, ha tenido un papel fundamental en el proyecto de 900 millones de dólares de construcción de un nuevo puerto y una zona de libre comercio en la población de Mariel, cerca de La Habana. Este puerto se financió con préstamos del Gobierno del Brasil y fue construido por Odebrecht, una constructora brasileña, pero la operación estará a cargo de la empresa PSA de Singapur^a. A comienzos de 2014, el Brasil también firmó memorandos de entendimiento para la construcción de una fábrica de manufacturas de plástico, la actualización de una estructura aeroportuaria y la posible construcción de una fábrica de tabaco. En el sector turístico, la gran cadena hotelera Española Meliá posee u opera una serie de hoteles en toda la isla. Recientemente, sin embargo, el sector turístico no ha recibido muchas inversiones, con la excepción de un centro de lujo de golf de 350 millones de dólares propuesto por la empresa Esencia Hotels and Resorts del Reino Unido. Los inversionistas han preferido dedicarse a los recursos naturales y parece ser que hay empresas rusas, chinas y brasileñas que están realizando exploraciones para encontrar petróleo y gas. Canadian Sherritt International es otro gran inversionista, que ha

invertido 400 millones de dólares en la generación de energía a lo largo de los últimos 16 años.

Para cambiar esta situación, el Gobierno de Cuba ha anunciado varias reformas sustanciales destinadas a aumentar la IED recibida por el país a 2.000 o 2.500 millones de dólares al año. En 2014, el Parlamento de Cuba aprobó por unanimidad medidas que reducen drásticamente el impuesto de sociedades del 30% al 15% y proporcionan a los inversionistas extranjeros una exención fiscal durante ocho años para las nuevas inversiones. La nueva ley de inversiones también proporciona protecciones legales mucho mejores para los empresarios extranjeros. Además, cambia la normativa anterior, que databa de 1995 y que exigía que el Gobierno de Cuba tuviera una participación del 51% en todas las inversiones, aunque la mayor parte del capital procediera de empresas extranjeras. Al mismo tiempo, requiere que los trabajadores sean contratados a través de agencias de empleo estatales, que cobran en divisas fuertes^b. Los cambios actuales en la ley de inversión extranjera directa están dirigidos fundamentalmente a los sectores de la minería, el turismo, las energías renovables, la alimentación y la construcción, pero podrían ampliarse para incluir otros sectores en el futuro. Es demasiado pronto para determinar el impacto real de estas reformas, pero, si funcionaran, tanto los inversionistas extranjeros como los ciudadanos cubanos se beneficiarían sin duda de ellas.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2010* (LC/G.2494-P), Santiago de Chile, 2011, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.4.

^a Si se recopilaran los datos de IED en Cuba, no está claro si esta transacción se consideraría IED, ya que, a pesar de la amplia participación extranjera en todas las etapas del proceso, la propiedad final se mantiene en Cuba.

^b Véase (en línea) <http://www.economist.com/news/americas/21600128-cuba-eases-investment-rules-many-cuban-americans-turn-against-embargo-strait-talk>.

¹⁸ Véase la lista en el sitio web del Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá (en línea) <http://sem.mici.gob.pa>.

La característica más significativa de la IED en el Caribe es la existencia de dos tendencias parcialmente opuestas (De Groot y Pérez Ludeña, 2014). Por un lado, están las economías especializadas principalmente en los recursos naturales, como Trinidad y Tabago, Suriname y Guyana. Estas economías con uso intensivo de los recursos han experimentado un aumento de la IED durante los últimos años, una tendencia que básicamente continuó en vigor en 2013. Sin embargo, la mayoría de las economías del Caribe dependen del sector turístico. Si bien estas economías dependen menos del capital y, en consecuencia, los proyectos de inversión no afectan tanto a las cifras totales regionales, esos proyectos pueden tener un impacto fundamental en algunas de las economías de menor tamaño. La IED en actividades relacionadas con el turismo ha ido decreciendo desde la crisis financiera de 2008, pero en 2013 se produjo un repunte de la actividad en muchas economías. Esto podría ser una buena noticia para esas economías, en particular si tenemos en cuenta que la inversión en turismo suele tener un gran impacto, por ejemplo, en la creación de empleo.

Además de la actividad en los sectores de los recursos naturales y el turismo, también se ha producido un aumento de actividad en el ámbito de la generación de electricidad en el Caribe. Varias economías están explorando la energía alternativa para reducir su dependencia de combustibles fósiles y se ha producido una consolidación significativa en la operación de distintas redes eléctricas. Si se lograra aprovecharla con éxito, esta consolidación del mercado podría resultar muy beneficiosa para la región, que sufre una dependencia energética endémica, altos precios de la electricidad y continuos déficits en cuenta corriente, en particular debido a la necesidad de importar energía.

La **República Dominicana** es la mayor economía de la región y, en consecuencia, recibe una gran cantidad de IED. En 2013, se produjeron entradas de IED de 1.991 millones de dólares, una cifra por debajo de la media de años anteriores y muy inferior a la entrada de 3.142 millones de dólares de 2012. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que la cifra de 2012 se vio fuertemente afectada por la adquisición de Cervecería Nacional Dominicana por parte de Anheuser-Busch Inbev, por un precio de 1.237 millones de dólares. El cambio más significativo ha sido la caída de la IED en el sector de la minería, que fue el mayor receptor en 2012. Esta caída se debe al funcionamiento de la mina de oro Pueblo Viejo, propiedad de Barrick Gold Corp., que comenzó la producción en 2013, de manera que se redujeron las inversiones en construcción. En 2013, el sector de generación de electricidad fue un gran receptor de IED. La compañía alemana Wirsol está construyendo una central de energía solar de 64 MW y una inversión estimada de 270 millones de dólares. Además, Southern California Telephone & Energy anunció también la creación de una central termoeléctrica de gas de 800 millones de dólares. Por otra parte, en 2013 se inauguraron varios nuevos hoteles, como el Breathless Punta Cana, el Hotel Riviera Azul y el Westin Punta Cana. Asimismo, comenzó la construcción de varios nuevos complejos turísticos, incluido un complejo de 400 millones de dólares en Playa Grande, que está siendo construido por la empresa North Shore Land Holdings, con sede en los Estados Unidos. Finalmente, la inversión en zonas de procesamiento de exportaciones se mantuvo en niveles similares a los de los años anteriores. La empresa Dubai World, con sede en los Emiratos Árabes Unidos, ha iniciado la construcción de un centro logístico de 215 millones de dólares.

Trinidad y Tabago recibió 1.922 millones de dólares de IED, en los tres primeros trimestres en comparación con los 2.453 millones de dólares de 2012. La mayor parte de la IED se dirigió al sector de las prospecciones petrolíferas. El gobierno siguió vendiendo los derechos de exploración para encontrar petróleo y gas, y varias empresas realizaron inversiones significativas en el sector. La compañía BP, con sede en el Reino Unido, planea gastar unos 5.000 millones de dólares a lo largo de cinco años, BHP Billiton invertirá en torno a 1.000 millones de dólares y Range Resources desembolsará aproximadamente otros 100 millones de dólares. En cambio, la empresa francesa Total vendió activos por valor de 473 millones de dólares a la empresa National Gas Company de Trinidad y Tabago en 2013 y la española Repsol vendió su cartera a la angloneerlandesa Shell. Aparte de las actividades mencionadas en la exploración para encontrar petróleo y gas, Mitsubishi Gas Chemical firmó un contrato relativo a un complejo petroquímico por 850 millones de dólares, mientras que la firma rusa Severstal canceló sus planes de invertir 600 millones en una fábrica de hierro.

En **Suriname** y **Guyana**, los cambios más significativos tuvieron lugar en la minería y en la exploración para encontrar petróleo y gas. La IED recibida por Suriname aumentó de 62 millones de dólares a 112 millones de dólares, mientras que la recibida por Guyana disminuyó de 294 millones de dólares a 214 millones de dólares. En junio, el Parlamento de Suriname aprobó el plan de la compañía canadiense Newmont Mining Corporation para el desarrollo de la mina de oro Merian, que debería dar lugar a una inversión de entre 800 y 1.000 millones de dólares. En el ámbito de la exploración para encontrar petróleo y gas en Suriname, la empresa Apache Corporation, con sede en los

Estados Unidos, anunció una inversión de 230 millones de dólares en el bloque 53, en el que la Compañía Española de Petróleos, S.A. (CEPSA) adquirió también una participación del 25%. Las empresas Tullow Oil (Estados Unidos) y Statoil (Noruega) invertirán 35 millones de dólares en proyectos de prospección petrolífera. Por su parte, la firma canadiense Guyana Goldfields anunció una inversión de 249 millones de dólares en la mina de oro Aurora, y Repsol y Tullow Oil tienen la intención de explotar el bloque Kanuku. En lo referente a fuentes alternativas de energía, en Guyana se pospusieron los planes de construir una gran presa hidroeléctrica y una central térmica de etanol. Fuera de los sectores principales, la Asociación Cooperativa de Cultivadores de Cítricos de Trinidad y Tabago planea gastar 25 millones de dólares en el país.

Barbados no ha publicado los datos de 2013. Si bien la economía del país ha sufrido un bajón durante los últimos años, con una contracción del 0,2% del PIB en 2013, se pueden encontrar algunos indicios positivos en el sector turístico. El proyecto hotelero de la compañía Four Seasons, detenido durante mucho tiempo, parece haberse reanudado en 2013. La empresa jamaicana Sandals Resorts anunció que realizaría una inversión de 250 millones de dólares, comprando un centro turístico y construyendo otro. En el ámbito de la generación de energía eléctrica, Cahill Energy, con sede en Guernsey (Reino Unido) hizo pública su intención de construir una planta de conversión de residuos en energía por valor de 240 millones de dólares. Además, en 2013 se produjo la finalización de la absorción de las acciones restantes del antiguo Banco Nacional de Barbados por el Republic Bank de Trinidad y Tabago. La empresa Barbados Light and Power Company, nominalmente propiedad de la canadiense Emera, compró participaciones de control en las redes eléctricas de Dominica y Granada a la estadounidense WRB Enterprises.

La IED recibida por **Jamaica** subió de 490 millones de dólares a 567 millones de dólares en 2013, cifra máxima en cinco años. La empresa China Harbour Engineering Company Ltd. declaró que va a invertir 1.350 millones de dólares en la construcción de un nuevo puerto en Goats Island, para aprovechar la oportunidad que proporciona la ampliación del Canal de Panamá. Jamaica también se benefició de la recuperación de las inversiones relacionadas con el turismo en 2013. La firma Sagicor, con sede en Barbados, adquirió y renovó el centro turístico y balneario Jewel Paradise Cove, mientras que la empresa Playa Hotels & Resorts de Estados Unidos adquirió el antiguo hotel Ritz-Carlton de Rose Hall para reformarlo y la canadiense Blue Diamond compró Breezes Negril por una cantidad que no se ha hecho pública. También se está construyendo un nuevo hotel Courtyard by Marriott, con un costo de 22 millones de dólares. En el ámbito de la externalización de procesos de negocios, la compañía estadounidense Sutherland Global Services inauguró en diciembre un centro en Jamaica, que eventualmente creará unos 3.000 empleos. Finalmente, el Royal Bank of Canada se retiró de Jamaica y vendió sus activos a Sagicor por unos 85 millones de dólares.

En las **Bahamas**, la IED recibida se redujo de 575 millones de dólares a 410 millones de dólares. La construcción del proyecto turístico Baha Mar (véase CEPAL 2012b, recuadro I.2) sigue en curso y un grupo inversionista que incluye a la compañía Cipriani (Luxemburgo) y a empresas chinas informó de su intención de invertir más de 1.000 millones de dólares en un nuevo proyecto, The Blackwood Point Resort & Marina, que incluirá un centro turístico de 1.500 habitaciones, casinos e incluso su propia central eléctrica. Por su parte, la firma Yacht Management, con sede en los Estados Unidos, anunció una inversión de 17 millones de dólares en servicios para yates y la empresa canadiense Emera Inc. inauguró un proyecto de demostración de biocombustibles a través de su filial Grand Bahama Power Company.

De forma similar a lo sucedido en las Bahamas, la actividad inversionista en **Belice** se dirigió en su mayor parte al sector turístico en 2013, especialmente los cruceros. La IED recibida cayó de 194 millones de dólares a 112 millones de dólares, una reducción que se debió en parte a la gran magnitud de la inversión extranjera directa en el sector agropecuario en 2012, que formó el 38% de la IED recibida en 2012, pero solo el 9% en 2013. La compañía Norwegian Cruise Line invertirá 50 millones de dólares en un puerto privado construido de forma respetuosa con el medio ambiente y la inversión de Royal Caribbean y Feinstein Group será de 100 millones de dólares. La empresa Yumi Ltd, con sede en las Islas Vírgenes Británicas, adquirió el centro turístico Caye Chapel Resort Island a Ashcroft Group por 30 millones de dólares. Finalmente, TexBel Agricultural Investments (respaldada por inversionistas con sede en los Estados Unidos) planea ampliar su negocio de productos derivados del coco, mediante una inversión de unos 45 millones de dólares.

En **Haití** tuvo lugar un aumento de la IED de 179 millones a 186 millones de dólares. Varias compañías, como Eurasian Mining y la canadiense Newmont Ventures Ltd., están realizando prospecciones mineras en el territorio

haitiano, lo que significa que en el futuro la minería podría dar lugar a entradas significativas de IED. Actualmente, la mayor parte de la inversión se dirige al sector manufacturero, como por ejemplo la inversión de 23 millones de dólares de la empresa coreana Yujin Knit Apparel Co. Ltd. en una fábrica de prendas de vestir o el desembolso de 45 millones de dólares de BRF Brasil Foods para la creación de una nueva granja avícola. La compañía Heineken, con sede en los Países Bajos, que adquirió la cervecera Brana en 2011, invirtió unos 20 millones de dólares en 2013 e invertirá otros 80 millones de dólares para ampliar la producción.

Los miembros de la **Organización de Estados del Caribe Oriental** (OECS) experimentaron un incremento del 18% de la IED recibida, de 514 millones de dólares en 2012 a 607 millones de dólares en 2013. El sector turístico recibió mucha atención, pero en algunas economías también hubo anuncios significativos en el sector de la generación de energía. En 2013, el mayor receptor fue **Antigua y Barbuda**, con 138 millones de dólares, que supusieron una subida con respecto a los 134 millones del año anterior, en parte gracias a su nuevo programa de ciudadanía por inversión. La empresa Sandals Resorts International se comprometió a invertir 150 millones de dólares en un nuevo centro turístico y comenzó la construcción del proyecto Pearn Point de la compañía neerlandesa Orange Limited, con un valor total de 253 millones de dólares. Finalmente, parece ser que hay inversionistas de Qatar interesados en el proyecto de desarrollo inmobiliario Azure Bay. Fuera del ámbito del turismo, la firma española Baupanel System está construyendo una planta manufacturera.

San Vicente y las Granadinas recibió 127 millones de dólares de IED (un aumento respecto de los 115 millones en 2012). La construcción del nuevo aeropuerto, que se inaugurará en 2014, está causando un aumento de las inversiones en turismo. Además, una gran tormenta en días cercanos a la Navidad provocó daños sustanciales en varias instalaciones y se necesitarán inversiones para realizar las reparaciones necesarias. Finalmente, Reykjavik Geothermal inició un proyecto de energía geotérmica de 50 millones de dólares en 2013.

En **Saint Kitts y Nevis**, se produjo un aumento del 20% de la IED recibida, que alcanzó los 112 millones de dólares y se centró principalmente en el turismo. En 2013, se añadieron unas 1.000 habitaciones a la capacidad hotelera de la isla. La compañía Range Developments de los Emiratos Árabes Unidos está construyendo actualmente un nuevo hotel Park Hyatt Saint Kitts y la empresa Darby Family Investments adquirieron una participación mayoritaria en el centro turístico Christophe Harbour. En cuanto al desarrollo inmobiliario, la firma T-LOFT, con sede en Hong Kong (región administrativa especial de China), va a invertir 40 millones de dólares en el proyecto Pirate's Nest y algunos inversionistas rusos gastarán 50 millones de dólares en varios proyectos inmobiliarios que no se han definido. Finalmente, Asia Pacific Investment House ha obtenido ya los primeros 50 millones de dólares para un desarrollo inmobiliario de 250 millones de dólares.

La IED recibida por **Santa Lucía**, destinada en gran parte al turismo, aumentó de 80 millones de dólares a 88 millones de dólares. Viceroy Hotel Group (Estados Unidos), Six Senses (Tailandia) y Hotel Chocolat (Reino Unido) siguen construyendo o ampliando sus instalaciones hoteleras. En otros sectores, la empresa con capital francés y de Singapur Caribbean Grains Ltd. comenzó a producir piensos animales en la zona de libre comercio y Canada Plastics ha inaugurado una fábrica. Finalmente, el Grupo Unicomer de El Salvador anunció la construcción de un nuevo centro de distribución a comienzos de 2014.

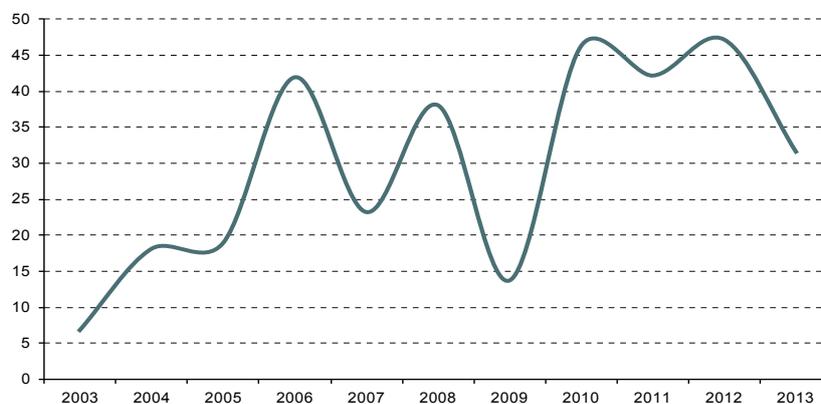
La IED absorbida por **Granada** aumentó a más del doble en 2013, de 34 millones de dólares a 78 millones de dólares. Se introdujo una nueva Iniciativa de ciudadanía por inversión y se produjeron varios anuncios de grandes inversiones en turismo. El centro turístico Sandals La Source Grenada está siendo sometido a una renovación de 90 millones de dólares y en el Bacolet Bay se han reanudado los trabajos de renovación. Dos empresarios inmobiliarios han revelado sus planes de invertir 700 millones para convertir Granada en un destino internacional atractivo para los viajes de lujo y un multimillonario egipcio planea construir tres nuevos hoteles de cinco estrellas en la isla.

Si bien la IED recibida por **Dominica** se redujo de 23 millones de dólares a 18 millones de dólares en 2013, hay algunos proyectos significativos en curso. Aunque la compañía francesa EDF se haya retirado de la construcción de una central geotérmica orientada a la exportación, el gobierno sigue intentando llevar a cabo el proyecto con otros inversionistas. La empresa de inversiones china ASCG anunció en diciembre que invertiría 300 millones de dólares en un aeropuerto, un hotel para el turismo internacional y un hospital en el país.

F. La inversión directa de la región en el exterior

La IED de América Latina en el exterior sigue siendo muy volátil. En 2013, la IED de la región en el exterior cayó a 31.611 millones de dólares, un 33% menos que en 2012 y una de las cifras más bajas del último decenio (véase el gráfico I.16), pero esta caída no debería interpretarse como un cambio de la tendencia al alza de los años anteriores. Los factores fundamentales que explican la expansión internacional de las empresas translatinas siguen existiendo, pero esta expansión se realiza a través de grandes adquisiciones y proyectos de inversión por parte de un número relativamente pequeño de grandes compañías de solo unos pocos países. Diversas circunstancias específicas en esos países redujeron significativamente los flujos de IED hacia el exterior en 2013.

Gráfico I.16
América Latina y el Caribe: flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2003-2013
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

Chile y México siguieron siendo las mayores fuentes de IED en la región en 2013, pero ambos países redujeron significativamente su IED en el exterior (véase el cuadro I.4). Las salidas de IED de México en 2012 fueron extraordinariamente altas y los 12.937 millones de dólares de 2013 se ajustan al promedio de los años anteriores. Los flujos de Chile hacia el exterior también volvieron al nivel de los años anteriores, después de los altos niveles de 2011 y 2012.

Cuadro I.4
América Latina y el Caribe (principales economías): flujos de inversión
extranjera directa hacia el exterior, 2002-2013
(En millones de dólares)

	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	533	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 052	1 225
Brasil	2 513	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-1 029	-2 821	-3 495
Chile	1 988	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 252	22 330	10 923
Colombia	1 157	1 098	913	2 486	3 348	6 893	8 304	-606	7 652
Venezuela (República Bolivariana de) ^b	809	1 524	43	1 598	2 236	1 776	-1 141	2 460	1 285
México	2 909	5 758	8 256	1 157	9 604	15 050	12 636	22 470	12 937
América Latina y el Caribe	10 131	41 560	23 179	37 352	13 690	46 282	42 179	47 186	31 611

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Promedio simple.

^b Los datos de 2013 incluyen solamente los tres primeros trimestres.

El Brasil tiene el mayor acervo de salidas de IED de toda América Latina, pero, por tercer año consecutivo, los flujos hacia el exterior fueron negativos. En 2009, las empresas translatinas brasileñas comenzaron a registrar un flujo negativo hacia el exterior de préstamos entre compañías con sus filiales en el extranjero, lo que significa que están pidiendo dinero prestado al exterior para financiar sus actividades en el Brasil, como respuesta a las altas tasas

de interés nacionales. Este flujo negativo hacia el exterior de 18.256 millones de dólares en préstamos sobrepasó el flujo positivo de capital hacia el exterior de 14.760 millones de dólares¹⁹.

Por otro lado, Colombia volvió a registrar un flujo hacia el exterior en 2013 después de una pequeña cifra negativa en 2012. Las compañías colombianas han estado entre las empresas translatinas con un crecimiento más rápido de los últimos cinco años, pero no registraron ninguna gran adquisición en 2012, lo que subraya de nuevo la volatilidad de estos flujos.

Las mayores fusiones y adquisiciones muestran una caída de valor en relación con 2012, cuando las 20 mayores transacciones equivalieron en conjunto a más de 32.000 millones de dólares, pero se asemejan a grandes rasgos a las de años anteriores. Las compañías colombianas, que no habían tenido actividad en este ámbito el año anterior, llevaron a cabo algunas de las adquisiciones de mayor tamaño. Las empresas translatinas mantuvieron su estrategia de comprar activos en América Latina propiedad de compañías europeas, aunque con un ritmo más lento. En 2013, se produjeron algunas inversiones relevantes de México en España, en particular la adquisición de la empresa alimentaria Campofrío por 309 millones de dólares. Además, varios inversionistas mexicanos adquirieron participaciones significativas en dos bancos españoles: David Martínez en el Banco Sabadell y la familia Del Valle en el Banco Popular (*El País*, 2013).

Cuadro I.5
Principales adquisiciones por parte de empresas translatinas, 2013
(En millones de dólares)

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	País del vendedor	Sector	Monto
1 Bancolombia	Colombia	HSBC Panama	Panamá	Reino Unido	Finanzas	2 234
2 Coca-Cola FEMSA	México	Spaipa SA	Brasil	Brasil	Alimentos y bebidas	1 855
3 Grupo BTG Pactual	Brasil	Participación en prospección petrolífera (50%)	África	Brasil	Petróleo	1 525
4 Grupo Nutresa	Colombia	Tresmontes Lucchetti	Chile	Chile	Alimentos y bebidas	758
5 Banco Safra	Brasil	Bank J Safra Sarasin (50%)	Suiza	Suiza	Finanzas	700
6 Coca-Cola FEMSA	México	Coca-Cola Bottlers Philippines (51%)	Filipinas	Estados Unidos	Alimentos y bebidas	689
7 Grupo Aval	Colombia	Banco Bilbao Vizcaya Panamá (99%)	Panamá	España	Finanzas	688
8 Grupo Aeropuerto del Sureste	México	Aeropuerto LMM	Puerto Rico	Puerto Rico	Transporte	615
9 Cementos Argos	Colombia	Lafarge Cementos Honduras (53%)	Honduras	Francia	Cemento	573
10 Coca-Cola FEMSA	México	Companhia Fluminense de Refrigerantes	Brasil	Brasil	Alimentos y bebidas	448
11 ENTEL	Chile	Nextel del Perú	Perú	Estados Unidos	Telecomunicaciones	400
12 Grupo inversionista	México	ISC Fresh Water	España	Reino Unido	Sector inmobiliario	394
13 Alfa SAB	México	Grupo Campofrío (45%)	España	España	Alimentos y bebidas	309
14 Corpesca	Chile	Sementes Selecta (60%)	Brasil	Brasil	Agricultura	260
15 Mexichem SAB	México	Activos de producción de resinas	Estados Unidos	Estados Unidos	Productos químicos	250
16 Bancolombia	Colombia	Grupo Agromercantil (40%)	Guatemala	Estados Unidos	Agricultura	217
17 Vale SA	Brasil	Mina de carbon Belvedere (25%)	Australia	Australia	Minería	156
18 Pluspetrol	Argentina	Harvest Vincleer (29%)	Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Petróleo	135
19 Marcopolo SA	Brasil	New Flyer (20%)	Canadá	Canadá	Sector automotor	116
20 Amil Participacoes SA	Brasil	Hospitais Privados de Portugal	Portugal	Portugal	Salud	110

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Bloomberg.

Los salidas de IED de la Argentina crecieron levemente, hasta alcanzar los 1.225 millones de dólares, mientras que las de la República Bolivariana de Venezuela se redujeron a 1.285 millones de dólares en los primeros tres trimestres del año. Casi el 90% de los flujos de IED hacia el exterior de América Latina se concentran en el Brasil, México, Chile, Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y la Argentina. Aunque hay indicios de que algunas

¹⁹ El Brasil no registra la reinversión de utilidades en sus cifras oficiales de IED.

economías de menor tamaño han ido incrementando su IED hacia el exterior durante los últimos años, los datos oficiales siguen siendo limitados. Un tercio de las economías no publican los datos de salidas de IED y las que lo hacen suelen tener estimaciones incompletas.

En 2013, Costa Rica registró IED hacia el exterior por valor de 257 millones de dólares, una cifra menor que la de 2012, pero mayor que las de años anteriores. Los flujos hacia el exterior de Guatemala fueron de 34 millones de dólares y los del Perú fueron de 136 millones de dólares. Trinidad y Tabago, el mayor inversionista extranjero del Caribe, registró 603 millones de dólares en los tres primeros trimestres.

Una de las causas del aumento de los flujos de IED hacia el exterior durante los últimos años es el hecho de que las compañías de la región disponen de un mejor acceso a la financiación. En 2012 y 2013, las compañías de América Latina emitieron más bonos empresariales en el extranjero que nunca (a menudo en los Estados Unidos). Además, las empresas de economías medianas y pequeñas de la región también pudieron obtener fondos de esta forma. En 2013, las empresas de Colombia obtuvieron 3.161 millones de dólares, las del Perú 4.520 millones de dólares, las de Jamaica 1.300 millones de dólares, las de Guatemala 350 millones de dólares y las de El Salvador 310 millones de dólares (CEPAL, 2014a). Al emitir bonos en mercados extranjeros, las compañías pueden crecer más allá de las posibilidades de los mercados financieros nacionales y una parte de este crecimiento se está produciendo fuera de su país de origen.

A pesar de la disminución de los flujos de IED hacia el exterior en 2013, la tendencia general continuará siendo al alza. Las compañías de los distintos países latinoamericanos están acumulando capacidades (financieras, de gestión y tecnológicas) que, teniendo en cuenta los limitados mercados internos de la mayoría de las economías, solo pueden aprovecharse al máximo a través de la IED. Los factores que determinan esta tendencia se analizan con más detalle en el capítulo II.

G. Conclusiones

La IED recibida por América Latina y el Caribe se ha mantenido estable durante los tres últimos años. En 2013, alcanzó los 184.920 millones de dólares, un 5% más que en 2012, en valores nominales.

La tendencia actual al alza de la IED recibida por la región ha durado ya un decenio. Desde 2003, la IED ha crecido de forma constante, con la única excepción de 2009, gracias al crecimiento del consumo en la mayoría de las economías y a los altos precios de exportación de productos básicos en los mercados mundiales. En 2012 y 2013, el crecimiento económico en la región se desaceleró y disminuyeron los precios de la mayoría de los productos básicos. No obstante, estos cambios no alteraron radicalmente las estrategias de inversión y la IED siguió llegando a la región al mismo ritmo. La inestabilidad financiera mundial de mediados de 2013 tampoco alteró los patrones de inversión.

La rentabilidad media de la IED en la región bajó en 2013 a menos del 6%, pero el total de renta de la IED aumentó ligeramente porque el acervo de IED continúa subiendo. La reinversión de utilidades bajó en 2013 como proporción de las entradas de IED, pero probablemente se mantenga en torno al 45% del total de IED recibida por la región, de manera que casi la mitad de toda la IED recibida por la región consiste en la continuación y ampliación de los negocios existentes. Estos flujos también son particularmente estables a lo largo del tiempo.

Los flujos de IED hacia el exterior, por otro lado, siguen siendo muy volátiles. En 2010, 2011 y 2012 superaron los 40.000 millones de dólares, pero en 2013 disminuyeron hasta los 31.611 millones de dólares. El motor principal de las salidas de IED está formado por las grandes adquisiciones, a medida que las empresas translatinas continúan su rápida expansión en nuevos mercados.

Un alto nivel de entradas de IED no implica necesariamente un gran impacto positivo en el desarrollo o el crecimiento económico. En la literatura académica existe un debate sobre los efectos de la IED en el crecimiento económico y la conclusión más sólida es que no todos los tipos de IED tienen el mismo impacto. Por ejemplo, un gran porcentaje de la IED recibida está formado por adquisiciones de empresas que no proporcionan nuevas capacidades a

la economía e incluso es posible que las inversiones completamente nuevas no hagan más que sustituir a las nacionales. El reto consiste en atraer el tipo de IED que contribuye a desarrollar nuevos sectores o que tiene la capacidad de mejorar la productividad y el desempeño de los sectores existentes. Las empresas transnacionales tienen inmensas capacidades tecnológicas y de producción que los países podrían aprovechar para desarrollar nuevos sectores o ampliar los existentes. El desarrollo de la energía solar en Chile o la gran ampliación de la producción automotriz en el Brasil y en México son dos ejemplos recientes.

Los flujos de IED se mantienen estables a nivel agregado, pero las empresas transnacionales individuales pueden retirar fácilmente sus actividades de un país, como ha sucedido recientemente con la fábrica de manufacturas de Intel en Costa Rica. Esto subraya la necesidad de políticas públicas que aprovechen la presencia de empresas internacionales para crear capacidades locales y que anclen la IED a través de activos específicos, como recursos humanos altamente calificados y proveedores locales.

Bibliografía

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2014a), “Capital flows to Latin America and the Caribbean: 2013 overview and recent developments” (L/WAS/L.128), Washington, D.C., oficina de la CEPAL en Washington, D.C., marzo [en línea] <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/52334/P52334.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>.
- ___ (2014b), *Balance económico actualizado de América Latina y el Caribe 2013* (LC/G.2605), Santiago de Chile, abril.
- ___ (2014c), *Cadenas globales de valor y diversificación de exportaciones: El caso de Costa Rica* (LC/L.3804), Santiago de Chile.
- ___ (2013a), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2581-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.14.II.G.2 [en línea] http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/51822/P51822.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xslt.
- ___ (2013b), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2012* (LC/G.2571-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.13.II.G.4.
- ___ (2013c), *Diagnóstico de la cadena de fibras sintéticas-ropa deportiva en El Salvador* (LC/MEX/L.1119), Bruno Antunes y Claudia Monge (eds.), México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México.
- ___ (2012), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2011* (LC/G.2538-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.12.II.G.4.
- ___ (2011), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2010* (LC/G.2494-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.4.
- CER (Centro de Energías Renovables) (2014), “CER Report”, marzo [en línea] http://www.cer.gob.cl/mailling/2014_en/CERreport_Mach2014.pdf.
- Ciarli, Tommaso y Elisa Giuliani (2005), “Inversión extranjera directa y encadenamientos productivos en Costa Rica”, *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, documentos de proyecto, N° 35 (LC/W.35), Mario Cimoli (ed.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Consejo Minero (2014), “Minería en cifras” [en línea] <http://www.consejominero.cl/chile-pais-minero/mineria-en-cifras/>.
- De Groot, Olaf J. (2014), “Foreign direct investment and welfare”, *Serie Desarrollo Productivo*, N° 196 (LC/L.3800), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- De Groot, Olaf J. y Miguel Pérez Ludeña (2014), “Foreign direct investment in the Caribbean: trends, determinants and policies”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 35 (LC/L.3777), Puerto España, sede subregional de la CEPAL para el Caribe.
- Dries, Liesbeth y Johan FM Swinnen (2004), “Foreign direct investment, vertical integration, and local suppliers: evidence from the Polish dairy sector”, *World Development*, vol. 32, N° 9, Amsterdam, Elsevier.
- El País* (2014), “La devaluación encubierta en Venezuela le cuesta 1.800 millones a Telefónica”, 28 de febrero [en línea] http://economia.elpais.com/economia/2014/02/27/actualidad/1393534808_713691.html.
- ___ (2013), “Oleada de inversiones mexicanas en España”, 11 de diciembre [en línea] http://economia.elpais.com/economia/2013/12/11/actualidad/1386770701_336340.html.
- Financial Times* (2014), “Enel and Mexico sign energy deal”, 14 de enero [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/65f84118-7caa-11e3-9179-00144feabdc0.html#axzz2qSwdzCC5>.
- Foy, Henry (2014), “Ford Q1 earnings down 39 per cent”, *Financial Times*, 25 de abril [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/b9cdbc6c-cc66-11e3-9b5f-00144feabdc0.html?siteedition=intl#axzz30Bzap0Ke>.
- Grant, Jeremy y Guy Chazan (2013), “Petronas pulls out of Venezuela heavy oil project Carabobo-1”, *Financial Times*, 10 de septiembre [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/49c88c44-1a00-11e3-93e8-00144feab7de.html?siteedition=intl#axzz2eWARDTh>.
- Havranek, Tomas y Zuzana Irsova (2011), “Estimating vertical spillovers from FDI: why results vary and what the true effect is”, *Journal of International Economics*, vol. 85, N° 2, Amsterdam, Elsevier.
- Makan, Ajay y Samantha Pearson (2013), “PetroChina and Cnooc ink deals in Americas”, *Financial Times*, 13 de noviembre [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/6343c4e8-4c6b-11e3-958f-00144feabdc0.html?siteedition=intl#axzz2l0CejQaQ>.

- Martínez Piva, Jorge Mario (2011), "Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica", *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 134 (LC/MEX/L.1044), México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México [en línea] <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/45045/P45045.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xsl>.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2012), "Attracting knowledge-intensive FDI to Costa Rica: challenges and policy options", *Making Development Happen Series*, N° 1, París, Centro de Desarrollo de la OCDE.
- _____(2009), *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*, París, OECD Publications.
- Pérez Ludeña, Miguel y Tao Tao Chen (2014), "Chinese foreign direct investment in Latin America and the Caribbean", *Serie Desarrollo Productivo*, N° 195 (LC/L.3785), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/52366/P52366.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xslt.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2013), *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.13.II.D.5.
- Wilson, James y Neil Hume (2014), "China snaps up Glencore copper mine for \$6bn", *Financial Times*, 13 de abril [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/693ff36a-c337-11e3-94e0-00144feabdc0.html#axzz2yrP7Qcux>.

Anexo

Cuadro I.A.1
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2001-2013
(En millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Antigua y Barbuda	112	80	179	95	238	361	341	161	85	101	68	134	138
Argentina	2 166	2 149	1 652	4 125	5 265	5 537	6 473	9 726	4 017	11 333	10 720	12 116	9 082
Bahamas	234	238	292	532	641	843	887	1 032	753	960	971	575	410
Barbados	87	81	167	127	240	342	476	464	247	290	700	544	...
Belize	61	25	-11	111	127	109	143	170	109	97	95	194	89
Bolivia (Estado Plurinacional de)	877	999	567	448	488	582	953	1 302	687	936	1 033	1 505	2 030
Brasil	22 457	16 590	10 144	18 146	15 066	18 822	34 585	45 058	25 949	48 506	66 660	65 272	64 046
Chile	4 200	2 550	4 334	7 241	7 097	7 426	12 572	15 518	12 887	15 373	23 444	28 542	20 258
Colombia	2 542	2 134	1 720	3 016	10 252	6 656	9 049	10 596	7 137	6 746	13 405	15 529	16 772
Costa Rica	460	659	575	794	861	1 469	1 896	2 078	1 347	1 466	2 176	2 332	2 682
Dominica	21	21	32	27	32	29	48	57	43	25	14	23	18
Ecuador	1 330	783	872	837	493	271	194	1 058	308	163	644	585	703
El Salvador	279	208	129	529	511	241	1 509	785	385	-230	218	482	140
Granada	61	57	91	66	73	96	172	141	104	64	45	34	78
Guatemala	499	205	263	296	508	592	745	754	600	806	1 026	1 245	1 309
Guyana	56	44	26	30	77	102	152	178	164	198	247	294	214
Haití	4	6	14	6	26	161	75	30	38	150	181	179	186
Honduras	304	275	403	547	600	669	928	1 006	509	969	1 014	1 059	1 060
Jamaica	614	481	721	602	682	882	866	1 437	541	228	220	490	567
México	29 984	23 987	18 896	25 038	24 669	20 699	32 184	28 337	17 055	23 027	23 009	17 628	38 286
Nicaragua	150	204	201	250	241	287	382	626	434	508	968	805	849
Panamá	405	78	771	1 012	1 027	2 498	1 777	2 402	1 259	2 363	3 132	2 887	4 651
Paraguay	70	6	25	28	36	114	202	209	95	216	557	480	382
Perú	1 144	2 156	1 335	1 599	2 579	3 467	5 491	6 924	6 431	8 455	8 233	12 240	10 172
República Dominicana	1 079	917	613	909	1 123	1 085	1 667	2 870	2 165	1 896	2 275	3 142	1 991
San Vicente y las Granadinas	21	34	55	66	41	110	121	159	111	97	86	115	127
Saint Kitts y Nevis	90	81	78	63	104	115	141	184	136	119	112	94	112
Santa Lucía	63	57	112	81	82	238	277	166	152	127	100	80	88
Suriname	-27	-74	-76	-37	28	-163	-247	-231	-93	-248	70	61	113
Trinidad y Tabago ^a	835	791	808	998	940	883	830	2 801	709	549	1 831	2 453	1 922
Uruguay	297	194	416	332	847	1 493	1 329	2 106	1 529	2 289	2 504	2 687	2 796
Venezuela (República Bolivariana de) ^a	3 683	782	2 040	1 483	2 589	-508	1 505	1 741	-2 169	1 849	3 778	3 216	3 649

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Los datos sobre 2013 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.

Cuadro I.A.2
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2006-2013
(En millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina^a								
Recursos naturales	2 544	2 488	895	827	3 006	655	2 909	...
Manufacturas	2 977	3 155	6 422	328	4 850	5 309	4 573	...
Servicios	1 688	1 942	3 329	1 656	2 100	4 202	4 553	...
Belice								
Recursos naturales	12	9	37	7	13	29	100	22
Manufacturas	0	0	0	0	0	0	0	0
Servicios	91	108	127	97	82	65	89	81
Otros	14	34	16	9	5	5	6	9
Bolivia (Estado Plurinacional de)								
Recursos naturales	363	390	486	859	420	530	622	1 166
Manufacturas	41	67	164	154	74	274	240	119
Servicios	84	126	303	290	193	132	171	220
Brasil								
Recursos naturales	1 542	4 806	15 085	7 487	18 358	6 296	9 044	16 782
Manufacturas	8 462	16 074	15 796	12 796	20 416	31 664	25 612	21 140
Servicios	12 702	13 147	13 703	6 334	9 509	28 493	30 454	26 001
Chile								
Recursos naturales	3 283	6 495	4 599	7 147	5 033	13 793	15 229	...
Manufacturas	1 154	-657	1 570	805	568	1 590	3 449	...
Servicios	2 617	6 481	8 725	4 936	9 773	7 548	11 645	...
Otros	244	215	256	0	0	0	0	...
Colombia								
Recursos naturales	37 86	4 474	5 244	5 481	4 603	7 673	7 807	8 104
Manufacturas	803	1 867	1 748	621	692	852	1 755	2 659
Servicios	2 067	2 709	3 605	1 035	1 452	4 880	5 967	6 009
Costa Rica								
Recursos naturales	59	33	467	73	31	38	-17	2
Manufacturas	439	689	555	407	966	737	634	358
Servicios	961	1 170	1 031	845	446	1 401	1 715	2 322
Otros	10	4	26	22	23	2	0	0
Ecuador								
Recursos naturales	-69	-77	265	58	189	380	243	265
Manufacturas	90	99	198	118	118	122	136	134
Servicios	250	173	595	132	-144	142	206	304
El Salvador								
Recursos naturales	29	10	5	1	1	-1	-3	1
Manufacturas	17	21	28	56	-65	149	-47	283
Servicios	182	1 315	480	165	-166	70	531	-143
Otros (maquila)	-0	101	26	72	0	0	0	0
Guatemala								
Recursos naturales	69	70	174	139	120	325	418	489
Manufacturas	175	210	175	51	299	150	145	156
Servicios	328	437	369	401	363	544	636	625
Otros	20	28	36	9	23	7	46	40
Honduras								
Recursos naturales	86	30	4	10	84	62	41	70
Manufacturas	228	384	267	98	341	392	426	325
Servicios	356	513	736	402	545	560	591	665
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0
México								
Recursos naturales	453	1 790	4 814	853	1 411	866	3 015	3 212
Manufacturas	10 174	13 861	8 259	5 965	12 588	9 784	7 591	28 134
Servicios	10 071	16 533	15 264	10 238	9 028	12 358	7 023	6 940

Cuadro I.A.2 (conclusión)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nicaragua								
Recursos naturales	15	11	57	47	77	191	123	160
Manufacturas	63	121	122	70	108	226	188	251
Servicios	209	250	447	318	323	550	487	426
Otros	0	0	0	0	0	0	8	11
Panamá								
Recursos naturales	-108	1	-59	-34	77	94	13	...
Manufacturas	105	129	161	104	-114	142	694	...
Servicios	2 531	1 765	2 106	1 190	2 760	2 897	2 180	...
Otros	19	2	-11	0	0	0	0	...
Paraguay^b								
Recursos naturales	-36	-2	3	8	-6	14	2	2
Manufacturas	60	8	149	-109	53	67	329	92
Servicios	70	196	56	195	169	476	186	80
República Dominicana								
Recursos naturales	107	30	357	758	298	1 060	1 169	93
Manufacturas	-168	184	574	280	466	355	1 257	404
Servicios	1 146	1 453	1 938	1 128	1 132	860	716	1 494
Uruguay								
Recursos naturales	328	338	604	253	329	383	203	...
Manufacturas	96	263	261	242	131	190	377	...
Servicios	594	592	1 003	962	1 010	1 360	1 653	...
Otros	476	136	238	71	820	572	454	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Según datos del Banco Central de la República Argentina.

^b Los datos sobre 2013 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.

Cuadro I.A.3
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2006-2013
(En millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina^a								
Estados Unidos	1 338	739	2 590	1 766	2 157	2 923	3 413	...
Países Bajos	589	593	1 181	-126	-32	491	1 923	...
Canadá	69	630	856	-206	659	371	1 796	...
Brasil	427	833	1 390	-167	1 672	1 802	1 550	...
Luxemburgo	98	76	731	-54	2 382	288	776	...
Chile	255	377	702	277	797	642	647	...
Alemania	254	391	354	302	531	303	611	...
México	27	547	552	96	314	402	564	...
Bolivia (Estado Plurinacional de)								
España	4	50	25	145	271	246	364	676
Suecia	0	242	339	23	169	280	178	347
Reino Unido	17	24	48	70	11	2	111	309
Francia	38	13	36	22	89	55	73	220
Perú	26	35	26	40	82	12	56	102
Brasil								
Países Bajos	3 317	7 634	3 916	4 260	2 736	17 908	12 003	13 120
Estados Unidos	2 784	3 744	5 007	1 963	5 348	5 572	13 509	8 742
Luxemburgo	397	5 864	6 292	-483	9 132	2 452	7 648	9 311
México	819	1 442	1 372	751	2 330	932	2 756	5 366
España	749	1 787	2 572	3 262	313	9 779	2 073	2 307
Suiza	1 659	905	803	380	6 547	1 415	5 017	3 303
Japón	826	81	4 316	1 709	2 426	7 387	1 255	3 193
Chile	27	717	264	1 027	1 428	1 721	2 180	3 312
Chile								
Estados Unidos	111	3 726	2 272	991	819	1 915	4 376	...
España	822	1 088	2 210	1 220	1 844	4 110	4 052	...
Canadá	498	2 612	1 667	2 364	772	1 853	2 638	...
Japón	159	236	-28	350	1 613	1 199	1 860	...
Países Bajos	327	805	824	1 379	173	1 289	1 820	...
Colombia								
Estados Unidos	2 648	2 761	2 977	2 340	1 795	2 301	2 516	2 981
España	343	855	1 143	775	1 276	2 615	2 379	2 105
Canadá	70	135	166	167	178	377	698	2 073
Japón	906	1 597	1 514	1 358	909	1 444	1 350	1 368
Países Bajos	672	570	1 034	-29	547	1 166	626	1 002
Bermudas	273	125	402	653	519	921	747	938
Costa Rica								
Estados Unidos	821	962	1 328	1 022	1 031	1 376	1 051	1 243
Panamá	28	-3	20	22	31	-3	12	284
España	13	57	141	79	28	247	318	214
México	22	71	20	7	40	183	346	133
Colombia	-3	30	50	6	101	152	112	124
Nicaragua	1	0	0	-0	14	-3	29	99
Ecuador								
Uruguay	15	2	-37	-13	40	3	6	115
México	43	-40	313	621	279	70	83	91
China	12	85	47	56	45	80	86	88
España	7	85	190	51	-17	52	50	67
Italia	0	11	17	1	10	25	27	59
Panamá	67	77	67	117	139	33	26	53
El Salvador								
Panamá	68	841	321	80	206	27	-480	321
España	0	0	0	0	-41	-0	18	170
Costa Rica	0	0	0	0	-40	55	-30	39
Guatemala								
Canadá	4	25	54	74	114	305	290	269

Cuadro I.A.3 (conclusión)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Estados Unidos	198	326	229	151	343	127	227	212
Rusia	0	0	0	0	0	13	134	187
Colombia	0	3	15	21	22	155	48	167
México	83	76	76	50	97	81	96	114
Honduras	0	4	3	36	-43	13	23	67
Alemania	0	2	12	5	21	31	29	52
Honduras								
México	38	92	30	168	124	154	192	266
Luxemburgo	0	0	0	171	133	149	124	150
Estados Unidos	339	460	449	92	185	141	173	128
Canadá	107	139	51	-39	159	187	132	114
Indonesia	44	103	72	-88	109	85	94	97
Panamá	16	22	16	1	14	16	22	63
México								
Bélgica	69	231	102	340	36	161	0	13 283
Estados Unidos	13 059	13 048	11 526	7 456	6 256	11 600	8 514	11 255
Países Bajos	2 808	6 660	1 930	2 310	9 185	2 777	1 392	2 674
Luxemburgo	178	540	342	188	391	137	762	1 798
Japón	-1 422	410	528	484	536	914	1 812	1 538
Reino Unido	1 046	704	1 875	496	742	-936	584	1 429
Alemania	744	648	657	60	353	285	787	1 254
Nicaragua								
Estados Unidos	53	84	126	88	88	159	121	244
México	53	128	164	48	90	115	149	125
Venezuela (República Bolivariana de)	0	47	132	147	29	45	210	108
Panamá	101	5	4	1	1	34	78	77
España	10	45	59	25	33	116	-19	74
Panamá								
Sudáfrica	17	13	19	26	879	350	653	...
Estados Unidos	117	163	224	-19	1120	392	552	...
Colombia	70	134	60	135	82	412	278	...
España	129	77	91	327	-50	177	263	...
Suiza	132	146	122	301	444	210	204	...
Países Bajos	-23	22	420	-0	126	36	170	...
Venezuela (República Bolivariana de)	71	57	72	68	76	10	145	...
Paraguay^b								
Estados Unidos	84	107	190	111	255	326	79	57
Argentina	22	-17	6	23	8	50	127	53
Brasil	52	41	42	-26	29	74	154	46
México	0	0	0	-8	-18	-13	53	21
Luxemburgo	-66	69	23	13	-46	43	16	19
República Dominicana								
Estados Unidos	662	536	360	455	307	459	580	289
Canadá	142	113	383	773	329	1067	850	156
Países Bajos	41	54	-73	96	62	63	9	83
El Salvador	0	2	0	0	0	0	146	80
Venezuela (República Bolivariana de)	17	53	11	31	140	2	56	53
Uruguay								
Argentina	282	373	534	432	588	809	980	...
Brasil	56	86	183	110	108	170	228	...
España	81	153	232	55	75	194	143	...
Estados Unidos	67	43	144	167	-36	77	126	...
Bahamas	-13	12	34	44	36	51	121	...
Países Bajos	-18	10	14	110	-2	172	76	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Según datos del Banco Central de la República Argentina.

^b Los datos sobre 2013 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.

Cuadro I.A.4
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2006-2013
(En millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Antigua y Barbuda								
Aportes de capital	335	328	149	79	96	61	110	114
Préstamos entre compañías	18	0	0	1	1	2	2	2
Reinversión de utilidades	9	12	12	5	5	5	22	22
Argentina								
Aportes de capital	2 166	2 578	4 552	2 133	2 504	4 508	3 598	2 735
Préstamos entre compañías	263	1 846	4 777	-1 010	3 507	2 600	405	...
Reinversión de utilidades	3 108	2 050	396	2 894	5 322	3 612	8 113	6 963
Bahamas								
Aportes de capital	843	887	1 032	753	960	971	575	410
Préstamos entre compañías	0	0	0	0	0	0	0	0
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0
Barbados								
Aportes de capital	265	420	339	140	222	549	547	...
Préstamos entre compañías	49	24	80	94	41	176	-31	...
Reinversión de utilidades	28	32	45	13	27	-25	28	...
Belice								
Aportes de capital	98	100	141	80	80	103	198	96
Préstamos entre compañías	-15	13	8	6	2	1	0	0
Reinversión de utilidades	25	30	21	23	15	-8	-4	-7
Bolivia (Estado Plurinacional de)								
Aportes de capital	11	27	45	1	1	5	19	17
Préstamos entre compañías	306	654	850	177	141	130	282	331
Reinversión de utilidades	266	272	407	509	793	899	1 204	1 682
Brasil								
Aportes de capital	15 373	26 074	30 064	19 906	40 117	54 782	52 838	41 644
Préstamos entre compañías	3 450	8 510	14 994	6 042	8 390	11 878	12 434	22 401
Reinversión de utilidades
Chile								
Aportes de capital	1 980	2 622	7 775	1 905	4 662	10 921	8 678	5 882
Préstamos entre compañías	-1 697	-232	1 146	463	2 848	3 297	11 026	7 102
Reinversión de utilidades	7 143	10 182	6 597	10 519	7 863	9 226	8 837	7 275
Colombia								
Aportes de capital	5 193	7 462	7 827	4 951	3 802	9 137	9 584	...
Préstamos entre compañías	-31	-396	461	42	-25	268	1 467	...
Reinversión de utilidades	1 495	1 983	2 332	2 144	2 969	4 001	4 599	...
Costa Rica								
Aportes de capital	1 034	1 377	1 594	934	757	974	697	1 737
Préstamos entre compañías	25	-2	39	-174	150	711	759	179
Reinversión de utilidades	410	521	446	587	559	494	877	766
Dominica								
Aportes de capital	5	28	39	24	9	5	12	6
Préstamos entre compañías	19	9	9	13	13	7	8	8
Reinversión de utilidades	5	10	9	6	3	2	4	4
Ecuador								
Aportes de capital	136	151	229	278	265	252	227	424
Préstamos entre compañías	-260	-368	530	-226	-315	64	57	-18
Reinversión de utilidades	395	411	298	256	213	328	301	297
Granada								
Aportes de capital	71	140	128	97	56	39	29	72
Préstamos entre compañías	12	17	1	2	3	1	0	0
Reinversión de utilidades	12	15	12	5	5	5	5	5

Cuadro I.A.4 (conclusión)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Guatemala								
Aportes de capital	87	260	197	94	265	198	446	134
Préstamos entre compañías	-21	-30	75	19	-102	58	219	396
Reinversión de utilidades	526	515	482	488	643	770	580	779
Honduras								
Aportes de capital	204	220	567	84	29	284	310	174
Préstamos entre compañías	46	203	-40	65	378	56	52	240
Reinversión de utilidades	419	505	479	360	562	674	697	645
México								
Aportes de capital	6 385	17 584	12 033	8 554	14 940	9 148	3 668	19 118
Préstamos entre compañías	6 220	6 148	7 551	3 841	4 424	5 376	5 967	8 516
Reinversión de utilidades	8 094	8 452	8 753	4 660	3 663	8 485	7 993	10 652
Panamá								
Aportes de capital	1 929	719	918	898	948	759	705	1 340
Préstamos entre compañías	364	178	136	105	540	1 224	692	540
Reinversión de utilidades	205	879	1 348	257	874	1 150	1 490	2 771
Paraguay								
Aportes de capital	61	43	20	173	-9	366	236	204
Préstamos entre compañías	8	129	132	-102	129	280	180	120
Reinversión de utilidades	46	31	57	24	96	-90	64	59
Perú								
Aportes de capital	874	733	2 981	1 828	2 445	276	4 637	2 416
Préstamos entre compañías	240	924	656	-782	693	2 285	-659	2 871
Reinversión de utilidades	2 353	3 835	3 287	5 385	5 317	5 671	8 263	4 885
República Dominicana								
Aportes de capital	765	1 616	2 199	704	1 333	1 342	1 900	...
Préstamos entre compañías	-394	-446	278	1 096	614	468	904	...
Reinversión de utilidades	714	498	394	365	351	464	780	...
San Vicente y las Granadinas								
Aportes de capital	94	102	142	100	91	79	112	124
Préstamos entre compañías	3	8	8	8	2	2	2	2
Reinversión de utilidades	13	11	9	2	4	4	1	1
Saint Kitts y Nevis								
Aportes de capital	107	135	178	132	116	107	90	110
Préstamos entre compañías	5	3	3	1	1	1	2	1
Reinversión de utilidades	2	2	2	2	2	4	1	1
Santa Lucía								
Aportes de capital	220	254	135	135	109	80	57	64
Préstamos entre compañías	6	8	21	13	13	15	16	16
Reinversión de utilidades	11	15	11	3	4	5	8	8
Suriname								
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0
Préstamos entre compañías	-163	-247	-231	-93	-248	-51
Reinversión de utilidades	121
Trinidad y Tabago								
Aportes de capital	497	554	2 322	426	309	0	1	...
Préstamos entre compañías	-20	-21	-16	-12	-11	135	698	...
Reinversión de utilidades	406	297	495	296	251	1 696	1 754	...
Uruguay								
Aportes de capital	576	550	1 012	990	1 617	1 412	1 740	1 731
Préstamos entre compañías	699	448	540	82	8	263	156	214
Reinversión de utilidades	219	331	554	457	664	828	791	852
Venezuela (República Bolivariana de)								
Aportes de capital	-134	-1 004	511	-2 855	-1 182	-673	-851	...
Préstamos entre compañías	-2 323	813	110	-455	1 158	2 143	1 340	...
Reinversión de utilidades	1 949	1 696	1 120	1 141	1 873	2 308	2 727	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

Cuadro I.A.5
América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por países, 2001-2013
(En millones de dólares y como proporción del PIB)

	2001	2005	2011	2012	2013	2001	2005	2011	2012	2013
	<i>(en millones de dólares)</i>					<i>(proporción del PIB)</i>				
Argentina	79 504	55 139	98 941	112 219	...	30	30	22	24	...
Bolivia (Estado Plurinacional de) ^a	5 893	4 905	7 749	8 809	10 558	72	51	32	33	35
Brasil	121 949	181 344	696 507	745 089	724 644	22	21	28	33	33
Chile ^a	43 482	78 599	172 699	206 021	215 452	60	63	69	77	77
Colombia	15 377	36 903	96 017	112 069	127 895	16	25	29	30	34
Costa Rica	3 185	5 417	16 223	18 809	21 792	19	27	40	42	44
Ecuador	6 876	9 861	12 496	13 083	13 785	28	24	16	15	15
El Salvador ^a	2 252	4 167	7 495	8 789	8 873	16	24	32	37	36
Guatemala ^a	3 918	3 319	7 751	8 928	10 258	21	12	16	18	19
Haití ^b	99	150	784	963	...	3	4	11	12	...
Honduras ^a	1 585	2 870	7 965	9 024	10 084	21	29	45	49	52
Jamaica ^{a c}	3 931	6 919	11 110	11 988	12 095	43	62	77	81	84
México	158 161	234 751	284 611	361 234	389 083	23	27	24	31	30
Nicaragua ^d	1 565	2 461	5 666	6 470	7 319	29	39	59	62	64
Panamá	7 314	10 167	23 875	26 762	...	62	66	76	74	...
Paraguay	1 016	1 127	3 877	4 808	4 886	13	13	15	20	16
Perú	11 835	15 889	51 208	63 448	73 620	22	20	28	31	34
República Dominicana ^a	2 752	8 866	21 187	24 754	25 411	11	26	38	42	42
Suriname	742	804	910	17	16	17
Uruguay ^d	2 406	2 844	15 147	17 547	...	12	16	33	35	...
Venezuela (República Bolivariana de)	39 074	44 518	44 576	49 079	...	32	31	14	13	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Los datos sobre 2001 provienen de la UNCTAD.

^b Los datos sobre 2011 y 2012 provienen de la UNCTAD.

^c Los datos sobre 2013 corresponden al final del tercer trimestre.

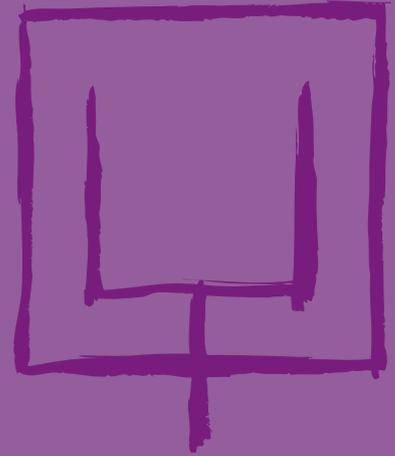
^d Los datos sobre 2001 y 2005 provienen de la UNCTAD.

Cuadro I.A.6
América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2001-2013
(En millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Antigua y Barbuda	13	14	13	15	17	2	2	2	4	5	3	4	4
Argentina	161	-627	774	676	1 311	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 052	1 225
Bahamas	42	28	46	86	78	136	141	171	89	88	304	49	28
Barbados	-1	-0	-1	-4	-9	-44	-82	6	56	54	29	89	...
Belice	0	0	-0	-0	-1	-1	-1	-3	-0	-1	1	1	1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	3	3	3	3	3	3	4	5	-4	-29	0	0	0
Brasil	-2 258	2 482	249	9 807	2 517	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-1 029	-2 821	-3 495
Chile	1 610	343	1 709	2 145	2 135	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 252	22 330	10 923
Colombia	16	857	938	142	4 662	1 098	913	2 486	3 348	6 893	8 304	-606	7 652
Costa Rica	10	34	27	61	-43	98	262	6	7	25	58	428	257
Dominica	4	1	0	1	13	3	7	0	1	1	0	0	0
El Salvador	0	0	19	0	113	0	95	80	0	-5	0	-2	3
Granada	2	3	1	1	3	6	16	6	1	3	3	3	3
Guatemala	10	22	46	41	38	40	25	16	26	24	17	39	34
Honduras	3	7	12	-6	1	1	1	-1	4	-1	2	55	26
Jamaica	89	74	116	60	101	85	115	76	61	58	75
México	4 404	891	1 253	4 432	6 474	5 758	8 256	1 157	9 604	15 050	12 636	22 470	12 937
Paraguay	6	6	6	6	6	7	7	8	8	7	0	0	0
Perú	74	0	60	0	0	0	66	736	411	266	113	-57	136
San Vicente y las Granadinas	0	0	0	0	1	1	2	0	1	0	0	0	0
Saint Kitts y Nevis	2	1	2	7	11	4	6	6	5	3	2	2	2
Santa Lucía	4	5	5	5	4	4	6	5	6	5	4	4	4
Suriname	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	-1	0
Trinidad y Tabago ^a	58	106	225	25	341	370	0	700	0	0	1 060	1 681	603
Uruguay	-6	-14	-15	-18	-36	1	-89	11	-16	60	7	5	-16
Venezuela (República Bolivariana de) ^a	204	1 026	1 318	619	1 167	1 524	43	1 598	2 236	1 776	-1 141	2 460	1 285

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

^a Los datos sobre 2013 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.



Las empresas transnacionales latinoamericanas y caribeñas: estrategias y resultados

A. Introducción

B. Limitaciones del enfoque metodológico tradicional

C. Aumento de la presencia internacional de empresas de países en desarrollo

D. Translatinas: principales sectores y estrategias

E. La primera ola de las empresas translatinas: Brasil, Argentina, México, Chile y República Bolivariana de Venezuela

1. Brasil: escala, recursos naturales y apoyo estatal
2. Argentina: disminución de la IED al exterior
3. México: integración en América del Norte, motor de la internacionalización
4. Chile: expansión centrada en América del Sur
5. República Bolivariana de Venezuela: predominio de PDVSA

F. Los nuevos actores de un proceso cada vez más extendido

1. Colombia: la fuerza de las empresas estatales
2. Perú: los primeros signos
3. Centroamérica, el Caribe y otras economías pequeñas

G. Conclusiones

Bibliografía

A. Introducción

Como se indica en el capítulo I, la inversión extranjera directa (IED) hacia América Latina aumentó notablemente durante la última década, pero la IED procedente de la región registró una subida mucho mayor. Las inversiones directas en el exterior de las empresas de la región, que hasta 2004 no habían alcanzado los 10.000 millones de dólares, han promediado desde entonces más de 30.000 millones de dólares anuales.

Todas las grandes empresas de la región, en algún momento de su trayectoria, adoptan como estrategia la ampliación de sus operaciones a otros países. De hecho, entre las mayores empresas de América Latina es raro encontrar alguna que no tenga filiales fuera de su país de origen. Por lo tanto, casi todas las grandes empresas de la región son empresas translatinas¹, si bien existen grandes diferencias en la proporción de activos que estas mantienen en su país de origen.

En este capítulo se revisará la estrategia de inversión en el exterior de estas empresas y sus diferencias según el sector, el país de origen o el destino de las inversiones. En este sentido, se retomará el análisis que comenzó en 2006 con el primer estudio en profundidad del fenómeno (CEPAL, 2006) y que se centró en las empresas de la Argentina, el Brasil, Chile y México. Estas comenzaron su expansión internacional en los años noventa o incluso antes, acelerándose en la mayoría de los casos a partir de 2004. Se prestará especial atención a la expansión de este fenómeno a otros países en los últimos años, sobre todo a Colombia, pero también a economías más pequeñas como las de Centroamérica y el Caribe.

B. Limitaciones del enfoque metodológico tradicional

El marco teórico más usado para analizar el fenómeno de la IED en el mundo ha sido el paradigma ecléctico o modelo OLI (*Ownership-Location-Internalization*), que explica la producción internacional como una combinación de factores de localización, ventajas específicas de las empresas y elementos de costos de transacción (Dunning, 1981 y 1993). De acuerdo a este marco, la decisión de invertir en el extranjero depende de la combinación de tres diferentes ventajas de una empresa determinada:

- La propiedad de recursos específicos que la firma pueda explotar en el exterior, como marcas, técnicas de producción, capacidades empresariales o rendimientos de escala.
- Las características del país receptor (localización), en cuanto a dotación de recursos naturales, posición geográfica, existencia de empresas locales débiles, bajos salarios, impuestos especiales o aranceles.
- La posibilidad de internalizar una ventaja específica de la empresa en lugar de explotarla a través del mercado; es decir el aprovechamiento de ventajas mediante la producción propia en lugar de producir a través de un acuerdo de asociación, como una licencia o una empresa conjunta.

Este marco analítico permite caracterizar las estrategias empresariales utilizadas por las compañías para invertir en el exterior en su búsqueda de recursos naturales, acceso a mercados, menores costos para exportar a terceros mercados (eficiencia) y activos estratégicos. En todas estas diferentes categorías es necesario que las empresas, antes de invertir en el exterior, posean alguna ventaja competitiva única.

¹ Con esta expresión se hace referencia a las empresas transnacionales latinoamericanas o caribeñas que han realizado inversiones directas fuera de sus países de origen, ya sea dentro o fuera de la región.

Pero las empresas transnacionales de países en desarrollo, por encontrarse en economías con entornos institucionales relativamente deficientes, no tendrían las mismas ventajas competitivas que las firmas de países desarrollados. Por lo tanto, estas empresas no invierten en el extranjero sobre la base de una ventaja de propiedad, sino con el propósito de acceder a recursos estratégicos, motivadas por objetivos de aprendizaje que les permitan superar los obstáculos iniciales que surgen debido a las brechas tecnológicas y a la desventaja de haber incursionado tarde en los mercados internacionales (Aulakh, 2007). Esto se suele denominar IED no convencional (Moon y Roehl, 2001), es decir, inversiones estratégicas para fortalecer y no para utilizar el conjunto de ventajas de propiedad que poseen las empresas.

Con el propósito de conceptualizar estos aspectos no explicados, existe un marco analítico alternativo denominado encadenamiento, obtención y aprendizaje (*Linkage, Leverage and Learning* (LLL)). A través del encadenamiento, estableciendo empresas conjuntas (*joint ventures*) y otras formas de colaboración en las cadenas globales de valor con empresas transnacionales, las compañías de países emergentes pueden acceder de forma rápida a nuevos recursos que no poseen internamente (capital, tecnología, habilidades y conocimiento). Una vez establecido este acercamiento, las empresas que llegaron más tarde a la internacionalización pueden aprovechar sus vínculos globales para obtener recursos —particularmente utilizando sus ventajas de costos— y aprender sobre las nuevas fuentes de ventajas competitivas y la manera de operar a nivel internacional (véase el cuadro II.1).

Cuadro II.1
Comparación de los marcos analíticos Ownership-location-internalization^a (OLI)
y linkage, leverage and learning^b (LLL)

Criterio	OLI	LLL
Recursos utilizados	Recursos de propiedad	Se accede a recursos a través de la vinculación o encadenamiento con empresas extranjeras
Ámbito geográfico	Las localizaciones seleccionadas son parte de una estrategia de integración vertical	Las localizaciones elegidas buscan aprovechar la integración a redes internacionales
Inversión nueva (<i>greenfield</i>) o compra de un activo existente	Existe un sesgo hacia las operaciones internalizadas transfronterizas	Existe un sesgo hacia operaciones establecidas mediante vínculos externos
Aprendizaje	No forma parte del marco OLI	Aprendizaje logrado a través de la repetición de los vínculos y el apalancamiento (o la obtención)
Proceso de internacionalización	No forma parte del marco OLI, se asume el alcance internacional de las empresas transnacionales	Ganancias incrementales a través de los encadenamientos y la vinculación externa
Organización	No forma parte del marco OLI, la organización puede ser multinacional o transnacional	La integración mundial busca transformarse en una ventaja de los nuevos entrantes
Paradigma	Economía de costos de transacción	Captura de ventajas de los nuevos entrantes
Marco temporal	Observaciones comparativas estáticas, se compara un momento en el tiempo con otro	Proceso acumulativos de desarrollo

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de John Mathews, “Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization”, *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 23, N° 1, marzo de 2006.

^a Propiedad, localización e internacionalización; también conocido como paradigma ecléctico.

^b Encadenamiento, obtención y aprendizaje.

En una etapa temprana este proceso se interrelaciona a menudo con ingresos de IED en el país de origen (Li, 2007; Luo y Tung, 2007). Esto proporciona a las empresas locales una oportunidad única de entrar en las redes internacionales de producción establecidas para mostrar sus capacidades y habilidades. Así, las empresas transnacionales de países emergentes deberían aprovechar los ingresos de la IED —a través de la manufactura de productos originales, empresas conjuntas o la participación en cadenas globales de valor— y, al mismo tiempo, desarrollar sus propias capacidades con el fin de ser más competitivas en el exterior, a través del aprendizaje y la experiencia obtenida en su país de origen.

El marco analítico LLL también tiene limitaciones a la hora de explicar el fenómeno de la IED desde países en desarrollo. Una de ellas es que se basa casi exclusivamente en las empresas de los países de rápido crecimiento de Asia y el Pacífico (Narula, 2006). Por otra parte, se observa que algunas empresas de internacionalización tardía pueden, de hecho, tener ciertas ventajas competitivas únicas que explican sus estrategias de expansión en el extranjero (Dunning, 2006; Dunning y Lundan, 2008).

Más allá de esta discusión es posible establecer una serie de factores internos de empuje y factores externos de atracción que están impulsando la inversión en el exterior de las empresas transnacionales de economías emergentes (Dunning, 1993; Dunning, 2008).

- Los factores de empuje son los determinantes específicos del país de origen que hacen que la empresa decida invertir en el exterior. Destacan el tamaño del mercado interno, el nivel de desarrollo, la estructura productiva, la asimilación tecnológica y el desempeño y la estabilidad de la economía nacional (Andreff, 2003). En las economías en desarrollo algunas limitaciones del clima de inversión local —como un mercado de capitales poco desarrollado, inseguridad jurídica o deficiente infraestructura— también pueden ser factores que empujen a las empresas a diversificarse hacia otros países.
- Los factores de atracción son los que atraen la IED hacia un país determinado. Entre ellos destacan el clima y riesgo para la inversión, el entorno jurídico y tributario para la IED, las políticas gubernamentales (liberalización y privatización), el desempeño económico, la estructura del mercado, la calidad de las instituciones y la participación del país receptor en tratados de libre comercio y otros acuerdos internacionales. Cabe mencionar también la preferencia de las nuevas transnacionales por invertir en países próximos al suyo. La internacionalización es casi siempre un proceso gradual y tentativo, donde las empresas comienzan invirtiendo en aquellos países que les son más próximos, ya sea geográficamente o por otros motivos. Esta preferencia es más clara en el caso de empresas de economías en desarrollo, que en su mayoría han iniciado recientemente su expansión internacional. Muy pocas transnacionales de estas economías son empresas verdaderamente globales; la mayoría tienen una presencia regional o subregional.

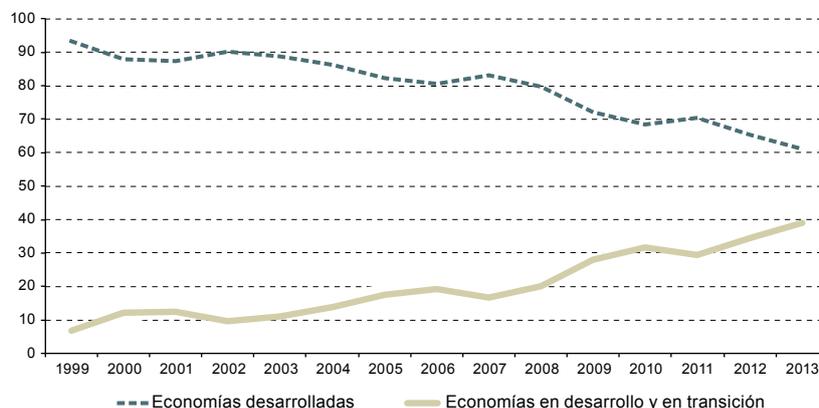
La mayor diferencia que se observa en las fuerzas que impulsan la internacionalización de las empresas de economías emergentes está en el peso relativo de estos factores. En el caso de los países más grandes, por ejemplo China, el gobierno ha tenido gran injerencia en las inversiones en el exterior, mientras que en países más pequeños el principal factor de empuje es el tamaño del mercado interno (Aykut y Ratha, 2004). Por otro lado, en sectores donde son activas empresas de países emergentes, como petróleo, petroquímica o farmacéutica, es común que esas firmas adquieran empresas existentes de los países industrializados o se asocien con ellas, de manera de poder competir con las empresas transnacionales dominantes (Fortanier y van Tulder, 2009). En términos de factores de atracción, el proceso de globalización está teniendo una importancia creciente, ya que ofrece oportunidades a muchos nuevos jugadores (Amighini, Sanfilippo y Rabellotti, 2007). En las próximas secciones se analizarán los factores determinantes en algunos casos particulares en regiones y países en desarrollo.

C. Aumento de la presencia internacional de empresas de países en desarrollo

En los últimos años, los mercados emergentes se han convertido en un componente cada vez más importante en la economía mundial. Muchos de ellos son grandes mercados internos, que crecen a tasas superiores al 6% a medida que el ingreso disponible de sus consumidores se incrementa en forma sostenida. Estos mercados han despertado el interés de empresas de todo el planeta, no solo por el crecimiento de su PIB y por su estabilidad económica, sino también como fuentes de talento, capital y desarrollo empresarial. En los últimos cinco años, más de 1.000 empresas con sede en los mercados emergentes han alcanzado por lo menos 1.000 millones de dólares en ventas anuales (BCG, 2013). Muchas de ellas se concentran en sus mercados de origen, mientras que otras se están expandiendo en el extranjero. Además, un número creciente de estas empresas que se internacionalizan aspiran a ser líderes mundiales en sus respectivos sectores.

Hasta hace tan solo diez años la inmensa mayoría de las empresas transnacionales que operaban en el mundo tenía su origen en los Estados Unidos, la Unión Europea, el Japón y otros países desarrollados. En 2003, la IED proveniente de economías en desarrollo y transición representaba tan solo el 10% del total mundial y en términos absolutos rondaba los 50.000 millones de dólares anuales. Durante la década siguiente este monto fue aumentando de forma continua hasta sobrepasar los 560.000 millones de dólares en 2013 y alcanzar el 39% del total (UNCTAD, 2014) (véase el gráfico II.1). Esta tendencia se acentuó con la crisis financiera que estalló en la segunda mitad de 2008 y que afectó con mucha más fuerza a las economías desarrolladas. De hecho, mientras los flujos de IED procedentes de países en desarrollo no han dejado de crecer, la IED proveniente de las economías desarrolladas todavía se encuentra un 45% por debajo de su máximo histórico alcanzado en 2007.

Gráfico II.1
Economías desarrolladas y economías en desarrollo y en transición: participación en los flujos mundiales de salida de inversión extranjera directa, 1999-2013
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Esta nueva distribución de las salidas de IED en el mundo no hace sino reflejar el creciente peso económico de los países en desarrollo y todo hace pensar que la tendencia continuará durante los próximos años. Para algunos, el aumento de la IED proveniente de países en desarrollo ha resultado beneficioso ya que esta inversión se visualiza como una nueva fuente de capital y conocimientos, mientras que para otros este fenómeno representa una fuente de amenaza y competencia (UNCTAD, 2006).

La mayor parte de esta clase de IED se origina en un pequeño número de economías emergentes. Destacan Sudáfrica en África; el Brasil, México y Chile en América Latina y el Caribe, y la Federación de Rusia en la Comunidad de Estados Independientes (CEI). En Asia China, la India, Malasia y Tailandia han seguido el camino que habían comenzado los llamados cuatro tigres asiáticos —Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), la provincia china de Taiwán, Singapur y la República de Corea— (véase el gráfico II.2).

Gráfico II.2
Principales economías en desarrollo y en transición inversionistas en el exterior: egresos netos de inversiones directas, promedios anuales, 1990-2012
(En miles de millones de dólares)

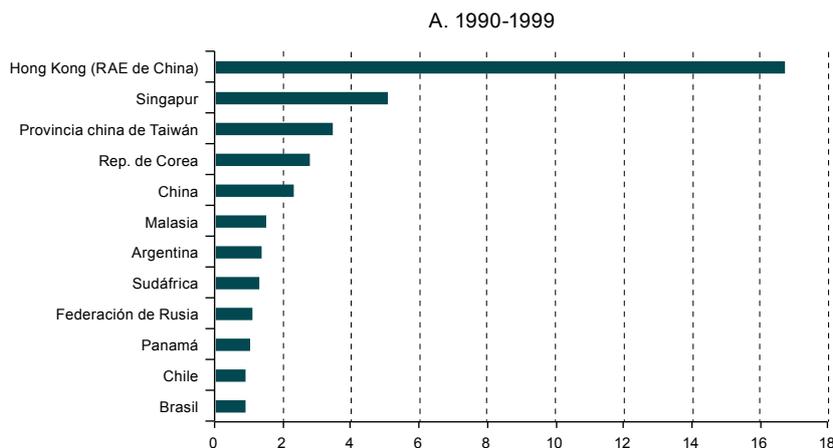
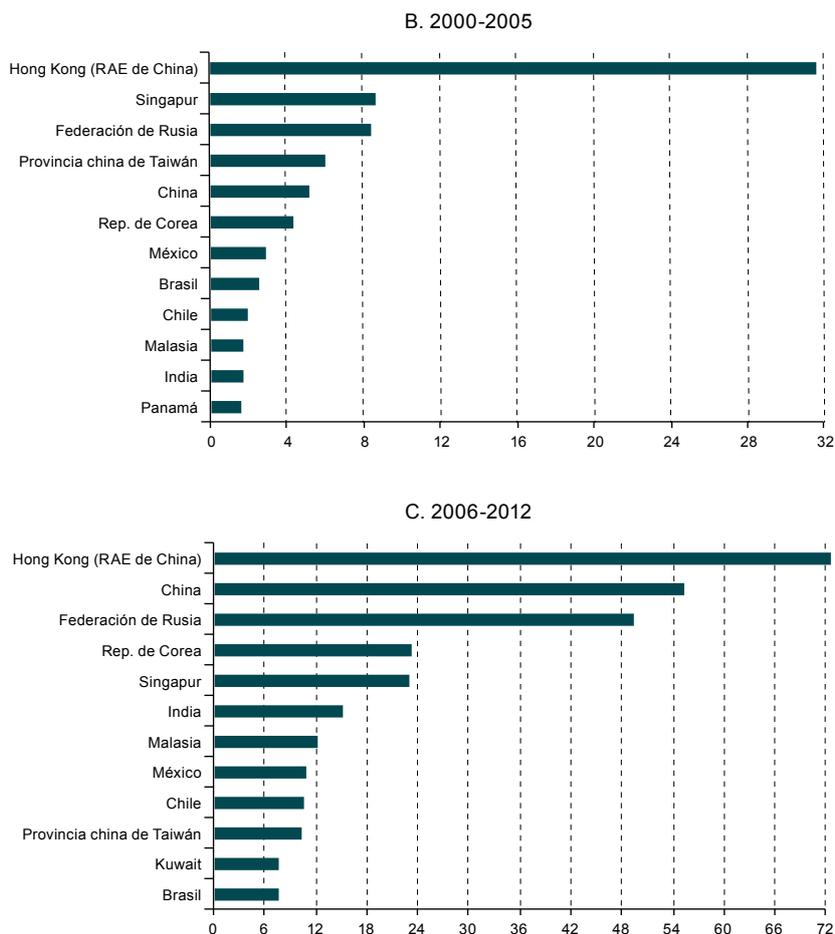


Gráfico II.2 (conclusión)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El surgimiento de estas nuevas fuentes de IED ha sido especialmente relevante para otros países en desarrollo. De hecho, empresas transnacionales de países emergentes se han convertido en importantes inversionistas en economías en desarrollo, tanto en Asia, con la conformación de sistemas subregionales integrados de producción, como en África y en América Latina y el Caribe. Así, la IED Sur-Sur ha aumentado en forma especialmente rápida en los últimos 20 años, por lo general dentro de la misma región.

Como resultado de esta tendencia, entre otros factores, hay un número creciente de empresas transnacionales de economías emergentes que interactúan y compiten frontalmente con empresas de países industrializados de larga historia, reputación y experiencia internacional. Entre 2004 y 2013, el número de empresas de economías en desarrollo incluidas entre las 2.000 mayores del mundo publicadas por *Forbes* aumentó de 333 a 636, principalmente de los países denominados BRIC (Brasil, Federación de Rusia, India y China), así como de la República de Corea, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), la provincia china de Taiwán, México y Sudáfrica (véase el cuadro II.2).

La crisis ha aumentado el peso relativo de las empresas de países en desarrollo. Entre 2008 y 2011, los ingresos de las empresas más dinámicas en términos de expansión internacional de economías emergentes crecieron en promedio un 16% anual y generaron 1,4 millones de nuevos empleos. Estos resultados superaron claramente los obtenidos por las empresas no financieras incluidas en el índice Standard & Poor's 500 (BCG, 2013). La tendencia se ha revertido parcialmente durante 2012 y 2013, primero porque las empresas de mercados maduros comenzaron a recuperar el terreno perdido durante los años inmediatamente posteriores a la crisis y segundo porque la caída de los precios de los productos básicos golpeó con mayor fuerza a las empresas de recursos naturales, que tienen una presencia relativamente mayor en los países en desarrollo.

Cuadro II.2
Economías en desarrollo: presencia de mayores empresas, 2004-2013
 (En números de empresas)

	2004	2006	2008	2010	2013
Asia Oriental y Sudoriental	171	225	288	328	361
China	21	44	91	121	136
República de Corea	41	52	61	61	64
Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	32	45	42	46	46
Provincia china de Taiwán	35	42	45	40	41
Malasia	14	14	19	20	20
Singapur	13	14	17	19	20
Tailandia	13	13	10	17	16
América Latina	44	53	66	77	69
Brasil	19	22	31	37	31
México	18	17	18	18	19
Chile	5	6	8	9	9
Colombia	0	2	3	6	6
Venezuela (República Bolivariana de)	0	2	2	4	1
Otras economías emergentes					
India	30	34	47	57	56
Federación de Rusia	13	20	28	26	30
Sudáfrica	17	16	17	17	19

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Forbes *Global 2000 Leading Companies*, varios años [en línea] <http://www.forbes.com/global2000/list/>.

A pesar de que las compañías chinas (incluidas las de Hong Kong (RAE de China) y la provincia china de Taiwán) dominan en el grupo de las 100 mayores empresas transnacionales de países en desarrollo —con 37 entidades y el 52% de las ventas—, la diversidad de orígenes aumenta progresivamente entre esas empresas. En este sentido, destacan 19 empresas de otros países del este y sudeste de Asia —Malasia (6), Singapur (6), República de Corea (5) y Tailandia (2)—, 21 compañías de América Latina —Brasil (8), México (6), Chile (4), Argentina (2) y República Bolivariana de Venezuela (1)—, además de una importante presencia de la Federación de Rusia (8) y la India (6) (véase el cuadro II.3).

En términos generales, en el inicio de este proceso de expansión internacional, las empresas de mercados emergentes ganaron competitividad gracias a sus bajos costos operativos y de producción. Sin embargo, esta ventaja de costos que mantenían sobre sus competidores de países industrializados se ha ido erosionando rápidamente. En este nuevo escenario, las empresas están desarrollando nuevas y mejores capacidades sustentadas en la solidez y liquidez financiera, la producción de bienes y servicios de mayor calidad y la inversión en investigación y desarrollo. En relación a esto último, en 2013 la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos (USPTO) otorgó 147.652, 54.170 y 43.694 patentes a empresas de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea, respectivamente, mientras que las empresas de la República de Corea, China y la India registraron 15.745, 12.885 y 2.474 patentes, respectivamente. Esto representa un enorme avance considerando que en 2000 estos tres últimos países registraron 3.472, 6.517 y 131 patentes, respectivamente.

Aunque es difícil generalizar, las empresas de países en desarrollo han logrado a través de este proceso fuertes posiciones en mercados externos, llegando a ser en algunos casos líderes mundiales en su segmento. Pese a la gran heterogeneidad de experiencias, cabe destacar algunos elementos comunes que se observan en las empresas más grandes:

- Las empresas vinculadas a recursos naturales de las mayores economías emergentes, básicamente de los denominados BRIC (Brasil, Federación de Rusia, India y China), intentaron asegurar el suministro de materias primas para las actividades de transformación primaria, base de su estrategia de industrialización, con el fin de abastecer a los mercados internos y fortalecer su capacidad de exportación de manufacturas. Las empresas chinas han sido el mayor exponente de esta tendencia.

Cuadro II.3
Economías en desarrollo: las 50 mayores empresas transnacionales, por ventas totales, 2012
 (En miles de millones de dólares)

Empresa	País	Sector	Ventas
1 Sinopec - China Petrochemical Corporation	China	Hidrocarburos	428,2
2 China National Petroleum Corporation	China	Hidrocarburos	408,6
3 Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	178,6
4 Gazprom JSC	Federación de Rusia	Hidrocarburos	153,3
5 Petrobras	Brasil	Hidrocarburos	144,1
6 Hon Hai Precision Industries	Provincia china de Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	132,1
7 Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA)	Venezuela (República Bolivariana de)	Hidrocarburos	124,5
8 Lukoil OAO	Federación de Rusia	Hidrocarburos	116,3
9 Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malasia	Hidrocarburos	94,3
10 Noble Group Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Comercio	94,0
11 China Mobile (Hong Kong) Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Telecomunicaciones	88,8
12 China National Offshore Oil Corp. (CNOOC)	China	Hidrocarburos	83,5
13 China Railway Construction Corporation Ltd.	China	Construcción	77,2
14 Hyundai Motor Company	República de Corea	Automotor	75,0
15 Sinochem Group	China	Hidrocarburos	71,8
16 América Móvil SAB de CV	México	Telecomunicaciones	58,9
17 POSCO	República de Corea	Metales y productos metálicos	56,5
18 CITIC Group	China	Diversificado	55,4
19 China Resources Enterprises Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Hidrocarburos	52,4
20 China Minmetals Corp.	China	Metales y productos metálicos	51,8
21 Vale S.A.	Brasil	Minería	47,7
22 Aviation Industry Corporation of China	China	Aeronáutico	47,4
23 China Communications Construction	China	Telecomunicaciones	47,3
24 Wilmar International Ltd.	Singapur	Alimentos, bebidas y tabaco	45,5
25 LG Electronics Inc.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	45,2
26 Kia Motors	República de Corea	Automotor	41,9
27 Jardine Matheson Holdings Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Diversificado	39,6
28 JBS S.A.	Brasil	Alimentos, bebidas y tabaco	38,9
29 Odebrecht Group	Brasil	Construcción	37,4
30 Sistema JSFC	Federación de Rusia	Telecomunicaciones	35,4
31 Huawei Electric	China	Equipo eléctrico y electrónico	34,9
32 Tata Motors Ltd.	India	Automotor	34,7
33 Quanta Computer Inc.	Provincia china de Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	34,4
34 Lenovo Group Ltd.	China	Equipo eléctrico y electrónico	33,9
35 China National Chemical Corporation	China	Químico	32,0
36 Hutchison Whampoa Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Diversificado	31,3
37 Oil and Natural Gas Corp. Ltd.	India	Hidrocarburos	30,9
38 Formosa Plastics Group	Provincia china de Taiwán	Químico	30,2
39 China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transporte y almacenaje	29,6
40 Tata Steel Ltd.	India	Metales y productos metálicos	24,8
41 Zhejiang-Geely-Holding-Group	China	Automotor	24,6
42 Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	23,6
43 Compal Electronics Inc.	Provincia china de Taiwán	Otros bienes de consumo	23,1
44 VimpelCom Ltd.	Federación de Rusia	Telecomunicaciones	23,1
45 Wistron Corp.	Provincia china de Taiwán	Otros bienes	22,2
46 Sasol Ltd.	Sudáfrica	Químico	20,8
47 Li & Fung Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Comercio	20,2
48 Cencosud	Chile	Comercio	19,1
49 PTT Global Chemical	Tailandia	Químico	18,5
50 Fomento Económico Mexicano SAB	México	Alimentos, bebidas y tabaco	18,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Forbes *Global 2000 Leading Companies*; Fortune *Global 500*; América Economía, *Las 500 mayores empresas de América Latina*; The Boston Consulting Group, *2013 BCG Global Challengers: Allies and Adversaries*, y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

- Las empresas manufactureras buscaron acelerar el proceso de aprendizaje y asimilación de conocimientos y tecnología. Para actualizarse y ponerse al día (*catching-up*) rápidamente realizaron adquisiciones de empresas de gran reconocimiento mundial en industrias manufactureras maduras con alto desarrollo tecnológico en países industrializados. En esta línea se enmarca, por ejemplo, la compra de las subsidiarias británicas de Ford Motors Company, Jaguar y Land Rover, por parte de la empresa india Tata. En actividades menos sofisticadas, como alimentos y bebidas, siderurgia y materiales de construcción, las empresas de economías emergentes adquirieron compañías con un fuerte posicionamiento en los mercados de interés, lo que les permitió una rápida expansión internacional. En este sentido destacan, por ejemplo, las mexicanas Cemex, Bimbo y Gruma.
- Un punto especial requieren las empresas manufactureras de bienes de mayor sofisticación tecnológica. En una primera fase, principalmente a través de la imitación y la adaptación, estas empresas se posicionaron internacionalmente abasteciendo mercados externos mediante exportaciones de productos de bajo costo y calidad. Posteriormente, en el marco de políticas industriales sostenidas, las empresas realizaron una fuerte inversión en capital humano, tecnología, ingeniería de mercado, diseño e innovación para fortalecer sus productos y marcas entre consumidores más exigentes. Esto permitió realizar inversiones directas para la producción y el abastecimiento de grandes mercados en el exterior, por ejemplo en equipos eléctricos y electrónicos en la República de Corea, Singapur y la provincia china de Taiwán, y automóviles en la República de Corea y, más recientemente, en China y la India.
- Las empresas de servicios identificaron oportunidades de crecimiento en el abastecimiento de mercados tradicionalmente desatendidos, tanto por compañías nacionales como por empresas transnacionales. En el ámbito de los servicios básicos y de infraestructura, la estabilidad económica y el mayor ingreso disponible de la población en mercados emergentes les permitió ampliar fuertemente la cobertura y el tamaño de sus actividades en el exterior. Tal es el caso de las empresas de China y la India en África. Asimismo, el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) abrió interesantes oportunidades en telecomunicaciones y servicios financieros, donde además de ampliar la cobertura, se desarrollaron aplicaciones innovadoras especialmente diseñadas o adaptadas a las necesidades de los mercados receptores.

El comportamiento de las transnacionales de menor tamaño ha respondido a factores más específicos y de coyuntura. Sin embargo, se pueden plantear algunos elementos comunes interesantes. En países medianos y pequeños, la internacionalización de algunas de sus empresas líderes se debió al agotamiento de las oportunidades ofrecidas por el mercado interno, ya sea por tamaño, grado de competencia o limitaciones legales. En general, este tipo de emprendimientos se ha dado en países vecinos o de la misma región. En estos casos, las empresas de menor tamaño, al alcanzar cierto nivel de cobertura y desempeño, comienzan a ser foco de interés de empresas más grandes, lo que puede terminar en una posterior adquisición.

Las experiencias en cuanto a las políticas públicas para el apoyo de la internacionalización empresarial son variadas. Por un lado, existe un fuerte apoyo gubernamental a las grandes empresas —muchas veces de propiedad estatal— para su crecimiento, desarrollo y expansión internacional. Este es el caso de China² y, en menor medida, de la India y la Federación de Rusia. En un nivel intermedio están la República de Corea, Singapur y el Brasil, donde se han mantenido por largo tiempo amplias políticas industriales de apoyo a las empresas privadas líderes, y se ha favorecido la creación de campeones nacionales. Por otro lado, en algunos países —entre ellos varios países latinoamericanos— no han existido estímulos específicos y han prevalecido políticas horizontales para el fortalecimiento de la competitividad de la economía en su conjunto.

Al identificar los factores principales que están conduciendo el proceso de internacionalización de las empresas transnacionales de economías emergentes se observan importantes diferencias entre las regiones.

En lo que respecta a los factores de empuje, la inversión directa en el exterior de los países de Asia en desarrollo estaría motivada por la escasez de recursos naturales, la necesidad de disminuir costos de producción y adquirir activos estratégicos y una sofisticada tarea de promoción gubernamental de estos egresos de capital, a través de regulaciones cambiarias, apoyo institucional y financiero y, en algunos casos, la acción de agencias específicas dedicadas a estas labores. Por otro lado, en América Latina y el Caribe, y hasta cierto punto en las otras regiones, las inversiones son determinadas por la necesidad de diversificar el riesgo, la rápida apertura a la competencia extranjera y la creciente competencia externa como resultado de la desregulación y la privatización, y un papel mucho más limitado del gobierno en tareas de promoción. Asimismo, destaca el hecho de que las iniciativas llevadas adelante por empresas estatales son importantes en ambas regiones. Sin embargo, las efectuadas en Asia en desarrollo están diversificadas en varias actividades, mientras que las de América Latina se concentran principalmente en los hidrocarburos.

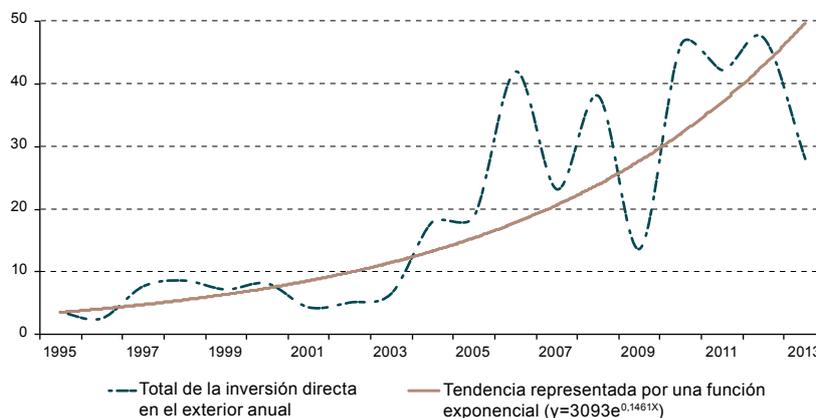
² Véase una discusión de las políticas de apoyo a la IED al exterior en China en CEPAL (2011), capítulo III.

En términos de los factores de atracción, las experiencias de Asia en desarrollo están más centradas en el acceso a terceros mercados para sus plataformas de exportación, la disponibilidad de tecnología, prácticas organizacionales y habilidades de gestión, la utilización de la red china de ultramar, medidas para mejorar la logística, reducción de los costos de producción, evitación de las restricciones comerciales, conversión de marcas nacionales en globales, la capacidad de seguir a sus clientes y convertirse en clientes de empresas transnacionales. Por otro lado, en América Latina y el Caribe las inversiones en el exterior se centran más en las redes étnico-culturales (inmigrantes hispanos en los Estados Unidos), las oportunidades resultantes de la privatización y la desregulación en países vecinos, las mejoras de sus sistemas de distribución, la conversión de marcas nacionales en marcas regionales, las asociaciones con empresas transnacionales y el acceso preferencial a los mercados receptores a través de acuerdos de integración subregional, tratados de libre comercio y acuerdos para la promoción y protección de inversiones.

D. Translatinas: principales sectores y estrategias

La expansión internacional de las empresas transnacionales latinoamericanas puede observarse a través de los egresos de sus inversiones directas en el exterior. En los últimos años, las translatinas han mostrado un creciente dinamismo para invertir en el exterior, llegando a un máximo histórico de cerca de 50.000 millones de dólares en 2012 (véase el gráfico II.3). En general, las inversiones directas en el exterior registradas por cada país presentan una gran volatilidad de un año a otro, ya que el número de grandes empresas translatinas que producen estos flujos es todavía limitado y las cifras agregadas son muy sensibles a eventos específicos, como una adquisición o la puesta en marcha de un proyecto de grandes dimensiones. A pesar de esto y de las turbulencias de los mercados financieros internacionales, los flujos de IED de la región hacia el exterior han mostrado un crecimiento exponencial, con montos particularmente altos en los últimos cuatro años (véase el gráfico II.3). En la actualidad, muchas de las mayores empresas latinoamericanas están llevando adelante activas estrategias de internacionalización.

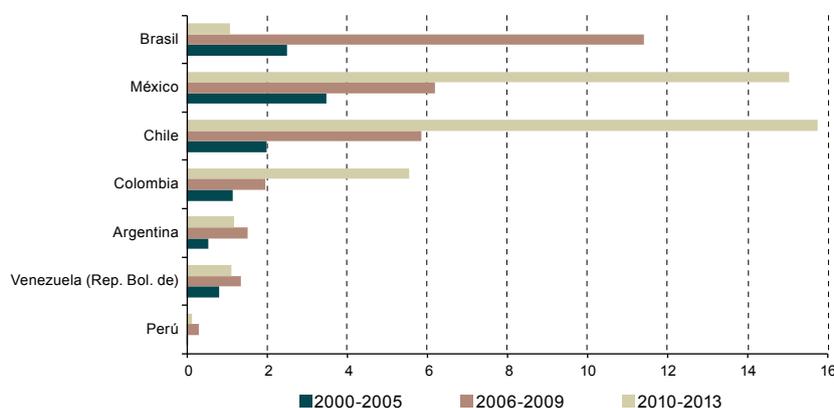
Gráfico II.3
América Latina y el Caribe: egresos netos de inversión directa en el exterior, 1995-2013
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

Las empresas más activas en la expansión internacional provienen de la Argentina, el Brasil, Chile y México y, más recientemente, de Colombia (véase el gráfico II.4). Las grandes empresas de estos países se han internacionalizado fundamentalmente en industrias básicas —hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, y siderurgia—, manufacturas de consumo masivo, como alimentos y bebidas, y en algunos servicios como energía eléctrica, telecomunicaciones, transporte aéreo y comercio minorista.

Gráfico II.4
América Latina y el Caribe: inversión directa en el exterior de los principales países inversionistas,
promedios anuales, 2000-2013^a
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^a La información de la Argentina y Colombia llega al tercer trimestre de 2013.

En términos cronológicos, la Argentina y el Brasil fueron los pioneros y protagonistas de las primeras olas de inversiones en el exterior de cierta magnitud, mientras que México y Chile se incorporaron más tarde a este proceso, adquiriendo gran relevancia durante el período de auge. En la actualidad, mientras el Brasil ha mantenido su patrón de internacionalización y la Argentina lo ha reducido mucho, las compañías de México y Chile se han transformado en las más dinámicas y han incrementado su presencia en los mercados externos de nuevas actividades productivas y de servicios. En el caso del Brasil, el Estado y las políticas de desarrollo industrial en sectores estratégicos desempeñaron un papel fundamental en esta dinámica.

El destino geográfico de las inversiones de empresas latinoamericanas se ha concentrado fuertemente en la propia región. En las economías de tamaño medio, como Chile, Colombia y el Perú, las inversiones nuevas y la adquisición de activos existentes se han focalizado en los países vecinos, aunque progresivamente se han extendido a otros destinos más distantes, siempre dentro de América Latina y el Caribe (véase el gráfico II.5). En esta dirección destacan las inversiones de Colombia en Centroamérica y México. La focalización en los países vecinos ha sido una estrategia muy utilizada por las empresas de servicios. Además de América Móvil en el sector de las telecomunicaciones, hay abundantes ejemplos en el sector de los servicios financieros (Itaú y Sura), la electricidad (EPM), el comercio minorista (Cencosud y Falabella) o las aerolíneas (véase el recuadro II.1)

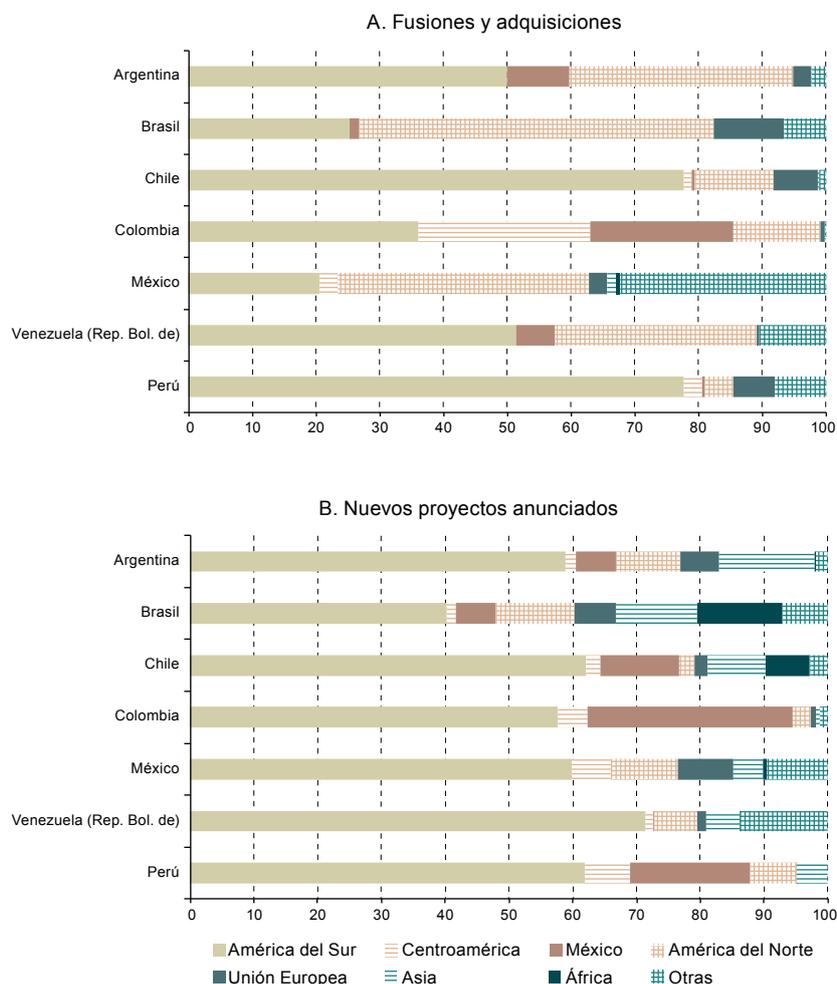
Las mayores economías regionales, el Brasil y México, tienen un perfil de internacionalización más diversificado, donde América del Norte tiene una participación muy importante, principalmente como resultado de la compra de empresas en los Estados Unidos y el Canadá. En este punto destaca la compra de la empresa minera canadiense Inco Ltd. por parte de la brasileña Vale en más de 18.000 millones de dólares. Además, el Brasil es el país latinoamericano que mayores inversiones ha realizado en la Unión Europea y África. México ha hecho lo propio en Oceanía, principalmente en Australia, donde destaca la adquisición de la empresa cementera australiana Rinker por parte de la mexicana Cemex en más de 15.000 millones de dólares (véase el gráfico II.5).

Como resultado de la crisis económica, muchas empresas europeas se vieron obligadas a desprenderse de activos que, en algunas ocasiones, llegaron a manos de translatinas. En la gran mayoría de los casos se trataba de activos en América Latina, lo que permitió fortalecer la expansión dentro de la región de las translatinas. Esta tendencia mostró una mayor intensidad en el sector financiero, uno de los más afectados por la crisis, donde destacan los casos de los bancos Santander, BBVA, HSBC e ING, entre otros. Asimismo, se dieron casos en otros sectores como el comercio minorista, con la francesa Carrefour, y en la industria del cemento, con la también francesa Lafarge.

La inversión de las translatinas en Europa sigue estando limitada a unas pocas empresas, principalmente de México y del Brasil. Las empresas brasileñas se han focalizado en Portugal, donde destaca la compra de la cementera Cimpor

por Camargo Corrêa (en una dura disputa con Votorantim) y una participación de la compañía de telecomunicaciones Oi en Portugal Telecom. Si bien el principal objetivo de estas adquisiciones era el control de los activos que estas empresas tenían en el Brasil, el resultado final también ha sido la expansión en Europa. Por otro lado, entre las mexicanas destacan Cemex, América Móvil y Telmex. En 1992, Cemex adquirió las dos cementeras más grandes de España (Valencia y Sansón) y posteriormente, en 2005, compró uno de los mayores productores europeos de cemento, la británica RMC, en 4.100 millones de dólares, y en 2013 anunció la fusión de sus operaciones en España con la suiza Holcim³. En 2012, América Móvil comenzó a dar sus primeros pasos buscando ingresar al competitivo mercado europeo e intentó adquirir participaciones en el grupo holandés KPN y en Telekom Austria, con una inversión cercana a los 5.500 millones de dólares. Sin embargo, solo tuvo éxito en el segundo caso.

Gráfico II.5
Distribución de las fusiones, adquisiciones y nuevos proyectos de inversión anunciados por empresas translatinas, por región o país de destino, 2005-2013
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de fusiones y adquisiciones de Thomson Reuters y los anuncios de inversiones de fDi Markets.

³ Con la adquisición de RMC, Cemex duplicó su tamaño, sumando operaciones en 20 países adicionales, principalmente de Europa. En 2007, la compañía compró el 68% de la australiana Rinker, empresa con amplia presencia en el mercado estadounidense, lo que le permitió consolidar su presencia en los cinco continentes. Sin embargo, en 2009 vendió sus operaciones en Australia a la suiza Holcim por un monto de 1.750 millones de dólares, con el propósito de reestructurar una deuda de 14.000 millones de dólares proveniente de la adquisición de Rinker.

Recuadro II.1**Translatinas del aire: consolidación regional de aerolíneas**

Por su naturaleza, el transporte aéreo es un sector que se presta a la consolidación internacional. Es muy intensivo en capital, con economías de red que facilitan la integración de filiales en diferentes países y con posibilidad de construir marcas globales. Al mismo tiempo, por su carácter estratégico, es un sector muy regulado y protegido por los gobiernos nacionales. De hecho, en América Latina es uno de los pocos sectores donde la propiedad extranjera de las empresas está limitada por ley. Estos factores han generado una consolidación parcial de la industria, dominada completamente por empresas de la región.

Si bien durante la apertura y liberalización de los servicios públicos que tuvo lugar en los años noventa se podría haber sospechado que las aerolíneas seguirían el mismo camino que las empresas eléctricas o de telecomunicaciones y acabarían controladas por grupos extranjeros, la realidad fue muy diferente. De hecho, las adquisiciones por inversionistas internacionales en la región fueron pocas y sin éxito. La principal fue la de Aerolíneas Argentinas comprada sucesivamente por Iberia y Marsans —ambas españolas— antes de ser renacionalizada en 2008. Del mismo modo, Continental adquirió una participación mayoritaria en Copa de Panamá, empresa que tampoco generó los beneficios esperados, lo que indujo a Continental a empezar a retirarse a partir de 2005 hasta salir completamente de la empresa.

En contradicción con los resultados de las operaciones emprendidas por empresas de fuera de la región, la integración de empresas locales y regionales en la industria aérea ha avanzado mucho en los últimos años en América Latina. El ejemplo principal es Latam de Chile, formada en 2012 de la fusión entre LAN y TAM de Chile y del Brasil por 6.500 millones de dólares, actualmente la línea aérea más grande de América Latina y el Caribe. Además de sus operaciones en el Brasil y Chile, Latam opera también en otros mercados latinoamericanos desde una posición relevante: LAN Perú es la aerolínea líder en el Perú y LAN Colombia y LAN Argentina son la segunda aerolínea más importante en sus respectivos mercados.

Avianca es el segundo grupo en importancia de la región. Originalmente, Avianca era la aerolínea nacional de Colombia, que se fusionó en 2009 con TACA Airlines, una empresa centroamericana con sede en El Salvador y que había absorbido a Lacs, la aerolínea de Costa Rica. Desde 2013 Avianca ha unificado bajo su marca sus filiales en el Brasil, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y el Perú. Como resultado de sus extensas operaciones, Avianca es capaz de ofrecer una red más densa de servicios que sus principales competidores. Actualmente, el Grupo Avianca es propiedad de Synergy Group Corporation, fundado por el empresario brasileño y colombiano Germán Efromovich. En 2012, Synergy también intentó comprar TAP Portugal, pero su oferta fue rechazada por el gobierno portugués.

Copa ha optado por una estrategia diferente y ha utilizado su base en Panamá como centro de conexión de los destinos de larga distancia en América Latina y el resto del mundo. La única excepción que ha hecho fue la compra de AeroRepública en 2005, conocida como Copa Airlines Colombia desde 2010 y que es la tercera mayor aerolínea en Colombia.

Las aerolíneas en el Caribe, al igual que las empresas de otros sectores, establecen redes de filiales en varios países para reducir los costos de operación en mercados muy pequeños (de Groot y Pérez Ludeña, 2014). La aerolínea nacional de Trinidad y Tabago, Caribbean Airlines, inició operaciones en 2007 para sustituir a West Indies Airways (BWIA), firma británica que

quebró. En 2010, Caribbean Airlines adquirió las operaciones restantes de Air Jamaica, convirtiéndose también en la aerolínea de bandera jamaicana. A finales de 2012, Caribbean Airlines se convirtió asimismo en la aerolínea de bandera de Guyana. También destaca Leeward Islands Air Transport (LIAT), otra línea aérea pan Caribeña, que es copropiedad de 11 gobiernos del Caribe y cuenta con importantes centros de operaciones en Antigua y Barbuda, Barbados, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tabago, además de accionistas privados.

Lo que distingue a estos grandes grupos de aerolíneas en América Latina es, sin duda, su carácter de red. En cada país de la región, la operación del grupo se ejecuta mediante aerolíneas individuales filiales de una empresa matriz, a fin de cumplir con las exigencias normativas locales de limitar la participación extranjera en la industria aérea. La mayoría de los países de América Latina exige que los inversionistas extranjeros solo puedan controlar parcialmente la propiedad de una línea aérea nacional (a menudo no más del 50%) y restringe los vuelos de las líneas aéreas en determinadas rutas, sobre todo en el tráfico interno. Esto añade una carga organizacional a las líneas aéreas que tienen el objetivo de crear este tipo de redes panregionales. En el caso de Avianca y Latam, esto ha significado trabajar con subsidiarias de propiedad parcial. Por ejemplo, LAN solo posee el 49% de LAN Perú y LAN Argentina, y el 45% de LAN Colombia. Sin embargo, estas empresas son una parte integral del grupo más grande Latam, que dispone la propiedad de los aviones en lugar de las compañías aéreas locales. Cuando TAM fue adquirida en 2012 por LAN hubo que suscribir un acuerdo específico para dar cabida a los requisitos legales del Brasil. Al final, TAM es 100% propiedad de Latam con sede en Chile, pero el 80% de los derechos de toma de decisiones políticas recae en inversionistas brasileños, con el propósito de satisfacer la ley brasileña, que exige que el 80% de las compañías aéreas nacionales deben pertenecer a propietarios nacionales. Siguiendo una estrategia similar, Avianca no ha integrado completamente a Lacs en sus operaciones para mantener el carácter de aerolínea de bandera que goza en Costa Rica.

La razón por la cual estas grandes redes han tenido éxito en América Latina y el Caribe parece radicar en el menor tamaño relativo de los mercados nacionales y en la fuerte demanda de variadas opciones de vuelos en todo el continente. Además, los empresarios de la región han sido suficientemente creativos para operar dentro de los marcos legales de cada país y explotar las posibilidades de ampliación de sus redes.

Por último, cabe mencionar que no todas las principales aerolíneas de la región participan de este proceso de internacionalización regional, del cual tienden a excluirse aquellas que operan en los principales mercados internos de la región. Así, una de las aerolíneas más grandes de América Latina es Aeroméxico. El operador aéreo mexicano ha seguido una estrategia distinta a la de Latam o Avianca y se ha centrado en su extensa red nacional, además de sus conexiones con los Estados Unidos. Estas dos características (el mercado interno y las oportunidades en los Estados Unidos) constituyen probablemente la razón por la cual la compañía aérea no ha sentido la necesidad de operar en red. Otra gran aerolínea de América Latina y el Caribe es Gol, del Brasil. Gol es un operador de bajo costo, que sirve sobre todo al enorme mercado interno brasileño. No obstante, esta es una empresa cotizada, que todavía tiene un gran espacio para la expansión en su mercado nacional.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y O. De Groot y Miguel Pérez Ludeña, "Foreign direct investment in the Caribbean: trends, determinants and policies", *Caribbean Studies and Perspectives*, N° 35 (LC/L.3777), Puerto España, sede subregional de la CEPAL para el Caribe, 2014.

En el sector manufacturero, algunas translatinas han aprovechado su expansión en Europa para adquirir capacidades técnicas que quizás no hubiesen podido desarrollar en sus países de origen o que les hubiera llevado más tiempo desarrollar. Por ejemplo, la empresa brasileña de materiales refractarios Magnesita adquirió la alemana LWB Refractories GmbH por casi 1.000 millones de dólares en 2008, mientras que la chilena Sigdo Koppers se hizo con la belga Magotteaux por casi 800 millones de dólares en 2011. En 2010, la petrolera estatal Pemex aumentó su participación en la española Repsol hasta llegar casi al 10%⁴, y ha sido desde entonces muy activa en la gestión de la empresa. Pemex expresó que su principal interés en Repsol estaba en la tecnología de exploración en aguas profundas. Además, con montos más modestos, Pemex adquirió en 2013 astilleros en España donde se construyen barcos y plataformas para la exploración petrolera.

En Asia y el Pacífico, la presencia de las translatinas es aún más limitada. Las mayores operaciones se llevaron a cabo en Australia (Cemex, Vale y JBS). En los destinos asiáticos destacan las inversiones de Cemex en Indonesia y Filipinas, y la muy reciente adquisición de Femsa también en Filipinas. Aunque en China no se han realizado grandes adquisiciones, destacan algunas inversiones nuevas (*greenfield*) por parte de las brasileñas Marco Polo y Embraer y la chilena Molymet. Finalmente, la presencia de las translatinas en África está casi exclusivamente concentrada en las empresas brasileñas (véase el recuadro II.2).

Recuadro II.2

Empresas brasileñas en África: una apuesta estratégica

Tradicionalmente, la inversión extranjera directa (IED) destinada a África ha provenido de economías desarrolladas: los Estados Unidos y antiguas potencias coloniales europeas (Francia, Reino Unido y Portugal). Sin embargo, en los últimos años ha comenzado a ser cada vez más importante la presencia de empresas de países en desarrollo, entre las que destacan las procedentes de China, la India, Malasia, Sudáfrica, la República de Corea y el Brasil.

Durante el gobierno del Presidente Lula da Silva, las empresas brasileñas se vieron favorecidas por una activa política diplomática, que les otorgaba un papel clave para fortalecer las relaciones con África. A las misiones empresariales, encabezadas por altas autoridades, y el apoyo financiero de los bancos de desarrollo, se sumaron políticas de promoción de exportaciones y de desarrollo productivo.

Muchas empresas brasileñas de ingeniería y construcción están presentes en África: Andrade Gutierrez, Camargo Corrêa, Odebrecht y Queiroz Galvão. Odebrecht ha sido la más exitosa, especialmente en Angola y Mozambique, pero también en Liberia, Sudáfrica, Zimbabue y Botswana. La empresa ha participado en proyectos relacionados con petróleo y gas, infraestructura, construcción de condominios residenciales, planificación urbana

y producción de biocombustibles, entre otros. Desde 2006, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) ha proporcionado 3.200 millones de dólares en préstamos para 65 proyectos en Angola, y 32 de ellos los llevó a cabo Odebrecht.

La compañía minera Vale es el mayor inversionista brasileño en África y ha invertido más de 7.700 millones de dólares en nueve países de esa región. Vale adquirió compañías mineras en Sudáfrica, la República Democrática del Congo y Guinea Ecuatorial. En 2012 entró en operación un proyecto para la extracción de carbón en Mozambique, la mayor inversión de la empresa en África. Vale cuenta también con grandes reservas de mineral de hierro en Guinea, pero ha tenido dificultades con las autoridades locales para explotarlo. A fin de responder a las necesidades de sus operaciones mineras, la compañía ha realizado grandes inversiones en plantas de energía, ferrocarriles e infraestructura portuaria.

Petrobras, dada su experiencia, ha priorizado la búsqueda y extracción de petróleo en aguas profundas. En la actualidad, la empresa posee operaciones petroleras en Angola, Libia y Nigeria. Además está explorando nuevas oportunidades en Benin y Etiopía. Asimismo, tiene previsto establecer una planta productora de etanol en Mozambique.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En la actualidad, entre las 50 mayores empresas translatinas destacan las procedentes de México (16), el Brasil (14) y Chile (11), seguidas a cierta distancia por Colombia (6), la Argentina (2) y la República Bolivariana de Venezuela (1). Sin embargo, en términos de volumen de ventas, las empresas del Brasil y México dominan ampliamente. Las empresas de estos dos países —que en general son de mayor tamaño— son responsables del 37% y 31%, respectivamente, de las ventas de las 50 mayores empresas. Las dedicadas a la extracción y transformación de materias primas (desde petroleras hasta siderúrgicas) concentran más del 60% de las ventas de las mayores empresas translatinas, mientras que las prestadoras de servicios (desde telecomunicaciones hasta comercio minorista) cerca del 20% (véase el cuadro II.4).

Existe una gran heterogeneidad en el grado de internacionalización de las distintas empresas. Por un lado, las empresas petroleras más grandes continúan fuertemente ancladas en la explotación de las reservas que tienen en su país de origen, pese a que la expansión internacional es un componente central de su modelo de negocio. En este grupo sobresale Petrobras, la mayor translatina, con el 8% de sus activos fuera del Brasil (véase el cuadro II.4). En una situación intermedia están las empresas mineras, junto a algunas compañías de servicios, como las de ingeniería y construcción, comercio minorista y energía eléctrica. Las más activas en la expansión internacional han sido algunas compañías dedicadas a la transformación de materias primas, como las siderúrgicas y cementeras, las vinculadas a alimentos y bebidas, y la compañía de telecomunicaciones América Móvil, que tiene el 65% de sus activos fuera de México (véase el cuadro II.4).

⁴ Técnicamente no se considera inversión extranjera directa.

Cuadro II.4
América Latina (países seleccionados): las 50 mayores empresas translatinas, por ventas totales, 2012^a
 (En millones de dólares)

Clasificación entre las 500 mayores empresas de Chile y América Latina	Empresa	Sector	País	Ventas	Nº de países	Porcentaje en el extranjero		
						Activos	Empleados	
1	1	Petrobras	Petróleo	Brasil	137 695	25	8	9
2	2	Pemex	Petróleo	México	126 483	...	1	...
3	3	PDVSA	Petróleo	Venezuela (República Bolivariana de)	124 459	10	16	5
4	4	América Móvil	Telecomunicaciones	México	59 778	18	65	55
5	5	Vale	Minería	Brasil	45 761	36	37	22
6	7	Ecopetrol	Petróleo	Colombia	37 735	...	10	...
7	8	Odebrecht	Construcción	Brasil	37 407	35	...	31
8	9	JBS Friboi	Agroindustria	Brasil	37 043	15	36	56
9	12	Techint	Siderurgia	Argentina	33 755	11	69	74
10	19	Cencosud	Comercio	Chile	19 116	5	32	54
11	21	Gerdau	Siderurgia	Brasil	18 587	14	59	50
12	22	Femsa	Alimentos	México	18 380	9	57	43
13	28	Grupo Alfa	Diversificado	México	15 438	17	29	28
14	30	Cemex	Cementos	México	15 197	50	84	69
15	33	BRF Food	Alimentos	Brasil	13 955	20	3	16
16	36	Bimbo	Alimentos	México	13 354	19	51	40
17	40	Grupo Votorantim	Diversificado	Brasil	12 132	10	17	24
18	46	ENAP	Petróleo	Chile	11 612	5	11	12
19	47	Marfrig	Agroindustria	Brasil	11 611	21	44	42
20	...	Camargo Corrêa	Cementos	Brasil	11 572	17	22	18
21	48	Falabella	Comercio	Chile	11 474	4	13	44
22	55	Grupo México	Minería	México	10 183	...	56	...
23	57	Latam Airlines	Transporte	Chile	9 722	16	2	25
24	65	CSN	Siderurgia	Brasil	8 268	3	13	9
25	78	EPM	Electricidad	Colombia	7 049	...	26	...
26	89	Embraer	Aeronáutica	Brasil	5 971	6	42	7
27	97	Grupo Elektra	Comercio	México	5 388	9	...	15
28	108	Gruma	Alimentos	México	4 961	18	55	63
29	110	Mexichem	Químico	México	4 890	18	28	72
30	115	CMPC	Forestal	Chile	4 759	9	24	44
31	128	Embotelladoras Arca	Alimentos	México	4 340	...	21	...
32	130	Avianca-Taca	Transporte	Colombia	4 294	22	...	71
33	131	Arauco	Forestal	Chile	4 280	10	14	24
34	150	Argos	Cementos	Colombia	3 741	3	26	41
35	154	ICA	Construcción	México	3 667	...	7	...
36	160	Casa Saba	Comercio	México	3 601	...	35	...
37	171	CSAV	Transporte	Chile	3 432	5	89	63
38	185	Natura	Cosméticos	Brasil	3 105	8	22	18
39	194	WEG	Maquinaria	Brasil	3 021	38	12	20
40	198	Nutresa	Alimentos	Colombia	2 971	15	...	23
41	209	Arcor	Alimentos	Argentina	2 839	16	31	35
42	216	Sigdo Koppers	Construcción	Chile	2 786	25	31	20
43	229	Suzano Papel e Celulose	Forestal	Brasil	2 541	10	5	3
44	232	Xignux	Diversificado	México	2 512	5	21	22
45	237	Industrias CH	Siderurgia	México	2 485	...	36	...
46	243	Embotelladora Andina	Alimentos	Chile	2 449	4	24	73
47	244	SQM	Minería	Chile	2 429	11	32	4
48	246	Ripley	Comercio	Chile	2 411	2	43	35
49	247	ISA	Electricidad	Colombia	2 410	8	69	66
50	267	Grupo KUO	Diversificado	México	2 248	...	32	...

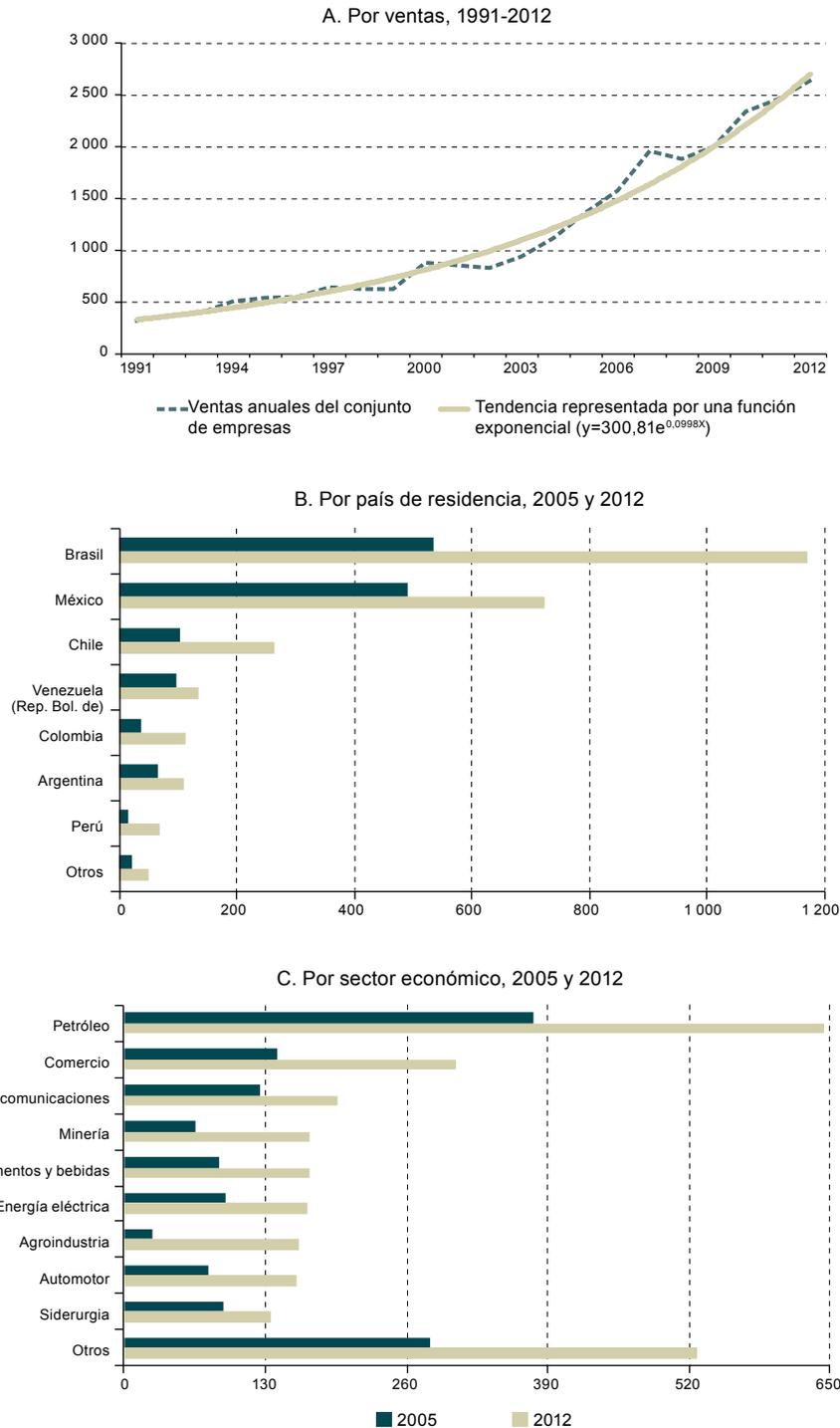
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de América Economía, *Las 500 mayores empresas de Chile y América Latina*, N° 87, Santiago de Chile, julio de 2013; Vale Columbia Center on Sustainable International Investment (VCCI) y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

^a Las empresas sombreadas son aquellas más internacionalizadas, con más del 35% de sus activos en el exterior.

El crecimiento económico en la región ha fortalecido la posición de las empresas nacionales de mayor tamaño. Entre 2000 y 2012 las ventas de las 500 mayores empresas se triplicaron, impulsadas por los altos precios de las materias primas, la ingente demanda de China y el aumento del ingreso disponible en los mercados internos (véase el gráfico II.6). Este crecimiento ha sido liderado por las empresas del Brasil y México, países que cuentan con

grandes mercados internos. Además, el primero dispone de abundantes recursos naturales y el segundo es vecino del mercado de los Estados Unidos. Por sectores, el crecimiento se ha centrado en las actividades extractivas, las manufacturas basadas en recursos naturales y algunos servicios.

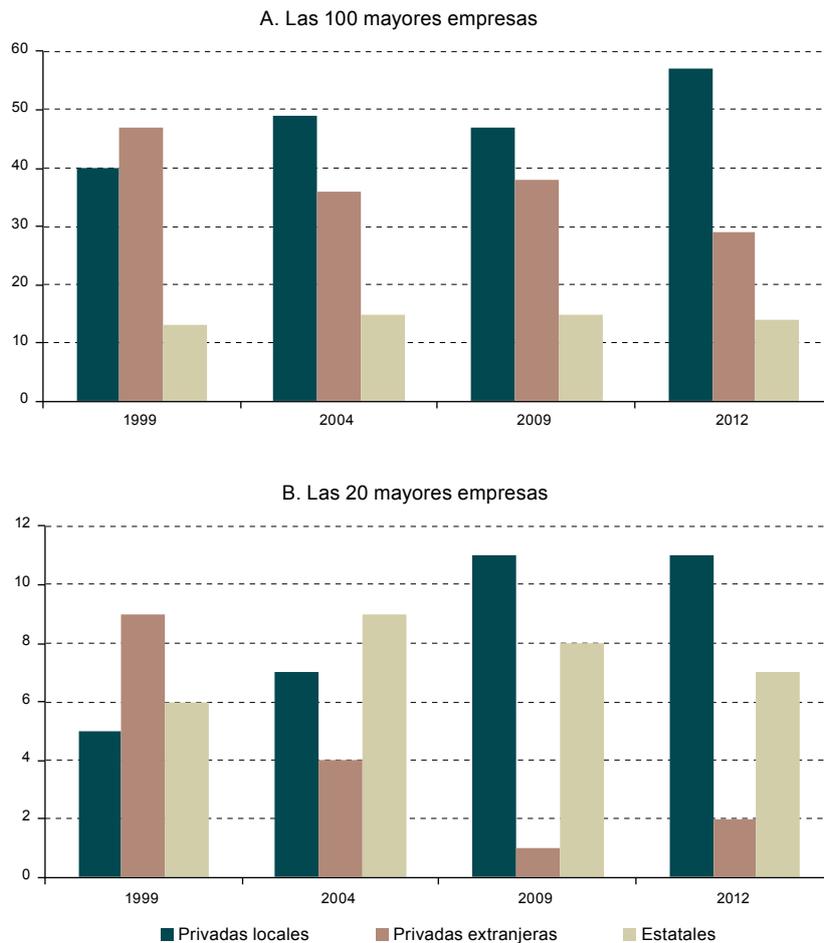
Gráfico II.6
América Latina: las 500 mayores empresas
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de América Economía, Las 500 mayores empresas de Chile y América Latina, N° 87, Santiago de Chile, julio de 2013.

Estos factores han generado cambios en la clasificación de las mayores empresas de América Latina. En primer término, las empresas estatales han seguido ocupando los primeros lugares, favorecidas por los altos precios de las materias primas, particularmente del petróleo. Entre 1999 y 2012, el número de empresas estatales se ha mantenido relativamente estable, con 15 compañías entre las 100 mayores y 7 entre las primeras 20. En segundo término, quizás uno de los cambios más destacados es el fuerte crecimiento de las empresas privadas locales. En los últimos 13 años su número aumentó de 40 a 57 entre las 100 mayores, y de 5 a 11 en las 20 primeras (véase el gráfico II.7). Muchas de las empresas que hoy ocupan los primeros lugares tenían hace una década operaciones muy limitadas, tanto geográfica como sectorialmente. Una parte importante de estas empresas son translatinas y su vigoroso crecimiento les ha permitido competir con empresas transnacionales líderes mundiales en los segmentos en los que operan. Un buen ejemplo es América Móvil, creada en 2000 y que hoy ocupa la cuarta posición entre las más grandes empresas de la región, después de las gigantes petroleras Petrobras, Pemex y PDVSA, con operaciones en 18 países. Finalmente, las empresas transnacionales, que en 1999 dominaban la clasificación, han perdido la hegemonía. Con la excepción de la cadena de comercio minorista Walmart y las ensambladoras de automóviles en el Brasil y México, las empresas transnacionales han disminuido su presencia entre las mayores empresas de la región. Esto último ha permitido el fuerte crecimiento de las empresas privadas locales y sobre todo de las translatinas (véanse el cuadro II.4 y el gráfico II.7)

Gráfico II.7
América Latina: mayores empresas, por propiedad, 1999-2012
 (En número de empresas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de América Economía, *Las 500 mayores empresas de América Latina*, varios números.

El buen desempeño macroeconómico de la región durante la última década también ha ayudado a la expansión internacional de las translatinas a través de la mejora del acceso al financiamiento. Si bien en períodos anteriores las empresas de América Latina y otras regiones en desarrollo tenían un acceso al capital mucho más restringido que sus competidores de Europa o los Estados Unidos, durante la primera década del siglo los diferenciales de tasas de interés se han ido reduciendo notablemente. Además, las grandes empresas de América Latina tienen cada vez mayor capacidad para acudir a los mercados financieros internacionales. Por ejemplo, 6 de las 20 mayores translatinas chilenas cotizan en la Bolsa de Nueva York. También la emisión de bonos corporativos en el exterior ha aumentado notablemente en los últimos años y ha pasado de una media anual de 12.000 millones de dólares antes de la crisis financiera a unos valores cercanos a los 50.000 millones de dólares en 2012 y en 2013.

Así, diversos factores, tanto de atracción como de empuje, han influido en la expansión internacional de las translatinas. Entre ellos destacan el crecimiento natural tras adquirir posiciones de liderazgo en mercados internos, la necesidad de diversificar riesgos, la posibilidad de convertir las marcas registradas nacionales en marcas regionales, la oportunidad de aprovechar procesos de privatización en países vecinos, la posibilidad de asociarse con otras empresas con mayor experiencia en terceros mercados y el acceso preferencial a mercados mediante la integración subregional y las redes de los acuerdos de libre comercio. En síntesis, la internacionalización es muchas veces un paso natural para empresas que operan en mercados cada vez más globalizados.

E. La primera ola de las empresas translatinas: Brasil, Argentina, México, Chile y República Bolivariana de Venezuela

1. Brasil: escala, recursos naturales y apoyo estatal

El Brasil fue una de las primeras economías en desarrollo en realizar inversiones directas de relevancia en el extranjero. Ya en 1990 el monto acumulado de su IED sobrepasaba los 40.000 millones de dólares, una cifra que otras economías en desarrollo solo alcanzaron muchos años después.

En el Brasil, la inversión directa en el exterior se inició en la década de 1970, centrada en la búsqueda de recursos naturales (Petrobras) o en actividades de apoyo a las exportaciones. En la década de 1980, en un contexto de inestabilidad macroeconómica y de caída de la inversión en el Brasil, otras empresas optaron por la expansión en el exterior, destacando entre ellas la minera Vale y algunas empresas de ingeniería y construcción. En los años noventa, el proceso se aceleró debido a las reformas económicas que, entre otros efectos, se tradujeron en un proceso de reestructuración y concentración empresarial. En este proceso, algunas empresas se especializaron en tanto que otras se orientaron hacia una mayor diversificación, y en ambos casos la expansión hacia mercados externos fue relevante (CEPAL, 2006). Durante este período, Petrobras comenzó a invertir en refinación, distribución y comercialización de derivados del petróleo. Algunas empresas también incrementaron sus inversiones en el exterior en los períodos de mayor inestabilidad macroeconómica, buscando diversificar el riesgo asociado a sus operaciones en el mercado local.

Tal como las empresas de otros países de la región, la mayoría de las empresas brasileñas han centrado sus inversiones internacionales en América Latina. De todos modos, las empresas más grandes han invertido elevadas cantidades en países desarrollados, especialmente en los Estados Unidos y el Canadá. De hecho, siete de las diez mayores adquisiciones en el exterior por parte de empresas brasileñas tuvieron lugar en estos dos países, destacando las realizadas por Vale, Gerdau, Marfrig y JBS (véase el cuadro II.5). A partir de 2010, como se mencionó anteriormente, se fueron agregando nuevas inversiones en Europa, Asia y África (véase el recuadro II.2).

Cuadro II.5
Mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas brasileñas, 1990-2013
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Año	Empresa adquirida	País	Monto
Petrobras	Petróleo	2003	Pérez Companc S.A.	Argentina	1 028
Vale S.A.	Minería	2005	Canico Resource Corp.	Canadá	687
		2006	Inco Ltd. (87%)	Canadá	18 372
		2007	Inco Ltd. (13%)	Canadá	2 316
		2009	Activos de Rio Tinto Ltd.	Argentina	850
		2010	Activos de BSG Resour	Guinea	2 500
J&F	Alimentos	2007	Swift & Co.	Estados Unidos	1 458
Gerdau S.A.	Siderurgia	2007	Chaparral Steel Co.	Estados Unidos	3 995
		2008	Quanex Corp.	Estados Unidos	1 611
Grupo Votorantim	Materiales de construcción	2001	Activos de Lafarge	Canadá	722
		2001	Activos de Blue Circle	Estados Unidos	680
		2010	CIMPOR	Portugal	982
Marfrig Alimentos S.A.	Alimentos	2010	Keystone Foods LLC	Estados Unidos	1 260
Camargo Corrêa S.A.	Materiales de construcción	2005	Loma Negra Cía. S.A.	Argentina	1 025
Magnesita S.A.	Materiales de construcción	2008	LWB Refractories GmbH	Alemania	944
CPFL Energía S.A.	Electricidad	2011	Jantus SL	España	987
Telemar Norte Leste	Telecomunicaciones	2011	Portugal Telecom (10%)	Portugal	961
Ambev	Bebidas	2004	John Labatt Ltd.	Canadá	7 758

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Thomson One.

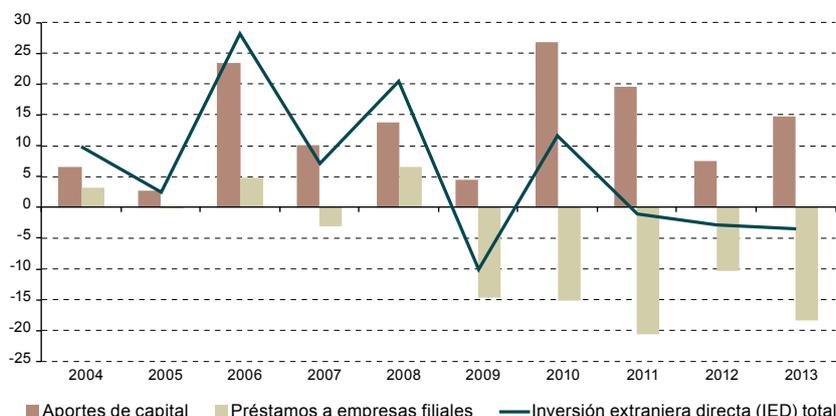
Los flujos anuales de IED brasileña al exterior han ido aumentando paulatinamente, aunque con marcadas fluctuaciones a lo largo del tiempo. El crecimiento se aceleró en especial a partir de 2004, de modo que las inversiones alcanzaron un máximo histórico en 2006. En los últimos años, mientras las inversiones en el exterior de otros países, como Chile y Colombia, han mostrado una fuerte expansión, la IED desde el Brasil se ha reducido sustancialmente, tornándose negativa la mayoría de los años. Este cambio de tendencia se puede explicar analizando los diferentes componentes de las inversiones brasileñas en el exterior: aportes de capital y préstamos entre filiales (véase el gráfico II.8)⁵. Desde 2009, los préstamos entre filiales han registrado valores negativos, lo que indica que las filiales de algunas grandes empresas brasileñas se están endeudando en el exterior y de este modo financian parte de las operaciones del grupo en el Brasil. El acceso al financiamiento se ha convertido así en una de las motivaciones de las empresas brasileñas para invertir en el exterior. A medida que las tasas de interés en el Brasil suben, particularmente en comparación con las que se observan en los países desarrollados, las empresas que tienen filiales en el exterior logran reducir sus costos de financiamiento.

En definitiva, los flujos de IED negativos no indican que las empresas brasileñas hayan abandonado sus inversiones en el exterior, aunque sí muestran una relativa preferencia por canalizar sus recursos al mercado interno. Además, los aportes de capital durante los últimos años se han mantenido en un nivel similar al del período anterior a la crisis (en valores corrientes), lo que revela que, a diferencia de las translatinas mexicanas o chilenas, las empresas brasileñas no están acelerando su expansión en el exterior.

Las dos mayores empresas translatinas brasileñas (véase el cuadro II.6), la petrolera Petrobras y la minera Vale, se han destacado por una estrategia de desinversión de activos en el exterior, particularmente en 2012. Ese año Vale vendió activos en el extranjero por un valor de 1.167 millones de dólares, incluidos negocios de manganeso en Europa, minas de carbón en Colombia y barcos para el transporte de mineral. Otras grandes empresas mineras competidoras directas de Vale, como Rio Tinto o BHP Billiton, están siguiendo estrategias similares ante el aumento de sus costos y la reducción de sus márgenes de explotación. En el caso de Petrobras, su ambicioso programa de inversiones para los campos petroleros de presal en el Brasil la ha forzado a cancelar algunos proyectos de inversión en el extranjero. Para el período comprendido entre 2012 y 2016 se esperan desinversiones por un monto de 15.000 millones de dólares, incluidas refinerías en los Estados Unidos y el Japón y campos de explotación en Nigeria.

⁵ El Brasil no registra el tercer componente de la IED, las utilidades reinvertidas.

Gráfico II.8
Brasil: inversión directa en el exterior por componentes, 2004-2013
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del banco central del Brasil.

Cuadro II.6
Brasil: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
 (En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico	África y Oriente Medio
Petrobras	Petróleo	137 695	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Portugal y Turquía	Japón	Angola, Benin, Gabón, Libia, Namibia y Nigeria
Vale	Minería	45 761	Argentina, México, Paraguay y Perú	Canadá y Estados Unidos	Reino Unido	Australia, China, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia y República de Corea	Guinea, Mozambique, Omán y Zambia
Odebrecht	Construcción	37 407	Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Alemania, Austria, Portugal y Reino Unido	República de Corea	Angola, Emiratos Árabes Unidos, Libia y Mozambique
JBS Friboi	Agroindustria	37 043		Estados Unidos			
Gerdau	Siderurgia	18 587	Argentina, Chile, Colombia, Guatemala, Honduras, México, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Canadá y Estados Unidos	España	India	
BRF Food	Alimentos	13 955	Argentina				
Votorantim	Diversificado	12 132	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia y Perú	Canadá y Estados Unidos	Austria, Bélgica, España, Hungría, Suiza y Turquía	Australia, China e India	Marruecos y Túnez
Marfrig	Agroindustria	11 611	Argentina, Chile y Uruguay	Estados Unidos	Francia, Países Bajos y Reino Unido	Australia, China, Malasia, República de Corea y Tailandia	
Camargo Corrêa	Cementos	11 572	Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Paraguay, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)		Portugal		Angola, Cabo Verde, Egipto, Mozambique y Sudáfrica
CSN	Siderurgia	8 268		Estados Unidos	Alemania y Portugal		
Embraer	Aeronáutica	5 971		Estados Unidos	Portugal	China	
Natura	Cosméticos	3 105	Argentina, Chile, Colombia, México y Perú		Francia		
WEG	Maquinaria	3 021	Argentina y México	Estados Unidos	Austria y Portugal	China e India	Sudáfrica

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas.

Además de las empresas de minería y petróleo, en el sector de los recursos naturales destacan cuatro empresas agroindustriales especializadas en la producción de carne, JBS Friboi, Marfrig, Minerva y BRF, todas las cuales tuvieron una notable expansión a partir de 2005. JBS Friboi y Marfrig han hecho adquisiciones muy grandes en los Estados Unidos y otros mercados, que les han permitido convertirse en el primero y el cuarto productor mundial de carnes, respectivamente (véase el cuadro II.6). En cambio, Minerva y BRF han limitado su expansión en el exterior a los países vecinos (Argentina y Uruguay)⁶.

Otro grupo importante de empresas translatinas brasileñas se concentran en sectores industriales intensivos en capital y en recursos naturales, entre los que destaca la siderurgia. En esta industria sobresalen Gerdau, una empresa con un alto grado de internacionalización que tiene su foco en América Latina, y CSN, cuyas inversiones más importantes en el extranjero están en los Estados Unidos y Europa⁷. Camargo Corrêa es un grupo diversificado cuyo mayor activo fuera del Brasil es la cementera portuguesa Cimpor. Votorantim es otro conglomerado con inversiones fuera del Brasil en cemento y siderurgia.

Entre las mayores translatinas brasileñas, la aeronáutica Embraer y la automotriz Marcopolo constituyen una excepción porque desarrollan su actividad en sectores intensivos en ingeniería y no en recursos naturales, y por ello han presentado una expansión internacional diferente. Embraer es una empresa orientada hacia la exportación (solo el 14% de sus ingresos se originan en el Brasil) y, aunque mantiene en su país la mayor parte de su capacidad, posee también centros de producción en los Estados Unidos, Portugal y China (véase el cuadro II.6). Por el contrario, Marcopolo vende en el Brasil el 89% de su producción (fundamentalmente autobuses), aunque también tiene actividades manufactureras en Australia, México y Sudáfrica y, en asociación con empresas locales, en la Argentina, Egipto, Colombia, la India y el Canadá.

Desde la adquisición de la cervecera AmBev por el gigante belga Anheuser-Busch, las translatinas brasileñas en sectores de consumo masivo se han reducido notablemente, con la posible excepción de la empresa de cosméticos Natura y de la empresa de alimentos BRF. En el sector de los servicios, solo el banco Itaú destaca por tener una estrategia de expansión al exterior, centrada sobre todo en América Latina.

Las mayores translatinas brasileñas han sabido aprovechar las ventajas competitivas que les ofrece su país de origen (abundancia de recursos naturales) para su expansión en el exterior. No es de extrañar que la mayoría de las empresas translatinas brasileñas concentren la proporción más alta de sus actividades en el Brasil. Entre las más grandes, solo Gerdau y JBS Friboi parecen tener más actividad fuera que dentro del país⁸. Además, desde 2009, en un contexto de alto crecimiento económico en el Brasil, las grandes empresas aparentemente han priorizado los proyectos de inversión en el mercado interno. Buena parte de las adquisiciones transfronterizas que hicieron tuvieron como primer objetivo el control de los activos que poseían en el Brasil grupos extranjeros, por ejemplo la portuguesa Cimpor o la española Janus.

Por último, una característica especial de la IED brasileña ha sido el respaldo estatal, único entre los países de América Latina, que se materializa principalmente en el apoyo financiero por parte del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). En la política de desarrollo productivo del banco, puesta en marcha en 2008, se hace explícita referencia al posicionamiento de empresas brasileñas entre los líderes mundiales en su área de actividad y en sectores específicos como aeronáutica, petróleo, gas y petroquímica, bioetanol, minería, papel y celulosa, siderúrgica y carnes (BNDES, 2008). En este sentido, el BNDES puede participar en la propiedad de las empresas translatinas brasileñas que realizan nuevas adquisiciones, proveer financiamiento con requisitos de desempeño orientados a hacer partícipe al banco de futuras utilidades y otorgar líneas de crédito especiales a ciertas empresas (Sennes y Camargo Mendes, 2009). En los últimos cinco años el BNDES otorgó financiamiento por más de 20.000 millones de dólares (40.800 millones de reales) a seis empresas: JBS, Marfrig, Oi, BRF, Fibria y AmBev (CEPAL, 2012).

Por ejemplo, el BNDES suscribió el 100% de la emisión de títulos por 1.260 millones de dólares que realizó Marfrig para pagar la adquisición de Keystone Foods y suscribió gran parte de las obligaciones de JBS Friboi en cumplimiento de las garantías para la compra de Pilgrim's Pride por 800 millones de dólares. Actualmente el BNDES tiene el 20% del capital de

⁶ Véase CEPAL (2013), cap. III.

⁷ Véase CEPAL (2010), cap. III.

⁸ Según el índice de transnacionalización elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que se calcula como la media simple de tres ratios: activos en el exterior respecto de activos totales, ventas en el exterior respecto de ventas totales y empleos en el exterior respecto de empleos totales.

Marfrig y cerca del 25% del capital de JBS Friboi. Asimismo, el banco otorgó un crédito especial a Itaútec para hacer posible la adquisición de la empresa Tallard en los Estados Unidos y ha abierto líneas de crédito especiales a empresas líderes de los sectores de *software* y farmacéutico, como Prosoft y Profarma, respectivamente (Sennes y Camargo Mendes, 2009)⁹.

2. Argentina: disminución de la IED al exterior

Contrariamente a la tendencia que se observa en el resto de la región, en la Argentina la inversión directa hacia el exterior ha perdido peso en la última década. La Argentina fue el principal inversionista directo en el exterior de América Latina durante los años noventa. Sus flujos de IED al exterior alcanzaban niveles superiores a los 2.000 millones de dólares anuales (el 25% del total de la región) hasta la crisis del período 2001-2002, cuando se desplomaron. Aunque más tarde volvieron a aumentar, no alcanzaron los valores anteriores, incluso en precios corrientes. La misma tendencia han seguido las entradas de IED: la Argentina, junto con la República Bolivariana de Venezuela y el Ecuador, es uno de los tres únicos países de la región que en la actualidad reciben menos IED que hace una década.

Entre las transnacionales argentinas destaca de forma notable el grupo siderúrgico Techint, compuesto principalmente por las empresas Ternium y Tenaris (véase el cuadro II.7). Ternium, especializada en laminados planos, tiene su principal actividad concentrada en México, incluso más que en la Argentina, y cuenta también con filiales en los Estados Unidos y Guatemala. Tenaris, especializada en tubos, posee filiales en México, Colombia, el Canadá, los Estados Unidos, Italia, Rumania, el Reino Unido, China, Indonesia, el Japón y Nigeria. El 28% de sus empleados se desempeñan en la Argentina, el 25% en otros países de América Latina, el 19% en el Canadá y los Estados Unidos, el 17% en Europa y el 11% en el resto de los países. Las filiales de Techint en la República Bolivariana de Venezuela fueron expropiadas entre 2008 y 2009 (CEPAL, 2010). Se estima que a finales de 2009 Techint tenía activos fuera de la Argentina por un valor de 17.700 millones de dólares, lo que la convierte en una de las mayores empresas translatinas y en una de las más diversificadas geográficamente (Vale Columbia Center for Sustainable Investments, 2011).

Cuadro II.7
Argentina: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera			
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico
Techint	Siderurgia	33 755	Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)	Canadá y Estados Unidos	Italia y Rumania	Indonesia y Japón
Molinos Río de la Plata	Alimentos	3 494	Brasil y Uruguay			
Arcor	Alimentos	2 839	Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay			
Cresud	Agricultura y ganadería	628	Brasil			
Ilecsa	Construcción	517	Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)			
Laboratorios Bagó	Farmacéutico	285	Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay			Pakistán
Chemo (Grupo Insud)	Farmacéutico	...			España e Italia	China e India
Los Grobo	Agricultura	...	Brasil			
Impsa (Industrias Metalúrgicas Pescarmona)	Energía renovable	...	Brasil y Uruguay			Malasia
Corporación América (CASA)	Diversificado	...	Brasil, Ecuador, Perú y Uruguay		Armenia e Italia	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas.

Las demás empresas translatinas argentinas tienen un nivel de activos mucho menor que el de Techint. Hay que destacar que en total dominan las empresas industriales y que entre las diez primeras se cuentan dos empresas del sector agrícola. Entre las más importantes no hay empresas de los sectores de la minería o el petróleo y tampoco del sector servicios.

⁹ El BNDES también está estudiando otorgar un amplio crédito para la internacionalización del Grupo Pão de Açúcar (véase [en línea] <http://www.valor.com.br/arquivo/195809/bndes-estuda-credito-de-2-bi-de-euros-para-pao-de-acucar>).

3. México: integración en América del Norte, motor de la internacionalización

La mayoría de las principales translatinas mexicanas comenzaron su internacionalización en la primera mitad de los años noventa, siguiendo el proceso de apertura y liberalización de la economía que se produjo poco antes. Si bien la inversión directa de México en el exterior tiene una larga historia, al contrario de lo sucedido en el Brasil y en la Argentina los flujos han seguido aumentando en los últimos años. Entre 2009 y 2013 la media anual fue cercana a los 14.000 millones de dólares y en 2012 se alcanzó un máximo histórico de 22.470 millones de dólares.

Las principales translatinas mexicanas son empresas de gran tamaño y muchas de ellas tienen un alto nivel de internacionalización, aunque no particularmente diversificado en términos geográficos (sobre todo en comparación con las empresas brasileñas). Varias de las mayores ya tienen más del 50% de sus operaciones, ventas, activos o empleo fuera de México: América Móvil, Femsa, Cemex, Bimbo, Grupo México y Gruma (véanse los cuadros II.4 y II.8).

Si bien la mayoría de los activos en el exterior se concentran en los Estados Unidos y en países de América Latina, hay un grupo de translatinas mexicanas cuyas actividades presentan una mayor dispersión geográfica (véase el cuadro II.8). Entre ellas destacan la empresa cementera Cemex, las de alimentos Bimbo y Gruma, la fabricante de componentes para automóviles Nemark, parte del Grupo Alfa, y la química y petroquímica Mexichem. Asimismo, la diversidad de sectores en que se desempeñan las principales translatinas mexicanas es bastante amplia e incluye desde actividades extractivas hasta servicios, pasando por una gran variedad de actividades manufactureras. Una excepción notable son los servicios financieros, que en México están dominados por empresas extranjeras.

Por el monto de sus activos en el exterior, dos empresas destacan sobre el resto. La primera en alcanzar una dimensión mundial fue Cemex. En las dos últimas décadas, ha adquirido empresas hasta convertirse en una de las tres mayores cementeras del mundo, junto con la francesa Lafarge y la suiza Holcim (véase el cuadro II.9). La firma mexicana es conocida porque su despliegue de tecnología le permite reducir costos y capitalizar el conocimiento de la organización: es el denominado “Cemex way”. Su estrategia de expansión internacional ha sido eficaz en cuanto a la capacidad de integración. En los años noventa, comenzó a expandirse en América Latina y llegó en forma temprana a España, donde adquirió en 1992 las dos cementeras más grandes (Valencia y Sansón). A principios de la década de 2000 llegó a Filipinas, Tailandia y Egipto, a la vez que concretaba su ingreso a los Estados Unidos, el Reino Unido y por último Australia. En 2005, compró una de las mayores productoras europeas de cemento, la británica RMC, en 4.100 millones de dólares, y en 2013 anunció la fusión de sus operaciones en España con la suiza Holcim (véase el cuadro II.9). En la actualidad, el 44% de sus filiales están en América Latina y el 46% en los Estados Unidos y Europa. La adquisición en 2007 de la australiana Rinker, por 15.434 millones de dólares, justo antes de la crisis financiera mundial, que afectó duramente al sector de la construcción, ha puesto a la empresa en dificultades financieras (Basave y Gutiérrez-Haces, 2013).

América Móvil, por su parte, acumula activos en el exterior por un valor superior a los 50.000 millones de dólares, pero tiene una historia de internacionalización más reciente. La empresa es la heredera del monopolio estatal de telecomunicaciones mexicano, Teléfonos de México (Telmex), y creció rápidamente en América Latina aprovechando la baja penetración que tenían las comunicaciones inalámbricas en la región, primero mediante alianzas y luego, al igual que su competidora Telefónica, a través de una agresiva estrategia de adquisición de activos de otras empresas del sector (BellSouth, Verizon, AT&T, MCI, TIM y France Télécom) (véase el cuadro II.9). Más tarde adquirió activos en los segmentos de banda ancha y televisión, para alcanzar un nivel crítico que le permitiera poner a disposición ofertas convergentes (paquetes triple play) (CEPAL, 2011). En 2012, la empresa invirtió por primera vez en activos fuera de la región, adquiriendo posiciones estratégicas en el capital de Telekom Austria (TKA) y de Königliche Post und Telefongesellschaft (KPN) de los Países Bajos. A fines de 2013, América Móvil controlaba el 27,7% de KPN; sin embargo, el intento por adquirir el control total de la firma holandesa finalmente fracasó (Expansión, 6 de diciembre de 2013). A finales de abril de 2014, América Móvil, sobre la base del aprendizaje de esa experiencia, logró un acuerdo de accionistas que le permitirá realizar una oferta pública de adquisición (OPA) con la que pretende alcanzar el control absoluto de Telekom Austria¹⁰. Una vez realizada esta transacción, América Móvil usará TKA, que posee operaciones en siete países de Europa central y del este (Belarús, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Liechtenstein, la ex-República Yugoslava de Macedonia y Serbia), como base para fortalecer su presencia en la industria europea de las telecomunicaciones.

¹⁰ En abril de 2014, América Móvil tenía el 26,8% de TKA y el Estado austriaco, a través de la sociedad ÖIAG (Österreichische Industrieholding AG), controlaba el 28,4%, con derecho de veto en la toma de decisiones estratégicas. Ambas partes firmaron un acuerdo para el control conjunto de TKA y anunciaron la presentación de una OPA por el resto de las acciones de la compañía de telecomunicaciones. El convenio contempla la participación en un aumento de capital de 1.380 millones de dólares.

Cuadro II.8
México: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico	África y Oriente Medio
Pemex	Petróleo	126 483		Estados Unidos	España		
América Móvil	Telecomunicaciones	59 778	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Austria y Países Bajos		
Femsa	Alimentos	18 380	Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Venezuela (República Bolivariana de)				
Grupo Alfa	Diversificado	15 438	Argentina, Brasil, Costa Rica, El Salvador, Perú y República Dominicana	Canadá y Estados Unidos	Alemania, Austria, Eslovaquia, España, Hungría, Polonia, República Checa	China e India	
Cemex	Cementos	15 197	Argentina, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Perú y República Dominicana	Estados Unidos	Alemania, Austria, Croacia, España, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Letonia, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, República Checa, Suecia y Suiza	Bangladesh, Filipinas, Malasia y Tailandia	Egipto, Emiratos Arabes Unidos e Israel
Bimbo	Alimentos	13 354	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	España y Portugal	China	
Grupo México	Minería	10 183	Perú	Estados Unidos			
Grupo Elektra	Comercio	5 388		Estados Unidos			
Gruma	Alimentos	4 961	Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Federación de Rusia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Turquía y Ucrania	Australia, China y Malasia	
Mexichem	Química	4 890	Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Alemania, Bélgica, Dinamarca, Estonia, Federación de Rusia, Francia, Irlanda, Italia, Hungría, Letonia, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, República Checa, Suecia y Turquía	China, Japón y provincia china de Taiwán	
Embotelladora Arca Continental	Alimentos	4 340	Argentina y Ecuador				
ICA	Construcción	3 667	Colombia, Panamá y Perú		España y Portugal		Marruecos
Casa Saba	Comercio	3 601	Brasil y Chile				
Xignux	Diversificado	2 512	Brasil y Colombia	Estados Unidos		India	
Industrias CH	Siderurgia	2 485	Brasil	Estados Unidos			
Grupo KUO	Diversificado	2 248	Chile y Perú		Bélgica y España	China	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas.

Cuadro II.9
Mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas mexicanas, 1990-2013
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Año	Empresa adquirida	País	Monto
Telecom Americas	Telecomunicaciones	2001	Tess S.A.	Brasil	950
América Móvil S.A.	Telecomunicaciones	2002	Telecom Americas Ltd.	Brasil	2 266
		2006	Activos de Verizon	República Dominicana	2 062
		2007	Puerto Rico Telephone	Puerto Rico	1 636
		2007	Puerto Rico Telephone	Puerto Rico	867
Telmex	Telecomunicaciones	2006	Embratel (23%)	Brasil	786
		2011	NET S.A.	Brasil	2 544
Cemex SAB	Materiales de construcción	2000	Southdown Inc.	Estados Unidos	2 843
		2005	RMC Group	Reino Unido	4 100
		2007	Rinker Group Ltd.	Australia	15 434
Coca-Cola Femsa S.A.	Bebidas	2001	Panamerican Beverages	Estados Unidos	3 649
Grupo Bimbo SAB	Alimentos	2009	Dunedin Holding	Estados Unidos	2 500
Grupo Carso (Sanborns)	Comercio	2000	CompUSA Inc.	Estados Unidos	837
Grupo México	Minería	1999	ASARCO Inc.	Estados Unidos	1 981
		2009	ASARCO LLC	Estados Unidos	2 200
Grupo Televisa SAB	Comunicaciones	2010	Univision Comm.	Estados Unidos	1 200

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Thomson One.

La mayor empresa del país, la petrolera estatal Pemex, es un caso de internacionalización limitada (solo el 1% de sus activos están en el extranjero), aunque potencialmente importante. El principal activo sobre el que tiene control directo fuera de México es el 50% de la refinería Deer Park en los Estados Unidos, pero en 2011 aumentó su participación en la petrolera española Repsol (hasta casi el 10%) con el objetivo específico de favorecer la obtención de tecnología de perforación. La reciente apertura del sector energético mexicano a la inversión extranjera (véase el capítulo I), si bien todavía muy tentativa, podría facilitar las alianzas internacionales de Pemex, tanto dentro como fuera del país.

Las translatinas mexicanas han respondido a una serie de factores de empuje. Primero, en lo que respecta al ambiente de negocios interno, muchas de estas compañías hicieron frente a limitadas oportunidades de largo plazo debido a la saturación de los mercados locales (en sectores como telefonía móvil, cemento, alimentos y bebidas) y fueron afectadas por problemas de mediano plazo, como una demanda nacional volátil. Además, la irrupción de competencia extranjera, sumada a la desregulación de servicios y las privatizaciones, obligó a algunas empresas a moverse desde estrategias defensivas a unas más agresivas.

Los factores de atracción también fueron importantes. En primer lugar, se destacan las ventajas de localización de los países huéspedes. En este sentido, las translatinas mexicanas se focalizaron principalmente en los Estados Unidos y América Latina, lo que muestra la relevancia que tuvieron en sus estrategias de expansión la proximidad geográfica y las redes étnica (de lenguaje o cultura) o nacional (mexicanos que viven fuera de su país). En segundo lugar, sobresalen las ventajas estratégicas (incremento de la cuota de mercado, alianzas con empresas transnacionales, seguimiento de los clientes nacionales) y las ventajas competitivas (mejora de productos y sistemas de logística y distribución, así como conversión de marcas nacionales en marcas regionales) obtenidas a través de la internacionalización. Finalmente, la integración de la economía mexicana con la de sus vecinos del Norte a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), vigente desde 1994, empujó a muchas empresas hacia los Estados Unidos.

Más allá del acuerdo comercial suscrito con los Estados Unidos y el Canadá, no ha habido en México una política fuerte de apoyo a la internacionalización. Sin embargo, recientemente Proméxico, el organismo gubernamental encargado del fomento de las exportaciones, inauguró una línea de apoyo a la internacionalización de las empresas mexicanas, que tiene como objetivos la promoción de las exportaciones, la transferencia de tecnología, el desarrollo de capital humano, la inversión en innovación e investigación y desarrollo (I+D) y la mejora de la imagen del país en el exterior. Los instrumentos que se utilizan son en lo fundamental los mismos que se usan para la promoción de las exportaciones, pero que también son aplicables a empresas que buscan localizar producción fuera de México. Básicamente, los apoyos consisten en asesorías especializadas, asistencia para viajes de negocios, capacitación de recursos humanos y programas de practicantes en el exterior, entre otros. No se otorga apoyo financiero, como en el caso del Brasil, y tampoco existe una selección de sectores o países prioritarios. Asimismo, el grupo objetivo de los apoyos son las empresas de tamaño mediano interesadas en comenzar su proceso de inversión en el extranjero, y no las grandes empresas translatinas mexicanas.

4. Chile: expansión centrada en América del Sur

En la actualidad, la economía chilena está muy internacionalizada: se registran altos ingresos de inversión extranjera directa y, al mismo tiempo, las empresas chilenas han realizado ingentes inversiones en el exterior. Muchas de las razones por las que Chile es un país atractivo para los inversionistas extranjeros también explican la salida de inversiones hacia otros países. Entre ellas destacan la estabilidad macroeconómica, el clima de inversión favorable al desarrollo de las empresas y el sostenido crecimiento económico. Además, en los últimos años la economía se ha visto favorecida por los altos precios de las materias primas de exportación. Estos factores han impactado positivamente en la rentabilidad de las empresas chilenas, que han crecido y acumulado capacidades técnicas a la vez que han podido acceder a fuentes de financiamiento, tanto locales como en el extranjero.

Por otra parte, el tamaño relativamente reducido del mercado local, combinado con la presencia de muchas empresas extranjeras y altos niveles de competencia en algunos segmentos de mercado, ha obligado a las empresas chilenas a concentrarse en determinadas actividades y buscar su expansión fuera de sus fronteras.

También hay que tener en cuenta que buena parte de la inversión directa en el exterior que se registra como proveniente de Chile la realizan empresas extranjeras que tienen allí una filial que utilizan para centralizar operaciones hacia terceros países. De acuerdo con estimaciones del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, un porcentaje que puede llegar hasta el 26% del total de la IED que entra al país es posteriormente invertido en el exterior, por lo que tanto las cifras de entrada como las de salida estarían sobredimensionadas¹¹.

La inversión directa chilena en el exterior está relativamente concentrada en los países de América del Sur y en unos pocos sectores, en particular el comercio minorista y la actividad forestal. Si bien las estadísticas oficiales no ofrecen una buena desagregación por sectores¹², la concentración de la inversión en el exterior por industrias se puede observar mediante el análisis de las mayores empresas translatinas chilenas (véase el cuadro II.10)¹³. Entre estas destacan en especial las empresas del comercio minorista (Cencosud, Falabella y Ripley) y las forestales (CMPC y Arauco, parte del grupo Copec). En 2011, ambos sectores sumaban el 63% del valor de los activos en el extranjero que tenían las 20 mayores translatinas del país (Pérez Ludeña, 2011). El sector del transporte (Latam y Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)) es el tercero más importante y su relevancia aumentó notoriamente en 2012 como resultado de la fusión de LAN Airlines con la brasileña TAM. El sector de alimentos y bebidas acumula el 7% del total de los activos de la lista, pertenecientes a Embotelladora Andina, CCU, Concha y Toro y Carozzi (Muñoz, Pérez Ludeña y Poniachik, 2013).

Destaca la ausencia de empresas translatinas chilenas en algunos de los sectores más relevantes de la economía del país como la minería, la generación y distribución eléctrica, las telecomunicaciones y las finanzas. En este último sector, las empresas chilenas que han comprado activos en el exterior finalmente siempre han sido adquiridas por empresas transnacionales, por lo general extrarregionales. Este ha sido el caso de las administradoras de fondos de pensiones (AFP) y, muy recientemente, de Corpbanca¹⁴.

Esta distribución muestra cómo los grupos empresariales chilenos han optado por concentrar sus actividades en unos pocos sectores. De todos modos, esta distribución puede ir cambiando con el tiempo. En 2013, por ejemplo, Entel, la única empresa de propiedad chilena en el sector de las telecomunicaciones, compró Nextel del Perú por 400 millones de dólares.

La concentración de las inversiones en América del Sur es lógica desde el punto de vista del desarrollo de estas empresas y de su estrategia de ampliar el mercado, pero tiene la desventaja de reducir la diversificación de los riesgos derivados de los ciclos económicos. Desde esa perspectiva, distribuir las inversiones en economías cuyos ciclos estén menos alineados con los de la economía chilena (por ejemplo, en Europa) podría ayudar a diversificar los riesgos de mediano y largo plazo, como se ha visto que sucedió con muchas empresas europeas que tienen inversiones en América Latina.

¹¹ Véase Comité de Inversiones Extranjeras [en línea] http://aceptacion2.dnet.cl/ciechile/wp-content/uploads/2013/02/Inversion_Extranjera_en_Chile_se_duplico_entre_2010_y_2012.pdf.

¹² De la inversión directa al exterior registrada por el Banco Central de Chile, dos tercios se clasifican como correspondientes a “actividades inmobiliarias y servicios empresariales” o “no asignados”.

¹³ Más información puede encontrarse en Pérez Ludeña (2011) y Muñoz, Pérez Ludeña y Poniachik (2013).

¹⁴ Corpbanca era a finales de 2013 el cuarto mayor banco de Chile y en 2012 había adquirido, por 1.225 millones de dólares, la filial del Banco de Santander en Colombia. En enero de 2014 el banco brasileño Itaú adquirió un paquete controlador de Corpbanca y fusionó con él sus operaciones en Chile y Colombia.

Cuadro II.10
Chile: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico	África y Oriente Medio
Cencosud	Comercio	19 116	Argentina, Brasil, Colombia y Perú				
Empresa Nacional del Petróleo (ENAP)	Petróleo	11 612	Argentina y Ecuador				Egipto
Falabella	Comercio	11 474	Argentina, Brasil, Colombia y Perú				
Latam Airlines	Transporte	9 722	Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú	Estados Unidos	España		
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC)	Forestal	4 759	Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú y Uruguay				
Arauco	Forestal	4 280	Argentina, Brasil y Uruguay	Canadá y Estados Unidos			
Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)	Transporte	3 432	Panamá	Estados Unidos	Alemania	China	
Sigdo Koppers	Construcción	2 786	Argentina, Brasil Colombia, México y Perú	Canadá y Estados Unidos	Bélgica, España y Francia	China, India y Tailandia	Sudáfrica
Embotelladora Andina	Alimentos	2 449	Argentina, Brasil y Paraguay				
Sociedad Química y Minera (SQM)	Minería	2 429	Brasil, México y Perú	Estados Unidos	España, Francia y Turquía	China, India y Tailandia	Arabia Saudita y Sudáfrica
Ripley	Comercio	2 411	Colombia y Perú				
Entel	Telecomunicaciones	2 398	Perú				
Compañía Cervecerías Unidas (CCU)	Alimentos	2 248	Argentina, Paraguay y Uruguay				
Salfacorp	Construcción	2 220	Colombia, Panamá, Perú y Uruguay				
Sonda	Software	1 423	Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú y Uruguay				
Molymet	Metalurgia	1 194	México	Estados Unidos	Alemania y Bélgica	China	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas.

Las inversiones realizadas por el sector del comercio minorista son las más cuantiosas. Cencosud, Falabella y Ripley mantienen sus marcas en todos los países donde operan y han logrado reproducir con éxito el negocio financiero desarrollado en Chile. Por ejemplo, en el caso de Falabella, hasta un 40% de sus activos totales están clasificados como correspondientes a actividades financieras. Todas ellas se han beneficiado del crecimiento del consumo que se ha producido en América del Sur en los últimos años.

Otro grupo destacado de translatinas chilenas han sabido explotar los recursos naturales del país para acumular capacidades que luego han podido aprovechar en otros mercados. Si bien no existen translatinas chilenas en la minería del cobre (el principal recurso natural del país)¹⁵, dos de las mayores translatinas son empresas forestales: CMPC y Arauco (del grupo Copec). Las dos integran la producción forestal (incluida la propiedad de tierras) con plantas de celulosa, papel, tableros y otros productos que venden en los mercados locales y de exportación. Las dos se han propuesto reproducir su modelo de negocio en otros países y para ello se han expandido principalmente a la Argentina, el Brasil y el Uruguay, que ofrecen condiciones comparables (tanto naturales como económicas).

Las empresas SQM y Molymet representan una excepción en cuanto a su estrategia de internacionalización. En vez de orientarse a implementar en otros países el mismo modelo de negocio, concentran en Chile sus actividades extractivas (de potasio y molibdeno, respectivamente) e invierten en otros países en actividades de procesamiento. Esta estrategia las ha convertido en las empresas chilenas cuyos activos alcanzan la mayor distribución geográfica.

Después de años de crecimiento muy elevado, hay un grupo de empresas chilenas que se han convertido en actores importantes en la región en sus respectivas industrias. En el caso de algunas empresas, como Sonda o

¹⁵ Antofagasta Minerals, una empresa radicada en el Reino Unido pero de propiedad chilena, hizo intentos por adquirir activos mineros fuera de Chile, que nunca tuvieron resultados. En la actualidad todas sus actividades están en Chile.

Embotelladora Andina, las actividades en el exterior son más relevantes que las nacionales. De todos modos, las mayores empresas chilenas tienen un tamaño que no es comparable con el de sus competidores mundiales. Las ventas totales de Cencosud, a pesar del notable crecimiento que tuvieron en los últimos años, son todavía equivalentes a un 35% de las ventas de la cadena francesa Casino o un 20% de las de Carrefour. La empresa forestal CMPC es la mayor de América Latina pero su nivel de negocio no llega al 20% del que alcanza la mayor empresa mundial del sector, International Paper de los Estados Unidos.

Esto hace pensar en la posibilidad de que en los próximos años alguna de estas empresas sea absorbida por grupos internacionales de mayor tamaño, repitiendo así el fenómeno que se produjo alrededor de 2000. En la práctica las adquisiciones hostiles son hoy más difíciles porque casi todas estas empresas están controladas por grupos familiares. Ante la presión competitiva, algunas grandes empresas han optado por establecer alianzas, más o menos estrechas, con grupos internacionales de mayor tamaño. Por ejemplo, SQM y CCU tienen socios estratégicos de su misma industria (la canadiense PotashCorp y la holandesa Heineken, respectivamente) que mantienen paquetes de acciones significativos pero no controladores. Por otro lado, la aerolínea LAN y la entidad financiera Corpbanca optaron por una fusión con empresas brasileñas (TAM e Itaú, respectivamente).

Una característica destacada de la expansión internacional de las empresas chilenas ha sido la ausencia de una política explícita por parte del Estado. No solo los gobiernos no han tomado ninguna medida de apoyo (ni de traba), sino que además las empresas estatales han realizado muy pocas inversiones en el exterior (un caso es el de la petrolera ENAP). La mayor empresa pública del país, la minera Codelco, ha considerado últimamente la posibilidad de aprovechar sus enormes capacidades técnicas en la explotación de minas en otros países, pero ningún proyecto ha llegado a fructificar porque siempre se ha priorizado la explotación del cobre nacional.

Si bien no se han aplicado políticas oficiales de apoyo ni acompañamiento a la inversión directa en el exterior, el gobierno ha implementado consistentemente políticas que han favorecido el desarrollo de las mayores empresas dentro del país. Estas políticas, con las que se ha conseguido atraer niveles récord de IED hacia la economía, también favorecieron la expansión al exterior de las empresas chilenas al permitirles crecer y acumular capacidades en el mercado interno, a veces a costa de una mayor competencia en ciertos mercados.

Así, los principales factores de empuje que explican el proceso de internacionalización de las empresas translatinas chilenas pueden ordenarse en tres grupos. En primer término, existen ciertas limitaciones asociadas al entorno interno, como la alta participación en un mercado pequeño y saturado, la necesidad de abrir nuevos mercados de exportación y consolidar los existentes y la urgencia de aumentar la escala. En segundo lugar, se identifican ventajas competitivas específicas de compañías individuales o de empresas asociadas a la provisión de recursos naturales que permitieron conducir sus procesos de internacionalización, muchas veces de manera temprana. En tercer lugar, el proceso de internacionalización está relacionado con las reformas económicas introducidas en el país que otorgaron a las translatinas chilenas una ventaja considerable en relación con sus vecinos y con empresas transnacionales sin mucha experiencia en América Latina, especialmente en el sentido de operar en ambientes de reciente desregulación y privatización.

Los principales factores de atracción estuvieron en las ventajas de localización del país receptor, centradas en las oportunidades de crecimiento y el acceso a los mercados de los países vecinos, especialmente la Argentina, el Perú, el Brasil y Colombia. Las ventajas competitivas más relevantes obtenidas fueron el incremento de las cuotas de mercado, la transformación de marcas nacionales en marcas regionales, la mejora de la logística y los sistemas de distribución y el logro de alianzas o asociaciones con empresas transnacionales. Los cambios de política en los países receptores fueron muy importantes, en especial la apertura de las economías vecinas.

5. República Bolivariana de Venezuela: predominio de PDVSA

La inversión directa en el exterior procedente de la República Bolivariana de Venezuela ha aumentado en el largo plazo (en términos de precios corrientes), desde una media de 500 millones de dólares anuales en los años noventa hasta una media de 1.000 millones de dólares anuales en la primera década del presente siglo. En términos reales, es difícil que esta evolución constituya un incremento. En todo caso, la inversión directa en el exterior del país no ha mantenido el crecimiento del resto de la región: en los años noventa, la República Bolivariana de Venezuela era el origen del 9% de los flujos regionales de IED hacia el exterior, mientras que en la última década ese porcentaje se redujo al 4%.

Existe poca información sobre las empresas translatinas de la República Bolivariana de Venezuela. Sin embargo, puesto que casi toda la inversión directa al exterior registrada oficialmente tuvo como origen el sector petrolero, se puede concluir que la empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA) continúa siendo la principal. En 1998, PDVSA era la mayor empresa transnacional de todas las economías en desarrollo, según el valor de sus activos fuera del país, y superaba a la coreana Daewoo y la mexicana Cemex (UNCTAD, 2000). Sin embargo, sus inversiones en el exterior no aumentaron al mismo ritmo que las de otras empresas, de modo que en 2011 figuraba en el lugar 13 de la misma clasificación (UNCTAD, 2013). Sus activos fuera de la República Bolivariana de Venezuela siempre se concentraron en actividades de procesamiento (refinerías). Entre otras empresas venezolanas que cuentan con activos en el exterior, destacan la empresa de alimentos La Polar (con presencia en Colombia); el banco Banesco, que tiene filiales en los Estados Unidos, Colombia y la República Dominicana y que recientemente ha entrado en España, y el grupo Cisneros, líder mundial en medios de comunicación y entretenimiento en español, que cuenta con instalaciones para la producción audiovisual en los Estados Unidos y canales de televisión en Colombia y la República Dominicana.

La República Bolivariana de Venezuela ha tomado medidas tendientes a priorizar la inversión nacional sobre la extranjera, incluidas nacionalizaciones, lo que tuvo el efecto inmediato de disminuir las entradas de IED. Indirectamente, esa política también ha reducido las salidas de IED, porque ha dado más espacio a las empresas nacionales para crecer dentro del país con menos competencia de empresas extranjeras. Petróleos de Venezuela, en particular, ha debido centrar sus recursos en inversiones nacionales porque la nueva normativa de la industria petrolera la obliga a ser parte mayoritaria de todas las exploraciones en el país.

Las restricciones cambiarias y la penalización que sufren las empresas venezolanas en los mercados internacionales pueden haber motivado a muchas empresas a invertir en el extranjero desde terceros países, lo que dificultaría el correcto registro de la IED hacia el exterior. La reciente adquisición del Banco Etcheverría y de Novagalicia en España por parte de Banesco, por 1.000 millones de euros, fue registrada desde los Estados Unidos.

F. Los nuevos actores de un proceso cada vez más extendido

1. Colombia: la fuerza de las empresas estatales

En los últimos años Colombia se ha convertido en uno de los principales inversores en el exterior de América Latina. Entre 2003 y 2013, sus inversiones directas en el exterior superaron los 35.800 millones de dólares, un nivel todavía muy inferior al de Chile, México o el Brasil, pero que duplica el de todas las demás economías de la región juntas. Estos flujos crecieron notablemente en 2010 y 2011, cuando sumaron más de 15.000 millones de dólares.

Al igual que en los otros países de la región, el principal determinante de la inversión directa en el exterior de Colombia ha sido el crecimiento económico sostenido durante la última década, que ha permitido a las empresas acumular capacidades y competencias que luego han podido explotar en otros mercados. Entre 2008 y 2011, muchas empresas se encontraron ante un mercado interno saturado y frente a la posibilidad de adquirir importantes activos en el exterior, beneficiándose a la vez del crecimiento económico interno, la apreciación de la moneda local respecto del dólar y, en ciertos casos, la necesidad de algunas empresas europeas de vender activos en América Latina.

En la región, Colombia es el país donde las empresas de propiedad estatal han tenido un mayor protagonismo en las inversiones en el exterior, básicamente en el sector energético. Fuera de ellas, las mayores translatinas colombianas son empresas de manufacturas y de servicios financieros. A pesar de ser un país que cuenta con abundantes recursos mineros e hidrocarburos, no hay grandes empresas en este sector, con la excepción de Ecopetrol. Las mayores inversiones de Colombia en el exterior se han concentrado en el sector eléctrico y las han realizado tres empresas de propiedad pública: Interconexión Eléctrica S.A. (ISA), Empresas Públicas de Medellín (EPM) y Empresa de Energía de Bogotá (EEB) (véase el cuadro II.11).

Cuadro II.11
Colombia: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera			
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico
Ecopetrol	Petróleo	37 735	Brasil y Perú	Estados Unidos		
Grupo Sura	Finanzas	...	Chile, El Salvador, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay			
Grupo Aval	Finanzas	9 000	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Panamá	Estados Unidos		
Empresas Públicas de Medellín (EPM)	Energía eléctrica y telecomunicaciones	7 049	Chile, El Salvador, Guatemala, México y Panamá	Estados Unidos	España	
Organización Terpel	Petróleo	5 775	Ecuador, México, Panamá, Perú y República Dominicana			
Avianca	Transporte	4 294	Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Perú			
Argos	Cementos	3 741	Haití, Honduras, Panamá, República Dominicana y Suriname	Estados Unidos		
Banco Davivienda	Finanzas	3 100	Costa Rica, El Salvador, Honduras y Panamá			
Grupo Nutresa	Alimentos	2 971	Argentina, Chile, Costa Rica, Guatemala, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos		Malasia
Interconexión Eléctrica S.A. (ISA)	Electricidad	2 410	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Ecuador, Panamá y Perú			
Grupo Carvajal	Industria gráfica	1 813	Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos		
Empresa de Energía de Bogotá (EEB)	Electricidad	1 000	Guatemala y Perú			

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas.

En este grupo, la más activa ha sido Interconexión Eléctrica Sociedad Anónima (ISA), especializada en el sector de transmisión eléctrica, de la que el Estado posee el 54%. Actualmente domina la transmisión eléctrica en Colombia (81%) y el Perú (82%) y tiene una importante participación en el Brasil (16%), además de las interconexiones eléctricas de Colombia con sus vecinos del Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). Mientras que en Colombia la empresa se limita a la transmisión eléctrica, en sus inversiones en el exterior se ha diversificado en otros tipos de infraestructura. En telecomunicaciones, ISA comenzó su expansión internacional en 2009 a través de la sociedad Internexa, que ha consolidado una red de 18.500 km de tendidos de fibra óptica a través de la República Bolivariana de Venezuela, Colombia, el Ecuador, el Perú, Chile y el Brasil. En 2010, ISA compró a la empresa española Ferrovial el 60% de sus concesiones de autopistas en Chile (900 km), por 290 millones de dólares. Estas inversiones y sus planes aún por concretarse en materia de gaseoductos hacen de ISA una empresa especializada en infraestructuras lineales, que si bien están presentes en sectores diferentes operan con un modelo de negocio parecido, que incluye elevadas inversiones iniciales, expropiación de terrenos e ingresos regulados y constantes en el largo plazo (CEPAL, 2012).

Empresas Públicas de Medellín (EPM) pertenece enteramente a la municipalidad de Medellín y además de sus negocios eléctricos (62% de las ventas del grupo) tiene también operaciones en los sectores de servicios de agua y gas en esa ciudad y de telecomunicaciones en Colombia y el extranjero. En el sector eléctrico de Colombia, posee el 23% de la capacidad de generación, el 25% del mercado de distribución y el 6% del mercado de transmisión. Su estrategia internacional, tras una experiencia fallida de edificación de una central hidroeléctrica en Panamá, se ha centrado en la adquisición de activos existentes. En 2010 compró las empresas Distribución Eléctrica Centroamericana II (DECA II)¹⁶, Gestión de Empresas Eléctricas S.A. (GESA) y la sociedad que agrupa activos de generación Genhidro en Guatemala a la española Iberdrola, transformándose en la principal distribuidora de electricidad del país, con casi un millón de clientes. En 2011, adquirió la Distribuidora de Electricidad del Sur (Delsur) en El Salvador y la segunda

¹⁶ DECA II es el mayor accionista de la Empresa Eléctrica de Guatemala S.A. (Eegsa), la distribuidora eléctrica más grande de Centroamérica, y de Comercializadora Eléctrica de Guatemala S.A. (Comegsa), principal comercializadora de energía de la región. DECA II también posee una participación mayoritaria en Transportista Eléctrica Centroamericana S.A. (Trec), la segunda empresa de transmisión de energía de Guatemala.

distribuidora eléctrica de Panamá, Elektra Noreste S.A. (ENSA) a la estadounidense Ashmore Energy International (AEI), convirtiéndose así en la segunda mayor distribuidora de ambos países. Estas filiales, que aumentaron en 1,6 millones los clientes de EPM, obtuvieron en 2011 ingresos por 1.597 millones de dólares. De este modo, EPM ha llegado a ser el segundo mayor agente del mercado de electricidad centroamericano, atendiendo al 51% de la demanda de electricidad en Guatemala, el 39% en Panamá y el 22% en El Salvador (DNP, 2013).

La Empresa de Energía de Bogotá (EEB), también de propiedad municipal, aunque de menor tamaño que EPM, ha adquirido igualmente activos en el exterior y en la actualidad es propietaria de Transportadora de Energía de Centroamérica S.A. (Trecsa) en Guatemala y de Red de Energía del Perú (REP) y Consorcio Transmataro (CTM), empresas de transmisión eléctrica en el Perú. A principios de 2014, EEB anunció un acuerdo para adquirir el 23,61% de Transportadora de Gas del Perú (TGP) y el 100% de la Compañía Operadora de Gas del Amazonas (COGA) por un monto de 650 millones de dólares; sin embargo, las negociaciones se complicaron, se presentaron otros oferentes y la operación finalmente no se concretó.

Tanto ISA como EPM y EBB han seguido una estrategia similar, al buscar en los últimos años en los países vecinos el crecimiento que, por regulación, no podían ya obtener en Colombia dentro del sector eléctrico. Las instituciones públicas propietarias (el Estado colombiano y las municipalidades de Medellín y Bogotá) han sido sensibles al argumento de que la expansión en el exterior era una estrategia que garantizaba la solidez de las empresas y, por tanto, aseguraba en el largo plazo el mejor cumplimiento del servicio público que deben prestar en Colombia. Otras grandes empresas públicas del sector eléctrico en la región, como la Comisión Federal de Electricidad (CFE), en México, no han obtenido este apoyo o, como ha ocurrido en el caso de Eletrobras (Brasil), solo lo han conseguido para determinados proyectos que redunden directamente en un incremento de la seguridad energética del país.

La petrolera Ecopetrol, de propiedad estatal, es la mayor empresa del país y una de las más grandes empresas petroleras de América Latina (véase el cuadro II.4). Su expansión en el exterior es también muy reciente y ha tenido como objetivo aumentar sus reservas de crudo. En el Perú adquirió el 50% de la empresa Savia por 700 millones de dólares, mientras que en los Estados Unidos posee un 30% en varios pozos ubicados en el Golfo de México. La producción que se suma como resultado de estas operaciones es de unos 14.000 barriles diarios, menos del 2% de la producción total de la empresa. En el Brasil también tiene presencia minoritaria en varias exploraciones que hasta el momento no se han traducido en producción. Su estrategia pasa por expandir su presencia internacional, que hasta ahora es reducida. En el período comprendido entre 2012 y 2020 la empresa planea hacer inversiones por 84.500 millones de dólares, incluidos 7.400 millones de dólares en inversiones fuera de Colombia. Se estima que en 2012 la empresa invirtió 463 millones de dólares solamente en los Estados Unidos.

Las tres mayores empresas translatinas colombianas de propiedad privada son Sura (servicios financieros), Argos (cemento) y Nutresa (alimentos), que forman el Grupo Empresarial Antioqueño¹⁷. Cada una de ellas es un *holding* compuesto por varias empresas del mismo sector. Las tres tienen sede en Medellín y aunque cotizan en bolsa forman una estructura de accionarios cruzados en que cada una de ellas es controlada por las otras dos. Este sistema ha impedido en la práctica la absorción de cualquiera de ellas por una empresa mayor. No fue el caso de otras empresas colombianas que emprendieron una expansión en el exterior y fueron adquiridas por inversionistas extranjeros, como ocurrió con las empresas chilenas. En este sentido, han sido notables los casos de Almacenes Éxito (actualmente de propiedad del Grupo Casino de Francia) y de la aerolínea Avianca (que aunque fue comprada en 2004 por un inversionista colombiano-brasileño, hoy tiene su centro de operaciones en Colombia¹⁸).

El Grupo Sura integra Bancolombia, Suramericana de Seguros, Protección y Sura Asset Management. Tiene más de 19.000 millones de dólares en activos, de los que el 40% se encuentran fuera de Colombia. Su expansión en el exterior comenzó alrededor del año 2000, cuando se tomó la decisión de que el grupo se centrara en los servicios financieros y se desprendiera de otros activos en sectores como la industria textil o el comercio minorista. Dada

¹⁷ Se trata de un conglomerado conformado por alrededor de 125 empresas colombianas, la mayoría de las cuales tiene su sede en el departamento de Antioquia. Es una entidad que no tiene existencia legal, pero se conoce como la única *keiretsu* colombiana. El grupo está articulado en torno a los tres grandes *holdings* empresariales mencionados: Argos (cementos), el Grupo Sura (finanzas) y el Grupo Nutresa (alimentos).

¹⁸ En la actualidad, el Grupo Avianca-TACA es controlado por la sociedad Synergy Aerospace Corp., parte del conglomerado Synergy Group Corp., del empresario boliviano nacionalizado brasileño y colombiano Germán Efromovich. Con sede en Bogotá, Synergy Aerospace posee el 58,6% del Grupo Avianca-TACA. Véase [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/5f4c05e0-9519-11e1-ad38-00144feab49a.html#axzz2pnvo9H45>.

la posición dominante que el grupo tenía en Colombia, la expansión pasaba forzosamente por la inversión en el extranjero, que se focalizó en Centroamérica. En 2007, el Grupo Sura, a través de Bancolombia, adquirió Banagrícola, el mayor conglomerado financiero de El Salvador, por 900 millones de dólares, y en 2013 compró el 40% del Grupo Agromercantil de Guatemala, por 216 millones de dólares, y los activos del banco británico HSBC en Panamá (Banistmo), por 2.234 millones de dólares. Estas operaciones le permitieron alcanzar una presencia internacional que incluye El Salvador, Guatemala, Panamá, Puerto Rico y el Perú.

El Grupo Aval, al igual que Sura, buscó expandirse hacia Centroamérica. Así, en 2010 adquirió uno de los bancos con mayor presencia subregional, el BAC/Credomatic¹⁹, por 1.920 millones de dólares, y luego, en 2013, el Grupo Reformador de Guatemala, por 411 millones de dólares, y los activos de la entidad española BBVA en Panamá. Finalmente, el Banco Davivienda compró las operaciones de HSBC en Centroamérica —con la excepción de las existentes en Panamá— en 801 millones de dólares. Con estas operaciones la banca colombiana alcanzó una participación muy relevante en el sistema financiero de Centroamérica, que llega en El Salvador al 52,7%, en Panamá al 25,2%, en Nicaragua al 22,6%, en Honduras al 21%, en Costa Rica al 12,8% y en Guatemala al 2,9%.

Su estrategia de IED se ha basado siempre en la adquisición de participaciones controladoras en empresas que sean líderes en su mercado o estén cercanas a serlo. Por esta razón no han entrado al mayor mercado de la región, el Brasil. Su expansión se ha acelerado notablemente en los últimos tres años, como resultado de inversiones en el exterior por un valor de 4.200 millones de dólares. Si hasta hace seis años solo el 5% de los beneficios se generaban fuera de Colombia, en la actualidad esa proporción llega al 46%. Tras esta expansión acelerada, su estrategia se centra en consolidar su posición en los mercados en que opera.

Argos es la mayor empresa cementera de Colombia, donde controla la mitad del mercado. Al igual que Sura, la empresa siguió la estrategia de focalizarse, en este caso, en el negocio del cemento y el hormigón, desprendiéndose de otros activos y comenzando la expansión en el exterior. Esta se inició en 1998 con la adquisición de una planta en la República Bolivariana de Venezuela, que fue expropiada en 2006 y que todavía está pendiente de compensación. En 2005 compró Southern Star Concrete en los Estados Unidos, por 260 millones de dólares, operación a la que siguió en 2006 la adquisición de Ready Mixed Concrete Company (RMCC), por 350 millones de dólares. Tras la crisis de 2008, la empresa francesa Lafarge se vio obligada a vender activos y Argos compró sus tres plantas cementeras en los Estados Unidos y una mina de agregados pétreos en 2011. En 2009, también en el contexto de la crisis, la empresa compró plantas cementeras a la suiza Holcim en Panamá, Haití y la República Dominicana y en 2013 adquirió otra planta a Lafarge en Honduras por más de 300 millones de dólares. En el Caribe, tiene una alianza estratégica en Suriname y cuenta con pequeñas terminales de importación en Antigua y San Martín. A principios de 2014, Argos adquirió activos de la empresa estadounidense Vulcan Materials, por más de 720 millones de dólares, y la empresa Ciments Guyanais en la Guayana Francesa, una empresa conjunta de Lafarge y Holcim, por unos 70 millones de dólares.

Argos es quizás la única gran empresa colombiana que cuenta con activos importantes en los Estados Unidos, donde se registra el 30% de sus ventas, en tanto que el 53% se realiza en Colombia y el 17% restante en Centroamérica y el Caribe. Su presencia en un mercado maduro permite a la empresa compensar la variabilidad de los ciclos económicos, que en la industria cementera son muy marcados. De todos modos, Argos no tiene previsto continuar su expansión en Europa, sino que centrarse en América Latina.

Nutresa también ha invertido en otros países, ante la saturación del mercado colombiano (su participación de mercado, en algunos productos, llega al 80%). En el año 2000, luego de una experiencia fallida de internacionalización a través de comercializadoras de sus productos colombianos, Nutresa inició una estrategia de compra de empresas bien posicionadas en sus respectivos mercados, manteniendo sus marcas. En 2013, Chile se convirtió en su principal mercado fuera de Colombia, cuando adquirió Tresmontes Lucchetti por 758 millones de dólares. La estrategia de la empresa en América Latina se basa en centralizar servicios para ganar sinergias y explotar sus conocimientos en mercados similares para optimizar tanto la producción como los canales de distribución. En los Estados Unidos tiene una presencia reducida en un segmento muy específico (galletas que se venden en tiendas de descuento). A finales de 2012, Nutresa inició operaciones en Malasia, con el propósito de aumentar sus exportaciones de café colombiano a Asia.

¹⁹ BAC/Credomatic es el propietario del banco BAC International Bank y de las operaciones de BAC y Credomatic en Centroamérica, principalmente en Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala, así como en México. También tiene operaciones en el estado de Florida, en los Estados Unidos.

Un caso interesante es el de Promotora de Café Colombia S.A. (Procafecol), responsable de la marca, los productos y las tiendas Juan Valdez. Desde 2002, con la apertura de la primera tienda en Colombia, logró posicionarse como marca premium de café y expandirse primero a los Estados Unidos, luego a América Latina y más recientemente a destinos más distantes como Malasia, Kuwait y la República de Corea. En la actualidad, existen 187 tiendas Juan Valdez en Colombia y 80 en otros 12 países. En 2011, Procafecol anunció el inicio de un programa de expansión a través de franquicias internacionales. Con este modelo se pretende ampliar la cobertura mundial de las cafeterías Juan Valdez y del café colombiano.

Además del grupo de empresas antioqueño hay un grupo numeroso de empresas de menor tamaño, como Carvajal, Alpina, Colombina y Postobón, también destacadas por su inversión directa en el exterior. Todas operan en sectores de servicios o manufacturas de bienes de consumo y, al igual que las empresas mayores antes mencionadas, centran sus inversiones en América Latina y, especialmente, en Centroamérica.

En general, las inversiones en el exterior de las empresas colombianas han sido motivadas por la estrechez del mercado interno, en un contexto en que la mayoría ha optado por la diversificación geográfica, manteniendo una especialización sectorial. La empresa ISA es prácticamente la única que ha utilizado la expansión internacional para diversificarse fuera de su negocio principal en el sector eléctrico (ampliándose a las telecomunicaciones y la infraestructura vial). En Colombia, tampoco se observan experiencias de adquisiciones en el exterior de activos estratégicos, si bien en el caso de Ecopetrol se admite el propósito de aprender de sus socios en las alianzas estratégicas que mantienen en los Estados Unidos y el Brasil. Todas las empresas reconocen que la presencia internacional les reporta beneficios en términos de ganancias de escala, aprendizaje y sinergias operativas entre sus filiales.

La expansión de estas empresas ha sido muy rápida, casi siempre sobre la base de adquisiciones, que es lo más natural en sectores oligopólicos orientados hacia el mercado interno, como la electricidad, el cemento y los servicios financieros. Muchas de las mayores empresas financiaron sus inversiones en el exterior con recursos obtenidos en los mercados internacionales, especialmente en los Estados Unidos, beneficiándose de la mejora de la reputación crediticia del país²⁰. Este ha sido el caso de Ecopetrol, Sura, Argos y las empresas eléctricas. A medida que estas empresas consoliden su presencia en los nuevos mercados, la inversión directa colombiana en el exterior será menos volátil y menos dependiente de adquisiciones y estará más alineada con la reinversión de utilidades para el mantenimiento de las operaciones y el crecimiento orgánico.

En muchos casos la salida al exterior de las empresas colombianas ha coincidido con la retirada parcial de empresas europeas afectadas por la crisis económica. Entre otras, Argos, Sura, EPM e ISA han sabido aprovechar esta coyuntura para obtener activos en América Latina, incluida la propia Colombia. A pesar de estas circunstancias, muy pocas empresas colombianas han aprovechado la coyuntura para invertir directamente en Europa, en parte por no tener todavía la escala requerida. Por la misma razón, solo ISA tiene activos relevantes en el Brasil.

Debido a la importancia que la inversión directa en el extranjero tiene para la economía colombiana, el gobierno adoptó recientemente una política explícita de apoyo a la internacionalización de las empresas del país. Por una parte, se observa que la expansión internacional ayuda al desarrollo de las empresas y, por lo tanto, también a sus actividades en Colombia; por otra, se constata que la IED es a menudo un proceso relacionado estrechamente con las exportaciones y que, en consecuencia, entre los esfuerzos del gobierno por promover las ventas al exterior debe tener cabida el apoyo a dicha inversión (DNP, 2013). A diferencia de lo que ocurre en el Brasil, donde algunas grandes empresas han contado con apoyo financiero directo del Estado para sus inversiones internacionales, el respaldo del que gozarán las empresas colombianas se limitará a la provisión de información y al acompañamiento que otorgan las oficinas de la agencia de promoción de la inversión y las exportaciones (Proexport Colombia) en muchos países del mundo. En este sentido, se trata de un apoyo muy similar al que ofrece el gobierno en México y que, por su naturaleza, está destinado principalmente a las empresas medianas o pequeñas, ya que las mayores no lo necesitarían.

La política de apoyo a la IED colombiana en el exterior podrá tener un efecto en la internacionalización de las empresas de tamaño medio, pero no afectará sustancialmente los flujos de IED al exterior. Para la ejecución de estas medidas de apoyo, a cargo de Proexport, se contará con una asignación presupuestaria de 1 millón de dólares anuales, según se establece en el documento estratégico del gobierno (DNP, 2013).

²⁰ Colombia consiguió en 2011 el grado de inversión otorgado por las calificadoras de riesgo.

2. Perú: los primeros signos

El Perú es la séptima economía de América Latina y un gran receptor de IED, pero las salidas de inversión directa desde el país han sido relativamente modestas, si bien han aumentado mucho en los últimos años. Todas las grandes empresas peruanas que han invertido en el exterior comenzaron a hacerlo desde mediados de la década de 2000, aprovechando el crecimiento económico del país, la estabilidad macroeconómica y política y las facilidades de financiamiento. En 2008, el Perú obtuvo el grado de inversión para su deuda soberana. Estas condiciones se han mantenido hasta el presente y es de esperar que las inversiones directas en el extranjero del país continúen aumentando en los próximos años.

Los grandes grupos peruanos han buscado oportunidades en los países vecinos, en particular en Chile. El Grupo Brea (antes conocido como Grupo Brescia) adquirió dos empresas tradicionales de materiales de construcción. En 2009 compró Cemento Melón a la francesa Lafarge, por 555 millones de dólares, y en 2012 adquirió Pinturas Tricolor, por unos 96 millones de dólares. El Grupo Graña y Montero adquirió la Compañía Americana de Multiservicios (CAM), una empresa de servicios para el sector eléctrico, con sede en Chile y operaciones en el Brasil, Colombia y el Perú, además de dos empresas constructoras (DSD Construcciones y Montajes S.A. y Vial y Vives) orientadas a las grandes obras de ingeniería, con énfasis en los proyectos mineros. Finalmente, en 2012, el Grupo Romero compró una de las tres mayores corredoras de bolsa del mercado chileno, IM Trust, y la empresa de alimentos e insumos para la industria acuícola Salmonfood.

La minería metálica ha sido el motor del crecimiento del Perú en la última década y aunque la mayor parte del sector está en manos de empresas extranjeras también hay grupos locales importantes. Algunos de ellos han podido acumular capacidades en su país que les permiten emprender la expansión internacional. En este ámbito, los casos más interesantes son los de las empresas Hochschild y Minsur (del Grupo Brea). Por un lado, Hochschild, especializada en la minería subterránea de oro y plata, ha extendido sus operaciones hacia la Argentina, México y, más recientemente, Chile (en este caso todavía sin producción), donde compró un proyecto que requerirá inversiones por 1.000 millones de dólares. Por otro lado, Minsur es una empresa especializada en estaño y su único activo fuera del Perú es Mineração Taboca en el Brasil, que adquirió en 2008 por 500 millones de dólares. Ambas tienen planes de expansión, centrados en América del Sur (véase el cuadro II.12).

Cuadro II.12
Perú: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera		
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Asia y el Pacífico
Grupo Belcorp	Química	2 000	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y México	Estados Unidos	
Alicorp	Alimentos	1 754	Argentina, Colombia y Ecuador		
Ajegrup	Bebidas	1 667	Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)		India, Indonesia, Tailandia y Viet Nam
Compañía Minera Buenaventura	Minería	1 564	Chile		
Minsur	Minería	1 212	Brasil		
Grupo Gloria	Diversificado	1 100	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador y Puerto Rico		
Grupo Hochschild	Minería	818	Argentina, Chile y México		
Oben Holding Group	Diversificado	...	Argentina, Chile, Colombia y Ecuador		
Grupo ACP	Microfinanzas	...	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Paraguay y Uruguay		

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas.

Además de las mineras, se destacan por su inversión en el exterior las empresas del sector de alimentos y bebidas, en particular Ajegrup, Alicorp y Gloria, que tienen presencia en muchos mercados de la región. Otras empresas peruanas que poseen inversiones en el extranjero son el Grupo ACP (del sector de las microfinanzas, con filiales en México, el Brasil y muchos otros países de la región) y Oben Group (fabricante de embalajes plásticos, que cuenta con plantas en el Ecuador, la Argentina, Colombia y Chile).

3. Centroamérica, el Caribe y otras economías pequeñas

Las inversiones en el exterior de las economías más pequeñas muestran la misma tendencia al alza que se observa en las grandes economías de la región. Los montos, sin embargo, son mucho más reducidos y nunca superan los 2.000 millones de dólares anuales, sumando la inversión del conjunto de las economías de la región excluidos el Brasil, la Argentina, México, Chile, la República Bolivariana de Venezuela y Colombia.

De todos modos, es de suponer que las cifras de IED al exterior desde estas economías no recogen de manera adecuada la magnitud del fenómeno. En primer lugar, un buen número de estas economías no reportan datos de inversiones directas hacia el exterior, principalmente porque al tratarse de un proceso que solo ha cobrado importancia en forma reciente las instituciones nacionales no han destinado los recursos suficientes para recopilar la información.

Aun en el caso de los países que reportan datos hay razones para suponer que el fenómeno puede estar subestimado. Muchas de las mayores empresas originarias de economías pequeñas pueden haber optado por registrar su sede corporativa en otros países (a menudo en los Estados Unidos). De este modo intentan salvar el obstáculo que para ellas representa el operar en economías que tienen mercados de capital poco desarrollados y a veces una historia de conflictos civiles y de inestabilidad económica muy recientes. Por esta razón, muchas de las inversiones en el extranjero que efectúan empresas originarias de Centroamérica, el Caribe o las economías más pequeñas de América del Sur pueden estar registradas como inversiones realizadas desde los Estados Unidos, Europa u otros países. Además, la gran mayoría de las empresas de estos países son de propiedad familiar y no tienen cotización en los mercados financieros, de modo que publican muy poca información sobre sus operaciones. De todas formas, la información disponible permite obtener algunas conclusiones generales.

Dentro del grupo de economías de menor tamaño, la mayor parte de los flujos de inversiones directas al exterior registrados provienen de los países del Caribe (véase el cuadro II.13). Estas economías están muy internacionalizadas y presentan altísimos niveles de inversión transfronteriza en relación con su tamaño. En este contexto, no es de extrañar que un porcentaje elevado de las empresas locales decidan invertir en el extranjero como única opción para el crecimiento y la mayoría de ellas lo hace en otros países del Caribe, para aprovechar la proximidad geográfica, cultural y de estructura de mercado. Las empresas de Trinidad y Tabago han aprovechado su mayor tamaño para expandirse en otras economías de la zona; es el caso, por ejemplo, del Republic Bank (con presencia en Guyana, Barbados y Granada) y el grupo de servicios diversificado ANSA McAL.

Cuadro II.13
América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión directa al exterior, 2000-2013
(En millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bahamas	51	42	28	46	86	78	136	141	172	89	88	304	215	0
Barbados	-1	-1	0	-1	-4	-9	-44	-82	6	56	54	29	0	0
Belice	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	-3	0	-1	1	1	1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	3	3	3	3	3	3	3	4	5	-4	-29	0	0	0
Costa Rica	8	10	34	27	61	-43	98	262	6	7	25	58	428	257
El Salvador	0	0	0	19	0	113	0	95	80	0	-5	0	-2	3
Guatemala	0	10	22	46	41	38	40	25	16	26	24	17	39	34
Honduras	7	3	7	12	-6	1	1	1	-1	4	-1	2	55	2
Jamaica	74	89	74	116	60	101	85	115	76	61	58	75	24	0
Paraguay	6	6	6	6	6	6	7	7	8	8	7	0	0	0
Perú	0	74	0	60	0	0	0	66	736	411	266	113	-57	136
Suriname	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	-1	0
Trinidad y Tabago	0	0	0	0	0	341	370	0	700	0	0	1060	1681	0
Uruguay	1	-6	-14	-15	-18	-36	1	-89	11	-16	60	7	5	-16

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Algunas de estas empresas “transcaribeñas”, incluso si están domiciliadas en países de la subregión y tienen allí toda su actividad, son de propiedad de empresarios de terceros países. Los casos más destacados son los de las dos mayores empresas de telecomunicaciones de la zona, Flow (registrada en Barbados) y Digicel (con sede en Jamaica): aunque están completamente centradas en sus negocios caribeños, son de propiedad de inversionistas extranjeros, canadiense e irlandés, respectivamente (véase el recuadro II.3).

Recuadro II.3**Digicel: pequeñas economías, gran negocio**

En 2001 el empresario irlandés establecido en Jamaica Denis O'Brien fundó Digicel para aprovechar la liberalización del mercado de las telecomunicaciones en ese país. Digicel compitió con gran éxito con la empresa dominante, la británica Cable & Wireless, y tras la adquisición de los activos de la mexicana América Móvil en 2011, alcanzó un 70% del mercado interno. Muy pronto se inició la expansión de la empresa por todo el Caribe, siguiendo la liberalización del sector en estas economías. En 2003 comenzaron sus operaciones en Aruba, Granada, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas; en 2004 en Barbados y las Islas Caimán, y en 2005 en Anguila, las Bermudas y Saint Kitts y Nevis.

La expansión se aceleró en 2006 con la entrada de la empresa en Haití y en otras 10 economías caribeñas, incluida Trinidad y Tabago. Digicel también compró una empresa en El Salvador y posteriormente se instaló en Honduras y Panamá, si bien algunas

de estas inversiones fueron vendidas a América Móvil. En 2006 también comenzó a operar en países del Pacífico Sur, donde intentó reproducir su experiencia en pequeñas economías, y actualmente está presente en Papua Nueva Guinea, Fiji, Vanuatu, Samoa, Tonga y Nauru. Más tarde entró en Suriname y las Islas Vírgenes Británicas y en 2012 adquirió la empresa que era su mayor competidor en Haití, por 97 millones de dólares, con lo que este país pasó a ser su principal mercado.

En una estrategia similar a la de Flow, su competidor en la subregión, Digicel ha sido capaz de combinar estas pequeñas filiales en un mercado único, alcanzando así ciertas economías de escala. La calidad del servicio de telecomunicaciones en el Caribe ha mejorado y los costos, si bien han bajado desde la liberalización, todavía se mantienen por encima de los de otras economías de mayor tamaño.

Fuente: Olaf De Groot y Miguel Pérez Ludeña, "Foreign direct investment in the Caribbean: trends, determinants and policies," *Caribbean Studies and Perspectives*, N° 35 (LC/L.3777), Puerto España, sede subregional de la CEPAL para el Caribe, 2014.

La misma tendencia a la expansión dentro de la subregión se presenta en Centroamérica. Por desgracia no hay datos oficiales de inversión directa hacia el exterior desde El Salvador, Nicaragua y Panamá. Cabe suponer que desde Panamá se realizan muchas inversiones directas al exterior, si bien la mayoría de ellas corresponderían a recursos "en tránsito", es decir, serían inversiones efectuadas por empresas transnacionales que tienen filiales en Panamá desde las cuales invierten en otros países de la región.

Guatemala es la mayor economía de Centroamérica, pero el promedio de su inversión directa en el exterior en los últimos cinco años (2008-2012) es de solo 24 millones de dólares anuales. Los flujos desde Costa Rica aumentaron notoriamente en 2012, hasta 428 millones de dólares, como resultado de la compra de la cervecera North American Breweries (NAB) de los Estados Unidos que realizó Cervecería Costa Rica, por 388 millones de dólares.

Tanto en el Caribe como en Centroamérica se reproduce, a una escala menor, el mismo fenómeno que ha tenido lugar en Chile o Colombia. La entrada de muchas empresas extranjeras en estas economías ha forzado a las empresas locales a centrarse en aquellas actividades en que son más competitivas y, dado el reducido tamaño del mercado local, han tenido que expandirse hacia el exterior. Centroamérica y el Caribe son subregiones que tienen un alto grado de integración económica y mercados relativamente homogéneos, razón por la cual estas empresas pueden invertir en los países vecinos con relativa facilidad. Solo en muy contadas excepciones las empresas de estos países se han expandido más allá de su propia subregión. Además, debido a su reducido tamaño estos mercados resultan poco atractivos para empresas transnacionales de fuera de la región.

Algunas de las mayores translatinas de Centroamérica han basado su crecimiento en la explotación de las ventajas intrínsecas existentes en sus mercados de origen. Los casos más relevantes se han producido en la agroindustria y corresponden a Pantaleón y Corporación Multi Inversiones (de Guatemala) o el Grupo Pellas de Nicaragua. Pantaleón, en especial, ha conseguido expandir su negocio de caña de azúcar, en el que integra la producción agrícola, el procesamiento industrial y la generación de energía, más allá de Centroamérica (está presente en Honduras y Nicaragua) y tiene activos importantes en México y el Brasil. Su expansión en el exterior se aceleró notablemente a partir de 2006 y hoy alrededor del 50% de su producción proviene de fuera de Guatemala.

Pero la mayoría de las translatinas de Centroamérica y del Caribe no explotan ninguna ventaja comparativa intrínseca de su país de origen sino que simplemente buscan en otros países el crecimiento que no pueden tener en el propio, debido a la saturación del mercado. El sector donde más se observa este proceso es el de alimentos y bebidas. Además de la Cervecería Costa Rica, ya mencionada, destaca en este segmento la empresa CBC, embotelladora de Pepsi en Guatemala, que a partir de 2009 aceleró su expansión en el exterior y que ahora no solo está presente en toda Centroamérica sino que se extiende también por Colombia, el Ecuador, Jamaica, Trinidad y Tabago y Barbados. Cementos Progreso (de Guatemala) también amplió su presencia a Honduras y Costa Rica. Otro caso de búsqueda de mercado ha sido el de Unicomer, empresa salvadoreña de comercio minorista del sector de artículos para el hogar (con marcas como La Curacao y otras), que se ha extendido a toda Centroamérica y el Caribe y recientemente ha llegado al Ecuador.

Un sector de especial relevancia para los grandes grupos empresariales en Centroamérica ha sido el de los bienes raíces, a menudo ligado al negocio hotelero. Muchos grupos familiares que vendieron sus principales industrias a empresas transnacionales invirtieron los ingresos obtenidos en negocios inmobiliarios (residenciales, comerciales o de oficinas), con los que pretenden aprovechar la expansión de las clases medias en estos países (Bull, 2013). De este modo, se acomodaron a la apertura de las economías de la región, renunciando a competir con las empresas transnacionales que estaban entrando y centrándose en sectores donde podían explotar su conocimiento del mercado local y su red de contactos. En este sector destacan la empresa guatemalteca Spectrum (del mismo grupo que Pantaleón) y las salvadoreñas Poma y Agrisal. Spectrum desarrolla proyectos inmobiliarios de vivienda y comerciales en Honduras, Nicaragua y Colombia. Poma y Agrisal se desempeñan en el negocio hotelero, en el que operan franquicias de grupos internacionales (IHG, en el caso de Agrisal) por toda Centroamérica.

Un caso aparte son las empresas estatales de hidrocarburos de Trinidad y Tabago. Tanto Petroleum Company of Trinidad and Tobago (Petrotrin) como National Gas Company (NGC) comparten actividades de extracción, transporte y refinamiento en el país con muchas empresas transnacionales. En los últimos años, el Gobierno de Trinidad y Tabago, en el marco de su estrategia de diversificación de la economía, ha buscado promover los servicios asociados a la industria petrolera y para ello ha impulsado la inversión directa en el exterior de las dos compañías estatales, principalmente en países de África que tienen poca tradición en el sector. Si bien todavía no se han concretado inversiones, se mantienen negociaciones con Ghana y la República Unida de Tanzania.

En general, cabe destacar la tendencia al alza que ha mostrado la inversión directa hacia el exterior desde Centroamérica y el Caribe, especialmente desde 2006. El alcance de estas empresas se limita casi siempre a sus respectivas subregiones, donde aprovechan la proximidad física, cultural y de estructura de mercado. Finalmente, hay que subrayar que la ventaja competitiva fundamental de la mayoría de estas empresas es su conocimiento del mercado local. Su capacidad de innovar y desarrollar nuevas tecnologías es naturalmente limitada y en muchos casos se ha desplegado en alianzas con empresas transnacionales, como ha ocurrido en las experiencias de Cementos Progreso (con Holcim), CBC (con Pepsi) o Agrisal (con IHG).

G. Conclusiones

El crecimiento de las empresas transnacionales desde los países en desarrollo es un fenómeno mundial. Hace solo una década la IED que provenía de estas economías era muy reducida y en la actualidad representa un tercio del total. Esto refleja el nuevo peso que han adquirido Asia, África, Europa oriental y América Latina en la economía mundial, un fenómeno que se ha acelerado con la crisis financiera global que estalló en 2008.

El crecimiento económico sostenido durante la última década ha sido el principal determinante para que las empresas de estos países adquirieran el tamaño y las capacidades suficientes para emprender y acelerar su expansión internacional. En efecto, en América Latina las empresas locales han sido las que más han crecido en las últimas dos décadas, superando en la clasificación de las mayores empresas de la región a las transnacionales provenientes de los Estados Unidos o de Europa. En 1999, las empresas privadas locales incluidas en el *ranking* de las primeras 100 firmas con operaciones en América Latina eran 40, en tanto que en 2012 su presencia había aumentado a 57; paralelamente, en el mismo período, el número de empresas de capital extranjero disminuyó de 47 a 29. Esto indicaría que los grandes grupos nacionales fueron capaces de aprovechar en mayor medida, en comparación con otras firmas, las oportunidades que ofreció la expansión de los mercados internos de la región.

El favorable entorno macroeconómico también ha permitido a las empresas de América Latina y otras regiones en desarrollo mejorar sus condiciones de financiamiento. La mayoría de las transnacionales de países en desarrollo hoy amplían su capital o emiten deuda en los mercados internacionales en condiciones muy similares a sus pares de los países desarrollados, lo que les permite, por primera vez, competir en mayor igualdad de condiciones por las mismas adquisiciones o proyectos de inversión.

Pero estas nuevas transnacionales no se desarrollan del mismo modo en que lo hicieron las empresas de Europa, los Estados Unidos o el Japón en el siglo pasado. Las empresas de Asia, Europa Oriental o América Latina provienen de países que todavía tienen una estructura económica y un entorno político a menudo deficientes comparados con los de otros países. Las capacidades internas de estas empresas no siempre están en la frontera dentro de su industria. En muchas ocasiones se ha observado que estas firmas no cuentan con capacidades únicas y ventajosas sobre sus competidores antes de invertir en el extranjero, como fue el caso de las primeras transnacionales, sino que

precisamente salen fuera del país para adquirir estas ventajas. Esto ha ocurrido en particular entre las empresas de los países de Asia en desarrollo.

En este sentido, las empresas translatinas han seguido una estrategia diferente. La mayoría de ellas han invertido en el exterior para continuar con la expansión que ya no era posible en su mercado local. Dicho de otra forma, la saturación del mercado interno ha actuado como un factor de empuje para orientar las inversiones hacia otros países.

En otras ocasiones estas firmas han buscado el acceso a recursos naturales que tampoco podían conseguir en medida suficiente únicamente en sus países. Por otro lado, muy pocas han invertido fuera de su país para emprender actividades diferentes que les permitieran un escalamiento en la cadena de valor y casi no existen ejemplos de translatinas que hayan adquirido en el exterior activos estratégicos, es decir, que hayan comprado otras empresas para apropiarse de tecnología, marcas o conocimiento que hicieran posible mejorar sus operaciones globales.

Esta particularidad de sus estrategias es consecuencia sobre todo del tipo de especialización de los grandes grupos nacionales y a la vez se refleja en la composición sectorial de la IED de la región hacia el exterior. Las principales translatinas se concentran en los sectores de los servicios (telecomunicaciones y comercio minorista), recursos naturales (minería e hidrocarburos) o manufacturas intensivas en capital (siderurgia e industria del cemento). Existen relativamente pocas translatinas que se desempeñen en actividades intensivas en conocimiento, en las que la búsqueda de activos estratégicos sería más relevante.

Otra característica destacada de las empresas translatinas es su preferencia por invertir dentro de la propia región, con la excepción de un reducido número de las mayores empresas de México o el Brasil, que tienen una presencia importante en los Estados Unidos y el Canadá. La tendencia a formar redes regionales es más intensa en las empresas procedentes de economías más pequeñas. En Centroamérica y en el Caribe muchas empresas han establecido redes de filiales subregionales.

Centrarse en los países próximos es una estrategia lógica cuando lo que se persigue es ampliar el mercado reproduciendo la misma estrategia que se aplicó en el país de origen. Un problema de esta estrategia es que hace a estas empresas más vulnerables ante un cambio de ciclo económico en la región que si expandieran su presencia hacia otras regiones del mundo. En este sentido, destaca la escasa presencia de las empresas translatinas en Asia, lo que indica que pocas empresas están preparadas para aprovechar la fuerte expansión de esas economías y la integración en sus cadenas mundiales de valor.

En comparación con la experiencia de Asia, destaca el hecho de que, con la excepción del Brasil, en ningún país de la región se ha aplicado una política activa de apoyo a la internacionalización de las empresas. Tampoco son numerosas las translatinas de propiedad estatal, salvo en el sector de los hidrocarburos. En el Brasil se han apoyado con financiamiento público las inversiones en el exterior de algunas de las mayores empresas, pero no por ello las firmas brasileñas han exhibido una tendencia más marcada a invertir en el exterior que las de otros países de la región.

Los montos de IED hacia el exterior de la región son ya muy importantes y en algunos países equivalen a la mitad de la IED que se recibe, por ejemplo en Chile, Colombia y México.

Casi todas las grandes empresas de la región tienen inversiones fuera de sus países y es previsible que esta tendencia continúe al alza en el futuro. Por eso es necesario analizar en detalle qué impactos tiene sobre la economía local la internacionalización de estas empresas. En este sentido, se enuncian algunos temas que deberían comenzar a tenerse presentes en análisis de este tipo.

En primer lugar, para muchas de las translatinas la inversión en el extranjero representa la única alternativa posible para mantener el crecimiento y, en un contexto de intensa competitividad, permanecer como empresas independientes. La apertura de las economías de la región al comercio y la inversión internacional ha forzado a las empresas locales a especializarse e internacionalizarse para subsistir.

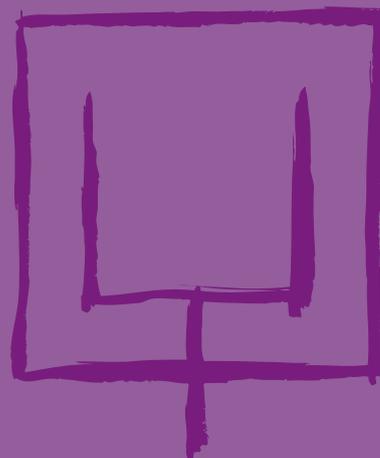
En segundo lugar, la IED hacia el exterior tiene algunas ventajas añadidas a la mera expansión de los mercados, principalmente ligadas a las oportunidades de aprendizaje que ofrece a las empresas el hecho de operar en diferentes mercados, a menudo en asociación estratégica con otras empresas. Dividir sus actividades entre varios países también ayuda a las empresas a diversificar riesgos y soportar mejor las crisis.

Finalmente, las empresas translatinas pueden usar sus capacidades operativas y financieras para adquirir en otros países activos estratégicos que les permitan transformar sus operaciones y mejorar sus procesos. Si bien muy pocas empresas han tomado esta opción, la actual coyuntura representa una oportunidad única para emular a las mejores empresas de Asia y avanzar hacia actividades con mayor valor agregado y contenido tecnológico.

Bibliografía

- Amighini, Alessia, Marco Sanfilippo y Roberta Rabellotti (2007), “The rise of multinationals from emerging countries. A review of the literature”, *Working Papers Series*, N° 4, Dipartimento Scienze Economiche, Università di Bologna [en línea] https://www2.dse.unibo.it/prin/prin2007/wpaper/WP4_2009.pdf.
- Andreff, Vladimir (2003), “The newly emerging TNCs from economies in transition: a comparison with Third World outward FDI”, *Transnational Corporations*, vol. 12, N° 2, agosto [en línea] http://unctad.org/en/Docs/iteiit34v12n2_en.pdf.
- Aulakh, Preet S. (2007), “Emerging multinationals from developing economies: Motivations, paths and performance”, *Journal of International Management*, vol. 13, N° 3.
- Aykut, Dilek y Dilip Ratha (2004), “South-South FDI Flows: how big they are?”, *Transnational Corporations*, N° 1 [en línea] http://unctad.org/en/Docs/iteiit20043_en.pdf.
- Basave, Jorge y Teresita Gutiérrez-Haces (2013), “Taking advantage of the crisis: The performance of Mexican multinationals during 2011” [en línea] http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/EMGP_-_Mexico_Report_-_January_11_2013_-_FINAL_0.pdf.
- BCG (Boston Consulting Group) (2013), *Allies and Adversaries: 2013 BCG Global Challengers*, Arindam Bhattacharya y otros [en línea] https://www.bcgperspectives.com/content/articles/globalization_growth_introducing_the_2013_bcg_global_challengers/.
- BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social) (2008), “Política de desenvolvimento produtivo: inovar e investir para sustentar o crescimento”, Río de Janeiro, mayo.
- Bull, Benedicte (2013), “Diversified business groups and the transnationalisation of the Salvadorean economy”, *Journal of Latin American Studies*, vol. 45, N° 02, 15 de mayo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012* (LC/G.2571-P), Santiago de Chile.
- (2012), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011* (LC/G.2538-P), Santiago de Chile.
- (2011), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2010* (LC/G.2494-P), Santiago de Chile.
- (2010), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2009* (LC/G.2447-P), Santiago de Chile.
- (2006), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2005* (LC/G.2309-P), Santiago de Chile.
- De Groot, Olaf y Miguel Pérez Ludeña (2014), “Foreign direct investment in the Caribbean: trends, determinants and policies”, *Caribbean Studies and Perspectives*, N° 35 (LC/L.3777), Puerto España, sede subregional de la CEPAL para el Caribe.
- DNP (Departamento Nacional de Planeación) (2013), “Estrategia de promoción de la inversión directa colombiana en el exterior”, Bogotá.
- Dunning, John (2008), “Space, location and distance in IB activities: A changing scenario”, *Foreign Direct Investment, Location and Competitiveness*, J. Dunning y P. Philippe Gugler (eds.), Oxford, Elsevier.
- (2006), “Towards a new paradigm of development: implications for the determinants of international business”, *Transnational Corporations*, vol. 15, N° 1, Ginebra [en línea] http://unctad.org/en/docs/iteiit20061a7_en.pdf.
- (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Addison- Wesley.
- (1981), “Explaining outward direct investment of developing countries: In support of the Eclectic theory of international production”, *Multinationals from Developing Countries*, K. Kumar y M. G. McLeod (eds.), Lexington, Lexington Books.
- Dunning, John y Sarianna Lundan (2008), “Institutions and the OLI Paradigm of the Multinational Enterprise”, *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 25, N° 4, enero.
- Fortanier, Fabienne y Rob van Tulder (2009), “Internationalization trajectories —a cross-country comparison: Are large Chinese and Indian companies different?”, *Industrial and Corporate Change*, vol. 18, N° 2.
- Li, Peter Ping (2007), “Toward an integrated theory of multinational evolution: the evidence of Chinese multinational enterprises as latecomers”, *Journal of International Management*, vol. 13, N° 3, septiembre.
- Luo, Yadong y Rosalie Tung (2007), “International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective”, *Journal of International Business Studies*, vol. 38, N° 4, julio.
- Moon, Hw- Chang y Thomas W. Roehl (2001), “Unconventional foreign direct investment and the imbalance theory”, *International Business Review*, N° 10.

- Muñoz, Felipe, Miguel Pérez Ludeña y Dan Poniachik (2013), "A snapshot of Chile's 20 largest multinational enterprises in 2011: sustained growth in South America" (LC/W.544), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Vale Columbia Center on Sustainable International Investment [en línea] http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/EMGP_Chile_Report_-_FINAL_-_April_22_2013_-_REV.pdf.
- Narula, Rajneesh (2006), "Globalization, new ecologies, new zoologies, and the purported death of the eclectic paradigm", *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 23, N° 2, junio.
- Pérez Ludeña, Miguel (2011), "The top 20 multinationals in Chile in 2010: retail, forestry and transport lead the international expansion", *serie Desarrollo Productivo*, N° 192 (LC/L.3399), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Sennes, R. y R. Camargo Mendes (2009), "Public policies and Brazilian multinationals", *The Rise of Brazilian Multinationals: Making the Leap from Regional Heavyweights to True Multinationals*, Río de Janeiro, Elsevier.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2014), "Investment by South TNCs reached a record level", *Global Investment Trends Monitor*, Ginebra, 28 de abril [en línea] http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2014d5_en.pdf.
- (2013), *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Ginebra.
- (2006), *World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.06.II.D.11.
- (2000), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2000. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo*, Ginebra.
- Vale Columbia Center on Sustainable International Investment (2011), "Argentine multinationals remain industrially diversified and regionally focused" [en línea] http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/EMGP-Argentina-Report-2011-Final-30_Nov_11.pdf.



Efectos de la inversión extranjera directa sobre el empleo en América Latina y el Caribe

A. Introducción

B. Efectos sobre el empleo

C. ¿Las firmas transnacionales crean empleos de mejor calidad?

1. Efectos sobre los salarios y las condiciones laborales: estadísticas descriptivas
2. Algunas evidencias sobre los efectos indirectos de las filiales en el resto del tejido productivo
3. La IED y las relaciones laborales

D. Dónde crea empleos la IED en América Latina y el Caribe: análisis de los anuncios de proyectos de inversión

1. Proyectos de inversión anunciados: montos, creación de puestos de trabajo y actores
2. ¿En qué áreas geográficas se origina la inversión que crea más empleo?
3. Análisis por sectores: el rol de la tecnología
4. Más allá de lo sectorial: las actividades en que se crean empleos
5. Análisis por país de destino: configuraciones de especialización regional

E. Reflexiones finales

Bibliografía

Anexo

A. Introducción

La discusión sobre el vínculo entre el empleo y la inversión extranjera directa (IED) forma parte del debate sobre los efectos que tiene esta en el desarrollo económico de la región. El empleo es una dimensión derivada de la producción, por lo que su dinámica y características se deben tanto a las trayectorias productivas y tecnológicas de la economía como a los marcos institucionales en que se desarrollan esas trayectorias.

En las últimas décadas se ha instalado en diferentes ámbitos de toma de decisiones la convicción de que la IED es un motor del desarrollo de las economías receptoras, ya que representa un aporte significativo para la modernización, el incremento de la producción y, en consecuencia, la creación de puestos de trabajo. De acuerdo con esta visión —que destaca la función de la IED como complemento del ahorro interno y fuente de nuevos aportes de capital— atraer inversión extranjera directa ha sido un instrumento clave de la estrategia de desarrollo de muchos países, en ocasiones, incluso, priorizando la magnitud de la inversión que ingresa a las economías locales frente al tipo de inversión recibida.

También existe un consenso generalizado respecto de la importancia que reviste la creación de empleos de calidad para hacer partícipe a una proporción creciente de la población de los frutos del crecimiento económico y del aumento de la productividad. El trabajo productivo y de calidad desempeña un papel clave para alcanzar dinámicas de crecimiento sostenible. Estimulados por un marco regulatorio adecuado, la acumulación de capital, el cambio tecnológico y niveles crecientes de calificación de la fuerza de trabajo inciden en aumentos de la productividad laboral y trayectorias de expansión económica elevada y sostenible. Un crecimiento de estas características facilita a su vez la generación de empleo de buena calidad, lo que otorga sostenibilidad social al proceso, mientras que el aumento del consumo estimula la demanda agregada retroalimentando círculos virtuosos de crecimiento (Weller y Kaldewei, 2013). La dimensión sectorial es un factor clave, ya que son las actividades con mayor contenido de conocimientos las que favorecen este tipo de trayectorias. En efecto, sobre todo en los países que se encuentran lejos de la frontera tecnológica, los patrones de asignación de recursos orientados por criterios de eficiencia de corto plazo¹ pueden tener efectos negativos de largo plazo por lo que respecta a las posibilidades de alcanzar trayectorias de eficiencia, dinamismo e innovación (Cimoli y otros, 2009; Reiner, 2007).

En América Latina y el Caribe, los debates reflejan preocupaciones acerca de las repercusiones de la globalización en los tejidos productivos locales y el empleo. Si bien la intensidad de los flujos de inversión y la enorme influencia que estos han ejercido sobre los países receptores despierta más inquietud en las economías que han quedado excluidas de estas cadenas globales de valor, comienzan a surgir también preocupaciones respecto de la inmensa concentración en actividades de bajo valor agregado que tienden a reforzar el efecto “candado” o de bloqueo (*lock-in*) en actividades de baja intensidad tecnológica.

Desde la perspectiva específica de los mercados de trabajo, no resulta tan evidente que este tipo de inversiones por sí mismas contribuyan de manera automática a mejorar las condiciones de vida de la población, a cerrar las brechas de productividad ni a mejorar la distribución del ingreso.

En el caso de las inversiones en los sectores intensivos en recursos naturales², particularmente el de minería e hidrocarburos —altamente rentables, debido a los actuales precios relativos de los productos básicos e intensivos en

¹ De acuerdo con las capacidades actuales de los países y los precios relativos vigentes.

² El enfoque tradicional para analizar los procesos de inversión extranjera directa y sus efectos sobre las economías receptoras se basa en el reconocimiento de las diferentes estrategias que motivan a las casas matrices a invertir en la región. La literatura las clasifica según su orientación hacia i) la búsqueda de materias primas; ii) el acceso a mercados internos; iii) la obtención de incrementos de eficiencia en las plataformas de exportación, y iv) el acceso a activos de importancia estratégica (tecnológicos o de capital humano altamente capacitado) (Dunning, 2002). Es posible asociar estas estrategias con distintos sectores económicos: las actividades primarias y extractivas se vinculan con la primera estrategia; la segunda, con la producción de bienes y servicios orientada al mercado interno (principalmente en los países de mayor tamaño o con clases medias emergentes); la tercera se refiere al sector productor de bienes y servicios transables y forma parte de procesos de deslocalización de actividades orientados por ventajas en costos, sobre todo laborales, y beneficios fiscales, y la cuarta se asocia a sectores con capacidades tecnológicas específicas.

capital— la evidencia indica que los impactos sobre la creación de empleos directos quedan muy acotados. Por ese motivo, aun cuando los salarios de esos trabajadores tienden a ser elevados, el mercado laboral no puede ejercer su rol en la distribución primaria del ingreso. En estos sectores, el papel del Estado resulta decisivo.

La inversión que obedece a estrategias de fragmentación y deslocalización de la producción implica el desplazamiento de la creación de puestos de trabajo en los sectores manufactureros y de servicios desde los países desarrollados hacia las economías en desarrollo. Estas estrategias son un componente del actual proceso de globalización que caracteriza a la competitividad internacional. La manera en que las cadenas de actividades se organizan entre firmas y países y los segmentos donde se crean empleos definen las nuevas configuraciones productivas. La separación de los procesos entre i) etapas intensivas en trabajo, con rutinas establecidas que se traspasan a empresas independientes (proveedores), y ii) etapas donde no prevalecen las rutinas y las funciones son intensivas en capacidades favorece la configuración de estructuras duales de salarios y de beneficios laborales entre países desarrollados y en desarrollo. Por ello una parte central del debate en la actual fase de globalización se refiere a los empleos, los salarios y las capacidades de los trabajadores (Gereffi y Sturgeon, 2004).

Desde ciertas perspectivas se plantea que los procesos de mejoramiento (*upgrading*) en las economías receptoras permitirían superar estas configuraciones duales. La IED se orientaría inicialmente hacia etapas de la producción de bajo valor agregado para luego concentrarse en sectores de mayor productividad, a medida que las economías transitan por procesos de densificación y evolución que se concretan en tejidos productivos más complejos, así como a desarrollar nuevas capacidades. Evidencias de este tipo de procesos pueden encontrarse, por ejemplo, en México (Carrillo, 2010).

No obstante, la experiencia en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe indica que el rumbo que ha seguido el fenómeno de la IED supone más un riesgo hacia la profundización de procesos de bloqueo —es decir, el refuerzo de la especialización de las economías en sectores de bajo valor agregado— que una vía hacia una mayor diversificación. Asimismo, la elevada concentración económica de esos procesos dificulta que el creciente poder de las corporaciones transnacionales pueda ser balanceado para prevenir impactos sociales y ambientales desfavorables (Blackwell, 1997). Evidencias en este sentido se encuentran, por ejemplo, en las experiencias de las firmas maquiladoras en Centroamérica y en la minería en regiones andinas. Esto refuerza la importancia que tienen las políticas que modifican rentabilidades en las estrategias destinadas a diversificar las estructuras productivas para mejorar el empleo y la distribución del ingreso (Cimoli y otros, 2009; Khan, 2000).

Otro elemento importante para el análisis son los cambios que se han registrado tanto en la práctica de los negocios como en los paradigmas de las escuelas de gestión y en las políticas públicas de los países tradicionalmente emisores de IED, y que afectarán las estrategias en relación con estos procesos de deslocalización³. Estas nuevas tendencias se orientan a limitar los procesos de deslocalización de actividades estratégicas que favorecen la capacidad de innovación y la creación de empleos de mejor calidad; por ejemplo, la fabricación de materiales avanzados, la biotecnología y la nanotecnología (Pisano y Shih, 2013). Si bien esas tendencias no deberían afectar necesariamente los flujos de IED que tienen como destino América Latina y el Caribe, en general dificultarán aún más las posibilidades de recibir inversiones estratégicas⁴.

Los argumentos anteriores muestran la importancia de producir más y mejores conocimientos que ayuden a comprender el fenómeno de la IED en los mercados laborales, ya que para que las acciones de política sean eficaces es preciso conocer en detalle el funcionamiento de las cadenas globales de valor y los actores sociales involucrados. Un conocimiento más preciso de los efectos de los distintos tipos de inversiones contribuirá a mejorar el diseño de las políticas orientadas a atraer IED de calidad y a fortalecer a las instituciones encargadas de regular los mercados laborales.

³ Por un lado se observa una tendencia a la reducción de las brechas en los costos laborales —particularmente entre China y los Estados Unidos—, mientras que debido a la incidencia del cambio climático y al incremento de los precios de los combustibles cobran más importancia los costos de transporte y de logística frente a los laborales, de manera que las cadenas de valor geográficamente dispersas comienzan a percibirse como de mayor riesgo. También hay un mayor reconocimiento de la importancia que tiene la proximidad entre la producción y el diseño para sostener la capacidad innovadora de las firmas. Estos factores indujeron cambios en las visiones de muchas escuelas de negocios que han reconocido que se sobrevaloraron los efectos de la deslocalización, lo que desembocó en una crítica a esos paradigmas de gestión. También se observan modificaciones en los enfoques de las políticas productivas de varios países tradicionalmente emisores de IED, con objeto de reconstruir en los territorios ecosistemas industriales, particularmente en sectores estratégicos que propician mejoras en productividad e innovación.

⁴ No obstante, la preferencia por cadenas de valor cortas y una percepción más agudizada de los riesgos que implican los procesos de deslocalización hacia lugares más alejados podrían favorecer las decisiones de radicación de inversiones europeas y estadounidenses en países de América Latina y el Caribe.

En la siguiente sección de este documento se presenta el análisis de los efectos cuantitativos de la IED en América Latina y el Caribe, mientras que en la sección C se plantean algunas consideraciones relacionadas con la calidad de esos empleos. En la sección D se responde a la pregunta de dónde crean empleos los proyectos de inversión extranjera y se describen las configuraciones que asume ese tipo de IED en la región. Al término del capítulo se presentan algunas reflexiones finales.

B. Efectos sobre el empleo

Uno de los aspectos que determinan el efecto que tiene la IED sobre el empleo en los países receptores es la modalidad de acceso a los tejidos productivos locales. La incorporación de capital extranjero se produce a través de: i) inversiones en bienes de capital orientadas a ampliar la capacidad productiva, tales como la creación de nuevas plantas, o ii) cambios de propiedad de activos existentes, mediante procesos de privatizaciones de empresas públicas o de adquisiciones transfronterizas de firmas de capital nacional. La primera modalidad suele asociarse a las nuevas inversiones (*greenfield*), donde las casas matrices de firmas transnacionales ponen en marcha proyectos en los países receptores a partir de inversiones físicas que habitualmente generan puestos de trabajo permanentes. La segunda modalidad refleja inversiones financieras (cambios de propiedad) en que se aprovechan instalaciones ya existentes —que son modificadas, ampliadas o mejoradas tras su adquisición por nuevos inversores— y cuyos efectos sobre el empleo dependen de cambios en las estrategias empresariales.

En principio, la mayor acumulación de activos productivos derivada de la incorporación de IED tiene efectos dinamizadores del empleo. No obstante, en determinadas circunstancias la IED puede tener una repercusión negativa cuando, en el marco de procesos de modernización de empresas existentes, destruye puestos de trabajo, así como cuando desplaza del mercado a empresas nacionales que no pueden competir, sustituyen a proveedores locales por importaciones o incorporan tecnologías sustitutivas de mano de obra. Cuando la inversión está orientada a sectores muy intensivos en capital, incluso los impactos positivos sobre el empleo directo pueden ser modestos.

Habitualmente, el análisis y las estadísticas de IED se refieren tanto a inversiones físicas —es decir, a la incorporación de nuevos bienes de capital a las economías— como a transacciones financieras. Considerando los efectos que estos flujos tienen sobre la economía real en los países receptores, esta distinción resulta fundamental.

En los estudios que relacionan los flujos de IED con las dinámicas de los mercados de trabajo se suele establecer una clara diferenciación entre estos dos tipos de inversiones. Generalmente, las agencias de promoción de inversiones (como IFA, de Francia) focalizan sus informes en los proyectos de inversión física, que son los más relevantes para el empleo. No obstante, en la región de América Latina y el Caribe la información oficial no suele desglosarse así, por lo que los efectos en el mercado laboral deben analizarse a partir estimaciones propias, fuentes privadas y resultados de otras investigaciones.

Un estudio emblemático sobre estas temáticas es el de Ernst, Berg y Auer (2007). Se orientó a analizar el impacto de la IED sobre el empleo durante el período 1990-2004, particularmente en los tres países más grandes de América Latina (el Brasil, México y la Argentina). Los autores observaron que la importante afluencia de IED a la región durante esos años tuvo efectos negativos en el empleo, principalmente debido a las características de la IED recibida.

En la investigación se constató que, si bien durante la década de 1990⁵ las circunstancias favorables a la inversión extranjera propiciadas por el conjunto de reformas que se habían implementado en casi toda la región estimularon la llegada de capital orientado a la creación de nueva capacidad productiva, aún fueron más relevantes las privatizaciones de empresas públicas y las fusiones y adquisiciones de empresas privadas, especialmente en

⁵ Entre los principales temas que se discutieron en el Consenso de Washington figuraba la propuesta para que los países latinoamericanos impulsaran la privatización de sus empresas públicas. En otras épocas de industrialización —en los años cincuenta o sesenta— se había impulsado la inversión estatal como compensación ante la ausencia de un actor privado que asumiera el costo de la acumulación para desencadenar un crecimiento continuo de la economía. La transferencia de las empresas estatales al sector privado implicó, por un lado, el ingreso de recursos fiscales en las arcas de los Estados, y por otro, la aparición de nuevos actores en la estrategia de acumulación que incorporaban la lógica de la ganancia como parámetro que define las inversiones y su destino.

América del Sur⁶, siendo la proporción extremadamente alta en la Argentina (superior al 80%) y más moderada en México (un 40%) (Ernst, Berg y Auer, 2007).

Según el estudio, en ese período la mayor parte de la inversión no habría creado nuevas actividades productivas que fomentaran la expansión del empleo, sino que estaría ligada a la reestructuración de las empresas, la cual se tradujo en racionalizaciones y despidos. Una parte sustantiva de la IED se destinó a servicios —a través de privatizaciones de empresas de utilidad pública y de reestructuraciones de bancos— en los que se tendieron a utilizar activos existentes. Por otro lado, varias décadas de protección habían llevado a la acumulación de mano de obra excedente que se redujo durante los procesos de privatización y posterior modernización. La desregulación llevó a una mayor competitividad del sector manufacturero, segundo beneficiario de las corrientes de IED, donde, al igual que en el de los servicios, las estrategias de reestructuración para aumentar la productividad se concretaron en reducciones de personal (Ernst, Berg y Auer, 2007).

Los autores destacan que en México los efectos sobre el empleo fueron diferentes que en el Brasil y la Argentina, ya que las grandes inversiones en el sector manufacturero crearon puestos de trabajo. En efecto, las grandes maquiladoras realizaron inversiones en nuevas plantas en actividades intensivas en mano de obra, aunque en condiciones laborales no siempre adecuadas. Asimismo, subrayan la importancia del surgimiento de una nueva generación de maquiladoras que hacían un uso intensivo de la tecnología y daban empleo a trabajadores altamente calificados.

En el diagrama que se presenta a continuación se resumen los principales hallazgos de esa investigación. Por un lado, los autores diferencian claramente las modalidades de acceso de la IED y sus efectos sobre el empleo: las inversiones en nuevas plantas tendrían repercusiones muy significativas, mientras que las de las privatizaciones, fusiones y adquisiciones resultarían difícilmente determinables *ex ante*. Por otro lado, las estrategias que se orientan a aumentar la eficiencia en las cadenas productivas globales, según los autores, son las que más empleo crean, seguidas de las focalizadas en la búsqueda de mercados, mientras que las que se orientan a la búsqueda de recursos naturales tendrían efectos insignificantes sobre el empleo. La IED recibida por los tres países analizados en el período 1990-2004 refleja escenarios muy diferentes, donde los efectos de estas inversiones sobre el empleo habrían sido más favorables en México que en el Brasil y la Argentina.

Diagrama III.1
América Latina y el Caribe: tipos de inversión extranjera directa recibida y efecto en el empleo, 1990-2004



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de C. Ernst, J. Berg y P. Auer, "Retos en materia de empleo y respuestas de políticas en Argentina, Brasil y México," *Revista de la CEPAL*, N° 91 (LC/G.2333-P/E), Santiago de Chile, abril de 2007.

A largo de las últimas décadas se observa una transformación importante en el tipo de inversión extranjera directa orientada a la región. Durante los años noventa predominaron los cambios de propiedad de compañías locales (privatizaciones de empresas de servicios públicos, una mayor participación de socios extranjeros en firmas de capital nacional o, directamente, adquisiciones). A partir de la década de 2000 empiezan a cobrar más importancia las inversiones en plantas nuevas.

⁶ Esta forma de IED tuvo mayor peso en América Latina que en China y la India.

Con la consolidación de un número cada vez más significativo de compañías transnacionales operando en la región, un tercer componente gana protagonismo en los flujos de IED: la reinversión de utilidades de firmas ya instaladas, que pueden orientarse tanto a activos físicos y a la ampliación de capacidad productiva como a activos financieros (CEPAL, 2013).

Una primera estimación de la importancia que tiene en el período comprendido entre 2003 y 2013 el fenómeno de las compras transfronterizas en la IED total se realiza a partir de la combinación de tres fuentes que reflejan diferentes aspectos del proceso de inversión extranjera directa. Por un lado, la inversión declarada por los bancos centrales de la región y, por otro, la anunciada por dos fuentes privadas: los proyectos de inversiones (recogidos en “fDi Markets”, de *Financial Times*) y las adquisiciones transfronterizas (que registra Bloomberg).

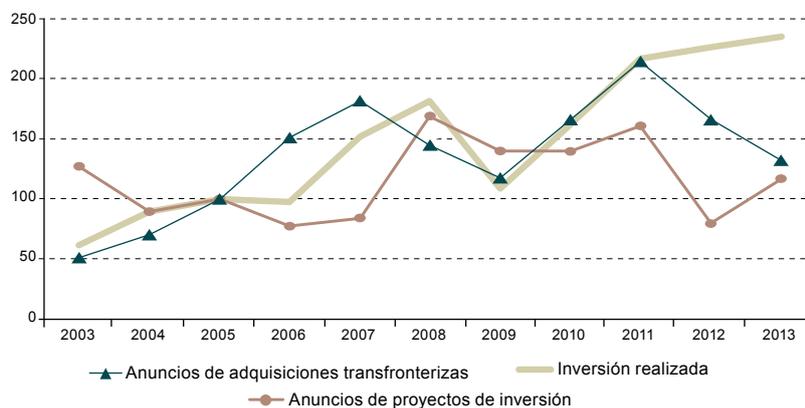
Estas estimaciones indican que las adquisiciones transfronterizas habrían representado aproximadamente el 37% de la IED que ingresó a la región. Entre 2003 y 2013 este tipo de inversiones habría perdido gradualmente protagonismo, al pasar de concentrar el 51% de la IED en el período comprendido entre 2003 y 2007 a representar el 31% entre 2010 y 2013⁷.

En el gráfico III.1 se muestra la gran variabilidad de la evolución de los montos invertidos de un año a otro, que se explica principalmente por la presencia de operaciones de cuantía muy elevada en momentos puntuales. A diferencia de los flujos de inversión realizada, que reflejan los cronogramas de ejecución de los proyectos, los anuncios de inversiones muestran la dinámica de la toma de decisiones, concentrándose aún más en el tiempo con que si se registra la incorporación efectiva del capital a las economías receptoras. Es decir, ambos conceptos (decisiones de inversión e inversiones efectivas) se refieren a diferentes etapas del proceso de formación capital⁸.

Gráfico III.1

América Latina y el Caribe: evolución de los montos de inversión calculados a partir de anuncios de proyectos de inversión, anuncios de adquisiciones transfronterizas y estimaciones oficiales de inversión extranjera directa realizada, 2003-2013

(Índice, año base 2005=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos oficiales, “fDi Markets”, de *Financial Times*, y *Bloomberg*.

Como se ha mencionado, es muy difícil realizar estimaciones *a priori* del impacto de las inversiones que constituyen cambios de propiedad. No obstante, en la sección D se presentan estimaciones basadas en anuncios de proyectos de inversión que indicarían que, en promedio para el período comprendido entre 2003 y 2013, con estas se habrían creado de manera directa alrededor de 250.000 puestos de trabajo al año en toda la región. No obstante, debe señalarse que estas estimaciones proceden de anuncios de prensa y podrían resultar muy optimistas.

A fin de obtener un parámetro de referencia, se establece una comparación con la creación de empleo efectivamente registrada en 11 países de la región, incluidos los de mayor tamaño⁹, que ascendería a unos cinco millones de puestos en promedio anual para el período comprendido entre 2003 y 2007.

⁷ La estimación de las fusiones y adquisiciones incluye operaciones transfronterizas entre firmas extranjeras (es decir, no solo refleja compras de empresas de capital local con capitales extranjeros). Debido a este sesgo se sobrestima la proporción de las fusiones y adquisiciones en la IED total y se subestima la pérdida de participación a lo largo del tiempo.

⁸ Es importante destacar que se produce un desajuste temporal entre el momento en que los proyectos se anuncian y el de su ejecución efectiva, por lo que no necesariamente deben coincidir las tendencias de una y otra variable (anuncios y ejecución), si bien la primera constituye una buena predictora del comportamiento de la segunda.

⁹ Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

En una estimación optimista, este análisis indica que la IED habría permitido crear directamente alrededor del 5% de los nuevos empleos en el período 2003-2013. Esta estimación permite dimensionar el orden de magnitud que representa el fenómeno de la IED en la creación directa de empleo. No obstante, es importante destacar que, como se analiza más adelante, el impacto cualitativo sobre los mercados de trabajo de este tipo de inversiones sería aún más importante que el cuantitativo.

Nuevamente, con objeto de determinar la magnitud de los efectos de las empresas transnacionales en los mercados de trabajo de los países receptores, se estima el porcentaje del empleo total que concentran las filiales en estos países. La escasa disponibilidad de información acerca de la estructura del empleo en América Latina y el Caribe considerando la propiedad de las firmas solo permite contar con algunos ejemplos indicativos.

Se estimó la incidencia de las transnacionales sobre el empleo asalariado privado registrado en tres países —Argentina, Chile y el Ecuador— para el total de los sectores económicos, la industria manufacturera y las actividades extractivas. Esta es una medida basada en la estructura del empleo que refleja no solo el resultado de los flujos recientes de IED (en sus diferentes formas, física y financiera), sino también el de la acumulación de activos de capitales extranjeros que tuvo lugar en estos países en el largo plazo. Así, por ejemplo, en el caso argentino ha sido posible encontrar empresas industriales filiales de transnacionales radicadas en el país desde inicios del siglo XX.

Se observó que entre el 12% y el 17% de los asalariados trabajaban en las empresas transnacionales, lo que indica el nivel de transnacionalización del empleo privado formal en estas economías. En la industria manufacturera, la proporción es más elevada, aunque varía considerablemente entre los tres países: un 19% en la Argentina, un 28% en Chile y un 30% en el Ecuador. Las transnacionales presentan la mayor participación de empleados en las actividades extractivas en los tres países estudiados, al concentrar alrededor del 50% del empleo sectorial.

Por otra parte, cuando el análisis se circunscribe a las 500 firmas más grandes, se obtiene otra medida de la incidencia de las empresas transnacionales en el empleo. Este indicador no es representativo de las economías en conjunto, pero muestra la importancia de las transnacionales en las cúpulas empresariales de cada país. En este caso fue posible estimar indicadores para los seis países que contaban con al menos 20 firmas en la clasificación (revista *América Economía*), observándose una elevadísima heterogeneidad. Por un lado, en el Perú, entre las 30 empresas de mayor tamaño, el 58% del empleo corresponde a transnacionales, caso que contrasta con el de Chile, donde estas firmas representan solo el 16% del empleo entre las mayores compañías.

Cuadro III.1
Argentina, Chile y Ecuador: participación de las empresas transnacionales en el total del empleo asalariado privado registrado, 2012
(En porcentajes)

País	Industria manufacturera	Actividades extractivas	Total
Argentina	19	57	12
Chile	28	43	12
Ecuador	30	54	17

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y *América Economía*; para la Argentina: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), sobre la base de registros del Sistema de Seguridad Social, 2009; para Chile: estimaciones sobre la base de "Las 500 mayores empresas de América Latina", *América Economía* y datos de cuentas nacionales; para el Ecuador: estimaciones de la Superintendencia de Compañías e Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), 2012.

Cuadro III.2
América Latina (6 países): participación de las transnacionales en el empleo entre las 500 principales empresas, 2013

País	Número de casos	Empleo en las transnacionales (en porcentajes)
Chile	65	16
México	117	22
Brasil	195	25
Argentina	22	26
Colombia	27	34
Perú	30	58

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *América Economía*.

C. ¿Las firmas transnacionales crean empleos de mejor calidad?

A lo largo de las últimas décadas se ha producido un notable incremento de los flujos de inversión extranjera directa hacia los países de América Latina y el Caribe, lo que ha supuesto ventajas para el desarrollo de los países receptores, pero también ha despertado preocupaciones acerca de algunos aspectos sensibles, como la protección de los derechos laborales.

En el diseño de las políticas se han enfatizado los beneficios potenciales de la IED para las economías receptoras. Estos pueden ser directos —cuando los destinatarios son las personas que trabajan en las filiales de las transnacionales— o indirectos —si los reciben trabajadores de empresas nacionales a partir de la interacción con las firmas extranjeras (efecto difusor o *spill-over*).

Los beneficios señalados —mejores salarios y condiciones laborales y mayor crecimiento del empleo— serían el reflejo en el mercado de trabajo de la mayor productividad de las filiales. Un aspecto que caracteriza los modelos de gestión de las transnacionales es su capacidad para transferir, entre filiales localizadas en diferentes países, aquellos factores en los que se basan sus ventajas de productividad, favoreciendo de manera directa a los trabajadores de esas empresas en los países receptores. Una lógica similar explica los beneficios indirectos, en la medida en que resulte posible transferir ganancias de productividad de las filiales a las firmas locales, lo que se traduciría en externalidades positivas para las economías receptoras.

La evaluación de las condiciones laborales de las filiales puede realizarse a partir de diferentes estándares: i) los del país de origen (casa matriz); ii) universales, que se desprenden de las directrices sobre el derecho del trabajo establecidas por organismos como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y iii) los del país receptor de las inversiones (OCDE, 2008).

El comportamiento de las filiales puede evaluarse observando en qué medida se cumplen en las localizaciones de destino los estándares vigentes en los países donde están localizadas las casas matrices. Partiendo de este enfoque se argumenta que los trabajadores de las economías receptoras de inversiones orientadas a conseguir ventajas a través de la reducción de costos laborales no reciben remuneraciones “justas”, a la vez que los trabajadores en los países de origen sufren una “competencia desleal”. Estos argumentos han respaldado numerosos reclamos orientados a restringir los procesos de deslocalización. Sin embargo, es importante considerar que también afecta al desarrollo en los países con ingresos más bajos. El enfoque puede resultar indicado para evaluar los impactos de la deslocalización de actividades en los países de origen, pero no es conveniente utilizar estos parámetros para analizar los efectos sobre los países receptores.

Un planteamiento más consistente por lo que se refiere a los derechos humanos y laborales es el de los estándares laborales “universales” —no relacionados con el estado de desarrollo económico y social de los países de origen o destino. Estos estándares, establecidos por la OIT, han sido adoptados por muchas firmas, en forma de códigos de conducta (acciones de responsabilidad social empresarial) que incluyen aspectos como: i) igualdad de oportunidades y no discriminación por motivos de género, etnia o creencia, entre otros; ii) sistemas de gestión de las relaciones laborales en que se reconozca a los sindicatos a los efectos de las negociaciones colectivas; iii) sistemas de apoyo a la capacitación laboral, y iv) sistemas relacionados con la salud y la seguridad laboral (OIT, 2005). El nivel de desarrollo de estas políticas corporativas difiere según los países, dependiendo en buena medida de la regulación laboral en las economías de origen de las filiales. Las firmas europeas tienden a adoptar políticas más garantistas que las estadounidenses, dado que en sus países los marcos normativos son más extensivos respecto de la seguridad laboral, los sindicatos y las negociaciones colectivas que en los países anglosajones. Es importante destacar que la adopción de estas políticas corporativas por las casas matrices no asegura su cumplimiento en las filiales, y con ello se reduce la eficacia de estos códigos de conducta en las cadenas de proveedores. Asimismo, la falta de información sistemática limita las posibilidades de realizar comparaciones entre las prácticas laborales de las filiales e imposibilita su evaluación respecto de los estándares universales.

Un tercer enfoque consiste en comparar las condiciones laborales de las filiales extranjeras con los estándares de los países receptores. Para ello, se contrastan los salarios y las condiciones laborales con los de las firmas locales, que se utilizan como un parámetro contrafáctico para determinar si las filiales introducen o no mejoras en las condiciones de los trabajadores locales. La información disponible solo permite adoptar este enfoque.

1. Efectos sobre los salarios y las condiciones laborales: estadísticas descriptivas

Antes de analizar la evidencia para América Latina y el Caribe, resulta de suma utilidad presentar una breve discusión acerca de los motivos por los que una filial podría pagar salarios más elevados que las firmas locales.

Un primer argumento en este sentido indica que las brechas entre los salarios medios pueden reflejar diferencias en la composición del empleo: los trabajadores con mayor nivel de calificación deberían estar mejor remunerados. Estas diferencias entre los perfiles de los empleados podrían ser tanto el resultado de decisiones en el momento de la contratación como la consecuencia de las prácticas de gestión de recursos humanos implementadas por ambos tipos de empresas. Es decir, es posible que las filiales pongan mayor énfasis en la formación y el desarrollo profesional en la empresa de sus empleados, con lo que trabajadores con características similares al ingresar pueden mejorar sus perfiles con el transcurso del tiempo. Otra explicación podría encontrarse en las condiciones de contratación: una demanda de trabajo más elástica quizá llegue a requerir el pago de salarios más elevados que compensen la menor estabilidad. También los trabajadores podrían aceptar remuneraciones más bajas a cambio de la promesa de poder seguir carreras laborales dentro de la empresa (Doeringer y Piore, 1971).

Desde otra perspectiva se argumenta que las filiales de transnacionales podrían ofrecer remuneraciones mayores en una estrategia de “salarios de eficiencia” con el fin de desalentar las desvinculaciones voluntarias y así asegurarse de que las ganancias de productividad alcanzadas no salgan de la empresa hacia el resto del tejido productivo. Distintos factores institucionales, como el papel de los sindicatos y el balance en el poder de negociación colectiva o la presión de los consumidores en los países de origen también podrían explicar en parte las diferencias salariales (Shapiro y Stiglitz, 1984).

El estímulo para ofrecer mejores condiciones dependerá también de las ventajas de productividad que tengan las empresas filiales sobre las locales. Asimismo, los estímulos basados en las condiciones laborales deberían ser mayores para los trabajadores más calificados. Aquellas actividades que requieran conocimientos específicos de los trabajadores también deberían incentivar la permanencia del personal mediante mejores salarios, en particular a quienes tengan una mayor calificación.

Una primera aproximación a la medición de los efectos de las filiales de transnacionales sobre aspectos cualitativos de los mercados de trabajo se realiza tomando como fuente las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, que se realizaron en 2006 y 2010 en numerosas economías emergentes, incluidas la mayoría de las de América Latina y el Caribe (la encuesta del Brasil corresponde a 2009). Estas encuestas se refieren a empresas de la industria manufacturera, al comercio minorista y a diversos servicios (hoteles, transporte y almacenamiento, turismo y servicios relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones). La minería y el sector financiero no están incluidos.

Si bien la encuesta no ha sido diseñada para analizar aspectos cualitativos del empleo, permite estudiar algunas dimensiones básicas, como las remuneraciones, la estabilidad del empleo y los esfuerzos de la firma para la capacitación de su personal. También facilita la medición de algunas diferencias en la composición del empleo entre ambos tipos de empresas, para determinar si existe un sesgo hacia la incorporación de personal con niveles más elevados de educación formal y una proporción de mujeres más elevada.

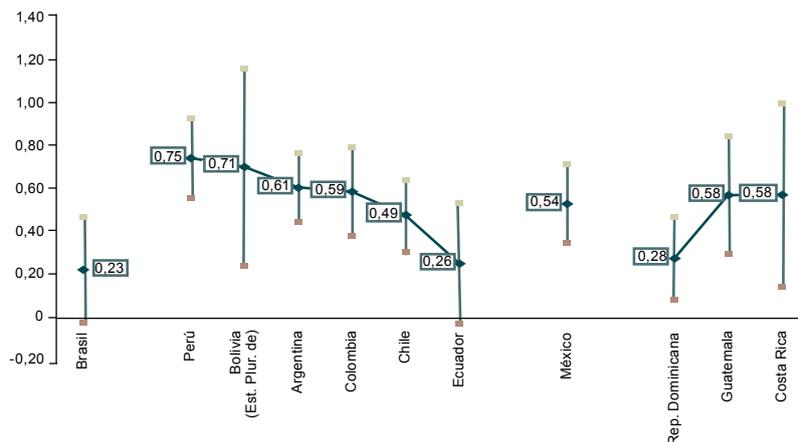
Mediante una simple comparación se constata que en todos los países de la región las filiales pagan remuneraciones más elevadas y ofrecen mejores condiciones laborales que las restantes empresas. No obstante, también se pone de relieve el hecho de que las filiales son firmas de mayor tamaño y tienden a orientarse hacia los sectores más productivos de las economías receptoras. Puede resultar de especial utilidad comparar las condiciones laborales de las filiales con las de empresas similares de origen nacional, a fin de determinar la magnitud de una brecha que podría explicarse por el hecho de que son firmas extranjeras.

Una comparación particularmente adecuada consiste en estimar regresiones orientadas a conocer las brechas entre poblaciones de firmas más afines, controlando un conjunto de variables relevantes sobre la firma (tamaño, antigüedad y rama de actividad) y los trabajadores (nivel educativo y género). Este cálculo continúa brindando una estadística descriptiva entre paneles más equilibrados a partir de las variables presentes en las encuestas.

No obstante, es importante destacar que estos resultados todavía no permiten establecer relaciones de “causalidad”. Cabe suponer que las firmas extranjeras son inherentemente distintas de las locales y que, en realidad, las brechas puedan explicarse por un conjunto de características no observables diferentes de la propiedad del capital.

Los resultados indican que, en promedio, las filiales pagan salarios un 50% más elevados que sus contrapartes locales. Las brechas varían entre un 26% en el Brasil y más de un 70% en Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Perú (véase el gráfico III.2).

Gráfico III.2
América Latina (11 países): brechas salariales entre empresas locales y filiales de transnacionales, 2010^{a b}



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

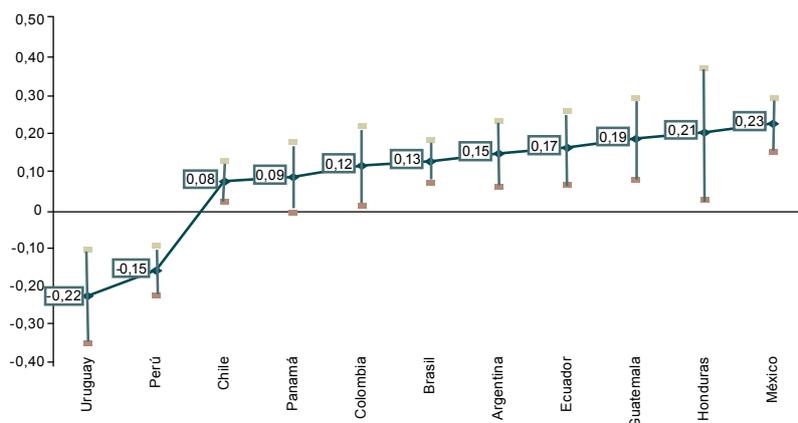
^a Brechas e intervalos de confianza al 95%.

^b Estimación por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) sobre el logaritmo de los salarios.

No se observaron efectos en otras dimensiones de calidad del empleo evaluadas. No se constataron diferencias significativas en cuanto a la estabilidad del empleo. Tampoco se encontraron grandes disparidades en la participación de las mujeres en el empleo. Es decir, las filiales no estarían aplicando políticas orientadas a mejorar los niveles de inclusión respecto de los países de origen.

En lo que respecta a los esfuerzos de capacitación, se obtuvieron resultados desiguales. En 9 de los 11 países estudiados las empresas transnacionales presentaron una disposición significativamente mayor a realizar gastos en ese sentido. En algunos países las diferencias fueron muy pequeñas a favor de las filiales, mientras que en México, Honduras y Guatemala se observó un mejor desempeño entre las filiales respecto de sus contrapartes locales (véase el gráfico III.3).

Gráfico III.3
América Latina (11 países): brechas de capacitación entre empresas locales y filiales de transnacionales, 2010^{a b}

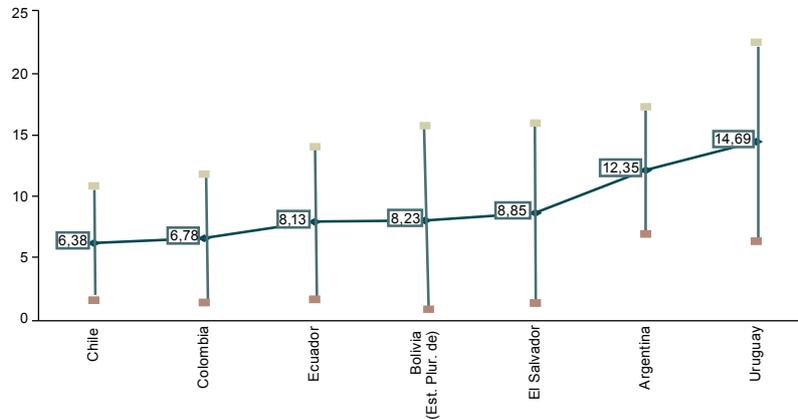


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

^a Brechas e intervalos de confianza al 95%.

^b Estimación probit.

Gráfico III.4
América Latina (7 países): brecha entre empresas locales y filiales de transnacionales en la proporción de trabajadores con educación secundaria completa, 2010^{a b}



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

^a Brechas e intervalos de confianza al 95%.

^b Estimación por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) sobre el porcentaje de trabajadores con educación secundaria completa.

Si bien los resultados expuestos ofrecen una primera aproximación para evaluar las diferencias de calidad del empleo entre las firmas nacionales y locales, deben interpretarse con precaución, ya que este tipo de estadísticas descriptivas suelen presentar sesgos (por agregación, selección o endogeneidad). A continuación se presenta un análisis econométrico más complejo con el que mejora la calidad de las estimaciones y se confirman algunos resultados.

A partir de la misma encuesta se construye un panel de información entre países que sirve para evaluar los efectos sobre el empleo, los salarios, la productividad laboral y las ventas. Se utilizan los relevamientos para la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Chile, Colombia, el Ecuador, México, el Perú y el Uruguay para 2006 y 2010. En el diseño muestral utilizado por el Banco Mundial se repite aproximadamente un tercio de los casos en ambos años, por lo que es posible construir un panel. A partir de 2.400 observaciones, aproximadamente, se generó un conjunto de datos con información sobre los años 2006 y 2010 que permitió estimar variables rezagadas como controles.

Se estimaron modelos de mínimos cuadrados ordinarios, incluyéndose los siguientes elementos en el análisis: i) efectos fijos por país; ii) efectos fijos por rama de actividad; iii) variables dependientes rezagadas, con el objeto de facilitar el control de aspectos específicos de la empresa, y iv) diferentes variables dependientes, tanto en los niveles como en las tasas de crecimiento (véase el anexo).

La principal diferencia entre este método y la estimación de brechas presentada con anterioridad es que el análisis se focaliza en las variables de interés medidas para 2010, a la vez que se controlan tanto los valores de esas variables como el porcentaje de participación del capital extranjero en el año 2006. El objetivo es controlar los efectos de atributos no observables que resulten diferentes entre las firmas locales y extranjeras y que pudieran estar afectando a las variables de interés. Es decir, con este procedimiento se pretende realizar una estimación más ajustada de los efectos que la propiedad extranjera de las empresas tiene sobre el cambio en las variables de interés.

Se consideraron diferentes tipos de modelos y se utilizaron distintas variables de control para analizar el efecto de las empresas transnacionales sobre el empleo. En todos los casos se llegó a la misma conclusión: no había evidencia que el tipo de propiedad tuviera algún efecto en el número de trabajadores.

No obstante, las estimaciones realizadas acerca de la productividad, medida como el volumen de ventas por empleado, mostraron resultados significativos que indicaban que esta crece más rápidamente entre las firmas con participación de capital extranjero. Las estimaciones apuntan a que 10 puntos porcentuales más de participación de capital extranjero se asocian con un 2% de crecimiento de la productividad, lo que implica que la diferencia entre los niveles de productividad de una firma de capital completamente local y otra completamente extranjera es del 20%. En el caso de las ventas los resultados variaron según el tipo de modelo estimado.

Finalmente, se constataron impactos positivos y sistemáticos de la propiedad extranjera sobre los salarios medios. Los resultados indicaron que 10 puntos porcentuales de incremento de la participación extranjera en el capital de la firma se asociaban con un 2% de incremento salarial.

2. Algunas evidencias sobre los efectos indirectos de las filiales en el resto del tejido productivo

Los progresos en las condiciones laborales también podrían difundirse desde las filiales hacia las firmas nacionales a través de dos vías: i) mejoras de productividad, y ii) efectos que estos grandes empleadores tendrían en los mercados de trabajo nacionales.

Existe una vasta literatura en que se analizan los canales a través de los cuales podría difundirse el conocimiento hacia los tejidos productivos, generando incrementos de productividad en las firmas locales que, a su vez, podrían repercutir en mejores condiciones laborales. Los tres principales canales son: i) la imitación de buenas prácticas productivas y de gestión; ii) la movilidad laboral, y iii) el desarrollo de cadenas de proveedores (Dahl, 2002; Lundmark y Power, 2004).

La incorporación de filiales de empresas extranjeras puede modificar el equilibrio de los mercados de trabajo locales, incrementado la demanda laboral y presionando al alza los salarios. Si bien hasta ahora se registraron efectos sobre las remuneraciones, es posible que los trabajadores tengan expectativas sobre otras condiciones laborales de las que no se han constatado evidencias. De cualquier manera, las filiales pueden reducir también la oferta de trabajo disponible para las firmas locales, lo que podría inducir a mejorar los salarios en estas. Se han encontrado evidencias en ese sentido en distintas investigaciones realizadas sobre la región.

Tondl y Fornero (2008) en un estudio realizado sobre ocho actividades económicas en 14 países de América Latina y el Caribe observaron que el potencial de la IED para generar efectos directos e indirectos sobre la productividad laboral varía considerablemente según los sectores de actividad. Si bien el estudio reveló efectos positivos sobre la productividad en la mayoría de los sectores estudiados, fueron mayores los impactos directos en las actividades primarias y extractivas (agricultura, minería e industria petrolera).

Por otra parte, los efectos indirectos sobre la productividad provienen de las inversiones extranjeras en la industria manufacturera, que se difunden hacia el resto de los sectores (los de transporte y telecomunicaciones también registraron efectos indirectos). La evidencia indica que esto ocurre gracias a que las manufacturas generan mayores encadenamientos productivos que el resto de los sectores y a que las filiales exigen estándares superiores a sus proveedores locales.

Un segundo estudio (Monge-González, 2009) se refiere al efecto de los “derrames” de conocimiento hacia las empresas costarricenses asociados con la movilidad laboral de las transnacionales que operan según el régimen de zonas francas en el país. El impacto de esos derrames en el desempeño de las empresas locales se midió a partir de las ventas, el empleo y la productividad media del trabajo. Para ello, se analizó un panel de empresas locales con datos del período 2007-2009. Usando modelos econométricos que permiten controlar efectos fijos de las empresas, se encontró evidencia de que las firmas locales que han contratado ex empleados de transnacionales logran mayores tasas de crecimiento de ventas y generación de empleo. No se obtiene el mismo resultado cuando el desempeño se mide por la productividad media del trabajador, lo que se puede atribuir en parte a problemas con la medición de esta última variable. Estas empresas que operan en zonas francas incrementaron su contribución al producto nacional, pasando de una aportación del 0,5% al 0,9% del PIB entre principios de la década de 1990 y el año 2007. Las zonas francas han incrementado las oportunidades de empleo en Costa Rica, particularmente para los trabajadores altamente calificados. En la misma línea, se comprueba que algunas transnacionales de alta tecnología establecidas en el país constituyen una importante fuente de capacitación, educación y experiencia laboral para sus empleados (Monge-González y González, 2007). Estos autores afirman que el conocimiento adquirido por empleados en empresas como Intel, Cisco y Microsoft no sería específico de la industria en que operan estas empresas.

Leiva, Monge-González y Alegre (2011) observan que los emprendedores que habían trabajado previamente en transnacionales en Costa Rica valoraban positivamente la adquisición de una serie de conocimientos que combinaban elementos de índole “blanda”, como la comunicación y la negociación, con otros más “duros”, como los relativos

a la creación o mejora de nuevos métodos o productos. En la investigación se encontró evidencia sobre importantes externalidades positivas asociadas con la difusión de estos conocimientos por la movilidad laboral¹⁰ desde las empresas transnacionales hacia las locales. Se identificaron externalidades positivas derivadas de la contratación de exempleados de transnacionales por parte de empresas locales, aunque los autores señalan que estos efectos podrían ser mayores si mejorara la capacidad de absorción de las empresas locales para adquirir y adaptar nuevas tecnologías y conocimientos que mejoren su desempeño.

Un estudio sobre la Argentina —economía en la que hay una alta proporción de firmas transnacionales— aporta elementos útiles a la discusión acerca de los efectos indirectos de las transnacionales en el mercado de trabajo. En esta investigación se demuestra que, dada la asimetría de las condiciones laborales entre las firmas locales y las filiales, prevalecen patrones de movilidad laboral más funcionales con la absorción de capacidades por parte de las filiales que en el sentido inverso. Por un lado, se constató que las empresas con participación extranjera ofrecen remuneraciones más elevadas y una mayor estabilidad en el empleo. Al profundizarse en el estudio de las trayectorias laborales se observó que las filiales de transnacionales tienen una mayor disposición a contratar trabajadores con experiencia previa en firmas nacionales, en comparación con las firmas locales cuya estrategia de reclutamiento prioriza la incorporación de trabajadores más jóvenes que transitan del sistema educativo al mercado laboral (Rojo, Tumini y Yoguel, 2011).

En los estudios de Tondl y Fornero (2008) y Monge-González (2009 y 2010) se demuestra la existencia de beneficios indirectos procedentes de las empresas transnacionales. No obstante, no se explica si estos se deben al tipo de propiedad o a otras características de las empresas. En este sentido, los resultados de dos estudios sobre la Argentina ponen de relieve la importancia de la complejidad tecnológica del sector, por encima del perfil de los agentes, para explicar los procesos de difusión de conocimientos. En estos estudios, orientados a medir los efectos indirectos de las políticas de fomento dirigidas a firmas locales en sectores de alta complejidad tecnológica (aglomeración de empresas de tecnologías de la información y las comunicaciones de Córdoba y empresas beneficiarias del programa de apoyo a la investigación y el desarrollo del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR), se mostraron evidencias significativas de efectos indirectos sobre el empleo y las remuneraciones en empresas que habían contratado personal calificado proveniente de firmas beneficiadas por las políticas (Castillo y otros, 2014a y 2014b).

Estos resultados indican, por tanto, la relevancia del sector de actividad en la generación de efectos de difusión de conocimientos con impactos indirectos sobre las condiciones laborales (es decir, importa más la complejidad del sector que la procedencia del capital). Incluso en condiciones de igualdad tecnológica, es menos probable que los procesos de difusión se originen en empresas transnacionales que en firmas nacionales, debido a la mencionada asimetría en las condiciones laborales, que favorece procesos de absorción frente a los de difusión de capacidades a través de la movilidad laboral.

3. La IED y las relaciones laborales

El fenómeno de la transnacionalización de la economía global y la amplia radicación de filiales de empresas transnacionales en el mundo han suscitado en la literatura especializada en las relaciones de trabajo un intenso debate en torno a los efectos de las interacciones entre este tipo de empresas y las instituciones laborales de los países receptores.

Por un lado, los partidarios de la tesis de la convergencia pronostican que las casas matrices de las empresas transnacionales trasladarán las prácticas de las relaciones laborales imperantes en sus países de origen a los países receptores. Desde esta perspectiva, son los marcos institucionales de los países receptores los que deben adaptarse a la llegada de estas empresas. En consecuencia, las transnacionales más exitosas exportarían su modelo de relaciones laborales al resto del mundo, lo que llevaría a una convergencia entre los marcos regulatorios de los distintos países. Por otro lado, quienes cuestionan esta visión sostienen que la convergencia no se ha comprobado empíricamente y que el éxito de las empresas transnacionales depende, en cambio, de sus capacidades para adaptarse al marco

¹⁰ La movilidad laboral desde las multinacionales hacia empresas locales en Costa Rica ha sido inicialmente documentada por Monge-González, Rosales y Arce (2005), quienes observaron que el 36,2% de los gerentes, el 27,6% de los ingenieros y el 31% de los técnicos que trabajan en empresas locales proveedoras de insumos a multinacionales contaban con experiencia previa en este tipo de compañías.

institucional del país receptor, que no se modificará drásticamente en función de las necesidades de esas empresas (Senén González, Borromi y Trajtemberg, 2014).

Quienes defienden la postura de la convergencia argumentan que la globalización tiende a homogeneizar las prácticas laborales “hacia abajo” o “hacia arriba”, según el punto de vista desde el que se observe dicho proceso (Kellner, 2002). Por un lado, se sostiene que se ha producido una precarización de los empleos (Ritzer, 1998; Carrillo, 2010), mientras que quienes respaldan estos procesos sugieren que se transfieren las mejores prácticas desde las economías más desarrolladas hacia las economías receptoras (OCDE, 2002).

En cualquier caso, parecería que los países huéspedes, en particular los pequeños, pueden hacer poco ante esos procesos, cualquiera que sea su resultado. En este sentido, las instituciones locales son vistas como una fuente de resistencia a las presiones uniformizadoras del centro corporativo. Al respecto, diferentes estudios sugieren que, en muchos casos, las inversiones de las empresas transnacionales fuera de su país de origen corresponderían a un intento de “escape” o “fuga” de regímenes laborales más exigentes para conseguir una mayor flexibilidad o menores costos (Dombois y Pries, 2000).

Una mirada atenta a la complejidad y heterogeneidad de este proceso de globalización permite constatar que existe una amplia gama de estrategias de las empresas transnacionales y de resultados según países, sectores o regiones dentro de un mismo país, dadas las diferencias que se presentan en los mercados, las instituciones y las culturas (Bensusán, Carrillo y Ahumada Lobo, 2011). Con objeto de aportar elementos a esta discusión sobre América Latina y el Caribe, se analizan casos que presentan notables contrastes: la Argentina, México y (específicamente sobre la industria de la maquila) algunos países de Centroamérica.

El efecto de las transnacionales sobre el sistema de relaciones laborales argentino se ha estudiado ampliamente. Senén González, Trajtemberg y Medwid (2011) muestran la importancia del país de origen en algunos indicadores que afectan el desempeño de los sindicatos en los establecimientos. Así, la evidencia revela que en la Argentina muchas empresas de origen estadounidense no cuentan con sindicatos o presentan tasas de afiliación más bajas que las empresas de procedencia europea; solo un 54% de las empresas de matriz estadounidense tienen delegados sindicales, mientras que entre las de origen europeo la proporción alcanza el 75%. En cambio, no hay diferencias en relación con el origen del capital cuando se analiza el indicador de “cobertura” de la negociación: tanto en el caso de los Estados Unidos como en el de Europa más del 80% de las empresas tienen trabajadores cubiertos por la negociación colectiva. Se observa que la presencia de las instituciones argentinas es significativa pero no alcanza a compensar el efecto de los modelos de gestión de las firmas de origen estadounidense.

Los investigadores constataron la elevada heterogeneidad de los comportamientos empresariales en cuanto a las relaciones laborales. Si bien las empresas transnacionales suelen contar con esquemas de representación sindical escasa (sin delegados sindicales en el establecimiento, sin conflictos sindicales, con baja incidencia de la negociación y una reducida afiliación sindical), también se observa la presencia de transnacionales en los grupos de firmas con representación indirecta y segmentada y en el grupo de representación directa y orientada al conflicto (Senén González, Borromi y Trajtemberg, 2014).

En una investigación sobre México (Bensusán, Carrillo y Ahumada Lobo, 2011) en que se indagaba si se producían procesos de convergencia o divergencia en las relaciones laborales, se observaron resultados que contrastan con los registrados en la Argentina. Por un lado, el entorno institucional nacional tiene en México un efecto determinante en las formas de representación de los trabajadores en las empresas transnacionales instaladas (a pesar de las diferencias que podrían esperarse por la diversidad de países de origen). Ello se traduce en una proporción elevada de establecimientos sindicalizados, a la vez que cobran importancia otras formas de representación individuales y directas. Más que tolerar la presencia sindical, las empresas transnacionales se adaptan al entorno nacional. Según los autores, contar con sindicatos de acuerdo al sistema mexicano —seleccionados por las autoridades laborales— sería más una medida de protección laboral que una práctica de bilateralidad entre empleadores y sindicatos.

En contrapartida, la evidencia indica que las empresas transnacionales no están trasladando al país las mejores prácticas de representación colectiva, que cobran creciente importancia en los países europeos. Al contrario, la investigación confirma que algunas características del sistema de relaciones de México estarían operando como factor de atracción de las transnacionales porque existen menos restricciones que en los países de origen. Puede inferirse que las empresas transnacionales tienen una gran facilidad para adaptarse al entorno institucional laboral mexicano. Esta conclusión se sostuvo para los distintos sectores económicos examinados en el estudio.

Otro caso es el de las industrias maquiladoras que operan en los países de Centroamérica. El fenómeno de las maquilas se concentra en actividades económicas que permiten la segmentación de los procesos productivos: los países avanzados están especializados en las etapas que requieren de tecnología, innovación y diseño, y deslocalizan un conjunto de actividades rutinarias intensivas en empleo hacia economías que ofrecen costos laborales más bajos. Es una forma de transnacionalización de los factores de producción que se generaliza en sectores como el de textil y confecciones y la electrónica. La industria maquiladora no solo no parece reflejar procesos de convergencia hacia mejores estándares laborales, sino que registra una historia de denuncias de incumplimientos de derechos laborales y, en particular, de políticas antisindicales. Debido a que la mayoría de los empleados son mujeres, estas son las principales afectadas. En este caso, la adhesión a códigos de conducta por parte de las empresas maquiladoras no estaría produciendo los efectos deseados (Vargas Hernández, 2011).

D. Dónde crea empleos la IED en América Latina y el Caribe: análisis de los anuncios de proyectos de inversión

Como se ha mencionado, la inversión extranjera directa orientada a desarrollar proyectos de inversión es la que más claramente puede relacionarse con la expansión del empleo. En el período comprendido entre 2003 y 2013, las nuevas inversiones representaron aproximadamente el 63% de la IED que ingresó a la región, en una trayectoria de participación creciente a lo largo de la década (véase la sección 1). No obstante, a pesar de la importancia que tiene distinguir la naturaleza de las entradas, las fuentes oficiales en la región de América Latina y el Caribe no suelen especificar si los flujos de IED corresponden a inversión física o financiera, lo que obliga a recurrir a fuentes privadas y a estimaciones propias que permitan estudiar, al menos de manera aproximada, la inversión física y sus efectos.

En esta sección se analizan los resultados del relevamiento realizado por “fDi Markets” de *Financial Times*, que, si bien presenta limitaciones en cuanto a cobertura y al tipo de información que contiene (anuncios de inversiones y, en una buena proporción, datos estimados), permite conocer tendencias, órdenes de magnitud y diferentes características de los proyectos de la región en su conjunto. El análisis se orienta a desarrollar un abordaje microeconómico de la problemática de la IED en nuevas plantas y capacidad productiva, con objeto de dimensionar cuáles son sus efectos sobre la creación de empleo.

1. Proyectos de inversión anunciados: montos, creación de puestos de trabajo y actores

A lo largo de los 10 años transcurridos entre 2003 y 2013, los montos de inversión anunciados se expandieron más de un 40% si se comparan los períodos 2003-2007 y 2010-2013 (previo y posterior a la crisis financiera internacional de 2008-2009). La cantidad de proyectos de inversión anunciados (el número de operaciones) muestra una dinámica similar a la de los montos: el mayor crecimiento se registró entre 2003 y 2008 —al pasarse de unos 800 proyectos por año en 2003 y 2004 a más de 1.200 proyectos en 2008. En los cuatro años siguientes el crecimiento fue menor y en 2013 el número de proyectos alcanzado se situó en torno a 1.300 (véase el gráfico III.5).

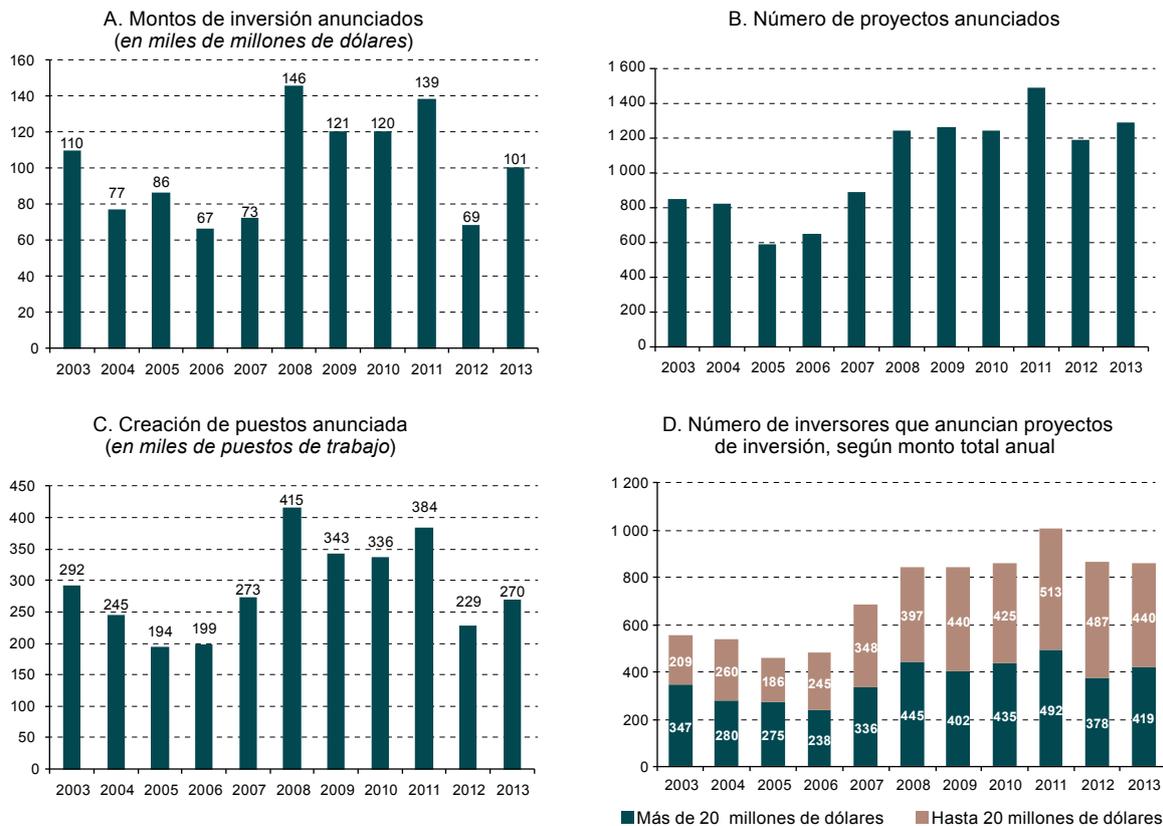
La creación de puestos de trabajo anunciada presenta una dinámica similar, que refleja la volatilidad del número de proyectos de mayor magnitud. No obstante, el ritmo de creación de puestos es menor que el de aumento de los montos, ya que se pasó de 250.000 a 300.000 puestos al año entre el período previo y el posterior a la crisis de 2008-2009.

En 2013, cerca de 860 grupos inversores anunciaron el lanzamiento de proyectos en la región. No obstante, solo 420 anticiparon operaciones por montos superiores a 20 millones de dólares. Entre los años previos y posteriores

a la crisis de 2008 y 2009, el número total de inversores se expandió más de un 60%, mientras que el de aquellos que habían previsto invertir montos superiores a 20 millones de dólares creció un 45%. Esto refleja la incorporación, a partir de 2009, de más inversores con proyectos menores.

Gráfico III.5

América Latina y el Caribe: evolución de la inversión extranjera directa anunciada en cuanto a montos, número de proyectos, creación de puestos e inversores, 2003-2013



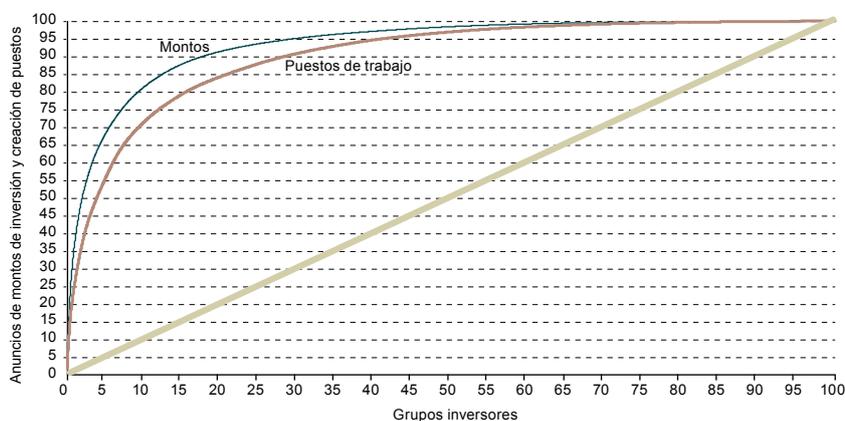
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de "fDi Markets", *Financial Times*.

La inversión extranjera directa se concentra en muy pocos actores económicos, tanto por lo que se refiere a los montos invertidos como a la creación de puestos de trabajo. Para el período comprendido entre 2003 y 2013 se observa que unos 250 grupos económicos (el 5% del total de inversores) son responsables del 68% de los montos de inversión anunciados y del 55% de los puestos de trabajo directamente asociados a esos proyectos (véase el gráfico III.6). Al analizar el grado de concentración de los anuncios de inversión y de creación de empleo para los períodos previo y posterior a la crisis de 2008-2009, se observan configuraciones muy similares.

Los actores que ocupan los 12 primeros lugares en ambas clasificaciones de inversores son distintos, de acuerdo con la intensidad de uso del factor trabajo de las actividades económicas en las que cada inversor se especializa (véase el diagrama III.2). Así, considerando el período comprendido entre 2003 y 2013, entre los principales inversores figura un conjunto de grupos económicos heterogéneo en cuanto a las actividades económicas desarrolladas (telecomunicaciones, extracción y refinación de petróleo, minería extractiva y producción de metales, industria automotriz y comercio), representativo de los sectores económicos donde se concentra la inversión que se dirige a la subregión, es decir, los sectores más rentables y los exportadores en general.

Por otra parte, considerando el mismo período, entre los principales grupos económicos creadores de empleo a través de la IED se observa una mayor participación de empresas de comercio y de plantas de ensamblaje de vehículos, aunque también, debido a la magnitud de las inversiones, aparecen exponentes de sectores menos intensivos en empleo, como la minería extractiva y las telecomunicaciones.

Gráfico III.6
América Latina y el Caribe: concentración acumulada de los montos de proyectos de inversión extranjera directa
y de la creación de empleo asociada, 2003-2013^a
 (En porcentajes)



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

^a El 5% de las empresas (250) concentran el 68% de los montos de inversión anunciados (750 millones de dólares) y el 55% de la creación de puestos de trabajo prevista asociada a los proyectos de inversión (1,7 millones de empleos).

Diagrama III.2
América Latina y el Caribe: grupos económicos con mayor participación en los montos anunciados de inversión
extranjera directa y en la creación de puestos de trabajo asociada, 2003-2013

Montos de inversiones anunciadas	Creación de puestos anunciada
1. Telefónica	1. Wal-Mart
2. Repsol YPF	2. Telefónica
3. ThyssenKrupp (TK)	3. General Motors (GM)
4. BHP Billiton	4. Arcelor-Mittal
5. Arcelor-Mittal	5. Carrefour
6. Fiat	6. Fiat
7. Chevron Corporation	7. BHP Billiton
8. América Móvil	8. Volkswagen
9. Wal-Mart	9. Techint
10. General Motors (GM)	10. LG
11. Anglo American	11. Ford
12. Techint	12. Falabella

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

La elevada concentración en la creación de puestos de trabajo que se generarían con los proyectos de inversión anunciados es un factor muy importante para entender la dinámica de las relaciones laborales en la región. Como se mencionó en la introducción y en la sección C, esta particularidad de las empresas transnacionales puede crear situaciones asimétricas en aspectos como la representación de los trabajadores y la negociación colectiva en general.

2. ¿En qué áreas geográficas se origina la inversión que crea más empleo?

Desde una perspectiva más vinculada a la geografía económica, la IED se considera como un elemento de la globalización que tiende a rearticular territorios, desplazando etapas de los procesos productivos desde países “centrales” hacia otras economías, ya sea por sus dotaciones de recursos naturales, porque ofrecen ventajas en cuanto a costos laborales o porque permiten acceder a mercados en expansión. Este fenómeno configura entramados de países de origen y destino de inversiones en torno a una serie de actividades económicas y de grupos de inversores.

Desde la perspectiva del empleo el país de origen de las inversiones es una variable importante, ya que define, además de la especialización de las actividades económicas, algunos aspectos vinculados con las relaciones laborales, los modelos de gestión y el grado de autonomía entre las filiales y la casa matriz, entre otros (Carrillo y otros, 2011). En esta sección se trata en detalle sobre estos temas respondiendo a las siguientes preguntas: ¿cuáles son las economías de origen que crean más puestos de trabajo en América Latina y el Caribe? ¿Varía esa configuración según los sectores? ¿Es posible identificar territorios que correspondan a los entramados de países de origen y destino mencionados?

El análisis de los países de origen de proyectos de inversión extranjera muestra un escenario de concentración en unas pocas economías que tradicionalmente han sido los motores de las distintas formas de globalización, notándose una presencia aún limitada de nuevos actores —los países denominados BRIC (Brasil, Federación de Rusia, India y China) y algunas economías latinoamericanas. En el período comprendido entre 2003 y 2013 se observa que los proyectos de inversión procedentes de países europeos contribuyen a cerca del 38% de la creación de puestos de trabajo anunciada, los de los Estados Unidos al 27%, los del Canadá al 6%, los de Asia al 17% y los de América Latina al 9%. Es decir, el 64% de la creación de puestos de trabajo anunciada en relación con proyectos de inversión extranjera se origina en países europeos y en los Estados Unidos, como se observará más adelante.

Los proyectos presentan características distintivas según la región de origen en lo que se refiere a los montos medios y a la creación de empleo. En los países europeos se originaron alrededor del 40% de las nuevas inversiones en América Latina y el Caribe, tanto en número de proyectos como en montos y en creación de puestos de trabajo anunciada (véase el gráfico III.8). Por su parte, los Estados Unidos son responsables de un 31% del total de los proyectos anunciados. No obstante, esos proyectos son en promedio de menor tamaño (equivalen al 21% de los montos anunciados), pero con un contenido de empleo proporcionalmente mayor (un 27% de la creación de puestos de trabajo anunciada) en comparación con los originados en Europa. En el mismo período, las inversiones previstas por grupos canadienses son escasas, de montos elevados y con bajo contenido de empleo, lo que refleja su especialización en el sector minero.

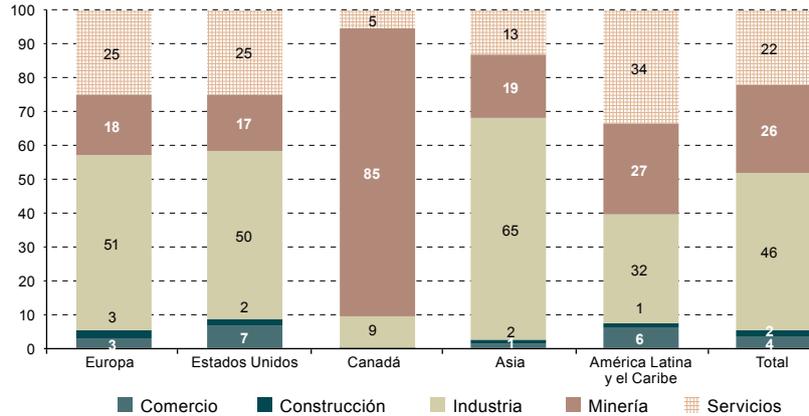
Las diferencias mencionadas en lo relativo al tamaño de los proyectos y su capacidad de generar empleo se explican por el perfil sectorial de las inversiones procedentes de cada región. La disposición a invertir en determinadas actividades parece depender tanto de las dotaciones, capacidades y oportunidades que ofrecen las economías receptoras como de las capacidades y trayectorias tecnológicas de los países inversores.

En efecto, los proyectos de inversión provenientes de Europa, los Estados Unidos y Asia están especializados en la industria manufacturera, que en los tres casos concentra más del 50% de los puestos asociados a los anuncios de inversión, frente al 46% en el promedio de la IED dirigida a la región (véase el gráfico III.7); en cambio, la inversión del Canadá se ha especializado en la minería extractiva, donde se crea el 85% de los puestos de trabajo asociados a la IED de ese país, frente al 26% de promedio entre todos los inversores. Un análisis más detallado muestra, por un lado, que Alemania, Italia y el resto de los países de la Unión Europea anunciaron proyectos de inversión creadores de empleo con una mayor especialización en la industria manufacturera, mientras que los proyectos originados en Francia están sobre todo concentrados en el comercio y en los servicios. España, la principal inversora de la Unión Europea, está muy especializada en servicios (sector en que se crea un 40% de los puestos de trabajo asociados a la IED de ese país, frente al 22% de promedio). En todos los casos la especialización se mide tomando como referencia la creación de puestos anunciada en los proyectos.

A diferencia de la IED de origen europeo, que presenta perfiles de especialización marcados, pero que conforma carteras de proyectos de inversión por montos elevados y con presencia en diversos sectores, los proyectos de inversión anunciados por países de América Latina y el Caribe se caracterizan por sus montos más acotados, que

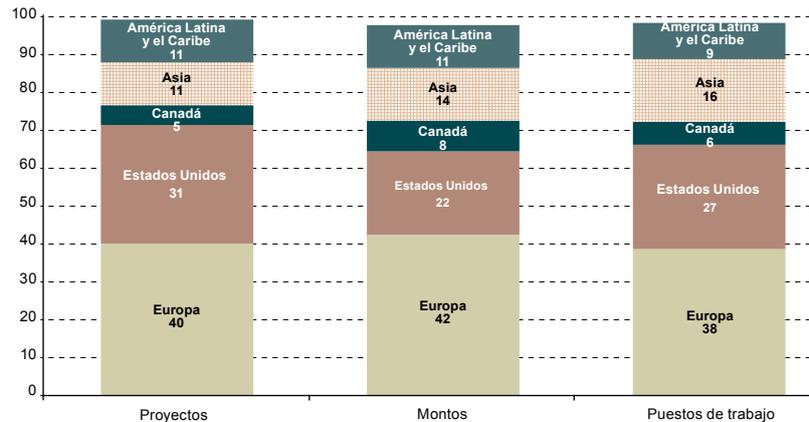
permiten poca diversificación. También se observan diferencias en la inversión procedente de distintos países: los proyectos de inversión creadores de empleo originados en México tienen una acentuada especialización en servicios, mientras que los del Brasil se concentran en la industria manufacturera y la minería, y los de Chile en el comercio y, en menor medida, los servicios.

Gráfico III.7
América Latina y el Caribe: composición sectorial de los puestos de trabajo asociados a los anuncios de inversión extranjera directa según región o país de origen, 2003-2013
 (En porcentajes)



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

Gráfico III.8
América Latina y el Caribe: distribución de las principales dimensiones de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa según región o país de origen, 2003-2013
 (En porcentajes)



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

En las matrices de transición del empleo de las subregiones o países donde se localizan los proyectos de inversión, según país de origen, se observa que los inversores de distintas nacionalidades tienen preferencias por desarrollar proyectos de inversión creadores de empleo en determinados países de América Latina y el Caribe. Al comparar las matrices de transición de la creación de puestos de trabajo en los períodos previo y posterior a la crisis de 2008-2009, se aprecia una tendencia a focalizar la creación de puestos en el Brasil y México (y no tanto en los bloques regionales a los que pertenecen estas economías) (véase el cuadro III.3).

En general, las inversiones que provienen de países europeos tienden a crear empleos en mayor medida en los países de América del Sur (no obstante, la creación de puestos asociada a proyectos alemanes y españoles también se encuentra sobrerrepresentada en México). En esta subregión los puestos de trabajo anunciados se articulan

principalmente en torno a actividades manufactureras (en el marco de proyectos de Alemania, Italia y el Reino Unido, sobre todo), así como de servicios (en particular en proyectos de España).

Por el contrario, en las inversiones de los Estados Unidos se observa una mayor tendencia a la creación de puestos de trabajo en México y en países de Centroamérica y el Caribe. Esta tendencia se explica por la especialización en la industria manufacturera, basada en ventajas en materia de costos laborales, que orienta la creación de puestos de trabajo asociada a las inversiones originadas en ese país.

Los inversores asiáticos no parecen mostrar una clara preferencia regional, como ocurre con los europeos y los de América del Norte, sino que focalizan la creación de empleo en las dos mayores economías de la región: el Brasil y México. Las inversiones de países de África y Oceanía y del Canadá, si bien no son grandes generadoras de empleo, porque están orientadas a las actividades extractivas, están presentes en los bloques a los que pertenecen los dos países nombrados, aunque de forma más marcada en América del Sur.

Cuadro III.3

América Latina y el Caribe: matriz de transición de la creación de puestos de trabajo asociada a los anuncios de inversión extranjera directa, según país de origen y país o subregión de destino, 2003-2007 y 2010-2013

(En porcentajes)

A. 2003-2007

	México	Centroamérica	El Caribe	Brasil	Resto de América del Sur	Total
Europa	19	3	4	41	33	100
España	30	4	7	18	42	100
Alemania	43	1	1	39	15	100
Reino Unido	11	9	2	43	36	100
Francia	8	2	4	36	51	100
Italia	8	0	1	59	31	100
Resto de Europa	12	1	4	60	23	100
América del Norte	32	14	8	20	26	100
Canadá	26	6	7	12	49	100
Estados Unidos	35	17	8	22	18	100
Asia	30	10	2	41	16	100
China	12	1	0	78	10	100
India	16	1	11	35	36	100
Resto de Asia	37	14	1	35	14	100
América Latina y el Caribe	10	12	1	10	67	100
Brasil	7	7	1	0	85	100
México	0	35	0	21	43	100
Chile	12	0	0	2	85	100
África	1	0	0	28	72	100
Oceanía	12	6	0	18	65	100
Total	24	9	5	31	31	100

B. 2010-2013

	México	Centroamérica	El Caribe	Brasil	Resto de América del Sur	Total
Europa	22	5	3	45	25	100
España	27	8	5	27	34	100
Alemania	43	4	0	37	16	100
Reino Unido	10	5	2	58	25	100
Francia	14	3	3	53	27	100
Italia	15	2	1	63	19	100
Resto de Europa	15	7	4	49	24	100
América del Norte	34	14	5	26	21	100
Canadá	30	7	9	13	41	100
Estados Unidos	34	16	4	28	17	100
Asia	30	5	5	41	20	100
China	0	1	10	51	37	100
India	30	9	6	28	27	100
Resto de Asia	39	5	3	40	14	100
América Latina y el Caribe	11	17	3	12	57	100
Brasil	26	12	3	0	59	100
México	0	17	3	31	50	100
Chile	7	1	0	6	86	100
África	81	0	0	15	5	100
Oceanía	1	0	4	48	47	100
Total	26	9	4	34	26	100

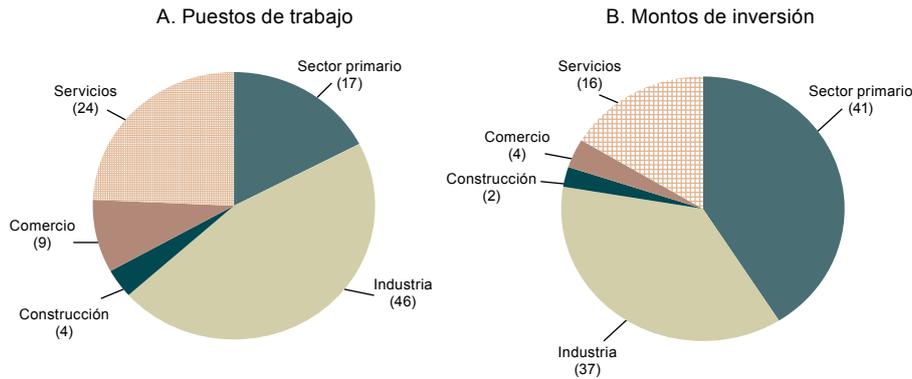
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de "fDi Markets", *Financial Times*.

3. Análisis por sectores: el rol de la tecnología

En relación con los efectos que el ingreso de IED genera sobre la estructura productiva de los países, un tema central de debate en la región es si dicha inversión abre posibilidades de diversificación de la estructura productiva o tiende a consolidar los procesos de bloqueo en sectores de baja productividad. Desde esa perspectiva, es fundamental analizar el perfil sectorial de los puestos de trabajo anunciados con los proyectos de inversión y su dinámica a lo largo del tiempo, ya que tiene claras consecuencias no solo en la estructura productiva sino también en la calidad del empleo que se crea.

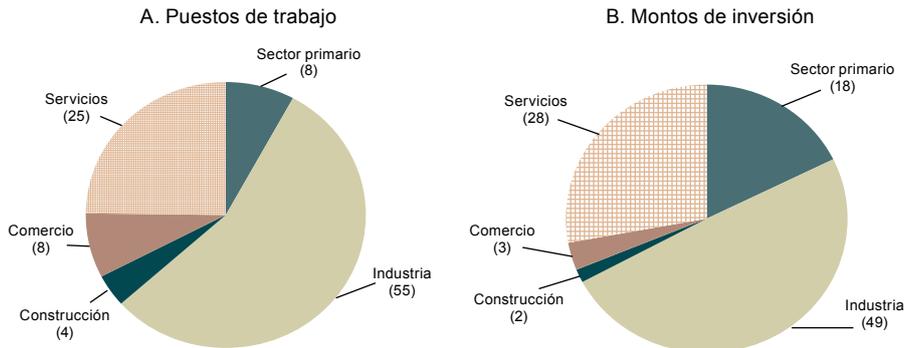
En el período comprendido entre 2010 y 2013, el 49% de los montos de inversión anunciados correspondieron al sector manufacturero, el 28% al sector de servicios y el 18% al sector extractivo (véase el gráfico III.10). En comparación con el período 2003-2007 (véase el gráfico III.9), se observa que aumentó la participación de la inversión en proyectos en manufacturas y en servicios, a expensas de los proyectos en actividades extractivas, cuyo monto disminuyó del 41% al 18% del total entre ambos períodos.

Gráfico III.9
América Latina y el Caribe: composición sectorial del total acumulado de puestos de trabajo y montos de inversión extranjera directa anunciados, 2003-2007
(En porcentajes)



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

Gráfico III.10
América Latina y el Caribe: composición sectorial del total acumulado de puestos de trabajo y montos de inversión extranjera directa anunciados, 2010-2013
(En porcentajes)



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

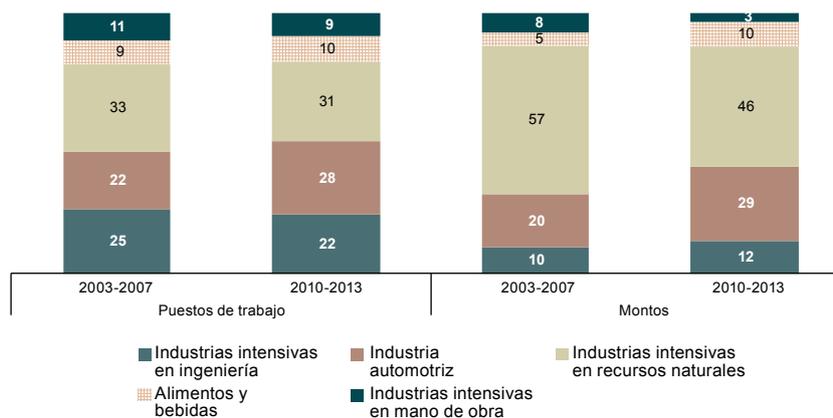
La distribución por sectores de la creación de empleos anunciada con estos proyectos difiere de la distribución sectorial de los montos, debido a que las diversas actividades económicas tienen distintas intensidades de uso del factor trabajo. En efecto, en el período comprendido entre 2010 y 2013 la industria manufacturera concentraba el 55% de la creación de puestos de trabajo, los servicios el 25% y las actividades extractivas (sector primario) solo el 8%. Es importante notar que estas últimas actividades tienen una participación en el empleo (8%) que equivale a menos de la mitad de su participación en los montos de inversión (18%), lo que refleja que su intensidad en el uso del factor trabajo es significativamente menor que la del resto de las actividades económicas a las que se dirige la inversión en América Latina y el Caribe.

En comparación con el período 2003-2007 se observan cambios en la distribución sectorial de la creación de puestos de trabajo anunciada, en particular un importante incremento (de 9 puntos porcentuales) de la participación del empleo manufacturero, a expensas de una menor participación del empleo en el sector primario.

Esta primera mirada a la composición por sectores de los proyectos de inversión y del empleo asociado resulta útil para obtener una imagen global del alcance sectorial del empleo creado como resultado de la IED física. No obstante, debido a la heterogeneidad de la región y a la diversidad de motivaciones de los inversores, el problema resulta más complejo y su análisis requiere de una perspectiva más desagregada.

En efecto, al descomponer los montos y la creación de puestos anunciados en la industria manufacturera en las distintas actividades clasificadas por la intensidad de uso de los factores productivos, se observa que alrededor del 50% de los montos de inversión de ese sector (un promedio del 57% entre 2003 y 2007 y del 46% entre 2010 y 2013) corresponde a la producción de manufacturas intensivas en recursos naturales (excluida la producción de alimentos y bebidas), en particular a procesos de la industria de metales (aproximadamente el 60%) y el sector petroquímico (un 30%), refinерías de petróleo, industrias químicas y plásticos (véase el gráfico III.11).

Gráfico III.11
América Latina y el Caribe: distribución del total de puestos de trabajo y de los montos de inversión extranjera directa anunciados en la industria manufacturera, según intensidad de uso de los factores, 2003-2007 y 2010-2013
(En porcentajes)



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

Esto indica que las actividades extractivas (incluidas las etapas de producción primaria y de transformación industrial) representan prácticamente la mitad de los montos de los proyectos de IED anunciados y la cuarta parte de la creación de puestos de trabajo asociados.

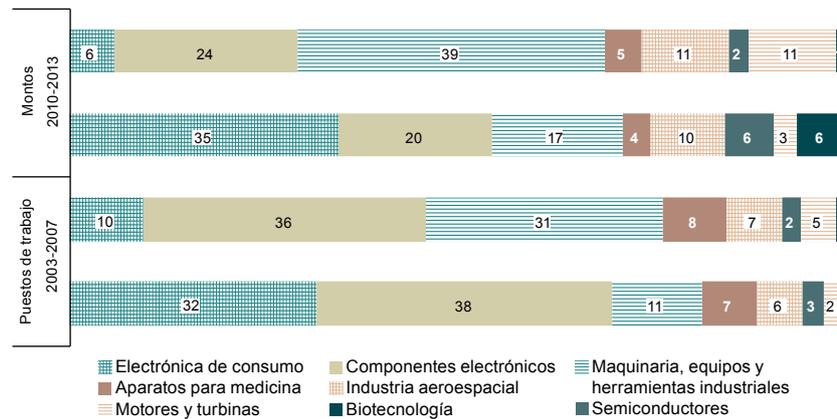
Este resultado indicaría que la nueva IED tiende a reforzar los procesos de bloqueo en el sistema productivo de la región hacia actividades estrechamente asociadas a los precios internacionales de los productos básicos.

Por otra parte, al comparar ambos períodos (2003-2007 y 2010-2013) se aprecia que los sectores intensivos en mano de obra muestran una pérdida de participación tanto en lo que se refiere a los montos de inversión como a la creación de puestos, lo que posiblemente refleja trayectorias orientadas a aprovechar las ventajas en cuanto a costos laborales en otras regiones.

Los sectores intensivos en ingeniería, incluida la industria automotriz, concentran en el período comprendido entre 2010 y 2013 alrededor del 40% de los montos de los proyectos y el 50% de la creación de puestos anunciada. En ese período, se observa que estos sectores tienen una mayor incidencia en ambas variables, debido principalmente a la expansión de la industria automotriz. No obstante, en esta categoría de actividades también se observa una considerable heterogeneidad. Por un lado, en la industria automotriz, representada por plantas de ensamblaje y fábricas de partes y piezas de automóviles, las inversiones suelen orientarse por estrategias de eficiencia global y de búsqueda de nuevos mercados. El grado de complejidad tecnológica es elevado, de modo que los salarios de los empleos creados también lo son.

En la mayoría de las industrias manufactureras intensivas en ingeniería, excluida la automotriz, se desarrollan actividades que generan más empleos (producción de componentes electrónicos, bienes de consumo, maquinarias y equipos), las que concentran el 70% de los montos y el 80% de la creación de puestos en estas industrias (véase el gráfico III.12).

Gráfico III.12
América Latina y el Caribe: distribución de los puestos de trabajo y de los montos de inversión extranjera directa anunciados en el sector manufacturero intensivo en ingeniería, 2003-2007 y 2010-2013^a
 (En porcentajes)



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

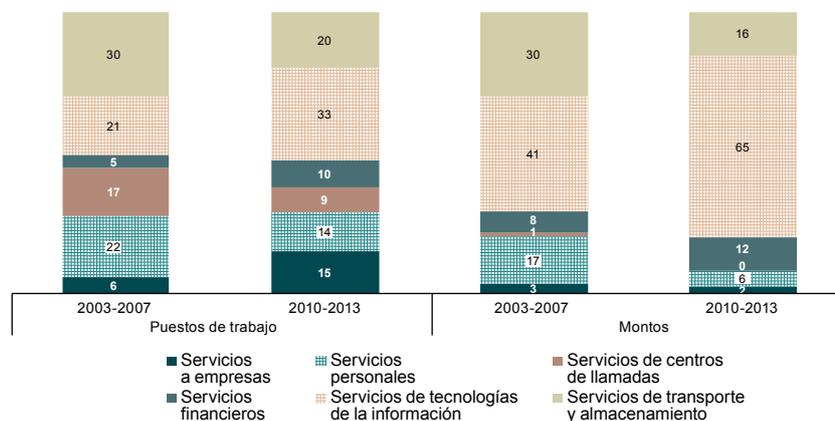
^a Excluida la industria automotriz.

Las actividades más complejas, menos modulares y cuyas trayectorias tienen un menor grado de madurez, que en las estrategias de los países de origen de las inversiones se priorizarían para permanecer en el territorio —ya que se encuentran muy asociadas al desarrollo de la capacidad innovadora de la industria—, corresponden a los ámbitos aeroespacial, de la biotecnología, motores y turbinas, artefactos médicos, semiconductores y defensa. Los proyectos de inversión anunciados en estas actividades implican la creación de unos 80.000 puestos de trabajo a lo largo de diez años en el conjunto de la región. No obstante, estas actividades son un componente minoritario tanto de los montos de los proyectos de inversión como de la creación de puestos de trabajo anunciados. Representan alrededor del 30% de los montos y el 20% de los puestos anunciados en el sector manufacturero intensivo en ingeniería, proporciones que se mantienen estables en el tiempo. En relación con el total de inversiones anunciadas, su participación también es estable, aunque marginal: equivale al 2,5% de los puestos de trabajo y el 1,4% de los montos anunciados.

El sector de servicios también muestra una gran heterogeneidad, pues incluye desde servicios con baja intensidad tecnológica, que generan muchos puestos de trabajo, aunque de menor calidad (como los de centros de llamadas), hasta servicios complejos como la producción de *software*. En efecto, el sector de servicios en el área de las tecnologías de la información y las comunicaciones (que incluye el desarrollo de *software*) representa como promedio cerca del 50% de los montos y el 25% de la creación de puestos anunciados, pero con una participación creciente entre los períodos 2003-2007 y 2010-2013 (véase el gráfico III.13).

Es importante destacar que, tal como ocurre con los puestos anunciados para la manufactura intensiva en mano de obra, los servicios de menor complejidad —como los de centros de llamadas y los servicios personales, cuyas inversiones se orientan a ventajas asociadas a los costos— empiezan a considerarse menos en las decisiones sobre este tipo de inversiones en la región.

Gráfico III.13
América Latina y el Caribe: distribución de los puestos de trabajo y de los montos de inversión extranjera directa
anunciados en el sector de servicios, 2003-2007 y 2010-2013
 (En porcentajes)



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

Al comparar los montos de inversión y la creación de puestos de trabajo anunciados en los distintos sectores se observan marcadas diferencias en cuanto al contenido de empleo de los proyectos, que van en el sentido esperado. En términos agregados, las actividades de comercio y de construcción son las que más empleos generan (siete puestos por cada millón de dólares de inversión), seguidas por la industria manufacturera y los servicios (tres puestos por cada millón de dólares). En las actividades extractivas se crea un puesto de trabajo cada dos millones de dólares de inversión.

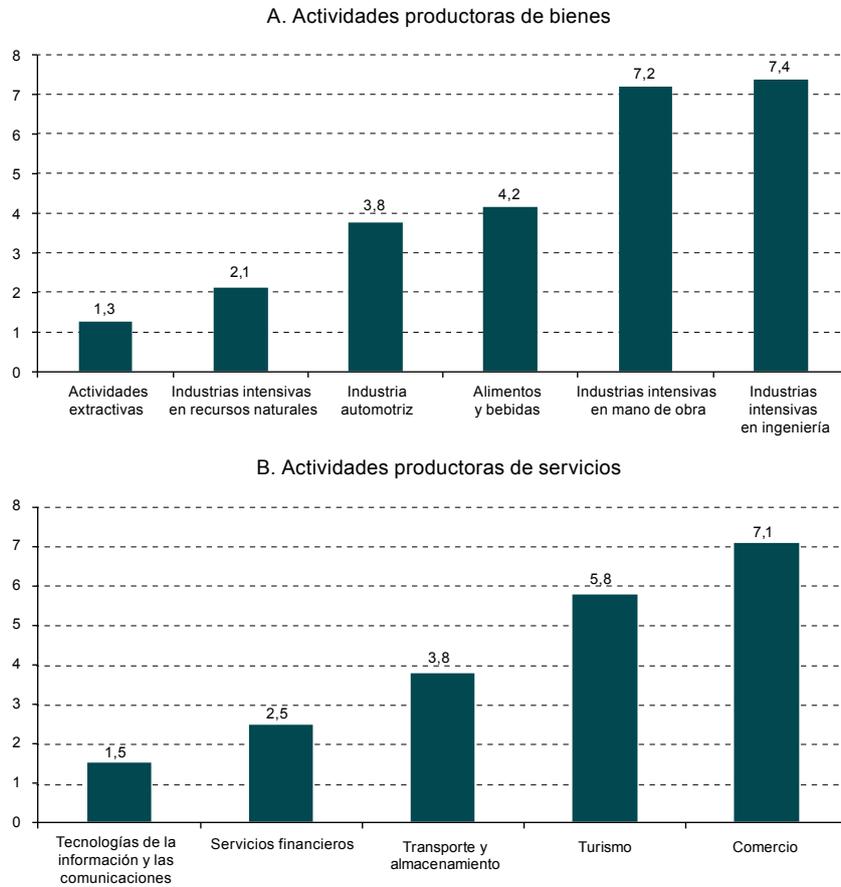
Entre las actividades manufactureras, en las que son intensivas en mano de obra se crean siete puestos por cada millón de dólares de inversión. En las intensivas en ingeniería (incluida la industria automotriz) también se generan siete puestos por cada millón de dólares invertidos. Las actividades intensivas en recursos naturales (excluida la producción de alimentos) son menos intensivas en empleo, ya que generan dos puestos por cada millón de dólares de inversión (véase el gráfico III.14).

El conjunto de actividades de servicios también resulta altamente heterogéneo en cuanto a la creación de empleos asociados a los proyectos de inversión. Por ejemplo, las relacionadas con el turismo (transporte y servicios a las personas) crean más empleo que servicios más modernos, como los financieros y los de tecnologías de la información. Si bien no ha sido posible contar con indicadores similares para el resto de la inversión *greenfield* que se dirige a la región, nada parece señalar que la inversión extranjera directa presente diferentes grados de intensidad de uso del trabajo en comparación con inversiones similares (en cuanto a tamaño de los agentes y tecnología) realizadas por las firmas locales.

Las diferentes intensidades de creación de empleo tienen consecuencias en la distribución del ingreso. En los países especializados en inversiones con elevado contenido de empleo, los mercados de trabajo locales tienen más posibilidades de incidir en la distribución primaria del ingreso, en la medida en que las instituciones laborales apoyen este proceso y el desequilibrio entre el tamaño de los inversores y los sindicatos locales lo permita. Por el contrario, en los países donde la inversión tiene un efecto acotado sobre la generación de empleos deben ser los sistemas fiscales los que ejerzan la función de redistribución de la renta de estas inversiones hacia el resto de la economía.

Si bien el perfil sectorial de la creación de empleo asociada a la IED anunciada en la región se caracteriza por una elevada participación de los sectores vinculados a la explotación de recursos naturales (industrias extractivas y procesos industriales) y de los servicios (cerca del 25%), la comparación entre los dos periodos estudiados (2003-2007 y 2010-2013) revela cambios alentadores. En efecto, se observa una caída de la participación de los sectores orientados a la búsqueda de ventajas asociadas a bajos costos laborales (manufacturas intensivas en mano de obra y servicios de baja complejidad, como los centros de llamadas) y una mayor relevancia de la creación de puestos de trabajo en sectores de más productividad, como las manufacturas intensivas en ingeniería y los servicios relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Gráfico III.14
América Latina y el Caribe: creación de empleo asociada a la inversión extranjera directa
según actividad económica, 2003-2010
 (En número de puestos de trabajo por cada millón de dólares de inversión)



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

No obstante, en el ámbito de las manufacturas intensivas en ingeniería (excluida la industria automotriz), el 80% de la creación de puestos de trabajo corresponde a las actividades menos intensivas en capital (producción de componentes electrónicos, bienes de consumo, maquinarias y equipos), mientras que las actividades que se suelen priorizar en las estrategias de los países de origen de la IED para permanecer en el territorio¹¹ mantienen una participación baja, aunque estable en el tiempo. Es importante destacar, como ya se mencionó, que en el período comprendido entre 2003 y 2013 las inversiones en estas últimas manufacturas habrían implicado la creación de unos 80.000 puestos de trabajo en la región.

4. Más allá de lo sectorial: las actividades en que se crean empleos

Más allá de los sectores en que se crean puestos de trabajo como resultado de la IED, interesa conocer cuáles son las actividades específicas a las que se orientan los proyectos. Por ejemplo, una inversión en el sector farmacéutico podría implicar la creación de un establecimiento dedicado a la producción o a la comercialización de productos, o bien de un laboratorio de investigación y desarrollo. Evidentemente, las consecuencias sobre la calidad del empleo creado difieren de manera significativa en los tres casos.

¹¹ Industria aeroespacial, biotecnología, industria de fabricación de motores y turbinas, aparatos para uso en medicina y semiconductores.

En efecto, las operaciones que realizan las empresas pueden corresponder a una gran variedad de actividades, procesos internos o áreas de gestión, tales como producción, servicios a otras empresas, servicios a consumidores, logística y distribución, ventas, toma de decisiones y procesos de ingeniería, entre otros. Estas actividades o unidades de gestión pueden presentar diversos niveles de complejidad y requerir capacidades diferentes, tanto en lo que se refiere a las organizaciones que están a cargo como al tipo de empleo que generan. La fuente de información utilizada en este análisis permite agrupar datos sobre proyectos, montos de inversión y creación de empleo a partir de una aproximación *ad hoc* a estas actividades o áreas de gestión, brindando una mirada bastante precisa al tipo de puestos de trabajo que estas inversiones estarían creando.

Considerando la región en su conjunto y el período de diez años analizado (2003-2013), se observa que aproximadamente el 60% de los puestos de trabajo que se anunció que se crearían en el marco de los proyectos de inversión corresponden al área de producción de las empresas, incluidos un 51% en procesos de manufactura y solo un 8% en procesos de extracción (de metales, minerales e hidrocarburos) (véase el cuadro III.4). En general, estos puestos se asocian a perfiles de obreros industriales con calificación técnica o profesional, tienden a resultar más estables que los perfiles administrativos y comerciales y brindan posibilidades de seguir procesos de aprendizaje en el puesto de trabajo, particularmente si se trata de organizaciones modernas y con un mayor grado de incorporación de tecnología.

Cuadro III.4
América Latina y el Caribe: proyectos, montos y puestos de trabajo asociados a los anuncios de inversión extranjera directa por áreas de gestión, 2003-2013

Áreas de gestión	Proyectos	Montos (en miles de millones de dólares)	Puestos (en miles)	Proyectos	Montos	Puestos
				(en porcentajes)		
Centros de toma de decisiones	220	5	24	2	1	1
Servicios a empresas	1 635	32	138	15	3	5
Servicios a consumidores	3 384	58	414	30	5	14
Infraestructura	1 572	325	565	14	29	19
Construcción	506	89	334	5	8	12
Electricidad	234	74	23	2	7	1
Servicios de TIC ^a e infraestructura de Internet	318	115	50	3	10	2
Logística, distribución y transporte	514	47	158	4	4	5
Producción	4 196	707	1 955	35	61	60
Industrias extractivas	591	201	294	5	16	8
Manufacturas	3 570	501	1 648	30	44	51
Reciclaje	35	5	12	0	0	0
I+D, ingeniería y diseño	531	19	85	5	2	3
Investigación y desarrollo	346	13	67	1	0	0
Diseño, desarrollo y pruebas	83	1	5	3	1	2
Total	11 538	1 146	3 182	100	100	100

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

^a Tecnologías de la información y las comunicaciones.

Siguen en importancia, en cuanto a la creación de puestos de trabajo, las áreas de servicios orientados tanto a empresas como a consumidores, que concentran un 19% del total de puestos anunciados. Estas áreas incluyen, principalmente, servicios de centros de llamadas con diferentes grados de sofisticación (desde centros de contacto y asistencia técnica para clientes hasta centros de servicios). Asimismo, comprenden distintos perfiles de vendedores. Estos puestos de trabajo suelen requerir un mayor nivel de formación general para ingresar, pero también menos formación específica, y ofrecen menores oportunidades de adquisición de nuevas capacidades en la empresa, además de ser menos estables (Novick y otros, 2011; Del Bono y Henry, 2010).

En el desarrollo de infraestructura (de construcción, tendidos eléctricos e infraestructura para tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) e Internet) se origina el 14% de la creación de puestos estimada para estos proyectos de inversión. Si bien los requerimientos de calificación son muy variados (más asequibles en el caso de la construcción que en el desarrollo de infraestructura para energía, TIC e Internet), suelen ser puestos de trabajo poco estables, que desaparecen cuando las obras concluyen.

Por el contrario, en las áreas de investigación y desarrollo, ingeniería y diseño, así como en los centros de toma de decisiones, se crean puestos con elevados requerimientos de competencias técnicas, que producen un alto valor agregado y son generalmente más estables que los puestos de producción y de servicios. Estas áreas concentran el 4% de la creación de puestos (un 1% en los centros de toma de decisiones y un 3% en las áreas de diseño en su conjunto).

A lo largo del período estudiado se observan pocos cambios en la creación de puestos asociada a los anuncios de IED según áreas de gestión. En términos generales, después de 2008 y 2009, que resultaron años atípicos debido a la crisis internacional, la creación de puestos de trabajo presentó la misma estructura de los años anteriores. No obstante, se aprecian algunos cambios que, si bien no son de gran magnitud, tienen importancia desde una perspectiva cualitativa.

En primer lugar, al comparar los períodos 2003-2007 y 2010-2013, se observa que en las actividades estratégicas (investigación y desarrollo, diseño, desarrollo y pruebas, y formación) la creación de empleos se duplicó tanto en números absolutos (de 5.000 a 10.000 puestos de trabajo al año), como en participación en el total de puestos (del 2% al 4%). La contrapartida es un leve descenso de la participación del empleo creado en la producción en industrias extractivas (véase el cuadro III.5).

Cuadro III.5
América Latina y el Caribe: evolución de la creación de puestos de trabajo asociada a la inversión extranjera directa por áreas de gestión, 2003-2013

Áreas de gestión	Creación de puestos anunciada ^a (en miles de puestos)			Participación en el total (en porcentajes)		
	2003-2007	2008-2009	2010-2013	2003-2007	2008-2009	2010-2013
Centros de toma de decisiones	1,6	3,2	2,5	1	1	1
Servicios a empresas	6,3	19,0	17,2	3	5	6
Servicios a consumidores	31,4	58,8	34,9	13	16	11
Infraestructura	39,3	86,2	49,1	16	23	16
Construcción	23,4	60,8	23,8	10	16	8
Electricidad	1,1	2,5	3,2	0	1	1
Servicios de TIC ^b e infraestructura de Internet	1,4	5,6	7,9	1	1	3
Logística, distribución y transporte	13,3	17,3	14,2	6	5	5
Producción	156,9	203,5	190,9	65	54	62
Industrias extractivas	34,6	25,1	17,7	14	7	6
Manufacturas	121,3	177,3	171,8	50	47	56
I+D, ingeniería y diseño	5,0	8,4	10,9	2	2	4
Investigación y desarrollo	1,1	1,0	1,6	0	0	1
Diseño, desarrollo y pruebas	3,7	6,9	8,6	2	2	3
Total	240,5	379,0	305,5	100	100	100

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

^a Promedios anuales.

^b Tecnologías de la información y las comunicaciones.

En segundo lugar, prácticamente se triplicó el número de puestos creados en los servicios orientados a las empresas, con lo que aumentó también su contribución relativa a la creación de empleos (del 3% al 6%), mientras que la generación de puestos en los servicios orientados a los consumidores (incluidos los servicios de ventas) presentó un leve retroceso en términos de su participación en el total.

Si bien las actividades de producción continúan siendo las principales creadoras de empleo, su contribución crece menos que el aporte medio del conjunto de los sectores, con lo que se reduce su participación. En particular, la creación de puestos en las actividades extractivas disminuye de manera significativa (a la mitad), mientras que en las actividades de logística, distribución y transporte se estabiliza y en las actividades de producción manufacturera presenta un crecimiento del 30%.

Es decir, si se observan las áreas de gestión en que los proyectos de inversión extranjera estarían creando puestos de trabajo también se perciben tendencias alentadoras, particularmente por la expansión del empleo en las actividades estratégicas (investigación y desarrollo, diseño, desarrollo y pruebas, y formación), que se duplica a lo largo de los diez años estudiados, aunque sus porcentajes de participación en el total son todavía marginales.

5. Análisis por país de destino: configuraciones de especialización regional

En esta sección, se desagregan algunos aspectos centrales del análisis anterior entre los países de América Latina y el Caribe. En primer lugar se realiza una descripción del perfil de especialización de la creación de puestos de trabajo en la región derivada de los proyectos de inversión y luego, a partir de ella, se analizan las diferentes intensidades de empleo de la inversión anunciada en cada país. En tercer lugar, por medio de un análisis estructural diferencial se busca aislar los efectos que tiene el perfil sectorial de la inversión en la creación de empleo de otras características propias del país.

La dinámica de los últimos años de la IED destinada a la región muestra un cierto perfil de especialización sectorial. De manera estilizada, se puede afirmar que las inversiones orientadas a la búsqueda de recursos naturales se han concentrado en los países andinos, que en los últimos años han atravesado por un período de auge debido al alto precio de las materias primas; que las inversiones orientadas a la búsqueda de mercados se focalizaron en los países más grandes, aprovechando el buen desempeño económico y la existencia de una clase media con mayor poder adquisitivo, y que, por su parte, en México, Centroamérica y el Caribe ha predominado la estrategia de búsqueda de eficiencia en plataformas de exportación, principalmente dirigida a los Estados Unidos.

Considerando el total de proyectos de inversión anunciados en el período comprendido entre 2003 y 2013, se observa que las inversiones previstas para México y los países del MERCOSUR y de Centroamérica tienden a mostrar configuraciones de mayor diversificación sectorial, en general con una participación de la industria manufacturera mayor que la media de la región, en dos variantes —intensivas en empleo y en manufacturas más complejas. Por su parte, los montos de inversión anunciados para los países andinos y algunos países del Caribe muestran niveles de concentración muy elevados en actividades extractivas y en las etapas de la industria manufacturera de transformación de los recursos naturales (industria de los metales y petroquímica). Un cuarto grupo está conformado por aquellos países donde, por su ubicación privilegiada, predominan los proyectos especializados en servicios: turismo, servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones y logística, principalmente.

Es importante conocer la especialización sectorial que asume la IED en cada país, porque define la cantidad de empleos directos que este tipo de inversiones aporta a cada mercado de trabajo local. Así, en el caso de los países donde la IED se concentró en actividades extractivas, estas inversiones crean alrededor de 2 puestos de trabajo por cada millón de dólares invertidos, mientras que en los países donde la IED se especializa en servicios, la intensidad de empleos directos de estas inversiones es de 4,6 puestos. Por su parte, en las economías donde la IED *greenfield* se especializa en industrias manufactureras, cada millón de dólares de inversión crea 6,5 puestos de trabajo en los países especializados en industrias intensivas en empleo y 3,9 en aquellos con manufacturas más complejas (véanse los mapas III.1 y III.2).

El contenido de empleo de la IED presenta diferencias muy significativas entre países, que pueden oscilar entre un puesto de trabajo por cada millón de dólares invertidos en el Estado Plurinacional de Bolivia y casi nueve puestos de trabajo por el mismo monto de inversión en Nicaragua. Si bien la especialización sectorial de la IED es la principal causa de esas diferencias tan marcadas, existen factores adicionales que también contribuyen a explicar la intensidad de empleo de la inversión.

Los países del Caribe son la subregión en que el contenido de empleo de las inversiones anunciadas presenta una mayor dispersión. Sobre la base de esta variable, se pueden identificar dos situaciones contrastantes: en un primer conjunto de economías la inversión tendría elevados impactos sobre el empleo, mientras que en el segundo grupo los efectos serían más moderados.

En el primer conjunto, conformado principalmente por las Bahamas, Haití y Jamaica, la IED generaría alrededor de cinco puestos de trabajo por cada millón de dólares de inversión. Si bien los montos de IED captados en el período comprendido entre 2003 y 2013 son acotados, se orientaron a actividades relacionadas con el turismo (hotelería y servicios de transporte) y también fueron destacadas las inversiones en servicios de centros de llamadas en Jamaica, que serían grandes creadores de empleos.

El segundo conjunto de economías del Caribe, conformado por Aruba, la República Dominicana y Trinidad y Tabago, presenta una situación opuesta al grupo anterior: aunque los montos de inversión anunciados son más elevados, se estima que cada millón de dólares invertidos genera menos de dos puestos de trabajo. El perfil sectorial de la inversión anunciada está fuertemente orientado a la minería, algunas actividades industriales intensivas en recursos naturales y el sector financiero.

Mapa III.1

América Latina: perfil de especialización sectorial de los proyectos de inversión extranjera e intensidad de la creación de empleos directos, 2003-2013

(En número de puestos de trabajo por cada millón de dólares de inversión)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de "fDi Markets", *Financial Times*.
Nota: Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Mapa III.2

El Caribe: perfil de especialización sectorial de los proyectos de inversión extranjera e intensidad de la creación de empleos directos, 2003-2013

(En número de puestos de trabajo por cada millón de dólares de inversión)



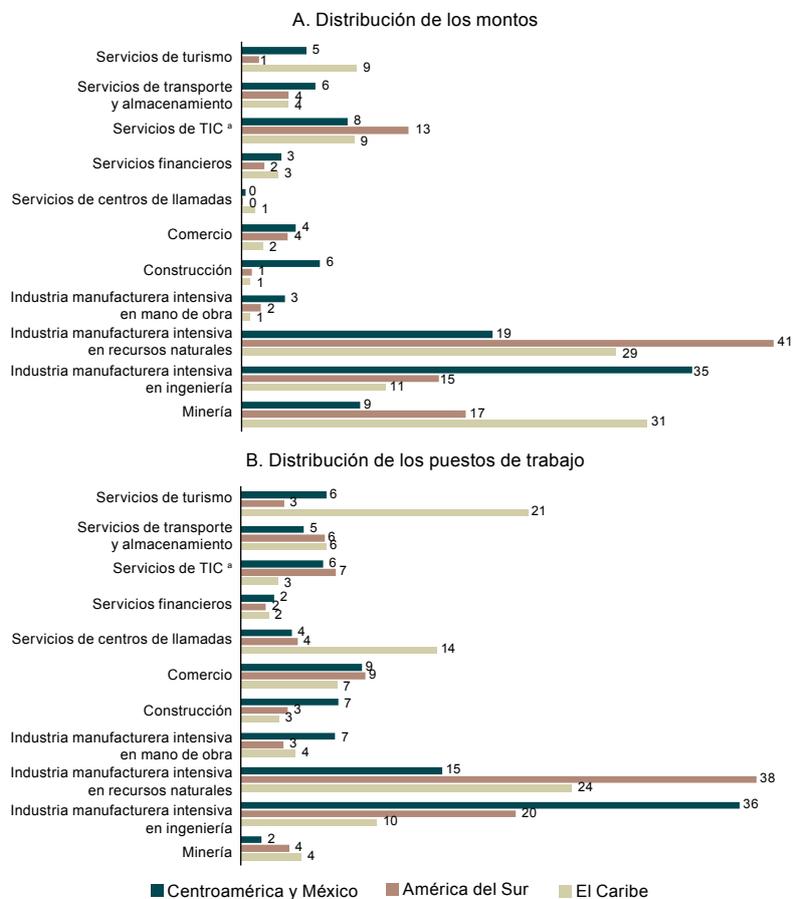
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de "fDi Markets", *Financial Times*.
Nota: Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

La comparación entre los países de Centroamérica y de América del Sur también presenta claros contrastes, asociados a los sectores en que se realizarán las inversiones y a las estrategias que motivarían la incorporación de IED a los tejidos productivos locales. En los países de Centroamérica y en México se observan configuraciones de IED con un elevado contenido de empleo, de alrededor de cinco puestos de trabajo por cada millón de dólares de inversión. Por su parte, en América del Sur la IED tendría efectos moderados sobre la creación de empleos, ya que se generarían en promedio dos puestos de trabajo por cada millón de dólares invertido.

Como ya se ha mencionado, la IED presenta perfiles sectoriales diferentes entre países (y regiones). Se observa que los países que conforman cada región exhiben entre ellos un cierto grado de similitud en el perfil sectorial de los anuncios de IED y diferencias más importantes con los países de otras regiones. Aspectos del territorio (localización, disponibilidad de recursos) y las características preexistentes de los tejidos productivos locales explican estas configuraciones de las nuevas inversiones.

Para facilitar la exposición, se analizan las diferencias entre los perfiles sectoriales de la IED a nivel de subregiones, que resultan elocuentes. Considerando los montos agregados, se observa que en el Caribe y en América del Sur cerca del 60% de los montos anunciados de IED se concentran en actividades extractivas y en manufacturas intensivas en recursos naturales, mientras que en Centroamérica y en México estas actividades no llegan al 30% de la inversión anunciada. Como contrapartida, en Centroamérica y en México, las ramas manufactureras intensivas en ingeniería y en recursos naturales (incluidas las industrias de automóviles y de alimentos, respectivamente) concentran el 54% de los montos de las inversiones anunciadas en el período.

Gráfico III.15
América Latina y el Caribe: patrones de distribución sectorial de los montos y puestos de trabajo proyectados sobre la base de los anuncios de inversión extranjera directa, según subregiones
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de "fDi Markets", *Financial Times*.
^a Tecnologías de la información y las comunicaciones.

No obstante, las ramas de actividad relevantes en términos de montos de inversión no son necesariamente las más importantes desde la perspectiva del empleo. La distribución sectorial de la creación de empleos presenta una configuración diferente de la distribución sectorial de la inversión, como se puede apreciar al comparar las tres actividades que concentran más empleo con las tres que concentran los mayores montos de inversión.

Si bien la especialización sectorial resulta un factor predominante para explicar el contenido de empleo de los proyectos de inversión en nuevas plantas, existen factores específicos que pueden explicar diferencias en proyectos de categorías similares desarrollados en países distintos.

La intensidad de uso del factor trabajo varía de manera sustantiva no solo entre las distintas actividades económicas, sino también entre distintos proyectos dentro de una misma actividad. Estas variaciones se pueden deber a diversos factores: el tipo de tecnología utilizada, el tipo de empresa multinacional que realiza la inversión (la complejidad de los procesos que desarrolla, el rol que cumple en su cadena global), las instituciones que operan en cada país (en particular, las que regulan el mercado de trabajo y las educativas) y los contextos macrolocales (precios relativos), entre otros.

Es posible cuantificar de manera más adecuada el efecto que tienen sobre el contenido de empleo de los proyectos de inversión, por una parte, la especialización sectorial y, por otra parte, las características específicas que asumen los proyectos en un país determinado. Para ello, se descompone la brecha que se produce entre la cantidad de puestos de trabajo que se crean por cada millón de dólares invertidos en ese país y la media regional, aplicando la descomposición estructural diferencial (véase el recuadro III.1).

Recuadro III.1

Descomposición estructural diferencial

El objetivo de este análisis es descomponer la brecha existente entre, por una parte, la razón entre empleo y monto de inversión (e) de los anuncios de inversión de un país y , por otra, un punto de referencia (*benchmark*) determinado, que en este caso es el promedio de la región.

Para la descomposición se considera, en primer lugar, que el contenido de empleo de las inversiones anunciadas e en un país j (e_j) es el resultado de un promedio ponderado de los contenidos

$$e_j - e = \sum_i w_{ij} e_{ij} - \sum_i w_i e_i = \sum_i (w_{ij} - w_i) e_i + \sum_i e_{ij} + \sum_i (e_{ij} - e_i) (w_{ij} - w_i) = \Delta_w + \Delta_e + \Delta_{we}$$

El primer término corresponde al "efecto estructural," que indica en qué medida el perfil de especialización sectorial de las inversiones en un país determinado contribuye a explicar la brecha de su contenido de empleo respecto de la media regional. Es decir, si las inversiones orientadas a un país estuvieran más especializadas en actividades intensivas en capital, en comparación con la media regional, el efecto estructural sería negativo. Por el contrario, si tales inversiones estuvieran más especializadas en actividades intensivas en trabajo, en comparación con la media regional, el efecto de la estructura sectorial sobre el contenido de empleos de las inversiones sería positivo.

Por ejemplo, en el caso del Estado Plurinacional de Bolivia, los proyectos de inversión analizados crean 1,8 puestos de trabajo (por cada millón de dólares invertidos) menos que el promedio regional, diferencia que se explica principalmente por una mayor orientación de las inversiones hacia actividades mineras. El efecto estructural (-1,6) explica casi toda la brecha.

El segundo término corresponde al "efecto diferencial," que indica en qué medida los proyectos de inversión de cada actividad crean más o menos empleo en un país, en comparación con la

de empleo e_{ij} de los diferentes sectores en ese país: $\sum_i w_{ij} e_{ij}$.

Se define e como el contenido de empleo del total de las inversiones en la región y w_i como el perfil sectorial de la inversión en el total de la región.

Se obtienen tres términos. El primero da cuenta de las diferencias en la composición sectorial de los montos invertidos en cada país; el segundo se refiere a diferencias dentro de los sectores, y el tercero puede considerarse una covarianza.

media regional. Una misma actividad o sector puede resultar más intensivo en empleo en un país que en otro, dependiendo de factores específicos como el marco institucional (regulaciones laborales, sistema educativo), la geografía, el tipo de empresas inversoras y el tipo de tecnologías de producción que se orientan a esa economía en particular.

Siguiendo con el ejemplo anterior, en el caso del Estado Plurinacional de Bolivia, los factores específicos del país contribuyen a ampliar la brecha respecto del promedio regional en materia de intensidad de creación de empleo de los proyectos de IED (-0,2), aunque de manera marginal, ya que prácticamente toda la brecha se explica por el factor estructural (-1,6). El efecto diferencial se manifiesta en el hecho de que para un proyecto de inversión en el Estado Plurinacional de Bolivia en un determinado sector, se anuncie una creación de empleo menor que el promedio de la región en el mismo sector. Sobre la base de este análisis no es posible indicar cuáles son los factores locales que explican esa diferencia, pero a manera de hipótesis se puede señalar el tipo de tecnologías utilizadas, por ejemplo.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Los resultados muestran que el mayor contenido de empleo de las inversiones anunciadas para Centroamérica y México se explica principalmente por el perfil de especialización sectorial de los proyectos (efecto estructural). Por su parte, el efecto diferencial también es positivo y se traduce en que proyectos de inversión en sectores similares presenten un mayor contenido de empleo en Centroamérica que en el resto de la región. Esto significa que, al margen de los

sectores de inversión, habría otros factores operando en la región que favorecen la creación de empleos asociados a las inversiones. A manera de hipótesis, se pueden mencionar las ventajas de costos laborales que ofrecen esos países.

En los países del Caribe, donde los anuncios de inversión se orientaron al turismo y otros servicios, la brecha en materia de creación de empleos resulta favorable, principalmente debido al tipo de sectores que atraen la IED. No obstante, el efecto diferencial es predominantemente negativo e indica que inversiones en los mismos sectores en otros países de la región redundan en una mayor creación de empleo.

Por su parte, en el conjunto de países del Caribe donde la IED se dirigió al sector financiero y a la minería, el contenido de empleos de la inversión anunciada presenta brechas negativas respecto del promedio regional. En estos países, tanto el perfil sectorial de la inversión como las diferencias locales explican el hecho de que los aportes de la IED a la expansión del empleo sean moderados.

En los países de América del Sur predominan las brechas negativas en materia del contenido de empleo de la IED, con la excepción de Colombia y la Argentina. En la generalidad de los casos, el efecto estructural no resulta favorable a la creación de empleo, lo que significa que estas economías atraen inversiones menos intensivas en trabajo, en comparación con el promedio regional, como son las que se realizan en las actividades extractivas o las manufacturas intensivas en tecnología, que crean menos empleos que las manufacturas intensivas en trabajo o en recursos naturales. Por su parte, los efectos diferenciales locales son positivos. Una posible explicación de estos efectos específicos favorables a la creación de empleo puede encontrarse en las instituciones laborales (instituciones de relaciones del trabajo y políticas salariales, entre otras) y educativas (tipo de formación brindada a los trabajadores) que operan en la región.

Cuadro III.6
América Latina y el Caribe: análisis estructural diferencial del contenido de empleo
de la inversión extranjera directa anunciada, 2003-2013
(En número de puestos de trabajo por cada millón de dólares de inversión)

	Brecha total	Efecto estructural	Efecto diferencial	Covarianza
México	1,4	0,7	1,1	(0,4)
Centroamérica	1,8	1,4	1,0	(0,6)
Costa Rica	2,1	1,7	1,7	(1,3)
El Salvador	2,7	0,6	22,8	(20,7)
Guatemala	0,9	1,0	(0,8)	0,7
Honduras	1,4	0,5	7,1	(6,2)
Nicaragua	6,9	1,0	1,9	4,0
Panamá	0,6	1,0	0,8	(1,2)
El Caribe	(0,5)	0,2	(0,1)	(0,6)
El Caribe grupo 1	3,4	6,0	0,2	(2,8)
Bahamas	1,4	0,7	0,1	0,5
Haití	1,2	(0,1)	(0,6)	2,0
Jamaica	5,8	12,2	(1,3)	(5,1)
El Caribe grupo 2	(1,1)	(0,7)	(0,0)	(0,4)
Aruba	(1,7)	(1,7)	(2,2)	2,2
República Dominicana	(0,4)	0,1	(0,2)	(0,4)
Trinidad y Tabago	(1,3)	(1,2)	(0,9)	0,8
América del Sur	(0,6)	(0,5)	(0,1)	(0,1)
Argentina	0,4	(0,0)	0,7	(0,2)
Bolivia (Estado Plurinacional de)	(1,8)	(1,6)	(0,2)	(0,0)
Brasil	(0,2)	(0,1)	0,0	(0,1)
Chile	(1,1)	(0,3)	(0,3)	(0,5)
Colombia	0,1	(0,5)	0,8	(0,3)
Ecuador	(0,6)	(0,4)	0,1	(0,3)
Paraguay	(1,5)	(0,4)	2,7	(3,8)
Perú	(0,9)	(0,4)	(0,2)	(0,2)
Uruguay	(0,7)	0,4	0,3	(1,4)
Venezuela (República Bolivariana de)	(1,5)	(1,6)	1,1	(1,0)

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

E. Reflexiones finales

La intensidad de las corrientes de inversión que reciben los países de América Latina y el Caribe ejerce una enorme influencia sobre estas economías, pero también despierta una serie de preocupaciones respecto de cuáles son los rasgos que esta inversión imprime a los mercados de trabajo internos.

Sobre la base de la información disponible, en este capítulo se analizaron algunos efectos de la inversión que realizan las empresas transnacionales sobre el empleo, en términos tanto de la cantidad de puestos de trabajo que se crean como de su calidad. El objetivo es aportar elementos al debate acerca de en qué medida este tipo de actores sociales contribuyen a mejorar las condiciones de vida de la población de América Latina y el Caribe, superar brechas de productividad y lograr avances en la distribución del ingreso.

Un primer hallazgo del estudio es que las empresas transnacionales son una fuente secundaria de creación de empleos.

Durante la década de 1990, al parecer fueron más relevantes en la IED los procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones, especialmente en América del Sur, en particular en la Argentina, donde la proporción fue en extremo alta, y en México, donde fue más moderada. En ese período, la mayor parte de la inversión no habría creado capacidades productivas que fomentaran la expansión del empleo, sino que habría estado ligada a procesos de reestructuración de empresas, que se tradujeron en racionalizaciones y despidos de mano de obra.

No obstante, a medida que transcurrió esa primera etapa dominada por los cambios de propiedad, fue creciendo de manera sostenida la participación de los proyectos de inversión física en diferentes sectores y regiones. Se estima que las adquisiciones transfronterizas representaron en promedio cerca del 40% de la IED que ingresó a la región en el período comprendido entre 2003 y 2013, marcando una tendencia decreciente (al pasar de un 50% de la IED en el período 2003-2007 a un 30% en el período 2010-2013).

El hecho de que las inversiones *greenfield* representaran el mayor porcentaje de la IED (60%) en el período comprendido entre 2003 y 2013 se tradujo en mayores aportes a la creación de empleos directos. No obstante, se estima que estas inversiones originaron solo alrededor del 5% de la creación neta de empleos en la región en ese período (en un cálculo optimista).

El contenido de empleos de estas inversiones *greenfield* varía significativamente según el sector y las subregiones a las que se dirijan, dependiendo del perfil de la cartera de proyectos que atrae cada una. Un factor que explica la baja incidencia de la IED sobre la creación de empleos es la elevada proporción de la inversión canalizada a proyectos en actividades primarias y en etapas iniciales de transformación industrial, sectores relativamente más intensivos en capital. Por cada millón de dólares invertidos se crea solamente un puesto de trabajo en el caso de las actividades extractivas y dos puestos en el caso de las manufacturas intensivas en recursos naturales. Estos sectores concentraron el 47% de los montos de los proyectos de inversión anunciados a lo largo de los diez años estudiados (2003-2013). En efecto, las actividades extractivas tienen impactos acotados sobre la creación de empleos directos y, aun cuando los salarios pagados a esos trabajadores tienden a ser elevados, el mercado de trabajo no puede ejercer su rol en la distribución primaria del ingreso. En estos sectores, las funciones del Estado cobran gran importancia en la distribución de la renta.

Por su parte, la inversión que se produce como resultado de estrategias de fragmentación y deslocalización en los sectores manufactureros y de servicios implica la separación de los procesos productivos entre etapas intensivas en trabajo y etapas intensivas en capacidades, lo que tiende a favorecer estructuras duales, de salarios y de beneficios laborales, entre países desarrollados y en desarrollo. Si bien una porción importante del empleo creado se encuentra en estas actividades intensivas en mano de obra, se observa que de manera creciente se reduce la participación de los proyectos en manufacturas y en servicios intensivos en trabajo (textiles y confecciones y centros de llamadas, por ejemplo) en favor de un mayor crecimiento en actividades más complejas.

Una segunda aproximación a la medición de la incidencia de las empresas transnacionales en el empleo en América Latina y el Caribe, de tipo más estructural, ya que refleja procesos de acumulación de inversión extranjera de largo plazo, pudo realizarse para la Argentina, Chile y el Ecuador. En estos países, la participación de las empresas transnacionales en el empleo privado formal oscilaría entre el 12% y el 17%, con una mayor participación en las actividades extractivas, en que podría representar cerca del 50%. También resulta sustantivamente mayor la incidencia de este tipo de firmas en el empleo cuando la mirada se focaliza en las cúpulas conformadas por las

grandes empresas de los países, donde las empresas transnacionales tienden a estar sobrerrepresentadas. Si bien en esta oportunidad no se han realizado estimaciones sobre la creación indirecta de puestos de trabajo atribuible a las empresas transnacionales, investigaciones previas indican que son escasos los encadenamientos que estas firmas tienen con proveedores y clientes locales, lo que lleva a esperar que los efectos indirectos sobre el empleo local sean acotados (Chudnovsky y López, 2007).

El estudio ha demostrado que las empresas transnacionales tienden a promover empleos mejor remunerados en los países de América Latina y el Caribe estudiados. Si bien la magnitud de las brechas salariales varía según el tipo de estimaciones realizadas, en todos los casos se obtuvieron resultados significativos y positivos, asociados con mayores niveles de productividad laboral. Asimismo, en estudios previos se identificaron efectos indirectos asociados a la difusión de conocimientos al tejido productivo local, desde filiales que desarrollan actividades económicas intensivas en conocimientos. No obstante, no se encontró evidencia que demuestre efectos sobre otras dimensiones de la calidad del empleo, como mayor estabilidad o una mayor participación de mujeres en las plantillas de personal.

Respecto de los modelos de relaciones laborales, los resultados obtenidos por distintas investigaciones sobre la Argentina y México, si bien destacan la existencia de comportamientos muy heterogéneos, tienden a respaldar en mayor medida la tesis de la adaptación a los marcos locales. Existe un intenso debate en torno a los efectos que originan las interacciones entre las empresas transnacionales y las instituciones laborales de los países receptores. Por un lado, la tesis de la convergencia plantea que las empresas transnacionales trasladarán las prácticas de relaciones laborales imperantes en sus países de origen a los países receptores, de modo que son los marcos institucionales de los países receptores los que deben adaptarse. Por el contrario, desde otra perspectiva se sostiene que el éxito de las empresas transnacionales depende de sus capacidades para adaptarse al marco institucional del país receptor, que no se modifica significativamente respecto de ellas.

En este sentido, la evidencia indica que en la Argentina las instituciones laborales del país tienen en general una presencia importante, pero que resulta menor en el caso de las firmas de origen estadounidense, lo que se verifica en la menor participación sindical de sus trabajadores. Por su parte, en México se destaca que las firmas de procedencia europea no están trasladando al país las mejores prácticas de representación colectiva que cobran creciente importancia en sus países de origen. El estudio de las relaciones laborales no solo en los países grandes de la región sino también en los de menor tamaño resulta particularmente importante debido a la elevada concentración económica que representa el fenómeno de la IED. En efecto, en el período comprendido entre 2003 y 2013, unos 250 grupos económicos (el 5% del número total de inversores externos) concentran el 68% de los montos anunciados de IED y el 55% de los puestos de trabajo directo que se habrían creado.

De acuerdo con la evidencia analizada, en una mirada atenta a la complejidad y heterogeneidad del proceso de globalización se advierte que las empresas transnacionales han aplicado una variedad de estrategias y han obtenido una diversidad de resultados, según los países, sectores o regiones en que se realice la inversión, tomando en cuenta las diferencias que se presentan en los mercados, las instituciones y las culturas. Es decir, el enfoque de “agente representativo”¹² resulta particularmente inadecuado para pensar este fenómeno.

Esto significa que, si bien es útil alcanzar conclusiones a nivel agregado sobre cuál es el aporte efectivo de la inversión extranjera directa en las distintas dimensiones del desarrollo de los países receptores, ese nivel de análisis no resulta suficiente. Es importante considerar la creciente heterogeneidad del fenómeno y generar cada vez más información que permita evaluar cuál es el tipo de inversiones que producen mejores impactos sobre las economías receptoras.

¹² Según este enfoque, las dinámicas relevantes para explicar un fenómeno económico pueden resumirse en este agente, de tal modo que la heterogeneidad de los distintos agentes o de sus formas de articulación (estructuras, instituciones) solo tiene importancia en la medida en que se expresa en el comportamiento del “agente representativo”.

Bibliografía

- Bensusán, G., J. Carrillo y L. Ahumada Lobo (2011), “¿El sistema nacional de relaciones laborales mexicano: un obstáculo o una ventaja para la competitividad de las CMNs?”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 16, N° 25.
- Blackwell, R. (1997), “Globalization and the American labor movement”, *Audacious Democracy: Labor, Intellectuals, and the Social Reconstruction of America*, S. Fraser y J. Freeman (eds.), Boston, Houghton Mifflin.
- Carrillo, J. (2010), “Modelos productivos, el modelo de maquila y multinacionales”, *Trabajo y modelos productivos en América Latina. Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modelo de desarrollo neoliberal*, E. De la Garza Toledo y J.C. Neffa (comps.), Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Carrillo, J. y otros (2011), “Las filiales de la Argentina y México en la cadena global de valor”, *Multinacionales en la Argentina. Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, M. Novick, H. Palomino y S. Gurrera (eds.), Buenos Aires, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)/Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Castillo, V. y otros (2014a), “Knowledge spillovers of innovation policy through labor mobility: An impact evaluation of the FONTAR Program in Argentina”, *IDB Working Papers*, N° IDB-wp-488, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), febrero.
- (2014b), “El impacto del apoyo al cluster de TIC de la ciudad argentina de Córdoba”, *Documento de Trabajo del BID*, N° IDB-WP-460, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012* (LC/G.2571-P), Santiago de Chile.
- Chudnovsky, D. y A. López (2007), “Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur”, *Revista de la CEPAL*, N° 92 (LC/G.2339-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- Cimoli, M., G. Dosi y J. Stiglitz (2009), “The political economy of capabilities accumulation: the past and future of policies for industrial development”, *Industrial Policy Development. The political economy of capabilities accumulation*, M. Cimoli, G. Dosi y J. Stiglitz (eds.), Nueva York, Oxford University Press.
- Cimoli, M. y otros (2009) “Institutions and policies shaping industrial development: an introductory note”, *Industrial Policy Development. The political economy of capabilities accumulation*, M. Cimoli, G. Dosi y J. Stiglitz (eds.), Nueva York, Oxford University Press.
- Dahl, M. (2002), “Embedded knowledge flows through labor mobility in regional clusters in Denmark”, documento presentado en la “DRUID Summer Conference on Industrial Dynamics of the New and Old Economy”, Elsinore, Dinamarca, junio [en línea] www.business.auc.dk.
- Del Bono, Andrea y Laura Henry (2010), “Tercerización de servicios en la Argentina: empleo y gestión de RRHH en los call centers”, *Trabajo, ocupación y empleo: Una mirada a sectores económicos desde las relaciones laborales y la innovación*, serie Estudios, N° 9, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, julio.
- Doeringer, P. y M. Piore (1971), *Internal Labor Markets and Man-power Analysis*, Lexington, Heath Lexington Books.
- Dombois, R. y L. Pries (comps.) (2000), *Relaciones laborales entre Estado y mercado: sendas de transformación en América Latina*, Caracas, Nueva Sociedad.
- Dunning, J. (2002), “Relational assets, networks and international business activity”, *Cooperative Strategies and Alliances*, F.J. Contractor y P. Lorange (eds.), Nueva York.
- (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading, Addison Wesley.
- Ernst, C., J. Berg y P. Auer (2007), “Retos en materia de empleo y respuestas de políticas en Argentina, Brasil y México”, *Revista de la CEPAL*, N° 91 (LC/G.2333-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Gereffi, G. y T. Sturgeon (2004), “Globalization, employment and economic development: a briefing paper”, *Sloan Workshop Series in Industry Studies*, Rockport, Massachusetts, junio.
- Kellner, D. (2002), “Theorizing globalization”, *Sociological Theory*, vol. 20, N° 3.
- Khan, M. (2000), “Rents, efficiency and growth”, *Rents, Rent-Seeking and Economic Development: Theory and evidence in Asia*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Leiva, J., R. Monge-González y J. Alegre (2011), "Creación de empresas por parte de ex empleados de empresas multinacionales de alta tecnología en Costa Rica", *Revista TEC Empresarial*, vol. 5, N° 3, Escuela de Administración de Empresas, San José.
- Lipsey, R. y F. Sjöholm (2005), "The impact of inward FDI in host countries: why such different answers?", *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, T.H. Moran, E.M. Graham y M. Blomström (eds.), Washington, D.C., Peterson Institute.
- Lundmark, M. y D. Power (2004), "Working through knowledge pools: labour market dynamics, the transference of knowledge and ideas, and industrial clusters", *Urban Studies*, vol. 41, N° 5/6, Londres, Taylor and Francis.
- Monge-González, R. (2010), "Transmisión de conocimientos en Costa Rica", *Ensayos en Honor a Cecilia Valverde Barrenechea*, O. Céspedes y A. Pacheco (eds.), San José, Academia de Centroamérica.
- (2009), "Multinational knowledge spillovers through labor mobility and vertical integration in Costa Rica", documento presentado en la trigésima quinta conferencia anual "Reshaping the Boundaries of the Firm in an Era of Global Interdependence".
- Monge-González, R. y C. González (2007), "The role and impact of MNCS in Costa Rica on skills development and training: The case of Intel, Microsoft and Cisco", documento preparado para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Ginebra.
- Monge-González, R., J. Leiva y J. Rodríguez (2012), "Inversión extranjera directa, movilidad laboral y derrames de conocimiento en Costa Rica", *Tecnología en Marcha*, vol. 25, N° 5, Instituto Tecnológico de Costa Rica.
- Monge-González, R., J. Rosales y G. Arce (2005), *Análisis costo-beneficio del régimen de zonas francas: Impactos de la inversión extranjera directa en Costa Rica*, Alianza de Servicios de Información Agropecuaria (SIDALC), Organización de los Estados Americanos (OEA).
- Novick, M. y otros (2011), "Nuevas actividades económicas surgidas a partir del paradigma TIC: el sector del software y los servicios de call center", *El desafío de las TIC en Argentina. Crear capacidades para la generación de empleo* (LC/R.2178/Rev.1), M. Novick y S. Rotondo (comps.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Ministerio de Empleo y Seguridad Social de la Argentina, @LIS.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2008), *OECD Employment Outlook*, París.
- (2002), *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs*, París.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2005), "Informe del coloquio tripartito para promover la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la política social del Mercosur", Ginebra.
- Pisano, G. y W. Shih (2013), *Producing Prosperity. Why America Needs a Manufacturing Renaissance*, Harvard Business Review Press.
- Pochman, M. (2003), "Efeitos da internacionalização do capital no mundo do trabalho no Brasil", *Nafta y Mercosur: Procesos de apertura y trabajo*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Reiner, E. (2007), *How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor*, Londres, Constable.
- Ritzer, G. (1998), *The Mcdonalization Thesis: Explorations and Extensions*, Londres, Sage.
- Rojo, S., L. Tumini y G. Yoguel (2011), "La evolución del empleo en las empresas multinacionales en la Argentina. Desarmando mitos a través de nuevas evidencias", *Multinacionales en la Argentina. Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, M. Novick, H. Palomino y S. Gurrera (eds.), Buenos Aires, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Senén González, C., C. Borromi y D. Trajtemberg (2014), "El estudio de las relaciones laborales en empresas multinacionales", *Trabajo, Ocupación y Empleo*, serie Estudios N° 12, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Senén González, C., D. Trajtemberg y B. Medwid (2011), "Empresas multinacionales y doble institucionalidad: los impactos del origen del capital en las filiales argentinas", *Multinacionales en la Argentina: estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, M. Novick, H. Palomino y M. S. Gurrera (eds.), Buenos Aires, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Shapiro, C. y J. Stiglitz (1984), "Equilibrium unemployment as a worker discipline device", *American Economic Review*, vol. 74, N° 3.
- Tondl, G. y J.A. Fornero (2008), "Sectoral productivity and spillover effects of FDI in Latin America", Europainstitut, Wirtschaftsuniversität Wien [en línea] <http://www.etsg.org/ETSG2008/Papers/Fornero.pdf>.
- Vargas Hernández, J. (2011), "Impacto de las maquiladoras centroamericanas en el crecimiento económico y el empleo", *Suma de Negocios*, vol. 2, N° 2, Bogotá.
- Weller, J. y C. Kaldewei (2013), "Empleo, crecimiento sostenible e igualdad", *serie Macroeconomía del Desarrollo*, N°145 (LC/L.3743), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Anexo

Una estimación del impacto de la inversión extranjera directa sobre el empleo

En este anexo se estudian los efectos que tiene la participación del capital extranjero en las empresas sobre algunas dimensiones del empleo en América Latina y el Caribe. A partir de información disponible se analizan los efectos sobre cuatro dimensiones: el empleo, las ventas por trabajador como variable sustitutiva de la productividad, las ventas totales y los salarios. Las estimaciones que se presentan a continuación son el resultado de un análisis exploratorio, orientado a alcanzar algunas conclusiones simples que se profundizarán en futuras investigaciones.

El tipo de propiedad de las empresas podría tener efectos sobre estas cuatro dimensiones, ya que la participación extranjera podría mejorar el funcionamiento de las firmas incrementando su rentabilidad, sus ventas y, posiblemente, su productividad o su empleo. En particular, es posible esperar que los aumentos de productividad se encuentren asociados a incrementos de las remuneraciones.

La fuente de datos son las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, que se aplicaron de manera estandarizada en varios países de la región en 2006 y 2010. Para este estudio se utilizaron los relevamientos realizados en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Chile, Colombia, el Ecuador, México, el Perú y el Uruguay. El Banco Mundial aplica un método de muestreo con superposición parcial, que permite construir paneles con el subconjunto de las empresas que han sido entrevistadas en las dos oportunidades (aproximadamente un tercio de las observaciones de cada año y país). El panel con que se trabajó cuenta con 2.402 observaciones, aunque no en todos los casos se dispuso de la información completa.

El estudio se focalizó en un número acotado de variables que resultan en particular relevantes y que estaban disponibles en la encuesta mencionada. Las variables dependientes utilizadas son el empleo total (suma de ocupados permanentes y temporales), las ventas y las remuneraciones. Un aspecto especialmente útil del relevamiento es que recogió también información retrospectiva sobre las ventas y el empleo (tres años). Respecto de las variables expresadas en unidades monetarias, es importante destacar que las monedas locales no se transformaron en una unidad común (como los dólares de los Estados Unidos), sino que los montos originales se expresaron en logaritmos y en todos los casos se usaron como controles valores rezagados de esas variables efecto específicos por país. Esto implica que se pueden identificar resultados que tienen impactos sobre las tasas de variación de las variables dependientes.

En este estudio no se utilizaron análisis econométricos particularmente avanzados, sino que se estimaron modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) en que se incluyeron los siguientes elementos:

- i) Efectos fijos por país. Se incluyeron variables ficticias por país, con el fin de filtrar los efectos de los precios y las diferencias de productividad entre países. Esto implica que se supone que otras variables tienen el mismo impacto relativo en los resultados, aun cuando los niveles no son los mismos.
- ii) Efectos fijos por industria. Con esto se controlan los cambios exógenos que afectan a determinados sectores en su conjunto, sin distinción de país (por ejemplo, cambios en los precios del petróleo, a los que algunas industrias son más sensibles que otras).
- iii) Rezagos de las variables dependientes. Dado que es difícil identificar todas las variables necesarias (y que en algunos casos pueden no estar disponibles o ser no observables), se incluyeron rezagos de las variables dependientes. Por ejemplo, con respecto a la propiedad extranjera, se podría suponer que la proporción de propiedad extranjera está asociada con el tamaño de la empresa. De este modo, controlando el empleo (tamaño) rezagado de la empresa y la propiedad extranjera, es posible observar el impacto de los tipos de propiedad sobre el empleo actual o sobre el crecimiento del empleo.
- iv) Diferentes variables dependientes. Para las variables disponibles se consideran tanto los valores absolutos (por ejemplo, empleo) como las tasas de crecimiento.

Los resultados, que se presentan a continuación, han sido estimados con errores estándares robustos y utilizando las ponderaciones de muestreo individuales.

Empleo

Desde un punto de vista analítico, se puede esperar que la participación extranjera en la propiedad de una empresa incremente el empleo. Cuando las firmas extranjeras presentan mayores niveles de competitividad que las locales, esto podría manifestarse en un mayor crecimiento de la producción y del empleo. No obstante, esos mayores niveles

de producción también podrían alcanzarse mejorando la eficiencia de los trabajadores existentes. Con el objeto de respaldar una u otra afirmación, se analiza la vinculación entre la propiedad de las firmas y la variación del empleo.

En el cuadro III.A.1 se muestra el resultado de este análisis. La variable dependiente es el empleo total (permanente y temporal) en 2010 y, como se mencionó antes, se controla por los efectos tanto de los países como de la industria. Los resultados muestran que el número total de puestos de trabajo de una empresa en 2010 está determinado en gran medida por el empleo que esa empresa tenía en 2006 y también por sus ventas en el mercado interno en 2006. No existe una explicación sólida para este hecho, a pesar de que el efecto es sustantivo.

Cuadro III.A.1
Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre el empleo total en 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) ^a

	1	2	3	4
Constante	-0,998*** (0,321)	-0,644* (0,347)	-0,491 (0,450)	-0,730 (0,448)
Participación extranjera _{t-4}	0,156 (0,101)	0,128 (0,106)	0,072 (0,109)	0,079 (0,116)
Ln(ventas _{t-4})	0,128*** (0,028)	0,126*** (0,028)	0,078** (0,031)	0,076** (0,031)
Ln(empleo _{t-4})	0,765*** (0,050)	0,754*** (0,049)	0,832*** (0,035)	0,842*** (0,035)
Crecimiento del empleo _{t-4}	-0,085 (0,057)	-0,089 (0,058)	-0,061 (0,054)	-0,059 (0,054)
Participación de las ventas internas _{t-4}				0,266** (0,129)
Dificultades para acceder a financiamiento _{t-4}		-0,019 (0,018)		-0,005 (0,023)
Ln(salario medio _{t-4})			0,029 (0,032)	0,034 (0,032)
N	2 082	2 053	1 445	1 424
R ² ajustado	0,734	0,731	0,736	0,736

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

^a Los símbolos *, ** y *** representan niveles de significación del 10%, el 5% y el 1%, respectivamente.

En la segunda columna se incluye una variable categórica sobre las dificultades para acceder a financiamiento, que no parece tener impacto. En la tercera columna se incluyen controles para el salario medio de 2006, aun cuando la incorporación de esta variable implica perder muchas observaciones. Curiosamente, no parece haber una relación significativa. En la columna final se incluyen todas estas variables en forma simultánea y no se observa que se reduzca el efecto sobre las ventas nacionales.

La variable de interés en este análisis, el porcentaje de propiedad extranjera de la empresa, no resulta significativa en ninguna de las estimaciones realizadas. Si bien el coeficiente de la variable es positivo en todas las estimaciones, en ningún caso alcanza niveles de significación aceptables. Por tanto, es posible afirmar que en este análisis exploratorio no se ha encontrado evidencia según la cual mayores niveles de participación extranjera en la propiedad de la empresa se vinculen con mayores dotaciones de empleo.

La segunda variable dependiente que se analiza es el aumento del número de puestos de trabajo permanentes. La encuesta de 2010 releva las dotaciones de trabajadores existentes en 2010 y tres años antes (2007). Eso significa que se puede calcular la tasa de crecimiento del número de puestos de trabajo permanentes entre esos años, considerando la propiedad y el resto de las variables en 2006 (año anterior al período para el cual se mide el crecimiento).

En la primera columna del cuadro III.A.2 se muestran los resultados que se obtienen cuando solo se controla por el empleo (tamaño) de la empresa, la tendencia previa de crecimiento del empleo (entre 2003 y 2006) y la participación extranjera en la propiedad de la empresa. Como se puede ver, la tendencia previa de crecimiento

del empleo resulta significativa (débilmente). En la segunda columna, se agregan dos variables con respecto a las ventas, lo que reduce el número de observaciones y no produce nuevos conocimientos. En la tercera columna, se considera el salario medio rezagado, a expensas de perder aún más observaciones. Finalmente, en la cuarta columna se combinan ambos modelos, lo que permite concluir que la única relación significativa es la que existe entre el crecimiento pasado y el crecimiento actual del empleo.

En general, los resultados de los cuadros III.A.1 y III.A.2 son consistentes entre sí, por cuanto indican que no se encontró evidencia significativa que vincule la participación extranjera en la propiedad de la empresa con el empleo.

Cuadro III.A.2
Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre el crecimiento del empleo permanente entre 2007 y 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) ^a

	1	2	3	4
Constante	-0,190*** (0,057)	-0,330** (0,147)	-0,081 (0,676)	-0,005 (0,194)
Participación extranjera _{t-4}	0,007 (0,038)	-0,003 (0,045)	-0,025 (0,052)	-0,015 (0,059)
Ln(empleo _{t-4})	0,006 (0,008)	-0,015 (0,018)	0,011 (0,011)	-0,006 (0,023)
Crecimiento del empleo _{t-4}	0,052* (0,030)	0,065* (0,035)	0,040 (0,036)	0,066* (0,037)
Ln(ventas _{t-4})		0,012 (0,012)		0,010 (0,018)
Crecimiento de las ventas _{t-4}		0,016 (0,015)		0,023 (0,017)
Ln(salario medio _{t-4})			-0,012 (0,020)	-0,031 (0,027)
N	2 171	1 743	1 428	1 271
R ²	0,105	0,117	0,104	0,118

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

^a Los símbolos *, ** y *** representan niveles de significación del 10%, el 5% y el 1%, respectivamente.

Productividad

Respecto de la productividad, es posible efectuar un análisis similar al realizado respecto del empleo. Para ello, se define la productividad como el cociente entre las ventas totales y el número de trabajadores. En el cuadro III.A.3 se observa un impacto claramente positivo entre la participación extranjera en la propiedad de la empresa y la productividad. Es importante precisar que al definir la productividad como el cociente entre las ventas y el empleo, los valores rezagados de estas variables resultan, por construcción, significativos, positivo y negativo respectivamente. La productividad rezagada es una variable interesante ya que constituye, en efecto, el término de interacción negativo de las dos variables anteriores. Las diferentes permutaciones de otras variables transversales no alteran en forma significativa los resultados. Solo la variable “dificultades para acceder a financiamiento”, en la cuarta columna, parece tener un impacto negativo, aunque este desaparece cuando se incluyen las características de los trabajadores. Por supuesto, debe tenerse en cuenta que la inclusión de características rezagadas de los trabajadores reduce el tamaño de la muestra de manera significativa. Es interesante observar que la participación de los trabajadores de producción calificados y no calificados presenta un coeficiente negativo, si bien insignificante (en comparación con la categoría ausente “trabajadores no productivos”).

La participación extranjera en la propiedad de la empresa tiene un impacto consistentemente positivo en la productividad. Combinando este resultado con los anteriores, que parecen indicar que no hay un impacto (negativo ni positivo) de la propiedad extranjera en el empleo, se podría deducir que las empresas de propiedad extranjera son realmente capaces de aumentar la producción sin reducir la fuerza de trabajo. Esto se corrobora si la producción (ventas) resulta afectada de manera positiva por la propiedad extranjera. Para cuantificar el impacto de la propiedad extranjera, se observa que un aumento de la propiedad extranjera de 10 puntos porcentuales implica un incremento de las ventas por trabajador en torno al 2%.

Cuadro III.A.3

Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre las ventas por trabajador en 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO)^a

	1	2	3	4	5
Constante	4,910*** (0,474)	4,785*** (0,559)	5,013*** (0,477)	5,114*** (0,478)	4,873*** (0,611)
Participación extranjera _{t-4}	0,195** (0,078)	0,175* (0,091)	0,188** (0,078)	0,184** (0,082)	0,165* (0,094)
Ln(ventas _{t-4})	0,486*** (0,163)	0,455*** (0,055)	0,487*** (0,046)	0,480*** (0,046)	0,458*** (0,056)
Ln(empleo _{t-4})	-0,342*** (0,052)	-0,280*** (0,068)	-0,346*** (0,053)	-0,341*** (0,052)	-0,286*** (0,069)
Crecimiento del empleo _{t-4}	0,163*** (0,058)	0,144* (0,079)	0,161*** (0,058)	0,165*** (0,059)	0,146* (0,081)
Ln(productividad _{t-4})	0,071** (0,029)	0,114*** (0,037)	0,071** (0,029)	0,074** (0,029)	0,111*** (0,037)
Participación femenina _{t-4}		-0,107 (0,148)			-0,107 (0,151)
Participación de los trabajadores de producción calificados _{t-4}		-0,144 (0,195)			-0,150 (0,196)
Participación de los trabajadores de producción no calificados _{t-4}		-0,042 (0,183)			-0,049 (0,188)
Participación de las ventas internas _{t-4}			-0,114 (0,128)		
Dificultades para acceder a financiamiento _{t-4}				-0,050** (0,025)	-0,024 (0,027)
N	1 555	943	1 555	1 541	935
R ²	0,912	0,941	0,912	0,912	0,941

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

^a Los símbolos *, ** y *** representan niveles de significación del 10%, el 5% y el 1%, respectivamente.

Ventas totales

Se espera que las ventas totales se encuentren asociadas de manera positiva con la participación extranjera en la propiedad de la empresa. Del mismo modo que en los ejercicios anteriores, se incluye como control el valor rezagado de la variable dependiente.

En la primera columna del cuadro III.A.4 se incluyen controles para las ventas rezagadas, así como la participación de la propiedad extranjera. Como era de esperar, las dos variables resultan importantes. También se incorpora una variable categórica referente a las dificultades para acceder a financiamiento; si bien esta no resulta significativa, al incluir variables ficticias para el nivel de impacto individual de los problemas de acceso al capital (sin obstáculos, obstáculo menor, obstáculo moderado, gran obstáculo y obstáculo muy grave), los resultados indican que solo la categoría de obstáculo más grave tiene un impacto significativo (en comparación con ningún impacto). En la segunda columna se suma el crecimiento rezagado de las ventas (entre t-7 y t-4), que tiene un impacto negativo sobre el crecimiento en una etapa posterior, cuando se incluye también como control el nivel de las ventas rezagadas. En las columnas tercera y cuarta, se añaden por separado la proporción de las ventas internas y las características de los trabajadores, mientras que en la columna final se incluyen todas las variables. El problema en las dos últimas columnas es, una vez más, el número de observaciones.

El efecto de la propiedad extranjera es consistente a través de las observaciones. En cada una de las regresiones consideradas, se observa que la propiedad extranjera tiene un impacto positivo en las ventas totales. La magnitud del impacto es algo variable, pero al parecer un aumento de la propiedad extranjera de 10 puntos porcentuales incrementa las ventas de 2010 entre 3,5 y 5,5 puntos porcentuales. Una conclusión secundaria de esta parte del análisis es que los problemas de acceso al capital realmente tienen un impacto significativo y negativo con cada paso en la variable categórica, asociado con una reducción de las ventas totales de 5 a 7 puntos porcentuales.

Cuadro III.A.4
Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre las ventas totales en 2010,
según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) ^a

	1	2	3	4	5
Constante	3,072*** (0,527)	3,006*** (0,553)	2,853*** (0,532)	2,098*** (0,491)	1,840*** (0,517)
Participación extranjera _{t-4}	0,363*** (0,120)	0,379*** (0,131)	0,390*** (0,131)	0,533*** (0,185)	0,560*** (0,191)
Ln(ventas _{t-4})	0,849*** (0,025)	0,869*** (0,025)	0,872*** (0,025)	0,912*** (0,025)	0,918*** (0,025)
Dificultades para acceder a financiamiento _{t-4}	-0,043 (0,028)	-0,053* (0,028)	-0,053* (0,028)	-0,072** (0,031)	-0,069** (0,032)
Crecimiento de las ventas _{t-4}		-0,105** (0,052)	-0,106** (0,052)	-0,019 (0,048)	-0,020 (0,047)
Participación de las ventas internas _{t-4}			0,140 (0,027)		0,183 (0,144)
Participación femenina _{t-4}				0,368** (0,169)	0,372** (0,170)
Participación de los trabajadores de producción calificados _{t-4}				-0,324 (0,228)	-0,294 (0,228)
Participación de los trabajadores de producción no calificados _{t-4}				0,033 (0,189)	0,055 (0,188)
N	1 984	1 686	1 686	1 022	1 022
R ²	0,884	0,888	0,888	0,906	0,906

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

^a Los símbolos *, ** y *** representan niveles de significación del 10%, el 5% y el 1%, respectivamente.

Para completar el examen anterior, se analiza la tasa de crecimiento de las ventas. Utilizando la información retrospectiva sobre ventas que releva la encuesta (t-3, para 2007) se construye una variable de crecimiento de las ventas, para el período comprendido entre 2007 y 2010. Se utilizan los datos de 2006 para controlar el resto de las variables. Este análisis muestra resultados muy diferentes con respecto a la función de la propiedad extranjera.

En la primera columna del cuadro III.A.5 se observa que solo la participación de las ventas internas de 2006 tiene una correlación (positiva) con el crecimiento de las ventas entre 2007 y 2010. Ni las ventas en 2006, ni la tasa de crecimiento de las ventas entre 2003 y 2006 presentan un efecto significativo sobre la tasa de crecimiento en una etapa posterior. En la segunda columna se incluye el empleo total, sin obtener resultados, y en la tercera columna se reemplaza el valor rezagado del crecimiento de las ventas por el crecimiento de los puestos de trabajo permanentes. Estas variables se correlacionan e incrementan el número de observaciones disponibles. Al hacer esto, el efecto negativo de las ventas totales se vuelve significativo, lo que sería un signo de convergencia (con empresas de mayor tamaño que puedan obtener menores tasas de crecimiento). En la cuarta columna se pone a prueba el impacto de la utilización de la capacidad, que parece ser significativo, pero que reduce el número de observaciones en forma muy considerable. Por último, en la quinta columna se incluye el papel del acceso al capital, que no parece tener un impacto importante. Frente a todas estas estimaciones, el impacto del porcentaje de participación extranjera en la propiedad de la empresa sigue siendo insignificante, aunque positivo.

Resulta difícil identificar una razón específica por la que las ventas totales están asociadas a la propiedad extranjera de la empresa mientras que la variación de las ventas no lo está. En teoría, el hecho de que se incluyeran las ventas anteriores debería haber controlado por ese efecto, pero está claro que no fue así. Se requiere más investigación para analizar si las ventas de las empresas se vinculan con la participación extranjera en la estructura de propiedad.

Cuadro III.A.5
Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre la evolución de las ventas
entre 2007 y 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) ^a

	1	2	3	4	5
Constante	0,016 (0,196)	0,200 (0,255)	0,308 (0,256)	-0,095 (0,234)	0,167 (0,260)
Participación extranjera _{t-4}	0,015 (0,055)	0,019 (0,055)	0,069 (0,063)	0,060 (0,053)	0,032 (0,055)
Ln(ventas _{t-4})	-0,006 (0,010)	-0,025 (0,019)	-0,036** (0,018)	-0,008 (0,012)	-0,025 (0,019)
Participación de las ventas internas _{t-4}	0,217** (0,090)	0,227** (0,090)	0,222** (0,088)	0,240** (0,102)	0,232*** (0,090)
Crecimiento de las ventas _{t-4}	-0,000 (0,016)	0,002 (0,016)		0,001 (0,018)	0,000 (0,016)
Ln(empleo _{t-4})		0,029 (0,022)	0,036 (0,025)		0,030 (0,022)
Crecimiento del empleo _{t-4}			-0,069 (0,060)		
Utilización de la capacidad _{t-4}				0,159* (0,097)	
Dificultades para acceder a financiamiento _{t-4}					0,009 (0,014)
N	1 545	1 544	1 706	949	1 530
R ²	0,078	0,080	0,134	0,082	0,081

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.
^a Los símbolos *, ** y *** representan niveles de significación del 10%, el 5% y el 1%, respectivamente.

Salarios

La última dimensión considerada son los salarios. Suponiendo que los mercados fueran eficientes, se podría esperar que los salarios aumentaran a medida que se incrementa la productividad. Por otro lado, se podría también argumentar que si la propiedad extranjera aumenta la eficiencia, esas ganancias podrían quedar en poder de los propietarios de la empresa, sin afectar los salarios.

En el cuadro III.A.6 se analiza el impacto de las diferentes variables sobre el salario medio en 2010. Se incorporan en primer lugar una amplia gama de variables explicativas, incluidas las características de los trabajadores, el acceso al capital, el empleo total, las ventas, el crecimiento del empleo y de las ventas y el salario medio rezagados. Solo las principales variables explicativas obtienen significación y el número de observaciones es particularmente pequeño. Al aumentar la muestra dejando caer las características de los trabajadores, el empleo y el acceso al capital, en la segunda columna, el crecimiento de las ventas deja de tener impacto. Una mayor reducción de las variables explicativas, en la tercera columna, redundó en un incremento del número de observaciones, pero no afecta los resultados.

Por último, en la quinta columna, se trata de aumentar el número de observaciones reemplazando las características rezagadas de los trabajadores por los valores actuales. Esto se traduce en un resultado contrario a la intuición, según el cual el aumento de la proporción de trabajadores de producción calificados disminuye el nivel salarial. Sin embargo, hay que recordar que este resultado solo se mantiene en comparación con la categoría a la izquierda de la columna 4. La diferencia entre el efecto de la proporción de trabajadores calificados y de la proporción de los no calificados no es significativa. Por otra parte, en esta estimación se incluye el salario medio rezagado, que posiblemente afecta estos resultados.

El aporte más relevante de este análisis es el hecho de que en todas las estimaciones la participación extranjera en la propiedad de la empresa rezagada tiene un impacto positivo en el nivel de los salarios. En principio, un aumento del 10% de la proporción de propiedad extranjera parece estar asociado con un incremento del salario de un nivel entre el 2% y el 3%. Este resultado es consistente con la literatura académica y, por lo tanto, no puede considerarse sorprendente.

Cuadro III.A.6
Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre el salario medio por empresa en 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) ^a

	1	2	3	4	5
Constante	6,665*** (0,888)	7,463*** (0,479)	7,657*** (0,439)	6,836*** (0,803)	7,428*** (0,654)
Participación extranjera _{t-4}	0,267** (0,123)	0,305*** (0,095)	0,325*** (0,087)	0,298*** (0,107)	0,225** (0,101)
Ln(ventas _{t-4})	0,189*** (0,052)	0,111*** (0,020)	0,101*** (0,018)	0,174*** (0,046)	0,143*** (0,045)
Ln(salario medio _{t-4})	0,160*** (0,059)	0,156*** (0,044)	0,144*** (0,041)	0,150*** (0,057)	0,137** (0,053)
Crecimiento de las ventas _{t-4}	-0,136*** (0,046)	-0,053 (0,034)			
Crecimiento del empleo _{t-4}	-0,000 (0,000)	-0,000 (0,000)			
Dificultades para acceder a financiamiento _{t-4}	-0,022 (0,035)			-0,019 (0,034)	
Ln(empleo _{t-4})	-0,067 (0,070)			-0,056 (0,059)	-0,149 (0,054)
Participación de los trabajadores de producción calificados _{t-4}	-0,176 (0,234)			-0,250 (0,210)	
Participación de los trabajadores de producción no calificados _{t-4}	-0,014 (0,271)			-0,030 (0,238)	
Participación femenina _{t-4}	0,112 (0,199)			0,186 (0,203)	
Participación de los trabajadores de producción calificados _t					-0,397* (0,219)
Participación de los trabajadores de producción no calificados _t					-0,293 (0,202)
Participación femenina _t					0,164 (0,188)
N	681	1 163	1 329	776	845
R ²	0,914	0,901	0,903	0,911	0,908

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

^a Los símbolos *, ** y *** representan niveles de significación del 10%, el 5% y el 1%, respectivamente.

Por último, se utilizan los datos de 2006 y 2010 para la construcción de una variable referente al aumento de los salarios. Esto significa que las variables explicativas de 2006 ya no son por completo exógenas a la variable dependiente, pero esto no debe ser necesariamente problemático. En la primera columna del cuadro III.A.7 se incluye el crecimiento del empleo, además de la serie básica de estimadores, mientras que en la segunda columna se agrega el tamaño de la fuerza de trabajo. Ninguna de estas variables referentes al empleo tiene un efecto significativo y su inclusión en forma simultánea (en la tercera columna) no modifica la estimación. En la cuarta columna, se incorporan características rezagadas de los trabajadores, lo que se traduce en la reducción del tamaño de la muestra y aporta nuevos conocimientos. En la última columna se incluyen todos los indicadores anteriores.

En todas las estimaciones se observa que un mayor nivel de propiedad extranjera se vincula con un aumento de los salarios. De hecho, incluso las estimaciones puntuales son de magnitud similar a la del análisis anterior, que muestra que un aumento de un 10% de la proporción de propiedad extranjera está asociado con aproximadamente un 2% de crecimiento adicional del salario.

Cuadro III.A.7

Análisis del impacto de la participación extranjera en la propiedad de la empresa sobre la variación de los salarios por empresa entre 2006 y 2010, según modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) ^a

	1	2	3	4	5
Constante	7,441*** (0,478)	7,452*** (0,519)	7,378*** (0,527)	6,869*** (0,731)	6,656*** (0,869)
Participación extranjera _{t-4}	0,311*** (0,095)	0,295*** (0,094)	0,312*** (0,095)	0,207* (0,124)	0,220* (0,123)
Ln(ventas _{t-4})	0,110*** (0,020)	0,116*** (0,037)	0,122*** (0,038)	0,148*** (0,024)	0,180*** (0,050)
Ln(salario medio _{t-4})	-0,841*** (0,044)	-0,847*** (0,045)	-0,846*** (0,045)	-0,828*** (0,062)	-0,838*** (0,059)
Crecimiento de las ventas _{t-4}	-0,060* (0,034)	-0,056* (0,033)	-0,063* (0,035)	-0,124*** (0,038)	-0,123*** (0,041)
Crecimiento del empleo _{t-4}	0,052 (0,060)		0,054 (0,060)		-0,042 (0,078)
Ln(empleo _{t-4})		-0,013 (0,044)	-0,017 (0,045)		-0,045 (0,067)
Participación de los trabajadores de producción calificados _{t-4}				-0,186 (0,228)	-0,171 (0,238)
Participación de los trabajadores de producción no calificados _{t-4}				-0,046 (0,254)	-0,015 (0,272)
Participación femenina _{t-4}				0,084 (0,187)	0,096 (0,201)
N	1 163	1 189	1 163	705	688
R ²	0,459	0,457	0,459	0,482	0,482

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Encuestas de Empresas.

^a Los símbolos *, ** y *** representan niveles de significación del 10%, el 5% y el 1%, respectivamente.

