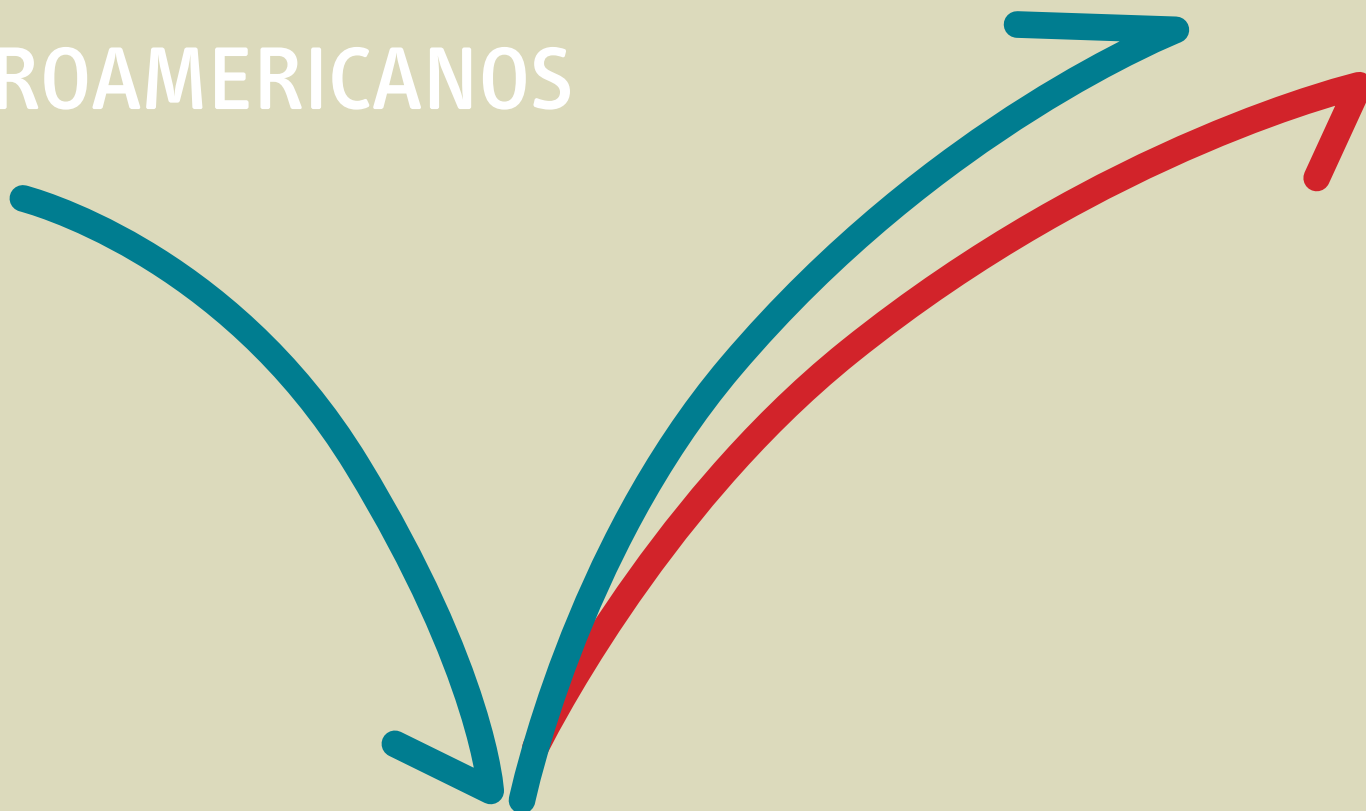


**Espacios iberoamericanos La inversión extranjera.
Oportunidades para impulsar una relación renovada**

SEGIB-CEPAL
2012

Revista Iberoamericana de Gobierno Local
Número 3, Granada, Noviembre, 2012
ISSN: 2173-8253

ESPACIOS IBEROAMERICANOS



La inversión extranjera

Oportunidades para impulsar una relación renovada



NACIONES UNIDAS

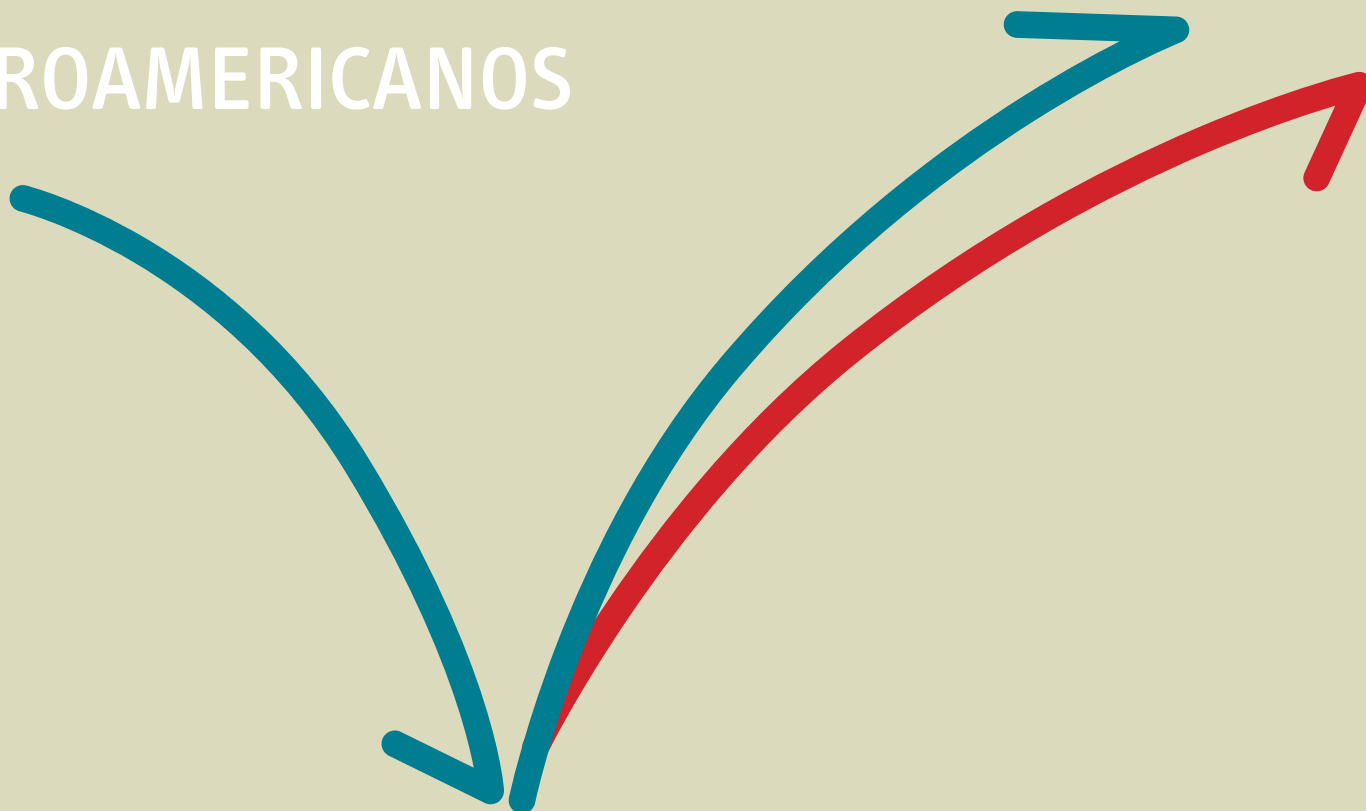
CEPAL



Secretaría General
Iberoamericana

Secretaria-Geral
Ibero-Americana

ESPACIOS IBEROAMERICANOS



La inversión extranjera

Oportunidades para impulsar una relación renovada



NACIONES UNIDAS

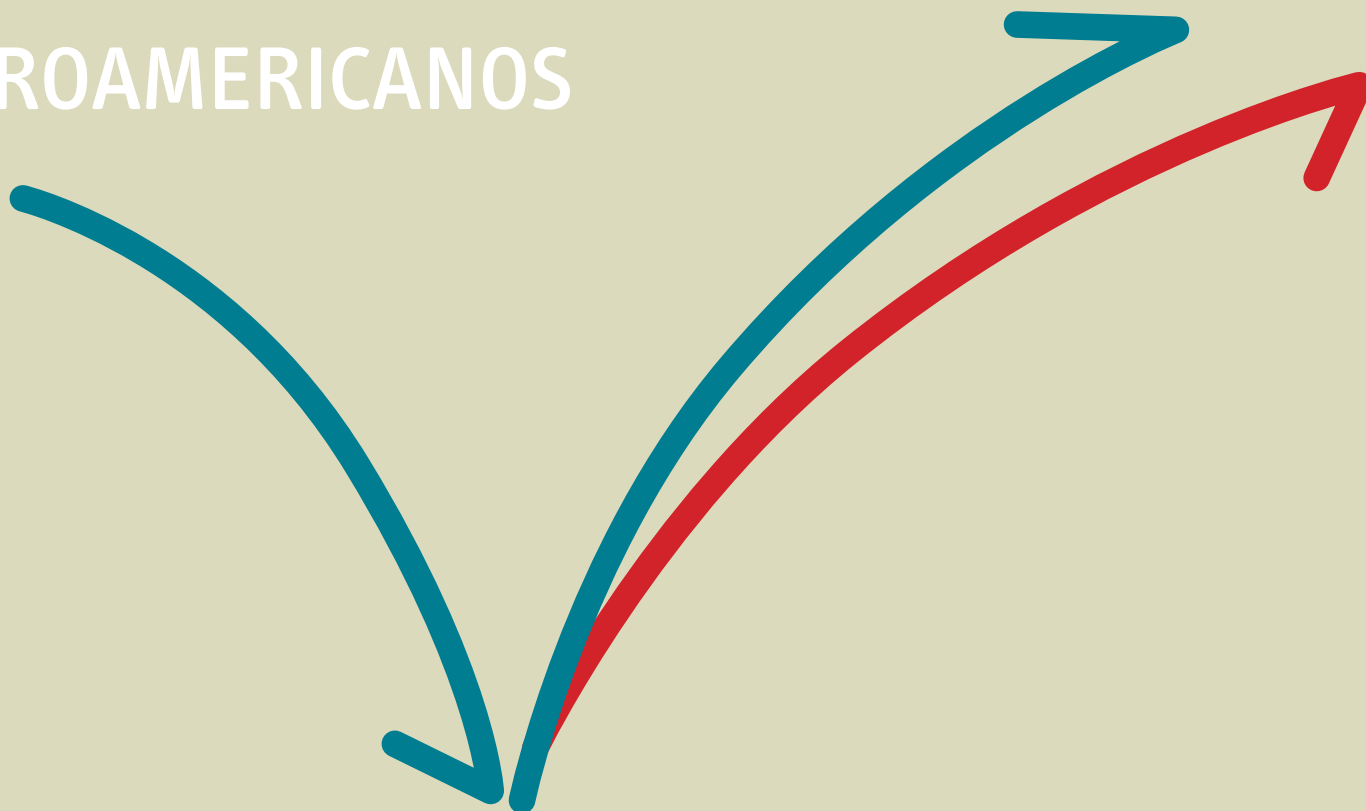
CEPAL



Secretaría General
Iberoamericana

Secretaria-Geral
Ibero-Americana

ESPACIOS IBEROAMERICANOS



La inversión extranjera

Oportunidades para impulsar una relación renovada



NACIONES UNIDAS

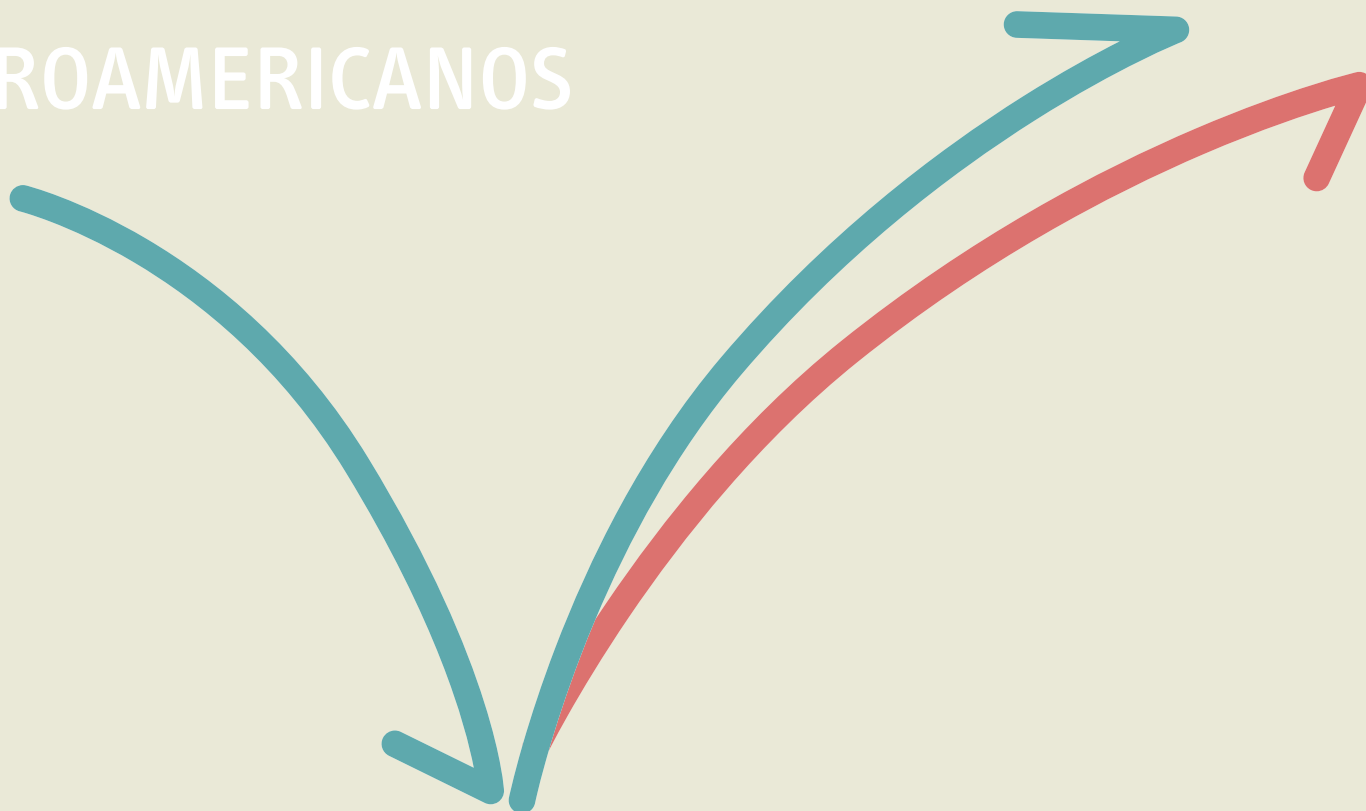
CEPAL



Secretaría General
Iberoamericana

Secretaria-Geral
Ibero-Americana

ESPACIOS IBEROAMERICANOS



La inversión extranjera

Oportunidades para impulsar una relación renovada



NACIONES UNIDAS

CEPAL



Secretaría General
Iberoamericana

Secretaria-Geral
Ibero-Americana

Alicia Bárcena
Secretaria Ejecutiva

Antonio Prado
Secretario Ejecutivo Adjunto

Mario Cimoli
Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Ricardo Pérez
Director de la División de Documentos y Publicaciones

El presente documento ha sido preparado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) como contribución para la XXII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno que se realizará en Cádiz (España), el 16 y 17 de noviembre de 2012.

La elaboración del documento estuvo a cargo de Miguel Pérez Ludeña, Pietro Santoleri, Fernando Sossdorf y Giovanni Stumpo de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Índice

Prólogo	7
Capítulo I. Un panorama estilizado de las economías de Iberoamérica	9
1. Iberoamérica representa el 9% de la población mundial, proporción que se ha mantenido constante en los últimos 25 años	11
2. Las mayores tasas de crecimiento de la población de América Latina han conducido a una reducción del peso relativo de la Península Ibérica	12
3. Pese a su reducción en la última década, la desigualdad sigue siendo significativamente más elevada en América Latina que en la Península Ibérica	13
4. La pobreza y la indigencia también muestran una reducción significativa en América Latina	14
5. Se observan marcadas diferencias entre América Latina y la Península Ibérica en cuanto al gasto en protección social y la cobertura de los sistemas de seguridad social	15
6. Los países de América Latina presentan avances en materia educativa, pero aún están rezagados en comparación con los de mayor desarrollo	16
7. Iberoamérica representa el 10% del PIB mundial	17
8. Se reduce el peso mundial de los países avanzados y se incrementa el de las economías emergentes, en especial, de los países en desarrollo de Asia	18
9. En el espacio iberoamericano, los países de América Latina muestran un dinamismo superior	19
10. Sin embargo, los países de América Latina enfrentan problemas inflacionarios mayores que los de la Península Ibérica	20
11. Los países de la Península Ibérica tienen mayores niveles de déficit y de endeudamiento acumulado que los registrados en América Latina	21
12. La tasa de inversión en América Latina se ha incrementado en los últimos años y superó a la de España y a la de Portugal	22
13. El ingreso per cápita presenta una elevada heterogeneidad en el espacio iberoamericano	23
14. En los últimos diez años se ha ido cerrando la brecha del ingreso per cápita	24
Capítulo II. Inserción internacional de Iberoamérica	25
1. Iberoamérica sigue abriéndose al comercio internacional	27
2. En la última década, Iberoamérica ha aumentado levemente la participación en la exportación	

de bienes y ha disminuido su participación en la exportación de servicios	28
3. Las exportaciones iberoamericanas de bienes se concentran en México, España, el Brasil y Venezuela (República Bolivariana de)	29
4. En América del Sur persiste un patrón exportador de productos primarios	30
5. En México y Centroamérica predominan las exportaciones manufactureras	31
6. ¿Qué bienes intercambian la Península Ibérica y América Latina?	32
7. La Península Ibérica encabeza la diversificación de productos exportados; la Argentina y el Brasil, la diversificación de mercados de destino.....	33
8. Iberoamérica muestra una evolución favorable en términos de diversificación de los mercados de destino de las exportaciones pero reduce la diversificación de los bienes	34
9. Los países que destinan más productos hacia Iberoamérica son los de América del Sur	35
10. Si bien la canasta exportadora de los países de Iberoamérica es bastante heterogénea, en la última década se observa un aumento de la participación de los bienes primarios.....	36
11. En cambio, en el comercio intrazona se incrementa la participación de los bienes de tecnología media	37
Capítulo III. Flujos de inversión extranjera directa en Iberoamérica	39
1. Las corrientes de inversión extranjera directa en todo el mundo aumentaron en 2011 hasta llegar a 1,5 billones de dólares y seguirán creciendo en 2012.....	41
2. En 2011, Iberoamérica recibió 195.109 millones de dólares de IED, más de la mitad de los cuales se concentraron en América del Sur	42
3. El Brasil y otras economías de América del Sur fueron en 2011 destino de más IED que nunca, mientras que España recibió dos terceras partes menos que en 2008.....	43
4. La IED en Iberoamérica responde a los patrones de especialización productiva	44
5. Iberoamérica recibe poca IED en manufacturas de alto contenido tecnológico en comparación con Asia.....	45
6. Iberoamérica no es un destino preferente de inversiones en actividades de investigación y desarrollo	46
7. Los principales inversores en América Latina son los países de la Unión Europea	47
8. Entre los inversores de la Unión Europea en América Latina destaca especialmente España	48
9. Para España, la Unión Europea es el principal destino de la inversión directa en el exterior	49

10. Pese a que las empresas españolas invierten principalmente en la Unión Europea, en los últimos años están apuntando de nuevo hacia América Latina	50
11. Empresas españolas en América Latina: de área problemática a tabla de salvación durante la crisis	51
12. Portugal aumentó notablemente su inversión directa en el exterior entre 1996 y 2006.....	52
13. Las grandes transnacionales portuguesas se integran con grupos brasileños	53
14. Las empresas de América Latina se han incorporado más tarde a la internacionalización que las ibéricas	54
15. Las translatinas han invertido principalmente en otros países de la región, aunque también se han aventurado en Europa	55
16. Para muchas translatinas la Península Ibérica es el destino preferido en la Unión Europea	56
17. La crisis económica en España y Portugal puede representar una oportunidad para la expansión de las empresas translatinas	57
18. La consolidación empresarial en Iberoamérica ya no está liderada en exclusiva por empresas españolas	58
Capítulo IV. Oportunidades de integración iberoamericana: Un enfoque sectorial	59
1. Los recursos naturales de Iberoamérica atraen inversiones y desarrollan empresas locales con ambiciones globales.....	61
2. Las empresas petroleras buscan aumentar sus reservas, canales de comercialización y activos estratégicos.....	62
3. Minería: la alta rentabilidad de las operaciones impulsa la inversión	63
4. La expansión internacional de las translatinas siderúrgicas	64
5. Industria forestal y papelera: crecimiento en el Cono Sur	66
6. Alimentos y bebidas: América Latina ofrece un mercado dinámico, en el que empresas europeas y norteamericanas compiten con translatinas.....	67
7. Ingeniería y construcción: América Latina representa una oportunidad para las empresas europeas y de la propia región.....	68
8. Ingeniería y construcción: empresas españolas invierten en América Latina ante la entrada de competidores chinos	69
9. Las empresas eléctricas ibéricas llegaron a América Latina durante las privatizaciones de los años noventa y hoy dominan muchos mercados eléctricos de la región.....	70

10. Los activos en América Latina son cada vez más importantes para las empresas eléctricas ibéricas, que se enfrentan a nuevos competidores de Asia y de la propia región	71
11. España y Portugal están a la cabeza del desarrollo de las energías renovables no convencionales	72
12. América Latina ha llegado más tarde a las energías renovables no convencionales, pero su desarrollo es muy rápido	73
13. Las empresas ibéricas son clave para el rápido desarrollo de las nuevas energías renovables en América Latina	74
14. Las telecomunicaciones: una industria enfrentada a cambios radicales	75
15. El mercado de telecomunicaciones iberoamericano está dominado por dos empresas: Telefónica y América Móvil.....	76
16. Pese a estar lejos de la frontera de las nuevas tecnologías móviles, América Latina sigue avanzando.....	78
17. El sector bancario en América Latina no se ha visto afectado por la reciente crisis financiera mundial, pero mantiene importantes desafíos para su desarrollo	79
18. Buscando “El Dorado” en los mercados emergentes	80
19. América Latina se ha convertido en el segmento más relevante para los bancos españoles	81
20. Transporte aéreo: consolidación desde el Sur	82
21. Comercio minorista: las empresas chilenas disputan el mercado en América del Sur a los gigantes mundiales	83
Capítulo V. Conclusiones.....	85
1. La inversión extranjera directa en Iberoamérica.....	87
2. La crisis financiera global que comienza en 2008 marca un nuevo período en las relaciones de inversión de Iberoamérica	88
3. La inversión extranjera directa y la consolidación internacional dentro de Iberoamérica avanza a ritmo diferente en cada sector de la economía.....	88
4. Más allá del aporte de capital, la IED tiene algunas características especiales que aumentan su contribución a las economías receptoras	89
5. Promover la IED de calidad para consolidar una relación renovada entre los países de Iberoamérica	89

Prólogo

El presente documento es una contribución de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) al proceso de preparación de la XXII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno (Cádiz, España, 16 y 17 de noviembre de 2012). El objetivo principal de este documento es brindar a los gobiernos una perspectiva amplia e informada de algunas dimensiones relevantes del desarrollo de los países que integran el espacio iberoamericano.

La inversión es una variable clave para generar un proceso de desarrollo orientado al cambio estructural y reducir la desigualdad, tal como la CEPAL ha planteado en el documento *Cambio estructural para la igualdad: Una visión integrada del desarrollo*, presentado en su trigésimo cuarto período de sesiones celebrado en San Salvador en agosto de 2012.

En particular, la inversión extranjera directa (IED) es un instrumento determinante en el desarrollo de muchas industrias, dado que contribuye al dinamismo exportador, a la creación de empleo de calidad y a la transferencia de conocimiento.

La IED presenta una importante capacidad potencial para acompañar la inyección de capital con transferencias de conocimiento, acceso a mercados o integración en cadenas globales de valor. De la misma manera la IED puede ser un instrumento decisivo para la instalación de sectores e industrias nuevos en la economía receptora. En Iberoamérica es lo que ha ocurrido en algunos sectores manufactureros orientados a la exportación y más recientemente a la generación eléctrica con fuentes renovables.

Sin embargo, estas contribuciones no son automáticas ni iguales para todo tipo de IED. Por lo tanto, es necesario que los gobiernos acompañen las medidas para asegurar un flujo creciente de capitales del exterior, con políticas que ayuden a orientar las inversiones extranjeras hacia el desarrollo de sectores más intensivos en conocimiento, redes de empresas con alto impacto a nivel local, mercados de trabajo calificado y, más en general, experiencias que permitan fortalecer las capacidades empresariales locales y fomenten la participación de empresas pequeñas y medianas.

La publicación *Espacios iberoamericanos: La inversión extranjera. Oportunidades para impulsar una relación renovada* se compone de cuatro capítulos. En el primero se realiza una breve descripción de las características más importantes de las economías de Iberoamérica, considerando dimensiones tales como la población, la evolución de la pobreza, la participación en la economía mundial, el producto interno bruto per cápita y evidenciando la heterogeneidad patente entre los distintos países iberoamericanos.

En el segundo capítulo se analizan el dinamismo comercial y los patrones de inserción internacional de los países iberoamericanos. La participación de Iberoamérica en el comercio mundial se ha mantenido estable en los últimos diez años, con un avance menor en el caso de los bienes y un pequeño retroceso en los servicios. Sin embargo, si bien la canasta exportadora de los países es bastante heterogénea, en la última década en Iberoamérica se observa un aumento de la participación de los bienes primarios, en particular en América del Sur.

En el tercer capítulo se consideran las características generales de los flujos de IED. En ese contexto, se destaca que Iberoamérica mantiene un gran atractivo para la inversión extranjera directa. Su peso en la recepción de flujos de IED a nivel mundial (un 13% del total) es mayor que el que le corresponde por población o tamaño de su economía; no obstante, frente al mercado crecimiento de las corrientes de inversión hacia América Latina, se registra al mismo tiempo la caída de los flujos hacia la península ibérica. Por otro lado, España, después de la crisis financiera internacional de 2008, ha vuelto a orientar una parte sustancial de sus inversiones hacia América Latina, evidenciando así la importancia que, para ese país, representan los mercados de la región, así como el importante acervo de capital y conocimientos acumulados por las empresas ibéricas en los países latinoamericanos.

Al mismo tiempo, se observa que, si bien la mayor parte de la IED recibida en Iberoamérica procede desde fuera de la región, las inversiones transfronterizas han tenido una importancia destacada. En este sentido, el espacio iberoamericano ha servido a muchas empresas para ganar tamaño, acceder a nuevos mercados y activos estratégicos, y en definitiva, incrementar su competitividad en el mercado mundial. Este proceso fue iniciado en los años noventa por las empresas españolas y portuguesas y continuado más tarde por las empresas latinoamericanas (“translatinas”).

Por último, en el cuarto capítulo se presenta un análisis de la especialización sectorial asociada a la IED. Además de los sectores basados en recursos naturales, que representan un destino muy importante de las inversiones, en particular en América del Sur, se consideran otros sectores donde la consolidación entre empresas de la región ha sido mayor, destacando especialmente la energía eléctrica, banca y telecomunicaciones, seguidas a cierta distancia por el comercio minorista, el transporte aéreo y los servicios de ingeniería y construcción.

La relación establecida por las empresas transnacionales entre las economías iberoamericanas se ha demostrado sólida a lo largo de dos décadas y de varias crisis económicas. Ahora es imperativo asegurar que las empresas de la región seguirán disfrutando la posibilidad de extender sus actividades más allá de las fronteras, para ayudar así a desarrollar empresas más productivas y competitivas en el mercado mundial.

La SEGIB y la CEPAL ponen la presente publicación a disposición de los gobiernos y los ciudadanos del espacio iberoamericano, con el fin de brindarles un panorama de los procesos asociados a la IED. Se espera así contribuir a una mejor comprensión de los desafíos que enfrentamos en un momento de cambios en el escenario económico internacional.

Alicia Bárcena
Secretaría Ejecutiva
Comisión Económica para América
Latina y el Caribe

Enrique V. Iglesias
Secretario General
Secretaría General Iberoamericana
(SEGIB)

Capítulo I

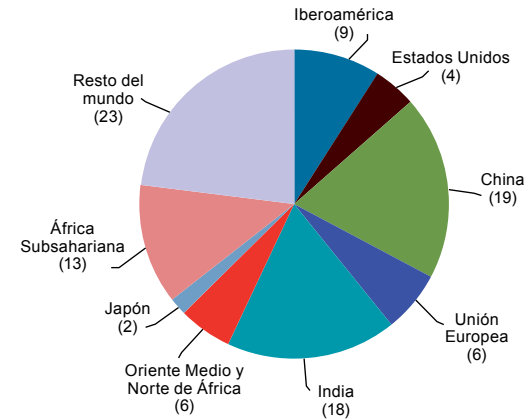
Un panorama estilizado de las economías de Iberoamérica

1. Iberoamérica representa el 9% de la población mundial, proporción que se ha mantenido constante en los últimos 25 años

- En 2012, la población mundial se estima en 7.000 millones de personas. En Iberoamérica viven 631 millones de personas, lo que representa un 9% de la población mundial.
- A partir de la segunda mitad de los años ochenta, la proporción de la población de Iberoamérica se estabilizó, después de haberse incrementado en las dos décadas anteriores.
- En los próximos años, se espera que el mayor crecimiento poblacional se registre en Asia y África, y que disminuya el peso relativo de Iberoamérica.

■ Gráfico I.1 ■

Mundo: distribución de la población, 2011
(En porcentajes del total mundial)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI).

2. Las mayores tasas de crecimiento de la población de América Latina han conducido a una reducción del peso relativo de la Península Ibérica

- La población de Iberoamérica continuará su crecimiento, aunque con tasas cada vez más reducidas. Dentro de la región, el crecimiento de la población es muy heterogéneo: desde más del 2% en Guatemala hasta tasas inferiores al 1% en el Cono Sur e incluso una ligera disminución en Cuba.
- En el espacio iberoamericano, América Latina representa el área de mayor crecimiento de la población: su proporción respecto del total se ha incrementado del 84% en 1960 al 91% en 2011. Debido a que la población es menos joven y las tasas de natalidad son más bajas, en los países de la Península Ibérica se observa una relación de dependencia en la vejez más elevada, indicador que alcanzará (o incluso superará) el 50% en 2050, mientras que en ese año en América Latina rondará el 30%.

■ Cuadro I.1 ■

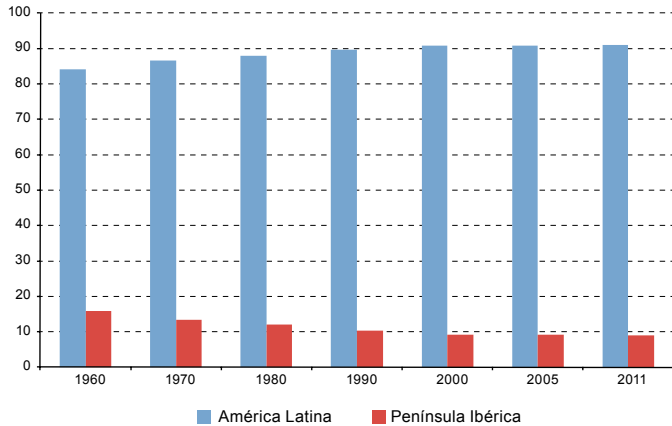
Iberoamérica: tasas de crecimiento medio anual total
(Por 100 habitantes)

	1950-1955	1975-1980	2010-2015	2025-2030	2045-2050
España	0,71	0,96	0,62	0,20	0,03
Portugal	0,58	1,23	0,05	-0,32	-0,61
Península Ibérica	0,65	1,09	0,34	-0,06	-0,29
Argentina	1,97	1,51	0,85	0,59	0,21
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2,05	2,37	1,45	1,10	0,57
Brasil	3,06	2,35	0,78	0,39	-0,08
Chile	2,13	1,42	0,84	0,39	-0,12
Colombia	2,83	2,31	1,33	0,89	0,37
Costa Rica	3,12	2,70	1,28	0,64	0,04
Cuba	1,99	0,82	-0,03	-0,24	-0,74
República Dominicana	3,08	2,38	1,24	0,79	0,24
Ecuador	2,62	2,84	1,28	0,75	0,17
El Salvador	2,01	1,93	0,59	0,66	0,23
Guatemala	2,80	2,45	2,39	1,68	0,93
Honduras	2,87	3,13	1,90	1,20	0,50
México	3,01	2,61	1,03	0,55	0,01
Nicaragua	3,04	2,99	1,40	0,82	0,16
Panamá	2,62	2,51	1,48	1,05	0,48
Paraguay	2,56	2,62	1,59	0,99	0,39
Perú	2,55	2,67	1,14	0,84	0,27
Uruguay	1,16	0,59	0,34	0,24	-0,09
Venezuela (República Bolivariana de)	4,02	3,39	1,48	0,97	0,42
América Latina	2,60	2,29	1,18	0,75	0,21

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI).

■ Gráfico I.2 ■

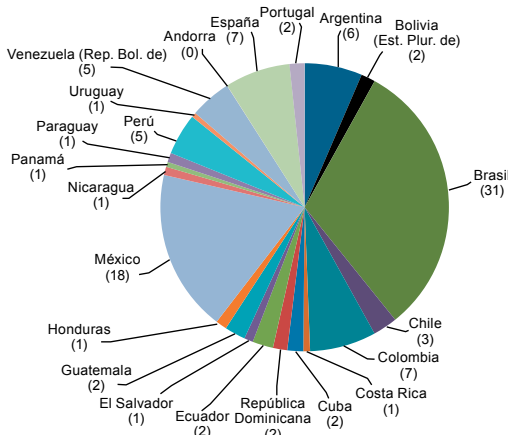
Iberoamérica: distribución de la población, 1960-2011
(En porcentajes)



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

■ Gráfico I.3 ■

Iberoamérica: distribución de la población por país, 2011
(En porcentajes)



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

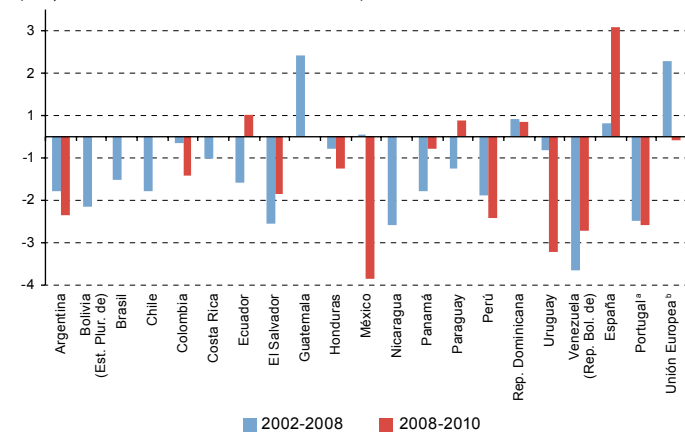
3. Pese a su reducción en la última década, la desigualdad sigue siendo significativamente más elevada en América Latina que en la Península Ibérica

- En 2002 y 2003, luego de dos décadas caracterizadas por una fuerte rigidez a la baja, en América Latina se registró un punto de inflexión en materia de desigualdad. A partir de entonces, en la mayoría de los países, la desigualdad del ingreso empezó a mostrar una tendencia decreciente.
- España y Portugal presentan tendencias opuestas en el período analizado. Mientras España aumenta el índice de Gini (mayor desigualdad) en particular en 2008-2010, Portugal logra disminuir cuatro puntos del valor de ese indicador (menor desigualdad) entre 2002 y 2010.
- Sin embargo, a pesar de las dificultades metodológicas de las comparaciones internacionales, este descenso de los últimos años no cambia el estatus de América Latina como la región más desigual. En 2010, su índice de Gini fue 1,7 veces superior al de la Unión Europea, aunque la brecha se ha reducido.
- Cabe aclarar que existen importantes diferencias de un país a otro. En las economías de América Latina, el índice de Gini va desde un mínimo de 39,4 en la República Bolivariana de Venezuela hasta un máximo de 57,8 en Colombia.

■ Gráfico I.4 ■

Iberoamérica y Unión Europea: variación del índice de Gini, 2002-2008 y 2008-2010

(En puntos del valor del índice de Gini)



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

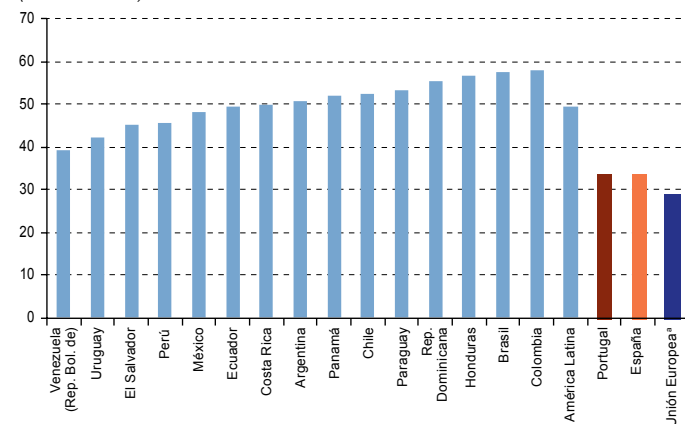
^a Datos a partir de 2004.

^b Sin incluir la Península Ibérica.

■ Gráfico I.5 ■

Iberoamérica y Unión Europea: índice de Gini, 2010

(En base 100)



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

^a Sin incluir la Península Ibérica.

4. La pobreza y la indigencia también muestran una reducción significativa en América Latina

- La medición tradicional de la pobreza y la indigencia en América Latina se ha basado en el método del costo de las necesidades básicas, por el que se compara el ingreso por habitante de cada hogar con el valor de la línea de pobreza (que refleja el monto mínimo necesario para satisfacer las necesidades esenciales) o de indigencia (que representa el valor de una canasta básica de alimentos). La evolución de estos indicadores con respecto a la situación de finales de los años noventa revela un comportamiento altamente favorable. La reducción de la pobreza acumulada desde 1999 alcanza 13,4 puntos porcentuales, mientras que la indigencia se ha reducido 5,8 puntos porcentuales.
- En 2011, el 30,4% de la población de la región estaba en situación de pobreza, lo que equivale a 174 millones de

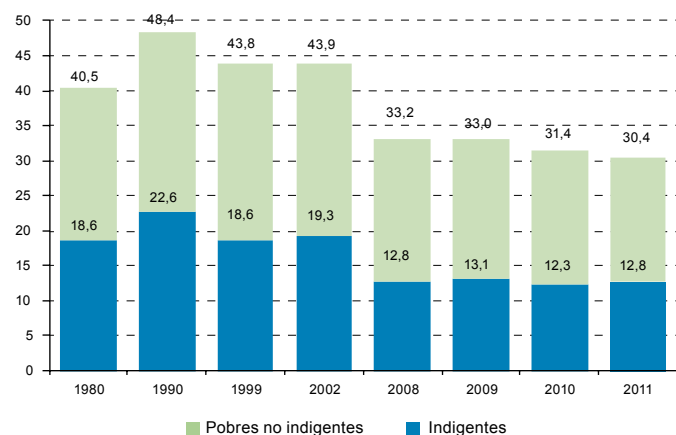
personas. De ellos, 73 millones viven en hogares cuyo ingreso es inferior al valor de la línea de indigencia.

- Si bien la caída de la pobreza se debe principalmente al crecimiento del ingreso medio de los hogares, también la reducción de la desigualdad ha tenido un papel cada vez más importante en esta evolución.
- En la Unión Europea, la medición de la pobreza se realiza con un criterio relativo, considerando un umbral definido como el 60% del ingreso mediano de la economía. Realizando un cálculo similar para los países de América Latina y el Caribe, se observa que los niveles de pobreza relativa son superiores (un 26,8% en la región frente a un 23,8% en la Unión Europea). De todos modos estas diferencias no son de gran magnitud, especialmente respecto de la Península Ibérica.

■ Gráfico I.6 ■

América Latina y el Caribe: evolución de la pobreza y la indigencia, 1980-2011

(En porcentajes de personas con respecto a la población total)

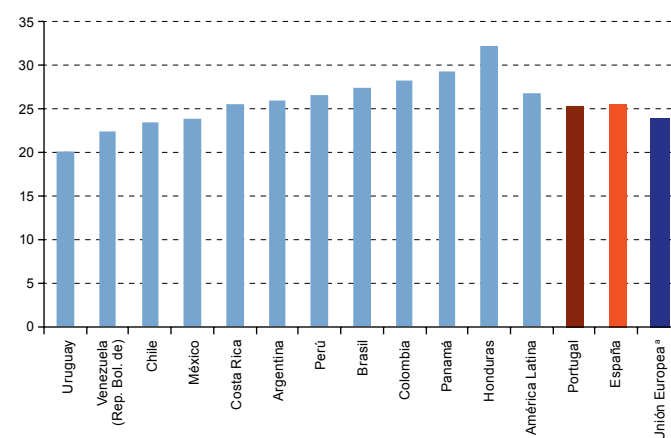


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

■ Gráfico I.7 ■

Iberoamérica y Unión Europea: incidencia de la pobreza relativa, 2010

(En porcentajes de personas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de los respectivos países y datos de Eurostat.

* Sin incluir la Península Ibérica.

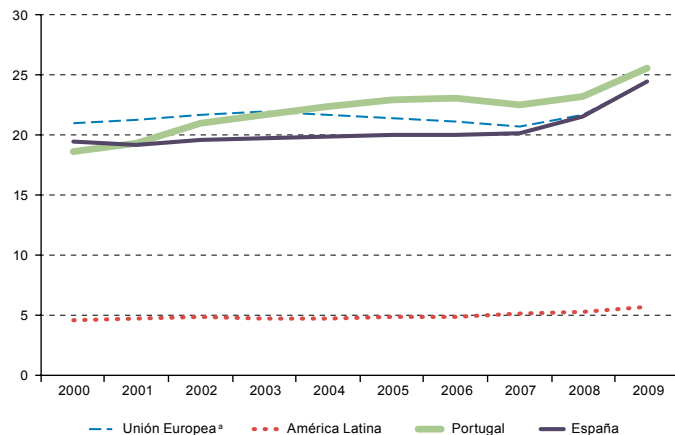
5. Se observan marcadas diferencias entre América Latina y la Península Ibérica en cuanto al gasto en protección social y la cobertura de los sistemas de seguridad social

- En la última década, el gasto destinado a protección social ha aumentado en los países iberoamericanos. En particular, en España y Portugal se registró un pronunciado incremento entre 2008 y 2009. Más allá de esta evolución al alza, los niveles de gasto en protección social como porcentaje del PIB en los países de América Latina están todavía muy por debajo de los observados en la Península Ibérica y en la Unión Europea.
- Las marcadas diferencias en materia de gasto en protección social entre ambas regiones también se ven reflejadas en grandes brechas en los niveles de cobertura y alcance de los sistemas de protección social.
- Las diferencias son particularmente acentuadas cuando se compara el porcentaje de la población que se encuentra en edad de retiro y que en efecto recibe una jubilación o pensión. En España y Portugal, respectivamente, el 84% y el 100% de las personas en edad de retiro reciben una pensión, mientras que en América Latina ni siquiera 4 de cada 10 se encuentran en esa situación (35%).
- Estos promedios esconden situaciones relativamente heterogéneas en cada región, sobre todo en América Latina. Mientras que en países como la Argentina, el Brasil, Chile o el Uruguay, la cobertura de la seguridad social supera el 60% de los adultos mayores en edad de retiro, en Nicaragua la cobertura es inferior al 5%.

■ Gráfico I.8 ■

Iberoamérica y Unión Europea: evolución del gasto en protección social, 2000-2009

(En porcentajes del PIB)



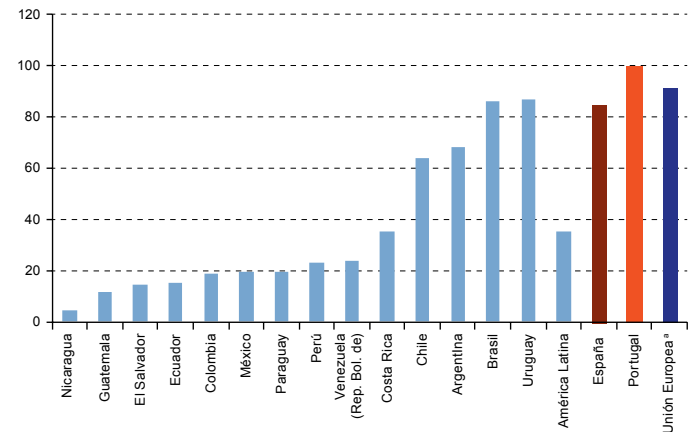
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Internacional del Trabajo (OIT), *World Social Security Report 2010/11. Providing coverage in times of crisis and beyond*, Ginebra, 2010.

* Sin incluir la Península Ibérica.

■ Gráfico I.9 ■

Iberoamérica (países seleccionados) y Unión Europea: población en edad de retiro que recibe jubilación o pensión

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Internacional del Trabajo (OIT), *World Social Security Report 2010/11. Providing coverage in times of crisis and beyond*, Ginebra, 2010.

* Sin incluir la Península Ibérica.

6. Los países de América Latina presentan avances en materia educativa, pero aún están rezagados en comparación con los de mayor desarrollo

- A pesar de que los países de América Latina presentan importantes logros en materia educativa en las últimas décadas, todavía se encuentran lejos de los avances alcanzados por sus pares de la Unión Europea. Desde 1950 hasta la actualidad, la población de 25 años y más de los países de América Latina viene aumentando su nivel educativo medio: de 2,9 años en 1950 a 7,9 años en 2010. En los países de la Unión Europea también se observa un fuerte incremento de este indicador: de 5,2 a 10,6 años en el mismo período. Como resultado, las brechas educativas entre ambas regiones se mantienen casi en los mismos niveles que hace 60 años. España es el único país de Iberoamérica

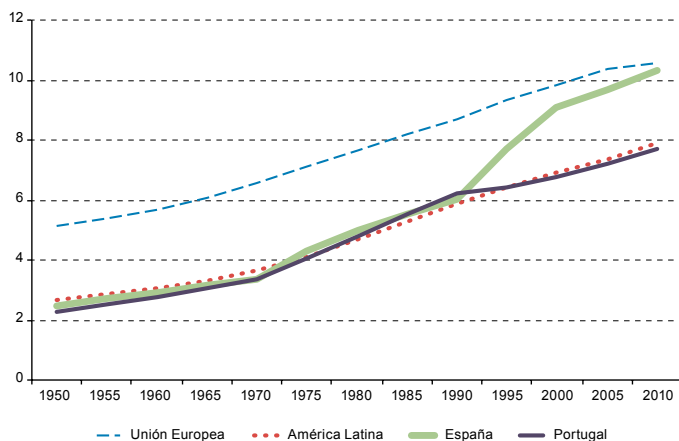
que logra cerrar la brecha con la Unión Europea entre 1990 y 2010, mientras que Portugal presenta un desempeño casi idéntico al de América Latina.

- En términos de resultados, los estudiantes de la Península Ibérica muestran un desempeño similar a los de la Unión Europea en todas las áreas, mientras que América Latina padece un rezago significativo. Por ejemplo, en promedio, los estudiantes europeos tienen un rendimiento un 20% superior en las pruebas estandarizadas del Programa Internacional de Evaluación de Estudiantes (PISA). La diferencia es mayor en matemática (24%) y menor en lenguaje (17%).

■ Gráfico I.10 ■

Iberoamérica y Unión Europea: promedio de años de educación de la población de 25 años y más, 1950-2010

(En años de educación)

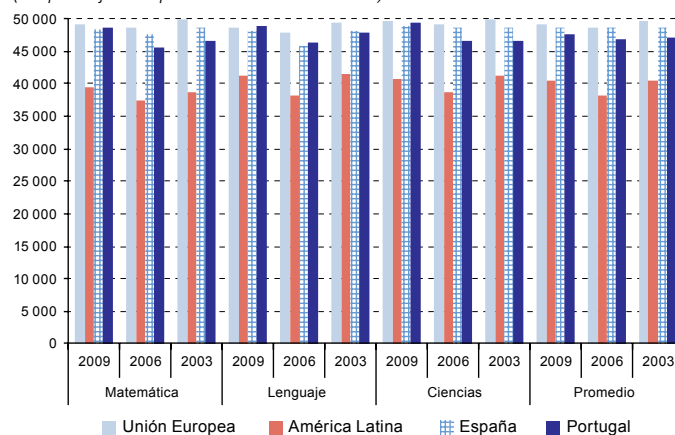


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Instituto de Estadística de la UNESCO, "Statistical Yearbook", varios años.

■ Gráfico I.11 ■

Iberoamérica y Unión Europea: resultados de las pruebas del programa internacional de evaluación de estudiantes (PISA), 2003, 2006 y 2009

(En puntajes de pruebas estandarizadas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Programme for International Student Assessment (PISA).

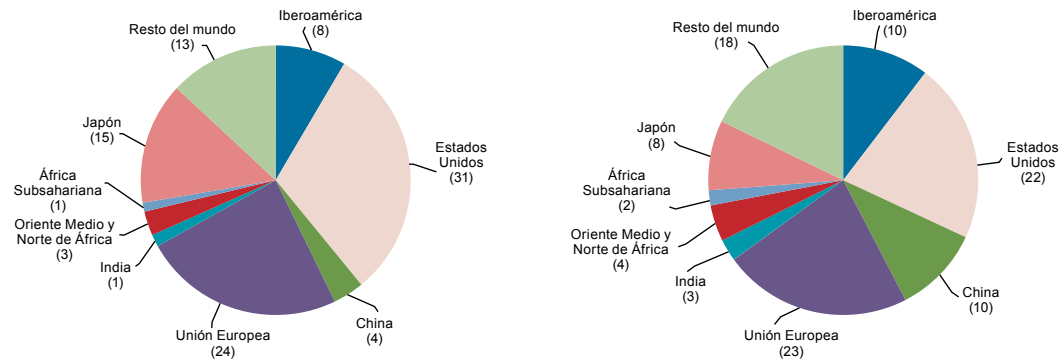
7. Iberoamérica representa el 10% del PIB mundial

- En la última década, se ha incrementado la participación de Iberoamérica en el PIB mundial del 8% en 2000 al 10% en 2011.
- En la actualidad, la Unión Europea, América del Norte y el Japón representan en conjunto el 60% del PIB mundial.

■ Gráfico I.12 ■

Países y regiones: participación en el PIB mundial, 2000 y 2011

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Mundial, "World Development Indicators" [base de datos en línea].

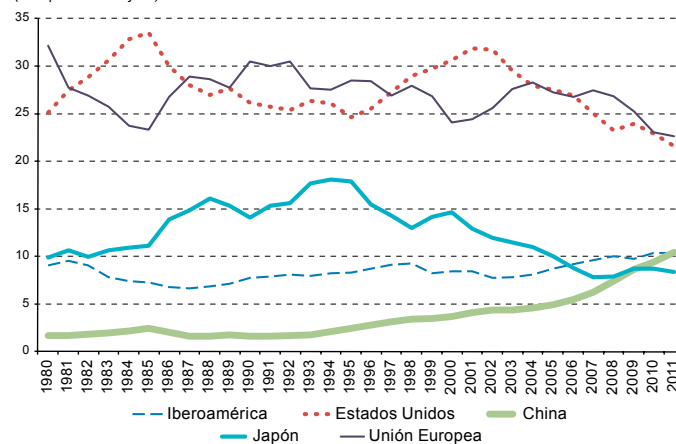
8. Se reduce el peso mundial de los países avanzados y se incrementa el de las economías emergentes, en especial, de los países en desarrollo de Asia

- La estructura de la economía mundial ha experimentado cambios significativos, que se acentuaron en el período reciente como consecuencia de la crisis financiera internacional que ha golpeado con fuerza a las economías avanzadas. Del mismo modo que los Estados Unidos y el Japón, los actuales 27 países miembros de la Unión Europea han ido perdiendo peso relativo en la economía mundial, en beneficio de las economías emergentes.
- Entre 2000 y 2011, el aporte de los países en desarrollo de Asia al PIB mundial aumentó del 7% al 16%, siendo China el principal protagonista.
- Iberoamérica ha mantenido su relevancia en la economía mundial, con una leve alza en el período reciente. Esta dinámica, aunque positiva, está lejos de los resultados exhibidos por la región de Asia y el Pacífico.

■ Gráfico I.13 ■

Países y regiones seleccionados: participación en el PIB mundial, 1980-2011

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Mundial, "World Development Indicators" [base de datos en línea].

9. En el espacio iberoamericano, los países de América Latina muestran un dinamismo superior

- Desde 2003, el crecimiento del PIB en América Latina ha sido consistentemente superior al de la Península Ibérica. El efecto de la crisis financiera mundial de 2008-2009 fue mucho más pronunciado en la península que en América Latina, y la recuperación fue mucho más lenta e incierta. Para los próximos años, se prevé un crecimiento medio anual del 4,1% en América Latina y del 0,3% en la Península Ibérica.
- Se estima que en los siguientes cuatro años las mayores economías de América Latina tendrán niveles de crecimiento cercanos al 4% y en algunos casos, como el del Perú, podrían superar el 5%.
- La recuperación de los países de la península ibérica seguirá siendo frágil. En el corto plazo, los fuertes ajustes fiscales que se están llevando a cabo se traducirán en reducciones de la demanda agregada.

■ Cuadro I.2 ■

Iberoamérica: crecimiento del PIB, 2000-2015

(En porcentajes)

	2000-2002	2003-2008	2009	2010	2011	2012-2015
Argentina	-5,4	8,5	0,9	9,2	8,9	3,9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2,2	4,5	3,4	4,1	5,1	4,9
Brasil	2,8	4,2	-0,3	7,5	2,7	3,6
Chile	3,4	4,7	-1,0	6,1	6,0	4,7
Colombia	2,4	5,2	1,7	4,0	5,9	4,2
Costa Rica	1,9	6,0	-1,0	4,7	4,2	4,5
Cuba	3,5	7,4	1,4	2,4	2,5	3,0
Ecuador	4,1	5,3	0,4	3,6	7,8	4,1
El Salvador	2,1	2,8	-3,1	1,4	1,5	2,6
Guatemala	3,3	4,0	0,5	2,9	3,9	3,4
Honduras	4,1	5,6	-2,1	2,8	3,6	3,5
México	2,4	3,1	-6,3	5,6	3,9	3,8
Nicaragua	2,6	3,8	-1,5	4,5	4,7	4,5
Panamá	1,8	8,3	3,9	7,6	10,6	6,7
Paraguay	-0,4	4,6	-3,8	15,0	3,8	3,2
Perú	2,7	7,0	0,9	8,8	6,9	5,8
República Dominicana	4,4	5,8	3,5	7,8	4,5	4,8
Uruguay	-5,3	6,4	2,4	8,9	5,7	3,9
Venezuela (República Bolivariana de)	-0,6	7,5	-3,2	-1,5	4,2	3,6
Portugal	2,2	0,9	-2,9	1,4	-1,5	0,3
España	3,8	3,1	-3,7	-0,1	0,7	0,3
América Latina	1,7	5,5	-0,2	5,5	5,1	4,1
Península Ibérica	3,0	2,0	-3,3	0,7	-0,4	0,3
Iberoamérica	1,5	5,0	-0,2	5,0	4,6	3,7

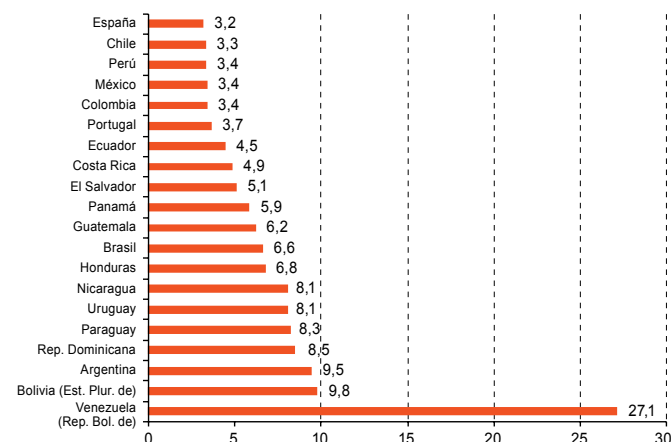
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.

10. Sin embargo, los países de América Latina enfrentan problemas inflacionarios mayores que los de la Península Ibérica

- En 2011, la inflación fue superior en América Latina en comparación con la Península Ibérica. En esta última región, los países presentaron tasas de inflación inferiores al 4%. Por su parte, más de la mitad de los países de América Latina anotaron tasas de inflación de entre el 5% y el 10%, y en la República Bolivariana de Venezuela estas tasas superaron los dos dígitos.
- En América Latina, las perspectivas de crecimiento y el menor riesgo ofrecido por las economías de la región se tradujeron en un fuerte influxo de recursos externos que, junto con los elevados precios de los bienes exportados, en ciertos casos, dieron lugar a tendencias de apreciación cambiaria, sobre todo en los países más integrados financieramente (Brasil, Chile, Colombia, México y Perú). En este conjunto de países también hubo una acumulación de reservas, congruente con políticas más activas de intervenciones en el mercado cambiario, con vistas a contar con tipos de cambio que, aunque fueran flexibles, no estuvieran sujetos a una volatilidad extrema y estabilizaran los estímulos para la producción exportable y de bienes transables.

■ Gráfico I.14 ■

Iberoamérica (países seleccionados): tasas de inflación acumuladas en 12 meses, a diciembre de 2011
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

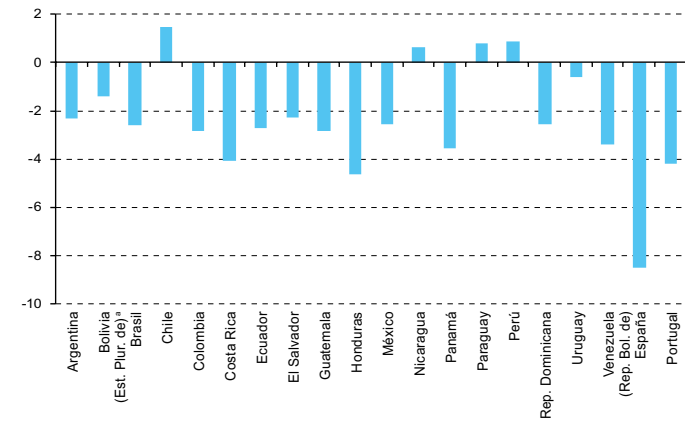
11. Los países de la Península Ibérica tienen mayores niveles de déficit y de endeudamiento acumulado que los registrados en América Latina

- Si bien la mayoría de los países de América Latina tuvieron un déficit fiscal en el año 2011, este representó, en promedio, menos de la mitad del de Portugal y menos de la cuarta parte del de España.
- Una tendencia similar se aprecia en términos de deuda pública. En 2011, la deuda pública como porcentaje del PIB se situó en alrededor del 68% en España y del 107% en Portugal, mientras que en los países de América Latina el promedio alcanzó el 33%.

■ Gráfico I.15 ■

Iberoamérica (países seleccionados): resultado fiscal global del gobierno central, 2011

(En porcentajes del PIB)



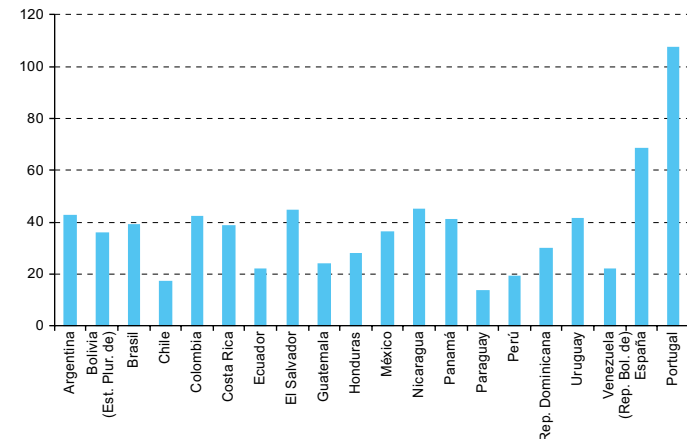
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Eurostat.

^a Gobierno general.

■ Gráfico I.16 ■

Iberoamérica (países seleccionados): deuda bruta, 2011

(En porcentajes del PIB)



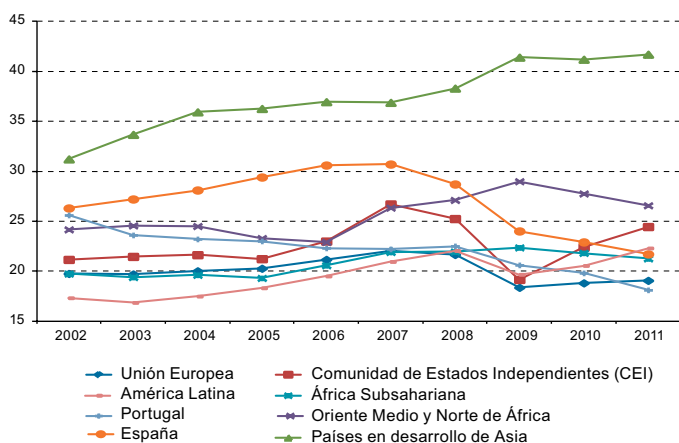
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Eurostat.

12. La tasa de inversión en América Latina se ha incrementado en los últimos años y superó a la de España y a la de Portugal

- La crisis internacional iniciada en 2008 afectó negativamente los niveles de inversión en Iberoamérica. A partir de 2009, la formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB se incrementó en América Latina, pero sigue muy por debajo de la de los países en desarrollo de Asia. Al mismo tiempo, en España y Portugal ese mismo indicador se redujo sensiblemente como consecuencia de la crisis internacional.
- En América Latina la inversión creció en forma sostenida entre 2003 y 2008. A pesar del impacto negativo de la crisis financiera internacional, en 2010 y 2011 la formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB se recuperó de la caída anotada en 2009.

■ Gráfico I.17 ■

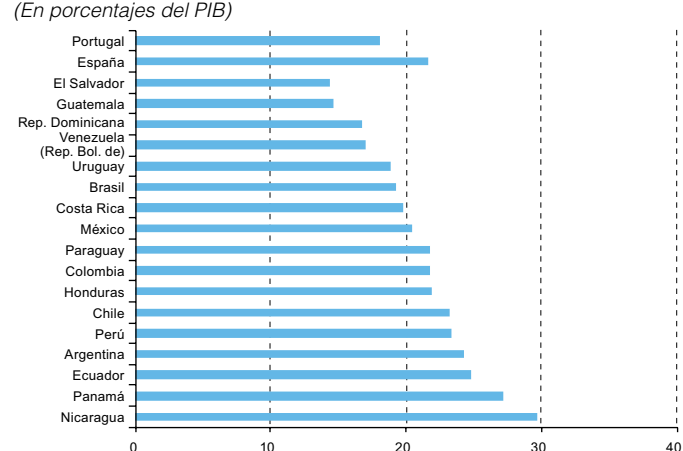
Formación bruta de capital fijo, por regiones, 2002-2011
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

■ Gráfico I.18 ■

Iberoamérica (países seleccionados): formación bruta de capital fijo, 2011
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

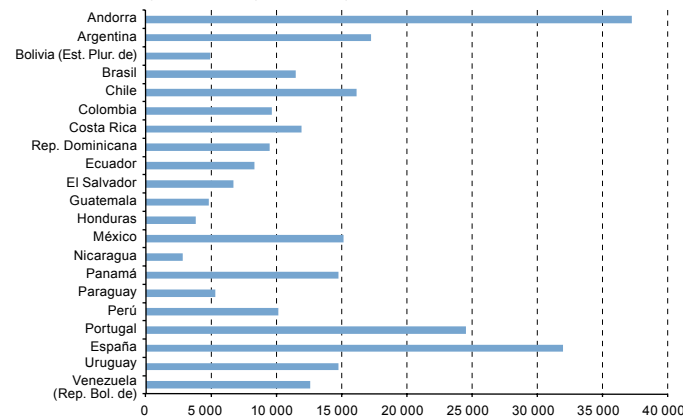
13. El ingreso per cápita presenta una elevada heterogeneidad en el espacio iberoamericano

- En 2011, el PIB per cápita medio de Iberoamérica, medido en paridad de poder adquisitivo, alcanzó los 13.687 dólares. En 2000, el ingreso per cápita sumaba 7.992 dólares.
- Pese al crecimiento mencionado, el espacio iberoamericano se caracteriza por una elevada heterogeneidad en términos

de PIB per cápita. Solo 2 países (ambos de la Península Ibérica) superan los 30.000 dólares, 4 tienen más de 15.000 dólares y en los demás países la diferencia va desde los 14.740 dólares en Panamá hasta los 2.840 dólares en Nicaragua.

■ Gráfico I.19 ■

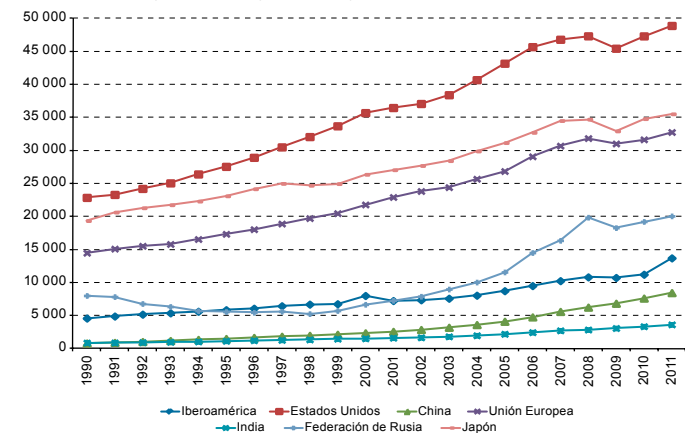
Iberoamérica (países seleccionados): PIB per cápita, 2011
(En dólares de paridad de poder adquisitivo)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

■ Gráfico I.20 ■

PIB per cápita, por regiones, 1990-2011
(En dólares de paridad de poder adquisitivo)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

14. En los últimos diez años se ha ido cerrando la brecha del ingreso per cápita

- Aunque la brecha de ingreso con respecto a los Estados Unidos se ha ampliado en valores absolutos, el elevado dinamismo de la región en la última década ha conducido a una reducción de la diferencia en términos relativos.
- El cociente entre el ingreso per cápita de Iberoamérica, medido en paridad de poder adquisitivo, y el ingreso per cápita de los Estados Unidos permite evaluar la evolución de la brecha mencionada. Un aumento de ese cociente indica la existencia de un proceso de convergencia.
- Este proceso se inició en los últimos diez años en todos los países de la región.
- En algunos casos, el proceso de convergencia con respecto a los Estados Unidos ha sido más acentuado, por ejemplo en la Argentina, Chile, Panamá y el Perú. Sin embargo, en América Latina en general, la brecha sigue siendo amplia y se requieren tasas de crecimiento más altas y sostenidas para garantizar una convergencia más relevante.

■ Cuadro I.3 ■

Iberoamérica (países seleccionados): convergencia del ingreso per cápita con respecto al de los Estados Unidos, 1990, 1995, 2000 y 2011 ^a
(En porcentajes)

	1990	1995	2000	2011
Argentina	22,5	27,8	24,9	35,3
Bolivia (Estado Plurinacional de)	9,2	9,6	8,6	10,1
Brasil	22,1	22,5	19,1	23,5
Chile	18,7	26,0	25,0	33,1
Colombia	18,3	19,7	16,1	19,7
Costa Rica	19,0	20,9	18,6	24,4
República Dominicana	11,6	12,7	13,8	19,4
Ecuador	15,1	15,7	12,2	17,0
El Salvador	11,4	13,5	12,6	13,7
Guatemala	10,3	10,7	9,7	9,8
Honduras	7,7	7,7	7,0	7,9
México	25,8	23,6	24,6	30,9
Nicaragua	5,8	4,8	5,0	5,8
Panamá	18,2	20,2	19,1	30,1
Paraguay	13,0	12,8	9,5	10,9
Perú	13,7	15,0	13,4	20,8
Portugal	48,0	49,1	48,8	50,2
España	57,9	57,7	59,2	65,3
Uruguay	22,2	24,8	23,8	30,1
Venezuela (República Bolivariana de)	29,8	29,2	23,5	25,8
Iberoamérica	20,0	21,2	22,4	28,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

^a Ingreso per cápita en paridad del poder adquisitivo/ingreso per cápita de los Estados Unidos x 100.

Capítulo II

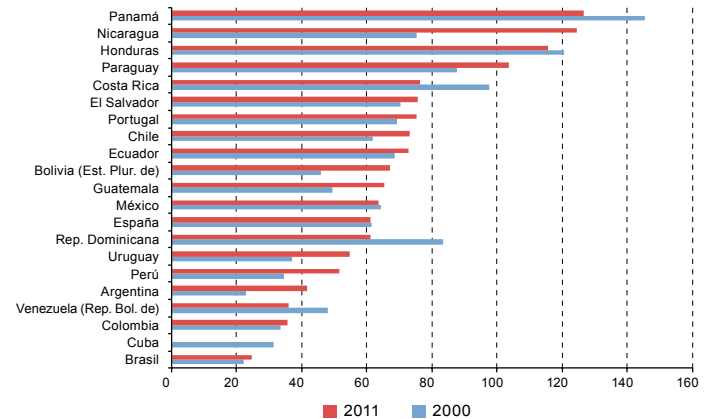
Inserción internacional de Iberoamérica

1. Iberoamérica sigue abriéndose al comercio internacional

- En la última década la mayoría de los países iberoamericanos han seguido abriéndose a los intercambios mundiales. Al comparar los coeficientes de apertura de 2000 y 2011, se observa que los países que más se han abierto han sido Nicaragua, Bolivia (Estado Plurinacional de) y la Argentina mientras que los que más han disminuido su apertura comercial han sido la República Dominicana, Costa Rica y Panamá.

■ Gráfico II.1 ■

Iberoamérica: coeficiente de apertura, 2000-2011^a
(En porcentajes)



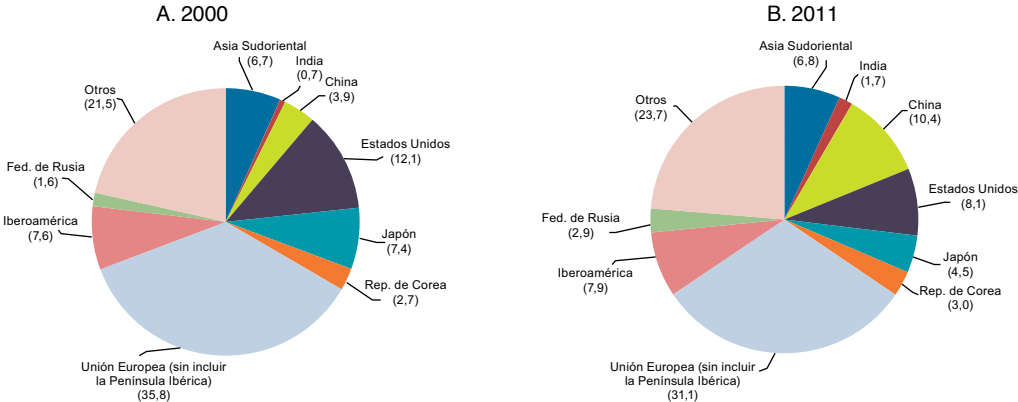
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial.

^a El coeficiente de apertura se calcula sumando el total de exportaciones e importaciones y dividiéndolo entre el PIB.

2. En la última década, Iberoamérica ha aumentado levemente la participación en la exportación de bienes y ha disminuido su participación en la exportación de servicios

■ Gráfico II.2 ■

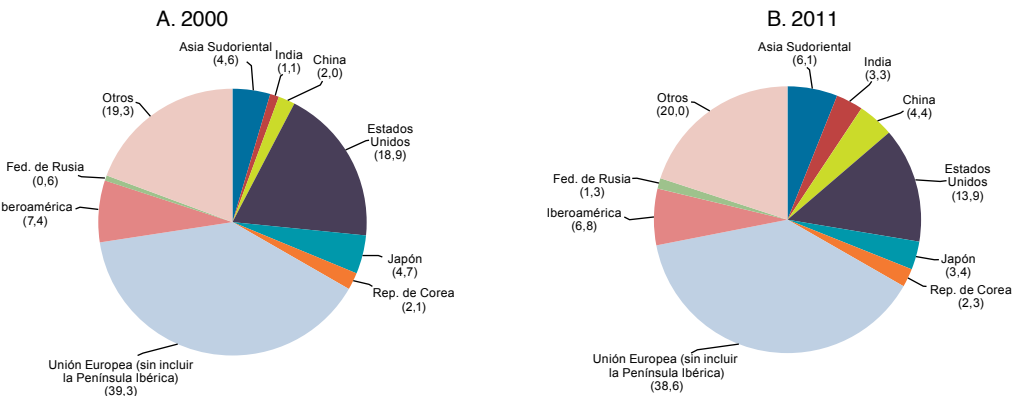
Iberoamérica: participación en las exportaciones mundiales de bienes, 2000 y 2011
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

■ Gráfico II.3 ■

Iberoamérica: participación en las exportaciones mundiales de servicios, 2000 y 2011
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

3. Las exportaciones iberoamericanas de bienes se concentran en México, España, el Brasil y Venezuela (República Bolivariana de)

- México, España, el Brasil y Venezuela (República Bolivariana de) lideran la clasificación de exportadores de bienes y representan casi el 70% del total de Iberoamérica. Portugal, que en 1990 ocupaba la quinta posición exportadora de

Iberoamérica, hoy se ve superado por Chile y la Argentina. En particular, se destaca que algunos países —Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú— aumentan su participación en las exportaciones mundiales con respecto a 1990.

■ Cuadro II.1 ■

Iberoamérica: clasificación de las exportaciones de bienes al mundo, 1990, 2000 y 2011

	1990			2000			2011		
	Posición	Monto (en millones de dólares)	Porcentaje de las exportaciones mundiales	Posición	Monto (en millones de dólares)	Porcentaje de las exportaciones mundiales	Posición	Monto (en millones de dólares)	Porcentaje de las exportaciones mundiales
México	2	40 711	1,18	1	166 367	2,58	1	349 569	1,91
España	1	55 632	1,62	2	115 250	1,79	2	308 700	1,69
Brasil	3	31 408	0,91	3	55 086	0,85	3	256 040	1,40
Venezuela (República Bolivariana de)	4	17 623	0,51	4	33 529	0,52	4	92 602	0,51
Argentina	6	12 354	0,36	5	26 341	0,41	5	83 951	0,46
Chile	7	8 373	0,24	7	19 210	0,30	6	81 411	0,45
Portugal	5	16 426	0,48	6	24 363	0,38	7	58 960	0,32
Colombia	8	7 079	0,21	8	13 040	0,20	8	56 953	0,31
Perú	11	3 322	0,10	9	7 028	0,11	9	46 268	0,25
Ecuador	12	2 724	0,08	13	4 927	0,08	10	22 322	0,12
Panamá	10	3 346	0,10	11	5 859	0,09	11	14 554	0,08
Costa Rica	15	1 354	0,04	10	5 865	0,09	12	10 408	0,06
Guatemala	16	1 211	0,04	16	2 696	0,04	13	10 401	0,06
República Dominicana	19	735	0,02	12	5 737	0,09	14	8 535	0,05
Bolivia (Estado Plurinacional de)	18	831	0,02	19	1 230	0,02	15	8 331	0,05
Uruguay	14	1 693	0,05	17	2 295	0,04	16	7 946	0,04
Honduras	17	895	0,03	14	3 343	0,05	17	7 204	0,04
Cuba	9	5 415	0,16	18	1 676	0,03	18	6 800	0,04
Paraguay	13	2 096	0,06	20	869	0,01	19	5 517	0,03
El Salvador	20	644	0,02	15	2 941	0,05	20	5 308	0,03
Nicaragua	21	332	0,01	21	645	0,01	21	2 264	0,01
Andorra ^b	...	...	...	22	45	0,00	22	64 ^a	0,00

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a Dato de 2009.

^b Sobre la base de Central Intelligence Agency (CIA), "The world factbook", varios años.

4. En América del Sur persiste un patrón exportador de productos primarios

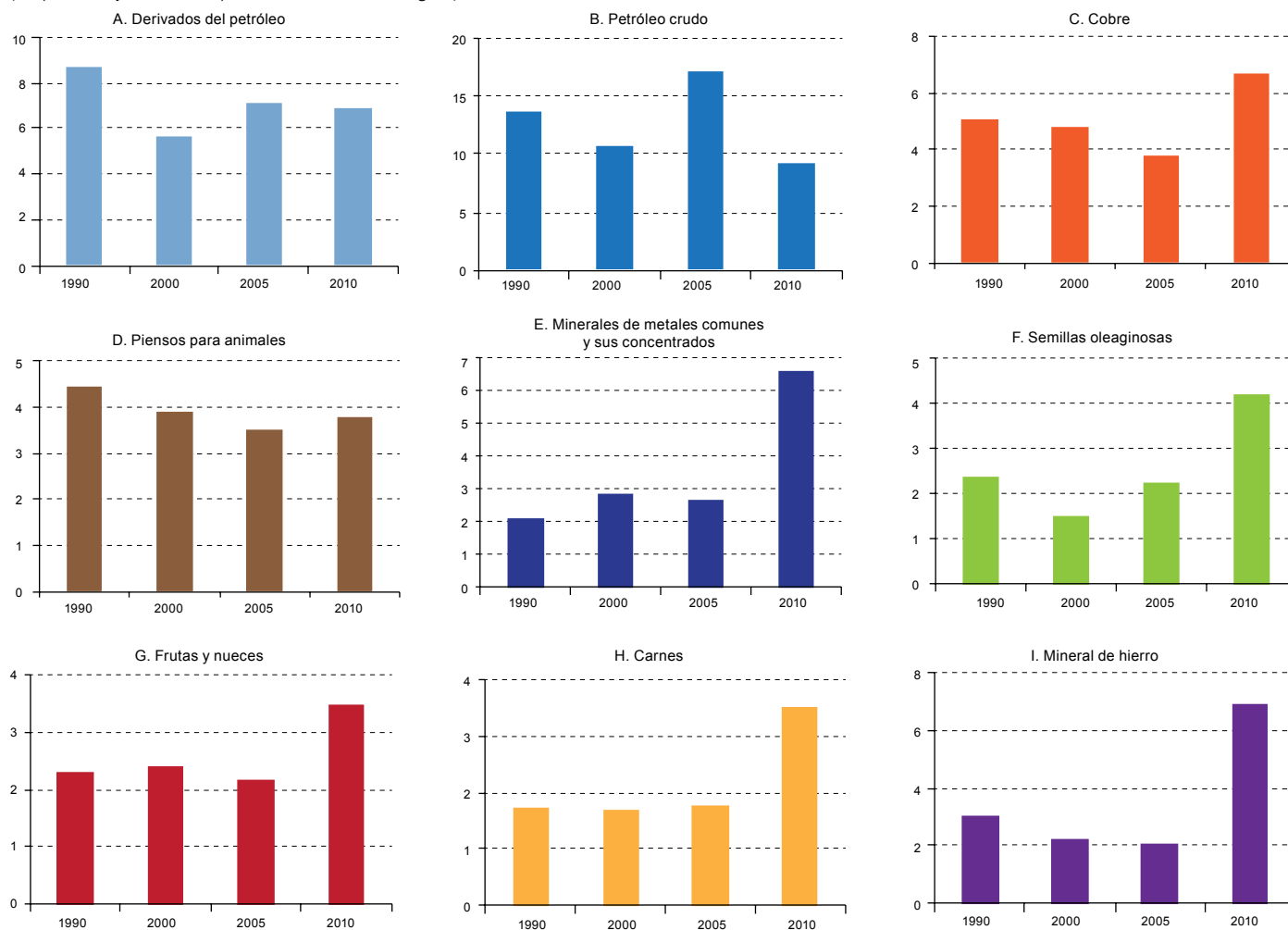
- La lista de los principales productos de exportación de América del Sur refleja un marcado patrón exportador de productos primarios, ya que los primeros nueve

productos se incluyen en esta categoría y representan el 51% de las ventas externas totales de la subregión en 2010.

■ Gráfico II.4 ■

América del Sur: principales productos de exportación, 1990-2010

(En porcentajes de las exportaciones de la subregión)



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

5. En México y Centroamérica predominan las exportaciones manufactureras

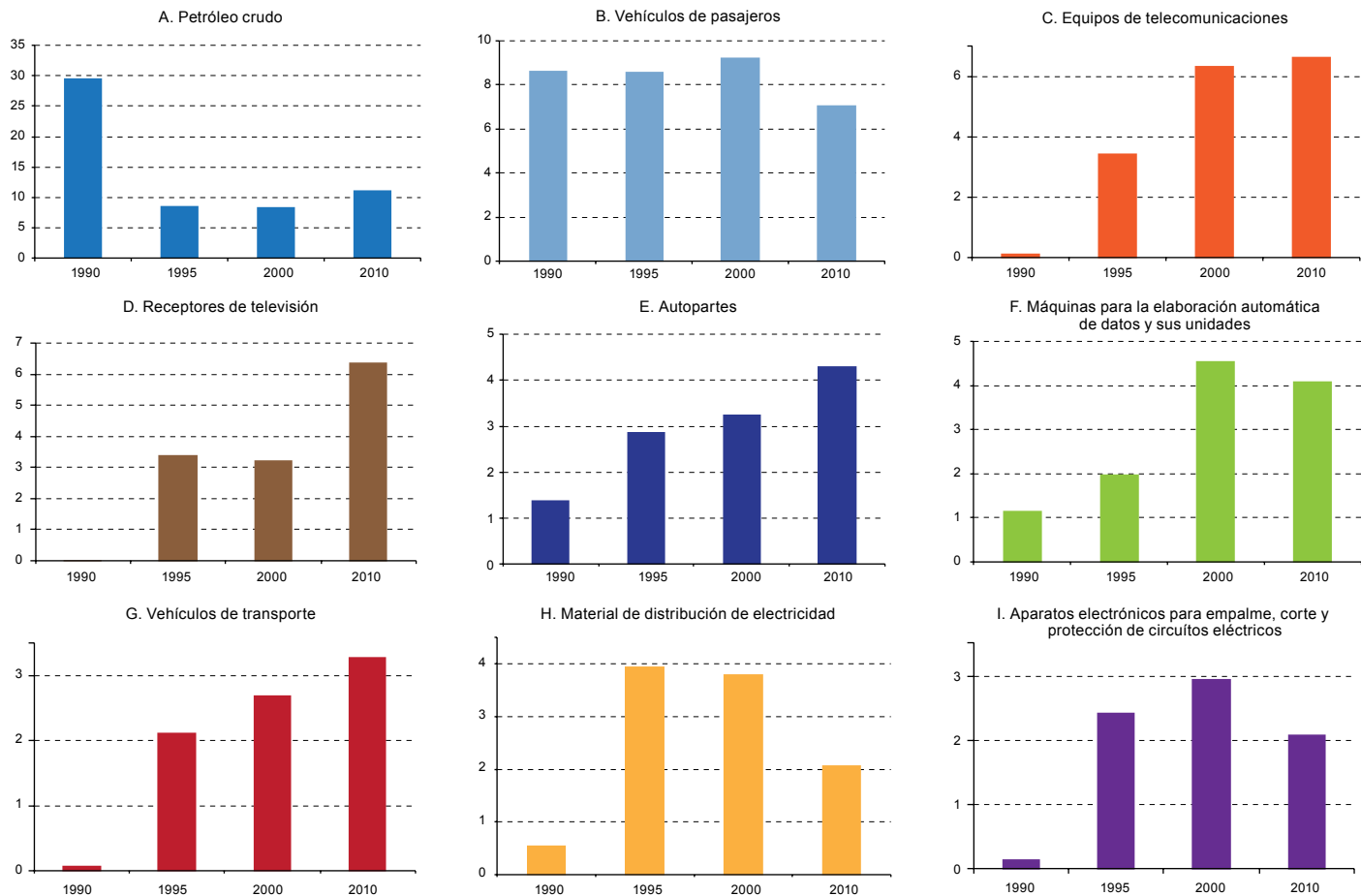
- México y Centroamérica muestran una oferta exportadora más variada: ocho de los nueve principales productos de exportación son manufacturas; solo el petróleo crudo es un producto primario.
- Sin embargo, el impulso del comercio de México y Centroamérica viene, en buena medida, de empresas

de maquila. El rápido incremento de las exportaciones de la maquila ha estado vinculado a un aumento significativo de la importación de insumos y piezas. Como resultado, el valor agregado nacional tiende a ser limitado y la transferencia de tecnología hacia el resto de la economía, reducida.

■ Gráfico II.5 ■

México y Centroamérica: principales productos de exportación, 1990-2010

(En porcentajes de las exportaciones de la subregión)



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

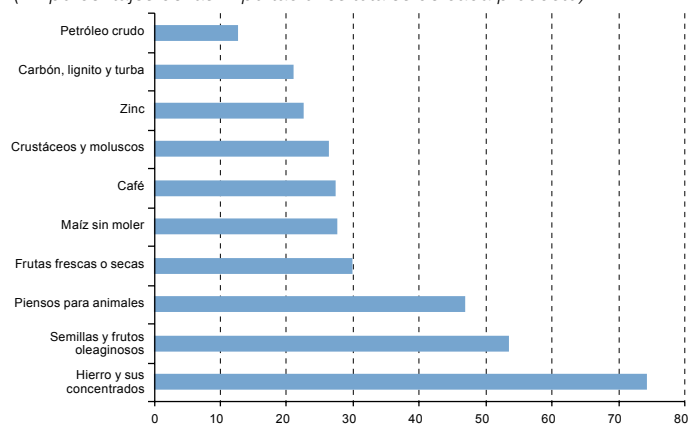
6. ¿Qué bienes intercambian la Península Ibérica y América Latina?

- América Latina vende a España y Portugal productos primarios como hierro, semillas y frutos oleaginosos, y piensos para animales. Por otro lado, en el gráfico II.7 se ilustra la notable participación española en las importaciones latinoamericanas de accesorios para líneas férreas, aceite de oliva e impresos. En el caso de Portugal, el comercio se concentra en el sector primario y las manufacturas de corcho ocupan el primer lugar en la lista.

■ Gráfico II.6 ■

Península Ibérica: principales productos importados de América Latina, 2010

(En porcentajes de las importaciones totales de cada producto)

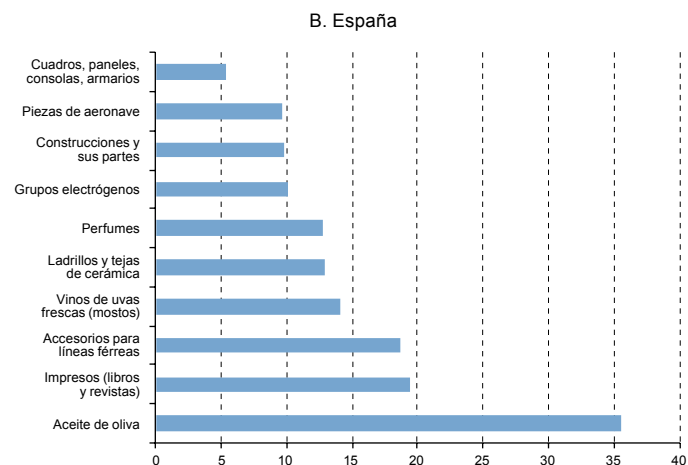
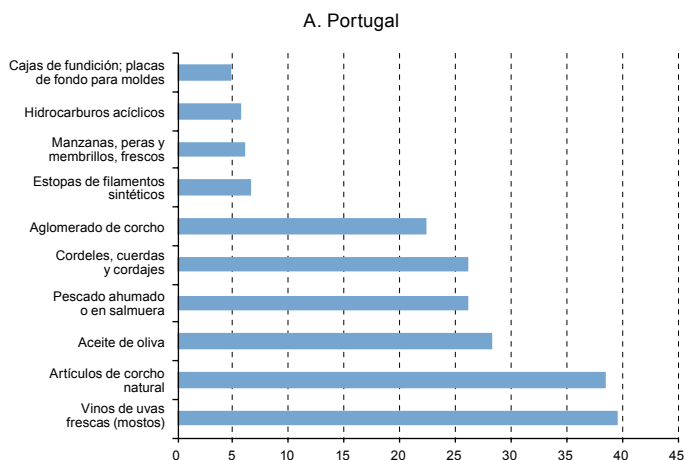


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercancías (COMTRADE).

■ Gráfico II.7 ■

América Latina: principales productos importados de la Península Ibérica, 2010-2011

(En porcentajes de las importaciones totales de cada producto)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercancías (COMTRADE).

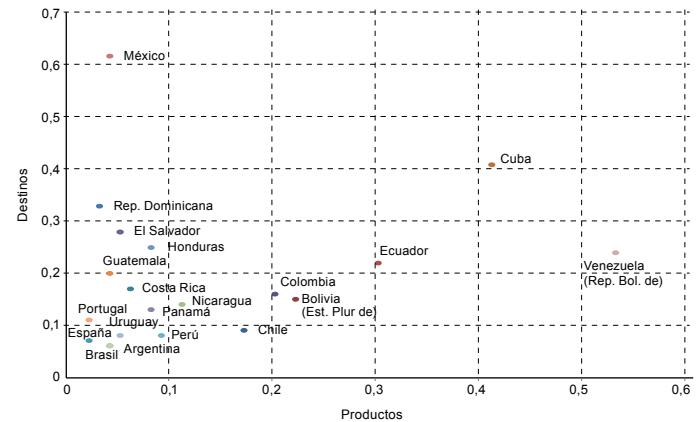
7. La Península Ibérica encabeza la diversificación de productos exportados; la Argentina y el Brasil, la diversificación de mercados de destino

- España y Portugal muestran las canastas de productos más diversificadas, y Venezuela (República Bolivariana de), Cuba y el Ecuador las menos diversificadas. La Argentina, el Brasil y España encabezan la lista de diversificación por destino y México, Cuba y la República Dominicana se encuentran en el polo opuesto.
- En general, los países que muestran la mayor diversificación en ambos productos y mercados de destino son la Argentina, el Brasil, España, el Perú y el Uruguay.

■ Gráfico II.8 ■

Iberoamérica: grado de concentración de las exportaciones según destinos y productos, 2011

(Índice de Herfindahl-Hirschmann)^a



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a El índice de Herfindahl-Hirschmann mide la concentración de los mercados. Un valor del índice superior a 0,18 indica un mercado concentrado; entre 0,10 y 0,18 un mercado moderadamente concentrado, y entre 0,0 y 0,10, uno diversificado.

Nota: Los datos de Cuba corresponden a 2006, los del Uruguay y Honduras a 2009, y los de El Salvador y España a 2010.

8. Iberoamérica muestra una evolución favorable en términos de diversificación de los mercados de destino de las exportaciones pero reduce la diversificación de los bienes

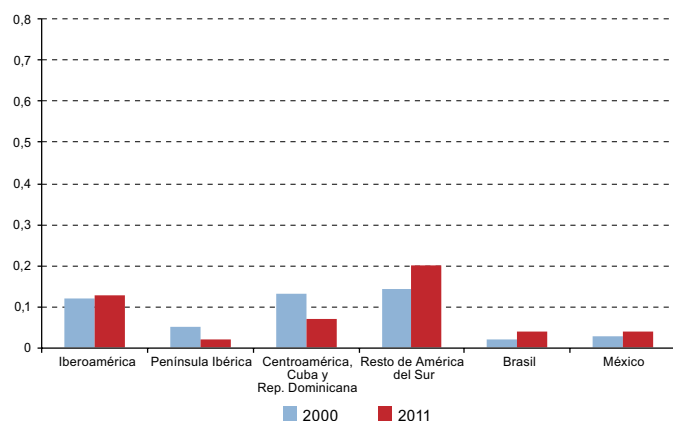
- Se observa una gran heterogeneidad en los patrones de diversificación. La concentración por productos ha tendido a aumentar en el Brasil, México y, en particular, en el resto de América del Sur. Dicha evolución se debe a que la participación en el total exportado de algunos

productos básicos como petróleo, cobre, hierro, zinc, gas y soja se ha incrementado ante el estímulo de buenos precios internacionales. La diversificación en términos de mercados de destino es una tendencia generalizada que se aprecia en los países iberoamericanos en la última década.

■ Gráfico II.9 ■

Iberoamérica: evolución del grado de concentración de las exportaciones según productos, 2000-2011

(Índice de Herfindahl-Hirschmann)



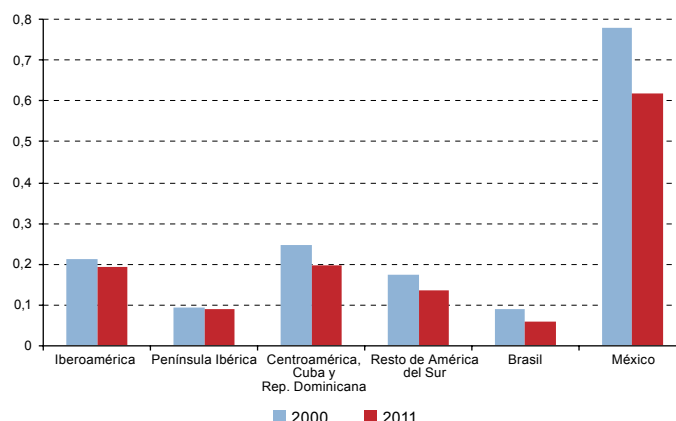
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Nota: Los datos de la República Dominicana corresponden a 2001 y 2011, los de Cuba a 2000 y 2006, los de Uruguay y Honduras a 2000 y 2009, y los de El Salvador y España a 2000 y 2010.

■ Gráfico II.10 ■

Iberoamérica: evolución del grado de concentración de las exportaciones según destinos, 2000-2011

(Índice de Herfindahl-Hirschmann)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

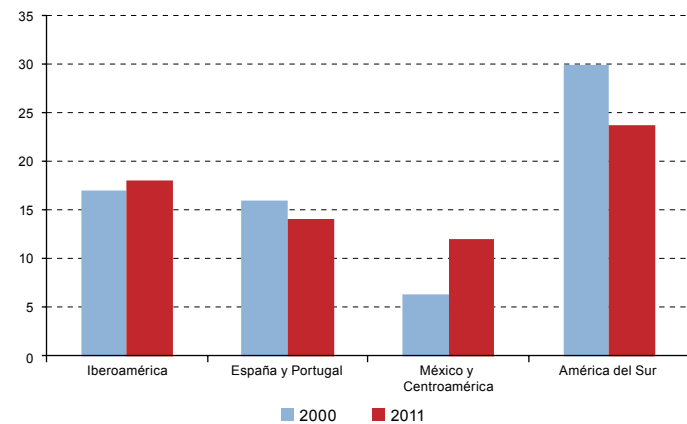
9. Los países que destinan más productos hacia Iberoamérica son los de América del Sur

- En la última década, las exportaciones entre países iberoamericanos se han triplicado. De hecho, en 2000 el monto total de las exportaciones era de 81.324 millones de dólares, mientras que en 2011 llegó a 247.074 millones. Con respecto al total de exportaciones de Iberoamérica, estos montos representan el 17% y el 18%, respectivamente, lo que indica que las exportaciones hacia ese destino han aumentado más que hacia el resto del mundo.
- Dependiendo de la subregión analizada, la participación de las exportaciones hacia Iberoamérica con respecto al total varía considerablemente. Por un lado, México y Centroamérica muestran las tasas más bajas y, por el otro, los países de América del Sur llegan a destinar casi el 23% de sus exportaciones hacia Iberoamérica pese a la reducción experimentada en la última década. Entre estas dos subregiones, se sitúan España y Portugal. Cabe destacar que México y Centroamérica es la única subregión que ha aumentado su participación en las exportaciones hacia Iberoamérica, que ha pasado de un 6% en 2000 a un 12% en 2011.

■ Gráfico II.11 ■

Iberoamérica: exportaciones de bienes hacia Iberoamérica por subregiones, 2000-2011

(En porcentajes de las exportaciones totales de cada subregión)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

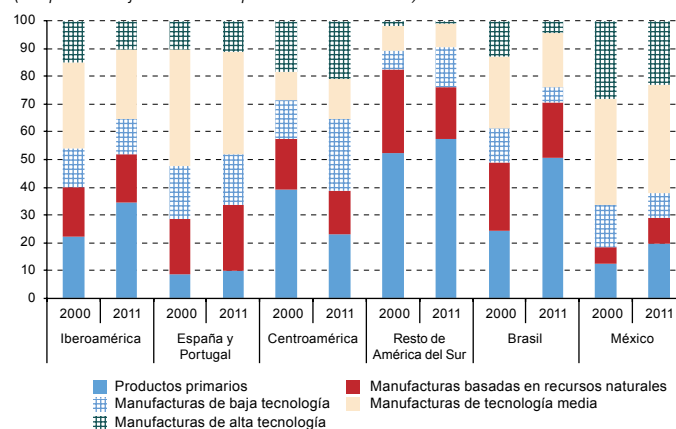
10. Si bien la canasta exportadora de los países de Iberoamérica es bastante heterogénea, en la última década se observa un aumento de la participación de los bienes primarios

- El análisis de las exportaciones según el uso intensivo de tecnología indica una evolución hacia una mayor diversificación de la oferta exportable en Centroamérica. Por el contrario, en el resto de los países de América Latina —que ya se caracterizaban por un patrón primario exportador— se observa un aumento del peso relativo de las materias primas básicas. En particular, el Brasil experimenta un aumento significativo de esos bienes en la canasta exportadora, de un 25% en 2000 a un 51% en 2011. Asimismo, en México se registra un aumento de la participación de los bienes primarios del 7% en el horizonte temporal analizado. Por último, en la Península Ibérica no se observan cambios relevantes.
- En términos generales, se aprecian tres patrones de especialización: el de América del Sur, basado en recursos naturales y su procesamiento; el de México y Centroamérica, que descansa en sectores con uso intensivo de mano de obra (fabricación de textiles y confecciones, piezas de automóviles y equipos electrónicos, entre otros), y el de España y Portugal, que muestra una situación intermedia entre los dos anteriores.

■ Gráfico II.12 ■

Iberoamérica: cambio estructural de las exportaciones de bienes, según uso intensivo de tecnología, 2000-2011

(En porcentajes de las exportaciones totales)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).
Nota: Los datos de la República Dominicana corresponden a 2001 y 2011, los de Cuba a 2000 y 2006, los de Uruguay y Honduras a 2000 y 2009, y los de El Salvador y España a 2000 y 2010.

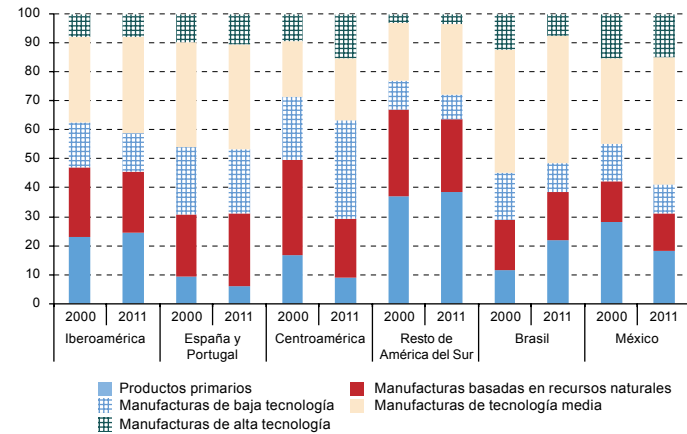
11. En cambio, en el comercio intrazona se incrementa la participación de los bienes de tecnología media

- La intensidad tecnológica de los bienes exportados hacia Iberoamérica muestra un aumento de la participación de los bienes de tecnología media entre 2000 y 2011. Dicha categoría incluye la fabricación de vehículos automotores, sustancias y productos químicos, maquinaria y equipos mecánicos y electrónicos. Esta tendencia se observa en todas las subregiones si bien cabe subrayar que es más acusada en México, donde la participación de estos bienes aumenta un 15% en el período observado.
- En general, el comercio intrazona se caracteriza por estar más diversificado que las exportaciones de los espacios iberoamericanos hacia el resto del mundo ya que en estas últimas se observa una participación más alta de los bienes primarios.

■ Gráfico II.13 ■

Iberoamérica: cambio estructural de las exportaciones de bienes, según uso intensivo de tecnología, 2000-2011

(En porcentajes de las exportaciones hacia Iberoamérica)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).
Nota: Los datos de la República Dominicana corresponden a 2001 y 2011, los de Cuba a 2000 y 2006, los de Uruguay y Honduras a 2000 y 2009, y los de El Salvador y España a 2000 y 2010.

Flujos de inversión extranjera directa en Iberoamérica¹

¹ Las secciones 1, 7, 8 y 11 de este capítulo se basan en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental” (LC/L.3535), Santiago de Chile, 2012.

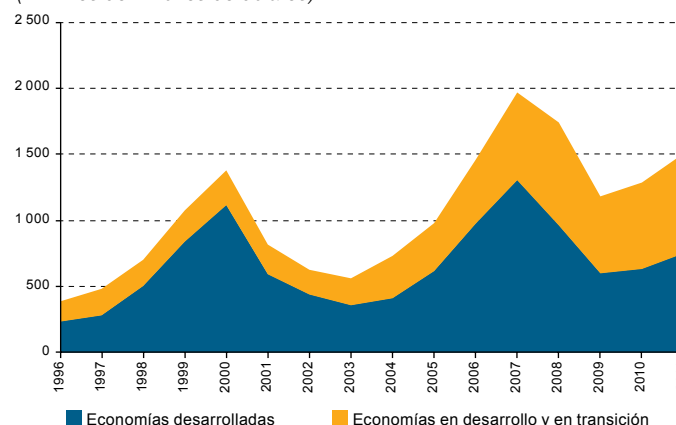
1. Las corrientes de inversión extranjera directa en todo el mundo aumentaron en 2011 hasta llegar a 1,5 billones de dólares y seguirán creciendo en 2012

- Tras las caídas registradas en 2008 y 2009, las corrientes mundiales de inversión extranjera directa (IED) aumentaron en 2010 y 2011, aunque todavía están lejos del máximo histórico registrado en 2007.
- Esta caída se ha concentrado en las economías desarrolladas, que han reducido su participación en el total mundial de un 66% antes de la crisis a menos de la mitad en la actualidad.
- Las economías en transición de Europa Oriental también recibieron menos IED en 2011 que en 2007, y lo mismo ha sucedido en África y Oriente Medio. En Asia y en América Latina, por el contrario, la caída experimentada en 2009 fue más leve y la recuperación más rápida, por lo que estas regiones registraron en 2011 las mayores entradas de su historia.
- El crecimiento registrado en los últimos años continuará a un ritmo algo menor en 2012, cuando se espera que las corrientes mundiales alcancen los 1,6 billones de dólares.

■ Gráfico III.1 ■

Mundo: corrientes de IED, por grupos de economías, 1996-2011

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "UNCTADStat" [en línea] <http://unctadstat.unctad.org/>.

■ Cuadro III.1 ■

Mundo: entradas de inversión extranjera directa, por regiones, 2007-2011

	Corrientes de inversión (en miles de millones de dólares)					Participación (en porcentajes)				
	2007	2008	2009	2010	2011 ^a	2007	2008	2009	2010	2011 ^a
Mundo	1 976	1 791	1 198	1 309	1 524	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Economías desarrolladas	1 310	1 019	606	619	748	66,3	56,9	50,6	47,3	49,1
Unión Europea	854	542	357	318	421	43,2	30,3	29,8	24,3	27,6
Europa sudoriental y Comunidad de Estados Independientes (CEI) ^a	91	121	72	74	92	4,6	6,8	6,0	5,6	6,0
Economías en desarrollo	574	650	519	617	684	29,1	36,3	43,3	47,1	44,9
América Latina y el Caribe	117	138	82	122	154	5,9	7,7	6,8	9,3	10,1
Centros financieros del Caribe ^b	52	69	59	39	62	2,7	3,9	4,9	3,0	4,1
África	51	58	53	43	43	2,6	3,2	4,4	3,3	2,8
Oriente Medio	78	92	66	58	49	4,0	5,1	5,5	4,4	3,2
Asia	271	288	249	326	374	13,7	16,1	20,8	24,9	24,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "UNCTADStat" [en línea] <http://unctadstat.unctad.org/>.

^a Incluye la Federación de Rusia.

^b Incluye Las Bermudas, las Islas Caimán y las Islas Vírgenes.

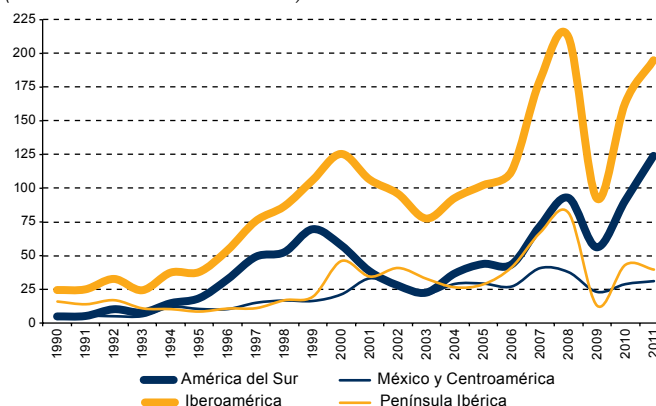
2. En 2011, Iberoamérica recibió 195.109 millones de dólares de IED, más de la mitad de los cuales se concentraron en América del Sur

- En 2011, las economías de Iberoamérica en su conjunto recibieron 195.109 millones de dólares, lo que representa un aumento del 20% respecto al año anterior. Este ascenso oculta dos tendencias contrarias: mientras que la IED en América Latina alcanzaba su máximo histórico con un crecimiento del 30%, en España y Portugal caía un 8%.
- La tendencia global hacia una mayor presencia relativa de las economías emergentes como destino de IED se observa también en Iberoamérica. Si durante la década de 1980 y la primera mitad de la de 1990 España y Portugal recibían montos de IED muy superiores a los de América Latina, las economías de América del Sur pasaron a recibir mayores flujos en un primer momento durante la segunda mitad de los años noventa (gracias a los procesos privatizadores) y más recientemente a partir de 2008.
- Todas las subregiones vieron caer las entradas de IED como consecuencia de la crisis financiera internacional que comenzó en 2008, pero la recuperación posterior fue muy diferente entre ellas. México y Centroamérica se recuperó ligeramente pero en forma estable, mientras que América del Sur experimentó durante 2010 y 2011 una fuerte subida que le llevó a registrar máximos absolutos. Las principales razones de este aumento son, en primer lugar, el sostenido crecimiento económico en las economías latinoamericanas que incentivó las inversiones destinadas a aprovechar los mercados nacionales y, en segundo lugar, los altos precios internacionales de las materias primas que impulsaron las inversiones en recursos naturales.
- España y Portugal, si bien recuperaron durante 2010 una parte del nivel alcanzado, volvieron a registrar una caída de las inversiones recibidas durante 2011. En este último año, el monto de las entradas fue menor que el promedio de la década anterior.
- Se espera que esta tendencia divergente continúe en 2012. De acuerdo con los datos del primer semestre, América Latina podría experimentar este año un ligero incremento en las entradas de IED mientras que la Península Ibérica recibiría una cantidad similar a la del año anterior.

■ Gráfico III.2 ■

Iberoamérica: ingresos de inversión extranjera directa por subregiones, 1990 -2011

(En miles de millones de dólares)



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

■ Cuadro III.2 ■

Iberoamérica (países seleccionados): corrientes de inversión extranjera directa, primer semestre de 2011 a primer semestre de 2012

(En millones de dólares)

Países	Primer semestre de 2011	Total en 2011	Primer semestre de 2012
Argentina	3 802	8 671	5 388
Bolivia (Estado Plurinacional de)	377	859	577
Brasil ^a	44 080	66 660	43 175
Chile	6 813	17 299	12 275
Colombia	6 593	13 388	7 798
Costa Rica	1 066	2 157	1 018
El Salvador	290	385	116
Guatemala	524	985	771
Honduras	486	1 014	468
México	11 815	20 357	9 622
Nicaragua	545	968	436
Panamá	1 416	2 790	1 421
Perú	4 157	8 233	5 440
República Dominicana	980	2 371	2 398
Uruguay	1 471	2 614	1 415
Venezuela (República Bolivariana de)	2 359	5 311	1 891
España	3 657	29 686	12 865
Portugal	2 138	10 473	7 903
América Latina	86 772	154 950	94 207
Península Ibérica	5 795	40 159	20 768
Iberoamérica	92 567	195 109	114 975

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

^a Período de enero a agosto.

3. El Brasil y otras economías de América del Sur fueron en 2011 destino de más IED que nunca, mientras que España recibió dos terceras partes menos que en 2008

- En 2011, al igual que en los dos años anteriores, el Brasil fue la economía iberoamericana que recibió mayores montos de IED, con 66.660 millones de dólares. España, que hasta 2008 había sido el primer destino de IED, fue la segunda receptora, con 29.686 millones de dólares, seguida de México, con 20.357 millones de dólares. Las principales economías de América del Sur experimentaron fuertes alzas en 2011, lo que supuso en casi todos los casos nuevos récords de entradas.
- Con respecto a 2010, la IED recibida en América del Sur aumentó un 37% y en Centroamérica un 34%. México experimentó una leve caída, tendencia que se espera se invierta en 2012 gracias a la adquisición del Grupo Modelo por la cervecera internacional AmBev, en una operación valorada en 20.100 millones de dólares.

■ Cuadro III.3 ■

Iberoamérica: entradas de inversión extranjera directa por país, 2000-2011

(En millones de dólares)

País	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
España	30 468	30 802	64 264	76 993	10 407	40 761	29 686
Portugal	4 613	10 908	3 063	4 665	2 706	2 646	10 473
Argentina	4 296	5 537	6 473	9 726	4 017	7 055	8 671
Bolivia (Estado Plurinacional de)	350	278	362	508	426	672	859
Brasil	19 197	18 822	34 585	45 058	25 949	48 506	66 660
Chile	5 047	7 426	12 572	15 518	12 887	15 373	17 299
Colombia	3 683	6 656	9 049	10 596	7 137	6 746	13 388
Costa Rica	626	1 469	1 896	2 078	1 347	1 466	2 157
Ecuador	839	271	194	1 006	321	158	585
El Salvador	325	241	1551	903	366	117	386
Guatemala	333	592	745	754	600	806	985
Honduras	418	669	928	1 006	523	797	1 014
México	23 298	20 181	31 785	27 239	16 316	20 868	20 357
Nicaragua	219	287	382	626	434	508	968
Panamá	653	2 557	1 777	2 147	1 259	2 350	2 790
Paraguay	48	95	202	209	95	228	303
Perú	1 604	3 467	5 491	6 924	6 431	8 455	8 233
República Dominicana	932	1 085	1 667	2 870	2 165	1 896	2 371
Uruguay	393	1 493	1 329	2 106	1 529	2 289	2 614
Venezuela (República Bolivariana de)	2 546	-508	1 620	1 195	-2 536	1 209	5 311

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

^a Promedio simple.

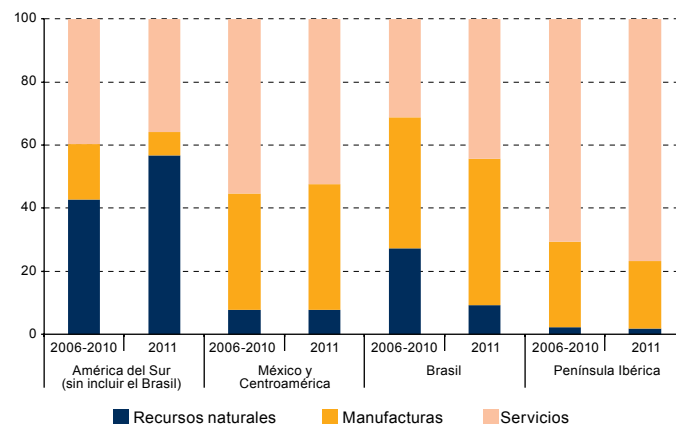
4. La IED en Iberoamérica responde a los patrones de especialización productiva

- En términos generales, en América del Sur predomina la IED en actividades asociadas a recursos naturales, en tanto que en México y Centroamérica tienen un gran peso las inversiones en actividades de exportación —principalmente manufacturas— y en la Península Ibérica los servicios.
- En el primer caso, las inversiones se han visto favorecidas por los altos precios de los productos básicos durante los últimos años. El Brasil es un caso aparte, ya que a pesar de tener un importante sector primario, la mayoría de las inversiones extranjeras se concentran en el sector servicios y sobre todo en las manufacturas. Entre estas últimas destacan las dedicadas al procesamiento de materias primas, como la siderurgia, además de la fabricación de bienes y equipos para el mercado doméstico.
- En México y Centroamérica la cercanía geográfica y el acceso preferencial a mercados de América del Norte determinan la localización de manufacturas destinadas a la exportación. En España y Portugal, el sector primario tiene escasa importancia y predominan claramente las inversiones en el sector servicios, seguidas a gran distancia por las manufacturas.

■ Gráfico III.3 ■

Iberoamérica: distribución sectorial de la inversión extranjera directa por subregiones, 2006-2010 y 2011

(En porcentajes)



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

5. Iberoamérica recibe poca IED en manufacturas de alto contenido tecnológico en comparación con Asia

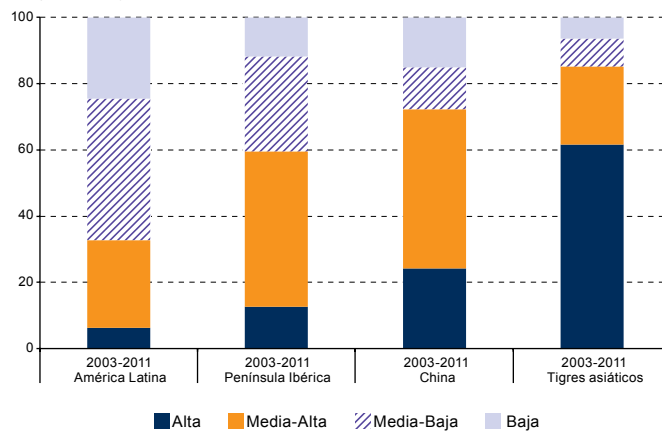
- Dentro de la inversión extranjera directa en manufacturas conviene diferenciar entre sectores según su nivel tecnológico. Las inversiones en industrias con mayor contenido tecnológico tendrán más impacto en la creación, absorción y difusión de conocimiento y, por tanto, generarán efectos dinámicos que contribuirán al cambio estructural.
- Iberoamérica está todavía lejos de ser una región atractiva para las inversiones en manufacturas de alto contenido tecnológico. Solo el 6% de los proyectos de inversión en manufacturas en América Latina fueron en sectores de alta tecnología y apenas un tercio llegó a sectores de

tecnología media-alta. El contraste con Asia es notable: tanto en China como en las economías recientemente industrializadas (tigres asiáticos) más del 70% de las inversiones en manufacturas llegaron a los sectores de tecnología alta y media-alta.

- Dentro de Iberoamérica, España y Portugal se destacan por recibir un porcentaje mucho mayor de proyectos de inversión en manufacturas de contenido tecnológico alto y medio-alto. No obstante, América Latina ha visto aumentar las inversiones en sectores de tecnología media-alta durante los últimos años.

■ Gráfico III.4 ■

Iberoamérica, China y “tigres asiáticos”^a: distribución de inversiones anunciadas según intensidad tecnológica, 2003-2011
(En porcentajes)

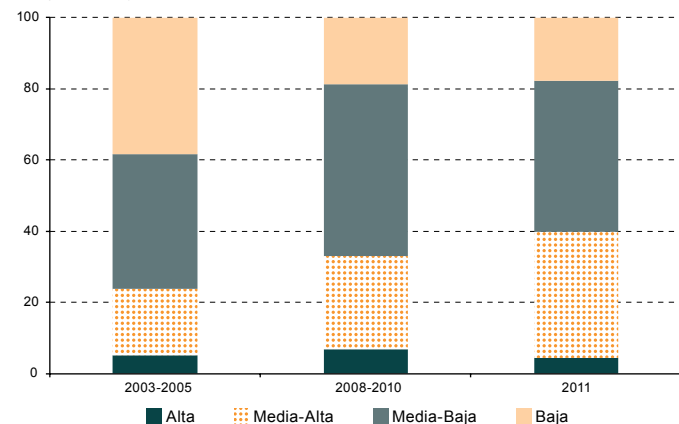


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de anuncios de inversión de “fDi Markets”, *Financial Times*.

^a Bajo la denominación “tigres asiáticos” se incluye a Hong Kong (República Administrativa Especial de China), la provincia china de Taiwán, la República de Corea y Singapur.

■ Gráfico III.5 ■

América Latina: distribución de inversiones anunciadas según intensidad tecnológica, 2003-2005, 2008-2010 y 2011
(En porcentajes)



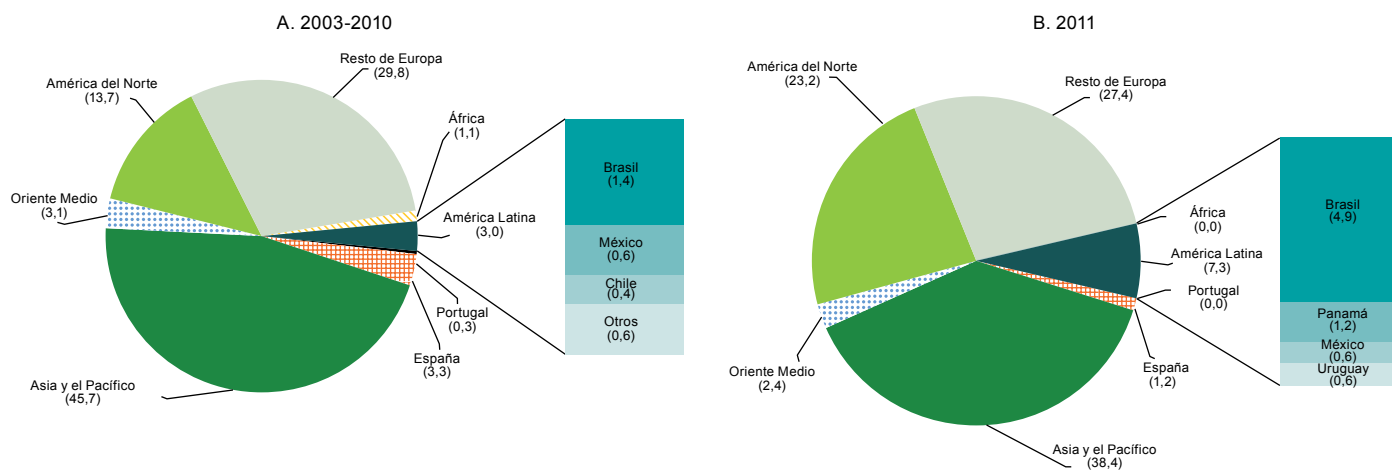
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de anuncios de inversión de “fDi Markets”, *Financial Times*.

6. Iberoamérica no es un destino preferente de inversiones en actividades de investigación y desarrollo

- Las empresas transnacionales son agentes clave en materia de investigación y desarrollo (I+D) y crecientemente localizan esas actividades fuera de sus países de origen. Para las economías receptoras, estas inversiones ofrecen una oportunidad de acumular conocimientos y desarrollar capacidades en tecnologías avanzadas.
- Las empresas transnacionales han mostrado en general una clara preferencia por la localización de las actividades de I+D en países de Asia y el Pacífico, principalmente en China, la India y Singapur. América Latina, en cambio, captó solamente un 3% del número de proyectos de I+D entre 2003 y 2010, si bien registró un aumento en 2011 hasta llegar al 7%.
- En la región destaca el importante avance del Brasil, que en el último año superó a España como principal receptor de ese tipo de proyectos en Iberoamérica. Considerando los montos invertidos, en el Brasil destaca el anuncio hecho por la empresa británica British Gas, que invertirá 1.900 millones de dólares en actividades de investigación y desarrollo en el país hasta el año 2025. Entre otros proyectos, instalará un centro tecnológico en Río de Janeiro en que trabajarán 100 profesionales y organizará programas de entrenamiento en universidades brasileñas. Las inversiones totales de la compañía en el país puedan alcanzar los 42.000 millones de dólares en ese período.

■ Gráfico III.6 ■

Mundo: número de proyectos de inversión extranjera directa en actividades de investigación y desarrollo según destino, 2003-2010 y 2011
(En porcentajes)



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

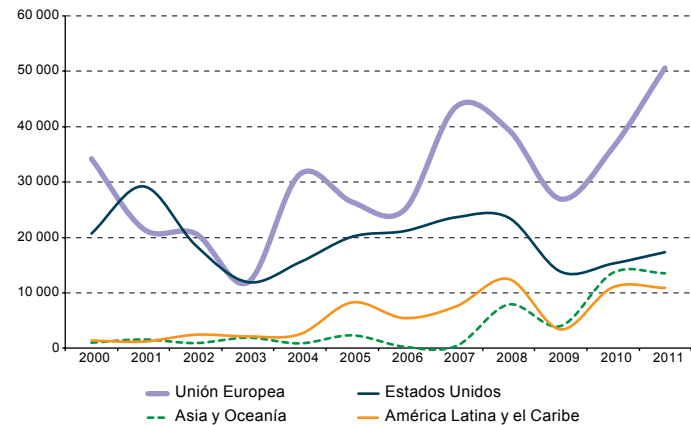
7. Los principales inversores en América Latina son los países de la Unión Europea

- En la última década, en términos agregados, la Unión Europea se consolidó como el principal origen de la IED en la región, con el 43% del total entre 2000 y 2005 y el 41% entre 2006 y 2011.
- A partir de 2003, los flujos de IED hacia la región aumentaron significativamente y pasaron de registrar montos anuales en torno a los 12.000 millones de dólares a superar los 25.000 millones. La tendencia al alza que tuvieron los flujos de IED desde la Unión Europea en la segunda mitad de la década posicionaron a ese bloque como el principal origen de la inversión extranjera directa recibida por América Latina y el Caribe.

■ Gráfico III.7 ■

América Latina y el Caribe: flujos de inversión extranjera directa según origen, 2000-2011

(En millones de dólares)

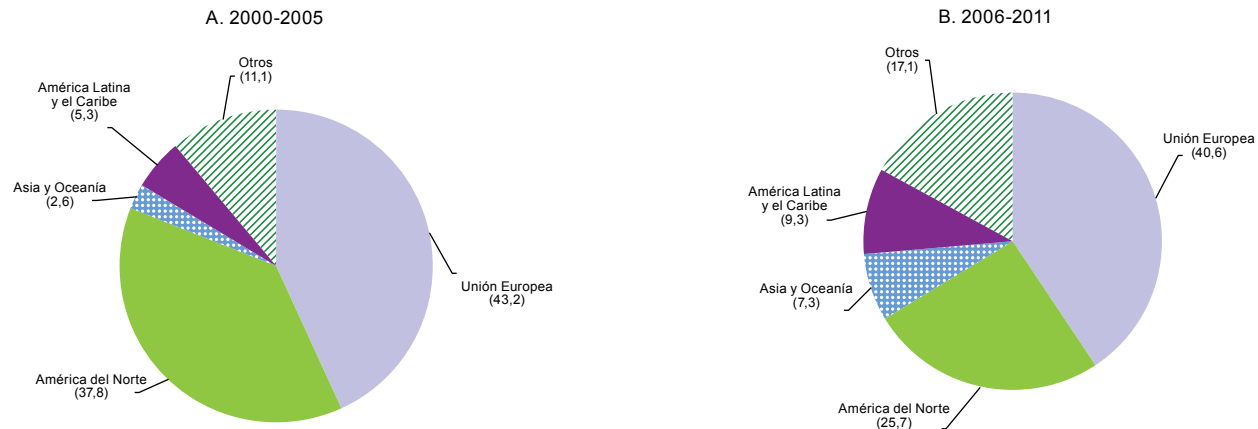


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de los bancos centrales de diez países de la región: la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, México, el Paraguay, la República Dominicana y el Uruguay.

■ Gráfico III.8 ■

América Latina: origen de la inversión extranjera directa, 2000-2005 y 2006-2011

(En porcentajes)



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

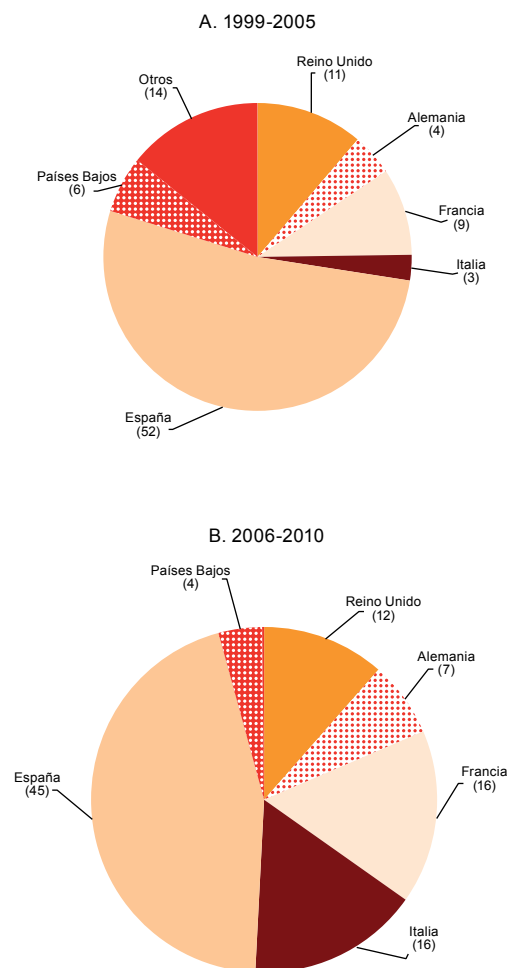
8. Entre los inversores de la Unión Europea en América Latina destaca especialmente España

- En la última década, España se consolidó como el principal inversionista europeo en América Latina y el Caribe, con un monto acumulado superior a los 110.000 millones de dólares. Sus inversiones se han destinado mayoritariamente a servicios de energía, telecomunicaciones, infraestructura y banca. En este período, el 86% de la IED española en la región se dirigió a servicios, mientras que el sector manufacturero —fundamentalmente en el Brasil— y el sector primario recibieron el 12% y el 2%, respectivamente. Los destinos preferentes fueron el Brasil, México, Chile y la Argentina, que concentran más del 85% de los activos de España en la región.
- Este proceso ha sido liderado por un reducido número de empresas, entre las que destacan Telefónica, Endesa, Repsol, Iberdrola y los bancos Santander y BBVA. A pesar de que entre 2001 y 2003 termina el auge de las inversiones españolas en la región, posteriormente se realizaron emprendimientos en nuevos sectores y empresas, en general de menor tamaño, especialmente en actividades de construcción, turismo, financieras y de seguros, e incluso en manufacturas. Esas inversiones tienen como destino predominante el Brasil, al tiempo que aumenta la importancia de emprendimientos basados en nuevas plantas, lo que contribuye a la expansión de la capacidad productiva y el empleo.
- En el último año, a pesar de la crisis internacional y la difícil situación de la economía española, la IED de ese país representó cerca del 14% del total recibido por América Latina y el Caribe. Esto muestra la relevancia que ha adquirido la región para las grandes empresas transnacionales de origen español.

■ Gráfico III.9 ■

América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa proveniente de la Unión Europea, según país de origen, 1999-2005 y 2006-2010

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (I).

9. Para España, la Unión Europea es el principal destino de la inversión directa en el exterior

- España es un importante inversor en el extranjero. Durante la última década, los flujos de inversión directa en el exterior fueron de 57.000 millones de dólares anuales de promedio, monto sustancialmente superior a la inversión directa en el exterior de toda América Latina. Al igual que en el resto de la Unión Europea, las inversiones españolas en el exterior alcanzaron un máximo absoluto en el año 2007, cuando superaron los 137.000 millones de dólares,

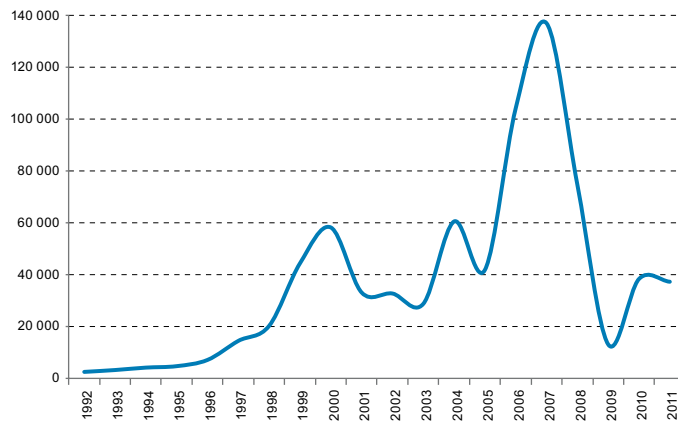
para caer luego drásticamente como resultado de la crisis financiera internacional.

- Casi la mitad de la inversión directa en el exterior de España se dirige a otras economías de la Unión Europea, pero las economías iberoamericanas son también importantes receptores de inversión directa española. El 32% del total acumulado de IED española en 2010 estaba en América Latina, sobre todo en el Brasil, México y la Argentina.

■ Gráfico III.10 ■

España: inversión directa en el exterior, 1992-2011

(En millones de dólares)

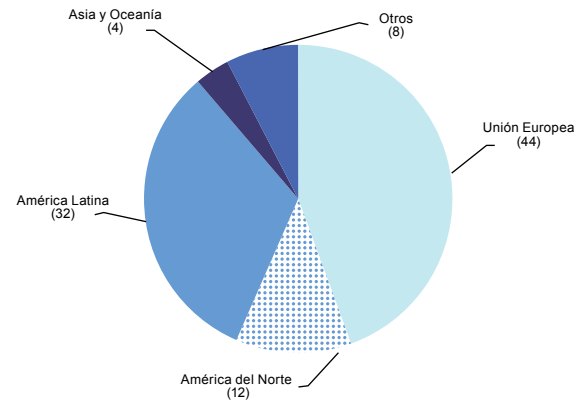


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

■ Gráfico III.11 ■

España: inversión acumulada en el exterior por regiones hasta 2010

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de Datainve, Ministerio de Economía y Competitividad de España.

10. Pese a que las empresas españolas invierten principalmente en la Unión Europea, en los últimos años están apuntando de nuevo hacia América Latina

- España ha sido uno de los países más afectados por la crisis económica desencadenada a partir de 2008, lo que no ha dejado de tener consecuencias en la evolución y la composición de la inversión directa en el exterior. En primer lugar, los flujos de IED desde España, al igual que los del resto del mundo, reaccionaron ante la crisis financiera de 2008 con una fuerte caída. En el año 2009 apenas alcanzaron los 13.000 millones de dólares, un 10% de lo invertido dos años antes, casi todo por reinversiones de utilidades de las filiales españolas en el exterior. Si bien en 2010 y 2011 registraron un notable aumento, todavía distaron mucho de los niveles registrados antes de la crisis.
- El impacto desigual de la crisis en Europa y América Latina ha llevado a las transnacionales españolas a reorientar sus inversiones hacia América Latina. Entre 2009 y 2011 más

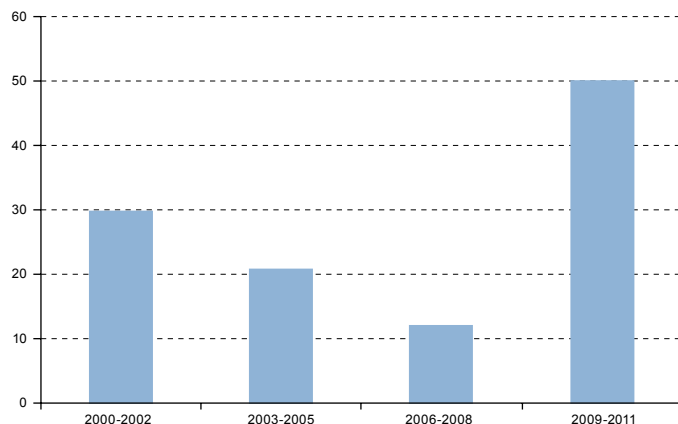
del 50% de la IED española volvió a dirigirse a América Latina (un porcentaje que no se registraba desde 1999, en la época de las grandes privatizaciones en la región). Si bien la inversión directa de España en América del Norte y en Asia experimentó una mayor subida relativa en estos años posteriores a la crisis, también hay que señalar que estas regiones partían de unos niveles mucho más bajos que los de América Latina.

- Por otra parte la caída de la demanda en España ha incidido sobre las cuentas de resultados de las empresas en casi todos los sectores, por lo que, en comparación, la rentabilidad de las filiales en el exterior es ahora sustancialmente mayor. Para muchas empresas españolas sus operaciones en el extranjero, y especialmente en las economías latinoamericanas, tienen ahora un valor estratégico mayor que antes de la crisis.

■ Gráfico III.12 ■

España: inversión directa en el exterior dirigida a América Latina, 2000-2011

(En porcentajes)

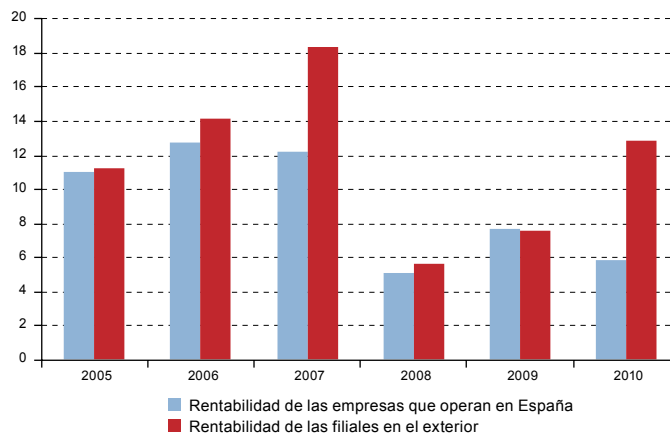


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de Datainve, Ministerio de Economía y Competitividad de España.

■ Gráfico III.13 ■

España: rentabilidad de las empresas que operan en el país y de sus filiales en el exterior, 2005-2010

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de Datainve, Ministerio de Economía y Competitividad de España.

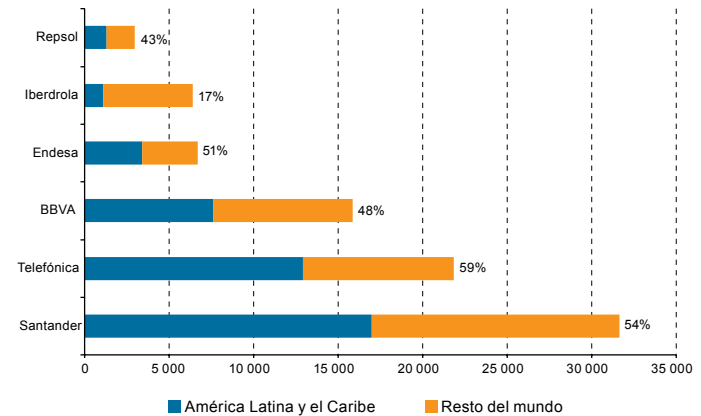
11. Empresas españolas en América Latina: de área problemática a tabla de salvación durante la crisis

- El comienzo de la década de 2000 fue difícil para las empresas españolas en América Latina. En 2001, la crisis de la Argentina afectó duramente a las empresas que operaban en el ambiente regulado del sector de servicios. Muchas compañías se vieron en la necesidad de consolidar cuantiosas inversiones que ya habían sido realizadas, mediante una reestructuración de las principales filiales regionales. Además, durante esa década surgieron problemas por cambios regulatorios que afectaron los patrones de competencia en algunos sectores, especialmente en Bolivia (Estado Plurinacional de) y Venezuela (República Bolivariana de), lo que perturbó las operaciones de diversas empresas españolas.
- Sin embargo, en los últimos años el panorama ha cambiado significativamente. Frente a los problemas económicos y financieros en los países desarrollados —y en España en particular—, América Latina evidenció un desempeño favorable, con crecimiento y estabilidad de sus principales economías. En este escenario, las empresas españolas han explotado mercados con amplio potencial y se han beneficiado de actividades con elevados márgenes de beneficios. Más aún, las empresas españolas encontraron en América Latina una fuente importante de recursos financieros para mejorar los balances en sus casas matrices y enfrentar la crisis financiera de los últimos años. Además, a algunas empresas la expansión en la región les ha ayudado a adquirir conocimientos y experiencia y a transformarse en empresas transnacionales globales.
- Las operaciones de las empresas españolas en sectores de servicios se encuentran en una fase de estabilidad y consolidación y, en la mayoría de los casos, siguen estrategias de largo plazo en la región. Sus prioridades son consolidarse para aprovechar economías de escala, generar sinergias de sus operaciones regionales y ganar cuotas de mercado con altos márgenes de utilidad que les permitan tener una buena posición global.

■ Gráfico III.14 ■

Empresas transnacionales españolas: ingresos operacionales antes de intereses e impuestos, 2010

(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de los Informes anuales de las respectivas empresas.

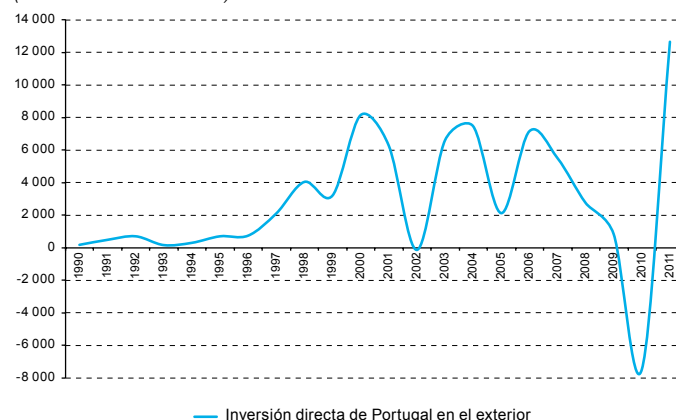
12. Portugal aumentó notablemente su inversión directa en el exterior entre 1996 y 2006

- Desde la segunda mitad de los años noventa, la inversión directa de Portugal en el exterior tuvo un notable auge. Entre 1995 y 2011, el acervo total de la inversión lusa se multiplicó por más de 19 y llegó a 68.051 millones de dólares en 2011. Más del 90% de esta inversión fue al sector de servicios.
- Los flujos de inversión directa en el exterior de Portugal muestran una tendencia volátil, dado el reducido número de empresas que invierten en el exterior. Dentro de esta volatilidad se observan unos montos de inversión menores desde 2006. En 2010 se registraron inversiones cuantiosas y en 2011 llegaron a su nivel máximo (12.639 millones de dólares). El papel de Portugal Telecom en la reestructuración del sector de las telecomunicaciones en el Brasil explica en gran medida estas alzas y bajas. La empresa portuguesa vendió en 2010 buena parte de sus activos en el Brasil a la española Telefónica, mientras que el año siguiente entró en el accionariado de Tele Norte.
- A partir de 2001, con el final de los procesos privatizadores en América Latina —especialmente en el Brasil—, la mayoría de las inversiones en el exterior desde Portugal se concentraron en otras economías de la Unión Europea.

■ Gráfico III.15 ■

Portugal: inversión directa en el exterior, 1990-2011

(En millones de dólares)

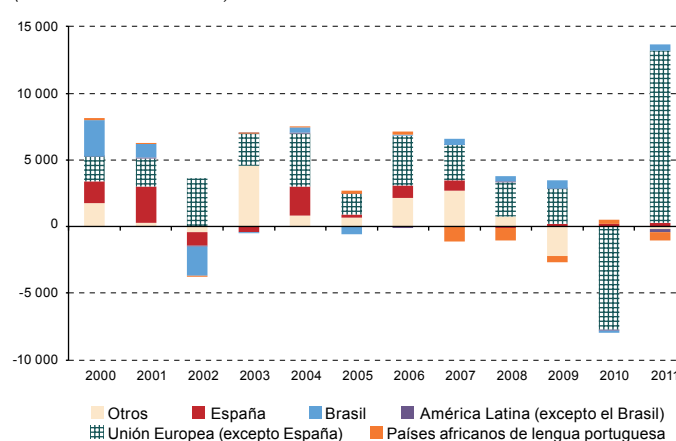


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

■ Gráfico III.16 ■

Portugal: inversión directa en el exterior, según destino geográfico, 2000-2011

(En millones de dólares)

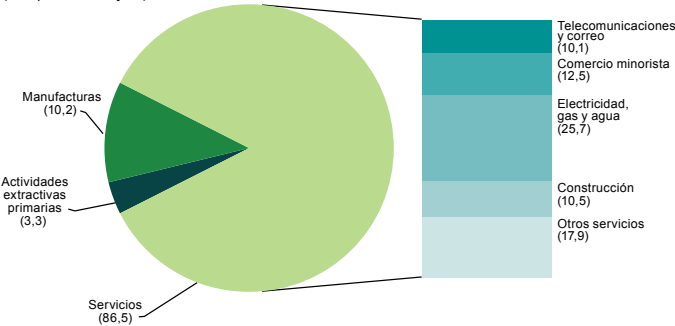


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Portugal, Estadísticas Online, BPStat, Eurosistema [en línea] <http://www.bportugal.pt/>.

13. Las grandes transnacionales portuguesas se integran con grupos brasileños

- Las inversiones directas de empresas portuguesas en América Latina se han concentrado sobre todo en el Brasil y, por sectores, en el de servicios, especialmente en electricidad, telecomunicaciones, construcción y comercio minorista.
- Si bien las mayores adquisiciones portuguesas en el Brasil se produjeron entre 1998 y 2001, las compras de activos en Portugal por parte de empresas brasileñas han aumentado proporcionalmente en los últimos años. Se ha dado en algunos casos un viaje de ida y vuelta en el que empresas brasileñas adquirirían grupos portugueses que tenían buena parte de sus activos en el Brasil. Los principales casos han sido Portugal Telecom y la empresa cementera CIMPOR.

■ Gráfico III.17 ■
Brasil: distribución de la inversión extranjera directa procedente de Portugal, por sectores, 2005^a
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.
^a Datos del censo de capital extranjero de 2005.

■ Cuadro III.4 ■
Brasil: principales adquisiciones por parte de empresas portuguesas
(En millones de dólares)

Fecha	Empresa adquirida	Sector	Comprador	Valor
28 de marzo de 2011	LF Tel SA	Telecomunicaciones	Portugal Telecom	2 656
28 de marzo de 2011	Tele Norte Leste SA	Telecomunicaciones	Portugal Telecom	1 130
8 de septiembre de 1999	Brennand Group	Cemento	CIMPOR Cimentos de Portugal	594
25 de agosto de 1999	Investimentos Energéticos	Electricidad	EDP Electricidade de Portugal	470
16 de febrero de 2000	Zip.net	Telecomunicaciones	Portugal Telecom	415
6 de abril de 1998	Banco Bandeirantes SA	Banca	Caixa Geral de Depósitos	358
29 de junio de 2001	Bradesco-Telecommunication	Telecomunicaciones	Portugal Telecom	281
23 de noviembre de 1998	Mercadorama	Comercio minorista	Modelo Continente	230
1 de febrero de 2001	Companhia de Concessões Rodoviárias	Infraestructura	Brisa-Auto-Estradas	125
30 de septiembre de 1997	Banco Boavista SA	Banca	Grupo Inversor	109
20 de abril de 2001	UOL Inc. SA	Telecomunicaciones	Portugal Telecom	100

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

■ Cuadro III.5 ■
Portugal: principales adquisiciones por parte de empresas brasileñas
(En millones de dólares)

Fecha	Empresa adquirida	Sector	Comprador	Valor
25 de marzo de 2010	CIMPOR Cimentos de Portugal (32%)	Cemento	Camargo Corrêa Portugal	1 895
24 de febrero de 2010	CIMPOR Cimentos de Portugal (28%)	Cemento	Grupo Votorantim	1 192
28 de marzo de 2011	Portugal Telecom	Telecomunicaciones	Telemar Norte Leste	961
31 de marzo de 2009	Banco Itaú Europa	Banca	Banco Itaú	498
20 de abril de 2009	Banco Espírito Santo	Banca	Banco Bradesco	205
25 de septiembre de 2001	Portucel	Forestal y papel	SPC y SONAE	120
20 de julio de 2009	MDS	Seguros	Suzano Holding	71
1 de septiembre de 2006	Lusosider Projectos	Siderurgia	CSN	44
3 de agosto de 1992	Banco Fonseca & Burnay EP	Banca	Banco Itaú	43

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

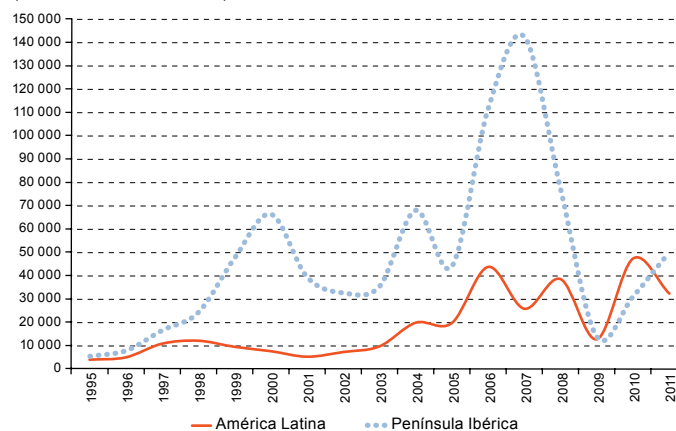
14. Las empresas de América Latina se han incorporado más tarde a la internacionalización que las ibéricas

- En los últimos años, las empresas transnacionales de América Latina, conocidas como translatinas, han mostrado un creciente dinamismo para invertir en el exterior, hasta alcanzar montos comparables a los de las transnacionales españolas. Las empresas más internacionalizadas provienen del Brasil, Chile, México y, más recientemente, de Colombia. En 2011 el Brasil registró flujos de inversión directa en el exterior negativos, debido a los altos montos que las filiales de las empresas brasileñas en el exterior enviaron a sus casas matrices. Esta tendencia, que continúa en 2012, se explica por el alto costo del capital en el Brasil y no implica una retirada de los mercados exteriores por parte de las empresas brasileñas.
- Diversos factores han contribuido a la expansión internacional de las translatinas: a) un crecimiento natural tras alcanzar posiciones de liderazgo en su mercado nacional; b) la necesidad de diversificar riesgos; c) la posibilidad de convertir las marcas registradas nacionales en marcas regionales; d) el aprovechamiento de procesos de privatización en países vecinos; e) posibilidades de asociación con otras empresas con mayor experiencia en terceros mercados, y f) el acceso preferencial a mercados mediante la integración subregional y acuerdos de libre comercio.
- La tendencia observada durante la primera mitad de 2012 indica un aumento de las inversiones desde América Latina y una caída de las procedentes de España y Portugal.

■ Gráfico III.18 ■

América Latina y Península Ibérica: flujos de inversión directa en el exterior, 1995-2011

(En millones de dólares)

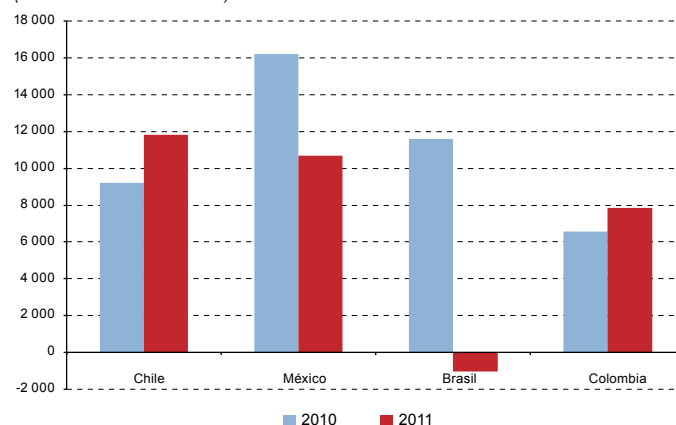


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

■ Gráfico III.19 ■

Chile, México, el Brasil y Colombia: corrientes de inversión directa en el exterior, 2010-2011

(En millones de dólares)



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

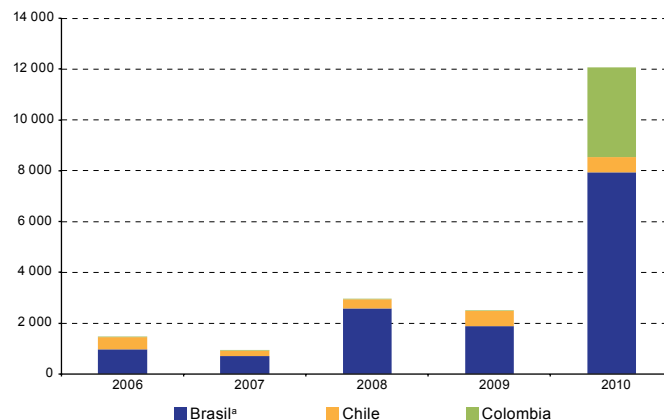
15. Las translatinas han invertido principalmente en otros países de la región, aunque también se han aventurado en Europa

- La cobertura geográfica de las inversiones de las empresas translatinas se ha limitado tradicionalmente a los países vecinos y al ámbito regional. No obstante, durante los últimos años las inversiones de translatinas en la Unión Europea han tenido un crecimiento significativo.
- Entre 2006 y 2009, las inversiones procedentes del Brasil, Chile y Colombia fluctuaron en torno a los 2.500 millones de dólares, mientras que en 2010 alcanzaron un récord histórico de 12.000 millones de dólares. En tan solo un quinquenio la región ha invertido en mercados de la Unión Europea más de 20.000 millones de dólares, lo que representa un 13% del total de las inversiones de esos tres países en el exterior.
- El Brasil es el principal inversor de la región en la Unión Europea, a la que dirige un 15% de sus inversiones directas en el exterior. Sus principales destinos son los Países Bajos, Portugal y Francia.
- Las empresas mexicanas también son importantes inversionistas en Europa. De hecho, más del 30% de los proyectos anunciados de inversión de translatinas en la Unión Europea son liderados por empresas mexicanas.
- Por su parte, para las empresas chilenas y colombianas las inversiones en la Unión Europea representan menos del 10%. Las inversiones chilenas se han concentrado en España, mientras que Colombia ha realizado inversiones importantes en el Reino Unido.

■ Gráfico III.20 ■

Brasil, Chile y Colombia: flujos de inversión extranjera directa hacia la Unión Europea, 2006-2010^a

(En millones de dólares)



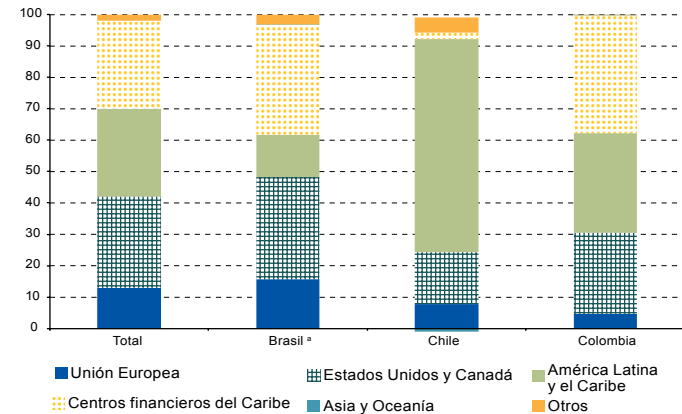
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales.

^a En el caso del Brasil, los flujos de IED corresponden solo a aportes de capital.

■ Gráfico III.21 ■

Brasil, Chile y Colombia: distribución regional de los flujos de salida de inversión extranjera directa, 2006-2010

(En porcentajes)



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

^a En el caso del Brasil, los flujos de IED corresponden solo a aportes de capital.

16. Para muchas translatinas la Península Ibérica es el destino preferido en la Unión Europea

- Entre las translatinas que invierten en la Península Ibérica destacan especialmente las empresas brasileñas de ingeniería y construcción, cemento y siderurgia. Las translatinas de Chile y de Colombia, más centradas en los mercados de sus países vecinos, no tienen todavía una presencia importante en la Península Ibérica.

■ Cuadro III.6 ■
Península Ibérica: adquisiciones de empresas o activos por parte de translatinas, 2010
(En millones de dólares)

Empresa	País	Ventas totales 2010	Sector	Países	Principal forma de entrada en la Unión Europea
Votorantim	Brasil	21 100	Cemento	Portugal	Adquisiciones e inversiones en nueva planta
Gerdau	Brasil	18 841	Siderurgia/Metalurgia	España	Adquisiciones
Cemex	México	14 435	Cemento	España	Adquisiciones e inversiones en nueva planta
Andrade Gutiérrez	Brasil	10 895	Ingeniería/Construcción	Portugal	Adquisiciones
Grupo Camargo Corrêa	Brasil	9 698	Ingeniería/Construcción	Portugal	Adquisiciones
Grupo Bimbo	México	9 487	Alimentos	España y Portugal	Adquisiciones
Companhia Siderúrgica Nacional	Brasil	8 301	Siderurgia/Metalurgia	Portugal	Adquisiciones
Odebrecht	Brasil	5 500	Ingeniería/Construcción	Portugal	Adquisiciones e inversiones en nueva planta
Embraer	Brasil	5 355	Aeronáutica	Portugal	Adquisiciones e inversiones en nueva planta

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *América Economía*, N° 60, abril de 2011; Informes anuales de las empresas; y A. Fleury, M. Leme y G. Glufke Reis (2010), “El camino se hace al andar: la trayectoria de las multinacionales brasileñas”, *Universia Business Review*, N° 25, primer cuatrimestre de 2010.

17. La crisis económica en España y Portugal puede representar una oportunidad para la expansión de las empresas translatinas

- La actual coyuntura en España y Portugal, si bien está afectando considerablemente a las translatinas con una estrategia centrada en atender mercados domésticos, también puede abrir nuevas posibilidades, especialmente en materia de adquisiciones. La pérdida de valor y la necesidad de capital de ciertas empresas podría ayudar a que algunas translatinas con liquidez financiera continuasen internacionalizado sus operaciones en Europa.
- Durante 2011, los proyectos de inversión anunciados confirman la tendencia que han seguido las inversiones latinoamericanas en la Península Ibérica. En la actualidad existen proyectos en ejecución en las áreas de energía, siderurgia, metales y software, principalmente por parte de las grandes translatinas del Brasil y México. De todas formas, los montos anunciados en la mayoría de estas inversiones son todavía modestos.

■ Cuadro III.7 ■

Península Ibérica: proyectos de inversión de empresas translatinas, 2010 y 2011

(En millones de dólares)

Empresa	Origen	Destino	Sector	Descripción	Inversión
Petrobras	Brasil	Portugal	Petróleo	Petrobras ha creado una empresa conjunta con Galp Energía para establecer en Portugal una planta de biodiésel que tendrá una producción de 250.000 toneladas anuales. Se espera que entre en funcionamiento en 2015.	530
Gerdau	Brasil	España	Siderurgia	La subsidiaria Sidenor está invirtiendo en la ampliación de diversas plantas de producción en España.	71
Embraer	Brasil	Portugal	Aeronáutica	Embraer construirá una nueva planta de fabricación de estructuras y componentes de materiales compuestos. La inversión inicial prevista es de 60 millones de dólares y se espera que llegue a 150 millones de dólares en los tres años siguientes con la construcción de una segunda planta dedicada a la producción de estructuras metálicas.	60
Camargo Corrêa	Brasil	España, Portugal	Textil, venta al por menor	La empresa está abriendo oficinas comerciales propias para la venta de prendas de vestir de la marca Havaianas.	16
Impactos Internacionales	Colombia	España	Insumos médicos	Impactos Internacionales abrió una planta para la fabricación de insumos médicos.	24
Corp Banca	Chile	España	Banca	Establecimiento de una nueva oficina en España.	33
Cemex	México	España	Software	La filial de CEMEX Neoris abrió un centro de <i>software</i> para sus actividades de consultoría.	13,7
Softtek	México	España	TIC	Establecimiento de un centro de soporte técnico para sus operaciones globales.	6,4

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

18. La consolidación empresarial en Iberoamérica ya no está liderada en exclusiva por empresas españolas

- Las principales adquisiciones y fusiones realizadas en Iberoamérica por parte de empresas iberoamericanas reflejan la importancia de sectores como el de las telecomunicaciones, el financiero, el de la energía y el siderúrgico. Las adquisiciones más importantes fueron hechas por empresas españolas, entre las que destacan especialmente Telefónica, los bancos Santander y BBVA y Repsol.
- Entre 1998 y 2004 se produjeron las mayores adquisiciones españolas y portuguesas en América Latina aprovechando los procesos de privatización y liberalización en la región, y fueron emprendidas casi en exclusiva por empresas españolas. A partir de 2008 las empresas translatinas pasan a liderar la lista de grandes adquisiciones empresariales en Iberoamérica. Seis de las diez adquisiciones más importantes entre 2009 y 2012 fueron llevadas a cabo por empresas de América Latina.

■ Cuadro III.8 ■
Iberoamérica: mayores adquisiciones empresariales
(En millones de dólares)

		Empresa adquirida	País	Sector	Comprador	País	Monto
A. 1990-2008							
1	1999	YPF	Argentina	Petróleo	Repsol	España	18 877
2	2000	Telesp	Brasil	Telecomunicaciones	Telefónica	España	10 757
3	1998	Telesp	Brasil	Telecomunicaciones	Telefónica y Portugal Telecom	España/Portugal	4 973
4	2004	Bancomer	México	Banca	BBVA	España	3 888
5	2000	Telefónica de Argentina	Argentina	Telecomunicaciones	Telefónica	España	3 718
6	2000	Banco do Estado de São Paulo	Brasil	Banca	Banco Santander	España	3 581
7	2007	Imsa	México	Siderurgia	Techint	Argentina	3 182
8	1990	Telefónica de Argentina	Argentina	Telecomunicaciones	Telefónica	España	3 016
9	2000	Telesudeste Celular	Brasil	Telecomunicaciones	Telefónica	España	2 682
10	2004	Hidrocarbónico	España	Electricidad	EDP	Portugal	2 646
B. 2009-2012							
1	2010	Brasilcel	Brasil	Telecomunicaciones	Telefónica	España	9 743
2	2012	TAM	Brasil	Aerolíneas	LAN	Chile	6 502
3	2011	ING	México	Banca	Sura	Colombia	3 614
4	2011	Elektro	Brasil	Electricidad	Iberdrola	España	2 897
5	2012	Usiminas	Brasil	Siderurgia	Techint	Argentina	2 823
6	2011	LF Tel	Brasil	Telecomunicaciones	Portugal Telecom	Portugal	2 656
7	2010	Cintra	Chile	Infraestructura	ISA	Colombia	2 589
8	2011	NET	Brasil	Telecomunicaciones	Telmex	México	2 544
9	2010	Bank of America	México	Banca	Banco Santander	España	2 500
10	2010	BAC	Panamá	Banca	Grupo Aval	Colombia	1 920

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

Oportunidades de integración iberoamericana: Un enfoque sectorial ¹

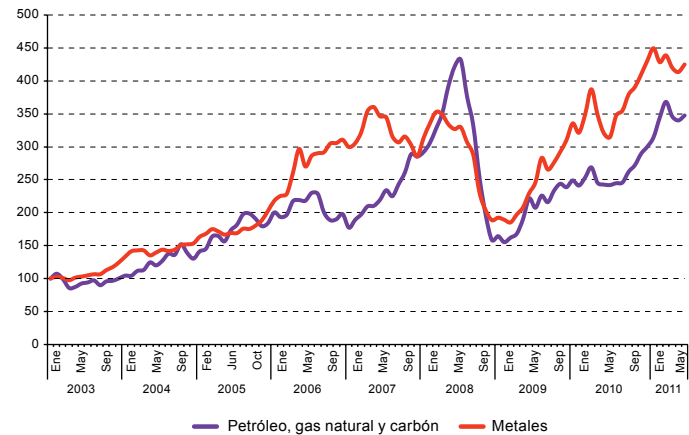
¹ Las secciones 7, 12 y 14 a 19 de este capítulo se basan en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental” (LC/L.3535), Santiago de Chile, 2012.

1. Los recursos naturales de Iberoamérica atraen inversiones y desarrollan empresas locales con ambiciones globales

- Iberoamérica cuenta con grandes recursos naturales en forma de hidrocarburos, minería metálica y productos agrícolas y forestales, que se concentran principalmente en los países de América del Sur y México, y, en mucha menor medida, en Centroamérica. El sector primario tiene un peso muy pequeño en España y Portugal.
- En el sector de hidrocarburos, los precios mantienen su tendencia al alza. Este hecho, unido a las proyecciones de consumo de mediano plazo, ha fortalecido los incentivos para generar nuevos proyectos y aumentar los gastos en exploración. Al mismo tiempo, los costos operacionales y las dificultades técnicas han mostrado un fuerte crecimiento. De este modo, la tecnología, muchas veces de alto costo, está jugando un rol clave en la exploración y la extracción. En este contexto, las empresas requieren de grandes cantidades de capital para financiar operaciones.
- En el sector minero, el auge de los precios en los últimos años ha contribuido a que la industria presente niveles de rentabilidad nunca antes vistos. En 2011, por ejemplo, las mayores 40 empresas mineras del mundo registraron un incremento de ventas del 26%, un aumento de las utilidades del 21% —alcanzando la cifra récord de 133.000 millones de dólares, aproximadamente un 25% de margen sobre las ventas— y un crecimiento de la distribución de beneficios entre los accionistas superior al 150%.
- América Latina ha recibido siempre mucha inversión extranjera para la extracción de recursos naturales, especialmente en América del Sur, y su peso en el total de la inversión extranjera directa (IED) recibida ha aumentado desde un 9% en 2003 hasta más del 30% en 2009 y 2010. Además, un importante porcentaje de la inversión directa en el exterior desde las economías latinoamericanas se dirige también a este sector.

■ Gráfico IV.1 ■

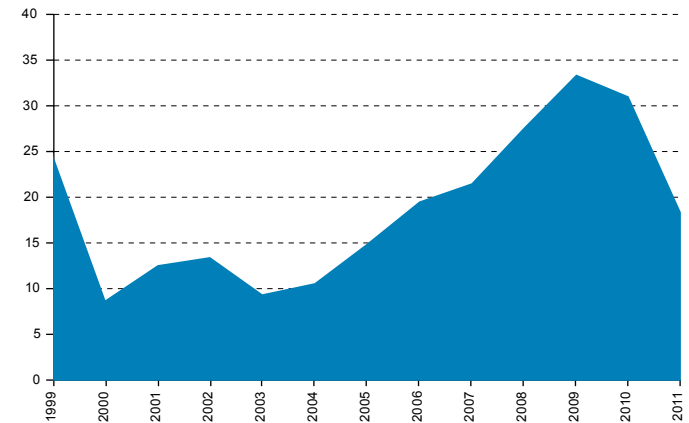
Mundo: índice de precios de las materias primas, 2003-2011
(Índice enero de 2003=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI).

■ Gráfico IV.2 ■

América Latina: inversión extranjera directa en el sector primario, 1999-2011
(En porcentajes del total)



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

2. Las empresas petroleras buscan aumentar sus reservas, canales de comercialización y activos estratégicos

- Las empresas de hidrocarburos —casi todas de propiedad estatal— han estado entre las primeras y mayores transnacionales iberoamericanas. Las empresas que no disponían de suficientes reservas en sus países de origen han recurrido a la inversión extranjera como mecanismo para asegurar el abastecimiento interno. Así sucedió en Chile, Portugal, España y, en un primer momento, el Brasil.
- La española Repsol, una de las mayores empresas europeas del sector, ha orientado fuertemente su proceso de internacionalización hacia América Latina. Más aún, cerca del 40% de sus utilidades en 2011 provinieron de la subregión. Su principal activo en América Latina ha sido la empresa argentina YPF adquirida en 1999 por 15.000 millones de dólares y parcialmente nacionalizada en abril de 2012. A pesar de haber restringido su participación en YPF, Repsol sigue siendo una empresa con importantes intereses en América Latina, entre los que destacan sus actividades de exploración en el Brasil.
- La empresa brasileña Petrobras es en la actualidad la mayor del sector en la región. Su expansión internacional comenzó con el objetivo de aumentar reservas, para más adelante buscar la diversificación de negocios, incluida la distribución y comercialización de combustibles. Tras el descubrimiento de grandes reservas de petróleo y gas en el Brasil durante

la última década, la empresa ha centrado su estrategia de expansión en el mercado interno y ha limitado sus inversiones en otros países, e incluso liquidado alguno de sus activos.

- La estrategia de inversión extranjera de los países que tradicionalmente contaban con grandes reservas —como Venezuela (República Bolivariana de) y México— ha sido diferente. La empresa Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) limitó sus inversiones en el exterior a la construcción de refinerías con el objetivo de asegurar canales de comercialización para su petróleo. La empresa Petróleos Mexicanos (PEMEX) no cuenta con filiales en el extranjero, aunque en 2011 aumentó su participación en el capital de Repsol del 4,8% al 9,8% con un costo de 1.600 millones de dólares. Esto la convirtió en el tercer mayor accionista de la petrolera española y a través de un acuerdo con el primero —la empresa española Sacyr Vallehermoso— intentó el control ejecutivo de Repsol. Con esta operación, finalmente frustrada por las dificultades financieras de Sacyr, la empresa mexicana pretendía acceder a la tecnología de exploración de Repsol. Este objetivo ha sido parcialmente cumplido con la firma de una alianza industrial estratégica a largo plazo entre Repsol y Pemex y el compromiso de la última de mantener una participación de entre el 5% y el 10% del capital en la empresa española.

■ Cuadro IV.1 ■

Iberoamérica: mayores empresas transnacionales en el sector de hidrocarburos según ventas, 2011

(En millones de dólares)

Empresa	País	Principales operaciones en la región	Ventas
Petrobras	Brasil	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Portugal, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	145 915
Repsol	España	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Centroamérica, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	81 122
PDVSA	Venezuela (República Bolivariana de)	Cuba y República Dominicana	124 754
ECOPETROL	Colombia	Brasil y Perú	35 520
ENAP	Chile	Argentina y Ecuador	10 835
COPEC	Chile	Colombia	21 132

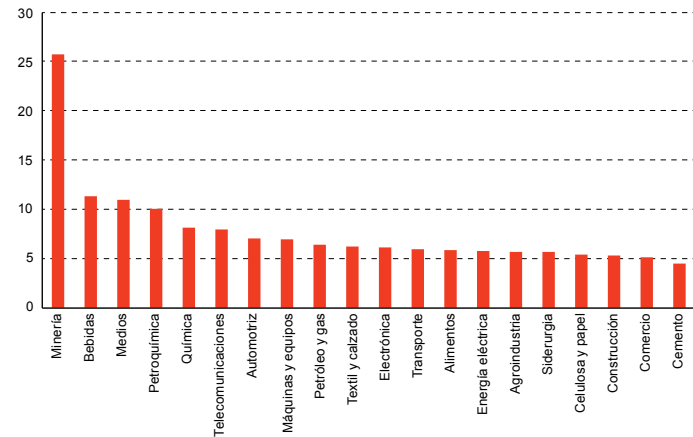
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *América economía* e informes anuales de las empresas.

3. Minería: la alta rentabilidad de las operaciones impulsa la inversión

- El sector minero ha mostrado un gran dinamismo en la región en los últimos años. La demanda de las economías emergentes y la dinámica de los precios han incentivado a las empresas a aumentar sus actividades de exploración e iniciar nuevos proyectos de explotación. Las empresas han buscado asegurar el acceso a los recursos e incrementar las economías de escala. En este sector, los marcos regulatorios han sido relativamente estables y se han garantizado reglas del juego favorables para las nuevas inversiones.
- La minería ha sido tradicionalmente uno de los sectores que más IED ha recibido en América Latina, especialmente en Chile, el Perú y, más recientemente, Colombia. En la región operan empresas mineras de todo el mundo: a las tradicionales empresas europeas y norteamericanas se han sumado en los últimos años un buen número de grupos asiáticos, japoneses y chinos principalmente. Aunque en comparación con el sector de los hidrocarburos, la minería cuenta con pocas empresas estatales en la región, cabe destacar la chilena Corporación Nacional del Cobre (CODELCO), principal productora de cobre en el mundo. Las principales translatinas del sector son la brasileña Vale y el Grupo México.
- Vale comenzó su expansión en el exterior en los años ochenta, siendo todavía una empresa estatal, con el objetivo de buscar mercados para el mineral de hierro producido en el Brasil. Tras su privatización, la empresa concentró sus actividades en la minería extractiva vendiendo activos no estratégicos principalmente en el Brasil. Paralelamente, comenzó a invertir en el exterior para diversificar sus productos e ingresó al negocio del carbón y el níquel. En 2006 Vale adquirió la empresa canadiense Inco, la principal productora de níquel del mundo. En la actualidad, y como respuesta a la caída de los márgenes de explotación, la empresa tiene previsto vender algunos de sus activos fuera del Brasil, como las minas de carbón de Colombia. Los principales activos en el extranjero del Grupo México, la empresa minera más importante de ese país, se encuentran en el Perú, donde es el mayor productor de mineral.

■ Gráfico IV.3 ■

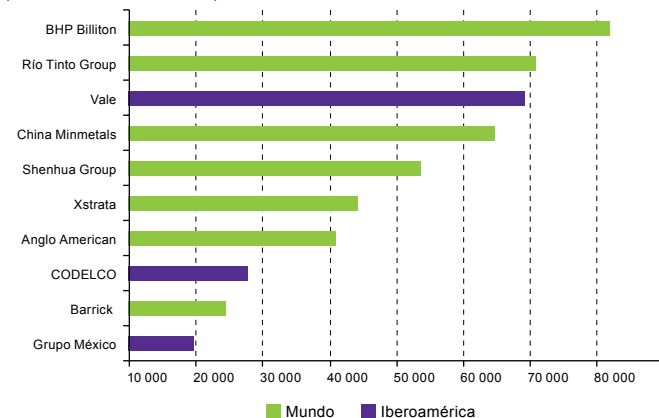
América Latina: rentabilidad sobre activos de las 500 mayores empresas de la región, 2010
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de información estadística de *América economía*, diciembre de 2011.

■ Gráfico IV.4 ■

Mundo e Iberoamérica: mayores empresas mineras, por ventas, 2011
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *Fortune Global Top 500* y de las respectivas empresas.

Nota: Se incluyen ventas de filiales no dedicadas a la minería.

4. La expansión internacional de las translatinas siderúrgicas

- La siderurgia es una industria poco internacionalizada. La mayoría de las grandes empresas mantienen el grueso de sus activos en su país de origen, especialmente en la fase de fabricación de acero. Las fases de laminación y procesamiento se localizan a menudo en otros países para acercarse al consumidor final. Por otra parte, casi todas las empresas siderúrgicas son propietarias de minas de hierro, que con frecuencia están en terceros países.
- La producción de acero en Iberoamérica se concentra en tres países (Brasil, México y España) que representan el 83% de la producción total. En España la producción se ha mantenido en un nivel estable durante los últimos 25 años. Durante este período, al igual que en otras economías europeas, las empresas del sector se privatizaron y se integraron en los grandes conglomerados internacionales. Las principales empresas siderúrgicas españolas pasaron a formar parte del grupo Arcelor, que más tarde se fusionó con Mittal para formar la mayor empresa siderúrgica del mundo.
- En América Latina, la industria está dominada por empresas latinoamericanas, aunque las empresas transnacionales

—principalmente europeas— representan cerca de un tercio de la producción total de acero. ArcelorMittal, radicada en Luxemburgo, es la mayor productora de acero de la región, con grandes plantas en el Brasil, la Argentina y México y una presencia menor en otros países. La alemana ThyssenKrupp y la francoalemana Vallourec han concentrado en los últimos años el grueso de sus inversiones globales en el Brasil, donde ambas están abriendo grandes plantas que no solo servirán al mercado local sino que exportarán también a Europa y América del Norte.

- La presencia de empresas europeas en América Latina se debe a la combinación de varios factores: i) un marco regulatorio favorable a la IED en esta industria, especialmente en comparación con otras grandes economías en desarrollo (China, Federación de Rusia e India); ii) la disponibilidad de mineral de hierro (en el Brasil), y iii) buenas perspectivas de crecimiento de la demanda por el impulso de la construcción, la industria automovilística y la explotación de hidrocarburos, sectores que son grandes consumidores de acero. Esto ha propiciado la llegada de importantes montos de IED a la industria siderúrgica, especialmente en el Brasil.

■ Cuadro IV.2 ■

Iberoamérica: producción de acero bruto por país, 2011

(En miles de toneladas)

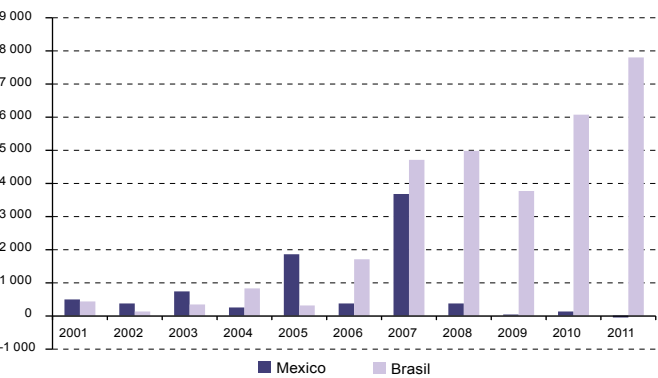
Brasil	35 162
México	18 145
España	15 591
Argentina	5 655
Venezuela (República Bolivariana de)	3 070
Chile	1 620
Colombia	1 290
Perú	925
Ecuador	525
Guatemala	445
Cuba	290
El Salvador	100
Uruguay	80
Paraguay	30
Total Iberoamérica	82 928

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Asociación Mundial del Acero (WSA).

■ Gráfico IV.5 ■

México y Brasil: flujos de IED en la industria siderúrgica, 2001-2011

(En millones de dólares)



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

- Entre las empresas latinoamericanas destacan las brasileñas Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Gerdau, Usiminas y Votorantim, la argentina Techint y la mexicana ICH. Con la excepción de Techint y Gerdau, estas empresas mantienen la mayor parte de la producción en sus países de origen. Cuando invierten en el extranjero lo hacen principalmente en otras economías de América Latina, aunque varias tienen

inversiones en Europa. Entre ellas destaca Techint, cuya filial especializada en tubos —Tenaris— tiene el 17% de su producción en Europa, con plantas en Italia, el Reino Unido y Rumania. La empresa brasileña CSN tiene una filial en Portugal y en enero de 2012 adquirió la alemana Stahlwerk Thüringen (SWT) por 482 millones de euros. En 2008, Gerdau adquirió la empresa española Sidenor por 286 millones de dólares.

■ Cuadro IV.3 ■
Iberoamérica: mayores empresas siderúrgicas, 2011

		Producción global de acero bruto (en millones de toneladas)	Ventas globales (en miles de millones de dólares)
Empresas latinoamericanas	Gerdau	20,5	21,2
	Grupo Techint	9,5	24,2
	Usiminas	6,7	9,7
	CSN	4,9	9,9
	ICH/Simec	4,2	2,6
	Votorantim Siderurgia	1,6	1,7
Empresas europeas	ArcelorMittal	97,2	94,0
	ThyssenKrupp	17,9	68,3
	Vallourec	2,3	7,4

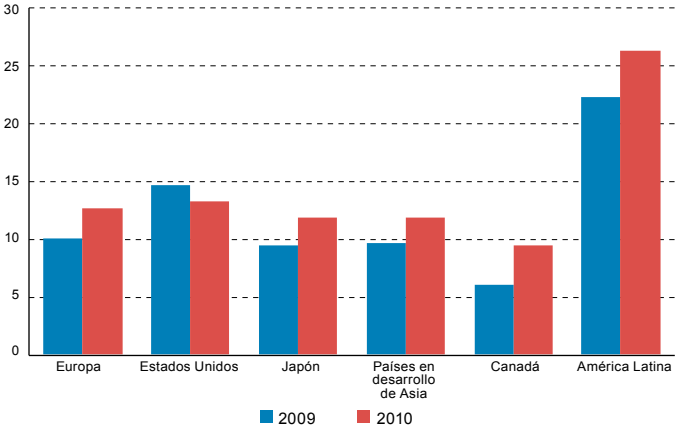
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Asociación Mundial del Acero (WSA) y de las respectivas empresas.
Nota: Las ventas globales incluyen filiales no siderúrgicas (especialmente importantes en los casos de ThyssenKrupp y Techint).

5. Industria forestal y papelera: crecimiento en el Cono Sur

- Las principales empresas del mundo en la industria forestal y papelera se concentran en los países que cuentan con abundantes recursos naturales, es decir, aquellos que poseen tierras adecuadas para las plantaciones de árboles. Las mayores empresas son originarias de los Estados Unidos y de Escandinavia. En Iberoamérica destacan los países del Cono Sur (Brasil, Uruguay, Argentina y Chile).
- El Brasil es el país con la mayor producción y exportación de productos forestales en Iberoamérica, y en él conviven empresas transnacionales con importantes grupos locales entre los que se destaca Fibria.
- El Uruguay ha concentrado los mayores proyectos de inversión extranjera en el sector. El más reciente es el de la empresa chilena Arauco en alianza con la finlandesa Stora Enso, de 2.000 millones de dólares de inversión.
- En Chile la industria forestal está dominada por empresas locales que en los últimos años han invertido fuertemente en otros países de la región. Las dos mayores, Arauco y Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones S.A. (CMPC), mantienen alrededor de un tercio de sus activos fuera de Chile, principalmente en la Argentina, el Uruguay y el Brasil.
- Las empresas de la Unión Europea son responsables del 60% de los montos invertidos en nuevos proyectos en la industria forestal y papelera en América Latina y un 40% de ellos corresponde a empresas de la Península Ibérica. Estas inversiones han contribuido al crecimiento del sector en los países del Cono Sur. Durante la última década, las exportaciones se han duplicado y han superado rápidamente la caída que sufrieron con la crisis en 2009. Esta tendencia refleja el aumento de la producción exportada y también el alza de precios que, como la mayor parte de las materias primas, han experimentado una tendencia positiva para los productores. De hecho, las empresas más rentables de esta industria se encuentran hoy en día en América del Sur.

■ Gráfico IV.6 ■

Mundo: margen de rentabilidad de las 100 mayores empresas forestales, por región de origen, 2009 y 2010
(EBITDA^a en porcentajes de las ventas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de PricewaterhouseCoopers (PwC), *Global Forest, Paper & Packaging Industry Survey*, 2011.
^a Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

■ Cuadro IV.4 ■

Iberoamérica: mayores empresas forestales, 2010
(En miles de millones de dólares)

Posición en la clasificación mundial	Nombre	País de origen	Ventas
21	CMPC	Chile	4,2
28	Arauco	Chile	3,8
30	Fibria Celulose	Brasil	3,6
37	Suzano	Brasil	2,6
48	Klabin	Brasil	2,1
54	Portucel	Portugal	1,8
56	Sonae	Portugal	1,8
60	Duratex	Brasil	1,6
79	ENCE	España	1,1
82	Masisa	Chile	1,0
85	Bio Papel	México	0,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de PricewaterhouseCoopers (PwC), *Global Forest, Paper & Packaging Industry Survey*, 2011.

6. Alimentos y bebidas: América Latina ofrece un mercado dinámico, en el que empresas europeas y norteamericanas compiten con translatinas

- El sector de los alimentos y bebidas está sujeto en los países desarrollados a una fuerte competencia, lo que ha acelerado la consolidación global de la industria. Esta tendencia, unida a la crisis económica y al bajo potencial de crecimiento del mercado europeo, ha impulsado estrategias de internacionalización focalizadas en economías emergentes, entre ellas América Latina y el Caribe.
- En este escenario, empresas europeas de alimentos con larga historia en la región y con una oferta diversificada de productos —como Unilever y British American Tobacco— han aprovechado oportunidades para ampliar su presencia regional. En el segmento de los lácteos, la francesa Danone y la italiana Parmalat han seguido estrategias similares. Las empresas españolas y portuguesas han tenido hasta ahora un papel menor en América Latina.
- El segmento de bebidas, en particular la cerveza, es el que más ha acusado la tendencia global a la concentración. Siete de las diez mayores adquisiciones empresariales en este sector han sido en empresas cerveceras, entre las que destaca la compra en 2012 del grupo Modelo en México por la empresa belga AmBev, por 20 100 millones de dólares.
- Por otro lado, las grandes empresas latinoamericanas también han encontrado un ambiente favorable para su expansión internacional. De hecho, las empresas translatinas de alimentos han desarrollado ventajas competitivas de carácter global y han dado pasos importantes en la internacionalización de sus actividades. Entre las más activas se encuentran las empresas brasileñas JBS-Fribo, Brasil Foods (BRF) —resultante de la fusión de Sadia y Perdigão— y Marfrig; las mexicanas Bimbo y Gruma, la colombiana Nutresa y la chilena Carozzi. La expansión internacional se ha iniciado en América Latina y se ha ampliado posteriormente a otras regiones. En el sector de bebidas se destaca la expansión dentro de la región de la mexicana Femsa (finalmente absorbida por Heineken en 2011) y las empresas chilenas CCU y Embotelladora Andina.

■ Cuadro IV.5 ■

América Latina (países seleccionados): inversión extranjera directa en el sector de alimentos, bebidas y tabaco, 2000-2011

(En millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Brasil ^a	975	563	1 873	409	5 345	2 075	739	1 550	3 021	2 259	5 218	5 905
México	1 492	230	2 324	3 369	3 933	2 441	1 909	1 373	1 546	1 041	6 885	2 949
Argentina	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	276	209	294	921	643	841	n.d.
Chile ^b	44	273	29	55	56	186	70	20	50	46	44	50
Uruguay ^a	n.d.	-6	4	18	-3	9	12	101	182	154	n.d.	n.d.

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

^a No incluye tabaco.

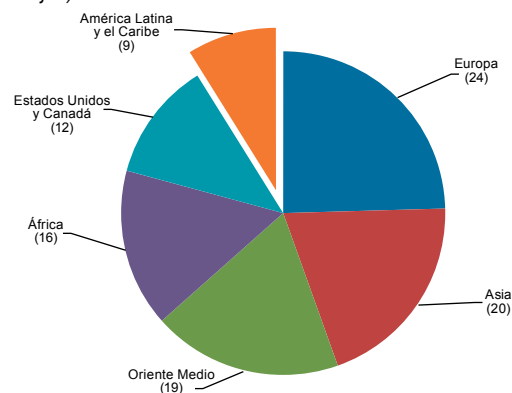
^b Incluye solo las inversiones canalizadas a través del DL600.

7. Ingeniería y construcción: América Latina representa una oportunidad para las empresas europeas y de la propia región

- A pesar de que la construcción está generalmente dominada por empresas locales, a menudo las obras de infraestructura mayores y la construcción de grandes plantas industriales se asignan a empresas internacionales. En este mercado de contratos internacionales destacan las empresas europeas, que en 2010 recibieron el 52% de los contratos asignados a empresas extranjeras en todo el mundo.
- En 2010, en América Latina y el Caribe se cerraron contratos internacionales por un monto total de 34.046 millones de dólares, lo que representa un 9% del total mundial. Si bien esta cifra es inferior a la generada en otras regiones del mundo, como África y Medio Oriente, representa una oportunidad de negocio para las empresas europeas.
- A pesar del empuje de las empresas europeas, la mayor constructora internacional de la región es la brasileña Odebrecht, básicamente por sus actividades en su mercado interno. Otras grandes empresas de este rubro son las también brasileñas Camargo Corrêa y Andrade Gutiérrez, y la argentina Techint.
- En 2010, las empresas de España fueron las principales beneficiadas por los contratos internacionales de ingeniería y construcción en América Latina, con el 28% de los contratos, seguidas a cierta distancia por empresas de Italia, los Estados Unidos y China.

■ **Gráfico IV.7 ■**

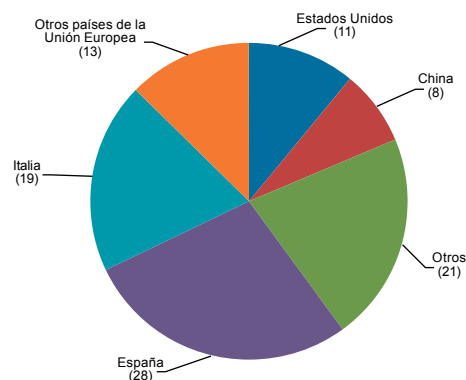
Mundo: contratos internacionales de ingeniería y construcción asignados a las 250 mayores empresas, por regiones, 2010
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de The McGraw-Hill Companies, Inc. *Engineering News Record (ENR)*.

■ **Gráfico IV.8 ■**

América Latina y el Caribe: distribución de los contratos internacionales de ingeniería y construcción según la proveniencia de la empresa, 2010
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de The McGraw-Hill Companies, Inc. *Engineering News Record (ENR)*.

8. Ingeniería y construcción: empresas españolas invierten en América Latina ante la entrada de competidores chinos

- Entre las diez empresas que obtuvieron mayores contratos internacionales en América Latina y el Caribe en 2010 figuran cuatro españolas: ACS, OHL, Abengoa e Isolux Corsán. Otras empresas españolas con actividad en la región son ACCIONA, Ferrovial, Fomento de Construcciones y Contratas (FCC) y Sacyr Vallehermoso. Esta última es la principal adjudicataria de las obras de ampliación del Canal de Panamá.
- La crisis económica en España ha frenado la actividad, tanto de la construcción residencial como de las infraestructuras, lo que ha llevado a estas empresas a una doble estrategia de diversificación. Por un lado, algunas de ellas han invertido en actividades vinculadas con la construcción, como la energía: ACCIONA entró en el accionariado de Endesa, ACS en el de Unión Fenosa y Sacyr Vallehermoso en el de Repsol. Más importante ha sido la diversificación internacional, que en los últimos años se ha incrementado en casi todas estas empresas. Si bien la Unión Europea es el principal objetivo de estas inversiones, una parte importante de ellas también ha recaído en América Latina.
- En el período reciente, el dominio de las empresas europeas en la región se ve amenazado por la entrada de compañías chinas. La empresa Sinohydro construye una gran planta hidroeléctrica en el Ecuador y una termoeléctrica en Venezuela (República Bolivariana de), con contratos que superan los 3.000 millones de dólares. En las Bahamas, China State Construction Engineering Corporation (CSCEC) es el principal ejecutor del mayor complejo hotelero del Caribe, con un costo total de 3.500 millones de dólares. La mayoría de los contratos ejecutados por empresas chinas cuentan con la financiación de bancos estatales de ese país, dirigidos normalmente al sector público y en muchas ocasiones a cambio de petróleo u otro recurso natural. Una importante excepción es la construcción por parte de la empresa china Citic de la mayor planta integrada de producción de acero del Brasil, en un proyecto liderado por la empresa siderúrgica alemana ThyssenKrupp, que superará los 5.000 millones de dólares de inversión.

■ Cuadro IV.6 ■

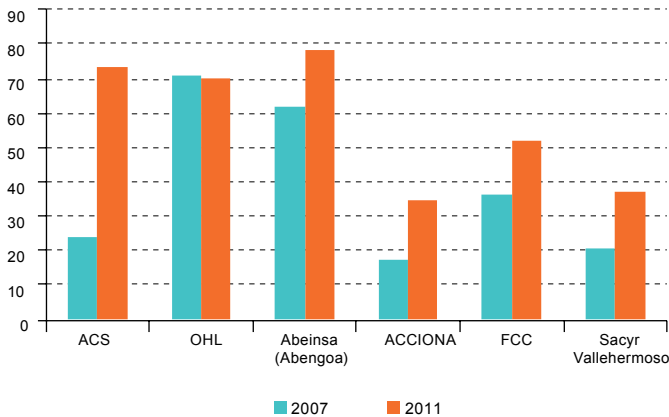
América Latina: mayores empresas de ingeniería y construcción, por ingresos, fuera de su país de origen, 2011

1	Odebrecht	Brasil
2	ACS	España
3	OHL	España
4	ABEINSA	España
5	Techint	Argentina
6	China Railway	China
7	Fluor	Estados Unidos
8	Isolux Corsán	España
9	Maire Tecnimont	Italia
10	Bechtel	Estados Unidos

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de The McGraw-Hill Companies, Inc. *Engineering News Record (ENR)*.

■ Gráfico IV.9 ■

España: ventas fuera del país de las principales empresas españolas de ingeniería y construcción, 2007 y 2011 (En porcentajes)



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

9. Las empresas eléctricas ibéricas llegaron a América Latina durante las privatizaciones de los años noventa y hoy dominan muchos mercados eléctricos de la región

- Las reformas del sector eléctrico en América Latina durante la década de 1990, que incluyeron grandes privatizaciones de empresas estatales, representaron una oportunidad única para adquirir activos en el sector. Quienes mejor supieron aprovechar esas oportunidades fueron las empresas europeas, particularmente las españolas, que han protagonizado cinco de las diez mayores fusiones empresariales del sector en América Latina.
- Tres de las mayores empresas transnacionales eléctricas que operan en América Latina son españolas —Endesa, en la actualidad integrada en el grupo italiano Enel, Iberdrola y Gas Natural Fenosa— y una es portuguesa, EDP. Otros actores importantes que aprovecharon las privatizaciones y que aún mantienen operaciones en la región son la francesa GDF Suez y la estadounidense AES. En la actualidad, estas compañías siguen siendo las principales empresas privadas del sector eléctrico en América Latina y el Caribe, con presencia en muchos países y diferentes segmentos de la industria.
- A partir de 2001, la IED en el sector disminuyó mucho por el fin del proceso de privatizaciones que coincidió con crisis energéticas, inestabilidad macroeconómica e incertidumbre regulatoria. Las empresas eléctricas ibéricas sufrieron pérdidas en sus filiales de la región y se vieron obligadas a reestructurar sus activos. A pesar de que sus inversiones cayeron, no se desprendieron de sus activos en América Latina. Desde 2006, el interés por invertir en la región se ha reactivado, producto del crecimiento sostenido del mercado y de las pequeñas modificaciones introducidas en los marcos regulatorios que han favorecido la inversión privada en electricidad. Además de retomarse las grandes adquisiciones empresariales —destaca la compra en 2011 de la empresa brasileña Elektro por la española Iberdrola—, todas las grandes transnacionales eléctricas tienen planes de inversión y crecimiento para sus filiales.

■ Cuadro IV.7 ■

América Latina: presencia de transnacionales ibéricas en el sector eléctrico, 2012

	Endesa ^a (España)	Iberdrola (España)	Gas Natural Fenosa (España)	EDP (Portugal)
Argentina	✓			
Brasil	✓	✓		✓
Chile	✓			
Perú	✓			
Colombia	✓		✓	
México		✓	✓	
República Dominicana			✓	
Panamá			✓	

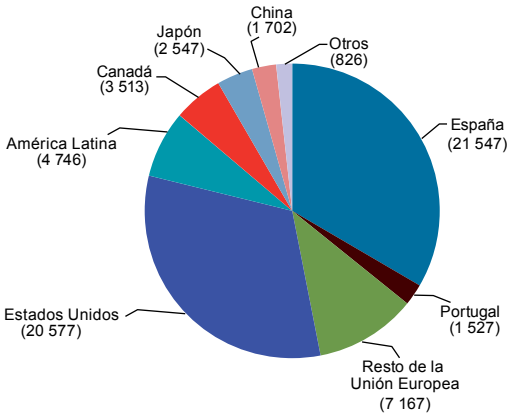
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las respectivas empresas.

^a Endesa está integrada desde 2007 en el grupo italiano Enel.

■ Gráfico IV.10 ■

América Latina: adquisiciones de empresas en el sector eléctrico, por país inversor, 1990-2011

(En millones de dólares)



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

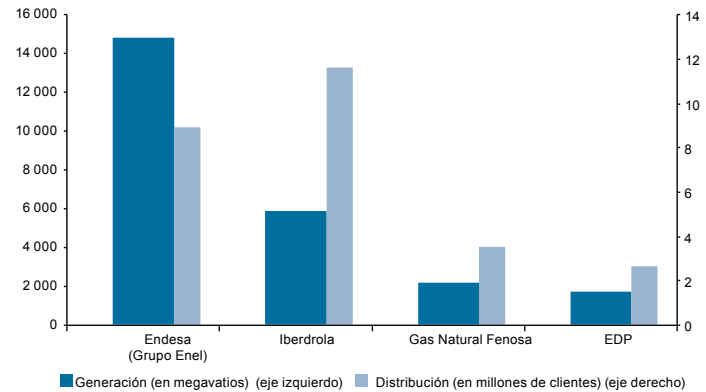
10. Los activos en América Latina son cada vez más importantes para las empresas eléctricas ibéricas, que se enfrentan a nuevos competidores de Asia y de la propia región

- En el contexto de escaso crecimiento —o incluso caída— de la demanda eléctrica en Europa, no es de extrañar que un alto porcentaje de los ingresos de estas empresas provenga de sus actividades en América Latina. En este ámbito destaca la española Gas Natural Fenosa, que obtiene en América Latina el 39% de sus ingresos totales (incluidos los de distribución de gas). Incluso en las empresas de mayor tamaño y más diversificadas en otras regiones del mundo, como la italiana Enel y la española Iberdrola, el porcentaje supera el 10%.
- Las empresas de España, Portugal y otros países de Europa, que hasta hace poco eran casi las únicas empresas internacionales del sector eléctrico que operaban en América Latina, se han enfrentado en los últimos años a la competencia de algunas empresas asiáticas (del Japón, la República de Corea y China) y a la reciente expansión internacional de algunas empresas de América Latina.
- Entre las translatinas eléctricas destacan las colombianas Interconexión Eléctrica S.A. (ISA) y EPM, que ha acelerado notablemente sus inversiones fuera de Colombia desde 2009. EPM se ha convertido en la principal empresa eléctrica de Centroamérica con importantes filiales en Guatemala, El Salvador y Panamá. ISA es una empresa especializada en el segmento de la transmisión, que domina los mercados de Colombia y el Perú y tiene una importante participación en Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Brasil.
- La brasileña Eletrobras es la principal empresa del sector en su país y desde 2008 ha comenzado a desarrollar proyectos hidroeléctricos en otros países de la región. Tanto ISA, como EPM y Eletrobras son empresas estatales.

■ Gráfico IV.11 ■

América Latina: capacidad instalada de las empresas eléctricas de España y Portugal, 2011

(En megavatios y millones de clientes)

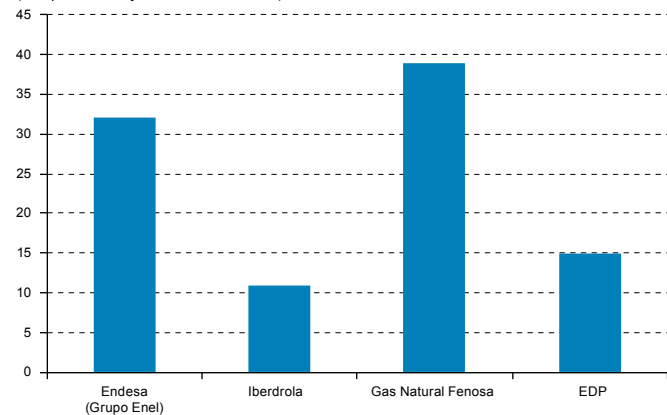


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las respectivas empresas.

■ Gráfico IV.12 ■

Ingresos de grupos ibéricos en América Latina, 2010

(En porcentajes sobre el total)



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

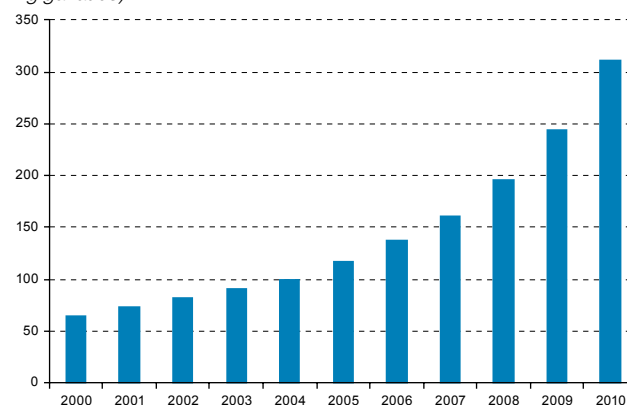
11. España y Portugal están a la cabeza del desarrollo de las energías renovables no convencionales

- Las energías renovables no convencionales representan el 3% de la capacidad instalada mundial, pero han crecido durante los últimos 20 años a un ritmo mayor que el del resto de la industria. En 2011 las inversiones en energías renovables en el mundo aumentaron un 17%, especialmente la eólica y la solar fotovoltaica.
- La Unión Europea está a la cabeza del desarrollo de estas tecnologías y dentro de ella destacan por su cobertura eólica Dinamarca (cerca del 26%), España y Portugal (16%), Irlanda (12%) y Alemania (8%). En energía fotovoltaica, donde la capacidad instalada es mucho menor, destaca el liderazgo global de Alemania, seguido de España.
- Este desarrollo de las energías renovables no convencionales en España y Portugal se enmarca dentro de la política de mitigación del cambio climático de la Unión Europea, donde, además de la generación eléctrica con fuentes renovables, se ha impulsado notablemente la implementación de soluciones tecnológicas más eficientes en el uso de la energía eléctrica, como las redes eléctricas inteligentes (*smart grids*).
- En España y Portugal las energías eólica y fotovoltaica han contado con apoyos estatales, y a menudo se han garantizando a largo plazo tarifas reguladas muy superiores a las que

se pagaba a los generadores tradicionales. Estas medidas resultaron muy costosas para los gobiernos por lo que, en un contexto de reducción del gasto público, muchos de estos apoyos fiscales se han reducido considerablemente.

■ Gráfico IV.13 ■

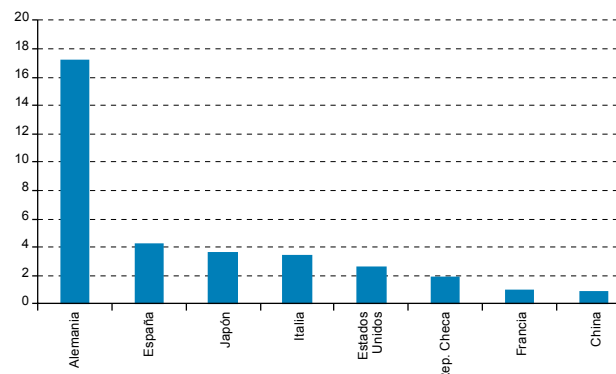
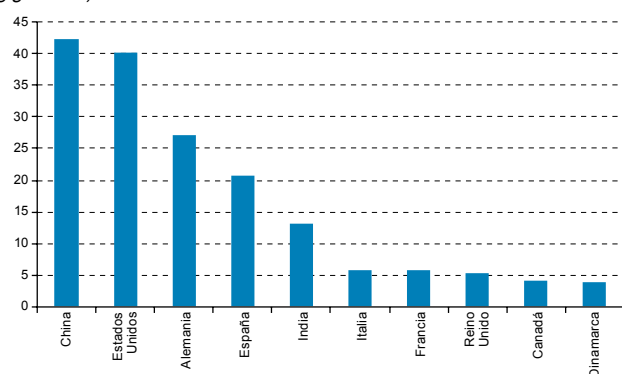
Mundo: capacidad instalada de nuevas energías renovables, 2000-2010
(En gigavatios)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de National Renewable Energy Laboratory (NREL), 2011.

■ Gráfico IV.14 ■

Mundo: países con mayor capacidad instalada en energía eólica y fotovoltaica, 2010
(En gigavatios)



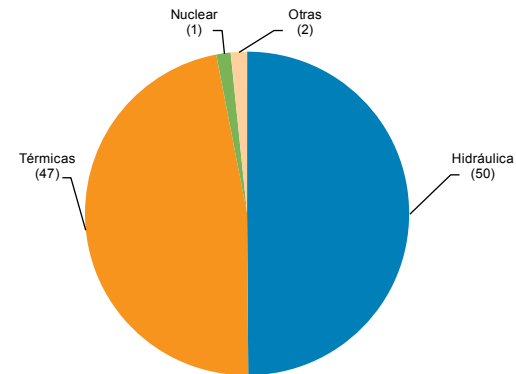
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN21).

12. América Latina ha llegado más tarde a las energías renovables no convencionales, pero su desarrollo es muy rápido

- América Latina ya produce más del 50% de su electricidad con fuentes renovables —centrales hidroeléctricas— y puede incrementar este porcentaje con el desarrollo de las energías eólica y solar. Muchos países de la región tienen objetivos de generación eléctrica con energías renovables que los obligarán a aumentar las inversiones en los próximos años. El Uruguay se ha fijado para 2015 un objetivo del 90% de electricidad con fuentes renovables, entre las que figurarán un 15% de energía eólica y un 13% de biomasa.
- A finales de 2011, en materia de energía eólica el Brasil alcanzó una capacidad instalada de 1.500 MW y tiene otros 6.700 MW en fase de desarrollo; en México existen 569 MW en operación y otros 2.609 MW en construcción, mientras que en Chile habían entrado en funcionamiento 202 MW en esa fecha. En Costa Rica, Honduras, Nicaragua y el Uruguay, la energía eólica también está mostrando un fuerte desarrollo de la capacidad instalada.
- La energía solar fotovoltaica comenzó a expandirse en América Latina durante la segunda mitad de 2011, cuando se conectaron a la red los primeros parques en el Brasil y la Argentina. Este segmento se benefició de la caída de precios de los paneles solares (un 38% en 2010 y un 14% en 2011).
- El rápido desarrollo de las energías renovables no convencionales en algunos países de América Latina se debe, en primer lugar, al progreso tecnológico de la industria, que reduce los costos por unidad de energía y favorece a los países que comienzan sus inversiones más tarde. A ello se ha sumado la disponibilidad de viento y las medidas regulatorias que en algunos países han apoyado la expansión de la energía eólica.

■ Gráfico IV.15 ■

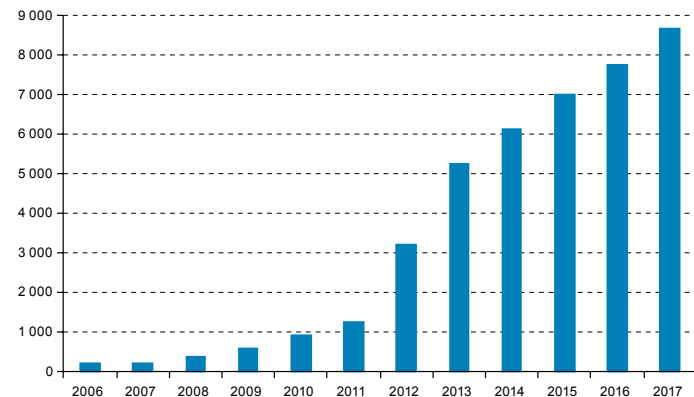
América Latina: estructura de la generación eléctrica, 2010
(En porcentajes)



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

■ Gráfico IV.16 ■

Brasil: capacidad eólica instalada y proyectada, 2006-2017
(En megavatios)



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

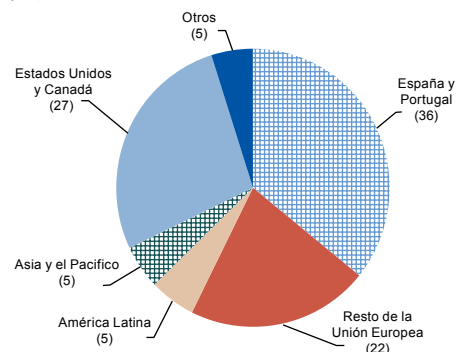
13. Las empresas ibéricas son clave para el rápido desarrollo de las nuevas energías renovables en América Latina

- El desarrollo de la energía eólica en España y otros países europeos ha contribuido a su posterior despegue en América Latina, sobre todo, a través de la inversión extranjera directa de empresas con amplia experiencia en el sector. En el segmento del sector eléctrico, dominado por las empresas privadas, los proyectos de empresas europeas —especialmente españolas— han sido mayoritarios en la región. El interés de las empresas europeas de energías renovables por invertir en América Latina se ha visto impulsado por la reducción de las inversiones en nueva capacidad en Europa. Además, la experiencia de la Unión Europea en políticas de apoyo a las energías renovables ha servido de lección a los países de la región, que han sabido evitar los subsidios directos que en Europa resultaron insostenibles.
- Entre las empresas españolas que invierten en energía eólica en América Latina existen grandes empresas eléctricas como Iberdrola (en Brasil) o Gas Natural Fenosa (México), pero también empresas especializadas en energías renovables como Elecnor, ACCIONA, Gamesa o Abengoa. Para el caso de la energía solar fotovoltaica, donde los montos de inversión son menores, las inversiones están a cargo de empresas especializadas como T solar o Solar Pack, con inversiones en el Perú y Chile, respectivamente.
- El desarrollo de la capacidad instalada en nuevas fuentes de energía ha venido de la mano del avance tecnológico. Un alto porcentaje de los costos de las energías eólica y solar corresponden a la fabricación de componentes —entre un 60% y un 70% de los costos de instalación del parque— por lo que gran parte del valor agregado en esta industria se debe a las empresas fabricantes de esos insumos. Mientras que China fabrica el 59% de los paneles solares del mundo, las empresas europeas tienen una presencia muy importante en el mercado de componentes para la energía eólica. En América Latina (excluido el Brasil), dos empresas españolas (Gamesa y ACCIONA) y una danesa (Vestas) acapararon el 75% de los contratos otorgados en 2011.

■ Gráfico IV.17 ■

América Latina: montos anunciados en proyectos de inversión extranjera directa en energías renovables, por país inversionista, 2003-2012

(En porcentajes)



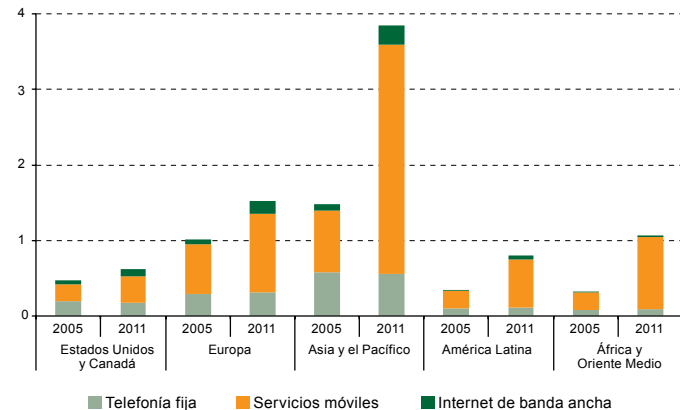
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de "FDI Markets", *Financial Times*.

14. Las telecomunicaciones: una industria enfrentada a cambios radicales

- Los avances tecnológicos han provocado importantes y rápidos cambios en la industria de las telecomunicaciones: la desaparición de las fronteras entre los segmentos tradicionales —telefonía fija, telefonía móvil, acceso a banda ancha, Internet, televisión de pago y radiodifusión—, la migración de plataformas fijas a móviles y el gradual traslado del foco de la industria de la voz a una plataforma multipropósito, la banda ancha.
- Esto ha significado el rápido agotamiento de las fuentes tradicionales de ingreso vinculadas a la voz, por lo que las empresas de telecomunicaciones se han visto obligadas a buscar nuevos segmentos de negocio asociados al tráfico de datos.
- La industria se enfrenta a la necesidad de acometer las inversiones en infraestructura necesarias para cumplir con los requerimientos técnicos de los nuevos servicios y, simultáneamente, debe estimular su demanda para revertir la caída de los ingresos tradicionales.
- Durante los últimos años, los servicios móviles han sido el principal motor del mercado mundial de servicios de telecomunicaciones y en 2009 duplicaron los ingresos generados por la telefonía fija. Este rápido crecimiento se ha visto especialmente impulsado por los países en desarrollo, donde la penetración se ha incrementado del 12% en 2005 al 79% en 2011.
- Como consecuencia natural de la afluencia masiva de clientes de bajos ingresos de los mercados emergentes, los ingresos de la telefonía móvil, como sucedió antes con la telefonía fija, comienzan a dar señales de estancamiento. En contrapartida, los servicios de Internet y datos siguen ganando terreno en el mundo, particularmente en los países avanzados, entre los que destacan la República de Corea, el Japón, los Estados Unidos y las principales economías de la Unión Europea.
- La banda ancha es el segmento con mayor potencial de crecimiento y es también donde se presentan las mayores brechas. En la actualidad, la penetración de la banda ancha en los países en desarrollo es cercana al 5% en el segmento fijo y al 8% en el móvil, mientras que en las economías avanzadas, alrededor del 25% de la población posee una conexión fija a Internet, y más del 50% una móvil. De este modo, la mayor parte de los ingresos de la industria se generan en países adelantados y el crecimiento de la base de clientes ocurre en las economías emergentes.

■ Gráfico IV.18 ■

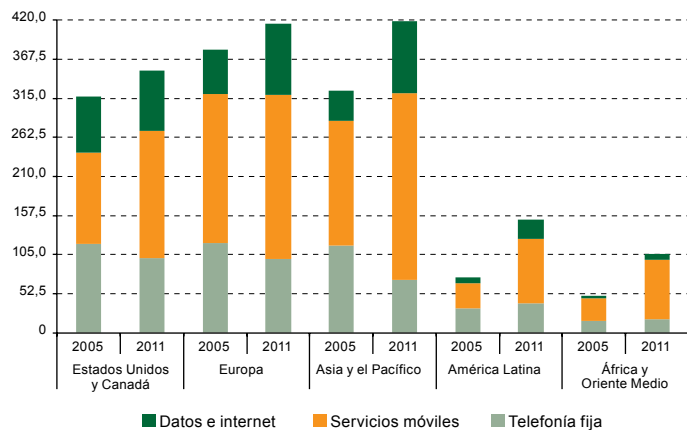
Mundo: suscriptores del mercado de telecomunicaciones, por región y segmento, 2005 y 2011
(En miles de millones de personas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de TeleGeography y de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

■ Gráfico IV.19 ■

Mercado mundial de telecomunicaciones: ingresos por región y segmento, 2005 y 2011
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Institut de l'audiovisuel et des télécommunications en Europe (IDATE).

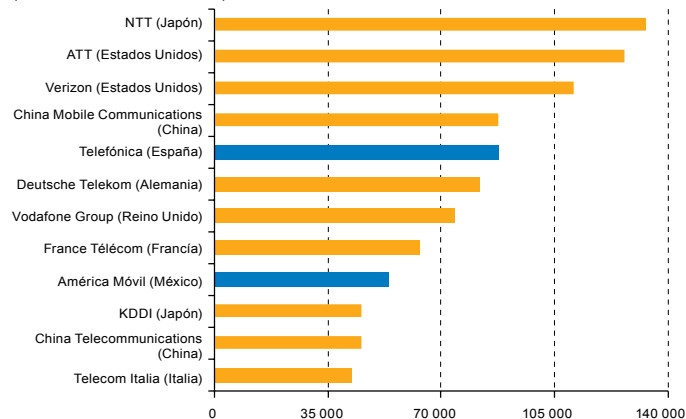
15. El mercado de telecomunicaciones iberoamericano está dominado por dos empresas: Telefónica y América Móvil

- En la última década, las compañías de servicios de telecomunicaciones han efectuado una profunda reorganización, que contempló cierres, despidos y un intenso proceso de consolidación a través de grandes fusiones y adquisiciones. En este escenario, un reducido número de empresas, muchas de ellas europeas, han logrado una amplia presencia mundial. De hecho, América Latina ha sido un destino prioritario para alguna de estas compañías a raíz de las privatizaciones y la liberalización emprendidas en muchas economías de Iberoamérica en los años noventa.
- Durante gran parte de la década de 2000, América Latina fue escenario de una ardua disputa por los activos más valiosos de la industria de las telecomunicaciones: empresas de diversos segmentos y tamaños y licencias de espectro. Este proceso significó la salida de importantes operadores mundiales como las estadounidenses BellSouth, Verizon y AT&T, además de las europeas France Télécom y, parcialmente, Telecom Italia y Portugal Telecom. Por otro lado, un grupo reducido de empresas aprovechó la coyuntura para fortalecer su posición en el mercado regional, donde destacan nítidamente la española Telefónica y la mexicana América Móvil-TELMEX.
- Algunas empresas defendieron su presencia en determinados nichos de mercado. En telefonía móvil sobresale Telecom Italia (TIM), el operador brasileño Oi —donde participa Portugal Telecom—, la chilena Entel, la estadounidense Nextel, la empresa de origen sueco Millicom y la irlandesa Digicel, estas dos últimas con fuerte presencia en mercados de Centroamérica y el Caribe.
- En la televisión de pago destacan los operadores de cable VTR en Chile, Megacable en México y la fuerte arremetida de los grupos radiodifusores y de medios Clarín y Televisa, en la Argentina y México, respectivamente. Estas empresas se han transformado en los mayores competidores para los líderes regionales, ya que les quitaron participación de mercado gracias a la precoz articulación de ofertas comerciales empaquetadas, los denominados *triple play*.

- En este escenario, la región se encuentra en un momento crucial para el desarrollo de la industria y los próximos pasos dependerán de cómo se supere la dicotomía entre los precios de los servicios —en particular de banda ancha de alta velocidad— que permitan su masificación y los ingresos que otorguen adecuados niveles de rentabilidad a las nuevas inversiones de los operadores.

■ Gráfico IV.20 ■

Mundo: mayores operadores de servicios de telecomunicaciones, por ventas, 2011
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *Fortune Global Top 500*, 23 de julio de 2012.

■ Cuadro IV.8 ■

Iberoamérica: principales operadores de telecomunicaciones, por país y segmento, junio de 2012*(En miles de suscriptores)*

	Telefónica				América Móvil-TELMEX			
	Telefonía móvil	Telefonía fija	Banda ancha	Televisión de pago	Telefonía móvil	Telefonía fija	Banda ancha	Televisión de pago
España	21 324	11 948	5 707	797				
Argentina	16 742	4 583	1 659		20 180	315	335	
Brasil	75 720	10 767	3 732	651	62 966	8 718	4 264	7 278
Chile	9 640	1 780	905	408	5 734	227	208	
Colombia	9 440	1 451	644	258	29 375	650	1 015	
Ecuador	4 710				11 293	61	85	
México	19 158				68 120	14 589	8 079	
Paraguay					425			
Perú	14 684	2 909	1 216	857	12 018	221		
Uruguay	1 808				750			
Venezuela (República Bolivariana de)	9 826			147				
Centroamérica	8 543	562	2		19 631			
Total	191 595	34 000	13 865	3 118	230 492	24 781	13 986	7 278

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

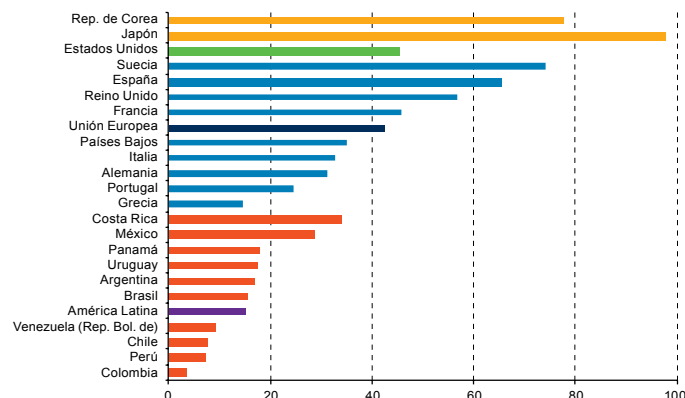
16. Pese a estar lejos de la frontera de las nuevas tecnologías móviles, América Latina sigue avanzando

- Debido a la infraestructura existente en América Latina, las características demográficas de la población y el grado de avance tecnológico, las principales empresas de la industria apostaron por el despliegue de soluciones inalámbricas. En este contexto, la penetración de la telefonía móvil ha aumentado del 16% al 107% entre 2001 y 2011. De hecho, la brecha con los países industrializados comienza a cerrarse rápidamente, así como la existente entre las diferentes economías de la región.
- A pesar de que se han desplegado redes de tercera generación (3G) para dar cobertura a gran parte del continente y se ha comenzado a avanzar en infraestructura de 4G, la utilización de teléfonos inteligentes y banda ancha móvil es aún baja comparada con otras regiones, particularmente de economías avanzadas. Esta situación acentúa las brechas en los segmentos más modernos y sofisticados.
- A pesar de que la voz se mantiene como la principal generadora de beneficios para las operadoras, la existencia de nuevos dispositivos, infraestructura y aplicaciones innovadoras ha impulsado los servicios de datos, que ya alcanzan cerca del 30% del total de los ingresos de la telefonía móvil en América Latina. Esta tendencia debería mantenerse debido al uso cada vez mayor de teléfonos inteligentes y tabletas.
- No obstante, a pesar de los prometedores avances de la banda ancha móvil en América Latina, esta tecnología está lejos de transformarse en un sustituto perfecto de la infraestructura fija, particularmente para aquellas aplicaciones que requieren gran ancho de banda y en las que el tamaño de las pantallas de los dispositivos móviles constituye una gran limitación. Asimismo, son el soporte básico para las ofertas comerciales empaquetadas (*triple play*) que han tenido gran éxito en el período reciente. Pese a la fuerte apuesta de los operadores por soluciones móviles, dado su costo y rapidez de despliegue, las inversiones en redes de nueva generación han sido prácticamente inexistentes.

■ Gráfico IV. 21 ■

Países seleccionados: suscriptores de tercera generación, junio de 2012

(En porcentajes del total de abonados a la telefonía móvil)

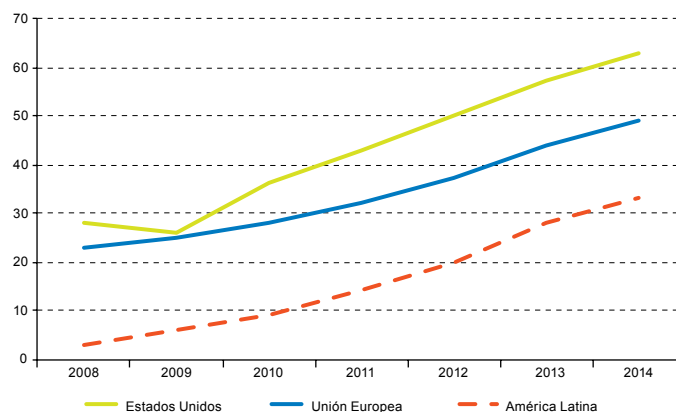


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de TeleGeography.

■ Gráfico IV. 22 ■

América Latina, Estados Unidos y Unión Europea: teléfonos inteligentes, 2008-2014

(En porcentajes del total de dispositivos vendidos)



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

17. El sector bancario en América Latina no se ha visto afectado por la reciente crisis financiera mundial, pero mantiene importantes desafíos para su desarrollo

- En las últimas décadas, los sistemas financieros han experimentado transformaciones notables, estimulados por la desregulación y los avances tecnológicos, y han generado nuevas oportunidades de crédito y ahorro a las personas, hogares y empresas. La proliferación de innovaciones financieras en las economías avanzadas contribuyó a ampliar las opciones de negocio —algunas de ellas de carácter especulativo—, que, apoyadas en altos niveles de apalancamiento, permitieron diversificar y transferir riesgos. La industria evidenció un enorme crecimiento, un acelerado proceso de concentración y una creciente integración a nivel local, regional y mundial.
- América Latina no estuvo al margen de estos cambios. En los años ochenta se inició un ambicioso proceso de reformas que, entre otros elementos, promovía la simultánea apertura de la cuenta de capitales y la liberalización de los mercados locales de capital y del sector bancario. Entre las medidas más importantes estaban la flexibilización de los controles de la tasa de interés, la privatización de los bancos estatales y de desarrollo, la eliminación de las restricciones a la entrada de bancos extranjeros y la posibilidad de que las entidades bancarias operaran en múltiples actividades. Así, se esperaba que en un entorno competitivo se incrementara el ahorro, tanto interno como externo, y se favoreciera una asignación eficiente de los recursos. No obstante, la inestabilidad macroeconómica y la vulnerabilidad externa dejaron en evidencia la fragilidad de los sistemas financieros latinoamericanos. En respuesta a graves y recurrentes crisis bancarias, se comenzaron a implementar nuevas reformas legales e institucionales de carácter prudencial que contribuyeron a fortalecer la actividad financiera.
- A diferencia de episodios traumáticos anteriores, aunque la crisis financiera internacional golpeó con fuerza a América Latina y el Caribe, con algunas diferencias, las economías

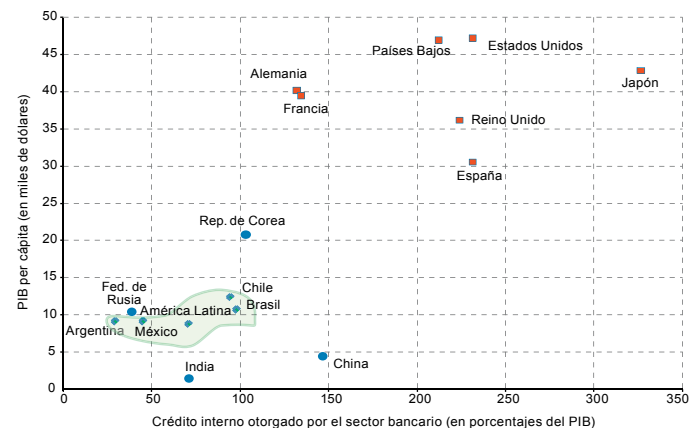
locales se recuperaron rápidamente y los sistemas bancarios se mantuvieron estables y sólidos. De hecho, en la actualidad los bancos están mejor regulados, más capitalizados y son más eficientes, lo que puede servir de base para un desarrollo más ordenado y sostenido en el futuro.

- Sin embargo, aunque se han registrado importantes avances, los sistemas financieros latinoamericanos aún se encuentran algo rezagados, en especial si se comparan con las economías avanzadas. Con pocas excepciones, el grado de bancarización es inferior al de países de nivel de ingreso per cápita similar, y exhibe una orientación al crédito de corto plazo que se ha acentuado con la amplia incorporación de prácticas modernas de administración del crédito de consumo.

■ Gráfico IV.23 ■

Países seleccionados: relación entre nivel de ingreso y profundización del sector bancario, 2010

(En miles de dólares y porcentajes del PIB)



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

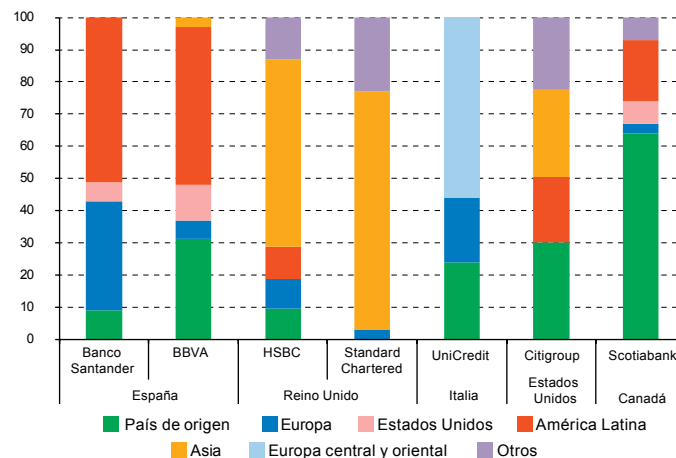
18. Buscando “El Dorado” en los mercados emergentes

- A mediados de la década de 1990, la presencia de bancos extranjeros en economías emergentes comenzó a incrementarse de manera acentuada y América Latina se transformó en un destino prioritario, favorecido por las reformas económicas, la privatización de activos públicos y la debilidad del sector bancario local. En la actualidad, los bancos extranjeros alcanzan una participación de mercado cercana al 20%, el 35% y el 90% en los países en desarrollo de Asia, América Latina y Europa oriental, respectivamente.
- Este proceso estuvo limitado a unas pocas entidades financieras de Europa y América del Norte, algunas con vocación global de larga data (Citigroup y HSBC) y otras que en pocos años han logrado una marcada presencia en algunas regiones seleccionadas (Santander y BBVA). En América Latina lideran los bancos españoles, mientras que en Europa y Asia central los más relevantes fueron los bancos italianos y austríacos.
- La participación de los bancos extranjeros en el total de los activos de la industria en América Latina aumentó del 11% al 31% entre 1995 y 2000, para llegar a cerca del 35% en 2010.

■ Gráfico IV.24 ■

Entidades seleccionadas: distribución geográfica de las utilidades derivadas de operaciones internacionales, 2011

(En porcentajes)

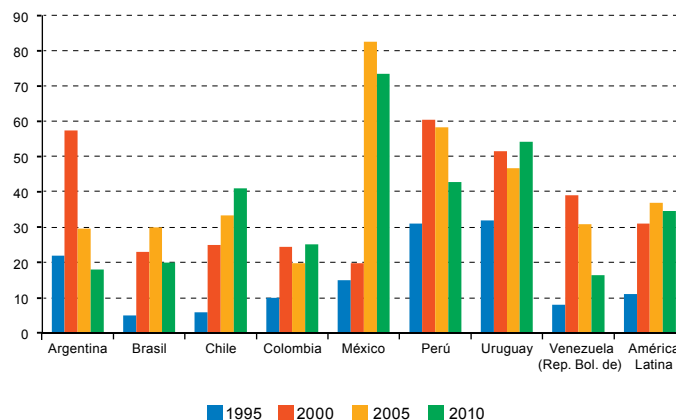


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las respectivas entidades bancarias.

■ Gráfico IV.25 ■

América Latina (países seleccionados): participación de la banca extranjera en el total de los activos de la industria, 1995-2010

(En porcentajes)



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

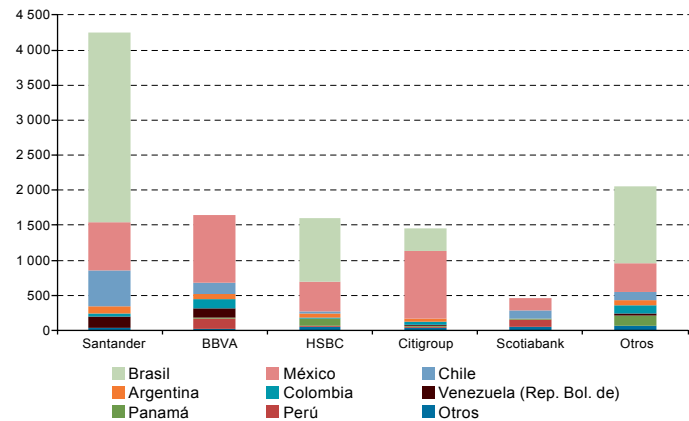
19. América Latina se ha convertido en el segmento más relevante para los bancos españoles

- En las últimas dos décadas, la creciente presencia de bancos extranjeros se ha constituido en uno de los elementos más significativos de la industria bancaria en América Latina. Las autoridades locales esperaban que con la llegada de estas entidades internacionales se recapitalizarían los bancos locales, se estimularía la modernización y el incremento de la competencia de la industria y se limitaría la posibilidad de nuevas crisis financieras.
- En términos generales, la entrada de bancos extranjeros en América Latina y el Caribe ha actuado como un potente dinamizador del mercado financiero regional. Los bancos extranjeros incrementaron el grado de competencia interna y forzaron la reducción de márgenes y costos en el sector. También contribuyeron a modernizar el sistema bancario latinoamericano, mejorar los procesos internos, perfeccionar los sistemas de evaluación de riesgos y ampliar la oferta de servicios. No obstante, los bancos extranjeros aún mantienen un fuerte sesgo hacia los segmentos de mayor ingreso de la población, en general, menos riesgosos.
- Para el pequeño grupo de entidades internacionales que operan en la región, esta se ha constituido en una parte central de su negocio global, en particular en el caso de los bancos españoles BBVA y Santander. Más aún, la apuesta por América Latina les ha permitido avanzar rápidamente en la elite de los grandes bancos en el ámbito global.

■ Gráfico IV.26 ■

América Latina: activos de los mayores bancos extranjeros, por país y entidad, 2011

(En cientos de millones de dólares)

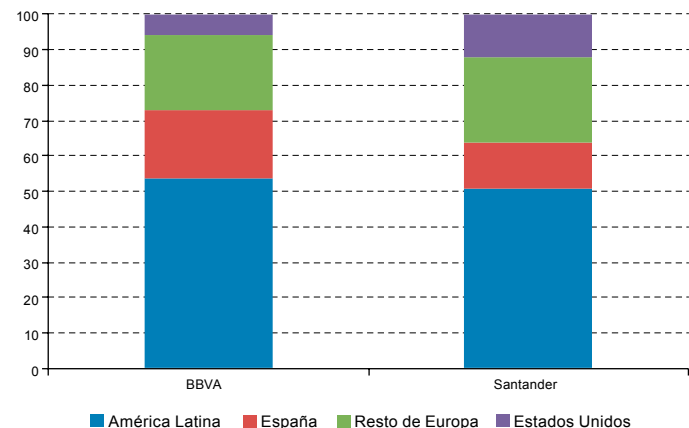


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de América economía, "La banca latinoamericana en 2011", Santiago de Chile, octubre de 2011.

■ Gráfico IV.27 ■

BBVA y Santander: contribución de las operaciones en América Latina a las utilidades del grupo, 2011

(En porcentajes)



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

20. Transporte aéreo: consolidación desde el Sur

- La privatización de aerolíneas estatales en Iberoamérica en los años noventa y una relativa liberalización del mercado en muchos países han creado oportunidades para la internacionalización. En la década de 1990 la compañía española Iberia trató de expandirse en América Latina con la compra de Aerolíneas Argentinas y de VIASA en Venezuela (República Bolivariana de). Lo mismo hicieron otras empresas de España y otros países de Europa, pero ninguna de estas iniciativas fructificó.
- En la actualidad la industria del transporte aéreo mundial está en un lento proceso de consolidación, pero las alianzas y fusiones entre aerolíneas se realizan exclusivamente dentro de cada región. En los Estados Unidos se han fusionado Delta y Northwest, United y Continental y Southwest y Air Tran, mientras que en Europa destacan las uniones de Air France y KLM o de Iberia y British Airways.
- En América Latina también se está dando este patrón, con alianzas y fusiones de varias aerolíneas en la región. En el Brasil se produjo la consolidación de los activos de la antigua compañía Varig en la aerolínea GOL en 2007 y, más recientemente, en 2012, la fusión entre Azul y TRIP. A nivel regional ha sido muy importante la adquisición de la aerolínea centroamericana Taca por la colombiana Avianca en 2009, que ha dado lugar a un grupo regional con operaciones —además de en Colombia y Centroamérica— en el Brasil, el Perú y el Ecuador.
- El caso más importante de formación de una aerolínea regional en América Latina es el de la chilena LAN. Desde mediados de los años noventa esta empresa ha emprendido una estrategia de expansión regional constituyendo filiales en la Argentina, el Ecuador, el Perú y la República Dominicana. LAN era ya una empresa altamente internacionalizada cuando en 2010 anunció su fusión con la empresa brasileña TAM, en una transacción valorada en 3.420 millones de dólares, que finalmente ha sido concretada en 2012.
- Como resultado de estos procesos, las tres cuartas partes de la capacidad de este sector en América Latina están en la actualidad en manos de tan sólo cinco empresas.

■ Cuadro IV.9 ■
América Latina: principales aerolíneas por ingresos, 2010
(En millones de dólares)

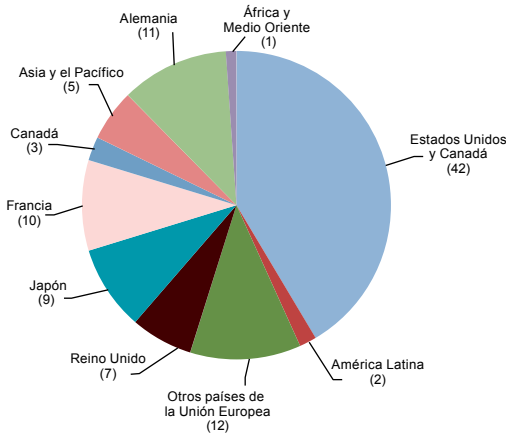
Nombre	País	Ventas	Posición en la clasificación mundial
TAM	Brasil	6 475	21
LAN	Chile	4 523	31
Gol	Brasil	3 972	38
Avianca	Colombia	2 793	49
Aeroméxico	México	2 220	58
Copa	Panamá	1 411	74

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Flightglobal [en línea] www.flightglobal.com.

21. Comercio minorista: las empresas chilenas disputan el mercado en América del Sur a los gigantes mundiales

- El comercio minorista muestra en los últimos años situaciones heterogéneas a nivel global. En los países desarrollados —incluida la Península Ibérica— el sector se enfrenta a márgenes de ganancia menores y un mercado estancado, con lo que aumenta la competencia y la concentración empresarial. En 2011, las ventas de los diez mayores grupos de comercio minorista a nivel mundial —cinco de los Estados Unidos, tres de Alemania, uno de Francia y uno del Reino Unido— representaron más del 29% de las ventas de las 250 mayores empresas del rubro.
- En América Latina y otras regiones emergentes, esta industria se encuentra en plena fase de expansión, con significativas tasas de crecimiento de ventas, nuevos proyectos y un amplio potencial de crecimiento del mercado a mediano plazo. A la expansión económica de la región se suma el continuo proceso de modernización y la ampliación de una clase media con mayor poder adquisitivo y mayor acceso al crédito.
- La estadounidense Wal Mart y las francesas Carrefour y Casino son las principales empresas internacionales que operan en América Latina. Estas empresas compiten no solo con los competidores locales, especialmente fuertes en los grandes mercados de la región como el Brasil y México, sino también con las nuevas translatinas del sector provenientes de Chile.
- Cencosud, Falabella y, en menor medida, Ripley, han sabido liderar un proceso de concentración en el mercado chileno que les ha permitido acumular activos y conocimiento para emprender una importante expansión en los países vecinos, especialmente en la Argentina, el Perú, el Brasil y Colombia.

■ Gráfico IV.28 ■
Mundo: ventas de las mayores 250 empresas de comercio minorista según región, 2010
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Deloitte, *Global Power of Retailing 2012*.

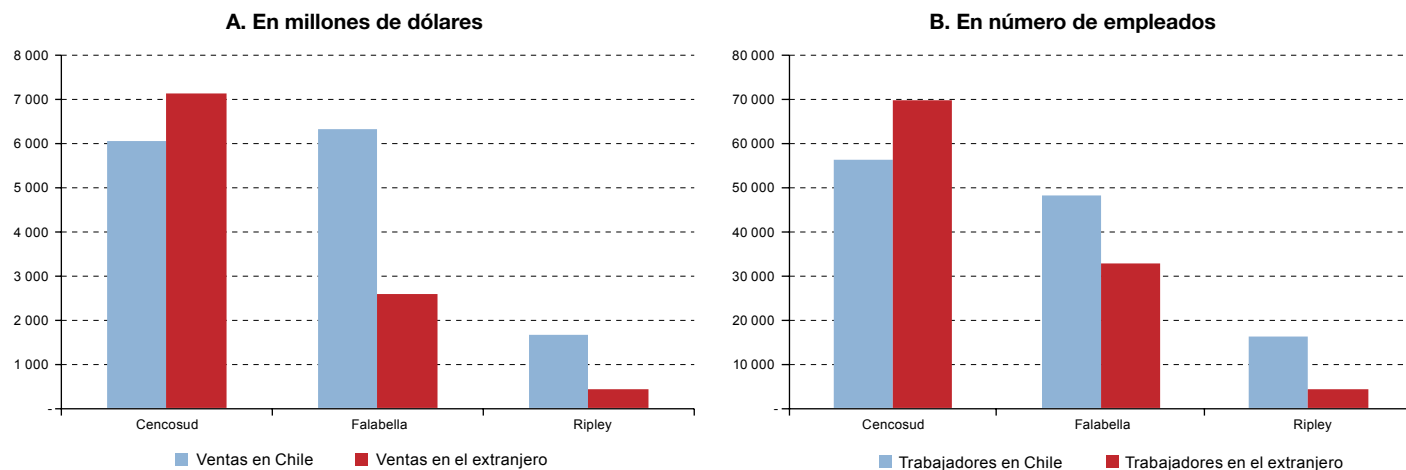
■ Cuadro IV.10 ■
América Latina: mayores empresas de comercio minorista con presencia regional, 2010
(En millones de dólares)

Empresa	País	Ventas	Localizaciones
Wal Mart	Estados Unidos	40 093	Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua
Carrefour	Francia	18 517	Argentina, Brasil, Colombia
Cencosud	Chile	12 200	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú
Falabella	Chile	8 800	Argentina, Chile, Colombia, Perú

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

■ Gráfico IV.29 ■

Chile: actividades internacionales de las mayores empresas de comercio minorista, 2010



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

Capítulo V

Conclusiones

1. La inversión extranjera directa en Iberoamérica

- La inversión extranjera directa (IED) es para Iberoamérica un instrumento determinante en el desarrollo de muchas industrias, dado que contribuye al dinamismo exportador, a la creación de empleo y a la transferencia de conocimiento. Además, las inversiones transfronterizas de las empresas de la región han sido un vehículo de integración económica entre los países miembros.
- Iberoamérica mantiene un gran atractivo para la inversión extranjera directa. Su peso en la recepción de flujos de IED a nivel mundial (un 13% del total) es mayor que el que le corresponde por población o tamaño de su economía. Los marcos regulatorios generalmente estables han inspirado confianza en los inversionistas de todo el mundo; en los últimos años, además, América Latina ha sido una de las regiones de mayor crecimiento económico, lo que ha reavivado el interés de las empresas transnacionales. Las perspectivas para 2012 indican que continuará el crecimiento de la IED en la región.
- Iberoamérica está formada por una gran diversidad de países. Las economías difieren marcadamente en dotación de recursos naturales, estructura demográfica, nivel de ingreso, estructura productiva. Además, Iberoamérica participa de varios procesos de integración comercial y económica, algunos de los cuales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o la Unión Europea, incorporan a terceros países. Al mismo tiempo, los lazos históricos y culturales han mantenido unidos a estos países, a pesar de las contingencias económicas. Muchas empresas de la región han tenido presente esta unidad y han seleccionado a Iberoamérica como el espacio idóneo para su expansión internacional.
- Si bien la mayor parte de la IED recibida en Iberoamérica procede de fuera de la región, principalmente de otras economías de la Unión Europea y de los Estados Unidos, las inversiones transfronterizas desde otros países de la región han tenido una importancia destacada. El espacio iberoamericano de IED ha servido a muchas empresas para ganar tamaño, acceder a nuevos mercados y activos estratégicos y en definitiva incrementar su competitividad para el mercado mundial. Este proceso fue iniciado en los años noventa por las empresas españolas y portuguesas y continuado más tarde por las empresas latinoamericanas.
- La IED no se ha distribuido homogéneamente a lo largo de la región. Hasta 1995 la península ibérica concentraba la mayor parte de las corrientes de inversión en Iberoamérica, cuando la creación del Mercado Único Europeo incentivaba la consolidación empresarial dentro de la Unión Europea y las empresas transnacionales apostaban a la convergencia económica de España y Portugal con el resto de Europa. A finales de la década de 1990 América Latina incrementó su atractivo mediante los procesos de privatizaciones, con lo cual se dispararon las entradas de IED. Fueron precisamente las empresas españolas, y en menor medida las portuguesas, las que mejor aprovecharon esta oportunidad. Tras el año 2000 el final del proceso de privatizaciones en América Latina, sumado a crisis macroeconómicas en algunas economías, ralentizaron las entradas de IED. Durante esos años las empresas españolas y portuguesas continuaron su expansión internacional pero la dirigieron principalmente hacia otras economías de la Unión Europea. A partir de 2004 América Latina volvió a registrar un aumento de las entradas de IED, a la vez que comenzó la expansión de su inversión directa en el exterior.

2. La crisis financiera global que comienza en 2008 marca un nuevo período en las relaciones de inversión de Iberoamérica

- Si bien en 2009 se produjo una caída generalizada de las entradas de inversión en toda la región, en los años siguientes se observan tendencias muy distintas en América Latina (fuerte recuperación que alcanza montos récord) y la península ibérica (recuperación más incierta y montos mucho menores que antes de la crisis). Respecto de la inversión en el exterior, siguieron aumentando los montos invertidos desde América Latina, mientras disminuyeron notablemente las inversiones desde la península ibérica. Entre 2009 y 2011, por primera vez en la historia reciente, las inversiones en el exterior desde América Latina fueron prácticamente equiparables a las realizadas desde España y Portugal.
- Pero la crisis económica por la que atraviesan las economías ibéricas no implica que las empresas españolas y portuguesas reduzcan sus inversiones en América Latina. De hecho, debido al estancamiento económico en la Unión Europea, estas empresas, que durante la década anterior habían centrado sus inversiones internacionales en otros países europeos, vuelven ahora a preferir América Latina. En efecto, en 2011 las inversiones directas españolas en América Latina fueron sustancialmente superiores a las registradas en años anteriores. Por otro lado, las empresas latinoamericanas encuentran nuevas oportunidades de inversión en Europa en general y en la península ibérica particular.
- Estas tendencias contrarias han dado pie a una relación renovada entre las empresas de cada lado del Atlántico. Si hace 20 años las fusiones empresariales en Iberoamérica comportaban casi siempre una adquisición de empresas latinoamericanas por parte de empresas españolas y portuguesas, en la actualidad las empresas latinoamericanas han pasado a compartir la iniciativa. Ejemplos de alianzas estratégicas lideradas desde América Latina son el aumento de participación de PEMEX en el paquete accionario de la petrolera española Repsol o el control de la empresa portuguesa CIMPOR por parte de las brasileñas Camargo Correa y Votorantim.

3. La inversión extranjera directa y la consolidación internacional dentro de Iberoamérica avanza a ritmo diferente en cada sector de la economía

- En los sectores de servicios se ha producido la mayor consolidación entre empresas de la región, especialmente en energía eléctrica, banca y telecomunicaciones, seguidas a cierta distancia por el comercio minorista, el transporte aéreo y los servicios de ingeniería y construcción.
- Segunda en importancia ha sido la extracción de recursos naturales, donde predominan empresas estatales que operan principalmente en su país de origen, pero donde algunas compañías han sabido construir, sobre la base de abundantes recursos naturales propios, un negocio internacional. Esta estrategia ha sido también predominante en manufacturas basadas en la elaboración de recursos naturales, como la siderurgia o los productos forestales.
- En estos sectores y en muchos otros los países de Iberoamérica han visto cómo las entradas de capital en forma de IED, aun sometidas a alzas y bajas según la evolución de los mercados, han continuado aumentando a lo largo de las dos últimas décadas.

4. Más allá del aporte de capital, la IED tiene algunas características especiales que aumentan su contribución a las economías receptoras

- A pesar de que los flujos de IED han tenido alzas y bajas notables según el ciclo económico y los vaivenes de los mercados financieros, este tipo de inversión es todavía mucho más estable que la inversión de cartera (aquella destinada a generar un retorno en la que el inversionista no asume responsabilidad de gestión) y que las otras inversiones (normalmente préstamos bancarios). Las entradas de IED en una economía raramente toman valores negativos, fenómeno habitual para los demás tipos de inversión.
- La IED tiene la capacidad de acompañar la inyección de capital con transferencias de conocimiento, acceso a mercados o integración en cadenas globales de valor. Estas contribuciones no son automáticas ni iguales para todo tipo de IED. En este sentido, las inversiones en sectores intensivos en tecnología así como en actividades de investigación y desarrollo tienen una mayor capacidad para generar estas ventajas añadidas.
- Más allá de las mejoras puntuales en una industria determinada, la IED puede ser un instrumento decisivo para la instalación de sectores e industrias completamente nuevos en la economía receptora. En Iberoamérica es lo que ha ocurrido en algunos sectores manufactureros orientados a la exportación y más recientemente la generación eléctrica con fuentes renovables.

5. Promover la IED de calidad para consolidar una relación renovada entre los países de Iberoamérica

- Para las empresas de Iberoamérica la inversión directa en el exterior ha sido un instrumento que ha permitido aumentar su escala y mejorar su productividad, rompiendo las barreras que sus mercados nacionales, a menudo demasiado pequeños, les imponían. Además la internacionalización de sus actividades da a las empresas estabilidad en sus resultados financieros, como se ha visto recientemente con las transnacionales españolas.
- De todos modos, todavía quedan desafíos para la región. En América Latina los crecientes flujos de IED recibidos no han conseguido cerrar la brecha de productividad que la región mantiene con las economías más avanzadas. Además, el reciente período de fuerte crecimiento económico y dinamismo exportador de recursos naturales ha redundado en un aumento notable de las rentas de IED, gran parte de las cuales se ha transferido al exterior.
- El espacio iberoamericano de inversión extranjera directa ha sido creado a lo largo de las dos últimas décadas por la iniciativa de las empresas transnacionales, la gran mayoría de ellas de propiedad privada, y no por la existencia de un proyecto de integración de los gobiernos de la región. Esto no implica que los gobiernos no hayan acompañado los procesos de inversión con medidas de apoyo a la atracción de inversionistas extranjeros y, más raramente, de impulso a la internacionalización de sus propias empresas. Sin embargo resulta muy importante hoy profundizar el proceso de integración regional.
- Más allá de lograr un crecimiento económico sostenido, que ofrezca a los inversionistas perspectivas razonables para la expansión de los mercados, los gobiernos deben promover la IED de calidad mediante marcos jurídicos regulatorios estables. Los marcos regulatorios serán tanto más estables cuando más equitativos y justos sean percibidos por los países de origen. Pero al mismo tiempo esas normativas no tienen que debilitar la capacidad de los gobiernos de implementar las políticas y medidas específicas para alcanzar sus objetivos de desarrollo económico y social.

- En particular, es necesario promover inversiones en sectores prioritarios (de acuerdo a la estrategia de cada país) en los cuales las empresas transnacionales pueden proveer un aporte relevante en términos de conocimiento tecnológico, generación de redes de empresas, fortalecimiento de cadenas productivas, procesos de aprendizaje local y mejoramiento del capital humano.
- Además se deben favorecer las circunstancias para que los beneficios de la internacionalización no se limiten a las grandes empresas transnacionales sino que las pequeñas y medianas empresas puedan participar en el comercio internacional y las cadenas globales de valor a través de vínculos con las empresas transnacionales.
- Finalmente, hay que tomar en cuenta que existen en Iberoamérica y fuera de ella numerosas experiencias de política pública que han contribuido a aumentar el impacto de la IED en el desarrollo económico local. Estas experiencias deberán ser documentadas y diseminadas por la región para que sirvan de modelo para futuras iniciativas.



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
www.cepal.org